

STAD IN BEDRIJF

BUSINESSMAGAZINE: DE KRACHT VAN VERBINDEN



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

UITGAVE JULI 2020 JAARGANG 23 EDITIE 5

9

Regionaal specialist in zonne-energie

Auto Flevo met vertrouwd gezicht verder als Pouw Harderwijk

P. 10

DE WIJDE WELLEN ALS VERLENG- STUK VAN DE BOULEVARD

P. 14

STADINBEDRIJF.NL

WILFRESH CONSULTANCY ADVIES MET COMPASSIE VOOR DE MENS

PUTTEN - Met een achtergrond in Human Resources en Facilitair Management kijkt Wilfred Stegehuis (55) uit Putten met een heldere en open blik naar organisaties. „Mijn kracht ligt in de compassie en liefde voor de mens.”

Werkgevers zijn het liefst bezig met ondernemen. „Als je bedrijf groeit, komen er veel extra zaken bij kijken. Dit kan je van je doel afhouden”, stelt Wilfred.

De visie van Wilfresh Consultancy rust op drie bouwstenen: Strategie, operatie en organisatie. „Waar wil je naar toe met je organisatie? Wat is je strategie en is je organisatie daarop ingericht? Het is daarom belangrijk dat de juiste persoon op de juiste plek in de organisatie zit en kan doen waar hij of zij goed in is. Dit geeft plezier en voldoening in het werk.”

Met een open blik kijkt Wilfred naar de organisatie en analyseert problemen en knelpunten. „Ik sta naast de ondernemer en werknemer met een hulpvraag. Met heldere inzichten en een groot invoelingsver-

mogen help ik om overzicht te krijgen, door vanaf de basis naar de organisatie te kijken.”

„Ik ga in gesprek met de opdrachtgever en medewerkers om te beoordelen hoe de individuele krachten verbonden kunnen worden en processen verbeterd kunnen worden. Afhankelijk van de vraag kan ik diverse tools inzetten – o.a. Belbin teamrol management of strategische personeelsplanning – waarbij ik altijd de drie bouwstenen als basis houd.”

Naast deze consultancy is Wilfresh inzetbaar als interimmanager voor HRM-gerelateerde opdrachten.

„Wil je meer info, of heb ik je geïnteresseerd, maak dan vrijblijvend een afspraak.”

WILFRESH CONSULTANCY
KOZAKKENWEG 15 PUTTEN

06-25045597

WWW.WILFRESHCONSULTANCY.NL



Wilfred Stegehuis: „De visie van Wilfresh Consultancy rust op Strategie, operatie en organisatie.”

HARDERWIJK - Stefan Hoorn, student Bouw & Architectuur niveau 4, heeft met Landstede MBO meegedaan aan de Hibertad Challenge. Opdracht was een duurzame, verplaatsbare zorgunit ontwerpen voor de Baalderborg Groep, een instelling voor mensen met een verstandelijke beperking.

„Onze unit is verplaatsbaar door hem op een vrachtwagen te zetten, maar ook multifunctioneel. De opdracht was twee ontwerpen maken: een studio ter grootte van 30 m2 en een appartement van 45 m2. Ons ontwerp is modulair en flexibel: je kunt door de opbouw van blokken van een studio een appartement maken, maar ook van het appartement een studio maken als de zorgvraag verandert. Zo is er nooit overbodige ruimte”, vertelt de student (18) uit Kampen.

Stefan zat eerst in een projectgroep van zes medestudenten die later werd uitgebreid. Hij deed de opdracht deels tijdens zijn stage. „Vanuit de opleiding Middenkaderfunctionaris bouw was het verplicht deze opdracht te doen. Bij projectmatige schoolopdrachten vind ik het interessant hoe zo'n proces loopt. Ook heb ik geleerd dat een constructie met tien centimeter dikke platen van kruislaag hout heel sterk is.” Bij de finale presenteerde hij het ontwerp online met een filmpje aan de jury. In totaal deden zes ROC's

'PROCES TIJDENS PROJECTOPDRACHT IS INTERESSANT'

mee aan de Hibertad Challenge. Helaas eindigde Landstede buiten de top-drie. „Daar baalde ik van, want je steekt er veel tijd in. Als ik ergens aan begin, wil ik het goed doen en als ik met een wedstrijd mee doe, wil ik ook winnen. Dit was niet ons eerste project, maar meedoen aan een prijsvraag was nieuw. We weten nu hoe we het de volgende keer beter aan kunnen pakken.”



WWW.LANDSTEDE.NL

Stefan Hoorn, student Landstede: „De opdracht was een verplaatsbare zorgunit ontwerpen.”

Vertrouwen!

Afgelopen week hebben we met de leden van het netwerk Stad in Bedrijf gesproken over vertrouwen. Hoe bouw je aan de vertrouwensband met je klant? Vol vertrouwen moet je als ondernemer vooruit blijven denken. Daarom is een goede voorbereiding voordat je een (nieuwe) klant gaat bellen/bezoeken essentieel. Leo Mulder heeft een 30tal leden geholpen bij diverse vraagstukken die voorbij komen in het verkoopproces. Maar één ding: "vergeet jezelf niet, **jij** bent uniek". Zorg dat **jij** met je bedrijf regelmatig op diverse platformen zichtbaar blijft. Ook dat schept vertrouwen.

Waardevolle en 'leuke' verhalen spreken je doelgroep aan. Je wekt hiermee hun interesse en zelfs blijvende aandacht. Want als je met regelmaat verhalen deelt, blijft je doelgroep terugkomen voor meer.

Je kan inspelen op de emotie van je klant, zodat je een goed gevoel oproept. En dat werkt zeker ook voor jouw onderneming. Want daar leven allerlei verhalen die je kunt delen met je (potentiële) klanten.

Wat brengt jouw product of service bij klanten teweeg? Wat zijn belangrijke mijlpalen in het bestaan van je onderneming? Dat zijn verhalen die interessant zijn voor je klanten. Want je laat hen zo zien wat er achter je website en bedrijfspand zit. En daarmee geef je hen een gevoel van nabijheid. Dat gevoel wordt steeds meer een doorslaggevende factor in hun keuze.

Het gaat om de echte emotie, daar zit de overtuigingskracht in. Vertel vooral zelf of door een collega het verhaal, dat geeft het beste resultaat. Vergeet ook op je eigen website niet het tabblad 'over ons' persoonlijker te maken. Wellicht nieuwe foto's plaatsen, misschien wel een kort filmpje.

In dit magazine staan weer mooie verhalen van de mens en zijn/haar bedrijf. Ondernemers die vol vertrouwen zijn begonnen aan de tweede helft van dit jaar.

Laten we elkaar samen helpen een goede start te maken na de zomer. Ieder heeft tenslotte zijn eigen expertise.

Stad in Bedrijf wenst u een fijne zomer.

Corinne

LEO MULDER, TRAINER BIJ KENNETH*SMIT:

"EEN GOED BESLUIT HEEFT GEEN CONCURRENTIE!"



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



INTERVIEWS & 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



Marcus, Nick en Yolanda Justus hebben in hun familiebedrijf Justus Slijptechniek geïnvesteerd in nieuwe machines.

JUSTUS SLIJPTECHNIEK MAAKT GEREEDSCHAP ALS NIEUW

HARDERWIJK – Al ruim 30 jaar is Justus Slijptechniek het vertrouwde adres voor het slijpen van gereedschap. Marcus en Yolanda Justus staan voor vak-kennis, persoonlijk klantcontact en goede service.

Marcus Justus (58) begon in 1987 als eenmans-zaak; zijn vrouw Yolanda (57) kwam begin jaren 90 het bedrijf versterken. Na zes jaar aan de Fahrenheitstraat 1 ging in 1996 hun wens in vervulling met

de bouw van een eigen pand aan de Fahrenheitstraat 70. Vanaf deze locatie op Lorentz II wordt de klant nog steeds bediend.

Yolanda doet de administratie en is veel op de weg voor de haal- en brengservice. De bus heeft sinds kort belettering en de website is vernieuwd. „We slijpen hoofdzakelijk gereedschappen, zoals cirkel-zagen, boren, frezen, messen en beitels. Dit doen

we voor de hout- en metaalbewerking, de grafische, kunststofverwerkende en foodindustrie. Ook helpen we de particulier met zijn tuingereedschap en keukengerei. We verkopen ook al dit gereedschap, als slijpen niet meer lukt. Het werkgebied is de regio Veluwe en Flevoland.”

Marcus is vooral in de werkplaats te vinden. „We hebben de laatste vijf jaar veel geïnvesteerd in nieuwe machines. Inmiddels zijn alle grote machines vervangen. Dit door de groei, maar ook de technologie in de slijpwereld staat niet stil.”

OPVOLGING

Sinds september 2019 werkt oudste zoon Nick (29) in de slijperij en ook jongste zoon Sven (27) heeft toekomstambities in het bedrijf. Yolanda: „Het is een voorrecht dat de volgende generatie geïnteresseerd is en het bedrijf wil voortzetten. We kiezen er bewust voor kleinschalig te blijven met korte lijntjes en goede service naar de klant. We denken mee en de koffie staat altijd klaar.”

JUSTUS SLIJPTECHNIEK
FAHRENHEITSTRAAT 70 HARDERWIJK
0341-425075
WWW.JUSTUSSLIJPTECHNIEK.NL



BLIJF OPTIMAAL BEREIKBAAR MET BOS BTC

PUTTEN – Bellen en gebeld worden zoals op kantoor, maar dan ook thuis? Bos BTC biedt een optimale cloud telefonie oplossing via bereikbaarblijven.nl. Je belt via een webclient of app op de smart-phone.

Als meerdere mensen binnen een bedrijf in de toekomst thuis gaan werken, kunnen zij goed bereikbaar blijven zonder grote aanpassing te moeten doen in de call flow. Bos BTC heeft een cloud telefonie oplossing waarbij je inlogt op je laptop of pc op je thuiswerkplek of je hebt de app op je smartphone tot je beschikking. „Het voordeel van bellen via onze cloud oplossing is dat je geen telefoontoestel mee naar huis hoeft te nemen. De centrale staat in een private cloud omgeving, alleen voor de organisatie zelf. Dit geeft de mogelijkheid om optimaal bereikbaar te zijn, waar je ook gaat werken”, stelt verkoper Andries Lichtendonk, aanspreekpunt voor telefonie. „Stel: de receptioniste werkt thuis, dan komen alle telefoontjes als eerst bij haar thuis binnen en kan zij doorverbinden naar mij op kantoor. Ik hoef geen moeilijke doorschakelingen te doen. Daar waar je inlogt ben je bereikbaar: thuis, op kantoor, de flexplek of hotelkamer in het buitenland. Dat geeft flexibiliteit.”

Bos BTC biedt de dienst aan als abonnement. Het instaptarief is 50 euro per maand. „Deze cloud oplossing is niet gebaseerd op prijs per gebruiker per maand, maar op de omvang van je bedrijf in combinatie met gelijktijdige gesprekken. Bij meer dan 8 medewerkers kan je dat al snel een besparing opleveren, ten opzichte van een prijs per gebruiker per maand, want je belt nooit allemaal gelijktijdig. Bij minder gebruikers zijn de kosten vergelijkbaar met een traditioneel cloud systeem.”

BOS BTC
HOGHE ENG WEST 24 PUTTEN
0341-360555
WWW.BEREIKBAARBLIJVEN.NL



Andries Lichtendonk: „Met deze cloud telefonie oplossing ben je optimaal bereikbaar, waar dan ook.”

MICRO BV VAN PLAATWERK TOT EINDPRODUCT

Aluminium en RVS (roestvaststaal) is duurzaam, sterk, heeft een luxe uitstraling en is veelzijdig in gebruik. Micro BV bewerkt het metaal tot een brede range van producten in eigen werkplaats. „Alles wordt hier zelf gemaakt, van plaat naar kant-en-klaar eindproduct.”

HARDERWIJK – Micro BV, van oudsher een familiebedrijf opgericht in 1934, is sinds 4 juni in handen van Martijn en Erika Lieman uit Harderwijk. Zij hebben het bedrijf overgenomen van Sjaak en Bernadien van Harten. De vorige eigenaren genieten nu van hun pensioen. Martijn (33): „Ik werk hier vanaf 2005 en Erika werkt sinds 2016 bij het bedrijf. Sjaak zocht tien jaar geleden een opvolger en wij kwamen als geïnteresseerden naar voren.” Erika (32): „Negen jaar geleden hebben we de eerste 10% van de aandelen overgenomen en vier jaar geleden nog 40%. We zijn hier langzaam naar toe gegroeid.”

Erika, verantwoordelijk voor het administratieve deel, wil de boekhouding wat meer digitaliseren, maar klanten gaan geen grote veranderingen merken. De beleving van de nieuwe eigenaren is wel anders dan vóór de overname. Martijn: „We zijn nu nog enthousiaster. We helpen klanten graag en zijn trots op een mooi en goed gemaakt eindproduct.” Erika: „De uitdaging is om het voor klanten en personeel zo goed mogelijk te doen en het is leuk om daar samen aan te werken.”

Micro BV werkt in opdracht van bedrijven en particulieren en produceert onder meer scheepsbeslag, boot railingen, trappen en trapleuningen, bordessen en meubels. Het werkgebied is voor 90% de regio rondom Harderwijk. „We maken onderdelen voor keukens in de horeca, voor schepen en pleziervaart. De botenbranche is een vrij grote doelgroep, maar niet de core business. We werken ook voor de farmaceutische en food industrie, carrosseriebouw en reclamebureaus, recreatie- en wellness



Erika en Martijn Lieman uit Harderwijk zijn sinds 4 juni de nieuwe eigenaren van Micro BV.

Martijn Lieman

VRIJWEL IEDER MAATWERKPRODUCT KAN GEMAAKT KAN WORDEN

sector. We maken rookovens, vijvers, plantenbakken, kapstokken, maar ook letters en frames, een lekbak of trechter voor een fabriek. Kortom, bijna alles is mogelijk.”

DIVERS MAATWERK

Maatwerk, meedenkend en snelle levertijden typeren het bedrijf, dat veel kennis en ervaring in huis heeft. Er zijn zes medewerkers in dienst. In de werkplaats staan verschillende machines: o.a. een kantbank, knipmachine, wals en watersnijmachine. Erika: „Er zijn niet zoveel bedrijven in de regio die zelf een product van a tot z maken en ook nog zoals de klant wil.” Martijn richt zich op alles wat met het product te maken heeft. „Maatwerk is mooi, divers en afwis-

selend. Mensen komen langs met een vraag of een tekening. Samen kijken we wat we er mee kunnen. Bij ons werken vakmensen met elk hun eigen specialiteit, waardoor vrijwel ieder maatwerkproduct gemaakt kan worden. Soms hebben klanten nog geen concreet plan, maar zoeken een passende oplossing. Er komen ook regelmatig klanten langs voor een reparatie of verbetering aan hun boot, camper, huis, etc. Deze reparaties en eventuele montages voeren we uit in de werkplaats, maar ook op locatie.” Micro BV wil zich profileren als een laagdrempelig bedrijf. Erika: „Iedereen kan zonder afspraak binnen komen. Er is altijd wel iemand aanwezig om klanten van dienst te zijn.”



MICRO BV
INDUSTRIEWEG 10 HARDERWIJK
0341-412917
WWW.MICROBV.NL



CRAEFT ADVIES OMGEVINGSRECHT, VASTGOED EN GRONDZAKEN

ERMELO - Craeft Advies is gevestigd in een wit pand aan de Putterweg, vlak naast 't Weitje. In januari betrok Vijfhuizen op deze locatie een grotere ruimte en ervaart dit als een absolute verbetering. „Ik beschik over een ruime vergaderfaciliteit met uitzicht op het groen rondom de Oude Kerk. En ik kan iedereen die naar de notaris gaat in de gaten houden. In coronatijd niet verkeerd: je hebt nog eens wat te zien”, grapt hij. Hoewel het werk doorging, is Vijfhuizen blij dat zijn agendastructuur weer terugkomt.

KENNIS EN BEGELEIDING

Dikke dossiers, stoffige wetgeving en lange procedures zijn voor veel ondernemers een belemmering, maar voor Vijfhuizen een uitdaging. „Goed uitleggen en de opdrachtgever meenemen in het proces is minstens zo belangrijk als juridische kennis. Die ligt bij mij op hoog niveau, maar als het proces geen voortgang heeft en de klant snapt niet wat er gebeurt, is hij alsnog ontevreden.”

Vijfhuizen wil de klant en de wederpartij nuchter benaderen en is niet bang hen een spiegel voor te houden. „Dat werkt voor mij het beste. Een zaak is zelden een zuiver juridische aangelegenheid en vanuit een goede klantrelatie wil ik het proces kunnen sturen.”

PUBLIEK- EN PRIVAATRECHT

Zijn werk bevindt zich op het snijvlak van publiek- en privaatrecht. „Een voorbeeld: u wilt uw bedrijf uitbreiden en loopt tegen vergunningen en het bestemmingsplan aan. U moet niet alleen zien dat de gemeente medewerking verleent, maar ook allerlei contractuele afspraken maken met de gemeente, die als overheid handelt of als private rechtspersoon. Of u heeft een discussie over grond: waar ligt de erfgrens en wie mag waar wat doen? Tastbare zaken die in de krant te lezen zijn en waarbij ik als adviseur in actie kom.”

Het vakgebied van Vijfhuizen is het laatste jaar volop in het nieuws. Onderwerpen als stikstof, PFAS, de uitgestelde Omgevingswet en de discussie over democratische besluitvorming in coronatijd zijn aan

Jasper Vijfhuizen

UITLEG EN MEENEMEN IN HET PROCES IS MINSTENS ZO BELANGRIJK ALS KENNIS

de orde van de dag. Talloze projecten van bouwbedrijven, projectontwikkelaars en agrariërs hebben vertraging opgelopen. „Afspraken die op Europees niveau worden gemaakt, zorgen geregeld voor lokale bestuurlijke worstelingen. Het is moeilijk keuzes maken voor een bevoegd gezag. Ik help mijn opdrachtgevers dan graag. De ene keer is het laveren op de vierkante centimeter, dan weer doet een goed onderbouwde brief wonderen.”

De klantenkring van Vijfhuizen varieert van particulieren tot grote bedrijven. Hoewel bij hem iedereen welkom is, ligt het zwaartepunt bij vastgoedeigenaren, bouwbedrijven, projectontwikkelaars, bouwkundigen, makelaars en MKB-bedrijven met groeiplannen. Zijn passie ligt bij paarden en ook in deze sector heeft hij klanten. „De wetgeving in het buitengebied is vaak complexer en de functies milieu-intensiever. Binnenstedelijke ontwikkelingen hebben juist weer te maken met druk op de beperkte ruimte. Heeft u juridisch advies nodig? Ik maak graag kennis.”

‘Wat doe je nou eigenlijk?’ Het is een veel gestelde vraag aan Jasper Vijfhuizen, eigenaar van Craeft Advies. Of hij hoort na twee zinnen antwoord: ‘Laat maar, ik ben je nu al kwijt.’ Toch is zijn dienstverlening - juridisch advies op gebied van omgevingsrecht, vastgoed en grondzaken - dichterbij dan wordt aangenomen.

Jasper Vijfhuizen heeft aan de Putterweg een grotere ruimte betrokken. „Ik beschik over een ruime vergaderfaciliteit.”



CRAEFT ADVIES

PUTTERWEG 6 ERMELO

06-25472688

WWW.CRAEFTADVIES.NL



MAAKT COVID-19 EEN EINDE AAN GLOBALISERING?

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

Macrotrends hebben micro impact. Dit blijkt uit een analyse van de Rabobank op de impact van Covid-19 op economie, maatschappij en de manier van leven in de wereld in de komende jaren.

Zo ook met betrekking tot de waardenketens. Productie, assemblage en consumptie vinden op basis van het economische principe om de kostprijs zo laag mogelijk te houden over de hele wereld plaats.

Het bekendste voorbeeld is misschien wel van de Parmaham. Varkens worden in Nederland gemest, gaan op transport naar Italië waar ze geslacht worden. Van het vlees wordt Parmaham gemaakt, dat weer terug komt naar Nederland voor consumptie. Naast het feit dat de negatieve impact van dit

Paul Verhoef

BIJ IEDERE VERANDERING HOREN BEDREIGINGEN MAAR OOK KANSEN

transport op het milieu nog steeds niet goed geprijsd wordt, heeft Covid-19 ons ook duidelijk gemaakt dat er aanzienlijke logistieke risico's zitten aan deze globale waardenketens. Deze risico's werden tot op heden laag ingeschat en daarmee de aan deze risico's verbonden kosten. Een kink in de kabel voor wat betreft de toeleveranties van componenten, hoe klein ook, heeft enorme gevolgen. Als voorbeeld: een schroefje geproduceerd in China ten behoeve van de auto-industrie kan bij uitblijven van levering een hele productie stil leggen. De kranten hebben de afgelopen periode bol gestaan van haperende toeleveranties.

De terechte vraag kan dan worden gesteld in hoeverre deze waardenketens houdbaar en duurzaam zijn? De verwachting is dan ook dat er een herbezinning op deze waardenketens zal volgen. Voorbeelden van deze verandering zijn al zichtbaar, ondanks de hogere kostprijs worden producten dichtbij huis ingekocht.

Mijn verwachting is dat deze trend zich door zal zetten. In ieder geval goed voor ons milieu. Maar dat



PAUL VERHOEF:

'GLOBALE WAARDENKETENS GAAN ZICH

BEWEGEN OP MICROSCHAAL.'

niet alleen; deze trend heeft op termijn ook consequenties voor Nederland, een land met een open economie gericht op handel en export. Transport en logistiek spelen een belangrijke rol met Rotterdam als wereldhaven en Schiphol als belangrijke 'main-port'.

Bij iedere verandering horen bedreigingen maar ook kansen. Voor het MKB in ieder geval noodzakelijk om hierin positie te kiezen en businessmodellen minder afhankelijk te maken van globale waardenketens. Het is in ieder geval een kans om in de keten 'dichtbij huis' een rol te gaan spelen.

Niet voor niets wordt er wel gezegd 'never waste a good crisis'. Globale waardenketens gaan zich fundamenteel bewegen op microschaal. Het zou dus zonde zijn om van deze verandering geen kans te maken. Zeker in een land met een zo veerkrachtig MKB moeten en kunnen we hierin een nadrukkelijk rol gaan spelen! Dat is geen voorspelling maar een scenario dat werkelijkheid kan worden.

RABOBANK RANDMEREN

033-4675500

WWW.RABOBANK.NL/

LOKALE-BANK/RANDMEREN





Froukje Zwaga (links) en Jolien Keppel vinden een goede match bij zorgverlening belangrijk.

HOME INSTEAD THUIS-SERVICE HEEFT HART VOOR OUDEREN

HARDERWIJK - De combinatie ondernemen en mantelzorg groeit mensen vaak boven het hoofd. Dan biedt Home Instead Thuiservice uitkomst.

„Wij begrijpen dat het moeilijk is mantelzorg over te geven aan iemand anders. Bij ons lukt het vaak omdat we vaste *caregivers* hebben. Zo ontstaat een vertrouwensband en kun je verschil maken”, stelt franchiseondernemer Froukje Zwaga.

Home Instead Thuiservice regio Noord- en Mid-den-Veluwe is gestart in februari 2019. Directeur Froukje Zwaga is samen met klantcoördinator Jolien Keppel actief in Harderwijk, Ermelo, Putten, Nijkerk en Nunspeet. Zwaga: „De *caregivers* komen uit de

regio en vaak uit dezelfde woonplaats als de cliënt. We vragen geen zorgachtergrond, maar wel levenservaring, mantelzorgervaring en een hart voor ouderen. We geven niet-medische thuisondersteuning.”

Keppel voert gesprekken met de cliënten, meestal de doelgroep 70+, al zijn mensen met chronische aandoeningen vaak wat jonger. „We bespreken iedere casus om te kijken of we passende zorg kunnen leveren. Tijdens de kennismaking kijk ik hoe de situatie is en wat wij kunnen betekenen. Hierna is er ook een medewerker aanwezig, want een goede match vinden we belangrijk. Als die goede klik er is, kunnen we starten met de zorgverlening.”

Er zijn drie hoofdactiviteiten: individuele begeleiding, diensten in en om het huis en persoonlijke verzorging. Keppel: „Het is heel breed. Metgezelschap, zodat iemand die niet meer alleen kan zijn door bv. dementie niet eenzaam is, een middag er zijn omdat een partner overbelast is, helpen met wassen en aankleden tot samen boodschappen doen. We doen alles zodat de senior prettig en veilig thuis kan blijven wonen als het niet meer vanzelf gaat.”

Cliënten met een indicatie kunnen voor zorg terecht, maar dit geldt ook voor particulieren en mensen met een persoonsgebonden budget.

HOME INSTEAD THUISERVICE
ENGELSERF 35 HARDERWIJK
0341-745244
WWW.HOMEINSTEAD.NL



NIEUW BINNEN!

MILWAUKEE MX FUEL

ZERO-EMISSION

MX FUEL™ biedt niet alleen dezelfde kracht van gesnoerd en door benzine aangedreven apparatuur, maar produceert ook ZERO-EMISSION.

aic

Meer weten? Kijk op www.aic.nl of neem contact met ons op via info@aic.nl / 0341 413 341



SOLAR HARDERWIJK REGIONAAL SPECIALIST IN ZONNE-ENERGIE



Het team van Solar Harderwijk; Ronald van de Beek (links) en Guido Bouw houden het zonnepaneel vast.

Van de Beek (47) uit Harderwijk startte zijn bedrijf als dakspecialist in combinatie met een elektrotechnicus. Verhuizingen van de Graaf Ottolaan naar drie locaties op industrieterrein Overveld stonden in het teken van groei. Sinds april 2020 is het bedrijf operationeel in een hoekpand aan de Réaumurstraat op industrieterrein Lorentz. „Het pand is zeker op basis van opslag ideaal, met een showroom, een grote hal en genoeg kantoorruimte. Voor de komende jaren is dit een prima onderkomen. We hebben goede investeringen gedaan om onze klanten nog beter te bedienen. We werken 70% voor particulieren, 30% is zakelijke klant. Ons werkgebied is een straal van 40 kilometer rond Harderwijk.”

Het team bestaat inmiddels uit zeven medewerkers, onder wie commercieel manager Guido Bouw. „We verkopen en installeren niet alleen zonnepanelen, maar geven ook adviezen voor besparing”, zegt de Zeewoldenaar (51). „Onze voorstellen verkopen zich niet op papier, daar zit altijd een uitleg aan vast. Persoonlijk advies is vrijblijvend en altijd gratis. Dat geldt ook voor de service die wij geven. We komen altijd langs om de situatie te bekijken. We doen veel maatwerk en dat maakt ons onderscheidend. De persoonlijke benadering en het opbouwen van een relatie vinden wij belangrijk. We monitoren instal-

laties en kijken altijd mee over de schouder van de klant: schaduwmanagement.”

Solar Harderwijk levert standaard zonnepanelen van Solar Watt. Van de Beek: „Dit is een kwaliteitsproduct uit Duitsland met hoge opbrengst. Het bestaat uit glas/glas en glas/folie panelen waarvan bewezen is dat de opbrengst zeer goed is. Heeft de klant een andere wens, dan kunnen we ook een premium merk als LG leveren.” De omvormer van Solar-Edge zorgt ervoor dat het systeem parallel geschakeld wordt. „Je haalt hiermee significant meer kilowatts binnen dan wanneer je serieel schakelt. Als de zon schijnt, wil je productie, dan moet het systeem het perfect werken. Als één paneel iets mankeert, blijft de rest gewoon doorgaan.”

Mocht er toch iets zijn, dan is Solar Harderwijk altijd in de buurt om het op te lossen. Bouw: „We hebben korte lijnen, de klant wordt rechtstreeks en adequaat geholpen. Alles wat wij verkopen, leggen we zelf met onze eigen mensen. De investering is voor de komende 15-20 jaar op basis van een totaalpakket. We verkopen een goed product en zijn daarbij helder en transparant, zonder verrassingen achteraf. Voor een goed afgedekte garantie zijn we aangesloten bij Stichting Garantiefonds Zonne-energie.”

Solar Harderwijk is al tien jaar op de markt actief en premium dealer van Solarwatt. Een regionale specialist met uitsluitend kwaliteitsproducten. „In het verleden hebben we een goede naamsbekendheid opgebouwd waardoor veel ambassadeurs ons aanbevelen”, aldus eigenaar Ronald van de Beek.

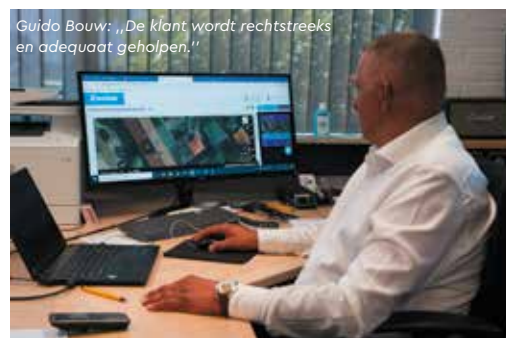
Guido Bouw

**WE LEVEREN EEN
TOTAALPAKKET
WAARVAN BEWEZEN
IS DAT DE OPBRENGST
ZEER GOED IS**

WAAROM ZONNE-ENERGIE?

Bouw: „Aanschaf van zonnepanelen is één van de beste investeringen die je nu kunt doen. Geld op de bank levert niets meer op. Zonnepanelen geven een gemiddeld jaarlijks rendement van rond de 10%. De terugverdientijd is 6-7 jaar. Er wordt steeds meer elektrisch gedaan en men gaat op een andere manier verwarmen. Zonne-energie is een belangrijke energiebron voor de toekomst en de zon schijnt gratis.”

SOLAR HARDERWIJK
RÉAUMURSTRAAT 14 HARDERWIJK
0341-217641
WWW.SOLARHARDERWIJK.NL



Guido Bouw: „De klant wordt rechtstreeks en adequaat geholpen.”



AUTO FLEVO MET VERTROUWDE GEZICHTEN VERDER ALS POUW HARDERWIJK

AUTO FLEVO GAAT ALS GEVOLG VAN EEN OVERNAME PER 1 JUNI VERDER ONDER DE NAAM POUW HARDERWIJK. TIJDELIJK VESTIGINGSMANAGER IS OUD-ERMELOËR GIJS VAN DE RIDDER. NA DE OVERNAME WIL POUW HARDERWIJK DE STERKE PUNTEN VAN AUTO FLEVO BEHOUDEN EN NOG MEER INZETTEN OP DE ZAKELIJKE MARKT.

HARDERWIJK – De eigenlijke overname was al op 1 november 2019; het afgelopen halfjaar heeft de migratie op de achtergrond plaatsgevonden. Vanaf 1 juni is de samenvoeging formeel.

Pouw Harderwijk heeft drie locaties: de Audi- en Volkswagenvestiging aan de Zuiderbreedte 44-46 en de locatie op de Lorentzstraat 35 voor Volkswagen Bedrijfswagens en het Occasioncentrum. „Alle 64 medewerkers van Auto Flevo maken de overstap naar Pouw, dus de gezichten blijven vertrouwd. Zo ook dat van after sales manager Danny Liestro (36). Hij werkte al 11 jaar bij Auto Flevo en is bij Pouw Harderwijk verantwoordelijk voor de service. Dat doen we merk overstijgend”, aldus Gijs van de Ridder. Na de overname heeft hij de vestigingen in Harderwijk onder zijn hoede gekregen. „Als geboren en getogen Ermeloër ken ik veel mensen in de omgeving. Het is een mooie kans om dat netwerk aan te spreken. In de periode 1997-2008 heb ik al bij Auto Flevo gewerkt en het is leuk om weer terug te zijn in deze regio.” Van de Ridder (43) is tegenwoordig inwoner van 't Harde en vervult tijdelijk een dubbelrol. „Ik ben salesmanager van de Pouw-vestigingen in Zwolle, Kampen, Meppel en Hardenberg en nu ook van Harderwijk. Tijdelijk ben ik ook vestigingsmanager van Harderwijk, maar de insteek is om later dit jaar een vestigingsmanager aan te stellen die ik ga aansturen. Pouw wil lokaal sterk zijn dus dat zal naar verwachting ook een persoon uit dit gebied zijn.”

STERKE PUNTEN

De gedachte achter de overname door Pouw is schaalvergroting. „De importeur van auto's gaat naar minder contractpartners; die nieuwe structurering van het dealernetwerk loopt al jaren en Harderwijk sluit daar mooi bij aan. Door synergievoordelen ben je toekomstbestendig.” De uitdaging voor Van de Ridder is de sterke punten van Auto Flevo te behouden. „Dat is bijvoorbeeld de exclusiviteit die



Salesmanager Gijs van de Ridder (links) en after sales manager Danny Liestro.

ze met Audi hebben en waar ze landelijk om bekend staan. Dat combineren we met de voordelen van schaalgrootte. We hebben een grote voorraad en door het inkoopvolume zeer scherpe tarieven. Pouw kan vijf merken aanbieden: Audi, Volkswagen, Volkswagen Bedrijfswagens (die Auto Flevo ook had), SEAT en ŠKODA. Daarnaast gaan we veel meer inzetten op de zakelijke markt. We passen hier net als bij de andere vestigingen de dienstverlening op aan. Jan van den Broek is in dienst gekomen als accountmanager om deze contacten te onderhouden.”

Leasemaatschappij 2 Lease van Auto Flevo is vanaf 2 juni verder gegaan onder de nieuwe naam XLLease en ook hiervoor geldt dat de contactpersonen dezelfde blijven, verzekert Van de Ridder. „XLLease is onderdeel van Volkswagen Pon Financial Services en deze organisatie behoort tot de top-drie grootste leasemaatschappijen van het land.”

Pouw is al decennia bekend in Overijssel en is onderdeel van het Zwitserse bedrijf Emil Frey, één van de grootste automotive retailers van Europa. Emil Frey is in Nederland één van de grootste dealerholdings waar in de regio o.a. Ekris BMW en Mini, Nefkens Peugeot en Visser Nijkerk onder vallen.

Gijs van de Ridder

**„WE COMBINEREN
EXCLUSIVITEIT MET
DE VOORDELEN VAN
SCHAALGROOTTE.”**

Buiten de auto's kent Pouw een professionele zakelijke dienstverlening. Hieronder valt het leasen, verzekeren, financieren, schadeherstel, maar ook het concept Lease a Bike. „De mogelijkheid van fietslease is fiscaal heel gunstig. Shuttel is een mobiliteitskaart waarmee de werkgever een budget geeft om te parkeren, tanken, een taxi te huren of gebruik te maken van het openbaar vervoer. Al deze diensten brengen we richting de ondernemers, waarmee ze desgewenst hun voordeel kunnen doen. In het volgende nummer gaan we verder in op onze dienstverlening.”

De Audi-vestiging van Pouw Harderwijk.



De Volkswagen-vestiging van Pouw Harderwijk



De gecombineerde vestiging van Pouw Harderwijk Volkswagen Bedrijfswagens en het Occasioncentrum.



POUW HARDERWIJK
ZUIDERBREDTE 44-46 / LORENTZSTRAAT 35
0341-438350
WWW.POUW.NL





ROBIN HEES IS SINDS SEPTEMBER 2017
ACCOUNTMANAGER BIJ IQOUNT
ADVISEURS & ACCOUNTANTS.
ZIJ GEEFT HAAR VISIE OP DE TIJDELIJKE
NOODMAATREGEL OVERBRUGGING
WERKGELEGENHEID.

WHEN LIFE GIVES YOU LEMONS...

Het Internationaal Monetair Fonds schat in dat de schade toegebracht aan de wereldeconomie circa 12.000 miljard dollar bedraagt. De Nederlandse Bank verwacht 700.000 werkloze Nederlanders in 2021 en het aantal faillissementen neemt exponentieel toe ten tijde van de coronacrisis. Dit klinkt een beetje alsof we je een depressie in proberen te praten, maar niets is minder waar. Tijden als deze zijn juist zeer geschikt om als ondernemer te laten zien wat je waard bent.

Het valt niet te ontkennen dat de huidige crisis een hoop ellende met zich meebrengt, maar we moeten ook niet vergeten dat we hier veel van kunnen leren. Online besprekingen via Teams of Zoom zorgen ervoor dat je je reistijd drastisch kunt inperken en thuiswerken zorgt er in veel gevallen voor dat je je beter kunt concentreren dan op kantoor, omgeven door telefonerende collega's en koffiezetapparaten waarvan het afvalbakje altijd net geleegd moet worden als jij koffie haalt...

Daarnaast biedt de coronacrisis ook een mooie gelegenheid om (noodgedwongen) eens goed te kijken naar je businessplan en verdienmodel. Zo hebben wij een cliënt in de horeca die tijdens de verplichte bedrijfssluiting een bezorgdienst heeft opgezet. Dit loopt inmiddels zo goed dat wordt overwogen dit in een aparte B.V. onder te brengen en dit voort te zetten, zelfs als de horeca in de toekomst weer op volle toeren draait.

De boodschap die we je mee willen geven? Probeer het negatieve achter je te laten en denk in oplossingen, niet in problemen. When life gives you lemons, make lemonade! (of limoncello voor de liefhebbers). Vind je dit lastig? Elke donderdagochtend houdt IQOUNT gratis online corona-sprekuren. Via de live video chat op www.iqount.nl kun je daarom elke week bij ons terecht voor een sparsessie over hoe je de beste limoncello maakt.

Robin Hees



Daltonstraat 22 • 3846 BX Harderwijk • 0341 740 800
info@iqount.nl • www.iqount.nl

iqOUNT

adviseurs & accountants

topcleaning



Topcleaning staat voor je klaar, ook in tijden als deze! Met onze specialistische reiniging reiken we je graag onze gedesinfecteerde hand toe!

Voor meer informatie
ga naar: www.topcleaning.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

ATLAS POWER MAAKT DAK RENDABEL

PUTTEN - Compagnons Nathan van Dompsele en Richard Poutsma hebben samen al tien jaar ervaring met zonne-energie. Ze startten op 27 juni 2019 hun eigen onderneming: Atlas Power. „We leerden elkaar als zzp'ers kennen en zagen vanuit onze eigen ervaringen en marktonderzoek dat het aanbieden van zonnepanelen beter kon”, vertelt Van Dompsele. Poutsma. „Als je als zzp'er hard je best deed en eerder klaar was, kreeg je minder goed betaald dan wie het rustig aan deed. Bij ons is dat andersom.” Van Dompsele: „Onze vooruitstrevende gedachte is dat wij geloven dat je anders met je personeel om moet gaan. Je wordt beloond met tijd: als je eerder klaar bent, mag je van je vrije dag genieten, want je werk is af. Personeel staat bij ons op één en zzp'ers hebben gelijke rechten.” Ook hebben zij een eigen visie op producten. „We zagen in de markt dat veel direct in China wordt ingekocht. Je ziet door de bomen het bos niet meer en goedkoop wordt duurkoop. Wij hebben research gedaan naar producten waar goede garantie op zit. Ons voornaamste merk is AEG uit Duitsland, bekend van de wasmachines. Een iets duurder, maar betrouwbaar product, waarvan je zeker bent van je garantietermijn en een installatie voor de komende 20-25 jaar.”

Van Dompsele (26) is een echte Puttenaar. Hij is de adviseur en praat graag over het product. Poutsma (31) uit Maarssen is de techneut en het aanspreek-

Geld besparen met het dak van je bedrijfspand? Atlas Power uit Putten stimuleert duurzaamheid en maakt het dak rendabel door de aanleg van zonnepanelen. Een duurzame investering die in 4-7 jaar is terugverdiend.

Nathan van Dompsele

WE WILLEN DUURZAAMHEID STIMULEREN MET GEMAK VOOR DE KLANT

punt voor de monteurs. De twee vullen elkaar aan. Poutsma: „We zijn het op een positieve manier nooit meteen met elkaar eens, maar houden van een goede, felle discussie. Dan komen we vaak tot een uitkomst en dat maakt ons een goed duo.”

VLIEGENDE START

Een jaar na de start concludeert het duel dat het 'geweldig' gaat. Van Dompsele: „Dit bedrijfspand is van mijn vader en we zagen kans om het te huren. We hebben een vliegende start, want waar we eerst alles zelf deden, hebben we nu een hecht team van een kleine tien werknemers. De particuliere sector is booming, maar we vinden het zonde dat veel daken van bedrijfspanden nog onbenut zijn, terwijl het de perfecte plek is om energie op te wekken.”

Poutsma: „Bedrijven hebben vaak de ruimte op hun dak en hoe meer panelen je legt, hoe sneller de terugverdientijd (tussen 4-7 jaar). Voor klein zakelijk is naast duurzaamheid ook belastingaftrek interessant en een bank als Triodos biedt duurzame leningen. Wij helpen in dat proces.”

Atlas Power wil duurzaamheid stimuleren en het de klant zo makkelijk mogelijk maken. Van Dompsele: „Atlas is de Griekse god die de wereld draagt en wij willen de wereld een stukje meedragen op gebied van duurzaamheid. We zijn een jong bedrijf dat vertrouwen wil wekken en de aanvraag vergemakkelijken. We komen op locatie schouwen, scheppen een duidelijk beeld van de mogelijkheden en je hebt binnen een uur een offerte op je bureau. We denken mee, leveren kwaliteit en snelle service; de recensies spreken voor ons.”

ATLAS POWER
HOGE ENG OOST 24 PUTTEN
085-0470468
WWW.ATLASPOWER.NL



Compagnons Richard Poutsma (links) en Nathan van Dompsele hebben met Atlas Power een vliegende start gemaakt. „We leveren snelle service en je hebt in een uur een offerte op je bureau.”



DE WIJDE WELLEN ALS VERLENGSTUK VAN DE BOULEVARD

Nadat Hoornstra Ophof Infra en Vic Activating Landscapes achter elkaar aan de nieuwe Stationsomgeving hadden gewerkt, trokken zij gezamenlijk op bij de inrichting van het Crescentpark. Als combinatie schreven zij zich ook voor de Wijde Wellen, het volgende project dat de gemeente Harderwijk aan hen toevertrouwt. „Van timmerman tot stratenmaker en van architect tot hovenier; we geloven in de kracht van samenwerking.”

Gereed eind 20

VIC ACTIVATING
LANDSCAPES

In sam met **SOMA**

SUPERDRY
86
SURF

Victor Dijkshoorn van Vic Activating Landscapes bij het bouwbord van De Wijde Wellen, het project van de gemeente Harderwijk dat hij samen met Hoornstra Ophof Infra mag uitvoeren.

HARDERWIJK – De landschappelijke en esthetische kennis bij de invulling van het groen gecombineerd met de expertise op civieltechnisch vlak en grondverzet ervaren alle partijen als meerwaarde. „Niek Heijboer, landschapsarchitect van de gemeente Harderwijk, heeft in overleg met omwonenden het eerste beeld geschapen. Dat basisontwerp was voor ons het nieuwe nulpunt”, aldus Victor Dijkshoorn van Vic Activating Landscapes. De gemeente Harderwijk betrok de uitvoerende partijen bij het proces. „Doel was met onze kennis en kunde binnen een taakstellend budget een plan maken en dit met het beschikbare geld een plus te geven. Hoe maak je het landschap leuk en waarmee verleid je mensen om daar te gaan wandelen? We zijn met ideeën gekomen om die plek nog interessanter te maken. Dat gaf een open discussie met als doel optimaliseren. We versterken de biodiversiteit en geven mens en natuur samen een plek. Een evenementenweide met een nieuw fietspad en een golvend landschapsmeubel, een element van Niek. In overleg met de ijsbaan hebben we eilanden toegevoegd, die voor kleinschaligheid zorgen buiten het schaatsseizoen om. Delen liggen hierdoor in de luwte en bevrozen eerder. Ook kun je koek en zopie op zo'n eiland verkopen”, legt de tuinlandschap ontwerper uit. De vergroening is zijn belangrijkste speerpunt, dat duidelijk werd met het planten van een forse boom – een iep met een stamomtrek van een meter – bij de start van de ontwikkeling op 13 maart. „Het klimaat vergroot het belang van water langer vasthouden en het groen zorgt voor natuurlijke schaduw. Het historische open karakter blijft behouden, maar steen wordt vervangen door groen. We planten een inheems assortiment om de seizoenen nog meer te beleven. De keien gaan we wel hergebruiken voor de kustlijn, maar ze worden niet in beton gestort.”

Victor Dijkshoorn

WE GEVEN MENS EN NATUUR SAMEN EEN PLEK

MENS EN NATUUR

Waar in het Crescentpark ruimte is gecreëerd voor oeverzwaluw, ijsvogel en het onderwaterleven, door wanden en palen met holtes, moet de Wijde Wellen een thuis zijn voor de boerenzwaluw. „Een modderpoel aan de rand van het meer is een bron om nestmateriaal te vinden en de brugelementen bieden aanleiding om de nesten te bevestigen. De natuur is best vergevingsgezind: zwaluwen blijven nestelen, ook al zijn er spelende kinderen. Ik vind dat natuur en mens goed samen kunnen gaan.. Mogelijk kunnen zich hier wat roofvogels (o.a. uilen) vestigen tegen overlast van muizen. Maar alleen op een natuurlijke manier.”

Dijkshoorn merkt dat de medewerkers van Hoornstra Ophof Infra aangestoken zijn door het belang van groen en dierenwelzijn. „Zij zijn de specialist in ondergrondse infra, maar maken nu iets waar een grote groep lol van heeft en waar ze hun eigen kinderen ook mee naartoe kunnen nemen.”

De Amersfoortse (40) is dankbaar voor de geboden kans. „Ik loop al 25 jaar rond in Harderwijk bij verschillende groenbedrijven. Nu zijn we met rijke historie bezig om iets positiefs achter te laten voor de toekomst. De Wijde Wellen met aansluiting op het Plantagepark completeert het rondje Harderwijk op een prettige manier. Je volgt de contouren van de stad en loopt langs de boulevard langzaam over in de natuurlijke omgeving.”

Marc Winkel, projectleider namens Hoornstra Ophof Infra, noemt het Crescentpark ‘het mooiste project’ wat hij ooit gemaakt heeft. Hij wil het evenemententerrein De Wijde Wellen opwaarderen tot ‘het Barcelona van de Veluwe’. „Dit wordt een verlengstuk van de boulevard in de vorm van tribune-elementen in het water. In deze combinatie versterken we elkaar en op de einddatum (november 2020) willen we trots het plaatje samen kunnen opleveren.”

WALK-IN EN FLY-OVER

Het nieuwe fietspad, dat ook dient als ontsluiting bij evenementen, is de eerste zichtbare verandering. Vanuit de Blauwverversteeg komt straks een pad

dwars over het evenemententerrein naar de waterkant. „Hier kun je rechtdoor een trap op lopen en het plateau waar je op eindigt – de Fly-over – is gelijk aan de hoogst gemeten waterstand ooit in Harderwijk – 3,20 meter NAP ten tijde van de Zuiderzee. De andere eye-catcher is de Walk-In. Je loopt straks een bak in met een betonnen wand met je hoofd tot zwannenhals niveau. Je kijkt dan net over de waterlijn. Na de zomer krijgen we de tribune-elementen (stroken van 45 centimeter hoog) waarop je kunt zitten en over het water kunt uitkijken. De kans bestaat dat er een drijvend podium komt om voorstellingen te geven. Ook komen er langs het wandelpad steigers, een hondenstrand en een ouderenstrand.”

Door broedende meerkoeten en zwanen met jongen heeft de bouw enige vertraging opgeleverd. Uitvoerder Henri van den Brink: „We hebben onlangs stalen damplanken aangebracht om de oever te beschermen voor inspoeling, maar dat moesten we door de broedende vogels uitstellen. We werken in meerdere fases om de natuur te ontzien. In overleg met een ecoloog weten we waar we wel en niet mogen werken.”

Op de afgegraven vlakte komt nog voor de bouwvak een nieuwe grasmat te liggen. Winkel: „Voorheen kon het water na een evenement niet weglopen. De onderlaag wordt nu een ondergrond van puinfractie met daarbovenop een grondbemengsel dat door vezels wordt versterkt. We leggen een structuur van drainageleidingen die het water afvoeren naar het Wolderwijd. Het inzaaien van de grasmat halen we naar voren, zodat dit de tijd krijgt om aan te sterken voor als evenementen straks weer kunnen. Half november wordt het water op de ijsbaan gelaten. Dat is voor ons het laatste deel.”

WWW.DEWIJDEWELLEN.NL



Het Crescentpark is ook opgeleverd door de combinatie als een thuis voor mens en natuur.



Projectleider Marc Winkel (links) en uitvoerder Henri van den Brink van Hoornstra Ophof Infra.



BEURSVLOER 2020 CREËERT MAATSCHAPPELIJKE WAARDE

Ondernemers die graag invulling willen geven aan hun maatschappelijke betrokkenheid, zien vaak door de bomen het bos niet meer. Ze weten niet hoe en waar te beginnen. De Harderwijkse Uitdaging biedt uitkomst met de Beursvloer Harderwijk. Hier komen lokaal actieve verenigingen, stichtingen en buurtinitiatieven met een concrete hulpvraag, actie of initiatief in contact met het bedrijfsleven.

HARDERWIJK - Bedrijven met een maatschappelijke ambitie komen vaak niet verder dan financiële sponsoring van partijen met wie zij bekend zijn, weet Esther Rozeboom, manager Harderwijkse Uitdaging. „Simpelweg omdat dat voor de ondernemer makkelijker is dan zich in het drijfzand van initiatieven te wagen, voor ze een keuze maken. Stichtingen, verenigingen en buurtinitiatieven zijn gemiddeld pas na vijf jaar bekend bij het bedrijfsleven. Zij komen

ook niet altijd direct terecht bij de juiste bedrijven. En daarnaast is er zo veel meer mogelijk dan een financiële bijdrage. Denk bijvoorbeeld aan menskracht, materialen of middelen.”

Betrokken ondernemers staan allemaal voor dezelfde uitdaging. „Gelukkig biedt de Beursvloer Harderwijk de oplossing voor ondernemers, door tijdens de beurs passende partijen of projecten te vinden die een lokaal maatschappelijk doel dienen.”

VRAAG EN AANBOD KOMEN SAMEN

De Beursvloer zorgt voor de koppeling tussen een bedrijf en een lokale partij die zich sterk maakt voor een specifieke doelgroep of een specifiek maatschappelijk doel. „Een verzoek om financiële sponsoring – een cashvraag – wordt door het Team Beursvloer omgezet naar een hulpvraag. Deze hulpvraag is gericht op wat echt nodig is in termen van menskracht, materialen, kennis en kunde. Vervolgens wordt de hulpvraag op de Beursvloer gekoppeld aan een van de deelnemende bedrijven. Zo ontstaat een match.”

Als ondernemer, team of serviceclub kun je al maatschappelijke waarde creëren door op een eenvoudige wijze lokaal iets bij te dragen. Rozeboom: „Bijvoorbeeld door samen de handen uit de mouwen te steken, kennis en kunde in te zetten of materialen aan te bieden. Je maakt daarmee niet alleen mensen blij, maar realiseert direct een meetbaar resultaat.

Bovendien is de bijdrage een echte teamprestatie! Je geeft niet alleen iets terug aan de maatschappij, maar levert het ook iets moois op. De Harderwijkse Uitdaging begeleidt ondernemers, teams en serviceclub hierbij het hele jaar door. Tijdens de Beursvloer worden vraag en aanbod ter plekke gekoppeld.”

COMMUNICATIE

Gerealiseerde matches hebben een maatschappelijke waarde, uitgedrukt in geld en in de bouw van een stevig publiek-privaat netwerk. Rozeboom: „De Harderwijkse Uitdaging communiceert de gemaakte matches tijdens de Beursvloer, maar ook daarbuiten, via onze eigen communicatie. Denk aan onze website, social media en nieuwsbrieven, maar ook via interne ambassadeurs, (netwerk)partners, pers en media door persberichten, interviews, advertenties en advertorials, posters, flyers, banners en andere promotiematerialen. Zo geven we bedrijven die maatschappelijk betrokken willen ondernemen een mooi en waardevol platform.”

Esther Rozeboom

**EEN CASHVRAAG
WORDT DOOR TEAM
BEURSVLOER OMGEZET
IN EEN HULPVRAAG**

TEAM BEURSVLOER

Het Team Beursvloer is een mix van mensen die werkzaam zijn in het maatschappelijk veld en het bedrijfsleven. Naast voorzitter Erik Kerssies (Bouw & Infra Park) bestaat het team uit Cathelijne van den Berg (Grenzenloos Events), Judy van den Berg (Zorgdat), Winny Christiaanse (Christiaanse Communicatie), Ahmet Nazligul (UWOON, SBBH), Patrick Wittebrood (Wittebrood Gerechtsdeurwaarders), Guido van Beusekom (gemeente Harderwijk) en Esther Rozeboom (Harderwijkse Uitdaging).



Team Beursvloer is een mix van mensen, werkzaam in het bedrijfsleven, maatschappelijk veld en gemeente Harderwijk.

HARDERWIJKSE UITDAGING

06-22400955

WWW.HARDERWIJKSEUITDAGING.N





Teun Tollenaar (links) en René Bout hebben de inductielamp van Goedwerklucht ook bij Van den Brink Metaal opgehangen. „Vooral op grotere hoogte komt inductieverlichting perfect tot zijn recht.”

Met de inductielampen van Goedwerklucht garanderen Ermeloërs Teun Tollenaar en René Bout lichtkwaliteit van het hoogste niveau. „Deze lamp verspreidt het licht enorm goed. Vooral op grotere hoogte komt inductieverlichting perfect tot zijn recht.”

René Bout

**GEEN ENKEL ANDER
LICHTCONCEPT KOMT
BIJ ONZE INDUCTIEVER-
LICHTING IN DE BUURT**

INDUCTIEVERLICHTING NATUURLIJK ÉN DUURZAAM

ERMELO – „Onze kwaliteit en lichtspecificaties overtreffen alle huidige verlichting. Inductielicht knippert en verblindt niet en heeft geen slagschaduw.”

Commercieel manager René Bout (59) is vol lof over de prestaties van de inductieverlichting die door technicus Teun Tollenaar (53) is doorontwikkeld. Tollenaar: „Het concept is van origine bedacht door Nikola Tesla. Hij vond deze manier van lichtproductie in 1892 bij toeval uit en heeft het destijds gepatenteerd. De lampen zijn door Philips halverwege de vorige eeuw toegepast op booreilanden en een aantal daarvan brandt nog steeds.”

Tollenaar zag in 2002 dat het patentrecht was verlopen en zag kansen om het concept verder te ontwikkelen. „Bij LED-verlichting overheerst de kleur blauw in het lichtspectrum en een stuk groen ontbreekt (*green gap*). Het gevolg is blauwig licht. Inductieverlichting geeft het kleurspectrum veel beter weer, waardoor alles duidelijker en beter zichtbaar is. Ik wilde de lichtopbrengst, lichtkleur en aansturing verder verbeteren. Daar ben ik jaren mee bezig geweest, maar het is gelukt.”

In de periode 2002–2010 verkocht Tollenaar het product los in zijn winkel T.T. Electronics in Harderwijk en vanaf 2011 ging hij er mee de markt op. „Ik ben het breder gaan verkopen: aan metaalverwer-

kende en agrarische bedrijven.”

Sinds 1 januari 2019 werkt Tollenaar opnieuw samen met oud-collega Bout. Ze kennen elkaar al bijna 30 jaar en onder de naam Goedwerklucht rollen ze de inductieverlichting verder uit. Inmiddels is de doelgroep heel breed: onder meer in magazijnen en koel- en vriescellen hangt inductieverlichting. Bout: „Onze lampen hangen bijvoorbeeld boven de voedsellijnen van Remia in Den Dolder en bij Van Delft in Harderwijk. Ook zijn ze in gebruik bij Nedpack/Qimarox, Transcom en Van den Brink Metaal (foto).”

SPECIFICATIES

Bout noemt de technische specificaties van hun inductieverlichting superieur. „Geen enkel lichtconcept komt hierbij in de buurt. Deze inductieverlichting realiseert een powerfactor van rond 1 en een inschakelmoment op de nullijn. Dit betekent dat deze verlichting geen piekspanning of harmonische vervuiling veroorzaakt. De lampen hebben een bewezen levensduur van 50–60 jaar en wij geven er 15 jaar garantie op. Het product is helemaal reparabel en vrijwel volledig recyclebaar: duurzaam zonder giftige materialen.”

Tollenaar vult aan: „De lampen worden niet heet en trekken geen vuil aan. Het licht is niet hinderlijk voor dieren, zoals voor vleermuizen die in Ermelo ver-

dwijnen door LED-verlichting. De gemeente Ermelo heeft in de Van Beekstraat onze inductie-straatverlichting geplaatst. De omgeving ervaart dit natuurlijke licht als prettiger. De agrarische hogeschool en de universiteit van Wageningen maken om die reden ook gebruik van onze verlichting.”

De lampen van Goedwerklucht hangen ook in diverse sporthallen. Bout: „Inductielicht is heel diffuus: de lampen verspreiden het licht enorm en dat is voor sport uitermate geschikt. Voordeel is dat het in sporthallen veel minder slagschaduw geeft dan LED.”

Tollenaar: „Op sportvelden moet het licht egaal zijn; dat is een uitdaging. We blijven het product innoveren. Het streven is dat nog dit jaar onze eerste inductiekantoorverlichting voor systeemplafonds gereed is.”

GOEDWERKLICHT
ZWALUWSTRAAT 123 ERMELO
06-33797066
WWW.GOEDWERKLICHT.NL





Let's talk about **X-mas**

ERMELOSE ONDERNEMERS KOMEN MET LOKAAL KERSTPAKKET

Het hamsteren van wc-rollen is bijna synoniem geworden voor de coronacrisis. Dat heeft de ondernemers van 'Let's talk about X-Mas' geïnspireerd. „Op twee manieren,” zegt Bert Onderweegs, eigenaar van het reclamebedrijf Calumma. „De shit is toen begonnen,” lacht hij.

„Maar we willen ons stinkende best doen om hier met zijn allen positief uit te komen.” Kerst lijkt nog ver weg, maar als je iets goed wilt organiseren, moet je er vroeg mee beginnen. Onderweegs heeft collega-ondernemers om zich heen verzameld die door corona nauwelijks nog werk hadden. „Gezamenlijk voelden we de 'shit', maar we wilden dit omzetten in iets leuks.

Zo ontstond Let's talk about X-mas.”

Het wordt een lokaal kerstpakket, met producten van lokale ondernemers. Het leuke is ook dat chefkok Omar Dahak (De Boterlap) hieraan meewerkt. „Hij deelt zijn 'geheime' Truffelrisotto-recept,” vult mede-initiatiefnemer Nero de Boer (Nero Barbershop) aan. „Hij zal dit middels een video uitleggen en de kneepjes van het vak met iedereen delen.”

Het feit dat restaurants werden gesloten en agenda's leeg raakten, heeft dus ook mooie dingen gebracht. „We kopen alle producten lokaal in. Met als gevolg dat er zo'n 15 lokale ondernemers betrokken zijn bij dit mooie kerstpakket,” aldus Onderweegs.

Bert Onderweegs

**WE GAAN ONS STINKENDE
BEST DOEN OM ER
iets moois van te maken.**

Koop Lokaal is een slogan die past bij dit product. „Samen de schouders eronder,” vult Piet van der Meulen van Fence4Events aan. In Ermelo werd er de afgelopen jaren veel georganiseerd en er was, zeker in de zomermaanden, van alles te doen. „Maar dat kan alleen als de winkels en horeca goed draaien!” Onderweegs refereert aan het feit dat sportverenigingen en evenementenorganisaties jaar na jaar een beroep hebben gedaan op de lokale winkeliers. „En als we nu niks doen, vallen er een aantal om. Dat heeft dat grote consequenties voor sponsoring. Nu is het moment om in actie te komen! Dat kan door dit prachtige lokale kerstpakket te bestellen. Dan hebben we in december allemaal een mooie kerst!”

De kerstpakketten kosten € 53,72 (excl. Btw)

Voor vragen en meer informatie kan je een E-mail sturen naar info@letstalkaboutxmas.nu

Meer informatie: www.letstalkaboutxmas.nu



www.letstalkaboutxmas.nu



KD CONSULTING VERTAALT IDEE NAAR SUBSIDIE- AANVRAAG

Vanuit KD Consulting ondersteunt Karin Dekens bedrijven bij al hun subsidieaanvragen. Als subsidieadviseur begeleidt ze het traject van A tot Z en verder. „Elke subsidieaanvraag is maatwerk en elke klant verdient dat ook.”

Karin Dekens

**„KD CONSULTING
HEEFT EEN ANDERE
KIJK OP SUBSIDIES.”**

HARDERWIJK - Na haar studie commerciële economie is Karin Dekens al vanaf 2004 subsidieadviseur. Dat deed ze lange tijd in loondienst, maar in oktober 2018 besloot de Harderwijkse (40) voor zichzelf te beginnen. „Ik merkte dat veel kleinere ondernemers geen idee hebben waar ze moeten beginnen. Met alleen een aanvraag van een subsidie zijn ze niet geholpen. Ik denk proactief mee, geef aan waar ze rekening mee moeten houden en neem de klant bij de hand tot het moment dat het subsidiegeld daadwerkelijk op de rekening staat. Ik heb een andere kijk op hoe je met subsidies omgaat. Het geld is geen doel op zich, maar een bijdrage om je project te verwezenlijken.”

Dekens wil binnen de kaders die er zijn zoveel mogelijk voor de klant bereiken maar is wel eerlijk. Ze kijkt kritisch of een plan goed genoeg is. „De klant weet bij mij waar hij aan toe is. Je huurt mijn kennis, kunde en expertise in en dan ook mijn manier van werken. Ik neem de tijd om het idee van de klant te vertalen naar een concrete subsidieaanvraag. Maar als ik geen kansen of aansluiting zie, kan ik ook niet achter een aanvraag staan.”

KD Consulting is gespecialiseerd in subsidies gericht op leren en ontwikkelen en inzetbaarheid van medewerkers. Haar klanten zijn veelal MKB-bedrijven. „Vaak is men bezig in de waan van de dag. Medewerkers groeien wel door in hun werk, maar werkervaring is wat anders dan leren en ontwikkelen. Daar is de afgelopen jaren te weinig aandacht voor geweest. Er zijn veel subsidieregelingen speciaal voor werkgevers in het MKB om aan de slag te gaan met het scholen van hun medewerkers. Door ze hierbij te ondersteunen wil ik mijn bijdrage leveren aan het stimuleren van leren en ontwikkelen.”

SLIM REGELING

Op dit moment is zij actief in de SLIM regeling, die inzet op leren en ontwikkelen in het MKB. MKB-bedrijven kunnen tot € 24.999,- aan subsidie

ontvangen. Zo heeft KD Consulting voor meerdere MKB-bedrijven een aanvraag verzorgd en samen met tien horecaondernemers een aanvraag ingediend voor het opzetten van een bedrijfsschool. Doel hiervan is mensen met afstand tot de arbeidsmarkt een horecagerichte opleiding te laten volgen. „Ik heb de werkgevers begeleid bij de subsidieaanvraag, het schrijven van het projectplan, het opstellen van de begroting en het tijdig indienen van de aanvraag.”

Na het indienen van de subsidieaanvraag voert KD Consulting projectmanagement gedurende de periode waarin het project uitgevoerd wordt. Dat zijn langlopende processen waar ze zomaar 1-1,5 jaar druk mee is en dat vraagt veel betrokkenheid. „Ik zet de verplichte administratie op en monitor of het project goed verloopt. In een jaar kan veel misgaan. De subsidie krijgen ze pas als ik de eindverantwoording heb ingediend. Ik blijf het gehele project betrokken en onderhoud actief contact. Pas als de klant het geld op de rekening heeft staan, laat ik los. Dat is waar ik het voor doe.”

Karin Dekens: „Ik blijf het gehele project betrokken en onderhoud actief contact.”

KD CONSULTING

06-24702360

WWW.KDCONSULTING.NL





VERGADEREN IN POSTILLION HOTEL NIEUWE STIJL

Justus van Dam (23) kijkt terug op een 'ontzettend hectisch jaar' als general manager van Postillion Hotel Amersfoort Veluwemeer. „Er is veel gebeurd: twee verbouwingen, een corona periode waarin we tien weken stil hebben gestaan en vervolgens van 0 naar 100 zijn gegaan. Dat is in combinatie met de reorganisatie die we hebben meegemaakt een ontzettende uitdaging waarbij ik nog dagelijks leer.”

PUTTEN - Na de verbouwing aan de hotelkamers die in zijn eerste weken werd afgerond, stonden december en januari in het teken van renovatie van de zalen, die een volledige make-over hebben gekregen. „We hadden acht vergaderzalen en zijn uitgebreid naar negen. Van top tot teen zijn ze gloednieuw. Nieuw tapijt, kozijnen, meubilair, audiovisueel: alles wat je ziet is nieuw. De stijl is strak en modern, met veel daglicht in deze zalen. Dat houdt je actief. De apparatuur is ontzettend high tech en 'state of the art'.”

HYBRIDE CONGRES

Hierdoor kan Postillion Hotel Amersfoort Veluwemeer het congres van de toekomst faciliteren. Op 2 juni was de vuurdoop met de organisatie van het NXTMICE congres: het allereerste 1,5 meter congres van Nederland. „NXTMICE - Meetings, Incentives

(zakelijk gestuurde evenementen om business aan te moedigen), Conventions & Events - was een live online congres georganiseerd vanuit de Postillion locaties in Amsterdam, Bunnik en Amersfoort Veluwemeer. Per locatie waren 20-25 mensen fysiek aanwezig en de rest van de belangstellenden kon online meekijken. Dit congres focust zich op een hybride concept waarbij de digitale en fysieke samenkomsten samensmelten. Dit was een toonaangevend pilot voor de MICE industrie en voor de toekomst, zeker in een samenleving waar we 1,5 meter van elkaar blijven en met minder mensen samenkomen. We moeten na corona een balans vinden tussen fysiek en digitaal ontmoeten.”

LED-SCHERM EN BOARDING PASS

Om zoveel mogelijk fysieke afstand te bewaren en contact te beperken worden er bij de entree een

Justin van Dam

**ALLE VERGADERZALEN
ZIJN GLOEDNIEUW;
STRAK, MODERN EN
MET VEEL DAGLICHT**

groot LED-scherm geplaatst. „Als gasten een zaal boeken staat er op het scherm welke zaal voor hen is gereserveerd. Ook krijgt iedereen een fysieke boarding pass, waarop het stoelnummer staat en welke toiletgroep, ingang en uitgang ze kunnen gebruiken.”

BRAINFOOD & ENERGIZERS

Om het energiepeil hoog te houden tijdens vergaderingen biedt Postillion Hotel Brainfood en Energizers. „Samen met een partner maken we ontzettend gezonde snacks die wel onwijs lekker zijn. We serveren 12 items, waaronder een vijgenballetje met kokos en een bananenmuffin met pure chocola. Alles is gemaakt van natuurlijke ingrediënten. Als er al suiker wordt toegevoegd, dan zijn ze natuurlijk en worden langzaam afgegeven. Zo blijf je voor een langere periode op hetzelfde energieniveau, wat perfect past in een vergaderarrangement. De Energizers zijn gezonde drankjes: o.a. een smoothie, gembershot of bietenshot. Vergaderen is topsport en met dit concept ontzorgen we de gasten om hen te laten presteren. De Brainfood en Energizers houden je ook na 4-5 uur vergaderen actief en alert.”

STRANDBOULEVARD 3 PUTTEN

0341-356464

[HTTPS://WWW.POSTILLIONHOTELS.COM/NL-NL/POSTILLION-HOTEL-AMERSFOORT-VELUWEMEER-NL](https://www.postillionhotels.com/nl-nl/postillion-hotel-amersfoort-veluwemeer-nl)





‘SUCCESVOL WORDEN DOOR TE DOEN’

In drie groepen kregen leden van Stad in Bedrijf op 7, 8 en 9 juli in Postillion Hotel Amersfoort Veluwemeer een training van medelid Leo Mulder. Hij is als trainer aangesloten bij Kenneth Smit.

„Kenneth Smit is groot geworden door salestrainingen, maar naast verkoop zijn communicatie en management andere aandachtsgebieden binnen organisaties. Trainingen zijn intensief en worden in groepen van maximaal acht personen gegeven. Een sterk punt van Kenneth Smit is het trainen van vaardigheden van het individu. Ervaring opdoen op de werkvloer, in het lokaal of digitaal. Net als dat topsporters in training blijven en succesvol worden door te doen.”, zegt Mulder (53), woonachtig in Hoevelaken. De aanpak van Mulder gaat dus veel verder dan theorielessen. Hij stelt vooraf een diagnose. „Wat gaat goed, wat ontbreekt er, wat zijn de doelen en ambities? Je hebt verkopers die goed zijn in het binnenhalen van relaties en anderen zijn goed in het onderhouden daarvan. De één zaait, de ander kan goed oogsten. Van een verkoper wordt vaak gevraagd dat hij overal goed in is en dat kan lastig zijn. Van acquisitie tot duurzame relatie; we werken samen om de vooraf bepaalde aspecten op hoger niveau te krijgen.” Tijdens de ochtendsessies voor Stad in Bedrijf stelde Mulder de vraag wat vertrouwen is binnen verkoop. „Hoe creëer je dat in een relatie en in een gesprek, waardoor je de informatie boven tafel krijgt die nodig is om de deal te sluiten? Aan het begin van de ochtend hebben we de behoeftes en vragen van de deelnemers klassikaal geïnventariseerd. Vervolgens is ieder item behandeld. Het was erg leerzaam en interactief. Je kunt hier wel een hele dag mee vullen.”

LEO MULDER, KENNETH*SMIT
06-12730438
l.mulder@kennethsmit.com





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**



SOLI CLEAN IS EEN TOONAANGEVENDE MIDDELGROTE, VOORRAADHOUDENDE GROOTHANDEL IN PROFESSIONELE SCHOONMAAKARTIKELN.

Al meer dan **30 jaar** is Soli Clean een partner in professionele schoonmaak en hygiëne artikelen.

Als totaalleverancier leveren wij:

- × Desinfectie en PBM's
- × Dispensers
- × Machines
- × Papierwaren
- × Reinigingsmiddelen

Wij doen meer. Wij leveren op locatie.
Wij produceren eigen producten.
Wij geven advies op maat.
Wij hebben een inkoopmanager tool.
En! Bij ons staat de klant altijd centraal.



Producten voor hygiëne mbt het Coronavirus



SOLI CLEAN Kiest VOOR DUURZAAM!

Wij hebben de beschikking om een MVO-certificaat voor milieubesparing uit te geven. Wanneer onze klanten werken met onze Eco en Cradle to Cradle reinigingsproducten.



Sinds de uitbraak van de COVID-19 is hygiëne belangrijker dan ooit. Koop uw hygiëneartikelen bij de specialist. Wij adviseren u graag.

TEAM SOLICLEAN

