

STAD IN BEDRIJF

BUSINESSMAGAZINE: DE KRACHT VAN VERBINDEN



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

LENTINK DE JONGE

**ACTUEEL & DIGITAAL MET
LDJ INZICHT EN GEMAK**

8

Covebo is van alle markten thuis

Werkgeluk gaat bij
Wuestman veel verder
dan product

P. 12

SUURMOND & AARTEC UNIEKE
SAMENWERKING TUSSEN
NUNSPEETSE BEDRIJVEN

P. 16



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

ETHISCH?! M'N REET!

De laatste tijd hebben wij op kantoor veel discussies met klanten en collega's inzake het morele aspect van de corona maatregelen die door de overheid zijn genomen. Niet geheel onterecht ook, want na het aflopen van de eerste steunperiode in juni zijn bij de Financial Intelligence Unit (FIU) al ruim 200 meldingen gemaakt van subsidiefraude met betrekking tot de beschikbaar gestelde coronasubsidies.

Nu is fraude ook wel meteen een lelijk woord, want wanneer is iets nou eigenlijk fraude? Fraude is 'opzettelijke misleiding om onrechtmatig voordeel te verkrijgen'.

Een voorbeeld uit de praktijk: een client van ons had het vrij zwaar tijdens de recente lockdown, doordat hij zijn inkomstenstroom vrijwel volledig zag opdrogen. De betreffende klant kon de coronasteun dus goed gebruiken, echter ging het hier om een financial holding zonder personeel, welke in de basis niet in aanmerking komt voor coronasteun. Omdat de betreffende holding bij inschrijving bij de Kamer van Koophandel destijds per ongeluk is aangemeld onder een onjuiste SBI-code kwam de betreffende ondernemer toch wel in aanmerking voor één van de coronamaatregelen.

De grote vraag is hier dan ook of dit fraude is. Alhoewel er hier feitelijk geen regels overtreden worden, hij voldeed immers volledig aan alle voorwaarden, kun je je wel afvragen of het ethisch verantwoord is om in deze situatie een subsidie aan te vragen. De regeling was primair niet voor een dergelijke situatie bedoeld.

Dit is door ons uiteraard uitvoerig besproken met de betreffende ondernemer. Zijn reactie? "Ethisch?! M'n reet! Ophalen die handel!". Daar kun je iets van vinden, maar ik denk dat een groot deel van ons hetzelfde gedaan had op het moment dat we onze inkomsten zien opdrogen door een coronacrisis. Je moet toch eten...

Moraal van het verhaal: de grenzen opzoeken is oké, maar zorg er hierbij wel voor dat je grenzen niet overschrijdt. En dit geldt uiteraard niet alleen tijdens een coronacrisis. Als de FIU je niet vindt, doet karma het wel...



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



INKOOP EN VERKOOP / VERHUUR EN ONDERHOUD / REPARATIE EN SCHADEHERSTEL

AANHANGWAGENS

professioneel en van hoge kwaliteit



huur al vanaf
€10,-

ERKEND SPECIALIST

Van der Horst in Nunspeet is erkend specialist op het gebied van aanhangwagens, met een breed assortiment aan A-merken zoals Hulco, Ansems en Henra en ons eigen merk Hoka. Voor iedere professional of particulier die kwaliteit weet te waarderen, hebben wij een passende aanhangwagen. Maar ook voor paardentrailers en maatwerk is Van der Horst uw adres!



(HOKA) HENRA VAN DER HORST AANHANGWAGENS HULCO ANSEMS

Draaiing 1 • Nunspeet • T (0341) 270 605 • vanderhorstaanhangwagens.nl #voorwiekwaliteitwaardeert!

Ervaring

Onbevangingheid is de leukste manier om business te maken. Maar hoe doe je dat? Ik moet zeggen dat nu ik wat ouder ben, het een stuk makkelijker is. Eerst was ik naast de klant 'het meisje' en nu een volwaardig gesprekspartner. Toch moet je jezelf altijd weer wat moed inspreken en vol zelfvertrouwen het gesprek in gaan. Niet omdat je weet wat het effect is, maar omdat het spontaan bij je binnenkomt, passend bij de situatie die er dan is. Geen gekunstelde vragen stellen, maar een vraag uit het hart.

Wel is het zo dat je ieder klantgesprek moet voorbereiden. Wat is het doel van de klant in dit gesprek en wat is jouw doel? En stel zoveel mogelijk open vragen die met deze doelen te maken hebben. Hoe persoonlijker de verbinding met de klant, des te meer vertrouwelijke informatie je ontvangt om je product of dienst te kunnen laten aansluiten op zijn of haar wensen en verlangens.

Goede keuzes maak je door ervaring en ervaring krijg je door verkeerde keuzes!

De ondernemer is de traditionele media de afgelopen jaren doelbewuster gaan gebruiken. Sociale media meer als tijdverdrijf. Dit blijkt uit het Mediabelevingsonderzoek 2020. In mijn optiek moet je een optimale mix van diverse media inzetten. Met enige regelmaat jezelf en je bedrijf laten zien op diverse platformen. De consumentenmarkt scheiden van de zakelijke markt. 85% online besteden en 15% offline in de omgeving waar jij gezien wilt worden.

Graag help ik je, met mijn 27 jaar ervaring in de media en in deze regio, om jouw mediaplan zo strak mogelijk te plannen in het mogelijk beperktere budget voor 2021. Hoe beter je dit inzet, hoe meer ervaring ook jij kan gaan opdoen bij nieuwe relaties. Klanten stellen altijd wel verrassende vragen wat jouw en mijn ervaring vergroot.

Corinne

SOMMIGE MENSEN SPREKEN UIT ERVARING

EN ANDEREN SPREKEN UIT ERVARING NIET.



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 & INREDACTIE:

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

LANDSTEDE MBO VEILIG, SOCIAAL, MET AANDACHT VOOR INDIVIDU



Miluska Broekhuis: „We leiden werknemers uit o.a. horeca, defensie, een economisch beroep op voor de zorg.”

Landstede MBO opent het nieuwe schooljaar met beperkte capaciteit en legt de nadruk op praktijklessen en coaching. De onderwijsinstelling wil een veilige en sociale omgeving bieden met aandacht voor persoonlijke ontwikkeling. „Een docent is bij ons ook coach.”

Miluska Broekhuis:

SCHOOL IS ZOVEEL MEER DAN ALLEEN MAAR LEREN

HARDERWIJK - De eerste week van september is het regulier onderwijs weer van start gegaan. Landstede MBO moet de 1,5 meter richtlijn voor iedereen in de school hanteren wat neerkomt op een derde van de studenten - ongeveer duizend - tegelijk op school. Daar is de school veel aan gelegen. Overal zijn met linten en pijlen looproutes uitgezet en is desinfectiemiddel voorhanden. Ramen worden continu opengezet voor voldoende ventilatie en er is een gereguleerd kantinebeleid. Naast dat de nadruk nu ligt op veiligheid, wil Landstede ook een sociale omgeving bieden. „Want school is zoveel meer dan alleen maar leren. We hoorden voor de zomer van studenten dat naast de praktijkvakken ook de sociale contacten enorm gemist worden”, vertelt Miluska Broekhuis uit Harderwijk. Zij is directeur van Landstede MBO voor de locaties Harderwijk, Dronten en Lelystad en heeft zorg & welzijn, horeca, het pedagogische werkveld en de veiligheidsopleidingen in haar portefeuille.

Voor de zomer was er veel aandacht voor de examenleerlingen; bij de start van het nieuwe jaar wil de school vooral de eerstejaars binnen hebben om elkaar en de opleiding goed te leren kennen. „Binnen

school ligt de nadruk op praktijklessen en coaching. We stimuleren persoonlijk contact en willen zicht hebben op de ontwikkeling. De onderwijsteams zijn echter voorbereid op meerdere scenario's, met een draaiboek voor online lessen. Het was al snel duidelijk dat dit geen tijdelijke situatie is.” Voor jongeren is dit een verwarrende tijd, weet Broekhuis. „Een 17-jarige mag over straat naast zijn klasgenoot lopen, maar moet op het MBO 1,5 meter afstand houden tot zijn docent en medestudent. Niet elke thuissituatie is optimaal; privé en school lopen door elkaar heen en je hoort als puber niet maanden op je zolderkamer te zitten.”

OM- OF BIJSCHOLING

Bij onderwijs voor volwassenen is de uitdaging de andere beroepsroute die zij willen lopen goed te begeleiden. Vanwege de door corona veranderende arbeidsmarkt is die vraag nog actueler. Tussen de 800-900 volwassenen volgen bij Landstede een om- of bijscholingstraject. Landstede leidt op voor een diploma (kwalificeren) en heeft de commerciële Groei opleidingen voor certificaten en brancheopleidingen in o.a. de zorg, techniek en veiligheidsdomein. Er is

veel samenwerking met zorginstellingen in de regio. „Van belang is dat wij volwassenen niet vragen om het reguliere programma van 3-4 jaar te volgen zoals een 17-jarige. We leiden werknemers uit o.a. horeca, defensie, een economisch beroep op voor de zorg. Veel mensen hebben vanuit hun vorige beroep al vaardigheden opgedaan.” Voor het MBO en het werkveld ziet Broekhuis een gezamenlijke opdracht om te zorgen voor voldoende personeel. „In deze regio is veel zorg & welzijn, maar er is ook tekort in de techniek, industrie en het pedagogisch vakgebied. Wij leiden op voor deze kansrijke tekortberoepen. Ik hoop dat studenten nog steeds een stageplek kunnen vinden. Dit is een essentieel onderdeel in het beroepsonderwijs en een investering in de toekomst voor onze regio.”

LANDSTEDE MBO
WESTEINDE 31-33 HARDERWIJK
088-8507800
WWW.LANDSTEDE.NL



LENTINK DE JONGE ACTUEEL & DIGITAAL

Lentink De Jonge accountants & adviseurs maakt mooie ontwikkelingen door. De online dienstverlening LDJ Gemak en LDJ InZicht en de nieuwe huisstijl zijn hiervan goede voorbeelden.

HARDERWIJK - Accountant Adriaan Sleurink (32) is vijf jaar werkzaam bij Lentink De Jonge. Hij zit in de projectgroep LDJ Gemak en neemt medewerkers en klanten mee in deze nieuwe manier van administratievevoering. „Deze dienstverlening is helemaal van nu.”

LDJ Gemak is de dienstverlening waarbij de administratie van de klant volledig digitaal wordt verwerkt. „We zetten geautomatiseerde tools in, waaronder een scan en herkenoplossing. Dit programma herkent de factuur en boekt de bedragen automatisch op de juiste grootboekrekening. De klant kan facturen mailen of via de app een foto sturen. Uit de administratie kunnen we vervolgens snel de jaarrekening en

de aangiftes opstellen. We ontzorgen de ondernemer, zodat deze ruimte heeft om te ondernemen. Het kostenefficiënt uitbesteden levert een hoop rust, focus en tijdswinst op.”

LDJ InZicht is een actueel en persoonlijk online dashboard van de onderneming. „Dit bevat variabelen als omzet- en kostenverloop en liquiditeitsstromen. Het dashboard kan worden uitgebreid met o.a. de begroting en liquiditeitsbegroting. De cijfers geven een betrouwbaar inzicht in de stand van zaken van de onderneming en zijn te vergelijken met eerdere periodes. Hierdoor zie je actuele ontwikkelingen op elk moment en kan je op detailniveau tijdig bijsturen.”

LDJ Gemak is verkrijgbaar als abonnement. LDJ InZicht is voor klanten gratis beschikbaar en te koppelen aan vrijwel ieder boekhoudpakket.

Beide modules zijn nauw met elkaar verbonden en worden op maat gemaakt om ze te laten aansluiten op de behoefte van de klant. „Persoonlijke dienstverlening is voor ons essentieel. We denken mee van het verwerken van de administratie tot het klaarzetten van de betaling. We hebben onze digitale processen optimaal ingericht en helpen de klant graag om de digitale stap te maken.”

Accountant Adriaan Sleurink zit in de projectgroep LDJ Gemak. „We ontzorgen de ondernemer.”



Adriaan Sleurink:

**UITBESTEDEN VAN
DE ADMINISTRATIE
LEVERT RUST, FOCUS EN
TIJDWINST OP**

LENTINK DE JONGE
STEPHENSONSTRAAT 33 HARDERWIJK
0341-438100
WWW.LENTINKDEJONGE.NL



LEIDERSCHAP OP HET WATER, ACTIEF EN UITDAGEND

HARDERWIJK - Heb jij het roer in handen, of moet je alle zeilen bijzetten? Marco Overdijk verzorgt leiderschapstrainingen op het water. Hij zet mensen aan het roer en stelt hen de vraag wat de koers is hun leven of in hun bedrijf.

Marco Overdijk (51) uit Nunspeet zeilt al lange tijd op zijn zeiljacht Quibus. „Wat mij opviel was dat als mensen aan boord waren, ze makkelijk gingen praten. Ze deelden lastige situaties waar ze tegenaan liepen. Hun openheid kwam doordat ze los waren van werk, e-mail, collega's en de zaak. Zo ontstond een leiderschapstraining op het water, waarmee ik mijn passie voor mensen en zeilen kan combineren.”

Vanuit Stoeten & Partners ontwikkelt hij mensen op het gebied van commercie en leiderschap. Hij ontvangt deelnemers alleen of met een team, die willen werken aan de koers in hun leven of de koers van hun bedrijf. „Wat doe jij met tegenwind? Mopperen of motiveren en inspireren? Door de metafoor van het zeilen en reflectie help ik hen in dit proces op een enthousiaste wijze.”

Deelnemers gaan op een actieve manier aan de slag met leiding nemen en leiding geven. Ze worden beter in delegeren en het laten zien van daadkracht op een praktische manier. Marco reikt hiervoor authentieke handvatten aan.

„Na een training op het water voelen deelnemers dat ze invloed hebben op hun koers en het roer weer in eigen handen hebben. Ze kunnen met authentieke wijze omgaan met de uitdagingen die ze op hun koers tegenkomen.”

Zet koers naar jouw bestemming, maar wel in ontspanning en met vertrouwen. Welkom aan boord!

STOETEN & PARTNERS
MARCO OVERDIJK
06-22524205
WWW.STOETEN.ORG

PROMOFILM



EFFICIËNT THUISWERKEN VANUIT CENTRAAL STARTPUNT

HARDERWIJK - Mensen zijn en werken meer thuis in deze tijd. Thuiswerken zorgt voor een grotere behoefte aan goede systemen. Index Software creëert een centraal startpunt voor efficiënt thuiswerken.

„Vaak zie je dat Zoom of Microsoft Teams worden ingezet voor het online vergaderen. Digitaal samenwerken is echter meer dan alleen maar videobellen aan de eettafel”, stelt Rick van de Kamp van Index Software.

„Om je medewerkers optimaal in te zetten, moet je hen als werkgever goed faciliteren met de juiste systemen. Door dit werken op afstand ontstaat behoefte om systemen aan elkaar te koppelen en informatie beschikbaar te stellen op een centrale plek. Hierdoor kunnen medewerkers efficiënt samenwerken.”

Zo ziet Van de Kamp een grotere vraag van bedrijven naar een goed intranet. „Hier kun je o.a. centrale mededelingen en memo's plaatsen, of agenda's en

notulen van vergaderingen teruglezen. Ook is het een plek waar bestanden, takenlijsten en procedures staan beschreven. Daarnaast is het een centraal startpunt voor de medewerkers van waaruit zij hun dagelijks werk gaan organiseren. Dingen die voorheen vanzelfsprekend leken, moeten nu digitaal vastgelegd worden en beschikbaar zijn voor de medewerkers, zodat de bedrijfsvoering optimaal door kan gaan.” Index Software helpt bij het centraliseren van gegevens. „Bedrijven werken vaak met verschillende systemen. Wij koppelen deze aan elkaar en creëren een centrale omgeving voor de medewerkers om vanuit te werken: een persoonlijk portal of intranet.”

„Met een vrijblijvende business scan kijken wij met je mee waar binnen jullie organisatie de behoefte ligt en winst valt te behalen door het efficiënt inzetten van thuiswerken. We komen graag in contact.”

INDEX SOFTWARE
DEVENTERWEG 2A HARDERWIJK
085-3034341
WWW.INDEX.NL



Rick van de Kamp: „Digitaal samenwerken is meer dan alleen maar videobellen aan de eettafel.”

DE ECONOMISCHE LENTE LONKT

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

De zomer gaat jammer genoeg over in de meteorologische herfst, maar in economische zin is het de lente die lonkt. Langzaam maar zeker lijkt het erop dat het economische dieptepunt is bereikt.

De beurzen zijn wereldwijd de laatste maanden enorm volatiel - en dat kan zeker nog wel even zo blijven. Maar kijkend naar de huidige niveaus, lijken de beurzen redelijk gestabiliseerd en hebben zelfs een fors herstel laten zien ten opzichte van het dieptepunt. De beursindexen worden verondersteld 3-6 maanden vooruit te lopen op wat de economie gaat doen.

Ook de macro-economen van het CPB voorspellen groei voor het vierde kwartaal en voor 2021. Zij

voorspellen een economische groei van drie procent in 2021 en voor dit jaar moet het vierde kwartaal, na de dieprode cijfers van minus acht procent in het tweede kwartaal, ook weer groei laten zien. Een cruciaal omslagkwartaal derhalve!

En ook in ons financieringsbedrijf zien we een duidelijk herstel optreden. De omzetten laten een voorzichtige groei zien met een positief effect op de bedrijfsresultaten. Uiteraard zijn dit gemiddelden en dat betekent dat er nog steeds sectoren zijn die de pijn van de crisis nog erg voelen.

Paul Verhoef

HET VIERDE KWARTAAL WORDT EEN CRUCIAAL OMSLAGKWARTAAL

Feit is dat het MKB nog maar heel weinig gebruik maakt van de zogenaamde 'corona steunkredieten', zoals uitstel van aflossing op de lening of extra financiering met borgstelling van de overheid. Van de totale kredietgroei van Rabobank Randmeren bestaat minder dan tien procent uit coronasteun. De vraag naar 'normale' bedrijfsfinancieringen is sinds juni weer duidelijk gestegen.



'IN ONS FINANCIERINGSBEDRIJF

ZIEN WE EEN DUIDELIJK

HERSTEL OPTREDEN.'

Drie hoopvolle signalen derhalve. Laten we hopen dat het coronavirus niet weer roet in het eten gooit en we echt vooruit kunnen kijken naar gezonde economische groei. En als dat inderdaad zo gaat, dan blijkt de veerkracht van het MKB als de traditiegetrouwe motor van de BV Nederland opnieuw!

RABOBANK RANDMEREN

033-4675500

WWW.RABOBANK.NL/

LOKALE-BANK/RANDMEREN



COVEBO IS VAN ALLE MARKTEN THUIS

COVEBO UITZENDGROEP IS BEKEND GEWORDEN DOOR HET PLAATSEN VAN VAKKRACHTEN BOUW, TECHNIEK, PRODUCTIE EN LOGISTIEK UIT DE EU EN OOK VOOR DE VESTIGING HARDERWIJK WAS DAT TOT 5 JAAR GELEDEN DE CORE BUSINESS. DE AFGELOPEN PERIODE LIGT DE FOCUS STEEDS STERKER OP HET PLAATSEN VAN NEDERLANDS PERSONEEL BIJ OPDRACHTGEVERS IN DE REGIO. „BEDRIJVEN KUNNEN ONS VINDEN VOOR ALLE MANIEREN VAN WERVING & SELECTIE EN UITZENDEN.”

Daphne Zaal (links) is teamleider van het Nederlands sprekende team en Liesbeth Redeker is vestigingsmanager bij Covebo in Harderwijk.



HARDERWIJK - Op de Covebo vestiging in Harderwijk werken 13 mensen, onderverdeeld in een Nederlands team en een Pools team, dat met succes arbeidsmigranten uit de EU plaatst. Liesbeth Redeker (45) uit Harderwijk is als vestigingsmanager eindverantwoordelijk voor de hele vestiging. Daphne Zaal (29) uit Ermelo is teamleider voor het Nederlands sprekende team, dat bestaat uit drie recruiters. „We werken lokaal, maar hebben ook klanten in Zwolle en Voorthuizen.”

Daphne Zaal:

'WE HEBBEN IN DE RUSTIGE TIJD EEN TALENT POOL OPGEBOUWD'

Daphne werkt zeven jaar bij Covebo. „Covebo is in 2006 begonnen met het plaatsen van Nederlands personeel. Toen ik hier kwam, was het Nederlandse team Werk-Lokaal nog een kleine tak. In onze vestiging was minder dan een kwart van de uitzendkrachten Nederlands.”

Liesbeth kwam in 2015 bij Covebo en wilde dat veranderen. „We hebben toen de teams gesplitst. We worden vaak gebeld voor productie (handjes) en onze kracht is o.a. op- en afschalen van (EU) productiepersoneel. Daarbij zijn we met name sterk in food en logistiek. Maar we kunnen veel meer dan dat. We helpen graag bij andere vraagstukken en zijn ook sterk in werving & selectie. Dat doen we van vmbo tot en met hbo-niveau in wat voor branche dan ook. Als autonome vestiging vervullen we ook office functies; dat gebeurt verder binnen Covebo nog bijna niet.” Werving & selectie is op basis van 'no cure no pay'.

Liesbeth: „Als het ons niet lukt de vraag in te vullen, dan betaalt de opdrachtgever geen fee. Is er wel een match, dan wordt de factuur pas verstuurd, nadat de kandidaat door de proeftijd is. Dit geeft de opdrachtgever zekerheid.”

TRAJECT EN WERKWIJZE

Covebo doorloopt het wervingstraject van a tot z. Daphne: „Komt een aanvraag bij ons binnen, dan nemen wij samen met de opdrachtgever de vacature door. In het geval van een nieuwe opdrachtgever, gaan wij vaak langs voor een kennismaking. Aan de hand van de aangedragen informatie, stellen wij een vacaturetekst op en zetten deze voor de klant online. We zoeken in ons eigen CRM systeem, via platforms als de Nationale Vacaturebank en onze eigen site, die inmiddels heel uitgebreid is. Kandidaten kunnen daarop zoeken en zich via de vacatures inschrijven bij ons. Dat doen ze met een cv en soms een motivatie. Indien ze passend zijn voor het profiel, nemen



Het Nederlands sprekende team: (vlnr) Tim Agterbeg, Kelvin Kwant, Daphne Zaal en Lynn Munsterman.

wij in eerste instantie telefonisch contact op. We spreken de vacature door en als het past, nodigen we de mensen op de vestiging uit voor een kennismakingsgesprek. In coronatijd gebeurt dit door video-bellen. Tijdens dit beeldbellen komt van alles aan de orde: de functie, eigenschappen, en of de baan bij de persoon past. Het is in feite een sollicitatiegesprek, waarbij wij een goede eerste selectie maken voor de opdrachtgever. Aan de hand van dit gesprek sturen we de klant een profiel. Dit is een impressie van de kandidaat en een cv in Covebo-format. Als het voorstel past, neemt de opdrachtgever contact op met ons team en nodigt de kandidaat uit voor een tweede gesprek. Het traject loopt meestal op deze wijze, klanten die ons goed kennen vertrouwen erop dat wij mensen bij hen plaatsen die daar passen.”

Is er een match met de klant, dan regelt Covebo bij uitzenden een passend contract. „De medewerker krijgt via ons een uitzendovereenkomst. Wij boeken de uren en houden contact met de opdrachtgever o.a. over vakantie, ziekte of vervanging. Wij nemen dan alles uit handen. Overname is meestal na 6 of 7 maanden (1040 of 1200 uur). We zijn flexibel in eerdere overname, die kan dan door een fee worden afgekocht.”

Bij werving en selectie komt de medewerker bij een wederzijdse klik na 1 tot 2 gesprekken bij de opdrachtgever direct in dienst. Liesbeth: „Dan krijgt diegene direct een contract bij de opdrachtgever en ontvangen wij een eenmalige werving fee.” Op dit moment ziet Daphne veel productie- en logistieke aanvragen voorbij komen. „Ook op administratief gebied zijn vacatures goed in te vullen. Technische medewerkers zijn echter schaars en moeilijk te vinden.”

TALENT POOL

In crisistijd merken de uitzendbureaus vaak het eerst een verandering. Begin dit jaar had Covebo Harderwijk ruim 300 man aan het werk. In de coronaperiode was er sprake van flinke afschaling. Liesbeth: „Het is fijn dat het nu weer aantrekt en in de food loopt het goed door. We hebben grote klanten met 50-100 plaatsingen per dag, maar ook in het MKB met een paar werving & selectie aanvragen per jaar. We zijn gewend snel op- en af te schalen.” Daphne: „We staan er positief in en bij de Nederlandse tak zijn we vrij stabiel. Hier werken op dit moment 80 uitzendkrachten voor ons en vaak gaat dit om plaatsingen voor een langere periode.”

Covebo heeft de rustige tijd benut om te bouwen aan een talent pool. Liesbeth: „De werkloosheid is fors gestegen, wat het voor ons makkelijker maakt mensen te vinden.” Daphne: „Door deze pre selectie intakes staan er veel medewerkers in ons bestand en kunnen we nu de aanvragen weer komen, snel schakelen.”

Heeft u een HR vraagstuk, neem dan contact op met de Covebo vestiging Harderwijk en vraag naar Daphne Zaal.

COVEBO HARDERWIJK
MARIE CURIESTRAAT 25 HARDERWIJK
TEL 0341-412141
[HTTPS://WWW.COVEBO.NL/
VESTIGING/COVEBO-HARDERWIJK/](https://www.covebo.nl/vestiging/covebo-harderwijk/)



NUNSPEET VIER SEIZOENEN UIT DE KUNST

NUNSPEET - Ondernemers verdienen in de zomer een goede boterham, maar de gemeente wil met de vier kernen het hele jaar aantrekkelijk zijn. De toeristische visie luidt: 'Nunspeet vier seizoenen uit de kunst'.

„We hebben in de zomer een behoorlijke piek aan toeristen, maar proberen dit te spreiden door verlenging van het hoogseizoen. Niet alleen vanwege de veiligheid voor corona, maar ook voor onze ondernemers. We hebben een regiofunctie en zien uit Elburg, Epe en Harderwijk mensen naar het centrum van Nunspeet komen. Daar zijn we trots op en ook willen we de kernen Elspeet, Hulshorst en Vierhouten benadrukken”, aldus Mark van de Bunte, wethouder sport en economie.

Het communicatietraject hiervoor is door corona versneld. De gemeente Nunspeet werkt hiervoor



Wethouder Mark van de Bunte bij het nieuwe beeldmerk, dat bezoekers vier seizoenen welkom heet in de gemeente Nunspeet.

samen met stichting Nunspeet uit de Kunst en de verschillende ondernemers(verenigingen). „We roepen de consument op lokaal te kopen en vragen van winkeliers het hele jaar goede openingstijden en bezetting.”

Bureau de Plekkenmakers is ingeschakeld om de beleving en samenwerking vorm te geven en de vier kernen zo op de kaart te zetten. „Voor alle communicatie-uitingen is een hert in natuurlijke kleuren gekozen en in alle kernen hangen vlaggen en spandoeken met een natuurlijke uitstraling. Ook kunnen ondernemers grondstickers e.d. bestellen voor herkenning in het straatbeeld. Onze slogan is: 'Natuurlijk met elkaar'.

Het logo van St. Nunspeet uit de Kunst/VVV blijft ook:

een palet met vier verschillende kleuren penseelstreken, die staan voor kunst & cultuur, ontdek de natuur, waterpret en winkelen, eten & uitgaan. „Maar het logo staat ook voor de vier elementen heide, bossen, water en zand en voor de vier dorpskernen. We hebben in deze omgeving de ruimte en er valt zoveel uit te lichten. Voor alle leeftijden is er altijd wat te doen in de gemeente Nunspeet: in de zomer, het najaar, de winter en het voorjaar.”



WWW.NUNSPEET.NL

WIJ GAAN VOOR MINDER PLASTIC...

...u toch ook?

Wij versturen uw mailing in bio-based folie of zelfs zonder folie!

Wij bieden tegen scherpe prijzen aan om uw mailing te versturen in biobased folie gemaakt van natuurlijke grondstoffen en de helft dunner dan normale folie! Varenhof denkt tevens graag met u mee hoe we uw mailing zonder plastic kunnen versturen. Een duurzame en verantwoorde keuze. Alle productie vindt plaats in eigen huis.

VARENHOF
grafische afwerking en postale verzending ■
direct mail ■

Bent u nieuwsgierig geworden? Neem gerust contact op met Remco de Reus of Nico de Haan. **Bel 0341 425 176** of stuur een e-mail naar: **remco@varenhof.com** of **nico@varenhof.com**
Celsiusstraat 25, Harderwijk | www.varenhof.com | info@varenhof.com

**WERKEN BIJ
VARENHOF?**

Kom jij ons team versterken?
Reageer dan per mail naar
remco@varenhof.com

SCHEER & FOPPEN INSTALLATIE- TECHNIEK VAN REGIONALE NAAR LANDELIJKE SPELER

Scheer & Foppen

Installatietechniek (SFI) is een allround dienstverlener op het gebied van werktuigkunde en elektrotechniek. Expertises zijn onder meer Stadsverwarming en Projecten Utiliteit & Industrie. „We zijn echte installatiespecialisten, met aandacht voor vakmanschap en kwaliteit.”

Aart Kramer:

**LANDELIJK WAREN WE IN
15 JAAR NIET ZO BEKEND
ALS DAT WE NU ZIJN**

HARDERWIJK – Het bedrijf is sinds 1 januari 2020 gehuisvest aan de Bellstraat 8 op industrieterrein Lorentz III. Met het faillissement van de elektronica- en caketten zijn enkele panden verkocht, waaronder ook het oude kantoor van SFI. „Wij zaten aan de Stephensonstraat 15 en door de omzet en rendementsgroei van de afgelopen jaren hebben we zelf, gezamenlijk met een lokale partner een nieuw duurzaam pand kunnen bouwen. Dat is absoluut een verbetering”, verzekert Aart Kramer, leidinggevende Service & Onderhoud (S & O). Per 1 januari 2020 is de verhuizing officieel.

Technisch accountmanager Henk Franken is blij met het nieuwe kantoor, met ruime ontvangst. „We hebben meer oppervlakte, efficiënte indeling en zeker in deze tijd is er genoeg ruimte om uit elkaar te werken. Het pand is ingericht om te gaan groeien. Sinds we hier zitten zijn er al veel nieuwe collega's gestart.”

STADSVERWARMING

Scheer & Foppen werd in 1964 door Aart Foppen. Hij startte als installateur vanuit zijn



Henk Franken (links) en Aart Kramer voor het nieuwe pand aan de Bellstraat 8 op Lorentz III.

woning in Harderwijk. Van lokale installateur in een straal van 30-40 kilometer rond Harderwijk is Scheer & Foppen Installatietechniek de laatste 10-15 jaar veel meer landelijk ingesteld. Franken: „Doordat we 30 jaar geleden in stadsverwarming zijn gestapt en zijn meegegaan met de tijd, werken we nu voor de grote warmtebedrijven in Nederland. Dat begon in Almere en Lelystad; nu zitten we van Leeuwarden tot Maastricht. Op grote projecten zie je busjes van Scheer & Foppen staan; zoals Valley op de Zuidas en het Ponsteiger gebouw aan het IJ in Amsterdam en de Cooltower in Rotterdam, waar we onder meer stadsverwarming hebben aangelegd.”

Op 1 januari 2020 is Que-tech BV opgericht, onderdeel van Foppen Techniek en zusterbedrijf van SFI. Que-tech BV is leverancier van stadsverwarming componenten zoals overdracht stations en afleversets.

SERVICE & ONDERHOUD

Kramer behartigt met de afdeling S & O nog steeds veel klanten in de omgeving, zoals 's Heeren Loo, Careander, GGZ en Woonpalet Zeewolde. Kramer: „De laatste vier jaar groeien we ook buiten de regio. Bij het adviseren, ontwerpen, aanleggen en onderhouden van alle installaties zoeken wij altijd de balans tussen gebruiksgemak, duurzaamheid en

energiegebruik op basis van de meest innovatieve producten en nieuwste ontwikkelingen op installatiegebied.”

42 JAAR IN DIENST

Kramer (60) en Franken (58) werken beiden al 42 jaar bij het bedrijf, dat weinig verloop kent, maar wel is veranderd. Ze begonnen samen op de vloer in de tijd van grondlegger Aart Foppen. Kramer: „In die tijd ging alles op papier en per post. Als je pieper afging, moest je voor een storing terug.” Franken: „Nu gaat het met de mobiele telefoon veel sneller: het is bellen en uitvoeren. Door het digitale werken is er minder voorbereidingstijd.” Ze groeiden door van project-leider naar manager. Inmiddels is Franken technisch accountmanager. „Jongens die binnenkomen op de afdeling ondersteun ik bij vragen.”

Kramer: „We zijn een middelgrote installateur in Nederland met 120 medewerkers en van onze opgebouwde ervaring maken klanten graag gebruik. Landelijk waren we in 15 jaar niet zo bekend als dat we nu zijn.”

SCHEER & FOPPEN
INSTALLATIETECHNIEK B.V.
BELLSTRAAT 8 HARDERWIJK
0341-463212 WWW.SFI.NL



WERKGELUK GAAT BIJ JARIG WUESTMAN VEEL VERDER DAN PRODUCT

Wuestman bestaat op 1 oktober 150 jaar en heeft als Harderwijks familiebedrijf een rijke historie. Anno 2020 staat Wuestman voor werkgeluk, uitgedrukt in werkplezier en werkcomfort. „Wuestman is altijd met haar tijd meegegaan. We zorgen dat mensen gelukkig kunnen werken: of het nu gaat om een advies, een product of een turnkey project met alles erop en eraan.”

(vlnr): De directie van Wuestman: Stéphan van der Spruit, Arthur Noordermeer en Ruurd Wuestman in een collaboration room voor hybride vergaderingen.



HARDERWIJK - De directie bestaat uit Ruurd Wuestman (53) uit Ermelo, al 28 jaar werkzaam bij het familiebedrijf, plaatsgenoot Arthur Noordermeer (51) die in 2004 werd geïntroduceerd en Nijkerker Stéphan van der Spruit (42), sinds vijf jaar bij Wuestman na de samenvoeging met DND. Het driemanschap geeft, aangevuld met Peter van Dillen (48) als directievoorzitter, leiding aan het bedrijf met circa 40 medewerkers.

150 JAAR WUESTMAN

Wuestman begon in 1870 als boekhandel in de Wolluweverstraat in de binnenstad van Harderwijk.

Het familiebedrijf breidde gaandeweg uit met kantoor machines en meubilair voor kantoorinrichting. In 1973, enkele jaren na het 100-jarig bestaan, volgde verhuizing naar de Deventerweg. Het bedrijf was verdeeld over vier locaties in de binnenstad en zocht naar een centrale plek met goede bereikbaarheid. „Vanaf dat moment werd de focus verlegd naar de zakelijke markt en niet veel later zijn we gestopt met de verkoop van boeken”, vertelt Ruurd Wuestman, die in 1991 als vierde generatie toetrad tot Wuestman, dat in 1995 het predicaat hofleverancier ontving. In 2000 is het oude pand gesloopt en een jaar later werd het huidige onderkomen opgeleverd. Na de

Arthur Noordermeer:

**WE LATEN GRAAG ZIEN
WAT WE BEDOELEN MET
WERKGELUK**

nieuwbouw kwam in 2004 Arthur Noordermeer het bedrijf versterken en werd ook de audiovisuele tak geïntroduceerd. De kantoorwereld transformeerde in vier specialismen: Projectinrichting, Audiovisueel, Document Solutions (apparatuur) en Office Supplies.

Sindsdien is verdere professionalisering van de vier afdelingen ingezet. Noordermeer: „Vanaf 2005 kwam dat in een stroomversnelling. De vroegere detailhandel is vervangen door een meer projectmatige aanpak. We kregen landelijk toonaangevende klanten. Dat repeteert en dat is mooi, want zo zijn we stap voor stap doorgegroeid.”

Het specialisme vloer- en raambekleding kreeg Wuestman in huis bij de samenvoeging met DND projectinrichting uit Zwolle, dat is opgegaan in Wuestman. Noordermeer: „Nu we de expertise die we moesten inhuren zelf hebben, is Wuestman completer geworden. Anno nu is geen zee meer te hoog voor dit bedrijf. We hebben niet alleen meer specialismes en ervaring, maar ook meer omvang.”

Van der Spruit: „We kunnen kleine en grote projecten goed aan en hebben onze klanten in veel verschillende branches in alle uithoeken van Nederland. Grote overheidsinstellingen, winkel- en hotelketens,

extern naar klanten. Maar wat is de werkgeluk factor? Van der Spruit: „Werkgeluk is afhankelijk van factoren als welbevinden rondom je werkplek, werkcomfort, ergonomie, vitaliteit, omgang met collega's en duurzaamheid. De factoren voor werkgeluk zijn per afdeling gedefinieerd. Maar werkgeluk is ook subjectief; wat het voor de één is, hoeft het voor de ander niet te zijn. De grote lijn is dat we mensen gelukkig willen maken met maatwerk. Dat lukt alleen als we het zelf ook zijn. Hoe zorgen we dat onze mensen werkgeluk ervaren en wanneer is dat zo? Van gebouw naar gebruik naar geluk is ons credo. Maar geluk zit niet alleen in een gebouw en werkgeluk gaat veel verder dan alleen het product. Onze diensten worden in hoge mate bepaald door onze mensen. Goede mensen bedenken goede diensten en voeren deze uit.”

Wuestman kijkt naar wat de klant werkelijk nodig heeft. Werkgeluk is het doel en hybride werken is

INNOVATIE

Innovatie is een van de speerpunten van Wuestman en daarmee is het bedrijf ook goed op de hoogte van digitale ontwikkelingen. Dienstverlening kan ook op afstand, zoals het verhelpen van ICT-gerelateerde storingen.

Ontmoetingsruimtes moeten er niet alleen mooi uit zien maar ook goed werken en makkelijk in gebruik zijn. Noordermeer: „Een trend in technologie is dat zo'n ruimte nauwelijks zichtbare bedrading en snoeren bevat. Wij hebben sinds kort professionele draadloze oplossingen voorhanden waar veel naar wordt gevraagd.

Binnen het pand is een belevingscentrum gebouwd wat uitnodigt om eens bij Wuestman te komen kijken. We laten graag zien wat we bedoelen met werkgeluk en de voorzieningen die daar bij horen.”

Treinzits voor informele korte ontmoetingen.



onderwijsinstellingen en landelijke zorgpartijen tot en met het midden- en kleinbedrijf en de zzp'er.”

2020 is een feestjaar voor Wuestman. Het bedrijf staat met trots stil bij het 150-jarig jubileum. Noordermeer: „150 jaar is heel bijzonder en binnen de mogelijkheden die er zijn doen we ons best om er een feestje van te maken. Er is een feestelijk moment met de burgemeester op 1 oktober, de oprichtingsdatum, op ons kantoor. Op 2 oktober doen we iets leuks met onze medewerkers.”

WERKGELUK

Werkgeluk is een thema waar Wuestman al langere tijd mee bezig is. Zowel intern door de afdelingen als

een middel daartoe. Wuestman: „In deze periode zijn mensen wel zoekende naar hoe ze verder gaan met hun kantoorhuisvesting, de manier van ontmoeten en conferenties. Het kantoor wordt steeds meer een ontmoetingsplek en een imago instrument om te laten zien wie je bent. Veel bureauwerk kunnen mensen nu ook thuis doen. Wij zien dat het hybride samenwerken nu actueel is. We leveren voorzieningen die nodig zijn, technisch en qua interieur. Van der Spruit: „Digitaal werken is een mooie toevoeging, maar mensen worden ongelukkig van alleen thuiswerken. Mensen zijn sociaal en willen elkaar ontmoeten. Wij adviseren organisaties hoe zij dit mogelijk kunnen maken.”

WUESTMAN
DEVENTERWEG 9 HARDERWIJK
0341-462080
WWW.WUESTMAN.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

OOK SNEL INTERNET VOOR BUITENGEBIED DOOR CAI-GLASVEZELAANSLUITING

CAI Harderwijk heeft als doelstelling alle huishoudens en bedrijven in de gemeente Harderwijk aan te sluiten op glasvezel. „Het graafwerk is klaar, alle kabels liggen in de grond. In het vierde kwartaal zullen de laatste glasvezelkabels worden aangesloten”, belooft directeur Edo Kweldam.

Gerdien Beelen

**GLASVEZEL LEVERT
VEEL VOORDEEL OP BIJ
UPLOADEN**



HARDERWIJK - In de stadskern Harderwijk en een groot deel van het dorp Hierden waren al CAI-aansluitingen gerealiseerd. De afgelopen anderhalf jaar zijn in totaal 1041 adressen in het buitengebied van een glasvezelaansluiting voorzien. Daarbij zijn ook woningen op recreatieparken in voorbereiding. „Als dit permanente woningen worden, dan ligt de glasvezel al in de grond.”

605 woningen zijn inmiddels afgemonteerd. „Aan-nemer Allinq heeft wel last gehad van corona, maar er was ook een voordeel. Doordat veel mensen thuis waren konden ze meer aansluitingen opleveren. Allinq is nog bezig met het afmonteren van de laatste aansluitingen”, geeft Kweldam aan.

Dierenasiel De Ark, al 40 jaar gevestigd aan de Leuvenumseweg 70, heeft 13 mei een glasvezelaansluiting gekregen. Sneller internet was het streven. Daphne van Duivenboden, beheerder bij De Ark, ziet uit naar sneller internet. Ze is nu bezig om de KPN aansluiting om te zetten. „We hebben vier computers die de hele dag aan staan. Alles wordt geregistreerd en we moeten heel veel mailen en gegevens doorsturen. Doordat we afgelegen zitten, was het internet niet zo snel en soms heel traag. Het is alleen maar fijn dat alles straks snel en makkelijker gaat.”

Kweldam: „Het dierenasiel zit ver van de centrale af en merkt het verschil ook bij het downloaden. Het is mooi dat zij zo’n voorziening gratis van ons krijgen. Zodra je

over de gemeentegrens zit, betalen ze 1600 euro om alleen een aansluiting te krijgen. Dat zou voor zo’n stichting een hoop geld zijn.”

SNELLER UPLOADEN

In Hierden is onder meer Kasteel de Essenburgh aangesloten en in het buitengebied aan de Brouwersbosweg 1 heeft ook Harderwijkse Zaken sinds 25 mei een glasvezelaansluiting. Gerdien Beelen, eigenaresse van het platform, zat daar ‘met smart op te wachten’. „Het was een historische dag voor ons, vlak voor ons vijfjarig bestaan. We hadden een ADSL-aansluiting via de telefoon en die was heel traag. Vooral met uploaden van filmpjes kon ik helemaal niks, dat viel gelijk stil. Toen we nog het journaal deden, een video van 10 minuten, duurde het ’s nachts 7 tot 8 uur om dit online te krijgen. De afgelopen periode heeft een collega, die de video’s monteert, het uploaden vanuit huis gedaan. Nu kan dat weer allemaal prima hier. Solcon bood aan dat ze het snel konden realiseren en we hebben nu een abonnement met de hoogste snelheid genomen. Een video van 2 minuten staat nu zo online. Glasvezel levert veel voordeel op bij uploaden.”

Kweldam: „De consument heeft het vaak over downloaden, maar voor bedrijven is uploaden ook belangrijk. Juist met glasvezel komen de voordelen daarvan erg naar voren.”

CAI HARDERWIJK
JULIANALAAN 43 HARDERWIJK
0341-410666
WWW.CAIHARDERWIJK.NL



Ferdie de Jonge (links) en Aart Franken: „We gaan altijd samen naar de klant om de optimale oplossing te vinden voor zijn vraag.”

SUURMOND EN AARTEC UNIEKE SAMENWERKING TUSSEN NUNSPEETSE BEDRIJVEN

De Nunspeetse bedrijven Suurmond en Aartec Engineering werken al 15 jaar samen. Ze versterken elkaar, brengen elkaar naar een hoger niveau en geven elkaar werk door. „We zijn relatief kleine bedrijven maar doen grootse dingen”, stelt Aart Franken, directeur van Aartec Engineering. „We maken hightech installaties in een nichemarkt”, aldus Ferdie de Jonge, directeur van Suurmond.

NUNSPEET - „We zitten nooit als concurrenten in elkaars vaarwater, maar zijn een verlengstuk van elkaar”, zegt De Jonge over de unieke samenwerking waarbij Suurmond en Aartec samen projecten oppakken. „Het gaat zelfs verder: we schuiven ook projecten naar elkaar door. Als een klant behoefte heeft aan diensten die Aartec kan bieden, dan worden zij door ons aanbevolen en vice versa. We zijn open en toegankelijk voor elkaars ideeën en oplossingen.”

CHEMIE-GEORIËNTEERD

Suurmond is in 1974 begonnen door de heren Suurmond en Schipper met het leveren van pompen. Nu heeft het bedrijf vier locaties in vier landen: Nederland, België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Suurmond levert reactorsystemen en producten voor het verwerken van vloeistoffen en polymeren (plastics in vloeistoffase), die worden toegepast in chemie, petrochemie, kunststofverwerkende en -producerende industrie, farmaceutica en voedingsmiddelen-industrie. „Dit zijn machines zoals een pompsysteem, filtersysteem, hogedruk reactor of glasopbouw voor de farmaceutica”, legt De Jonge uit.

De oplossingen van Suurmond hebben als doel processen te optimaliseren en de kwaliteit van het eindproduct te verbeteren. De doelgroep van Suurmond is vaak chemie-georiënteerd. In Nederland is de afzetmarkt vooral Limburg en Rotterdam; internationaal is de afzetmarkt hoofdzakelijk de Benelux, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk en Ierland. „We vertegenwoordigen een aantal fabrikanten uit Zwitserland, Duitsland en Italië en dat doen we al vanaf 1974. We verkopen Rolls Royces; duur maar ook van hoge kwaliteit. Het zijn hightech installaties in een nichemarkt”, aldus De Jonge. Hij is 32 jaar geleden bij Suurmond begonnen en na twee jaar over de grens gegaan om een kantoor in België op te zetten. Inmiddels woont de oud-Nunspeter al 30 jaar in de omgeving van Antwerpen. Hij is directeur samen met vennoot Wim van der Kolk; beiden namen het bedrijf in 2011 over.

DIGITALE DATAOVERDRACHT

Aartec Engineering is een Nunspeets engineersbureau, dat gericht is op het ontwerpen van mechatronische industriële besturingen (disciplines elektrotechniek, pneumatiek en PLC-software) en heeft een wereldwijde afzetmarkt. Het bedrijf bestaat sinds 1992 en wordt geleid door Franken en vennoot Jóhann Kamper. „Sindsdien zijn we gegroeid naar zeven medewerkers en we hebben inmiddels een

flexibele schil met partners.”

Aartec ontwerpt de besturingen van industriële installaties voor alle denkbare branches, zoals de automotive, (petro)chemie, food, farmacie, marine & offshore en entertainment. Franken: „Bijvoorbeeld besturingen voor op luxe jachten, in gebouwen, installaties van Suurmond of voor een machine van AWL. We verzorgen de complete aansturing van de machines. Dit omvat de elektrotechniek, pneumatiek en PLC software. Binnen zo'n installatie ontwerpen we de besturing van alle objecten zoals motoren en sensoren.”

Wat Aartec bijzonder maakt, is de ruime technische kennis en het volledig gedigitaliseerde werkproces. „Als wij met externe partijen werken en bijvoorbeeld een besturingskast bouwen, dan ontwerpen wij ook waar de gaten komen en welke bedrading er precies gebruikt moet worden. De gaten worden vervolgens door een machine geboord en de bedrading wordt door een draadconfectiemachine op maat gemaakt. De data worden door ons digitaal aangeleverd; er hoeft niet door iemand een tekening gemaakt te worden. Dat is voor elektrotechnische installaties vrij bijzonder. Digitale dataoverdracht gaat beter dan op papier. Daarnaast hebben wij ons eigen Configure4Me! platform waarbij klanten van begin tot eind door het hele project heengeleid worden.”

Ferdie de Jonge:

**WIJ MAKEN SAMEN
HIGHTECH INSTALLATIES
VOOR EEN NICHEMARKT**

PARTNERSHIP

De twee bedrijven vonden elkaar in 2005. „De eigenaar van Suurmond zag een auto van Aartec waarop stond wat ze deden”, vertelt Franken over hoe hij bij Suurmond binnenkwam. De Jonge: „Het was een project van mij en Aart is hiermee samen met mij aan de gang gegaan. Met het eerste project hebben we elkaar gevonden”. Dat lukte dusdanig dat het van een leverancier-klant verhouding een echt partnership is geworden. Als voorbeeld: Een doseersysteem van Suurmond doseert vloeistoffen naar het proces of een unit. Deze moet bestuurd worden en dan komt Aartec in beeld. „In de offertefase gaan we altijd samen naar de klant om de optimale oplossing te vinden voor zijn vraag. Als een klant een probleem heeft, weet ik dat ik midden in de nacht kan bellen

en dat Aartec klaarstaat. Dat is andersom ook zo. Het is niet altijd nodig om zaken op papier te zetten om met veel vertrouwen samen te werken.”

Suurmond selecteert welke verwarming of pomp in de installatie moet en Aartec zorgt dat het gaat werken. Franken: „Suurmond verkoopt machines, dus is Suurmond aanspreekpunt. Wij hebben verstand van besturen, maar niet van vloeistoffen; dat is een aparte discipline.” De Jonge: „Als een project verhoudingsgewijs grotendeels uit besturingstechniek bestaat, wordt Aartec aanspreekpunt, maar in de praktijk neemt Suurmond de verantwoordelijkheid voor het project als eerste aanspreekpunt.” Zo hebben Suurmond en Aartec de laatste jaren een multikanaals doseerunit gerealiseerd voor België (twee keer), China en de USA. „Heel recent hebben wij een vrij groot twee componenten doseersysteem geleverd dat momenteel in Polen en China staat”, vertelt De Jonge. Daar ging optimalisatie van het prototype van de installatie aan vooraf. „Aartec ontwierp de besturing, wij hebben het proces van verbetering mechanisch en vloeistoftechnisch uitgedacht en de klant deed de metingen. Dat samenspel gaf mooie resultaten: een verbetering van factor 15. Het eindresultaat is een uniek polymeer recycling systeem dat onlangs is uitgeleverd aan een Nederlandse klant. Het plastic wordt hierbij totaal afgebroken naar de beginfase: de monomeren waar het ooit uit is gemaakt.”

Hoewel hun afzetmarkt ver buiten de regio ligt, is feeling met deze omgeving wel van belang vanwege het personeel dat er vandaan komt. Franken: „Wij zoeken mensen uit de regio, dus willen we onze bedrijven graag op de kaart zetten.”

SUURMOND

VOLTWEG 2 NUNSPEET

0341-254900

WWW.SUURMOND.COM

AARTEC ENGINEERING

WATERWEG 12 NUNSPEET

0341-263744

WWW.AARTEC.NL



PERSOONLIJK LEIDERSCHAP

WAT IS DE VOLGENDE STAP IN JOUW ONTWIKKELING?

Dit traject is speciaal ontworpen voor managers, CEO's en directeuren die zich 1-op-1 willen ontwikkelen. In zes dagdelen verdeeld over een half jaar gaan we samen actief aan de slag om jouw koers te bepalen en onderzoeken we waar jouw winst ligt. Maximale interactie en een pragmatische aanpak, dus hierdoor echt op maat met het hoogste resultaat.



AART EVERS
Trainer & coach

+31 650 572 727
info@ae-comm.nl
www.ae-comm.nl



Sjaardema Uitvaartzorg

Gewoon Goede Uitvaartzorg

Een overlijden is een emotionele en ingrijpende gebeurtenis. Wij nemen u op professionele wijze bij de hand en ontzorgen u na het overlijden van uw dierbare. Sjaardema Uitvaartzorg zal u helpen, adviseren en begeleiden. Of het nu gaat om een traditionele uitvaart of een meer eigentijds afscheid.

Uw wensen staan centraal

Nabestaanden moeten tijdens het regelen van de uitvaart veel keuzes maken. Vragen zoals "Welke rouwkaart versturen we" of "Welke muziek vond hij of zij eigenlijk mooi?" zijn vaak ingrijpend. Wij nemen de tijd en luisteren eerst naar uw wensen. Met maar één doel: een waardevol afscheid dat recht doet aan de overledene en waar de nabestaanden met een goed gevoel op terug kunnen kijken.

Keurmerk

Sjaardema Uitvaartzorg is in het bezit van het landelijke keurmerk en is aangesloten bij de branchevereniging. Wij scoren een 8+ op klanttevredenheid, garanderen een goede organisatie van de uitvaart en beschikken over bekwaam personeel.

Persoonlijk gesprek

Heeft u behoefte aan meer informatie of een persoonlijk gesprek? Neem dan gerust contact met ons op.

Postbus 199, 3880 AD Putten
T: 085 - 080 1937
E: info@ggu.nu
I: www.uitvaartzorgsjaardema.nl



Roos Brugman & Edwert Sjaardema

FINANCIËEL ADVIES TUSSEN VOORTRAZENDE INTERCITY'S

GRIP adviseurs is in Nederland het enige bedrijf met een kantoorfunctie tussen het spoor. De spreekkamer was vroeger een wachtruimte en in het kantorgedeelte stonden voorheen de balies voor het kopen van treinkaartjes. „Met onze locatie op het perron van station Nunspeet zijn we uniek.”

NUNSPEET - In de regio zijn er alleen in Nunspeet en Ermelo ruimtes op het station te huur. Toen hij er langs reed, was Ronald de Rooij meteen getrokken door de locatie. „Ik heb affiniteit met antiek en oude auto's en het stationsgebouw, dat leegstond, leek me een gave plek. In 2005 kwam ik in Nunspeet wonen en een jaar later kregen we ons kantoor op het station. Toen we hier kwamen was alles enkelglas en enkelsteens muur. We hebben alles akoestisch geïsoleerd, zodat je nauwelijks geluid hoort als er een intercity voorbij raast. Dan kan je nog steeds comfortabel bellen en in gesprek gaan. We merken het eerder als de trein niet rijdt, dan wel.”

De Rooij (50) uit Nunspeet heeft al 25 jaar een eigen bedrijf in de financiële dienstverlening. Twee jaar geleden kwam hij in contact met Johan de Vries (53) uit Hulshorst. Na een historie bij verzekeringsmaatschappijen, tussenpersonen en een directiefunctie bij een pensioenbedrijf begon hij in 2016 voor zichzelf. De Vries, specialist in werkgeverspensioenen, was op zoek naar synergie. „Sinds september 2019 werk ik plezierig samen met Ronald en sinds 1 juli zijn we samen één bedrijf. Met als vertrek-

Johan de Vries en Ronald de Rooij:

WE ADVISEREN DE VERZEKERING DIE DOET WAT HIJ MOET DOEN

punt autonoom te groeien in klanten en de ambitie om op termijn in de omgeving overnames te doen.” De Rooij en De Vries zijn ieder voor de helft eigenaar van GRIP adviseurs. De klant kan bij het allround kantoor terecht voor alle financiële dienstverlening in brede zin. Dit omvat behalve de pensioenen hypotheekadvies, verzekeringsadvies, risico-inventarisatie voor het bedrijfsleven en verzekeringsoplossingen die daarbij horen, maar ook fiscaal advies voor particuliere klanten. „Als Becon-kantoor doen we ook belastingaangiften.”

PLEZIER CENTRAAL

GRIP adviseurs gaat altijd voor het belang van de klant. De Rooij en De Vries vinden een lange termijn relatie belangrijk. „Centraal staat dat iedereen het hier naar zijn zin heeft en we om de goede reden bij elkaar zijn. Mensen komen hier omdat ze aandacht krijgen en wij hen voorzien van kennis, knowhow en gemak. 90% gaat ook niet meer weg. De klant heeft één aanspreekpunt voor alle disciplines die hij als ondernemer of privé tegenkomt. Van aansprakelijkheid (zoals het verbeteren van algemene voorwaarden en het aanpassen van sleutelbeheer) tot het verzekeren van een pleziervaartuig of het aflopen van de rentevaste periode van de hypotheek.” Zowel voor particulieren als bedrijven maakt GRIP adviseurs een risicoanalyse om te bepalen welke risico's de klant zelf kan lopen en welke hij wil verzekeren. „Vanuit onze vertrouwensband vragen wij de klant wat hij wil dat de verzekering doet. We verzekeren alleen wat nodig is en zoeken de verzekering die doet wat hij moet doen.”

Een vrijblijvend gesprek is altijd mogelijk om kennis te maken met onze dienstverlening.

GRIP ADVISEURS
STATIONSPLEIN 12 NUNSPEET
0341-792016
WWW.GRIPADVISEURS.NU



GRIP adviseurs Ronald de Rooij (links) en Johan de Vries: „Mensen komen bij ons omdat ze aandacht krijgen.”



POUW HARDERWIJK ZAKELIJKE DIENSTVERLENING GAAT VERDER DAN AUTO'S

Na de overname van Auto Flevo per 1 juni is voor Pouw Harderwijk de zakelijke dienstverlening één van de speerpunten. „Onze aanpak op de zakelijke markt is één van de hoekstenen van ons succes. Ook in Harderwijk willen we de zakelijke markt optimaal gaan bedienen.”

Jan van den Broek:

**WE KUNNEN VOOR
BEDRIJVEN EEN
COMPLEET WAGENPARK
SAMENSTELLEN**

HARDERWIJK – Met de komst van Jan van den Broek als accountmanager voor de zakelijke markt is na de overname een vertrouwd gezicht terug. Van den Broek (53) woont in Putten en heeft eerder in dit gebied gewerkt. In de periode 2017-2018 was hij al in dienst bij Auto Flevo. Van den Broek heeft al sinds 1995 ervaring op de zakelijke markt. Daarvan deed hij 15 jaar soortgelijk werk binnen de Volkswagen- en Audi-organisatie. „Wij willen de zakelijke markt zo goed mogelijk bedienen. Dan is het fijn wanneer klanten contact hebben met iemand die de taal van de regio spreekt.”

Van den Broek zegt hierover: „Wat ik ontzettend mooi vind aan de zakelijke dienstverlening is het ondersteunen van bedrijven bij hun keuze voor mobiliteit. Denk bijvoorbeeld aan het samenstellen van een voertuig op maat, of het adviseren bij het kiezen voor het juiste financiële product. Ik vind het belangrijk om een duurzame relatie op te bouwen, het is geen eenmalige verkoop.”



Met Jan van den Broek als accountmanager voor de zakelijke markt is een vertrouwd gezicht terug.

MEEDENKEN

Ook in deze coronatijd denkt Pouw graag mee met zijn klanten. Vestigingsmanager Gijs van de Ridder: „Een duurzame klantrelatie betekent ook dat je meedenkt met klanten zonder dat het direct omzet oplevert. Zo was er laatst een ondernemer waarbij wij zijn auto's terugnamen en stalden, zodat hij tijdelijk de kosten niet hoefde te dragen. Deze overbruggingsperiode hielp de ondernemer te overleven. Ook in minder periodes zijn we er voor onze klanten.” De zakelijke dienstverlening bij Pouw bestaat niet alleen uit het bieden van auto's, maar uit allerlei vormen van mobiliteit. Dat maakt het bedrijf veelzijdig.

AUTO'S

Waar Auto Flevo met drie merken actief was, daar kan Pouw Harderwijk vijf merken leveren. Naast Volkswagen, Audi en Volkswagen Bedrijfswagens kunnen klanten ook kiezen voor een SEAT of ŠKODA. Van de Ridder: „Een waardevolle toevoeging, want nu zijn we in alle segmenten sterk vertegenwoordigd met onze merken.” Van den Broek is het daarmee eens: „We zijn in staat om voor bedrijven een compleet wagenpark samen te stellen. Ondernemers kunnen kiezen uit een brede productrange en zij hebben altijd één aanspreekpunt.”

ELEKTRISCH RIJDEN

Ook op de zakelijke markt is elektrisch rijden enorm in opkomst. Pouw krijgt daar dan ook veel vragen over van ondernemers. Van den Broek: „Veel ondernemers zijn bezig met CO2-reductie. Elektrische auto's kunnen hier sterk aan bijdragen. Al onze merken hebben elektrische modellen en binnen

elke prijsklasse kunnen we innovatieve elektrische auto's bieden: van een SEAT Mii tot een Volkswagen e-Crafter of Audi e-tron. In september is bij Pouw daarnaast de volledig elektrische Volkswagen ID.3 geïntroduceerd. „Na de Kever en de Golf is dit een nieuwe iconische auto waarmee Volkswagen het elektrisch rijden bereikbaar maakt voor een grote groep mensen.”

Naast de elektrische auto's levert Pouw ook de benodigde elektrische laadvoorziening, zowel thuis als op de zaak. Van de Ridder: „Wij kunnen het hele traject regelen, inclusief de installatie. En ook voor advies over subsidieregelingen voor elektrische auto's en laadpalen kun je tegenwoordig bij ons terecht.”

DUURZAME MOBILITEIT

De overheid spoort bedrijven aan om hun CO2-uitstoot te reduceren. Pouw helpt ondernemers hier graag mee met creatieve mogelijkheden. Zo kunnen werkgevers kiezen voor een mobiliteitsbudget, waarbij medewerkers zelf het type vervoer kunnen kiezen. Denk bijvoorbeeld aan het ov, een huurauto of een taxi. De bijbehorende Shuttel-pas is een mobiliteitskaart, met daarop het vrij te besteden budget. De werkgever krijgt eens per maand een factuur. Waar Pouw groot geworden is met auto's, richt het zich met Lease a Bike tegenwoordig ook op de zakelijke fietsenmarkt. Met dit concept geeft een werkgever zijn werknemer de mogelijkheid om tegen een aantrekkelijk maandbedrag een (elektrische) fiets te leasen. Van de Ridder legt uit: „Een medewerker kan bij ons een fiets leasen, waarbij je als werkgever de reiskostenvergoeding die hij normaal zou krijgen kunt meenemen in het leasetarief. Elk gewenste

fietsenmerk en model kan in zo'n leaseconstructie worden gestopt. Als werkgever bepaal je zelf welk bedrag je meebetaalt. Voordelen zijn fitte werknemers, interessante secundaire arbeidsvoorwaarden en je bespaart op parkeer-, brandstof- en reiskosten.”

FINANCIËLE DIENSTEN

Tot slot biedt Pouw Harderwijk een groot aanbod financiële diensten waar de zakelijke markt uit kan kiezen. Denk aan Financial Lease, Operational Lease, Private Lease en verzekering. Deze producten gaan via XLLease, onderdeel van Volkswagen Financial Services (VWPFS) en één van de drie grootste leasemaatschappijen van Nederland. XLLease heeft in Jan Baatje (voorheen van 2Lease) een vertrouwd gezicht. Ook heeft Pouw flexibele mogelijkheden voor elke gewenste periode, met een ruime huurvloot van ruim 700 auto's. Ideaal als voorlooptauto voor een nieuwe medewerker of om in te zetten als Short Lease. Hiervoor werkt Pouw samen met huurmaatschappij EasyRent.

Van den Broek: „We staan te popelen om kennis te maken met leden van Stad in Bedrijf en om onszelf voor te stellen aan de zakelijke markt.”

POUW HARDERWIJK

ZUIDERBREDTE 44-46

LORENTZSTRAAT 35 HARDERWIJK

06-82428254 (JAN VAN DEN BROEK)

WWW.POUW.NL



Jan van den Broek en Gijs van de Ridder: „De zakelijke dienstverlening bij Pouw bestaat uit alle vormen van mobiliteit.”



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**





THE LINKS VALLEY

**GOLFBAAN | GOLFSHOP | CLUBFITTING CENTER
VERGADERRUIMTE | BRASSERIE THE VALLEY**

Met waanzinnige hoogteverschillen, pure zandgrond, ruig heidelandschap en 18 unieke, uitdagende holes in het hart van de Veluwe: welkom op The Links Valley!

Wij hebben een eigen outdoor driving range. Ook heeft u met de unieke Toptracer de perfecte trainingsfaciliteiten.
In ons fittingcentrum by Mike Woltering laat u zich fitten als een pro.

De golfschool heeft PGA-professionals waarbij u terecht kunt voor lessen en het verbeteren van uw HCP.

Wij zijn door Leadingcourses uitgeroepen tot de beste 9-holes baan van 2020 en het Amerikaanse tijdschrift Golf Magazine heeft ons op nr 19 gezet van de Top 50 Best 9-Hole Golf Courses in the World.



*Geniet in brasserie The Valley
van lunch en/of diner
met spectaculair uitzicht
op de baan of op het
mooiste terras van de Veluwe!
Bekijk ook onze speciale
arrangementen op
THELINKSVALLEY.NL*



**ZIEN IS GELOVEN,
SPELEN IS BELEVEN,
HET HELE JAAR DOOR!**

**JONKHEER DOCTOR C.J. SANDBERG WEG 117, 3852 PT ERMELO
088 35 23 000 | INFO@THELINKSVALLEY.NL**