

# “Zoutkamp is een heel uniek plekje op de wereld”

**Gegevens** [Voorpagina Groningen](#)

26 februari 2013

*Mix van ervaring en ondernemersbloed leidt tot wijsheid en succes*

**ZOUTKAMP** – Wie aan bedrijvigheid in De Marne denkt, denkt aan Heiploeg. Een toonaangevend bedrijf dat plaats biedt aan enkele honderden werknemers, die niet in de laatste plaats uit de direct omgeving komen. De basis van het bedrijf werd al twee eeuwen geleden gelegd door de overgrootvader van de Matthijs van der Ploeg. Het bedrijf Firma van der Ploeg en zoon, gerund door zijn opa en vader, fuseerde in 1955 met de Heidema's, wat het begin was van Heiploeg zoals het er nu staat. Zélf stapte hij in 1972 in het bedrijf, “en ja, dat was wél een keus”, maar inmiddels runt hij garnalen- en schelpenhandel De Rousant. Wie met deze Van der Ploeg praat, of zelfs alleen maar in zijn kantoor het geheel aanschouwt, hoort en ziet het ondernemersbloed net zo vervaarlijk kolken als het water in het naastgelegen Reitdiep kan doen. De jaren hebben hem wijsheid, maar vooral ook succes gebracht. En toch, geen kaviaar in Wassenaar voor deze man, maar ‘gewoon’ garnalen in Zoutkamp.

Van der Ploeg is 61, maar van minderen wil hij nog niet weten. Omringd door vier telefoons, regelt hij nog ‘even’ waar een aantal vrachten garnalen naar toe gaan. In dit bolwerk van de garnalenvisserij in Zoutkamp bedriegt de schijn. Wie naar de Rousant rijdt, draait een mooie laan op en ziet allerlei bordjes betreffende de gevestigde camping. In het kantoor echter, houden de zes man zich niet zo bezig met het inschrijven van gasten of het schoonmaken van de toiletten; zij bekommeren zich om de schippers die op zee zijn en de garnalen die weggezet moeten worden. Hoewel Van der Ploeg even moppert op iedereen die hem omringt, ‘nu ben ik 61 en moet ik dit nog weer regelen’, kan hij ook niet anders. Het antwoord op de vraag waarom hij Heiploeg, het bedrijf waarvoor zijn overgrootouders al de basis legden, verliet, is eigenlijk heel voor de hand liggend. “Je kunt nu eenmaal niet meer dan zeven dagen in de week werken. Als er negen dagen in een week hadden gezeten, had ik er misschien nog wel gewerkt.”

Zoals gezegd, in 1972 stapte Van der Ploeg zelf in het bedrijf wat door zijn familie is opgebouwd. “Op een gegeven moment sta je als jongeman voor het leven en is de keus: ‘wat ga je doen’. Als je vader dan dag en nacht betrokken is bij een onderneming, dan heb je daar beeldvorming van. Ja, het was absoluut wel een keus om bij Heiploeg te gaan werken. Maar ik werd ook als in een rivier door de stroom gepakt en voor je het weet, ben je veertig jaar verder.” Hij groeide langzaam in het bedrijf en maakte roerige tijden mee. “In 1978 ben ik een jaar weggeweest. Mijn vader kon het bedrijf verkopen en ik had er zo genoeg van. Het was in de tijd dat de vakbonden opkwamen en als wij op vrijdagmiddag om 15.00 uur nog garnalen in de trechter hadden zitten, dan liepen de werknemers gewoon weg. Dus het bedrijf werd verkocht.” Al snel ging het minder. “Het kon wel eens op een faillissement uitdraaien, dus toen heb ik gezegd: ik ga weg, want dit maak ik liever niet mee.” Maar hij bleef niet weg. Samen met Hendrik Nienhuis kocht Van der Ploeg het bedrijf weer terug. In 1995 werd het bedrijf, toen nog gevestigd in het centrum van Zoutkamp getroffen door brand. Er werd besloten buiten het dorp te herbouwen, een enorme investering in het pand zoals we het nu kennen, wachtte de onderneming. In de tussentijd was Van der Ploeg ook nog eens begonnen met het opstarten van De Rousant, waarvoor hij uiteindelijk Heiploeg de rug toekeerde.

Als garnalenhandel heeft hij wel nog altijd nauwe contacten met het bedrijf. “Wij leveren voor een groot gedeelte aan Heiploeg. Zij verwerken de garnalen en wij vangen ze. Dat past

elkaar heel goed en vult elkaar aan. Heel mooi voor zo'n dorp." De garnalenhandel is een aparte tak van sport. Een bepaald soort ritme of regelmaat zit er niet in. "Een gezegde wat veel in de garnalenhandel wordt gebruikt is: 'wie het weet, mag het zeggen'. Óf", voegt Van der Ploeg er nog aan toe, "degene die beweert dat hij hier verstand van heeft, zegt daarmee dat hij er niks van weet", want het is onvoorspelbaar. Jaarlijks zit je vaak uiteindelijk wel weer aardig op hetzelfde totaal en je weet bijvoorbeeld wel, dat wanneer het Kerst is, dat men dan garnalen wil eten."

Deze onvoorspelbaarheid bracht de bedrijfstak twee jaar geleden ernstig in de problemen. "Garnalen worden hoofdzakelijk in Marokko verwerkt. Daar zitten tienduizenden mensen garnalen te pellen. Als het ramadan is, wordt er niet gepeld. In 2011 was er een hele ongelukkige samenloop van omstandigheden. In Marokko werd het offerfeest gevierd en werd er niet gewerkt, terwijl er hier drie keer meer dan in een gewone week aangevoerd werd. De garnalen moesten dus ingevroren worden, maar op een gegeven moment is de rek eruit en werden ze nog maar ingevroren van 1,50 euro per kilo. Kijk, er zijn 500 schepen in heel Europa die ongeveer 30 miljoen kilo vangen. De opbrengst is ongeveer honderd miljoen per jaar, eigenlijk net te weinig om van een rendabele bedrijfsvoering te spreken. Dus je kan je indenken dat als de prijs in 2011 tot 2 euro zakt, dat er enorme verliezen geleden werden. Zo iemand die invriest, staat dan ook voor de keus: hoeveel neem ik aan en kan ik dat weer kwijt? Mijn advies aan de schippers is altijd: 'kijk uit wat je doet, ga niet vissen als je weet dat je het niet kwijt kan.'"

Het is slechts één van de wijsheden die Van der Ploeg opdeed in al die jaren. Hij stond dan ook jaren aan het roer van een zeer succesvol bedrijf. "Waarom Heiploeg zo succesvol was? Wij lagen altijd wel voor met modernisering en uitrusting in het bedrijf. Op een gegeven moment worden de verschillen steeds kleiner. Anderen kijken ook: 'waarom doet dit bedrijf het beter', dus je wordt vanzelf ingehaald."

De kracht van het bedrijf wat hij nu runt, De Rousant, zit hem volgens Van der Ploeg in de kleinschaligheid. Van honderden werknemers is hij overgestapt naar een klein team. "Wij kunnen het goed overzien, hebben een leuk team en doen alles zelf. Er zijn geen derden aan het werk voor reparaties bijvoorbeeld. De jongens van de techniek hangen onmiddellijk de rode overall aan de kapstok als er garnalen binnenkomen. Ze hebben ook allemaal een groot rijbewijs." Er zijn een paar gouden regels. "Een visserman mag nooit op ons wachten. Als hij zegt dat hij om 14.00 uur de haven in komt, moeten wij er om 13.45 uur staan. Die visser is zestig à zeventig uur onderweg geweest en wil maar één ding, naar huis en slapen." Een tip wil Van der Ploeg ook best geven. "Mijn opa zei altijd: 'wat je niet uitgeeft, hoeft je niet te verdienen. Wees heel zorgvuldig met investeren.'"

Daarnaast staat bereikbaarheid zeer hoog in het vaandel. "Onbereikbaar dat komt hier niet voor. Het is één van de grootste ergernissen die ik heb. Als ik alle tijd bij elkaar optelde dat ik bezig was iemand te pakken te krijgen, had ik wel een wereldreis kunnen maken." Dat verklaart ook de vier telefoons om Van der Ploeg heen. Zijn twee mobiele telefoons zijn 'stuurboord' en 'bakboord' gedoopt. Als er geen vaste lijn wordt opgenomen op kantoor, dan wordt er doorgeschakeld naar deze twee oerdegelijke Nokia's. "Ik heb er nog vier van in de kast liggen. Na 180 keer vallen, doen ze het niet meer", lacht Van der Ploeg. 'Stuurboord' en 'bakboord' zijn onlosmakelijk met hem verbonden. Op vakanties ook. "Zet mij twee uur op de fiets en ik heb een maand vakantie gehad", lacht hij. "Maar wij hebben tegenwoordig een camper uit '88 en die past precies bij ons. We zetten hem meestal bij een haven ofzo en dan komen de stoeltjes eruit. Of op een rustige dag bij de pier in Lauwersoog. Dan komen de scheepjes mooi voorbij varen." Dat Van der Ploeg uit een vissersgeslacht stamt is wel duidelijk.

Zoutkamp heeft Van der Ploeg in zijn hart gesloten. "Ik heb wel het één en ander van de wereld gezien en dan besef je je wel dat Zoutkamp een heel uniek plekje op deze wereld is." Toch woont hij er nét niet, want zijn Rousant ligt officieel in Lauwerzijl. "Jammer? Sterker nog, ik kon ooit kiezen of ik bij de gemeente Ulrum of Oldehove wilde horen, maar ik had

zo'n hekel aan het gemeentebestuur in Ulrum dat ik voor Oldehove ging." Dit alles kwam voort uit de houding van het toenmalige bestuur tegenover Heiploeg. Wonderlijk genoeg ervaarde het bedrijf zoveel tegenwerking dat er overwogen werd ergens anders dan in het mooie vissersdorp te bouwen. "Als dat bedrijf hier weggaat, wordt het hier heel stil. Je hoeft als gemeente echt niet te denken dat hier iets komt, wat er nog niet zit. Alles wat hier is, dat is je kapitaal." Hij trekt moeiteloos de vergelijking met Delfzijl en Harlingen, waar je volgens Van der Ploeg wordt geconfronteerd met een "heleboel psychisch leed". "Voor je bij de haven bent, moet je door verschrikkelijke industriegebieden. Hier is dat anders. Heiploeg is een fabriek zonder hekken. Het staat in een soort polder, omringd door wilgen en een dijk. Er is niks storends aan. Ik vroeg ooit aan een wethouder wat de voorkant van de gemeente De Marne is. Hij noemde de slingerweg bij Mensingeweer, inderdaad prachtig. Maar als mensen hier De Marne bezoeken en ze zien de zon hier op Zoutkamp vallen, dan is het toch geen vraag wat bij blijft?"

