

STAD IN BEDRIJF

BUSINESSMAGAZINE: DE KRACHT VAN VERBINDEN



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

FLEVONICE

**NIEUWJAARS-
BIJEENKOMST
BIJ FLEVONICE
IN WINTERSFEER**

12

Roodbeen alles voor kantoor

**Auto Palace partner
voor zakelijke mobiliteit**

P. 16

**STICHTING PODIA HARDERWIJK EN
STAD ALS PODIUM SAMEN STERK**

p. 18

STADINBEDRIJF.NL



0522 745 813
verkoop@joustrastoelverzorgers.nl
www.joustrastoelverzorgers.nl

**De stoel zorgt voor u,
zorgt u ook voor uw stoel?**
herstoffering - stoffering - onderhoud



**NIEUWE LOCATIE!!!
Lorentzstraat 20
3846 AX Harderwijk**

Bezoekadres Steenwijk:
Koematen 7
8331 TK Steenwijk

Bezoekadres Harderwijk:
Lorentzstraat 20
3846 AX Harderwijk



GROTE VVOG VEILING 2020

Ook dit jaar organiseert VVOG een veiling ten behoeve van de realisatie nieuwbouwplannen. Draagt u als ondernemer VVOG een warm hart toe en wilt u uw steentje bijdragen?

Dat kan! Om de veiling net zo succesvol te doen verlopen als in 2019 zijn wij op zoek naar veilingitems.

Wilt u een veilingitem in de vorm van een product of dienst beschikbaar stellen?

Neem dan contact met ons op via
veiling@vvo.nl



**GASTSPREKER
PETER HEERSCHOP**

*Een deel van de opbrengst gaat naar Support Casper
baanbrekend onderzoek tegen alvleesklierkanker*



NELIEKE LIFE COACHING

NELIEKE LIFE COACHING ONTDEK JEZELF IN DE NATUUR

HARDERWIJK - Door bewust te worden van waar je mee bezig bent kan je de juiste keuzes maken en de regie weer nemen over je eigen leven. Dat beoogt Neliëke Komen met Neliëke Life Coaching.

Neliëke Komen uit Harderwijk is in juli 2018 gestart als life coach in de natuur. Kenmerkend voor haar zijn eenvoud, bekwaamheid, echtheid en bezieling. Life coaching doet ze voor particuliere en zakelijke klanten. Werk en privé lopen in de praktijk vaak door elkaar heen. „Er kan wat gebeuren in je privéleven waar je geen controle op hebt en wat invloed heeft op je werk. Je lichaam geeft signalen af, maar vaak luisteren we hier niet goed naar, omdat het hoofd zegt dat je door moet gaan. Gezonde stress is niet erg, maar sta je continu onder spanning, dan is dat

niet goed. Als je te lang doorgaat op de automatische piloot, kun je klachten krijgen. Als voorbeeld: piekeren, slaapproblemen, irritaties (kortaf zijn) en vermoeidheid. Dit kan leiden tot stress, overspannen raken of zelfs een burn out.”

Met Life coaching begeleidt Neliëke klanten door ze mee te nemen de natuur in, waar bos, hei of water is. „Buiten lopen en coachen ontspant en inspireert. Mensen ultiem zich makkelijker; door lopen maakt je hoofd verbinding met je lijf, oftewel: je verstand met je gevoel. Ik sta stil bij het verlangen, kijk wat er leeft en wat de coachvraag is. Zoals: een betere balans werk-privé, meer zelfvertrouwen, grenzen aangeven (assertiviteit), betere communicatie en relaties verbeteren thuis en op het werk. Door inzet van technieken geef ik inzicht in gedrag en maak in stappen bewust waar je mee bezig bent. Als je jezelf bent, werkt dat door op alle vlakken.” Door lopen maakt je hoofd verbinding met je lijf, oftewel je gevoel met je verstand.



06-12100699

WWW.NELIEKE-LIFECOACHING.NL

Neliëke Komen neemt klanten mee de natuur in: „Buiten lopen en coachen ontspant en inspireert.”

ERIC NOORDERIJK, EIGENAAR VAN DER HORST AANHANGWAGENS:

WAT JE LANGZAAM OPBOUWT, VERDWIJNT OOK NIET SNEL!

Januari, focus op netwerken!

Te gast bij BNI Putten, de Nieuwjaarsreceptie van VNO-NCW, Bedrijvenkring Harderwijk en Bedrijvenkring Ermelo en Economic Board Noord Veluwe tijdens het uitreiken van de Linnaeus onderscheiding aan AIC Harderwijk.

Door naar de nieuwjaarsreceptie van de Bedrijvenkring Putten, Winkelcentrum Putten en JOOP. Etentje met Vrouwen & Zaken en een nieuwjaarsbijeenkomst van Zeewolde Zakelijk. Wat een leuke middagen en avonden heb ik gehad. Heerlijk om op een informele, maar zakelijk manier contacten te kunnen leggen. Maar vooral ook veel relaties te spreken. Sommigen even snel, anderen veel uitgebreider. Maar gezellig was het zeker.

13 januari jl. mocht Businessplatform Stad in Bedrijf ons netwerk houden bij Flevonice in Biddinghuizen. Echt, tegen de 150 ondernemers hebben deze bijeenkomst bezocht. Als je dan nagaat dat twee jaar geleden, volgens zeggen 49 ondernemers waren, ben ik echt enorm TROTS op hoe het allemaal nu gaat.

Vorig jaar hebben we een compleet nieuwe vormgeving laten maken. Van daaruit een nieuwe website. Ik ben zeer actief geweest om Ondernemers, Onderwijs en Overheidsinstellingen te bezoeken en te verbinden. Alles bij elkaar bepaalt dit mijn zichtbaarheid in de zakelijke markt en dat resulteerde in de groei tot waardig businessplatform Stad in Bedrijf.

Voor dit jaar zetten we deze koers door en proberen we aan de vele wensen en ideeën te voldoen. Acht magazines, speciale uitgaves gericht op een branchegroep, vijf netwerken en 24/7 online.

To know, to Like, to Trust, dat is wat ik jullie voor dit jaar mee wil geven. Verbinden en zaken doen heeft tijd nodig. Eerst een praatje, connecten op LinkedIn, koffiemoment inplannen en elkaar en elkaars bedrijf leren kennen. Pas dan zit er een kans in dat je elkaar kan helpen aan nieuwe relaties en/of elkaar zakelijk kan versterken.

Namens team Stad in Bedrijf wens ik jullie privé en zakelijk het allerbeste!

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



AIC WINNAAR 22^{STE} LINNAEUS- ONDERSCHIEDING

AIC (Aannemers Inkoop Centrale) uit Harderwijk is winnaar van de 22ste Linnaeusonderscheiding. Het was een kroon op het bedrijf van Job en Iris van der Sterre, dat in 2019 verhuisde naar een nieuwe locatie op industrieterrein Lorentz.

ERMELO - Maar liefst 250 bezoekers waren er in hotel De Heerlijkheid van Ermelo voor de Nieuwjaarsbijeenkomst De Ontmoeting van Economic Board Noord Veluwe, de Bedrijvenkringen Ermelo en Harderwijk en VNO-NCW VeluweVallei. Jolande Combee-Paulus, voorzitter van de organiserende BKE, vertelde in haar voorwoord over de visie van de BKE en vroeg de gemeente Ermelo om meer ambitie om top-5 mkb-gemeente in Ermelo te worden. Ook richting Harderwijk was er een kritische noot. „We hebben de deelname van onze centrumgemeente gemist in de regionale aanpak binnen de Economic Board en spreken de wens uit dat deze deelname spoedig kan komen.” Gedeputeerde van Provincie Gelderland Jan Markink was in zijn jaarrede trots op het arbeidsethos en de enorme maatschappelijke betrokkenheid op de Noord Veluwe, in het rapport Kracht van Oost omschreven als ‘de verborgen kampioen’.

Bij de jaarlijkse uitreiking van de Linnaeusonderscheiding koos de zes koppige jury, met nieuwe voorzitter Dick van Hemmen, uit 20 nominaties uit de regio het Harderwijkse AIC als winnaar. De jury was ‘onder de indruk van de kwaliteit en diversiteit’ en Van Hemmen noemde de bedrijven ‘echte toppers’. „Kenmerkend is dat ze middenin de samenleving staan en dat geldt zeker voor de winnaar. Er staan jonge ondernemers aan het roer van dit 65-jarig bedrijf, dat werkt op basis van vertrouwen, samenwerking en goede relaties; intern met medewerkers

en extern met partners. De winnaar weet innovatie en duurzaamheid indrukwekkend te combineren door milieuvriendelijk bouwen en betrokkenheid bij de duurzame energiecontainer, heeft een bedrijfsfitness voor vitale medewerkers en een scholingsfonds”, las Van Hemmen uit het juryrapport.

‘ENORM VEREERD’

Iris en Job van der Sterre verschenen op het podium met hun kinderen en kregen naast de bokaal - de Circle of life - ook een waardecheque van 500 euro overhandigd. Het bedrag is voor de Herbergier in Ermelo, een kleinschalige woongroep voor mensen met geheugenproblemen. „Daar hebben wij sinds kort heel goede ervaringen mee, aangezien mijn moeder daar in december naar toe is verhuisd”, vertelde Iris. Zij was geëmotioneerd na een hectisch jaar 2019, want ook zakelijk veranderde er veel met de verhuizing naar een nieuw pand. „Wij voelen ons enorm vereerd dat wij deze onderscheiding krijgen tussen zoveel mooie maatschappelijk betrokken bedrijven in de regio. We bedanken onze ouders voor het stevige fundament waarop wij verder mogen bouwen. Zij leerden ons: ‘Haal uit het leven wat er in zit en stop je talenten niet in de grond.’

AIC kijkt daarbij ook om zich heen. „Wij denken dat je niet voor je eigen hachje op de wereld bent en je talenten moet gebruiken voor een breder doel. Het geeft veel voldoening om je steentje bij te kunnen dragen aan de maatschappij. We geloven dat we als



Familie Van der Sterre toont trots de Linnaeusonderscheiding.

Iris van der Sterre

**WIJ VOELEN ONS ENORM
VEREERD DAT WIJ DEZE
ONDERSCHIEDING
KRIJGEN.**

bedrijf die verantwoording ook hebben. Vaak is het voor ons een relatief kleine moeite, maar het brengt zoveel teweeg. Van ijsbaan tot festivals; we sponsoren bijna alle evenementen qua materieel, vaak mogen ze hekken, stroom of steigers bij ons komen lenen.” De verraste Job kon zich geen betere start van 2020 wensen. „Bijzonder dat wij als middelgroot bedrijf met 50 man tussen al die winnaars staan. Een positieve werkomgeving voor onze medewerkers, bouwen aan relaties en uitstraling van ons bedrijf is iedere dag ons doel. We zien deze prijs als kroon op ons werk.”

Het bestuur van de Maatschappij van Nijverheid en Handel heeft de rechten van de Linnaeusonderscheiding vanaf dit jaar overgedragen aan de Economic Board Noord Veluwe. Joost Fraanje, voorzitter van Economic Board Noord-Veluwe, vindt dat (oud) winnaars veel teweeg hebben gebracht ten nut van



Nieuwe juryvoorzitter Dick van Hemmen noemde de 20 nominaties uit de regio 'echte toppers'



de gemeenschap voor een toekomstbestendige regio. „Vaak zijn dat familiebedrijven; Linnaeus heeft dit voor de hele mensheid gedaan. De naar hem vernoemde onderscheiding is een erkenning voor het

belang van deze mensen als voorbeeldfiguren in de maatschappij. Dat bleek wel uit de maximale gunning in de zaal.”

WWW.DEDIAMANTVANMIDDENNEDERLAND.NL



NAMENS ONS EN HET GEHELE AIC TEAM BEDANKT VOOR DE EERVOLLE LINNAEUS ONDERSCHIEDING!



BOS BTC DOOR TRAINING SYSTEEM IN EIGEN BEHEER

Vanuit het installatiebedrijf dat zijn vader meer dan 65 jaar geleden begon, is Wim Bos (59) uit Putten Bos BTC gestart. Beveiliging doet Bos BTC al 35 jaar; telecommunicatie is al meer dan 30 jaar een belangrijke dienst. „Dat is van traditionele telefoonsystemen doorgegroeid naar de huidige ontwikkeling, waarbij de meeste systemen zich in de cloud bevinden. Via het internet ben je met je telefoontoestel verbonden.”

PUTTEN - Andries Lichtendonk (31) uit Putten is bijna zes jaar in dienst bij Bos BTC en is verantwoordelijk voor de afdeling telecom. „We proberen onze diensten uit te breiden bij bestaande klanten. We hebben veel klanten waar we beveiliging voor doen en hen helpen we ook om telecom beter in te kopen en te beheren. Ook gaan we op zoek naar nieuwe klanten.”

TRAININGSCENTRUM

Bos BTC biedt gratis trainingen aan, zodat aangesloten klanten het telefoonsysteem in de cloud zelf kunnen beheren vanaf hun computer. „Denk bijvoorbeeld aan dag- en nachtstanden (instellen van vakantiestand), doorschakelen van gesprekken, het maken van groepjes toestellen, benaming van

Wim Bos

**MET DE TELEFONIE-
DIENSTEN GAAN WE
EEN STAPJE VERDER EN
ONTZORGEN DE KLANT
VOLLEDIG.**

toestellen wijzigen. In ons trainingscentrum komen maximaal vijf of zes mensen tegelijk voor een interactieve training. Ze krijgen opdrachten en er is veel ruimte om vragen te stellen.”

Bij telefonie in de cloud is integratie van mobiele telefoons in het telefoonsysteem een dienst waar steeds meer vraag naar komt. De mobiele telefoon wordt onderdeel van je vaste telefonie oplossing. „Je belt met je mobiele telefoon via de telefooncentrale in de cloud, waardoor het vaste nummer van het bedrijf in beeld zichtbaar is. Het voordeel is dat zakelijk en privé toch gescheiden blijven (meer privacy) en in sommige gevallen worden gesprekken geregistreerd. Je kunt zien of een collega in gesprek is met zijn mobiele telefoon.”

ABCONNECT

Bos BTC draait al een aantal jaren een eigen platform, ABConnect. Dat levert de telefoniediensten en internetdiensten (DSL, glasvezel). Bos: „Wij beheren, installeren en onderhouden dit voor onze klanten. Met de telefoniediensten gaan we een stapje verder dan de willekeurige telecom- of ICT-leverancier. Wij leveren zakelijke mobiele abonnementen, zoals groepsabonnementen waar je gezamenlijk van databundels gebruik kunt maken. ABConnect is in feite een eigen provider, die gebruik maakt van het KPN netwerk. Dit kunnen ook losse sim only abonnementen zijn. Wij willen de klant volledig ontzorgen.”

Naast telecom- en ICT-activiteiten (waarbij diverse partners worden ingeschakeld) is Bos BTC ook al 35 jaar erkend beveiligingsbedrijf. Bos: „Beveiliging door camerasystemen, elektronisch inbraak alarm doen we voor particulieren, bedrijven en overheden. Camerasystemen zijn enorm in opkomst. Beelden zijn op allerlei apparaten terug te kijken; je kunt op afstand meekijken door bediening van een app. Ook faciliteren we toegangsverlening met een tag en plaatsen brandmeldinstallaties.”

„We beseffen hoe belangrijk systemen zijn voor onze klanten en daarom staan we 24/7 klaar om problemen op te lossen.”

In de komende uitgaves worden diverse uitgevoerde disciplines uitgelicht bij bedrijven nader beschreven.



Andries Lichtendonk (links) en Wim Bos in de nieuwe instructieruimte.

HOGHE ENG WEST 24 PUTTEN

0341-360555

WWW.BOSBTC.NL

WWW.ABCONNECT.NL



ENERGIETRANSITIE VRAAGT OM SAMENWERKING

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

Paul Verhoef

DE UITWERKING OP GEMEENTELIJK NIVEAU IS SUB-OPTIMAAL

2019 was het jaar van het Klimaatakkoord. In 2020 is de overheid aan zet om de regie te nemen in de weg naar verduurzaming van het bedrijfsleven en de woningmarkt.

Het Klimaatakkoord heeft enorme doelstellingen en ambities, maar het ontbreekt nog aan meer regie door de overheden, waardoor de transformatie van fossiel naar duurzaam per saldo te langzaam gaat. Gemeentes moeten eind 2021 een concreet plan hebben hoe ze voor 2030 hun opgelegde CO2 reductie realiseren en naar 2050 toe gasloos worden. Maar de uitwerking op gemeentelijk niveau is sub-optimaal.

Centrale en provinciale overheden zijn als eerste aan zet om de wettelijke verplichting te concretiseren

naar acties en activiteiten. Het is nu nog teveel hap snap en ieder voor zich. Eigenlijk is het voor iedereen nu nog heel erg onduidelijk wat er verwacht wordt. Er is een voorspelbaar overheidsbeleid nodig. Bijtelingspercentages voor elektrische auto's veranderen steeds en dat geldt ook voor subsidieregelingen voor zonnepanelen. Investeren wordt lastig als je niet weet welke fiscale maatregelen er komen. Innovaties uit bedrijfsleven blijven dan achter. Stabiliteit en visie voor de lange termijn waar ieder zich op kan richten is noodzakelijk.

Door de enorme opgave die gemeentes nu hebben in de concretisering van het Energieakkoord wordt voorbij gegaan aan de kansen die er liggen om door samenwerking op regionaal of provinciaal, niet alleen invulling te geven aan de energietransitie, maar ook aan de economische kansen die de transitie biedt.

De energietransitie is dus een kans bij uitstek om op de Veluwe echt met elkaar samen te werken. De



PAUL VERHOEF IS SINDS JUNI 2018 ALGEMEEN

DIRECTEUR VAN RABOBANK RANDMEREN.

HIJ GEEFT IN EEN COLUMN ZIJN VISIE OP HET MKB.

komende 30 jaar gaat een duurzaamheidseconomie ontstaan doordat bestaande woningen en bedrijfspanden allemaal omgebouwd moeten worden. Daar is heel veel kennis en innovatie voor nodig en het creëert veel werkgelegenheid. De eerste stap is de energietransitie regionaal te omarmen, hier een gezamenlijke visie op te ontwikkelen en een structuur neer te zetten om die samenwerking vorm te geven. Kennisontwikkeling en kennisdelen met alle relevante stakeholders dus.

Dat moet dan wel door alle stakeholders binnen de zogenaamde 3-0 driehoek (overheid, onderwijs, bedrijfsleven) omarmd worden. Overheden hebben hierin een initiërende en faciliterende rol. We hebben samen een morele verantwoordelijkheid om van de energietransitie een succes te maken. Maar het zou een gemiste kans zijn om dit niet aan te grijpen om in 2020 op de Veluwe de economische samenwerking echt vorm te gaan geven.

RABOBANK RANDMEREN

033-4675500

WWW.RABOBANK.NL/

LOKALE-BANK/RANDMEREN



Rick van de Kamp: „Succesvol product opleveren dat aansluit bij wensen klant.”

SNEL DE MARKT OP MET JOUW IDEE

HARDERWIJK - Index Software combineert drie ingrediënten tot een eigen formule om een software-product of een app snel en succesvol op de markt te brengen.

Rick van de Kamp legt stapsgewijs uit hoe dit proces verloopt. „Definieer als eerste een MVP (Minimum

Viable Product). Om er snel achter te komen of het product aansluit bij de behoefte van de branche of sector, toets je het idee als kleinste mogelijke versie - de essentie van het product. Zo voorkom je hoge ontwikkelkosten en een lange ontwikkeltijd. Ook voorkom je een mismatch aan wensen en functionaliteiten - en daarmee verspilling.”

De tweede fase is een prototype en validatie. „Voor je ook maar een regelcode programmeert - wat vaak het duurste is - maak je een volledig klikbaar prototype van het product. Met klikbare afbeeldingen wordt de werking en gebruikerservaring van de applicatie gesimuleerd. Zo kun je het product al presenteren aan de markt en de waarde ervan toetsen. Is het wel echt zo'n goed idee? Welke functionaliteiten kunnen nog worden toegevoegd?”

De laatste stap is de agile ontwikkelmethode. „In sprints van maximaal drie weken lever je delen van een product op. Wanneer je het product toetst tegen de markt en klanten voeden je met feedback, krijg je voortschrijdend inzicht. Door maximaal zes weken vooruit te kijken, blijf je flexibel en wendbaar om een andere richting op te kunnen gaan. Als resultaat kun je een succesvol product opleveren dat aansluit bij wensen van de markt.

Heb jij een goed idee? We begeleiden je graag naar een succesvolle lancering in jouw branche of sector.

DEVENTERWEG 2A HARDERWIJK

085-3034341

WWW.INDEX.NL

RICK@INDEX.NL



ONDERNEEM IN NIJKERK

ONDERDEEL VAN DE REGIO FOODVALLEY

- Centraal gelegen
- Direct aan de A28, bij de A1 en aan het spoor Amsterdam - Groningen
- Ruime vestigingsmogelijkheden door maatwerkoplossingen vanuit de gemeente

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie en is onderdeel van de Regio Foodvalley. Deze staat internationaal bekend om de unieke combinatie van agro, food en logistiek enerzijds. En kennis, research en innovatie anderzijds.

Bedrijfskavel
**Nijkerk
A28**

Ondernemen
doe je in Nijkerk

ARKERPOORT

SPOORKAMP

DE FLIER

WESTKADIJK

Regio
Foodvalley

Bekijk de mogelijkheden?
nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:
Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven
t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63

gemeente
Nijkerk

TOPCLEANING TEAMSPIRIT, SERVICE EN KWALITEIT

Eind december 2018 namen Chantal Drent en haar man Barry Evers bij stomerij Topcleaning het stokje over van Johan en Joke Elzerman. Ze kijken terug op hun eerste jaar op de nieuwe locatie en blikken vooruit op het nieuwe jaar.

HARDERWIJK - In de kerstgroet voor het personeel schreef Chantal Drent dat 'we in alle eerlijkheid aan elkaar hebben moeten wennen. Het was met vallen en opstaan, maar we hebben hard samenwerkt voor het afleveren van topkwaliteit. We zijn gedreven om het beste uit Topcleaning te halen. Met trots op ons team sluiten we dit jaar dan ook af met het behalen van het ISO certificaat'.

„Uit de kerstboodschap blijkt dat we eigenlijk heel tevreden kunnen zijn. We hebben het afgelopen jaar heel hard gewerkt. Door perikelen rond de overname was er veel onrust op de werkvloer en hadden bestaande klanten veel vragen. 'Wat staat er te gebeuren bij Topcleaning?' Wij hebben ons enorm ingezet om de rust terug te laten keren op de werkvloer en de werkwijze die er was te behouden, maar daar ook vooral in te investeren. We hebben gekeken naar verbeterpunten en kleine veranderingen op de werkvloer doorgevoerd op gebied van communicatie, registratie tot programmering van wasmachines.”



Barry Evers (foto) en Chantal Drent hebben met Topcleaning in 2019 het ISO certificaat behaald.

De klant merkt dat producten kwalitatief goed gereinigd zijn en wordt daarbij ook echt ontzorgd. „De ene klant vraagt om snelle reactie of brengt wekelijks de was, terwijl de andere een complexe vraag heeft, van het brandvertragend maken van tentdoeken voor grote evenementen tot het reinigen van brandweerpakken. Bij brand zijn wij voor de zakelijke klant 24/7 bereikbaar. Na een hotelbrand in Noordwijkerhout moest voor 186 kamers binnen vier dagen alle textiel gereinigd worden. Dat was alle hens aan dek. Na brand in opslag van een grote sportwinkel kregen we twee vrachtwagens vol met kleding en schoenen met brand- roet en waterschade.”

Chantal Drent

**PRODUCTEN WORDEN
KWALITATIEF GOED
GEREINIGD EN DE
KLANT WORDT ECHT
ONTZORGD.**

ISO CERTIFICERING

Vanuit brancheorganisatie Netex had Topcleaning al kwaliteitskeurmerken ontvangen, maar een ISO-certificering ontbrak nog. „Er wordt steeds meer

naar ISO-certificering gevraagd, met name door klanten uit de foodindustrie. Producten moeten ingepakt worden om besmetting te voorkomen en voor hygiëne moet bedrijfskleding gereinigd worden met desinfectie. Om in die behoefte te voorzien wilden we de ISO 9001-certificering behalen. Dit is een internationaal erkende norm op gebied van kwaliteitsmanagement om bedrijfsprocessen te beheersen en te verbeteren: van aansturing van ons als directie tot alles wat op de werkvloer gebeurt. Op 18 december hebben we de certificering behaald, maar in maart waren hier al de eerste gesprekken over. Door het team andere verantwoordelijkheden te geven zie je vooral sterktes naar voren komen en kunnen we de koers voor de komende jaren bepalen.

De verwachting voor het nieuwe jaar is dat we nu meer naar buiten gaan om niet alleen bestaande klanten te bezoeken, maar ook nieuwe binnen te halen om uit te groeien naar een diverser klantenbestand. Intern willen we ideeën uitwerken waar we de toekomst de markt mee op gaan.”

FAHRENHEITSTRAAT 50

HARDERWIJK

0341-414521

WWW.TOPCLEANING.NL



BRIX XO WIL CIRCULARITEIT IN DE REGIO

Jan-Berend Prins

**GEBRUIKTE MEUBELS
VERKOPEN GEEFT MIJ
MEER UITDAGING DAN
NIEUWE.**

Brixxo heeft momenteel veel klanten in de Randstad, maar wil in 2020 meer refurbished kantoormeubilair inrichten bij klanten in deze regio. Verkoper Jan-Berend Prins wil de slogan van Brixxo - mensen en meubels een tweede kans geven - graag bij bedrijven onder de aandacht brengen.

NIJKERK - Jan-Berend Prins (39) uit Nijkerk is per 1 maart tien jaar werkzaam bij Brixxo. Hij kwam binnen als magazijnmedewerker zonder ervaring in de branche. „Na een sollicitatie gaf de eigenaar mij een kans om een halve dag mee te lopen. Na een half jaar ben ik de verkoop ingerold en niet meer van kantoor gekomen.” Daar komt nu verandering in: Prins wordt het gezicht naar buiten toe. „De buitendienst is iets wat ik altijd al heb gewild. Maar als verkoper binnendienst had ik geen tijd en ruimte om structureel bestaande klanten te bezoeken. Vroeger kwamen de orders ons aanwaaien en dat is niet meer zo. We zijn nu van mening dat we het werk moeten gaan halen. Daarom werk ik vanaf 1 januari een halve dag binnen en ga een halve dag naar buiten. De ochtend is voor logistieke planning, offertes maken, mail en telefonie. 's Middags bezoek ik klanten in de regio Nijkerk, Ermelo en Harderwijk om kennis met Brixxo te laten maken.”

VERNIEUWING

2020 staat bij Brixxo in het teken van de vernieuwing. Er komt binnen afzienbare tijd een nieuw transportmiddel. De nieuwe bus wordt bestickerd met het nieuwe logo van Brixxo. „Verder krijgen we een nieuwe website in een rustig groene huisstijl en gaan van Exact over op een nieuw softwarepakket van King. Hiervoor moet de komende maanden de

magazijnhal op orde komen. Alles moet op voorraad worden gebracht, een barcode krijgen en gescand worden om in het nieuwe systeem te worden gezet. Vervolgens hopen we dat de nieuwe webshop medio februari online gaat. Clicks en views zullen de omzet een boost moeten geven.”

CIRCULAIR

Circulariteit en lagere transportkosten zijn voor Brixxo belangrijke pijlers. „Gebruikte meubels verkopen geeft mij meer uitdaging dan nieuwe. Spullen bij elkaar zoeken en ophalen en doorverkopen is prachtig. We willen meubels en mensen een tweede kans geven en dat verhaal wil ik graag in de regio

naar buiten brengen. Waarom zou je iets weggooien als het nog gebruikt kan worden? Gebruikte meubels met een nieuw blad erop stralen nog steeds eenheid uit. Bureaustoelen worden kosteloos in elkaar gezet door mensen met afstand tot de arbeidsmarkt. Door dat te vertellen hopen we de gunfactor te krijgen.”

In de praktijk werkt het bedrijf nog veel buiten de regio. „We doen veel in Amsterdam, Rotterdam, Noord-Holland en Brabant. Klanten van twee straten verderop wisten eerst niet eens dat Brixxo hier zit toen ze voor het eerst binnen kwamen. Graag willen we in onze directe omgeving meer klanten werven.”



ZIT-STA MEUBILAIR

Prins wil persoonlijke aandacht geven en bij levering uitleg geven hoe een stoel werkt. „Mensen vinden het mooi dat je mensen met afstand tot de arbeidsmarkt helpt, maar vinden een goed product ook belangrijk. Dat gaat bij ons hand in hand! Ik wil laten zien wat Brixxo doet qua ergonomie. Staand werken is gezond en de afwisseling in werkhouding - bijvoorbeeld 10 minuten staan en zitten - is belangrijk, net als een goede bureaustoel. Zit-sta meubilair is tegenwoordig

in, maar is in gebruikte vorm nog niet op de markt verkrijgbaar.”

SAMENWERKING

Om zichzelf beter te positioneren wil Brixxo een samenwerking met twee partijen intensiveren. „Joustra Herstoffering uit Harderwijk doet de stoffering van onze stoelen en staat goed bekend in de regio. Ook zij werken met mensen met afstand tot de arbeidsmarkt. Ook gaat ID Binnenhuisarchi-

tectuur - veruit onze grootste klant - ons helpen met het maken van tekeningen voor de inrichting. Hierbij worden ook gordijnen, kapstok en verlichting meegenomen.”

NIJVERHEIDSSTRAAT 27 NIJKERK

033-2461478

WWW.BRIX XO.NL



Jan-Berend Prins: „Waarom zou je iets weggooien als het nog gebruikt kan worden?”



Roodbeen is gek op kantoor. Al vanaf 1969 is de Nijkerkse kantoorleverancier dagelijks enthousiast aan het werk om mensen fluitend naar het werk te laten gaan. „Met onze jarenlange kennis en ervaring creëren we een gevoel van welkom.”

NIJKERK - Vorig jaar vierde Roodbeen haar 50-jarig jubileum. Het bedrijf geldt al vanaf de start in 1969 als een betrouwbare partner en een stabiele leverancier voor alles op gebied van kantoor. „We zijn een bedrijf dat service hoog in het vaandel heeft staan en gemaakte afspraken nakomt. Kwaliteit staat bij ons op één”, verzekert Anne Breijer.

Doordat Roodbeen verschillende producttakken heeft, kan het team alles leveren voor een totaalinrichting van kantoor. Roodbeen is leverancier van multifunctionele kopieermachines, kantoorartikelen,

kantoormeubilair én eigen koffie. Directeur-eigenaar Richard Breijer, al sinds 1990 werkzaam bij het familiebedrijf, is blij dat mensen Roodbeen zien als hun bedrijf. „Bij ons zijn vaste medewerkers verantwoordelijk voor hun eigen productgroep. Zo ziet Boukje LEUT Koffiemakers als haar project. Bij Anne is projectinrichting de hoofdmoot.”

De totaalinrichting van een kantoorpand wordt anders aangepakt dan het leveren van printpapier. Maar ongeacht de ordergrootte is het klantcontact intensief. Richard: „Het fundament van Roodbeen wordt gevormd door mensen die hier al meer dan 15 jaar werken. Zij kennen de klant goed. We leiden ook jongere collega's op naar hoger niveau en zijn erkend bedrijf voor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt.”

LEUT KOFFIE

LEUT is in 2015 opgericht als eigen koffiemark. Boukje Mannens: „We zijn met een eigen melange koffie gestart omdat we dit zien als middel om verbinding te maken. Veel ideeën komen tot stand onder het genot van een kop koffie van LEUT. We kunnen bedrijven voorzien in het totaalpakket van

koffiemachines en bijbehorende ingrediënten. Ook bij de inrichting tekenen we vaak een koffieplek in voor ontspanning. We hebben barista's in dienst die bij evenementen en openingen op locatie koffie maken.”

'POSITIEF EIGENWIJS'

Roodbeen profileert zichzelf als 'positief eigenwijs'. Richard: „We staan ergens voor en onze klantengroep kiest daar bewust voor. We zijn hartstikke eerlijk, open en transparant in advies. We durven ook nee te zeggen tegen een klant.”

Anne: „We hoeven niet altijd een nieuw product te verkopen; soms volstaat ook het vervangen van een onderdeel: het 'refurbishen' van machines en kantoormeubilair. We zijn een meedenkende samenwerkingspartner in plaats van een leverancier.”

VERBINDING MAKEN

Roodbeen gaat daarbij voor een lange termijn relatie. „We zijn sterk in verbinding maken met de klant en gaan dieper met hem in gesprek. Doel is vertrouwen wekken zodat de klant ook andere producten afneemt en terugkomt voor een tweede en derde aankoop. Ongeacht of we kantoormachines, -artikelen of

Richard Breijer, Anne Breijer en Boukje Mannens aan tafel
bij opdrachtgever Apollo Workspaces in Nijkerk.

ROODBEEN ALLES VOOR KANTOOR

meubilair verkopen; de intentie is op alle niveaus ons best doen voor de klant en oprechte interesse tonen in de mens. We maken eerst persoonlijk contact en inventariseren door de juiste vragen te stellen de behoefte. Na inventarisatie volgt een passend advies op basis van functie, levensduur en belastbaarheid. We doen een aanbod van wat actueel is."

INRICHTING

Bij het kantoorinrichting tekent en ontwerpt Roodbeen de ruimte op basis van eigen input en ervaring. Roodbeen heeft een eigen servicedienst in huis voor het plaatsen van meubilair, het leggen van vloeren, het installeren en aansluiten van printers en kopieermachines en koffieapparatuur. Richard: „Als

vakspecialisten attenderen we klanten op wat in de markt gaande is. De wensen van de klant vertalen we naar een effectieve kantoorinrichting. Daarbij hebben we een keuze gemaakt in betrouwbare producten, waar levensduur en kwaliteit echt vooropstaan. Herstofferen is daardoor ook mogelijk. Anne: „We komen zowel voor één bureaustoel of werkplek als voor een totale inrichting van het pand. Uit de vraag naar een bureau kan een complete werkplek komen."

Anne en Boukje bezoeken namens Roodbeen vaak evenementen van Stad in Bedrijf. „Spreek hen eens aan of kom langs voor een kopje LEUT koffie."

Richard Breijer

**WE ZIJN HARTSTIKKE
EERLIJK, OPEN EN
TRANSPARANT IN ADVIES.**

BOEKDRUKKER 15 NIJKERK
033-2475100
WWW.ROODBEEN.NL



FIRA WONEN

— OUTLET & EXPERIENCE —

**OOK OP
ZONDAG
GEOPEND**
12.00u / 17.00u

Inspired by PTMD



NIEUW BIJ FIRA WONEN COMPLETE KANTOORINRICHTING

Nieuw bij FIRA WONEN is dat u op afspraak boven kunt kijken naar de unieke inrichting van diverse kantoren (totaal 600m²). Elk kantoor is ingericht met een eigen stijl, zo ziet u de diverse mogelijkheden om uw werkplezier en dat van uw personeel te vergroten! Laat u inspireren en creëer uw eigen unieke kantoorruimte.

Plan een afspraak en bel; 0341 745647.

NU VOLOP 2020 TRENDS IN ONZE EXPERIENCE

Elke week komen er weer veel nieuwe items binnen. In onze outlet is er heel veel korting en in ons experience gedeelte laten we de mooiste woontrends zien!

600 m²
kantoor-
inrichting
1400 m²
outlet &
experience

www.firawonen.nl



800 m vanaf het
Waterfront. Direct
aan de afrit N302

Marie Curiestraat 2B Harderwijk

Vijf jaar geleden ging QA-ICT in Nunspeet van start. „Nog steeds doen we elke dag ons best om een heel toegankelijk ICT-bedrijf te zijn dat hoge kwaliteit biedt en waar de klant zich thuis voelt”, zegt eigenaar Gerwin Foppen. Enkele maanden geleden verhuisde het bedrijf naar een duurzaam nieuwbouwpand aan Ronding 19 in Nunspeet.

Gerwin Foppen en Esther Bouwman voor het nieuwe pand van QA-ICT:
„Opslag in het datacenter is verzevoudigd.”



"ICT MOET NET ZO BETROUWBAAR EN VEILIG ZIJN ALS WATER UIT DE KRAAN"

De aanpak van QA-ICT blijkt te werken. Partner Esther Bouwman vertelt: „De opdrachtgevers melden zich spontaan bij ons aan. Dat hebben we te danken aan de vele klanten die vanaf het eerste moment tevreden zijn over onze dienstverlening en dat doorvertellen. Dat is de beste reclame die maar mogelijk is.”

VERTAALSLAG

Gerwin Foppen: „Wij communiceren over service en diensten en we vallen de opdrachtgevers niet lastig met ingewikkelde technische details. We vertalen de wensen, vragen en behoeften van de opdrachtgevers naar technische oplossingen, waarmee ze zo gebruiksvriendelijk, zo efficiënt mogelijk en zo veilig mogelijk kunnen werken. Als er vragen of knelpunten zijn, kunnen de klanten altijd contact met ons opnemen. Dan komen we via de helpdesk meteen in actie. Klanten kunnen ons voor de complete omgeving van ICT en telefonie benaderen. Wij zijn hun vaste aanspreekpunt en daarom vinden we korte lijnen essentieel.”

EIGEN DATACENTER

Tot de opdrachtgevers behoren grote landelijke organisaties in de publieke sector en de medische branche. De meeste opdrachtgevers maken gebruik

van de diensten van QA-ICT voor de optimalisatie van hun geautomatiseerde bedrijfsprocessen en hun kantooromgeving.

Het bedrijf maakte de afgelopen jaren een opmerkelijke groei door. Zowel in het aantal medewerkers als in het aantal klanten. Met de introductie van een eigen datacenter werd de behoefte aan meer ruimte ook groter. De oplossing daarvoor werd gevonden in de nieuwe vestiging. „Sinds de verhuizing naar ons nieuwe pand aan Ronding 19 is de opslag in ons datacenter verzevoudigd”, zegt Gerwin Foppen. Esther Bouwman vult aan: „Veel Cloud-toepassingen worden ondergebracht bij buitenlandse datacenters, zoals in Azië of Oost-Europa. ICT is voor veel mensen ongrijpbaar. Het geeft ons en vooral onze klanten vertrouwen dat ons beveiligde datacenter gewoon in Nunspeet staat.”

UITWIJKDIENST BIJ CALAMITEITEN

Een andere opvallende service van QA-ICT is de zogeheten ‘uitwijkdienst’. Gerwin Foppen legt uit: „Wij maken continu een back-up van de complete ICT-omgeving van een klant. Die testen wij ook voortdurend. Mocht een bedrijf onverhoopt getroffen worden door een calamiteit, zoals een brand of een lekkage, dan kunnen wij binnen een paar uur de complete klantomgeving online hebben. Zodat de

sleutelpersonen van die organisatie vanaf de werkplekken die wij in ons pand ingericht hebben, vrijwel meteen door kunnen werken. Op deze en allerlei andere manieren ontzorgen we onze klanten. Want ICT moet gewoon altijd werken en net zo betrouwbaar en veilig zijn als water uit de kraan.”

De officiële en feestelijke opening van het nieuwbouwpand aan Ronding 19 vindt plaats op donderdag 16 april. Dat is ook meteen een mooie aanleiding om het vijfjarig jubileum te vieren.

QA-ICT
ICT & SECURITY PROFESSIONALS
RONDING 19, NUNSPEET
0341-759 555
WWW.QA-ICT.NL



Bedrijfsleider Martijn van den Berg en accountmanager zakelijke markt Kees Stam van Auto Palace Harderwijk, dat per 1 januari ook Hyundai-dealer is.



AUTO PALACE PARTNER VOOR ZAKELIJKE MOBILITEIT

KEES STAM (55) IS ACCOUNTMANAGER BIJ AUTO PALACE HARDERWIJK. AL SINDS JUNI 2015 IS HIJ HET GEZICHT VOOR DE ZAKELIJKE MARKT IN DE REGIO HARDERWIJK EN FLEVOLAND. „IK INFORMEER EN ADVISEER ONDERNEMERS OVER ZAKELIJKE MOBILITEIT. DIT ZOWEL OP HET GEBIED VAN PERSONENAUTO'S ALS BEDRIJFSWAGENS.”

HARDERWIJK - De Auto Palace Groep, verspreid over Noord- en Oost-Nederland, is een dealerorganisatie die negen personenautomerken en vier bedrijfswagenmerken vertegenwoordigt en dit jaar 70 jaar bestaat. „In Harderwijk zijn we dealer van Peugeot, Fiat en sinds 1 januari Hyundai. Voor zowel Peugeot als Fiat zijn wij Professional Center, speciaal voor het MKB. Ons producten- en dienstenpakket is erop gericht de ondernemer met een wagenpark te ontzorgen en mobiel te houden.”

ONE STOP SHOPPING

De bedrijfsauto is een onmisbare schakel in het bedrijfsproces. Staat de bedrijfswagen stil, dan ligt het werk ook stil. „Binnen mijn rol als accountmanager help ik klanten bij het vinden van de beste mobiliteitsoplossing, zodat de ondernemer met zijn wagenpark volledig ontzorgd wordt. Of het nu gaat om op- of ombouw, (short)lease, financiering, een autoregeling of onderhoud; ik denk met de klant mee en adviseer graag. Eén contactpersoon voor alle vraagstukken scheelt de klant geld en tijd.”

ELEKTRIFICEREN WAGENPARK

„Na al enkele jaren ervaring met elektrische personenauto's bij Auto Palace staan we nu aan de vooravond van het elektrificeren van de bedrijfswagens. Dit jaar komt zowel Fiat als Peugeot met elek-

trische varianten op de bestaande bedrijfswagenlijn”, vertelt Martijn van den Berg (42), sinds april 2019 bedrijfsleider bij Auto Palace Harderwijk. „Dat heeft te maken met de energietransitie die wereldwijd een issue is. Zowel Peugeot als Fiat speelt in op de behoefte aan alternatieve brandstoffen.” Ook Auto Palace neemt daarin zijn verantwoordelijkheid. „We zijn sinds 2017 officieel erkend duurzaam; in de praktijk betekent dit o.a. dat we alleen maar stille en zuinige banden verkopen en de gebruikte banden op milieuvriendelijke wijze afvoeren.”

Kees Stam

**EÉN CONTACTPERSOON
VOOR ALLE VRAAG-
STUKKEN VOOR DE BESTE
MOBILITEITSOPLOSSING.**

GEBRUIK BOVEN BEZIT

In autoland verschuift het bezit naar het gebruik. Daarom heeft Auto Palace sinds vorig jaar een eigen leasetak: Auto Palace Lease. Ook bij lease heeft Stam een adviserende rol. „Grote voordelen van leasen zijn: een vast kostenplaatje per maand, je hoeft geen

kapitaal in het wagenpark te steken, maar kunt je geld besteden aan je bedrijfsactiviteiten. Daarnaast zijn er geen onverwachte kosten voor onderhoud en worden administratieve taken uit handen genomen.”

HYUNDAI DEALERSCHAP

Auto Palace is inmiddels erkend reparateur en verkooppunt voor Hyundai. Van den Berg: „Per 1 januari hebben wij het dealerschap van Wittenberg overgenomen. Een succesnummer van Hyundai is de Kona Electric; een zakelijk interessante auto gezien de lage bijtelling van 8 procent. Een andere interessante auto voor zakelijk gebruik is de Hyundai Ioniq. Beide auto's zijn ook in hybride uitvoering leverbaar. Doordat we het klantenbestand van Wittenberg hebben overgenomen, kunnen wij hen ook onderhoud en reparatie aanbieden. Dat doen wij vanuit ons pand aan de Zuiderbreedte 6.”

ZUIDERBREEDTE 6 HARDERWIJK

06-19404642 (KEES STAM)

WWW.AUTOPALACE.NL

STAM@AUTOPALACE.NL



STICHTING PODIA HARDERWIJK EN STAD ALS PODIUM SAMEN STERK



Priscilla Smit en Jos Vijverberg willen door krachten te bundelen een kwalitatief goed programma neerzetten.

Zij van de stenen, hij van het aanbod. Priscilla Smit, algemeen directeur van Stichting Podia Harderwijk en Jos Vijverberg, directeur van Stad als Podium zien het niet zo zwart wit. Beiden zijn officieel in deze functies gestart op 1 januari van dit jaar, maar werken al maanden nauw samen. In januari werd bekend dat Theater Harderwijk nog tenminste drie jaar als binnen podium blijft bestaan en in opdracht van Stad als Podium 40 professionele voorstellingen organiseert in de theaterzaal aan de Stationslaan.

HARDERWIJK - Smit is blij met het raadsbesluit en laat er geen gras over groeien; de eerste optie voor een populaire artiest in seizoen 2021-2022 staat al gepland. „Ik heb ambitie voor de stad en had het eeuwig zonde gevonden als we voor dit genre programmering hadden moeten uitwijken naar andere steden.” Naast de professionele programmering blijft het theater ook de amateurkunsten faciliteren. „Juist die combinatie van professioneel én amateur, daarin zit de grootste kracht.”

Haar persoonlijke missie is (jong) talent te inspireren groots te dromen en hen een podium te bieden. „Ik ben meer dan ooit gemotiveerd om de kansen van lokaal talent verder uit te bouwen en wil tegen iedereen zeggen 'Pak dat podium'. Natuurlijk beschikken wij over drie professionele podia, maar het gaat veel meer om de gedachte die daarachter zit. Laat jezelf zien, jouw bedrijf of deel je idee, je verhaal of je talent. Laat zien wat je de stad te bieden hebt, daarvoor hoeft je niet per se zelf de bühne op.” Als voorbeeld noemt zij de concertreeks van Jazz on the Corner. „Vanuit liefde voor jazzmuziek van twee zeer bevlogen inwoners van Harderwijk is een fantastische reeks ontstaan waarvoor nu zelfs aanvragen van internationale artiesten bij hén komen om de Catharinakapel te kunnen bespelen.” Twee

van deze concerten worden mogelijk gemaakt in samenwerking met Stichting Stad als Podium. Jos Vijverberg vindt dit een goed voorbeeld van waar Stad als Podium voor staat, waarin Jazz on the Corner en de Catharinakapel elkaar gevonden hebben. „Door krachten van culturele partners met expertise, passie en ervaring te bundelen, kunnen we gezamenlijk op diverse buiten- en binnenlocaties een prikkelend, verrassend maar vooral kwalitatief goed programma neerzetten. Dit maakt Harderwijk nog aantrekkelijker voor de inwoners en mensen die de stad bezoeken.”

Priscilla Smit en Jos Vijverberg

JUIST IN KRUIS-BESTUIVING ZIT DE MEERWAARDE VOOR DE STAD.

CULTURELE KRUISBESTUIVING

Door de stad Harderwijk echt als podium te gebruiken en niet meer in hokjes te denken, ontstaat er kruisbestuiving en juist daarin zit de meerwaarde voor de stad volgens Smit en Vijverberg. Er wordt gekeken waar een activiteit het beste tot zijn recht komt. Zo wordt er de ene keer gekozen voor een locatie zoals de MESS of het Hortuspark, en komt een andere activiteit weer beter in California tot zijn recht.

UNIEKE AMBIANCE

De diversiteit aan podia binnen de stad biedt voor ieder wat wils. Smit is dan ook trots op al 'haar' drie locaties, met elk hun unieke karakter en ambiance. Zo heeft Theater Harderwijk vijf traptreden over de gehele breedte van het podium wat uniek is en favoriet bij artiesten. Zij maken er graag gebruik van om nog dichterbij hun publiek te komen. De Catharinakapel is zeer geliefd in Harderwijk. In heel Nederland zijn er slechts twee kapellen met een bovenzaal. De benedenzaal trekt internationale artiesten die hier graag willen spelen vanwege de akoestiek en ambiance. Muziekpodium Estrado biedt tegenwoordig ruimte aan plaatselijke bands, een koor en dansschool. Estrado is laagdrempelig, geen poespas, gewoon goede muziek voor echte liefhebbers.

De deuren van Theater Harderwijk, de Catharinakapel en muziekpodium Estrado staan voor zowel artiesten als publiek wagenwijd open.

VERHURINGEN

Alle drie locaties zijn ook beschikbaar voor verhuringen aan groepen en partijen.

THEATER HARDERWIJK

De theaterzaal heeft 560 zitplaatsen. Met de technische faciliteiten én de vakkundige begeleiding van de medewerkers biedt het theater volop mogelijkheden. Amateurtheater, een eindmusical, een netwerkbijeenkomst, een bedrijfspresentatie of de presentaties van een dans-, acteer- of zangschool: het theater biedt voor iedereen een professioneel podium.

CATHARINAKAPEL

De intieme Catharinakapel is een prachtige historische kapel midden in het centrum van Harderwijk. De ambiance, de diversiteit en de toegankelijkheid vormen samen een prachtig decor voor particuliere (culturele) evenementen, huwelijksvoltrekkingen en bedrijfspresentaties. De bovenzaal van de kapel heeft een capaciteit voor maximaal 70 personen en biedt mogelijkheden voor een vertoning van een film en of het geven van een voorstelling.

MUZIEKPODIUM ESTRADO

Bij muziekpodium Estrado zijn de mogelijkheden eindeloos. Met een capaciteit van 400 personen is het een perfecte locatie voor bijvoorbeeld dansfeesten, recepties, netwerkbijeenkomsten en bedrijfsevenementen. Naast de zalen zijn er ook repetitieruimtes. Er is een bar aanwezig en ruimte voor een dj en/of een band.

Wilt u meer weten over de mogelijkheden die de locaties te bieden hebben? Neem dan vrijblijvend contact op met ons via 0341 41 64 47. Wij denken graag met u mee!

WWW.THEATERHARDERWIJK.NL
WWW.STADALSPODIUM.NL





NIEUWJAARSBIJEENKOMST IN WINTERSFEER BIJ FLEVONICE

Maar liefst 130 leden en ongeveer 20 gasten bezochten de Nieuwjaarsbijeenkomst 2020 van Stad in Bedrijf op de prachtige locatie van Flevonice.

BIDDINGHUIZEN - 2019 was het jaar van de nieuw vormgegeven website, een nieuwe huisstijl voor het magazine en de eerste speciale uitgave voor de doelgroep techniek & technologie. „Branche gerelateerde uitgaven zullen in de toekomst vaker voorkomen”, zei Corinne Dikkerboom, die voor 2020 het regionetwerk Stad in Bedrijf wil laten groeien van 220 naar 240 leden.

Vivian en Maarten van der Ven runnen samen met Kristel Pinkster het familiebedrijf Flevonice. Dat familiale gevoel wordt door het personeel overgebracht op de gasten. Na de overname in 2012 is er veel veranderd. De ijsbaan ging van 5 naar 3 kilometer lengte. Het restaurant is compleet veranderd en naast het winterseizoen van drie maanden met fun curling, drift karten en ijssjoelen is er een zomerprogramma ontwikkeld, met o.a. real life gaming, obstacle run parcours en kinderspeeltuin. Vivian van der Ven: „Flevonice heeft het hele jaar door activite-

iten voor bedrijven, scholen, verenigingen, families en vriendengroepen; van familiefeest tot vergadering en van bedrijfsfeest tot groot evenement; De horeca is in eigen beheer, het evenemententerrein is 53 hectare groot en in het hoogseizoen komen hier 2000-4000 mensen per dag.”

Maarten van der Ven

**WE ZIJN ERVAN
OVERTUIGD DAT DIT EEN
VOORBEELDPARK VOOR
NEDERLAND WORDT.**

De grootste uitdaging voor Flevonice zijn de energiekosten. In 2016 is een eerste zonnepark ontwikkeld en in 2019 is een tweede zonnepark in gebruik genomen van in totaal 2 megawatt - 2 hectare van in totaal 8000 panelen. Uiteindelijk wil Flevonice naar een zonnepark van ruim 40 megawatt - het energieniveau van twee windmolens. De vergunning is verleend, de financiering is rond, al wacht Flevonice nog op goedkeuring van de subsidieaanvraag. Maarten van der Ven: „We blijven een mooie recreatiebestemming waar de ijsbaan doorheen loopt. Het idee is een kasteeltuin met de zonnepanelen

als bloembedden 80 centimeter boven de grond. We zijn ervan overtuigd dat dit een voorbeeldpark voor Nederland wordt.”

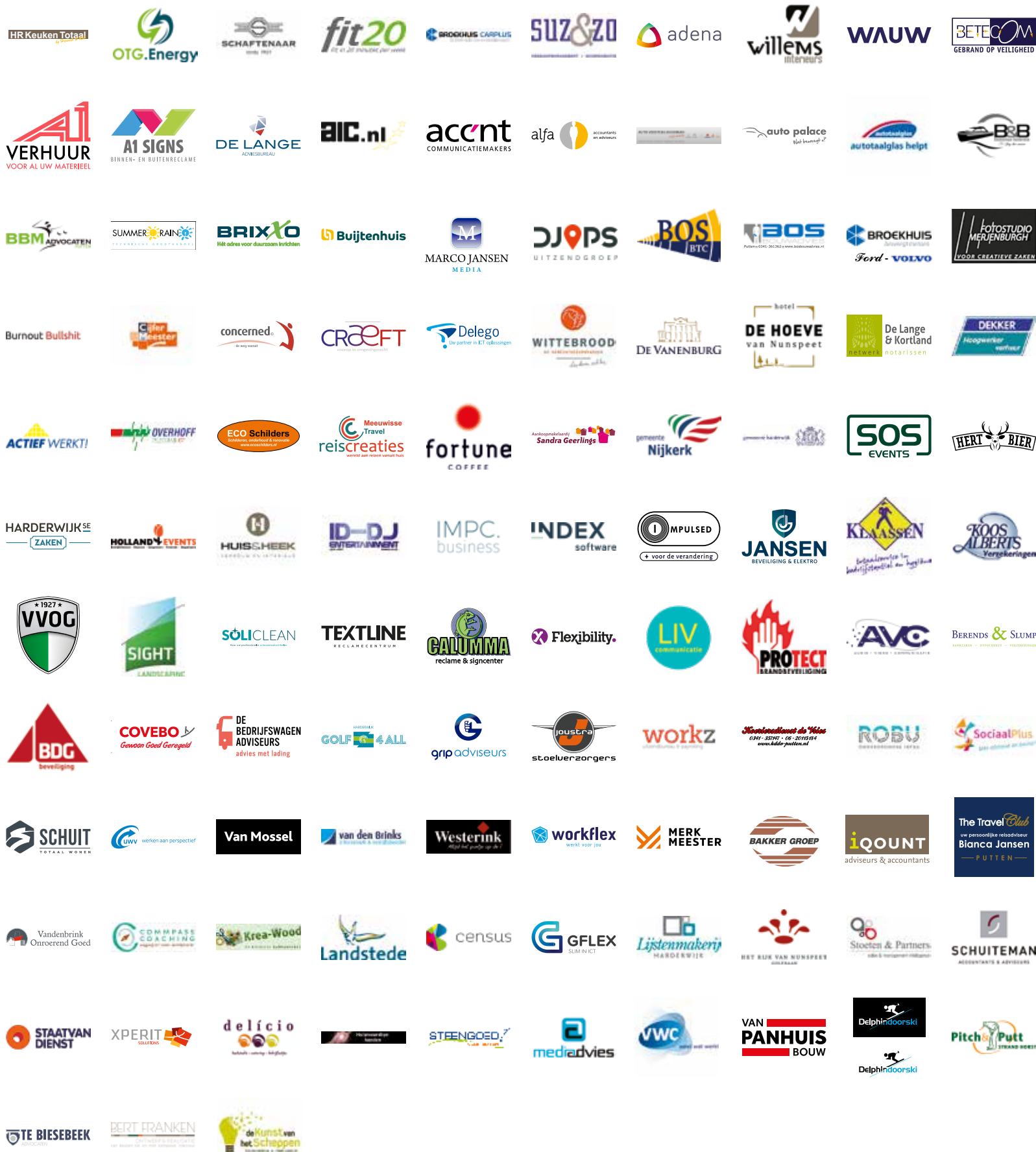
Na een toast op het nieuwe jaar ging een deel van de groep het ijs op voor fun curling en koos het gros voor de rondleiding met gastheer Maarten van der Ven. Terwijl de thermometer 7 graden aangaf en er een stevige wind waaide over de baan, liet hij zien dat het ijs gekoeld werd tot -12 graden door machines en een buizensysteem. „De vloeistof is niet schadelijk voor het milieu en zorgt voor een 8-10 centimeter dikke ijslaag.”

Terug in het restaurant kon iedereen genieten van een heerlijk stampottenbuffet - van de bekende boerenkool met worst tot zuurkool met banaan - en werd er met een drankje nog volop genoten.



WWW.FLEVONICE.NL





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



BELEEF HET IN DE POLDER!

Sports & fun op oer-Hollandse bodem



DRIFT KARTEN · OBSTACLE RUNNING · MOON TREES

nice
to meet

WWW.FLEVONICE.NL

Strandgaperweg 20 · 8256 PZ Biddinghuizen · T. 0321 33 50 99 · info@flevonice.nl