

B U S I N E S S M A G A Z I N E

Stad IN BEDRIJF

NOORDWEST VELUWE EN RANDMEREN



DOOR FULL SERVICE ONTZORGEN 7
KEUKEN, BADKAMER EN INTERIEURADVIES 9
VAN TENT TOT THEELEPEL 10
MOBILITEITSDIENSTEN ONDER ÉÉN DAK 17

BOS BOUWADVIES

PUTTEN - Als het gaat om ontwerp en tekenwerk denkt Bos Bouwadvies graag out of the box. „Wij vinden het leuk om de wensen van mensen om te zetten in bouwkundige ontwerpen waar ze met plezier in wonen of werken.”

Het Puttens bouwkundig adviesbureau draagt eigen ideeën aan als suggestie, waardoor het resultaat niet zelden anders is dan mensen in eerste instantie voor ogen hadden. Hanno van der Mark heeft 35 jaar ervaring met ontwerpen. „Wij denken binnen de regels van bestemmingsplannen, maar het moet ook voldoen aan de eisen van de mensen. We ontwerpen een gebouw binnen de gestelde lengte, breedte, hoogte. Dat biedt tot verrassing van de opdrachtgever vaak meer dan gedacht.”

Als voorbeeld: mensen met een wens voor een erker kregen er uiteindelijk een hele uitgebouwde woonkamer bij als leefruimte. Woonruimte achter een winkel had een gebrek aan licht. „Wij realiseerden een onoverdekte binnentuin en door de kozijnen viel toch daglicht naar binnen. We krijgen er energie van om bouwkundig bezig te zijn. Met een positief resultaat en enthousiaste bewoners. Dat geldt ook voor bedrijven: voor een grote veevoeder tekenden we een hal met een aantrekkelijk ronde voorkant die de vrachtauto's begeleidt waar ze heen moeten.”

Bos Bouwadvies werkt het ontwerp uit en zorgt dat de vergunning afgeleverd wordt. „We voeren een oriënterend gesprek, bij voorkeur in de situatie waar verbouwd moet worden om de sfeer te proeven en de wensen goed aan te horen. Dan begint het denk- en ontwerpproces met het bestemmingsplan en programma van eisen. Wij maken de ontwerpen geschikt voor de aannemer en constructeur om te gaan bouwen. Dit is 10-20% van ons werk. Een grotere woonkamer geeft meer woongenot op dezelfde plek. Mensen hoeven hierdoor niet te verhuizen. Dat soort vraagstukken zijn gewoon leuk.”

Midden Engweg 27 Putten 0341-361362 www.bosbouwadvies.nl

ONTWERPT ‘OUT OF THE BOX’



Hanno van der Mark en tekenaar Pia Koopmans kijken naar een tekening op de computer

COLOFON

Businessmagazine Stad in Bedrijf verschijnt 8x per jaar, wordt verspreid bij alle bedrijven in de gemeenten Nunspeet, Harderwijk, Zeewolde, Ermelo, Putten, Voorthuizen en Nijkerk en heeft een lezersbereik van ruim 65.000 lezers actief in het bedrijfsleven.



Regionetwerk & businessmagazine:
Corinne Dikkerboom
06-51265794



Fotografie:
Henk Merjenburgh
06-55805077



Redactie:
Marco Jansen
06-41205202

Lay-out: Wedding Nederland
Druk: Grafisch Bedrijf Bokhorst
Verspreiden: Gresbo post
Noordwest Veluwe in Bedrijf BV | Stad in Bedrijf
Postbus 341 | 3840 AH | Harderwijk
www.stadinbedrijf.nl | info@stadinbedrijf.nl

Graag geef ik u informatie over het magazine en hoor ik uw adreswijziging en/of bezorgklachten. U kunt hiervoor gebruikmaken van emailadres: info@stadinbedrijf.nl of telefoonnummer 06-51265794.

STEEDS ACTIEVER!

Beste lezers van Business magazine Stad in bedrijf, De vijfde uitgave van het magazine is op uw mat gevallen. Ten opzichte van vorig jaar net zo veel, maar korter op elkaar. Dit geeft ons de ruimte om de creatieve ideeën nu te gaan uitwerken. In de eerste uitgave na de zomer zullen de veranderingen zichtbaar worden. Ik wil heel graag naast de uitgaves op papier ook online meer gaan bieden voor de lezers met extra's voor de leden. De komende maanden ga ik me daar mee bezig houden. Regionetwerk Stad in Bedrijf krijgt steeds meer waarde!

Met de leden (en hun gasten) hebben we 8 mei jl. een goed verzorgde middag beleefd op golfbaan The Links Valley. In een prachtige omgeving hebben we ons netwerk weer met elkaar mogen uitbreiden. Wat een gezelligheid en wat een bijzonder enthousiaste reacties hebben wij gehad. Een van de gasten die er voor de eerste keer bij was zei zelfs: "Ik ga gewoon met drie nieuwe afspraken naar huis". Voor ons het signaal dat we op de goede weg bezig zijn. Voor u een tip: Ook al golf je niet, je kan op The Links Valley ook heerlijk eten op het zonnige terras met een super uitzicht. Echt een aanrader!

Samen met Henk en Marco zullen we de komende maanden regelmatig zichtbaar zijn op netwerkbijeenkomsten, bij voetbalwedstrijden, haringparty's en noem maar op. Gezellige tijden breken aan. Lekker met een sapje gezellig kletsen met medeondernemers. Ik ga kijken waar ik verbinding voor de leden kan gaan leggen zodat de kans dat de omzet in deze regio blijft groeien. Wilt u meer weten en/of lid worden van dit gedreven netwerk, laten we dan kennismaken. Voor nu: goede zaken gewenst en tot ziens! Leden van het Regionetwerk Stad in Bedrijf, jullie zie ik sowieso op de BBQ bij Summerrain (datum en tijd volgen zsm in de mail).

Corinne

NIJCKERK - Als business unit manager Rely geeft Edwin de Brave dagelijks leiding aan 45 professionals. Rely ontzorgt klanten bij ICT-vraagstukken met een totale oplossing.

Rely is onderdeel van Claranet Benelux. Het Barneveldse ICT-bedrijf heeft focus op het notariaat en advocatuur. „We zijn marktleider voor het leveren van ICT-diensten binnen het notariaat. In die nichemarkt hebben we totale inhoudelijke kennis van de processen van notarissen en hun gebruikte applicaties. Dat maakt ons een bijzonder ICT-bedrijf”, vertelt Nijkerker De Brave (56).

Daarnaast bedient Rely het totale MKB in de regio met haar oplossingen. „We leveren de totale ICT-infrastructuur en focussen ons op beheer: bij klanten op locatie, maar ook helpen we hen op de route naar de cloudoplossing. De Office 365 Suite – de online werkplek – leveren we aan klanten zodat ze overal kunnen werken, ongeacht het apparaat (pc, mobiele telefoon of tablet). Overal kunnen ze bij gegevens en applicaties. Dat is voor klanten steeds belangrijker.”

Veel MKB-bedrijven hebben geen ICT-afdeling en voor deze klant biedt Rely ook eindgebruikersondersteuning. „Aan notariskantoren leveren we de kennis van de applicatie zelf. We zijn al jarenlang actief in het notariaat en hebben daar ook branche specifieke kennis voor. Zo is een printer een cruciaal onderdeel van het proces binnen een notariskantoor. Wij leveren de juiste support met de juiste prioriteiten daarbij.”

Ook de eenvoudige zaken, zoals problemen bij het resetten van een wachtwoord, worden door Rely verholpen. Het is totaal ontzorgen. „Voor onze klanten is het belangrijk dat wij oplossingen leveren die voldoen aan de huidige veiligheidseisen, zoals AVG. De dataopslag blijft in Nederland. Dat maakt Rely een betrouwbare ICT-partner.”

Baron van Nagellstraat 136 Barneveld 06-46382756 www.rely.nl

DE BRAVE: ‘VERTROUW OP RELY’

Rely: ICT-diensten voor notariaat en MKB



De snelste verbinding voor **business én pleasure**

Netwerkbeheerder CAI Harderwijk heeft maar één belang: inwoners van Harderwijk het beste netwerk voor de meest aantrekkelijke prijs bieden. Ongeacht of ze er privé of zakelijk gebruik van maken. Ons netwerk staat voor snelheid en betrouwbaarheid. Als 100% lokale stichting zijn we niet gericht op winst, maar op maatschappelijk rendement voor Harderwijk en Hierden.

Kijk voor alle informatie op www.caiharderwijk.nl



SPECIALE AANBIEDING VOOR LEDEN VAN STAD IN BEDRIJF!

STAD IN BERIJFACTIE WEGENS SUCCES VERLENGT

- Complete (social media) film gemonteerd met rechten vrije muziek van max. 120 seconden bestaande uit droneopnames, foto's, uw logo en uw teksten.
- Alleen in maart en april 2019 voor maar € 499,- ex. BTW ex. reiskosten.

Zie voor portfolio www.Oordtfotografie.nl

email: info@oordtfotografie.nl

of volg ons via  / 



NIEUWE KOERS AANHouden

Voor het goede doel!



Donderdag 13 juni 2019 zal hét netwerkevenement van de Veluwe weer plaatsvinden! **De Haringparty 2019!**

De voorgaande editie was een daverend succes! Dit jaar zetten we onze vernieuwde koers door en hopen wederom op uw steun en gezelligheid. Dit jaar willen we nog groter uitpakken dan vorig jaar met een spetterend optreden van Wolter Kroes, goeie DJ's en uiteraard de veiling welke vorig jaar goed was voor een recordbedrag van € 33.000,-!

Met de opbrengst van de veiling zullen we weer **diverse goede doelen helpen**. Kunt u ook niet wachten op deze gezellige netwerkbijeenkomst en een spetterende feestavond met een knallend einde?!

Bestel dan nu uw kaarten en zorg dat u erbij bent! Inloop vanaf 19.00uur!

Bestel snel uw kaarten/pakketten op www.hk-haringparty.nl



P6 (bij Dolfinarium) Harderwijk
13 juni 19.00uur

Facebook: [Facebook.com/HKHaringparty](https://www.facebook.com/HKHaringparty)
Web: www.hk-haringparty.nl

jonh



VAN HARN SCHOENMAKERIJ BESTE VAN NEDERLAND



Van Harn: modern ondernemerschap en ambachtelijk vakmanschap

NUNSPEET – Meesterschoenmaker Marius van Harn is door de Nederlandse Schoenmakers Vereniging uitgeroepen tot Schoenmakerij van het jaar 2019. Hij onderscheidt zich volgens de jury met modern ondernemerschap en ambachtelijk vakmanschap.

Ook de mening van de klant werd meegenomen in het eindoordeel, maar Van Harn (36) had geen campagne gevoerd. „Het was een totale verrassing dat we waren genomineerd. We zijn de jury opgevallen door alle positieve recensies op social media.” in maart kreeg hij bezoek van drie juryleden, die de winkel beoordeelden op actueel werk in het schap, presentatie, uitstraling, materiaalkeuze en het omgaan met klanten. Jong of oud; het is klanthulp op maat. In het eerste weekend van april kreeg hij de beker uitgereikt. „Het is een waardering voor wat je elke dag aan het doen bent. Je krijgt altijd wel bedankjes van klanten voor het resultaat, maar dit onderstreept het nogmaals.”

Bij Van Harn hoeven klanten niet lang op hun favoriete schoenen te wachten. Wat 's ochtends gebracht wordt, is vaak 's middags al gerepareerd. „Ik ben aangesloten bij het gilde Meesterschoenmaker, waardoor ik originele materialen van Van Bommel, Van Lier en Greve mag gebruiken. Deze reparatiewijze waarborgt een zeker kwaliteitsniveau.”

De online reparatieservice, in eerste instantie een hit met de Dubarry laarzen, is bij uitstek geschikt voor drukke ondernemers. „Ze kunnen de schoenen online aanmelden, ik bel hen gelijk op, waarna ze de schoenen opsturen. Die hebben ze binnen een paar dagen als nieuw terug.” De moderne schoenmaker biedt ook autosleutelservice met startonderbreker en complete aansluitplannen voor kantoorpanden.

Van Harn wil duurzaam ondernemen. „Bestaande producten weer als nieuw is beter voor de portemonnee en het milieu. Gun schoenen een tweede ronde, want weggoien is zonde.”

Stationslaan 5 Nunspeet 0341-257431 www.vanharnschoenmakerij.nl www.schoenreparatie.nu

Het tekort aan goedgeschoold personeel is een probleem van veel bedrijven. Daarom start de Food Academy Nijkerk (FAN) in september met een praktijkgerichte mbo opleiding op het Aeres vmbo&mbo in Nijkerk. Gert Mandersloot, lid van de stuurgroep namens Struik Foods, komt aan het woord over de ontwikkelingen. „Er zit ontzettend veel energie in de stuurgroep en daar ben ik echt blij mee.”

FOOD ACADEMY NIJKERK WIN-WIN

NIJKERK - Struik Foods, gevestigd in Voorthuizen, is één van de twaalf aangesloten bedrijven in de regio. Een grote internationale speler, bekend van de soepen, sauzen, bouillons en hot dogs. Op de vestiging in Nijkerk werken ruim 200 mensen. „In het derde en vierde kwartaal is bij ons de piek in de productie het hoogst. Dan zien we krapte aan operators, procesoperators, logistiek medewerkers en mensen in technische dienst”, aldus Gert Mandersloot, Corporate HR Manager bij Struik. „We hebben steeds meer moeite de seizoenspieken goed op te vangen, laat staan als medewerkers vertrekken of uitstromen door vergrijzing. Als dat zo doorgaat kunnen we bij Struik permanent 2-3 mensen per jaar laten instromen.”

Ook andere Nijkerkse foodbedrijven als Bieze Food Group en Arla hebben dat soort werknemers in grote aantallen in hun productieprocessen nodig. „Er is een gezamenlijke behoefte aan goedgeschoold personeel. Op initiatief van de gemeente Nijkerk hebben bedrijven daarom de handen ineen geslagen en is de Food Academy Nijkerk opgericht. „Er zit ontzettend veel energie in de stuurgroep en daar ben ik echt blij mee.”

In de driehoek Amersfoort - Nijkerk - Harderwijk - Barneveld zijn veel clusters van foodbedrijven, maar tot voor kort was er nauwelijks een opleiding die aansluit. „Op het moment dat jongeren uit Nijkerk en Putten een foodopleiding in Ede gaan doen of naar de Universiteit van Wageningen gaan, ben je ze voor eens en voor altijd kwijt. Door een food-gerelateerde opleiding op BBL-niveau werken jongeren en worden meteen opgeleid. Een opleiding in Nijkerk scheelt woon-werkverkeer, jongeren blijven in de regio en het bedrijfsleven is geholpen. Het mes snijdt aan alle kanten, een win-win”, schetst Mandersloot het belang.

Hij heeft twee keer op een open dag van het Aeres gestaan en onlangs de gemeente op bedrijfsbezoek gehad om o.a. uitleg te geven over de voortgang van de FAN. Ook van belang is het om jongeren te vinden: op scholen en met bedrijvendagen. „Door producten te laten zien en de FAN te presenteren, willen we laten zien dat de foodbranche meer is dan producten in blikjes of verpakkingen stoppen. Het zijn moderne productieprocessen, mooi om in te werken. De innovatie in automatisering en mechanisatie geeft uitdaging aan technisch geschoold personeel,

zoals engineers. En food blijft altijd; ook in crisistijd blijven mensen eten.”

STAGEPLEKKEN

Ook intern verkondigt Mandersloot zijn verhaal. „Ik vind het belangrijk dat een Plant Manager of Teamleider goed nadenkt over het beschikbaar stellen van stageplekken, zodat jongeren ook aan de praktijk kunnen ruiken en zien waar ze later komen te werken. Sterker nog: de Plant Manager heeft al toegezegd eventueel een gastcollege te willen geven, voor een betere verbinding tussen school en bedrijfsleven. Door stages bij meer bedrijven kunnen leerlingen een betere keuze maken. De Techniek Academie in Harderwijk is een mooi voorbeeld.”

Ook de FAN moet een mooie combinatie van bedrijven, onderwijs en gemeente worden. Een foodopleiding van 2-3 jaar in de regio met hopelijk jaarlijks 25 instromers. „Ik durf wel mijn hand in het vuur te steken, voor dat er bijna 100% werkgarantie is voor een ieder die een mbo-opleiding in de food afrondt.”

www.foodacademynijkerk.nl



De stuurgroep van de Food Academy Nijkerk in de tuin van het Aeres vmbo/mbo in Nijkerk. Geheel links Gert Mandersloot. Foto: Arjen Gerritsma/Graphic Sound

KLAARGESTOOMD VOOR DE TOEKOMST

Elke maand gaat Stad in Bedrijf met een bedrijf uit de regio naar Stomerij Topcleaning in Harderwijk. Tijdens dit bezoek wordt gekeken naar de zakelijke ontwikkelingen en hoe hier creatief op in te spelen valt. Deze maand komt Manfred Rozeboom, eigenaar van Ijssalon Torino, aan het woord. Hoe stoomt hij zijn onderneming klaar voor de toekomst?

DE ONTWIKKELINGEN IN DE BRANCHE

Rozeboom ijs bestaat al vanaf 1955; het familiebedrijf is begonnen op de Kroondomeinen. „Met een handkar ging mijn opa, Evert Rozeboom, van Apeldoorn naar Gortel om ijs te venten. Mijn vader Arnold (70) en oom Jan (72) zijn in de ijsbranche doorgegaan en nog steeds betrokken. Via omwegen kwam mijn vader in 1999 in Ermelo, waar ik de salon zeven jaar geleden heb overgenomen”, vertelt Apeldoornse Manfred Rozeboom (45), van de derde generatie. Hij verhuisde naar een ander pand, op de hoek van het Raadhuisplein, waar twee jaar geleden het interieur is aangepakt en dit jaar het terras is uitgebreid. „Buiten is nu voor 100 man plek, binnen zijn 40 plaatsen. Met nieuwe ijsvitruines en een nieuw koffieapparaat zijn we klaar voor de toekomst.” In de ijsbranche ziet Rozeboom de tendens van veel producten op natuurlijke basis. „Alles wordt gemeten en dat proef je ook. Je kunt ook een kant en klare mix kopen, maar dan kan je de boot missen.”



„80 procent van onze natuurlijke producten komt uit Italië.”

Bedrijf: **Ijssalon Torino**
Locatie: **Stationsstraat 110 Ermelo**
Website: **www.torino-ijssalon.nl**

De ondernemerstip:

Je moet je altijd verbreden en anderen mee laten denken in het verbeterproces.

HOE SPEELT IJSSALON TORINO HIER OP IN?

80% procent van de producten van Torino komt uit Italië, het land van herkomst van de ijsbranche. Rozeboom wijst op de citroenen van Sicilië en ook de hazelnoot of pistache pasta zijn hoogwaardige producten. Allemaal puur natuurlijk, datzelfde geldt voor aardbeien, frambozen en bosvruchten. „Room haal ik met een select groepje ijsbereiders van het eilandje Guernsey, tussen Engeland en Frankrijk. Hier wordt ook boter van gemaakt voor toprestaurants en het Amstel Hotel.” In de winter bezoekt hij beurzen – in Rimini staat de grootste ijsbeurs ter wereld – om te speuren naar trends en nieuwe producten. Hij volgt cursussen en verdiept zich in receptuur. Het ijs wordt door Rozeboom zelf ambachtelijk bereid. „Ik houd mijn vakkennis erg bij en doe elke keer nieuwe ontdekkingen. Wij maken ook de sausjes voor over de ijscoupe zelf en kunnen sturen op receptuur. Ik ben er dag en nacht mee bezig en draai in het hoogseizoen alle dagen. Ijs is mijn passie.”

Ijs is de corebusiness, maar ook de koffie is van een hoogstaand merk, Illy. Gebak biedt hij aan als service artikel. Om te verbreden verhuurt Torino de gelatobar: ijskarretjes voor feesten en partijen. „Daar zijn we uniek in.” Rozeboom is trots op zijn zaak. Groen komt terug in de kleding en het interieur. Het totaalplaatje klopt qua uitstraling, vriendelijk en servicegericht personeel, dat ook nog eens meedenkt in het verbeterproces. „Ijs is een product waar iedereen blij van wordt. Een mooiere traktatie is er niet. Mensen gaan na een genietmomentje vrolijk weer weg. Dan moet het hele plaatje compleet zijn.”



„Ijs is een genietmomentje; een product waar iedereen blij van wordt.”

bedrijfskleding
brandvertragend impregneren
particulier textiel

Fahrenheitstraat 50 | Harderwijk

Meld uw textiel eenvoudig aan op:

topcleaning.nl

VAN DEN BRINKS DOOR FULL SERVICE ONTZORGEN

Een schone werkplek en leefomgeving. Van den Brinks schoonmaak & bedrijfsdiensten richt zich met haar dienstverlening grotendeels op de zakelijke markt. „We zijn onderscheidend met full service en een diversiteit aan diensten die we allemaal in eigen beheer uitvoeren”, aldus eigenaar Bert van den Brink (48) van de tweede generatie.

HARDERWIJK – Van den Brinks schoonmaak & bedrijfsdiensten heeft als core business het schoonhouden van werkplekken en werk- en woonomgevingen. Dit varieert van werkplekken op kantoor, aan de productielijn in een fabriek en vloeren in magazijnen, tot scholen, gezondheidszorg en woonomgevingen, zoals trappenhuis en galerijen van woningcoöperaties en verenigingen van eigenaars.

Het moppen en stofzuigen – het ‘echte’ schoonmaken – is onderdeel van het dagelijks proces. „Deze hoogfrequente werkzaamheden (bureaus afnemen, toiletten schoonmaken en sanitaire voorzieningen (o.a. handzeep, toiletpapier en wassen van handdoeken), kantine reinigen en vloer stofzuigen) gebeuren een paar keer per week. Zo’n project wordt toebedeeld aan een interieurverzorgster”, vertelt Bert van den Brink. Het specialistisch vloeronderhoud (schrobben, strippen en conserveren, tapijt shampeneren), gevelreiniging en glasbewassing gebeurt laagfrequent door specialisten.

FULL SERVICE

„Wij zijn onderscheidend met full service en een diversiteit aan diensten die we allemaal uitvoeren door opgeleid personeel. We bewaken de kwaliteit met de kennis die we in huis hebben. Planningen van diverse werkzaamheden worden efficiënt afgestemd.”

Een groot voordeel voor de klant is dat ze bij Van den Brinks één aanspreekpunt hebben. „Veel potentiële klanten doen schoonmaak in eigen beheer en moeten hun eigen personeel aansturen, of hebben meerdere leveranciers. Bij ons worden ze door één leverancier met meerdere disciplines ontzorgd.”

BETROUWBAARHEID

Doordat Van den Brinks in elke plaats op de Noordwest Veluwe een personeelsbestand heeft wat flexibel inzetbaar is, komt de continuïteit nooit in gevaar. „Bij schoonmaak in eigen beheer is de continuïteit tijdens vakantie en ziekte niet altijd gewaarborgd. Onze toegevoegde waarde is dat we het werk zodanig indelen dat we altijd back-up hebben. We bewaken het proces continu. Op een project worden vaste mensen gezet, zodat er een persoon de sleutel en alarmcode heeft. Bij afwezigheid van de vaste medewerkster is vervanging goed geregeld omdat mensen bekend zijn met onze werkwijze.”

Als erkend SBW (samenwerkingsorganisatie beroepsonderwijs bedrijfsleven)-leerbedrijf biedt Van den Brinks stageplekken aan jongeren die kiezen voor het vak schoonmaken. Het bedrijf, opgericht in 1965 en al 30 jaar gevestigd aan de Gelreweg in Harderwijk, telt 220 medewerkers en is regionaal opererend. Van den Brink: „We hebben twee jaar geleden ook een kantoor geopend in Barneveld, omdat we in die regio veel ontwikkeling zien. We werken globaal op de Noordwest Veluwe, van Elburg tot Amersfoort.”

Recent is het bedrijf ISO 9001 en NEN 4400 gehercertificeerd. Ook gebruikt Van den Brinks steeds minder chemische reinigingsmiddelen. „Voor dagelijkse, lichtere vervuiling werken we met microvezeldoeken, die veel contact maken met het oppervlak.”

DAGSCHOONMAAK

Van den Brinks moedigt bedrijven aan om het traditionele schoonmaken tijdens avonduren in te ruilen voor dagschoonmaak. „Dit wordt soms als storend ervaren, maar het geeft veel voordelen. Sommige vervuiling is bij daglicht beter te zien, de schoonmaakster raakt meer betrokken en door het sociale contact voelt zij zich beter gewaardeerd. Sleuteluitgifte en alarmcodes afgeven is niet meer nodig en het is ook nog milieuvriendelijker, want het licht kan eerder uit en de verwarmingstermostaat omlaag.”

Gelreweg 6 Harderwijk 0341-414979
www.vandenbrinks.nl

Stofzuigen en tafels afnemen wordt toebedeeld aan interieurverzorgsters. „Dagschoonmaak geeft veel voordelen.”



Het schoonmaken van tegels met de hogedrukspuit is specialistische reiniging.



SOS EVENTS OPENT ADVENTURE PARK IN HARDERWIJK

SOS Events breidt vanaf medio mei uit met een adventure park aan de Boekhorstlaan in Harderwijk. Een rollercoaster zipline - de eerste in Nederland -, klimwand en free fall zijn de drie thrill factors waarmee de bezoeker wordt uitgedaagd. Kinderen, maar zeker ook volwassenen. „Je moet hier wel een beetje avonturier voor zijn.”

HARDERWIJK – Erik Kroon hoefde niet lang na te denken toen hij vier jaar geleden door projectontwikkelaars Marc Lorist en Martijn Knoppers werd gevraagd om aan de slag te gaan aan de Boekhorstlaan – aan de rand van Harderwijk met de Veluwe als achtertuin. Dat hij al eigenaar is van Klimbos Garderen en er in Ermelo en Apeldoorn ook al dergelijke at-

tracties zijn, was geen belemmering. „Alles draait om locatie. Klimbos Harderwijk krijgt een unieke plek op een zichtlocatie, is makkelijk bereikbaar naast de N302 en de afslag van de snelweg, met veel traffic. Je maakt verbinding met de stad en de groene Veluwe met bos en heide; deze locatie heeft alles wat de toerist wil. Harderwijk is op dit moment enorm in beweging: de huizensector, boulevard en ook zakelijk. Het plaatje wordt langzaam compleet. Dat mijn ouders en schoonouders hier ook wonen, maakt het leuk.”

ROLLERCOASTER ZIPLINE

De Uddelnaar (43) begon SOS Events 23 jaar geleden en heeft inmiddels 120 man in dienst. Hij wil onderscheidend zijn en in Harderwijk iets creëren wat er nog niet is. Een escaperoom, die vier jaar geleden hot was, heeft het plan dus niet gehaald. Ook een klimbos als in Garderen, met negen parcoursen variërend in uitdaging en hoogte van 5-25 meter, zou volgens Kroon niet logisch zijn. „Dat draait volop, met 55.000 bezoekers per jaar. Ik wil trendsetter zijn in plaats van trendvolger. Daarom komt er een rollercoaster zipline van 200 meter, geen tokkelbaan rechttoe rechtaan, maar spectaculair zwierend tussen de bomen. Daarmee zijn we de eerste in Nederland. Ook is vanaf de starttoren van 16 meter een duo zipline voor een wedstrijdje tokkelen.”

Naast de hoofdattractie kan er ook geklommen worden – op een ander niveau dan in Garderen. „In Harderwijk komt één parcours van 700 meter op 5-16 meter hoogte met 45 elementen, waarbij je halverwege kunt schakelen naar een moeilijker

parcours of een afslag terug neemt naar start. 10 elementen zijn de hardlopers van Garderen, waarvan we zeker weten dat kinderen die leuk vinden.”

De derde thrill factor is de free fall: gezekeerd springen vanaf de klimtoren. „Hier krijg je een enorme adrenalinekick van. Aan de buitenkant van de toren kun je naar boven klimmen, ook gezekeerd uiteraard. Ook voor volwassenen een uitdaging.” Het klimparcours en de zipline zijn half mei operationeel. De bestaande woning aan de Boekhorstlaan fungeert als startlocatie. „Hier krijgen deelnemers instructies en een klimgordel om, en beginnen vervolgens hun avontuur. Want een beetje avonturier moet je wel zijn.”

VELUWESPECIALIST

Naast het adventure park is er verhuur van e-choppers (Harley-achtige elektrische scooters), mountainbikes en fietsen. Klimbos Harderwijk wordt een uitvalsbasis om de zandverstuiving op te gaan of een fietstocht te maken richting Staverden of de Schaapskooi Ermelo. Deze locatie biedt een uitgelezen kans om de toerist met mooie routes over de Veluwe te sturen. Bedrijfsleider Hylco Spoelstra wordt verantwoordelijk voor het reilen en zeilen van Klimbos en Veluwespecialist. Het adventure park is in vakanties dagelijks open en daarbuiten alle weekenden (9.30-17.30) en woensdagmiddagen.

Boekhorstlaan 1 Harderwijk

www.klimbosharderwijk.nl en www.veluwespecialist.nl
voor reserveringen of meer info

Erik Kroon legt de laatste hand aan het nieuwe Adventure Park in Harderwijk met als primeur de rollercoaster zipline.



Met een showroom voor stucwerk, keukens, badkamers, woon(tegel)vloeren en gietvloeren krijgt de klant bij Schuit Totaal Wonen een totaalplaatje gepresenteerd. Eigenaar Wout Schuit en bedrijfsleider Dico Mulder verkopen niet alleen keukens en badkamers, maar geven ook interieuradvies. Ook zoons Dennis en Robin werken in het bedrijf. „We ontzorgen met alles onder één dak voor particulier én aannemer.”

Bedrijfsleider Dico Mulder (links) en eigenaar Wout Schuit in de stijlvolle showroom van Schuit Totaal Wonen.

SCHUIT TOTAAL WONEN KEUKEN, BADKAMER EN INTERIEURADVIES

PUTTEN – Wout Schuit (55) uit Putten begon in 1997 als stucadoor met Schuit Stucadoor en Afbouwbedrijf. In 2007 volgde uitbreiding met badkamers en de oprichting van Schuit Bad & Wonen. Sindsdien is bedrijfsleider Dico Mulder (43) uit Elspeet er werkzaam. De bedrijven dragen sinds oktober 2018 de naam Schuit Totaal Wonen en vanaf 1 april 2019 zijn er keukens toegevoegd aan het assortiment. Dit heeft ertoe geleid dat de twee verschillende locaties één zijn geworden.

Op de Hoge Eng Oost 13 vindt de klant nu alles onder één dak. Boven bevinden zich de badkamers in 25 opstellingen en op de begane grond is het assortiment keukens in zeven opstellingen. Schuit: „Wie hier komt ziet geen massa keukens of badkamerzaak. De ruimte straalt rust uit; mensen die binnenkomen, voelen zich op hun gemak. We hebben gekozen voor een showroom voor stucwerk, keukens en badkamers omdat als wij een stucwerk klus komen opnemen, de klant vaak ook de wens heeft voor een keuken of badkamer. Mensen weten vaak niet dat wij meerdere disciplines doen. We zorgen dat het

totaalplaatje qua afwerking klopt en dat keuken en interieur één geheel zijn.”

3D-TEKENING

Schuit Totaal Wonen neemt de tijd voor het proces en betreft de klant bij keuzes. Schuit: „We hebben een mooi programma waarmee je alles realistisch kunt tekenen. Materialen liggen in monsters en deze tekenen we in het totaalplaatje van stijl en apparatuur. Ook maken we best aparte badkamers met nisjes en verlichting en nieuwe apparatuur. We nemen de situatie op en gaan inmeten voor exacte maatvoering. We geven mensen een 3D-tekening mee naar huis. We jagen er niet achteraan; de klant zal nooit dezelfde dag met een keuken of badkamer ‘naar huis’ gaan. We nemen hier een week de tijd voor.” „We verkopen een sfeergevoel en dan maken we een prijs. Verkoopsters van de keuken of badkamer blijven het aanspreekpunt voor de klant”, aldus bedrijfsleider Mulder, die de plannings doet en materialen bestelt.

AFBOUWEN

Ook merken Schuit en Mulder dat klanten het liefst één aanspreekpunt hebben. Dit geldt voor de particuliere markt en aannemers. Voor aannemers die een huis bouwen voor de opdrachtgever geldt dat zij de hele afbouwpost bij Schuit Totaal Wonen neer kunnen leggen. Mulder: „Wij regelen de hele planning, waarbij één aanspreekpunt ideaal is voor zowel aannemer als opdrachtgever. Grote aannemers bouwen serieus vrijstaande bungalows. Voor afbouw van badkamer, vloeren en stucwerk nemen wij het regelwerk uit handen. We hebben eigen mensen in vaste dienst die het werk uitvoeren: interieurbouwers, elektriciens en loodgieters. We zorgen dat de bouw voorspoedig verloopt en de opleverdatum wordt nagestreefd.”

Hoge Eng Oost 13 Putten
0341-360060
www.schuittotalwonen.nl

Van tent tot theelep. Skippy Rent wil evenementenpartner zijn en alles kunnen leveren voor elk feest en evenement. Nieuwe eigenaar Peter de Ruiter uit Elspeet wil de komende jaren met Skippy Rent doorgroeien tot één van de grootste evenementenverhuurders van Nederland.

BARNEVELD/HARDERWIJK - Van bruiloft in de tuin tot aan foodtruck festival Lepeltje Lepeltje en van een bedrijfsopening tot de Ballonfiesta in Barneveld; Skippy Rent is als evenementenpartner van alle markten thuis. „Van een feestje van tien tot een dancetour met tienduizend bezoekers kunnen we alles faciliteren”, klinkt Peter de Ruiter enthousiast. De bevrogen en energieke Elspeter heeft drukke maanden achter de rug sinds hij Skippy Rent per 1 januari heeft overgenomen van Gert Huisman. Ten opzichte van zijn eigen onderneming PDR Verhuur zijn omzet en aantal medewerkers vertienvoudigd.

De Ruiter is in 2015 klein begonnen met PDR Verhuur, initiaten verwijzend aan zijn naam. Partytenten, wat stoeltjes en tafeltjes, dat was het naar eigen zeggen wel. In 2016 breidde hij uit met aluhallen (grote tenten), pagodetenten (punttenten) en stretchtenten. „Toen ik die aankocht, wist ik: ik moet niet alleen een tent kunnen leveren, maar alles kunnen doen. Ik moet een aanspreekpunt zijn voor de klant en hem compleet ontzorgen. Want een paar tenten bouwen, kunnen er wel meer. Ik wilde uniek zijn: van stroom tot toiletten tot alle inrichting in tenten.”

Met die gedachte kwam hij ook bij Skippy Rent uit. „Omdat

ik zelf al veel tenten had, zocht ik een leverancier voor wat ik niet had en vulde zo mijn assortiment aan. Ik spiegelde mezelf aan Skippy Rent en wilde uiteindelijk doorgroeien naar dat niveau. Uiteindelijk ben ik nu Skippy Rent. Die kans wilde ik niet laten liggen.”

OVERNAME

De Ruiter raakte namelijk in gesprek met Gert Huisman, jarenlang het gezicht van het verhuurbedrijf. „Hij had zelf niet meer de energie om het bedrijf verder te brengen. Hij zocht iemand die deze energie wel heeft en er vol voor wil gaan, en vroeg naar mijn ambitie. Ik vertelde dat ik zo groot wilde worden als Skippy Rent en daar weer voorbij. Zo is het besluit genomen en heb ik het begin dit jaar van hem overgenomen. Die kans wilde ik niet laten liggen. Hij blijft nog wel een jaar betrokken op de achtergrond. Er zijn nogal wat klanten met projecten die veel specifieke kennis vragen, zoals Heel Holland Bakt, waarvoor wij de tenten bouwen en opleveren. Grote klussen gingen vaak via Gert, die ter plaatse alles regelde als projectleider. De kleine details zitten heel erg in zijn hoofd, maar zijn nooit gedocumenteerd. Wat nog niet is uitgeschreven, pakken we samen op, zodat de overdracht goed gaat.”

SKIPPY RENT VERHUURPARTNER EVENEMENTEN VAN TENT TOT THEELEPEL

Peter de Ruiter regelt hier op locatie in Zeewolde een grote aluhal op cassettevloeren voor een beviidingsfeest op 5 mei.

AD HOC

Skippy Rent, met de hoofdvestiging in Barneveld en afhaalpunten in Harderwijk, Ede en Elspeet, is volgens De Ruiter toe aan de volgende stap. „Mijn eigen bedrijf is ingevoegd. In plaats van 3 werken we nu met 30 mensen. Ik wil meer gaan structureren, zodat klussen overdraagbaar zijn tussen mensen en dat als ik er niet ben, een projectleider tentenbouw het ook kan oplossen. De verhuurwereld is ad hoc: wat op het laatste moment besloten wordt, moest gisteren geleverd worden. Daar moet je op instellen en tegen kunnen: het vraagt veel van de mensen in binnendienst (verkoop, planning en administratie) en buitendienst. Veel opdrachtgevers wachten vaak het weer af, krijgen meer bezoekers of zijn naast de tent de heater vergeten. Er gaat een hoop vooraf aan vergunningen en voorbereidingen; daar staan mensen vaak niet bij stil. Het is bovendien seizoenswerk: vanaf Koningsdag gaat de knop om en is het tot eind september volle bak. In die maanden moet je kunnen opschalen en ook 's avonds nog mensen hebben die wat kunnen doen. Het is super als je de goede mensen die in die wereld passen, want ze zijn lastig te vinden.”

TOTALE SERVICE

De Ruiter wil met Skippy Rent een unieke speler in de markt zijn door alles te kunnen leveren: van tent tot theelepels. „Tenten, partyverhuur, complete stroomplannen van bekabeling, aggregaat tot het lampje. Wij maken plannen over hoeveel stroom je op bepaalde punten nodig hebt en welke aggregaten. We kunnen 3D-tekeningen aanleveren, zodat de klant meteen een idee heeft van hoe de tent eruit komt te zien. Voor gemeentes kunnen we complete tekeningen aanleveren met afmetingen voor de vergunningsaanvraag.”

Onder de noemer partyverhuur valt tentinrichting: allerlei soorten stoelen en (sta)tafels, verlichting, bars, frituurpannen en tapjes tot allerlei soorten servies, bestek en glaswerk. „Van kleine heaters tot grote externe kachels. Maar ook springkussens en attracties als een rodeostier en surfsimulator. Het equipment omvat alles aan hekwerken, dranghekken, kassa-units en bekabeling. Verhuur van licht en geluid doen we vaak samen met partners”.

Alles staat op de hoofdlocatie in Barneveld. Skippy Rent heeft alle transport in eigen beheer. „We rijden veel rond en bezorgen alles kant en klaar aan huis. We hebben drie vrachtwagens, drie BE trekker-oplegger combinaties en zeven grote bestelbussen. Op de afhaalpunten in Harderwijk, Ede en Elspeet worden op bestelling alle materialen geleverd, zodat klanten uit deze plaatsen het zelf af kunnen halen. In Harderwijk is dat de Lorentzstraat 20, waar Skippy Rent vroeger zelf zat. „A1 Verhuur heeft in 2018 de machineverhuur van Skippy Rent overgenomen; wij doen hier nu de evenementenservice.”

De Ruiter richt zich met Skippy Rent op elk soort feest of evenement. „We staan open voor alles op dit gebied en zijn goed in het draaien van grote projecten. Van opbouwen en klaarzetten tot afbreken en opruimen van het hele feest. Ik wil met Skippy Rent de komende jaren doorgroeien tot één van de grootste evenementenverhuurders van Nederland. De ploeg mensen die we nu hebben zal verder worden uitgebreid. Op strategische plekken in Nederland zullen we extra locaties krijgen met complete magazijnen. Er valt de komende vijf jaar een hoop te bereiken.”

Wencopperweg 20 Barneveld
088-1010100
www.skippy-rent.nl



Opening Van de Kolk Bouw, Garderen



Dealerdag Nederlandse Expert Groep



Beachpull Putten

VOORJAARSEVENEMENT LOKAAL PRODUCEREN

Zo'n 100 ondernemers bezochten het voorjaarsevenement van Zeewolde Zakelijk op het erf van Arjen Verschure; een bijzondere locatie in het buitengebied van de Flevopolder. Ze werden met een treintje naar de boerderij vervoerd, waar een welkomstcocktail werd geschonken door de Kleine Distilleerderij en een barbecue klaarstond met diverse lokale lekkernijen, onder meer Friet van Beus en rundvlees van de Biefstukboeven.



ZEEWOLDE - Het evenement groeit en is een steeds betere mix van ondernemers. Het stond vooral in het teken van netwerken, verbinden door ontmoeten, en de lancering van het nieuwe Zeewolde Zakelijk Businez Magazine, dat door wethouder Egge Jan de Jonge werd uitgereikt aan de geïnterviewde ondernemers in de elfde editie. Het blad richt zich op de ondernemer die zich oriënteert op een nieuwe vestigingslocatie voor zijn of haar bedrijf. De beste ambassadeurs daarvoor zijn de reeds gevestigde ondernemers in Zeewolde.

LOGISTIEKE HOTSPOT

De regio Zeewolde-Almere-Lelystad is in 2019 een runner-up als logistieke hotspot. In 2018 nog nummer 12, is de Flevopolder dit jaar de top-5 binnengekomen op een 4e plek. De regio scoort goed op beschikbaarheid van bouwgrond en panden, beschikbaarheid en motivatie van personeel, beschikbaarheid infrastructuur en de medewerking van overheid en gemeente bij het faciliteren van nieuwe logistieke bedrijvigheid.

„Almere en Lelystad wilden hogerop komen en daar hadden ze Zeewolde bij nodig. We hadden nog nooit meegedaan”, zegt wethouder Egge Jan de Jonge trots. Venlo en Midden-Brabant stonden bovenaan, Flevoland was de verrassende nummer vier. „Willen wij nationaal ons vestigingsklimaat laten zien, dan moeten we als Almere, Lelystad en Zeewolde één sterke regio vormen. De mogelijkheden qua ruimte zijn hier ongekend en gecombineerd met de centrale ligging en goede transportverbindingen zie ik groeikansen. We hebben hier mooie grond; niet alleen voor bedrijven op het Trekkersveld, maar ook daar buiten.” Naast de regio als logistieke hotspot in Nederland hebben ook verschillende grotere en kleinere bedrijven zich vanwege de centrale ligging in Zeewolde gevestigd. Zeewolde wordt dan ook gezien als ‘A sea of endless possibilities’.

BIOLOGISCH MELKVEEBEDRIJF

Arjen Verschure (46) gaf de geïnteresseerden een rondleiding door de stal van zijn melkvee-

T ZEEWOLDE ZAKELIJK ÉN CONSUMEREN



drijf. „De melkproductie is helemaal biologisch, de zuivel gaat naar Arla in Nijkerk dat hiervan biologische eindproducten maakt, zoals de toetjes”, legde de Zeewoldenaar uit. Verschure miste het contact met de eindgebruiker en bedacht drie jaar geleden de Biefstukboeven voor de consument. „Ik heb nu 40 Herefords koeien, een Engels vleesras, lopen in de natuurgebieden van Zeewolde. Ze eten riet en onkruid en worden door natuurbeheerder het Flevolandschap veel gebruikt voor natuurbegrazing. Het vlees verkoop ik onder de noemer Biefstukboeven. Dat verkocht ik eerst rechtstreeks aan de consument, door het rond te brengen. Het ging zo hard dat ik nu bij De Winkeltjes in het centrum van Zeewolde een vriezer heb staan, waar de mensen het vlees uit kunnen halen. Dit geeft weinig transportbeweging en verspilling. Mensen eten bewust minder vlees, maar willen wel weten waar het vandaan komt en dat het dier een goed leven heeft gehad. Om dat te laten zien organiseer ik in de zomer excursies en krijg complimenten voor de transparantie.”

De ondernemers in het buitengebied bundelen de krachten voor een circulaire economie. Ver-

schure kijkt nu met een groep boeren of hun lokale producten rechtstreeks aan de horeca geleverd kunnen worden. „Het idee is om met elkaar een busje te laten rijden met vlees, friet, zuivel, groente en fruit voor een lokale afzetmarkt.”

CIRCULAIR

Produceren én consumeren in Flevoland spreekt wethouder Egge Jan de Jonge wel aan. „Zeewolde is groot geworden door de agrarische sector. Veel producten gaan de hele wereld over, maar veel kilometers maken is niet duurzaam. Bij circulaire economie worden de afstanden zo klein mogelijk gemaakt en de producten lokaal weggezet. Circulair is de keten van produceren tot consumeren sluiten. Om producten lokaal weg te zetten is wel durf en samenwerking nodig. Daarvoor was de markt vroeger te klein, maar je ziet meer vraag van inwoners naar lokale producten. Dat doet bijvoorbeeld Friet van Beus. Het agrarische buitengebied als voedingsschuur voor Nederland brengen we dichterbij de lokale bevolking.”

ACTIEF NETWERKEN TIJDENS STAD IN BEDRIJF GOLFEVENT OP THE LINKS VALLEY

ERMELO - Leden van het Regionetwerk Stad in Bedrijf en hun gasten genoten op woensdag 8 mei van een geslaagd golfevent in de prachtige omgeving van The Links Valley. Het afwisselende programma met goed verzorgde lunch, clinic, shotgun wedstrijd en borrel zorgde ondanks het wat mindere weer voor een geslaagde dag.

41 ondernemers volgden de clinic; 37 gingen de baan op voor de golfwedstrijd en na afloop sloten nog een kleine

20 leden aan voor de borrel. Sponsors Van den Brinks schoonmaak & bedrijfsdiensten en Van Mossel Automotive Groep - vertegenwoordigd door Timo Bruinekool en Robbin Witteveen - werden voorgesteld, waarbij Bert van den Brink met Marco Heemskerk van Soliclean een kleine attentie weggaf bij het onderdeel Beat the Pro.

Rianet van der Ven, managing director The Links Valley, haar man Mike Woltering en 'zakelijke vrienden' Wichert

en Anita Rozendaal hebben als hobby 'golf'. Zij pachten de grond op Landgoed Ullerberg van de familie Waller en hebben op de zandgrond een course met uitdagende hoogteverschillen aangelegd. De eerste reversible golfbaan van Europa „We wilden het anders doen dan de rest. De greens zijn onze specialiteit en de omgeving is ecologisch van hoog niveau”, aldus Van der Ven.

Hun corebusiness is alles wat met golf te maken heeft. Middelpunt is de Brasserie The Valley, er is een golfschool,



vergader ruimte, driving range met toptracer en golfshop. „We zijn een jaar bezig en bouwen als bedrijf constant uit. De actieve vereniging (200 leden) heeft om de week een inloopavond.”

Na deze introductie nam Mike Woltering het over. Bij de golfclinic konden twee groepen kennis maken met de sport en putten, verre en korte slagen oefenen. De golfwedstrijd was in teamverband met tien flights van vier. Golfpro Woltering stond bij hole 3 om de ballen af te slaan voor 'Beat the pro'. Bij winst was er een presentje, bij verlies een do-

natie aan het goede doel.

Hiervoor had Corinne Dikkerboom gekozen voor de Korenbloem, de afdeling voor dementie van Zorggroep Noordwest-Veluwe. „Dat huis voor demente mensen is door de verpleging hun thuis”, sprak ze bewonderend.

De eerste prijs was voor het team met Andries Berlee, Ton Gerritsen, Amarens Rijkman en Mark Lenselink. De neary won Ingeborg Lups, de longest bij de heren won Mark Lenselink en bij de dames Robin Hees.

Bianca Jansen van The Travel Club Putten had Sandra Beekmans van Signatures mee als gast. „Het leuke van dit netwerk is dat je op een interactieve manier met elkaar bezig bent, waardoor je makkelijker met andere ondernemers in gesprek raakt. Dit was pas mijn tweede bijeenkomst. Ik heb nu met veel meer mensen gesproken en merk dat ik sneller contact maak. Ondernemer worden moet je soms ook leren en mensen moeten weten wie je bent.”

Voordat zo'n 55 ondernemers aanschoven voor het diner sloot Dikkerboom de geslaagde dag af met de belofte: „Volgend jaar september zijn we hier weer.”



Wij maken de wereld mooier

SIGHT Landscaping maakt de wereld graag mooier en groener. Als hoveniersbedrijf dat landelijk en regionaal actief is in de aanleg en het onderhoud van openbare ruimte, behoort SIGHT tot de top van groenbedrijven in Nederland.



Werken op maat en gastheerschap

Hendri Hooebeenen, regiomanager B&I (bedrijven en instellingen); 'Wij kijken altijd naar de tuin als verlengstuk van de organisatie. Geen enkele organisatie is hetzelfde en daardoor is geen enkele tuin hetzelfde; het is een project op maat.'

De beleving van gasten in recreatieparken is bijvoorbeeld anders dan die van mensen met dementie, die in een zorginstelling wonen. SIGHT zorgt ervoor dat de aanleg en het onderhoud worden afgestemd op de mensen die er verblijven, rekening houdend met de wensen van de opdrachtgever en van de gebruiker. André Bergsma, projectleider B&I; 'De inrichting en aanleg van een tuin is één aspect van het rekening houden met. Je kunt de tuin onder meer veilig inrichten door gebruik van niet-giftige planten en door het vermijden van op- en afstapjes. Een ander belangrijk aspect is gastheerschap.

Wij vragen van onze werknemers om ook naar de mensen om hen heen te kijken. Om ze netjes te woord te staan als ze een vraag of opmerking hebben en rekening met hen te houden bij hun werkzaamheden.' Onze werknemers zijn proactief en behulpzaam wanneer ze op locatie werken.

Circulariteit en duurzaamheid

Circulariteit en duurzaamheid zijn terugkerende onderwerpen voor iedere medewerker van SIGHT. Van de werkwijze, het machinepark, het materiaalgebruik tot het circulair verwerken van afval, aan alle aspecten wordt gedacht. 'Wij maken graag iets dat duurzaam is, zowel qua aanleg als qua onderhoud. Je wilt toch iets creëren dat er over tien jaar ook nog mooi uitziet,' vindt Bergsma. 'Dit is ook een belangrijk aandachtspunt voor ons bij het ontwerpen en aanleggen van buitenruimten,' vertelt Hooebeenen. 'Zo hebben we voor een recreatiepark onlangs een vak met

planten aangelegd, gemengd met kruiden en bloemen die bijen aantrekken. Daarna hebben we er een bijenkast in geplaatst en een imker gezocht die de bijen wilde houden en de honing wilde oogsten. We zijn nu aan het kijken met de eigenaar of die honing in de winkel van het park verkocht kan worden.'

Werken bij SIGHT

SIGHT is een no-nonsense bedrijf dat graag investeert in mensen. Wij werken met elkaar voor elkaar. SIGHT is geen top-down organisatie, we geven onze werknemers hun eigen verantwoordelijkheid. Ook denken en werken we actief mee aan opleidingen en ontwikkelingskansen voor onze mensen. Ons dienstenpakket en klantenbestand zijn gevarieerd, ons machinepark altijd up-to-date. We opereren landelijk, waardoor er altijd wel een vestiging bij jou in de buurt zit. Kijk eens op onze website naar de mogelijkheden die SIGHT jou kan bieden: www.sightlandscaping.nl/vacatures.



(Vlnr) Maarten den Breems (vestigingsdirecteur Van Mossel Kia Harderwijk), Robbin Witteveen (accountmanager zakelijke markt) en Timo Bruinekool (commercieel directeur Van Mossel Automotive Partner).

VAN MOSSEL

ALLE MOBILITEITS- DIENSTEN ONDER ÉÉN DAK

HARDERWIJK - Per 1 januari 2018 is Van Mossel ook in Harderwijk aanwezig door de overname van Kia Blokhuis. De vestiging heet sindsdien Van Mossel Kia Harderwijk en is onderdeel van de Van Mossel Automotive Groep, met meer dan 100 vestigingen in o.a. Nederland, België en Duitsland en dealer van 26 personen- en bedrijfswagenmerken. Naast de particuliere markt is Van Mossel actief op de zakelijke markt met Van Mossel Automotive Partner. Harderwijker Timo Bruinekool (43), 'automan in hart en nieren', is sinds drie jaar commercieel directeur van deze divisie. „Als Van Mossel Automotive Partner bedienen we de zakelijke markt met alle facetten, van mobiliteitspas tot elektrisch fietsen”, aldus Bruinekool, die de zakelijke dienstverlening in deze regio op de kaart wil zetten. „Dat doen we via media en events, zoals de Harderwijker botterdag en onlangs op de golfdag van Stad in Bedrijf, waar we sponsor van zijn. In Brabant is Van Mossel al een gevestigde naam, maar ook op de Veluwe willen wij realiseren dat iemand die aan mobiliteit denkt – particulier of zakelijk – als eerste aan Van Mossel als partner denkt.”

EÉN AANSPEEKPUNT

Verbindende factor voor de zakelijke markt is Robbin Witteveen (49) uit Hilversum, sinds 1,5 jaar werkzaam bij Van Mossel. Als accountmanager zakelijke markt is hij aanspreekpunt voor de klant. „Niet alleen vanuit de rol van leverancier; mijn intentie is een duurzame relatie aangaan met de klant. Dat betekent op alle mobiliteitsvraagstukken een antwoord klaar hebben. Zoals de afweging kopen of leasen. Ik maak een

afpraak om de behoefte van de klant te inventariseren en onderzoek mogelijke besparingen. Tevens kijk ik waar de efficiëntie omhoog kan. We zijn gespecialiseerd in het beheer van wagenparken, mobiliteit en verduurzaming door elektrificatie. Daarover geef ik advies. Het is altijd maatwerk, ongeacht kopen of leasen. We hebben alle mobiliteitsdiensten in huis, van leasing en schadeherstel tot verzekering en financiering.”

PREMIUM SERVICE

Daarnaast heeft Van Mossel Automotive Partner een intensieve samenwerking met haar dealervestigingen door het land heen, zoals in Harderwijk met Van Mossel Kia. Hier is Maarten den Breems (31) sinds de komst van Kia in Harderwijk vestigingsdirecteur. „Eén van de unieke proposities binnen Van Mossel is de in 2018 ingevoerde Premium Service. Dit houdt in dat onze dienstverlening geldt voor alle rijders met een auto afkomstig van Van Mossel. Ongeacht het merk kan de klant altijd terecht voor onderhoud op iedere Van Mossel vestiging in het land. Dit levert onze klanten kosten- en tijdsbesparing op.”

Alles onder één dak en dienstverlening volgens het motto waar het van origine familiebedrijf Van Mossel 70 jaar geleden al mee begon: „Van Mossel biedt meer dan u verwacht.”

De Van Mossel Automotive Groep is sinds afgelopen jaar de grootste autodealerholding van Nederland. „Daar zijn we heel trots op, maar we willen vooral de beste zijn. Dat doen we door goed te luisteren naar onze klanten”, aldus Timo Bruinekool, commercieel directeur bij Van Mossel Automotive Partner.

Robbin Witteveen 06-83166685
Maarten den Breems 06-50553917
Lorentzstraat 25 Harderwijk
www.vanmossel.nl



Van Mossel heeft per 1 januari 2018 haar intrede gedaan in Harderwijk met Van Mossel Kia.

Stad IN BEDRIJF

WILT U OOK DEELNEMEN AAN
DIT ZAKELIJKE NETWERK?





MÉÉR DAN GOLF



THELINKSVALLEY.NL

THE LINKS VALLEY — GOLFBAAN

Waanzinnige hoogteverschillen, pure zandgrond, ruig heidelandschap en 18 unieke, uitdagende holes in het hart van de Veluwe: welkom op The Links Valley, de eerste omkeerbare 9-holes golfbaan van Nederland!

GOLFSHOP



Groot specialist in golfclubs, golfkleding en hardware. Laat je fitten als een Pro, op onze moderne fitting centrum en outdoor drivingrange.

GOLFSCHOOL



Leer bij ons golfen door ervaren PGA-professionals. Zowel voor startende golfers als ervaren golfers hebben wij een unieke lesprogramma's. Ook uniek is onze Toptracer ervaar het zelf, waanzinnige trainings tool.

BRASSERIE



Genieten voor iedereen. Gastvrij, ongedwongen, eigentijds en met prachtig uitzicht op de golfbaan in onze Brasserie The Valley is de plek voor voorpret en nagenieten!

VERGADEREN



Vergaderen en golfen, de ideale combinatie. The Links Valley is de perfecte uitvalsbasis hiervoor. Plan een datum voor uw vergadering? Met een ronde golf en wij regelen arrangementen op maat.

Zien is geloven,
spelen is beleven,
het hele jaar door!