

STAD IN BEDRIJF

BUSINESSMAGAZINE: DE KRACHT VAN VERBINDEN



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

05

Trans-Com specialistisch
en innovatief

VWC Nunspeet voor complete werkplek

P. 15

ENERGY EXPERIENCE CENTER

p. 19

HERT BIER

NETWERK EN PROEVERIJ BIJ HERT BIER 'LEVEN IN DE BROUWERIJ'

STADINBEDRIJF.NL

STARTEN IS GROEIEN

HARDERWIJK - Aanbieders van trainingen en cursussen lopen veelal tegen hetzelfde aan: de training kan niet doorgaan vanwege te weinig aanmeldingen. De klant is hiervan uiteindelijk de dupe.

Groei Opleidingen en Deltion Business onderkennen dit probleem binnen hun regio en hebben de samenwerking gezocht op het gebied van administratieve trainingen van de Associatie. Er is onderlinge afstemming van aanbod, prijzen en leslocaties. Alles om de klant in de regio beter te bedienen.

„Wanneer je in dezelfde vijver vist, met nagenoeg hetzelfde aanbod, dan is samenwerking eigenlijk heel logisch. Het vergt vertrouwen en goede communicatie van beide partijen. We werken nu bijna een jaar samen en het gaat goed. De lijnen zijn kort en de klant is blij. En dat is wat we uiteindelijk allemaal willen,” aldus Annemieke Woltjes, accountmanager Groei Opleidingen.

Hoewel vaak niet het meest populaire stuk van



ondernemen, blijft de bedrijfs- en loonadministratie een belangrijk onderdeel van de bedrijfsvoering. Debiteuren, crediteuren, kosten en opbrengsten; de juiste vertaling van cijfers naar acties helpt de ondernemer te groeien. „We bieden gezamenlijk Boekhouden, Loonadministratie en Personeel, Organisatie en Communicatie aan op de locaties Harderwijk, Zwolle en Raalte. Kleine groepjes, veel aandacht, hoge efficiëntie. En, niet onbelangrijk: we starten!”

AANMELDEN KAN VIA:

www.groeiopleidingen.nl/particulier/vakgebieden/bedrijfsvoering

WESTEINDE 33 HARDERWIJK

088-8507971

WWW.GROEIOPLEIDINGEN.NL





sterretje?

autotaalglas
Harderwijk helpt!



autotaalglas Harderwijk
Zuiderbreedte 27a | 3845 MC Harderwijk
0341-455510 | au.nl/harderwijk



**all-in lease
actie
november**

Dacia Dokker	239,-
Peugeot Partner	281,-
Renault Kangoo	283,-
Citroën Berlingo	289,-
Ford Transit Connect	294,-
Opel Combo	298,-
Mercedes-Benz Citan	335,-
Volkswagen Caddy	343,-

prijzen per maand

O.b.v. 5 jaar, alle looptijden en kilometrages mogelijk. Inclusief onderhoud, reparaties, verzekering, houderschapsbelasting, hulp bij pech, afschrijving en rente.

Advies met lading
debedrijfswagenadviseurs.nl

0341 74 14 01 / 06 211 028 38
info@debedrijfswagenadviseurs.nl
gevestigd in California, Harderwijk



LUUK SALOMONS (OMNIVENT), VOORZITTER BEDRIJFSKRING ZEEWOLDE:

ALLEEN GA JE SNELLER, SAMEN KOM JE VERDER!

Samen investeren

Wanneer u dit magazine leest, is het al eind november of wellicht al december. Het jaar 2019 is bijna voorbij. Voor Stad in Bedrijf betekent dit, dat we dit jaar acht magazines hebben gemaakt, vijf keer een netwerkevent hebben mogen regelen, ongeveer 50 nieuwe leden hebben verwelkomd én we zijn online aan de slag gegaan. Wij zijn in ieder geval trots op wat we hebben bereikt dit jaar.

Iedere deelnemer aan een netwerk heeft zelf een netwerk achter zich van ongeveer 500 mensen. Wauw, we hebben met de 234 leden samen een prachtig en krachtig netwerk neergezet. Dank u wel! Stad in Bedrijf staat voor de kracht van verbinden, waardoor de kans groter wordt dat de omzet in de regio blijft.

7 November jl. was ons netwerkevent bij de Puttense brouwerij Hert Bier. Met een opkomst van 76 leden stond het daar redelijk vol. Men ging in een grote groep steeds harder en harder praten. Iedereen was enthousiast! Na een mooi verhaal over het ontstaan van Hert Bier hebben we nog fijn met elkaar kunnen kennis maken, ideeën uitwisselen, van elkaar kunnen leren en elkaar verbonden. Ook dit vijfde netwerkevent dit jaar was een groot succes. Daarin blijven we samen investeren.

Komende uitgave is een special gericht op Techniek & Technologie. Techniek is de motor van onze regio. Kijk maar eens in uw eigen bedrijf. Zou u zonder Techniek en Technologie kunnen?! Stad in Bedrijf wil helpen om deze branche draaiende te houden.

Om in de komende jaren voldoende technische mensen beschikbaar te hebben op de arbeidsmarkt, zullen we gezamenlijk moeten investeren. Vanuit Platform Techniek en is de rol van Oswald Broeksema als De Techniek Verbinder. Hij ondersteunt deze branche samen met de partners De Techniek Academie, BITT en Veluwe Portaal.

Samen met scholen, bedrijven en gemeenten realiseren ze projecten die beklijven, duurzaam en solide zijn. Als voorbeeld: het mogelijk maken van bedrijfsbezoeken voor leerlingen, het ondersteunen van scholen bij techniekonderwijs en -projecten.

Zichtbaar zijn in de markt, dat is goed voor u, uw bedrijf en de branche waarin u werkt.

Veel leesplezier!

Corinne



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 60.000 lezers actief in het bedrijfsleven.



REGIONETWERK & BUSINESSMAGAZINE:

Corinne Dikkerboom | 06-51265794



FOTOGRAFIE:

Henk Merjenburgh | 06-55805077



REDACTIE:

Marco Jansen | 06-41205202

DESIGN: Merk Meester

OPMAAK: Wedding Nederland

DRUK: Grafisch Bedrijf Bokhorst

VERSPREIDING: 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. Wilt u GRATIS dit zakelijke magazine ontvangen of een adreswijziging doorgeven, dan kunt u hiervoor gebruik maken van emailadres: info@stadinbedrijf.nl





DICK MAES BROEKEMA VAN VIA COMMUNIO 'ONE MAN ARMY'

Dick Maes Broekema: bekende en veelzijdige nestor in het vak

Dick Maes Broekema is een man van vele facetten: copywriter, journalist, scenarioschrijver, voice-over filmmaker, fotograaf en muzikant. „In de loop van de bijna 40 jaren dat ik met het communicatievak bezig ben, is elk onderdeel wel eens voorbijgekomen. In Via Communio, dat ik zes jaar geleden ben begonnen, heb ik die mooie facetten van het vak gecombineerd en dat is voor klanten reuze handig. Ze hebben te maken met één persoon met wie ze afspraken maken en die doet ook al het werk. Dat vinden de

klanten prettig en ik ook. Ooit noemde een klant mij wel eens een 'one man army'. Daar voel ik me wel bij thuis.”

Met zijn 67 jaar is Maes Broekema een bekende en veelzijdige nestor in het vak. Hij beschikt in Nederland en België over bescheiden professionele film- en geluidsstudio's. Daar schrijft hij teksten voor klanten, werkt veelvuldig met zijn camera op locatie of is op reis om journalistieke verhalen op te tekenen

voor diverse uitgaven van zijn klanten. Bij dit alles wil hij zoveel mogelijk genieten van het vak. Dat vind hij nog belangrijker dan geld verdienen. „Mijn klanten vinden dat een prettige instelling. Die vinden het fijn om de tijd te nemen voor hun projecten.” De zaken die Maes Broekema niet zelf kan, laat hij over aan een paar vakmensen met wie hij al jaren samenwerkt.

Meer weten over Maes Broekema en Via Communio? Surf dan naar www.viacommunio.com

DALTONSTRAAT 42 HARDERWIJK

0341-451147

06-53881999

WWW.VIACOMMUNIO.COM



ADW⁺
ACCOUNTANTS

Assistent-accountant Relatiebeheerder

Ter versterking van onze MKB-adviespraktijk zijn wij op zoek naar een nieuwe vooruitstrevende collega voor de functie assistent-accountant/ relatiebeheerder, die een “eigen” MKB klantenportefeuille wil beheren en die een super baan kan waarderen.

Harderwijk + Oosteinde 13 - Postbus 412 - 3840 AK Harderwijk - harderwijk@adw-accountants.nl

Kijk op adw-accountants.nl/vacatures.html of bel Dries Bouw op 06 51 24 03 57 voor een afspraak.

TRANS-COM SPECIALISTISCH EN INNOVATIEF



De mobiele shredder van Trans-Com maakt vertrouwelijke informatie niet meer reproduceerbaar.

Een datavernietiger die zowel papier tot poeder vermaalt als harde schijven van computers zo fijn verpulvert dat vertrouwelijke informatie op geen enkele manier meer te herleiden is. De mobiele shredder is het paradepaardje van Trans-Com.

Leen Wijnbergen

GROTE DESKUNDIGHEID, INNOVATIE EN BETROUWBAARHEID; DÁÁR DRAAIT HET OM BIJ TRANS-COM.

HARDERWIJK – Alles wat het Harderwijkse bedrijf produceert, heeft te maken met extern transport en afvalwerking. „Wij ontwikkelen en produceren installaties die bestemd zijn voor inzameling en transport van grondstoffen en afvalstromen”, vertelt directeur Leen Wijnbergen. Hij is van a tot z betrokken geweest bij de ontwikkeling van de machine: een high tech product voor afvalinzamelaars dat in Nederland en met name Duitsland goed wordt verkocht. „Onze installaties worden ingezet om op locatie bij o.a. overheidsinstellingen, autofabrikanten en financiële instellingen de geheime documenten te vernietigen. Wij zijn zes jaar geleden begonnen met de ontwikkeling en inmiddels zijn we al bezig met de tweede generatie, waarmee we harde schijven van computers kunnen vernietigen. Ook dit gebeurt compleet afgeschermd.”

Het is noodzakelijk dat vertrouwelijk afval uiterst nauwkeurig wordt vernietigd. Tijdens de gehele verwerkingscyclus is het datamateriaal volledig afgeschermd. Trans-Com garandeert zowel voor de papierversnietiger als voor de shredder voor harde schijven een gesloten cyclus. „Voor de versnippering van vertrouwelijk (confidentiaal) papier is dat essentieel. Het materiaal wordt in gesloten containers aangeboden en op locatie geschredderd. Dit is los papier of papier in ordners. Er mogen kleine

staaldelen in zitten. De containers worden automatisch in de trechter boven de shredder geleegd. Het deksel van de container wordt vlak voor de lediging elektronisch geopend en na lediging weer automatisch gesloten. Tijdens de lediging is de trechterruimte volledig afgesloten. ‘Uitwaaien’ van papier is hiermee uitgesloten.”

FIJN POEDER

Afhankelijk van de mate van geheimhouding wordt het datamateriaal al of niet fijner versnipperd. Door wisseling van zeefplaten kan het papier versnipperd worden tot een grootte van 6 cm² of zo nodig 0,2 cm² – bijna poedervorm. „Hoe langer het shredderen duurt, des te kostbaarder het proces.”

Datzelfde geldt voor de hard disk shredder. Harde schijven worden met messen verpulverd en zodanig verfijnd dat het absoluut niet meer reproduceerbaar is. Wij zijn een van de weinigen in Europa die dat kan.

We zijn momenteel zo druk dat onze orderportefeuille voor mobiele shredders tot eind 2020 vol zit. Er moet veel papier geshredderd worden en ik verwacht de vernietiging van de harde schijven een nog grotere vlucht zal nemen.”

Het grootste probleem voor Trans-Com is het krijgen van vakbekwaam personeel. „Wij zijn continue op zoek naar Allround vakmensen die vernieuwings-

gericht en betrokken zijn. Zo nodig leiden wij zelf medewerkers op. We zijn een allround technisch bedrijf met goed opgeleide vakspecialisten in diverse disciplines. We werken nu met 34 man, zeer zelfstandig en oplossingsgericht. Al deze technici zijn nodig om ons eindproduct zelfstandig te produceren; vanaf de engineering tot service en onderhoud. Een grote deskundigheid, innovatie en betrouwbaarheid, dáár draait het om bij Trans-Com.”



Installaties worden ingezet om geheime documenten te vernietigen.

NOBELSTRAAT 30 HARDERWIJK

0341-456736

WWW.TRANS-COM.NL



Food Academy Nijkerk investeren loont

OM NU AL TE ANTICIPEREN OP HET NADERENDE PERSONEELSTEKORT
IN DE FOODSECTOR IS DE FOOD ACADEMY NIJKERK OPGERICHT.
ARRY VERHAGE, LID VAN DE STUURGROEP VAN DE FOOD ACADEMY
NIJKERK, VERTELT HOE ONDERNEMERS HUN STEENTJE KUNNEN
BIJDRAGEN. EN WAAROM JE DAT ZOU WILLEN.

*Om het personeelstekort in de toekomst voor te zijn moet de
foodsector werken aan zichtbaarheid op scholen, vindt Arry
Verhage, lid van de stuurgroep Food Academy Nijkerk.*



NIJKERK - Wil de foodsector gezond blijven, dan zouden er jaarlijks minstens 900 nieuwe procesoperators van de mbo's moeten komen. Op dit moment stroomt er nog geen kwart van dat aantal uit. Food Academy Nijkerk (FAN) moet hier verandering in brengen, maar redt dat alleen als meer lokale food-bedrijven zich aansluiten.

„De foodsector vergrijst, wat betekent dat we over niet al te lange tijd te maken krijgen met een groot personeelsprobleem. Hoewel er door projecten zoals FAN al steeds meer jongeren voor onze sector kiezen, blijft het gat tussen in- en uitstroom zorgwekkend groot”, waarschuwt Arry Verhage, directeur van Stichting Opleidings- en Ontwikkelingsfonds Levensmiddelenindustrie (SOL), een samenwerkingsverband van werkgevers en werknemersorganisaties.

Hij ziet een grote rol weggelegd voor Nijkerkse foodbedrijven in het verbeteren van de zichtbaarheid van de sector. „Jongeren hebben geen idee wat we doen of wie we zijn. Daar moet verandering in komen.”

GROTE AMBITIES

Er zijn in totaal acht landelijke initiatieven zoals Food Academy Nijkerk. Nijkerk is één van de laatste die daaraan toegevoegd werd. „Voordeel hiervan is dat we onze ervaringen uit de andere projecten in Nijkerk kunnen toepassen, zodat we hier hopelijk sneller resultaten kunnen boeken.” Eén van die geleerde lessen betreft de samenwerking met bedrijven. „De foodbedrijven zijn ambitieus, maar willen ook snel resultaten zien. De wereld van het onderwijs is echter compleet anders dan die van het bedrijfsleven. Een nieuwe opleiding optuigen heeft bijvoorbeeld tijd nodig, maar ook het enthousiasmeren van de jongeren zelf. Het nadenken over de studiekeuze gebeurt vaak al in de eerste jaren op het vmbo, dus dan duurt het nog een paar jaar voor zij doorstromen naar het mbo.”

RETURN ON INVESTMENT

Dat is even schakelen voor de deelnemende bedrijven, merkt Verhage, zelf lid van de stuurgroep van de Food Academy Nijkerk. „Een goede optie is de combinatie van werken en leren. Zo kunnen mbo'ers direct aan de slag en hebben de bedrijven er ook eerder profijt van. Tegelijk kunnen foodbedrijven zelf natuurlijk actief aan bijdragen aan de zicht-

baarheid van de sector door hun deuren te openen voor scholen. Of organiseer een open huis voor je lokale gemeenschap, want ouders spelen een grote rol bij de studiekeuze. Laat zien hoe interessant en vooruitstrevend dit werk is. Zorg dat je nu gezien wordt, anders mis je straks de boot. Natuurlijk kost dat tijd en geld, maar als je ervoor openstaat betaalt die investering zich dubbel en dwars terug; in energie en op termijn in gemotiveerde medewerkers voor je bedrijf. Dit is de reden dat we nog steeds nieuwe deelnemers zoeken. Hoe meer bedrijven zich bij FAN aansluiten, hoe kleiner de individuele belasting wordt. Bovendien heb je dan direct invloed op hoe de opleiding wordt vormgegeven, en daarmee op jouw toekomst.”

Arry Verhage

**LAAT ZIEN HOE INTERESSANT EN
VOORUITSTREVENDE DIT WERK IS.**

FOOD ACADEMY NIJKERK

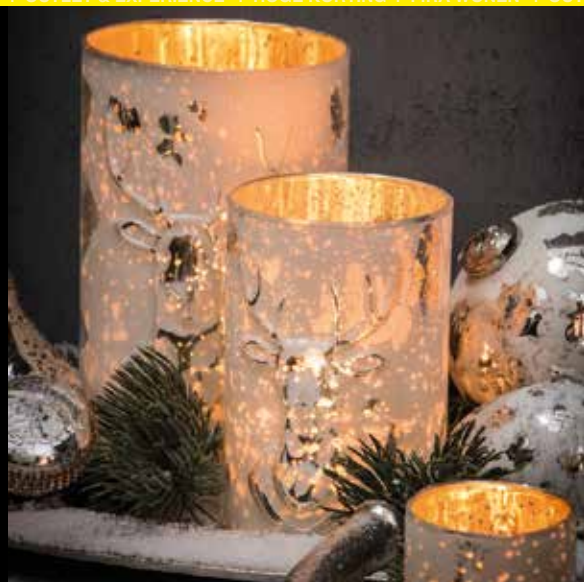
Food Academy Nijkerk is een initiatief van verschillende bedrijven uit de gemeente Nijkerk en MBO Aeres. De gemeente Nijkerk heeft een faciliterende rol. Doel is om nieuwe medewerkers op te leiden voor food- en food gerelateerde bedrijven in de regio Nijkerk. Het gaat onder meer om foodprocesoperators, technische en logistieke medewerkers. De studenten worden via een BBL-opleiding meegenomen in een mooie toekomst in de food of foodlogistiek. Tijdens de opleiding gaan ze onder meer bij Nijkerkse bedrijven aan de slag. Bedrijven die geïnteresseerd zijn in Food Academy Nijkerk kunnen zich melden bij de stuurgroep van Food Academy Nijkerk via: nicole@sol-online.nl.



WWW.FOODACADEMYNIJKERK.NL



Inspired by PTMD



Alles op het gebied van wonen.
Wij inspireren u graag. Naast u te willen
inspireren hebben wij een outlet met
stuntprijzen. Deze combinatie maakt
onze winkel uniek. Maandelijks hebben
wij veel activiteiten. Voel u welkom.

**FIRA WONEN** Marie Curiestraat 2B Harderwijk

SCHUITEMAN LOKAAL OPRECHT BETROKKEN

Schuiteman Accountants & Adviseurs is betrokken naar klanten én medewerkers. De persoonlijke relatie van het kantoor is 51 jaar na de oprichting nog altijd een sterk punt. Dat verklaart mede de sterke groei van de afgelopen jaren naar 160 medewerkers. Ook is Schuiteman al weer ruim 15 jaar gevestigd in Harderwijk.

HARDERWIJK - „We staan in de markt bekend als kantoor dat oprechte betrokkenheid hoog in het vaandel heeft staan”, vertelt Jan Pieter Wiesenekker, regiomanager voor de vestigingen in Harderwijk, Huizen en Nijkerk. Daarnaast heeft Schuiteman vestigingen in Barneveld, Voorthuizen en Ede-

Jan Pieter Wiesenekker

**WE GAAN VEEL NAAR
KLANTEN TOE OM TE
ZIEN WAT ER OP DE
WERKVLOER SPEELT.**

Veenendaal. Wiesenekker (56), woonachtig in Huizen, is al 20 jaar werkzaam bij de organisatie, die hij heeft zien groeien. „Dat betreft autonome groei, dus zonder overnames. We groeien in klanten en medewerkers, vooral door mond-tot-mond reclame.”

Omdat Schuiteman lokaal zichtbaar wil zijn en dicht bij haar klanten wil staan, is 15 jaar geleden een kantoor geopend aan het Oosteinde in Harderwijk. Destijds met drie man, inmiddels is Schuiteman Harderwijk verhuisd en heeft in het pand aan de Stephensonstraat 29 tien medewerkers. Bernard Polman (30) uit Doornspijk is sinds 4,5 jaar één van de accountants en medeverantwoordelijk voor de ves-

tiging in Harderwijk. „We zijn hier met een leuk, jong en enthousiast team, met de gemiddelde leeftijd net boven de 30. Dat is prettig werken. Het is een mooie mix met Jan Pieter als ervaren regiomanager erbij.”

OPRECHT BETROKKEN

Corebusiness van het accountantskantoor is het maken van jaarrekeningen, verzorgen van aangiften en het ondersteunen van financiële administraties. Schuiteman maakt het verschil door oprecht betrokken te zijn. „We gaan veel naar klanten toe, omdat we dan zien wat ze doen en wat er op de werkvloer speelt. Je proeft de sfeer van het bedrijf en doordat je veel weet, kun je ook echt meedenken en pro actief met adviezen komen. Wij onderscheiden ons met deze toegevoegde waarde en kijken niet alleen naar de cijfertjes.”

Schuiteman investeert in automatisering, wat de klant inzicht geeft in zijn bedrijfsvoering. Polman: „De administratie is up-to-date en wij zetten de cijfers om in goede managementinfo. Doordat we bij het hele proces betrokken zijn, kunnen we periodiek de vinger aan de pols houden.”

MAXIMAAL ONTZORGEN

Schuiteman wil haar klanten maximaal ontzorgen door desgewenst extra diensten te leveren. De vestiging heeft eigen adviseurs, maar kan hiervoor ook altijd terugvallen op specialisten in de organisatie. Polman: „We hebben een stevige HRM afdeling voor arbeidszaken, een afdeling voor juridisch advies en een controleafdeling voor de grotere controleplichtige klanten. Privé kunnen we de klant ontzorgen via onze Family Office. Als klanten hun bedrijf willen verkopen of juist een ander bedrijf willen aankopen, kunnen wij hen hier ook in begeleiden en helpen het bedrijf verkoopklaar maken. Onze afdeling Schuiteman Corporate Finance in Nijkerk merkt dat deze vraag flink toeneemt door de aantrekkende economie.”

Betrokken is Schuiteman ook naar haar medewerkers. Polman: „Mensen werken graag en lang bij ons, mede omdat we hen begeleiden in hun ontwikkeling. Er zijn intern studiemogelijkheden. Personeel is ons kapitaal en onze kennis maakt het verschil. Dat geeft stabiliteit en dat merkt ook de klant.”



Het team van Schuiteman in Harderwijk. Tweede van links: Bernard Polman; tweede van rechts Jan Pieter Wiesenekker.

STEPHENSONSTRAAT 29 HARDERWIJK

0341-455597

WWW.SCHUITEMAN.COM



ŠKODA KAMIQ

DE NIEUWE COMPACTE CROSS-OVER



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



VANAF 5 DECEMBER BIJ ONS IN DE SHOWROOM.

Stoere looks verpakt in het formaat van een compacte auto: veel beter kun je de KAMIQ niet typeren. De nieuwe cross-over mixt de klassieke voordelen van een SUV - een hoge zit, optimaal zicht, veiligheid en flexibiliteit - met de wendbare rijeigenschappen van een coupé in de compacte klasse. Met moderne assistentie- en infotainmentsystemen, veel ruimte en talloze Simply Clever-functies, is de KAMIQ een echte ŠKODA.

www.skoda.nl

AUTOBEDRIJF SCHUELER
Van Middachtenstraat 2, 3861 ND Nijkerk, T 085 - 07 14 700

Pon Dealer Groep

www.pondealer.nl [facebook.com/PonDealerGroep](https://www.facebook.com/PonDealerGroep)

GROEI VAN BEDRIJF WORDT BEPAALD DOOR SUCCES OP DE ARBEIDSMARKT

Paul Verhoef is sinds juni 2018 algemeen directeur van Rabobank Randmeren. Hij geeft in een column zijn visie op het MKB.

Paul Verhoef

DE NIEUWE GENERATIE VRAAGT VAN DE WERKGEVER MEER UITDAGING.

'ONDERTUSSEN'

We bevinden ons in de transitie naar een gedigitaliseerde en gerobotiseerde economie. Er verdwijnen beroepen uit de maatschappij en er zit potentie in de robots die ons werk overnemen. Maar we zitten ook nog in onze oude economie en in dat 'ondertussen' heb je fricties. Enerzijds zie je dat prefab bouwen zorgt voor een verhoogde productiviteit in de bouw, maar dat het ook niet eenvoudig is om deze omslag snel te maken met als gevolg dat de bussen van metselaar, voeger, timmerman, schilder, installateur en elektriciën nog steeds op de bouwplaats zichtbaar zijn. Dat zie je breed terug in de economie; een deel van het handmatig werk wordt vervangen door computers en robots. In de 'ondertussen' fase is veel ontwikkeling, maar de echte doorbraak om innovaties die de productiviteitsvraag om met minder mensen meer te produceren op te lossen is er nog niet. Dat geeft knelpunten op de arbeidsmarkt. Bij iedere onderneming waar ik zit, is dat een onderwerp. Een verschil in generaties, schaarste, veranderende arbeidsmarkt vraagt ander gedrag

Rabobank Randmeren organiseerde 30 oktober het MKB congres op het Bouw & Infrapark, met als thema 'De toekomst van arbeid'. Tijdens dit congres gaven sprekers hun visie op de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt. De slag op de arbeidsmarkt bepaalt het succes van je onderneming. Voor ondernemers is het nog meer de kunst medewerkers aan je te binden, dan de klant voor je te winnen. In de gezondheidszorg, het onderwijs, bouw, infra en logistiek, maar ook techniek; in elke sector is de vraag hoe je aan goede mensen komt. Overal is een tekort. Ik heb het in mijn carrière nog nooit meegemaakt dat er in feitelijk elke sector er zo'n roep is om mensen en dat de groei van een onderneming wordt belemmerd doordat er onvoldoende arbeidskrachten zijn.



PAUL VERHOEF IS SINDS JUNI 2018 ALGEMEEN

DIRECTEUR VAN RABOBANK RANDMEREN.

HIJ GEEFT IN EEN COLUMN ZIJN VISIE OP HET MKB.

van werkgevers. Vaak hoor je dat medewerkers niet meer loyaal zijn, maar dat gebrek komt voort uit het gevoel onvoldoende gestimuleerd te worden in hun ontwikkeling. Werkgevers moeten nadenken over het faciliteren daarvan.

Het moet op een andere manier. Familiebedrijven hebben succes omdat mensen daar al langer werken, maar dat is vaak een vergrijzende generatie. De nieuwe generatie vraagt van de werkgever meer uitdaging. Aandacht voor een modern HR beleid is cruciaal voor succes.

Mijn advies is; ontwikkel een visie, strategie en een plan gericht op het behoud, instroom en ontwikkeling van je medewerkers. De Rabobank heeft speciaal voor het MKB een nieuw concept ontwikkeld dat hierbij kan ondersteunen.

RABOBANK RANDMEREN

033-4675500

WWW.RABOBANK.NL/

LOKALE-BANK/RANDMEREN



WAARDEVOORJEGELD MAAKT VAN FINANCIERINGS- VRAAGSTUK EEN KANS

foto: Huibert van Rossum



WAARDE VOOR ONDERNEMERS

REGIO VELUWE - „Ondernemen doe je namelijk nooit alleen, maar samen met klanten, leveranciers en ketenpartners in je branche. Wat zou het mooi zijn als een financieringsvraagstuk wordt opgelost door een aantal klanten, leveranciers of ketenpartners? Een alternatieve financieringsbron is hier een oplossing voor”, vertelt Johan van Buuren, directeur van Waardevoorjegel, specialist in alternatieve financieringsvormen. Zijn kantoor in Ridderkerk werkt landelijk, maar ook in deze regio ziet Van Buuren kansen.

Als voorbeeld noemt Van Buuren een grote inkooporder voor een groeiend bedrijf. „Dit kan druk op de liquiditeit geven. Maar door een groep mensen te binden die vertrouwen hebben in het bedrijf en er in willen investeren door de lening te financieren kan de uitbreiding toch doorgaan.”

Waardevoorjegel adviseert of deze financiering kan helpen. Met een deskundige bril wordt het financieringsvraagstuk beoordeeld op haalbaarheid en organiseert de crowdfunding campagne. Ook levert zij de investeerders om het financieringsvraagstuk op te lossen. „Deze groep zal bij gelegenheid de onderneming aanprijzen, omdat ze zelf ook een belang hebben.”

Waardevoorjegel wil de werkwijze graag uitleggen in een persoonlijk, vrijblijvend en oriënterend gesprek.

Johan van Buuren

**“UW FINANCIER(S)
WORDEN UW
AMBASSADEURS BIJ
CROWDFUNDING!”**

WAARDE VOOR INVESTEERDERS

Door de daling van de spaarrente naar bijna nul procent is sparen onrendabel geworden en dreigt zelfs geld te gaan kosten. „Helaas ontvangen mensen de laatste jaren nauwelijks rente meer op vermogen wat op een spaarrekening staat. Met de huidige inflatie, nog los van eventuele vermogensrendementsheffing, betekent dit dat vermogen minder waard wordt. Over tien jaar is dit zelfs een waardevermindering van 30 procent”, rekent Van Buuren uit.

Natuurlijk is een buffer nodig voor toekomstige uitgaven, maar voor overtollig vermogen heeft Van Buuren een betere bestemming. „Waardevoorjegel is een investeringsvorm waarmee u wel rendement kunt behalen. En dat is al mogelijk met kleine bedragen. Daarnaast wordt bij deze vorm van crowdfunding duidelijk gemaakt in welke onderneming wordt geïnvesteerd. De investering wordt met rente terugbetaald.”

Veel ondernemers hebben te maken met financiële krapte om hun ondernemingsplannen te verwezenlijken. Een financieringsvraagstuk hoeft echter niet door de ondernemer alleen te worden opgelost. Waardevoorjegel biedt een alternatieve financieringsbron voor de ondernemer en een verantwoorde investering voor de belegger. „Ondernemen doe je samen.”

Van Buuren noemt een bekende boekhandel in de eigen woonplaats als voorbeeld. „De verwachtingen van deze ondernemer zijn gunstig en Waardevoorjegel heeft het financieringsvraagstuk positief beoordeeld. Vervolgens wordt dit bedrijf als project aangeboden om in te investeren. Samen met een groep andere investeerders wordt de betreffende lening verstrekt. De beloning is de rente en als tegenprestatie zou de betrokken geldverstrekker ook een aanbeveling van de ondernemer kunnen doen.”

Bij crowdfunding ligt het risico bij de investeerder. Dat betekent dat wanneer het de ondernemer niet lukt om terug te betalen, de consequenties merkbaar zijn. „Wanneer iemand overweegt te investeren in een project, adviseren wij eerst te bepalen welk bedrag geïnvesteerd kan worden en ook na te denken over de mate van risico dat de klant wenst. Projecten waarbij ‘goede zekerheid’ wordt geboden, leveren minder rente op, maar zijn ook minder risicovol. Een andere tip is het beschikbare bedrag spreiden over meerdere projecten. Zo blijft een redelijk rendement over en is het risico gespreid.

Maak op de website van Waardevoorjegel een gratis account aan om informatie te ontvangen van nieuwe projecten om aan deel te nemen.”

[VERLENGDE KERKWEI 25 RIDDERKERK](https://www.waardevoorjegel.nl)

085-4890452

[WWW.WAARDEVOORJEGELD.NL](https://www.waardevoorjegel.nl)

[J.VANBUUREN@WAARDEVOORJEGELD.NL](mailto:j.vanbuuren@waardevoorjegel.nl)



ADVIESBUREAU DE LANGE

15 JAAR BETROUWBAAR EN SCHERP

André de Lange

**VRIJSTAANDE WONINGEN
IS EEN STERKE KANT VAN
ONS.**

NIJKERK - De sterke binding met de regio blijkt uit de trouwe klantenkring die is opgebouwd langs de Randmeren en richting het Gooi in Midden-Nederland. „De eerste klant van 2004 is er nog steeds en we zijn blij dat die vaste groep van opdrachtgevers al die jaren gebleven is. Zelf zijn wij met onze opdrachtgevers meegegroeid en ook de komende jaren willen we continuïteit geven door een betrouwbare partner te zijn”, vertelt André de Lange (39), die ooit als een pitter begon in Hoevelaken. Na acht jaar in Putten kwam het groeiende bedrijf in 2014 in Nijkerk aan de Watergoorweg terecht. In kantoorpand het Bastion

Adviesbureau De Lange bestond in augustus 15 jaar. Het Nijkerkse constructie adviesbureau telt inmiddels tien medewerkers: een jong team dat woont, werkt en afkomstig is uit de regio. „We zijn een regionale speler en erg geworteld in deze omgeving”, aldus directeur-eigenaar André de Lange.

heeft Adviesbureau De Lange sinds begin 2019 de bovenverdieping ingenomen.

PROCES

Het constructie adviesbureau maakt berekeningen en tekeningen voor bouwkundige constructies: eengezinswoningen, appartementen, bedrijfshallen en kantoren. De verhouding woningbouw / utiliteitsbouw is ongeveer 75/25 procent.

„Als je iets wilt bouwen ga je eerst naar de architect voor de welstand. De constructieberekeningen en -tekeningen zijn in nodig om omgevingsvergunning - in de volksmond bouwvergunning - te krijgen voor een gebouw.”

Daarna moet er een berekening komen voor de draagconstructie: hoe zwaar moeten de vloeren worden, wat voor kapconstructie, welke fundering

moet er komen? Hier maken wij een ontwerp voor. Voor woningen is dit eenvoudiger dan voor een stalen hal. Daar is veel rekenwerk voor nodig.”

Voor de draagconstructie adviseert het bureau de keuze voor materialen (hout, staal, beton, etc.), maakt vervolgens de berekeningen en bepaalt de afmetingen. „Zo bepalen we o.a. hoe dik de houten balk en hoe zwaar de betonnen vloer moet worden. Als dat is berekend, wordt het op tekening gezet. Deze constructietekeningen gaan naar de opdrachtgever en de aannemer, zodat zij weten wat ze moeten calculeren en bouwen.”

Momenteel is Adviesbureau De Lange veel bezig met seriematige woningbouw. „Zoals voor de nieuwbouwwijk Rimpeler in Putten, waar in fases ruim 300 woningen komen; waarvan wij 70 procent berekenen en tekenen. In het Parkkwartier in Zeewolde hebben wij voor 50 rijwoningen berekeningen en constructieadvies gemaakt.”

Ook doet het bureau veel in de particuliere sector. „In de buitengebieden van Ermelo en Putten staan veel vrijstaande woningen waar wij bij betrokken zijn geweest. Dat is een sterke kant van ons. Wij hanteren een scherpe prijsstelling. We zijn nog steeds persoonlijk: per project is er één constructeur aanspreekpunt. Onze medewerkers zijn betrokken: als berekeningen en tekeningen klaar zijn en het project gebouwd wordt, komen we geregeld langs om de bouwwerken te bekijken. We doen ook controles tijdens de bouw. We geven ook rechtstreeks constructieadvies aan aannemers. We zijn een prettig bedrijf om mee samen te werken.”



André de Lange: „We zijn met onze opdrachtgevers meegegroeid.”

WATERGOORWEG 102B NIJKERK

033-2450320

WWW.AADL.NL



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 Luuk de Graaff, manager bij ID-DJ Entertainment Groep, aan het woord. Hoe stoomt hij zijn onderneming klaar voor de toekomst?

DE ONTWIKKELINGEN IN DE BRANCHE

Luuk de Graaff is sinds 1 oktober manager bij ID-DJ Entertainment Groep. Nu eigenaars Dennis en Corin van den Hoogen fulltime het clubhuis van Zeil- en motorbootvereniging de Zuidwal pachten, doet de Nijkerker (21) de planning en sales op kantoor. Van verjaardagsfeest, 12,5-jarig huwelijk, Sweet sixteen tot bruiloft; ID-DJ verzorgt alle feesten en partijen voor de particuliere markt, variërend van 50-300 man. „We doen 250 bruiloften per jaar.” Holland Events bedient de zakelijke markt: bedrijfsfeesten, bedrijfsopeningen en sinds 2019 ook evenementenverhuur van 50-5000 bezoekers. „Zakelijke evenementen met een feestelijk karakter.” Bruidsbeurs Nederland organiseert 3-4 keer per jaar trouwbeurzen in de regio. „We benaderen leveranciers in de trouwbranche om mensen die gaan trouwen van informatie te voorzien.”

De Graaff ziet dat mensen vaker trouwen of een feestje willen geven. Ook de zakelijke markt wil meer bedrijfsfeesten. „In 2018 hebben we twee awards gewonnen: de Love award, een publieksprijs voor de beste bruiloft dj van Nederland, en de vakjuryprijs Zankyou International Wedding Award voor beste bruiloft muziek.”

HOE SPEELT ID-DJ ENTERTAINMENT GROEP HIER OP IN?

„Het is meer dan de DJ. Er gaat meer tijd in de aankleding zitten. Van rode loper tot de deur tot complete ombouw van bedrijf tot feestlocatie; we regelen alles van a tot z. Dat betekent catering, artiesten, entertainment, podia, tenten en personeel. We zijn goed in het compleet ontzorgen van de klant. Klanten vinden het fijn dat één partij aanspreekpunt is. We werken samen met verschillende partijen in ons netwerk: licht en geluid (audio-video), catering, tentverhuur. We hebben een vast clubje van 15 dj's waar we op oproepbasis fijn mee werken. We staan bekend als enthousiast entertainment team dat leuke feestjes draait.” Het Smaakfestival op 29-30 maart was een groot succes. Dit is komend jaar op 15-16 mei in Nijkerk. „Twee feestavonden met per avond 3.000 man. We boeken tien live-artiesten, van Glennis Grace tot Tino Martin.”

De ondernemerstip:

COMPLEET ONTZORGD WORDEN TIJDENS DE VOORBEREIDING VAN EEN BEDRIJFS-EVENEMENT? SCHAKEL DAN EEN GOED ORGANISATIE-BUREAU IN.



Klanten vinden het fijn dat één partij aanspreekpunt is.”



Luuk de Graaff: „We zijn goed in het compleet ontzorgen van de klant.”

BEDRIJF: ID-DJ ENTERTAINMENT GROEP

LOCATIE: GEZELLENSTRAAT 16 NIJKERK

WEBSITE: WWW.ID-DJ.NL



bedrijfskleding
brandvertragend impregneren
particulier textiel

Fahrenheitstraat 50 | Harderwijk

Meld uw textiel eenvoudig aan op:

topcleaning.nl



Sander Drenth (links) en Erik van Wendel bij het pand van VWC Nunspeet.

VWC NUNSPEET VOOR COMPLETE WERKPLEK

NUNSPEET - VWC is in de regio Kampen Genemuiden een begrip en wil dat voor de lange termijn ook op de Veluwe worden. Erik van Wendel uit Genemuiden is samen met broer Klaas sinds 2016 eigenaar van het familiebedrijf, dat 27 jaar geleden door hun vader en oom Jan en Harm van Wendel werd gestart als computerhandel in Grafhorst. Met overname van een kantoorvakhandel volgde verhuizing naar Genemuiden. Zo werd het assortiment verbreed met kantoorartikelen, -meubels en printers. Na uitbreiding naar Kampen en toevoeging van telecom en software stond VWC in 2018 voor de derde overname. De broers Van Wendel raakten in gesprek met Bel Business Centre. „Een uitbreiding op de Veluwe paste in ons toekomstplan. In een jaar tijd is de overname rondgekomen en per 1 oktober heet de vestiging VWC Nunspeet. Beide portfolio's van dienstverlening vullen elkaar aan. Zo willen we het VWC DNA verder verspreiden”, aldus Erik van Wendel.

Bel Business Centre in Nunspeet was 10 jaar het bedrijf van Bart Bel en Sander Drenth. Het port-

folio was gericht op de omgeving Nunspeet. Na de overname wil VWC de hele Veluwe bedienen. Het bedrijf telt nu 40 medewerkers. „We zijn groeiende en zijn ook voor de vestiging in Nunspeet op zoek naar medewerkers.”

Vanuit Nunspeet is Sander Drenth verantwoordelijk voor alle verkoop, met name Telecom en ICT. „We hebben mooie projecten gedaan, zoals de kantoorinrichting van het nieuwbouwpand van Stella. Niet alleen met kantoormeubilair, maar ook met ICT zijn we actief bij bestaande en nieuwe klanten. Bedrijven vragen ons nu voor een totaaloplossing voor ICT, telefonie en kantoorinrichting. Er is met name erg veel vraag naar zit- sta meubilair, voor ergonomisch werken.”

Behalve dat VWC het enige aanspreekpunt voor de klant wil zijn, wil het bedrijf zich ook onderscheiden met persoonlijke service en aandacht. Van Wendel: „We zijn transparant en oplossingsgericht. Bij ons bestaat er geen 'nee'. 'Weet wat werkt' is onze slogan.

De VWC Groep heeft vestigingen in Genemuiden, Kampen en, na de overname van Bel Business Centre, sinds 1 oktober 2018 ook in Nunspeet. Vanaf deze locatie wordt de klant niet meer alleen bediend met telecom, maar zijn ook kantoorartikelen, ICT & internet, software, printen en scannen en kantoorinrichting als productgroepen toegevoegd.

Erik van Wendel

BIJ ONS BESTAAT ER GEEN 'NEE'. 'WEET WAT WERKT' IS ONZE SLOGAN.

Wij weten wat voor de klant gaat werken.” Dit wordt bevestigd door het VWC magazine met klantcases.

MEERWAARDE

VWC heeft geen target gedreven verkopers in dienst, maar wel mensen die goed naar een klant kunnen luisteren en een passende oplossing adviseren. „Wij willen de klant verder brengen en daar komt die persoonlijke aandacht erg in terug. We zijn nuchtere Nederlanders die de klant centraal stellen. Wij lopen nooit bij een probleem weg. We ontzorgen in meerdere facetten en kunnen snel schakelen.” Als voorbeeld noemt Van Wendel: „Als een bedrijf voor een nieuwbouwproject met ons in gesprek gaat, komen inrichting van werkplekken met meubels aan de orde, maar met onze technische kennis van Telecom en IT denken we ook na over de bekabeling en aansluitpunten in het pand. Dat bewijst onze meerwaarde in de praktijk. Als je denkt aan telecom, IT, een werkplek of kantoorartikelen; bel dan VWC.”

INDUSTRIEWEG 75A NUNSPEET

0341-768181

WWW.VWC.NL

SANDER@VWC.NL





76 leden van Regionetwerk Stad in Bedrijf waren donderdag 7 november te gast in de brouwerij van Hert Bier in Putten. Zij konden proeven van Wild Leven -bockbier, Samen Leven - Radler 2.4, Mooi Leven - een Pilsener van de tap. De biersommeliers gaven met een rondleiding een inkijkje in het brouwproces.

NETWERK EN PROEVERIJ BIJ HERT BIER

PUTTEN - Tijdens het vijfde en laatste netwerk van dit kalenderjaar waren vanwege de ruimte en veiligheid alleen leden uitgenodigd. De kernwaarden van het netwerk - betrokken, positief en willen delen - kwamen goed tot uiting in de bijeenkomst die vanwege het ontbreken van een gastspreker vooral een informeel karakter had.

Commercieel directeur en medeoprichter Marcel van Pijlen vertelde namens Hert Bier het verhaal achter de Puttense brouwerij. Ontstaan in 2014 door samenkomen van vier Puttense ondernemers met een biertje op tafel, werd besloten om een brouwerij te starten. Het speciaalbier is vertaald in het thema Leven: Zwaar, Nieuw, Mooi, Samen en Lang zal ze leven bier. „Via een

biertje het gesprek van je leven hebben, dat is de gedachte.”

Hert Bier richt zich voor de afzet op horecagelegenheden en retail (slijterijen, kaas- en notenwinkels); klanten die het verhaal kunnen vertellen.

Een aantal bieren bevat Puttense honing en er is lokale samenwerking met de stichting Grensverleggende talenten in Putten. „Mensen met een beperking van de zorgboerderij staan aan de afvulling en maken houten kistjes voor relatiegeschenken. Ook is er een vriendenclub opgericht die in ruil daarvoor jaarlijks een leuke avond heeft en 6% rente krijgt uitbetaald in bier”, aldus Van Pijlen.



Marcel van Pijlen

**VIA EEN BIERTJE HET
GESPREK VAN JE LEVEN
HEBBEN, DAT IS DE
GEDACHTE.**

In groepen van tien ging de rondleiding langs het proeflokaal en het brouwproces: van mout in de schrootmolen, het ketelstelsel tot de lagertanks, waar het bier 4-6 weken moet gisten. Hert Bier bedient vijf jaar na de start een landelijke

markt. „Onze ambitie begon met het veroveren van de Veluwe met speciaalbier uit de regio. Nu leveren we van Friesland tot Limburg en zelfs in België.” Het volgende netwerk is op 13 januari: de nieuwjaarsreceptie bij Flevonice in Biddinghuizen.

KEIZERSWOERT 26 PUTTEN
0341-745236
WWW.HERTBIER.NL





PASSIE VOOR HET VAK - al weer 30 jaar.

Bij Slaaphof beseffen we hoe belangrijk uw nachtrust is. Een goede nachtrust is de bron van energie, fitheid en gezondheid. Méér presteren - minder klachten. In 4 stappen krijgt u deskundig en persoonlijk advies, géén mooi verhaal. U ontdekt wat bij u past en u jarenlang plezier van zult beleven. Elke nacht en elke dag weer. Onze selectief gekozen producten sluiten naadloos aan bij uw klachten en wensen.

Kom langs voor een kop koffie en een verhelderend advies. **WELKOM.**



Wanneer kiest u voor een goede nachtrust!

Elke dag hard werken hé. Hoe hou je dat vol?

Met beetje sporten en gezond eten ben je goed bezig. Maar dat is niet genoeg. Niet als je fit oud wil worden!!

Hoog tijd om je nachtrust eens goed onder de loupe te nemen. De goede diepe slaap verhoogt je weerstand en geeft meer energie. Je presteert beter terwijl het je minder energie kost. **Wanneer kom jij in actie !!**

1989

30 jaar Slaaphof

2019

GRATIS UITSTAPVERLICHTING bij aankopen boven de **2500,-** (op vertoon van deze advertentie voor de aankoop- tot 21 december 2019)

NIEUW:

MATRASSEN VOOR
MANNEN

v.a.
€ 949,-

Mannen hebben een ander postuur dan vrouwen. Brede(re) schouders vragen om een extra diepe schouderzone
Ontdek de V- en H-vorm matras



NIEUW:

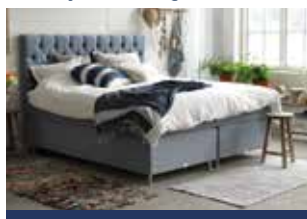
MATRASSEN VOOR
VROUWEN

v.a.
€ 949,-

Vrouwen hebben een ander postuur dan mannen. Smalle(re) schouders en brede(re) heupen vragen een andere ondersteuning
Ontdek de X- en A-vorm matras

VIKING

Altijd al van gedroomd



Comfort met hoofdletters

- ♦ Uniek 7 zone systeem
- ♦ Luxe toppers met wol
- ♦ Zweeds design

VIKING maakt boxsprings om heerlijk in weg te dromen. De top in Zweedse boxsprings.

ERGOSLEEP

Ergonomische boxsprings



Stelbaar nav DNA meting

- ♦ Groeit met u mee
- ♦ Duurzaam
- ♦ Veel modellen

De schouders, taille en heupen zijn van ieder mens anders. Boxspring en lattenbodem.

SOMNUS

Handgemaakte bedden



Intelligente miniveren

- ♦ Wol
- ♦ Cashmere
- ♦ Paardenhaar

SOMNUS combineert de traditie van handgemaakte bedden met de nieuwste innovaties.

SWISSFLEX

Perfectie tot in detail



Unieke BRIGDE techniek

- ♦ Schouder - en heupzone
- ♦ Zelfinstellend
- ♦ Geltex matrassen

SWISSFLEX is de absolute top in lattenbodems. De "BRIDGE" met unieke contour vorming.

SCHRAMM

De beste veren van Europa



Gewoon het beste

- ♦ Veren gehard in oven
- ♦ Extreem lange levensduur
- ♦ Veel natuurlijke materialen

SCHRAMM maakt de matrassen en bedden van de allerbeste kwaliteit.

✓ Advies 4 in stappen ✓ Slaapgarantie ✓ Service ✓ Meting lichaam ✓ Geen aanbetaling ✓ Snelle levering



Voordat u gaat liggen, gaan wij er eens goed voor zitten

BEZOEK ONZE SLAAPSTUDIO

met computergestuurde meting

Metten = weten. De meting is onderdeel van ons persoonlijk advies omdat ieder mens anders is. En u bent **UNIEK!**

TIP: maak afspraak of kijk alvast op www.SLAAPHOF.nl



Deventerweg 2 Harderwijk 0341 - 410164

ENERGY EXPERIENCE CENTER DUURZAME TOEKOMST



Richard Duckers (links) en Anne Siepel vullen elkaar aan op gebied van duurzaamheid.

Met hun Energy Experience Center laten duurzame ondernemers Richard Duckers (LED. Energy) en Anne Siepel (OTG.Energy) zien hoe je met LED-verlichting energie kunt besparen en de energie die je nog nodig hebt hernieuwbaar kunt opwekken.

Anne Siepel

**ONS SYSTEEM
MAAKT VEEL MINDER
ONAFHANKELIJK
VAN OVERHEID EN
ENERGIEBEDRIJVEN.**

ZEEWOLDE - Sinds een half jaar werken Richard Duckers (50) en Anne Siepel (33) uit Zeewolde intensief samen. Siepel is in maart 2019 gestart met OTG Energy, wat staat voor Off the grid - los van het net. Hij heeft een opstelling van omvormers, een brandstofcel, een accupakket en zonnepanelen gebouwd. „Dit is een micro-grid om energie op te wekken, op te slaan en te gebruiken. Het systeem is afgesteld op het gebruik van dit pand en geeft een minimale belasting naar het energienet toe”, legt hij uit. Dat is een groot verschil met alleen zonnepanelen, die 's zomers een piekbelasting op het net geven. „Ons systeem kan zonne-energie opslaan. Van maart tot en met september draaien we op zonne-energie, ook als de zon niet schijnt. De maanden daarna draaien we op de brandstofcel. Hierbij wordt waterstof omgezet in elektriciteit en ook deze energie wordt opgeslagen in hetzelfde batterijpakket. Het voordeel is dat je veel minder afhankelijk bent van

overheid en energiebedrijven. Bij een stroomstoring blijft dit systeem doordraaien.” Duckers was al langer actief met LED-verlichting. LED Energy is importeur voor openbare verlichting, sportverlichting en industriële verlichting. LED-panelen laat hij zelf maken. „Verlichting is vaak 60-70% van de elektrische energie. Ondernemers moeten sinds dit jaar energiebesparende maatregelen treffen. LED Energy kijkt naar wat al in een bedrijf aan verlichting aanwezig is. Conventionele verlichting vervangen we door goede LED-verlichting. Als importeur leveren we goede kwaliteit voor een aantrekkelijk bedrag. Wij zijn continu op zoek naar nieuwe ontwikkelingen: zo weinig mogelijk wattage voor de hoogste lichtopbrengst (190 lumen per watt).”

Met hun specialisme versterken de ondernemers elkaar. Het resultaat is het Energy Experience Center. Duckers: „Nadat je energiebesparende maatregelen hebt getroffen reken je uit hoeveel zonnepanelen je

nodig hebt om energie op te wekken en hoeveel accupakketten om dit op te slaan, aangevuld met een brandstofcel voor de periode met minder zonuren. We hebben de opstelling hier neergezet om deze zelf te testen en te leren van de ervaringen.” In het Energy Experience Center staat ook een warmwatervat en een waterbesparende douche. Er hangen grote wandfoto's van een vakgarage, sportvereniging en school. Siepel: „We laten bij elk thema - industrie, sportvereniging, school/kantoor zien wat je in die situatie kunt doen om energie te besparen en op te wekken. Het energielabel van het pand wordt beter, waardoor de hypotheekrente omlaag kan. Energiebesparende maatregelen leveren belastingvoordeel op. Ook kun je maatschappelijk verantwoord ondernemen, waardoor je een beter visite kaartje hebt.”

Het concept is inmiddels uitgezet naar bedrijven. Provincie en lokale overheid zijn enthousiast over de noviteit. Siepel: „Zij willen graag dat we hier mee verder gaan. We richten ons daarbij vooral op de MKB'ers. Het mooiste is een verbruik van 20.000 kWh of hoger, maar lager kan ook. We willen voor 2020 drie organisaties die dit complete systeem hebben staan.”

Ondernemers zijn van harte welkom in het Experience Center om te komen kijken en voorlichting te krijgen. Zij kunnen zich aanmelden via de website.



De opstelling om energie op te wekken, op te slaan en te gebruiken.

LED ENERGY & OTG ENERGY
SCHEPENVELD 21-3 ZEEWOLDE
WWW.LEDENERGY.NL 06-36008698
WWW.OTG.ENERGY 036-2002191





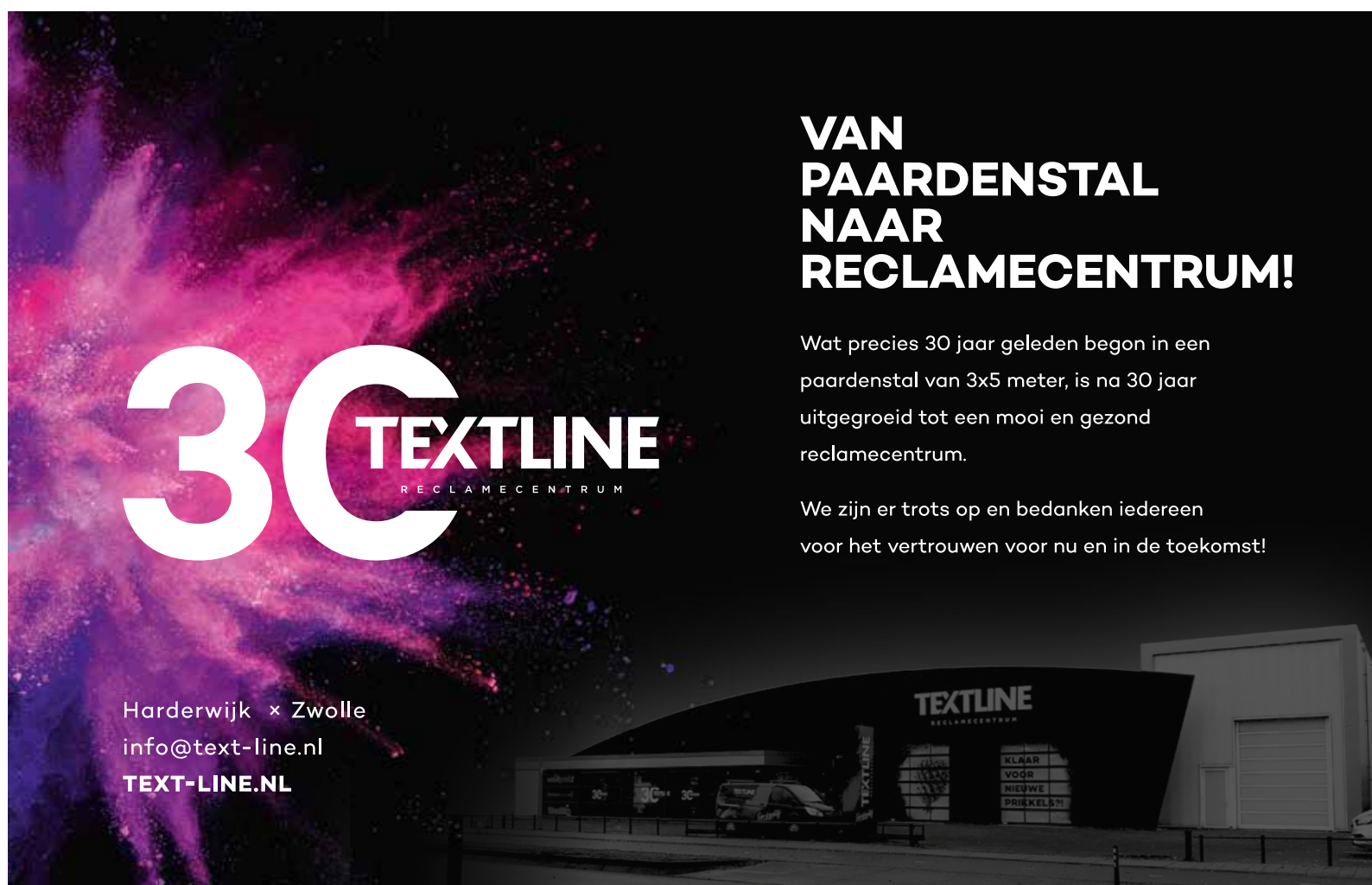
indoor skibaan | klimwand | sleehelling | kinderfeestjes | bedrijfsarrangementen

Delphindoorski
Een hele berg plezier!

**BETER VOORBEREID OP
WINTERSPORT ?!**

Kom voorgloeien !

www.delphindoorski.nl Kerkdennen 32 Ermelo 0341-493014



30 TEXTLINE
RECLAMECENTRUM

**VAN
PAARDENSTAL
NAAR
RECLAMECENTRUM!**

Wat precies 30 jaar geleden begon in een paardenstal van 3x5 meter, is na 30 jaar uitgegroeid tot een mooi en gezond reclamecentrum.

We zijn er trots op en bedanken iedereen voor het vertrouwen voor nu en in de toekomst!

Harderwijk x Zwolle
info@text-line.nl
TEXT-LINE.NL

TEXTLINE
RECLAMECENTRUM
KLAAR VOOR NIEUWE PRIJKELST!

BRIXXO GEEFT MEUBELS ÉN MENSEN TWEEDE KANS

Brixxo bedient het MKB met kantoormeubilair. Daarbij levert het Nijkerkse bedrijf een bijdrage aan de circulariteit van kantoorinrichting. Gebruikt als het kan, nieuw als het moet.

NIJCKERK – Brixxo Kantoormeubelen werd 12 jaar geleden opgericht door Marco Leertouwer. Hij bouwde het bedrijf op tot wat het nu is. Vanwege persoonlijke omstandigheden van Leertouwer is Dick Pors uit Lunteren sinds 1 februari interim-directeur bij Brixxo. Pors (54) is al 25 jaar interim-manager en business consultant. Hij is gedetacheerd vanuit Strategie Suite in Lunteren voor drie dagen per week. „Vanaf het moment dat ik ben gestart, is de strategische koers opnieuw bepaald, met als slogan: Gebruikt als het kan, nieuw als het moet. Wij geven mensen en meubels een tweede kans.”

CIRCULAIR

Voor projecten koopt Brixxo bestaand meubilair in, wat vervolgens wordt 'refurbished'. „Stoelen worden gerepareerd en opnieuw gestoffeerd, zodat ze technisch weer op en top zijn en daarmee een tweede leven krijgen. Op een bureau met een goed onderstel,

maar een wat verouderd trespablad, leggen wij een nieuw blad met een actuele betonlook. We verwerken de kabeltjes en het ziet er weer jong en fris uit.”

Voordeel voor de klant is een kwalitatief product als nieuw voor de prijs van tweedehands. „Weg gooien is zonde en dat hoeft ook niet. De overheid wil circulair aanbesteden en veel klanten denken tegenwoordig op dezelfde manier. Het is de toekomst van kantoorinrichting.”

Zo heeft Brixxo onlangs een project van 130 werkplekken opgeleverd waarbij een mix is gemaakt van bestaande en nieuwe meubels. „We doen veel in zit-sta meubilair; in hoogte verstelbare meubels. Aangezien die tweedehands nog niet verkrijgbaar zijn, hebben we nieuwe bureaus en stoelen geleverd. De tweedehands kasten hebben een nieuw topblad gekregen, zodat de uitstraling passend is, geactualiseerd naar deze tijd.”

Momenteel wordt de website vervangen door een compleet nieuwe webshop, die eind 2019 live gaat. „Daarbij kiezen we voor een nieuwe huisstijl: hardblauw en rood wordt zachtblauw en groen om de circulaire gedachte beter terug te laten komen.”

FAAS-CONCEPT

Een nieuwe ontwikkeling is dat Brixxo kantoorinrichting ziet als Furniture as a service: het Faas-concept. „Inkopers kunnen straks in hun eigen portal op



Dick Pors: Komend voorjaar lanceren we het FAAS-concept.

Dick Pors

GEBRUIKT ALS HET KAN, NIEUW ALS HET MOET. CIRCULAIR IS DE TOEKOMST VAN KANTOORINRICHTING.

onze webshop de kaders aangeven voor bijvoorbeeld tien werkplekken. Wij leveren het meubilair – nieuw, bestaand of een mix er van. De klant wordt ontzorgd, betaalt per maand en kan met dit abonnement open afschalen. Dit concept wordt nu uitgewerkt en we willen het komend voorjaar klaar hebben.”

Brixxo geeft ook mensen een tweede kans. Bestaand meubilair wordt geleverd door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Ook hier is sprake van een mix. „Ter illustratie: een medewerker werd na lange werkloosheid aangenomen om foto's te maken voor de website en is nu boekhouder binnen het bedrijf. Het bleek dat hij in het verleden een hbo diploma accountancy had behaald. Het vraagt soms wat aanpassing, maar het is wel onze missie. We zijn een commercieel bedrijf maar wel met een sociaal bewogen hart.”

Inmiddels willen investeerders Brixxo de kans geven op een doorstart. Zij hebben aan Pors commitment voor 2020 gevraagd. „We gaan in die tijd een zorgvuldige selectie maken voor mijn opvolger en hopen dat veel bedrijven in de regio ons gaan vinden.”



Het pand van Brixxo aan de Nijverheidsstraat in Nijkerk. „We zijn een commercieel bedrijf, met een sociaal bewogen hart.”

BRIXXO KANTOORMEUBELEN
NIJVERHEIDSSTRAAT 27 NIJCKERK
033-2461478
WWW.BRIXXO.NL





WILT U OOK LID WORDEN EN UW LOGO OP ONZE 'WALL OF FAME'?

NEEM VOOR MEER INFORMATIE CONTACT OP MET: **CORINNE DIKKERBOOM, 06-51265794, INFO@STADINBEDRIJF.NL**





LEVEN IN DE BROUWERIJ



GESCHENKEN OM TE GEVEN!



Relatiegeschenken in samenwerking met
Zorgboerderij Grensverleggende Talenten

WIL JE BESTELLEN OF MEER INFO?
INFO@HERTBIER.NL OF WWW.HERTBIER.NL