



V.l.n.r.: Lydian Zoetman, Ed Heeremans (accountmanager Rabobank) en Michel Ordeman

# Hoe een speciaalbiertje de wereld veroverert

Je eigen biertjes brouwen en er internationaal naam mee maken. Bierliefhebber Michel Ordeman maakt die jongensdroom waar. Sinds hij in Haarlem de kroegen langs ging om zijn flesjes aan de man te brengen, is er veel veranderd. Zijn bedrijf heeft inmiddels meer dan honderd medewerkers en zelfs in Amerika happen ze in de schuimkraag van zijn Jopenbier. Nu wil hij de rest van de wereld veroveren. Samen met zijn vriendin Lydian Zoetman, die net zo enthousiast als hij in het bedrijf stapte.

## Het succesverhaal van Haarlemse brouwer Jopenbier

Het zacht-fruitige aroma, met name als hij 's morgens de brouwerij binnenkomt, en daarna de eerste geur van bier en gisting. Daar houdt Michel Ordeman van. Hij begon met brouwen op de logeerkamer van zijn Haarlemse woning en brouwde het eerste Jopenbier in 1996, ter ere van het 750-jarig bestaan van de stad Haarlem. De basis van dat speciaalbier was een origineel Haarlems recept uit 1501. Aan het einde van dat jubileumjaar brouwde hij ook een tweede recept, uit 1407. Beide bieren sloegen aan.

## Zelf de kroegen langs

'Ik zag een gat in de biermarkt,' zegt Ordeman. 'Naast het standaardpils was er duidelijk ruimte voor bieren met een uitgesproken eigen smaak.' Ordeman bracht de biertjes zelf aan de (bar)man: 'In het begin ging ik zelf met m'n aktetasje en een paar flesjes erin de kroegen langs.' In Haarlem werd Jopen Bier al snel een begrip. Voor de productie maakte hij gebruik van de faciliteiten van andere brouwerijen. Maar Ordeman wilde graag een eigen brouwerij, waar hij nog meer Jopen speciaalbieren kon maken.

## Crowdfunding avant la lettre

Om zijn idee gestalte te geven, had hij financiële middelen nodig. Daarom besloot hij de liefhebbers

van Jopenbier erbij te betrekken. Voor 250 gulden konden zij een 'Jobligatie' kopen om de brouwerij financieel te steunen. Het idee pakte goed uit. Ordeman: 'Er zijn nu zo'n 150 Jobligatiehouders, een hechte club. Ieder jaar op 11 november, als het dividend wordt uitgekeerd in de vorm van flessen Jopenbier, maken we er een gezellige dag van. Zo creëren we een geweldige binding. Het is crowdfunding avant la lettre.'

baan op om de zaak verder te helpen. Ordeman: 'Ik haal heel veel plezier uit dat we mooie bieren kunnen brouwen, Lydian haalt plezier uit het ondernemen op zich.'

## Internationale ambities

Het gaat goed met Jopenbier. Zoetman: 'Het bier is nu verkrijgbaar in 1.800 Nederlandse cafés, bij de slijter en bij regionale en landelijke supermarkten. De markt voor speciaalbier

*'Ik haal heel veel plezier uit mooie bieren brouwen.'*

**Michel Ordeman**

## Jopenkerk als thuisbasis

In 2005 kocht Jopenbier een voormalige kerk in het centrum van Haarlem om er een brouwerij en horecagelegenheid te vestigen. De historische kerk werd omgedoopt tot 'Jopenkerk' en kreeg een café-restaurant, waar je vanaf de bar direct zicht hebt op de brouwketels en de acht grote lagertanks. Als algemeen directeur focust Michel Ordeman zich nu op de productie, terwijl zijn vriendin Lydian Zoetman als commercieel directeur de rest van de dagelijkse bedrijfsvoering in goede banen leidt. Ze delen de passie voor het Haarlemse speciaalbier. Zoetman zegde zelfs haar

is wereldwijd volop in beweging. Er wordt interesse getoond vanuit de hele wereld: de Caraïben, China, Colombia, Curaçao, Denemarken, Duitsland, Engeland, Estland... 'Om de groeiende vraag vanuit binnen- en buitenland beter te bedienen, is een nieuwe productiehal gebouwd in de Waarderpolder. Ordeman: 'Tot nu toe groeiden we zo'n 25 tot 30 procent per jaar. Vorig jaar brouwden we al meer dan tienduizend hectoliter bier (gelijk aan de inhoud van tien 25-meterzwembaden, red.). Met deze nieuwe brouwcapaciteit erbij gaan we deze hoeveelheid in de komende jaren verveelvoudigen tot 60.000 hectoliter.'

## Rabobank denkt en doet mee

De Rabobank Haarlem en Omstreken was er vanaf het begin bij, toen Ordeman een financiering zocht voor zijn plannen met de Jopenkerk. Ordeman: 'In die tijd was horeca absoluut geen geliefde business onder financiers. De Rabobank was toen onze huisbank en zei: 'Laat je businessplan maar



eens zien'. Zij wilden ons de hypotheek voor het pand wel verstrekken. In de vier jaren daarna zijn er nog verdere uitbreidingen bij gekomen, die we met de Rabo samen hebben gefinancierd. Ook bij onze huidige groeiplannen is de Rabo betrokken.' Het brouwerspaar werkt samen met de Rabobank om hun internationale ambities te verwezenlijken.

Ook plannen voor een eigen onderneming? Dan leven er veel vragen. Van het maken van een ondernemingsplan en het aantrekken van vermogen tot het bepalen van een uurtarief. De website [ikgastarten.nl](http://ikgastarten.nl), waarvan de Rabobank de initiatiefnemer is, is met meer dan 120.000 unieke bezoekers per maand de grootste adviesplek voor starters in Nederland. Aanvullend daaraan organiseert Rabobank Haarlem en Omstreken bijeenkomsten voor starters, zijn adviseurs actief in verschillende Haarlemse ondernemersnetwerken en verbindt zij partijen middels het Rabobank Ondernemers Impuls (ROI). Meer weten? Bel voor een afspraak (023) 512 04 12.



**Rabobank**

**Een aandeel in elkaar.**