

STAD IN BEDRIJF

BUSINESSMAGAZINE: DE KRACHT VAN VERBINDEN



NOORDWEST VELUW E & RANDMEREN

BROEKHUIS

BROEKHUIS VERDUBBELT CAPACITEIT

10

Loohorst 'We luisteren'

Maatwerk voor de horeca, binnen en buiten

P. 15

AB DIENSTVERLENING ALLROUND, SPECIALISTISCH EN VEILIG

P. 17



STADINBEDRIJF.NL



Veiligheidsacademie
NOORDWEST-VELUWE

Uw innovatieve partner in veiligheid!

- Trainingen
- Advies
- Maatwerk

www.veiligheidsacademienwv.nl



Fullservice-bureau
voor promotionele
communicatie

Waardeer jouw klanten
en medewerkers.

Juist nu!



Scan voor
inspiratie

Merkactivatie • Promotionele artikelen • Marketing services

Hokra Partner Centraal Nederland BV
www.hokra.nl - tkoelewijn@hokra.nl - 06 533 887 86

DJOPS
UITZENDGROEP



Djops geeft met "Doen waar je goed in bent!" een heldere merkbelofte af. Waar bij anderen het werk centraal staat, kiest Djops voor de mens. Het beste resultaat komt immers vanuit tevreden werknemers!

Doen waar je goed in bent!



**Geen tijd om al die
to do lijsten te verwerken**

CONTACT

Door mijn ruime
werkervaring als
operationeel manager
werk ik graag uw
to do lijsten weg.

SvB Advies
Online marketing & website design
06 - 25085180
info@svbadvies.nl
www.svbadvies.nl



Waardering

We leven in een steeds sneller veranderende wereld. En we zijn ook nog eens lokaal, regionaal, nationaal en voor sommigen mondiaal geconfronteerd met veel onzekerheden als gevolg van de pandemie. Deze tijd vraagt om een hoop eigen creativiteit, het vermogen die in te zetten en tegelijkertijd je beperkingen onder ogen te zien. We moeten omgaan met onzekerheden en comfortabeler worden met het ongemak dat dit met zich meebrengt. Maar hoe doe je dat?

Twee weken geleden ben ik begonnen met de Rabobank Minimasters, acht avonden met uiteenlopende onderwerpen over het ondernemerschap. De eerste avond ging over Persoonlijk leiderschap. Dat gaat over jezelf aansturen, zelf de leiding nemen in je leven.

Bij het begrip leiderschap denkt men vaak aan management. Persoonlijk leiderschap heeft echter betrekking op iets anders. Hierbij gaat het om leiding over jezelf. Goed persoonlijk leiderschap leidt tot groei en succes. Zaken die voor een ondernemer zoals jij van groot belang zijn.

Je dient over verschillende zaken na te denken. Waar krijg jij bijvoorbeeld energie van? Wat zijn jouw betere en slechtere persoonlijke eigenschappen? Hoe denk jij succes te bereiken? Door deze en andere vragen te beantwoorden, kan je beginnen met doelen stellen. Op die manier kan jij werk maken van persoonlijke groei en grote successen behalen. Dit geldt ook voor alle medewerkers.

Samen de schouders eronder, even stilstaan en goed nadenken welke koers je gaat varen. En je weet het, de wind kan wel eens veranderen. „Klaar om te wenden? Ree!! Fok los • Fok bak • Fok over • Fok aan.”

Afgelopen half jaar heb ik enorm genoten van de nieuwe processen die ik zelf heb geleerd en ook zeker heb gehoord bij vele ondernemers in onze regio. We hebben hier een hele mooie groep interessante ondernemers. Laten we elkaar ook door de tweede golf heen helpen en spreek je waardering uit naar het proces van een ieder. Gegroeid zijn we sowieso!

Corinne

OOK VOOR ZAKEN DIE VANZELFSPREKEND ZIJN MAG

WAARDERING WORDEN UITGESPROKEN

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 & EINDREDACTIE:
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



**Waardeer.
Verras.
Geef mooierr.**

Bekijk het filmpje
www.geefmooierr.nl/robusta

Wil jij je personeel of relaties waarderen?

Mooierr is specialist in het tastbaar maken van merken en het tastbaar maken van waardering!

Kom naar onze showroom of stel je pakket online samen op **www.geefmooierr.nl**.

Welkom bij **Mooierr**.

Relatiegeschenken | relatiepakketten | kerstpakketten

mooierr

**Bezoek onze
showroom
op afspraak**

0577 491 189

📍 Elspeterweg 65b | Uddel | ☎ 0577 491 189 | 🌐 www.mooierr.nl | 🌐 www.geefmooierr.nl



BROEKHUIS VERDUBBELT CAPACITEIT



Het team is uitgebreid met Frank Koudijs als tweede accountmanager bedrijfswagens.

Joost Fraanje

„Iedereen roept hetzelfde verhaal waarom hij uw beste mobiliteitspartner is. Ontdek, beleef en ervaar zelf waarom zoveel ondernemers voor Broekhuis kiezen.”

HARDERWIJK – „Onze klanten ervaren dat wij hen altijd helpen, dat wij elkaar altijd recht in de ogen kunnen kijken en dat wij hen altijd thuis laten komen. Dat blijkt uit permanent onderzoek”, aldus Joost Fraanje, directeur van Broekhuis Volvo & Ford Harderwijk.

Broekhuis Ford, Broekhuis Lease, Broekhuis Carplus, Broekhuis Financieringen & Verzekeringen en Broekhuis Schade; Broekhuis heeft alles onder één dak en één contactpersoon als uw dagelijkse mobiliteitspartner.

Voor Broekhuis Ford is dit accountmanager bedrijfswagens Evert Jan van de Kamp (35) uit Harderwijk. Hij werkt negen jaar bij Broekhuis. Voor de ondersteunende diensten kan hij rekenen op Lammert van der Horst (Broekhuis Lease) en Herman Noteboom (Broekhuis Carplus). „Wij werken als team om de klant gemak te bieden en te adviseren. Is er een vraag of een probleem, dan sluit ik het kort met mijn collega's. Niet alleen op het gebied van aanschaf van nieuwe bedrijfswagens, maar het hele wagenparkbeheer (lease) en het inrichten van de bedrijfswagens (Carplus). Van leuke band, schade tot onderhoudsbeurt staan wij 24 uur per dag klaar om de klant te ontzorgen.”



Inrichting van een bedrijfswagen gebeurt door Broekhuis Carplus.



Evert Jan van de Kamp (links) met klant Richard van den Berg van SFI. "Broekhuis is met name voor de bedrijfswagens onze partij."

UITBREIDING CAPACITEIT

De divisie Ford Bedrijfswagens is zo succesvol dat het marktaandeel in deze regio fors is gegroeid. Serieuze namen hebben voor Broekhuis gekozen. Het team is uitgebreid met een tweede accountmanager bedrijfswagens in de persoon van Frank Koudijs. „De capaciteit is hiermee verdubbeld, maar de klant heeft nog steeds één aanspreekpunt”, verzekert Van de Kamp.

Broekhuis neemt ook voor Scheer & Foppen Installatietechniek (SFI) de complete zorg voor mobiliteit uit handen. SFI heeft al 60 bedrijfswagens van Broekhuis en daar komen er nog 15 bij. Ook de personenauto's zijn grotendeels van Broekhuis afkomstig.

Joost Fraanje

**ONZE KLANTEN ERVAREN
DAT WIJ HEN ALTIJD
HELPEN, RECHT IN DE
OGEN KUNNEN KIJKEN EN
THUIS LATEN KOMEN**

FORD CUSTOM PLUG-IN HYBRIDE

Ford is het eerste merk dat met een Plug-In op de markt komt. Dat concept is zo uniek dat Ford met deze auto *International Van of the year 2020* is geworden: Europees gezien de hoogste onderscheiding voor bedrijfswagens. Van de Kamp: „Het voordeel

van hybride is dat je een deel elektrisch kunt rijden en daarnaast ook een brandstof benzinemotor hebt. Hierdoor wordt de auto constant geladen en spaart je elektriciteit op tot je op een locatie komt, waar je alleen elektrisch kunt rijden. Dat is gunstig voor het milieu.”

Richard van den Berg wilde met SFI de eerste in de regio zijn die met deze auto's rijdt. „We willen onze bedrijfsvoering zo duurzaam mogelijk hebben, wat tot de keuze voor hybride busjes heeft geleid. Twee jaar geleden heb ik mijn interesse al bij Evert Jan kenbaar gemaakt en in september was het zo ver. Een busje gevuld met gereedschap en onderdelen is zwaar. Het kost veel stroom om gewicht te verplaatsen en dan is de accu eerder leeg. Bij kleine stukjes, met name voor de servicewerkzaamheden in Harderwijk en Ermelo kan dat wel prima.”

Met de keuze voor de hybride plug-in voldoet SFI ook aan richtlijnen van haar klanten. „We werken voor veel partijen in duurzaamheid, met name de stadsverwarming. Bij een aanvraag krijgen we de helft van de punten voor de prijs en de andere helft voor een milieubewuste bedrijfsvoering. Dat betekent een duurzaam pand, afvalstromenbeheer en natuurlijk ook ons wagenpark. Een goede beoordeling helpt ons projecten binnen te halen.”

Eén aanspreekpunt, meer disciplines onder één dak en duurzame mobiliteit zijn dus redenen waarom zoveel ondernemers in de regio Harderwijk – en daarbuiten – voor Broekhuis kiezen.

onze klant

Richard van den Berg, directeur van SFI:
„Broekhuis is een Harderwijks bedrijf en waar het past doen we graag met Harderwijkse ondernemers zaken. Drieënhalve jaar geleden kozen we ervoor om over te gaan op lease en is Broekhuis met name voor bedrijfswagens de partij. Door schaalvergroting hebben we goede afspraken kunnen maken. Broekhuis heeft meegedacht in visie en strategie.”

Naast bedrijfsauto's neemt SFI bij Broekhuis diensten van de Leaseafdeling en Carplus af. „Ik vind het erg prettig dat deze verschillende disciplines zijn onder te brengen bij één bedrijf. Mocht een monteur van ons een probleem hebben, dan is er één aanspreekpunt en garage in Harderwijk waar hij naar toe moet. Een monteur moet zo productief mogelijk zijn en dan is dit efficiënt.”

BROEKHUIS LEASE
BROEKHUIS CARPLUS
BROEKHUIS FORD BEDRIJFSWAGENS
06-30006643 (EVERT JAN VAN DE KAMP)



FIRA WONEN

— OUTLET & EXPERIENCE —

Inspired by PTMD

NIEUW
nu ook
online

>>

DE SCHATKAMER VAN
FIRA WONEN



DE SCHATKAMER VAN FIRA WONEN

HARDERWIJK | ERMELO | DRONTEN | BARNEVELD

Genieten

van elk moment geeft
telkens weer een
bijzondere ervaring

Met een grenzeloze liefde voor vernieuwing en vakmanschap nemen wij u graag mee! Onze producten komen uit de hele wereld en elk item heeft zijn eigen karakter. Passie en vakmanschap vormen het kloppend hart van onze collectie.

1400m² OUTLET & EXPERIENCE
600m² KANTOORINRICHTING

Nieuw
Pimp my
Etalage vanaf €150 p/mnd

Pimp my
Showroom vanaf €250 p/mnd

Wij maken voor u een prachtige
etalage of showroom in combinatie met onze producten.

Neem contact op. T 0341 745 647



TIP: UNIEKE KERSTPAKKETTEN OP MAAT!

Ga naar www.firawonen.nl/kerstpakket en plan een afspraak om de mogelijkheden te bespreken.



FIRA WONEN MEGASTORE Marie Curiestraat 2 Harderwijk | www.firawonen.nl

NIEUWE ENERGIE

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

„Om mij heen en vanuit Rabobank zie ik dat MKB-ondernemers in coronatijd volop in beweging zijn. Het MKB kijkt positief vooruit met nieuwe energie en ziet ook nieuwe kansen om wat te doen met de energietransitie. Dit ondanks de enorme teleurstelling van de recent genomen aanscherpingen rond Covid-19.

Positief is ook dat de overheid ervoor kiest om zelf te investeren, ondernemers te helpen met een derde steunpakket en het bedrijfsleven helpt investeren via investeringssubsidies.

Ook werd tijdens Prinsjesdag het beleid aangekondigd om circulariteit en duurzame energieproductie te stimuleren. Circulair ondernemen is zorgen voor een kringloop van het productieproces door het afval

wat daaruit ontstaat een herbestemming te geven in nieuwe productieprocessen.

Een mooi voorbeeld is het bedrijf Dolphin, een recyclingbedrijf in Harderwijk voor metalen. Hun productieproces is zo geraffineerd ingericht dat alle afvalstoffen uit verbrandingsovens weer wordt gerecycled. Een gesloten kringloop, waarbij alle afval waarde heeft. En er wordt ook volop geïnnoveerd. Een speciaal ontwikkelde robot herkent muntgeld in het afval en dat krijgt daarmee weer een bestemming in de economie. Dit is de ultieme vorm van circulariteit; alles heeft waarde!

Paul Verhoef

DE ENERGIETRANSITIE KRIJGT OP VEEL VLAKKEN EEN VERSNELLING

Ook de energietransitie geeft volop kansen. Er ontstaat een nieuwe economie rond een viertal assen. In de eerste plaats wordt er volop geïnnoveerd in techniek en toepassing, maar ook de productie-, de installatie- en de adviessector hebben de kansen ontdekt. Circulariteit en de energietransitie gaan een grote rol spelen in het herstel van onze economie en volgen de lijn van de exponentiele groei. Eerst is het klein en lijkt het klein te blijven totdat de omvang



„ER ZIJN KANSSEN OP NIEUWE
BUSINESSMODELLEN,

ZORG DAT JE DE BOOT NIET MIST.”

dusdanig is dat groei en groeikansen onwerkelijk hard gaan.

Een voorbeeld is elektrische mobiliteit. Het aantal beschikbare en betaalbare elektrische auto's is het afgelopen jaar verdubbeld en binnen vijf jaar is aanbod ervan groter en zullen de auto's goedkoper worden dan de traditionele auto's.

Iedereen krijgt met circulariteit en de energietransitie te maken. Het heeft impact op de hele maatschappij. Dat geeft volop kansen om nieuwe en aanvullende businessmodellen te ontwikkelen. Als je daar iets mee wilt, zorg dat je er bij bent en de boot niet mist.”

RABOBANK RANDMEREN

033-4675500

WWW.RABOBANK.NL/

LOKALE-BANK/RANDMEREN



Rick van de Kamp: „Voor wie voorop wil lopen, is maatwerksoftware een interessante optie.”

VOOROPLOPEN MET JE EIGEN SOFTWAREPRODUCT

HARDERWIJK – Er zijn ondernemers die hun eigen pad kiezen omdat ze voorop willen lopen. Vaak zijn dit eigenzinnige mensen met een duidelijke visie op de markt en hoe dingen beter kunnen.

Om voorop te kunnen lopen moet je anders zijn, denken en doen. Dat maakt je onderscheidend. Dat onderscheidend vermogen borgen doe je met eigen software, stelt Rick van de Kamp van Index Software. „Wil je als bedrijf echt onderscheidend zijn en toegevoegde waarde leveren, begint dat van binnenuit. Processen, team en ondersteunende middelen moet je als zodanig inrichten. 9 van de 10 standaard softwarepakketten zijn daar echter niet op gericht. Ze zijn stug en geënt op faciliteren en onderhouden.”

Een eigen softwarepakket biedt flexibiliteit bij het inrichten van processen en snel kunnen

schakelen bij veranderende situaties, zeker in deze tijd. „Wie voorop wil lopen, moet continu vernieuwen. Dit geldt ook voor je systemen. Je wilt dan niet vastzitten aan een stug pakket en maanden moeten wachten tot je verzoek voor een nieuwe of aangepaste functionaliteit wordt uitgevoerd. Vaak ben je dan afhankelijk van je leverancier en wensen van andere gebruikers. Met een eigen softwareproduct neem je de regie volledig in eigen hand.”

„Voor wie voorop wil lopen en op zoek is naar verandering en innovatie, is maatwerksoftware een interessante optie. Wij gaan graag met je in gesprek om de kansen voor jouw organisatie te verkennen. Zet vandaag nog de stap naar innovatie en bel ons voor vrijblijvend advies.”

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



Werken of stage lopen in je regio? Het kan!

www.werkinjeregio.nl / www.stageinjeregio.nl

WERK IN JE REGIO



- Alle vacatures en kandidaten op één plek.
- Dé website voor werkzoekenden in de regio Veluwe, Nijkerk & Zeewolde.
- Rechtstreeks solliciteren bij de werkgever én direct contact met kandidaat.

STAGE IN JE REGIO



- Alle hbo/wo stages en afstudeeropdrachten op één plek.
- Dé website voor studenten en afstudeerders in de regio Veluwe, Nijkerk & Zeewolde.
- Rechtstreeks bij de werkgever solliciteren.

Vragen over Werk in je Regio? Algemeen@veluweportaal.nl

Vragen over Stage in je Regio? Stage@veluweportaal.nl

SOCIAAL ONDERNEMEN MET DECEMBERZEGEL

Voor het vierde jaar op rij brengt Inclusief Gresbo Post de Decemberzegel uit voor het MKB én particulieren. De speciale postzegel is verkrijgbaar van 2 november tot en met 4 januari 2021 bij zo'n 80 afhaal- en verkooppunten in de regio en de webshop.



Inge Meeuse en Harry Hoorn geflankeerd door twee bezorgers van Inclusief Gresbo Post. Het postbedrijf heeft geïnvesteerd in duurzame elektrische vervoermiddelen.

NUNSPEET – De Decemberzegel is goedkoper (73 cent) dan de reguliere decemberpostzegel van PostNL (86 cent). Kaartjes met deze zegels mogen niet in de oranje brievenbussen van PostNL worden gedeponeerd, maar wel afgegeven worden bij de verschillende inleverpunten in de regio (zie www.veluwezegel.nl)

„Door deze dienstverlening in combinatie met vergelijkbare bezorgpartners in Nederland, kunnen wij de poststukken door heel Nederland bezorgen. We wisselen onderling poststromen uit”, verduidelijkt Harry Hoorn, unitmanager Inclusief Gresbo Post.

Inclusief Gresbo Post brengt de Decemberzegel vooral op de markt om de Veluwenaren met afstand tot de arbeidsmarkt een goede werk- en ontwikkelplek te geven. Het postbedrijf heeft binnen de Inclusief Groep een economische, maatschappelijke en sociale doelstelling. Hoorn: „We zijn een full service postbedrijf op de Noordwest Veluwe, met de hoofdvestiging in Nunspeet en diverse nevenlocaties in het verspreidingsgebied. We beschikken over 6-10 leer- werkplekken voor kandidaten die vanuit de gemeente bemiddeld worden richting werk. We trainen, leren en ontwikkelen mensen in een reguliere werkomgeving. Dat is de essentie van Inclusief Gresbo Post: dat mensen met allerlei verschillende achtergronden samen aan het werk gaan op de werkvloer. Ze gaan aan de slag met leerdoelen en

Harry Hoorn

WE TRAINEN, LEREN EN ONTWIKKELEN MENSEN IN EEN REGULIERE WERKOMGEVING

leren van elkaar.”

Het postbedrijf acquireert werk bij gemeentes, onderwijs, de zorg en het bedrijfsleven. „Dat partnerschap met MKB wordt steeds belangrijker voor ons. Zo kunnen we ook onze economische, maatschappelijke en sociale doelstelling realiseren.” Accountmanager Inge Meeuse vult aan: „Relaties kopen Decemberzegels o.a. voor hun kerstkaarten en kerstpakketten. We kunnen ook relatiegeschenken inpakken en ze door onze koeriers laten bezorgen.”

VELUWEZEGEL

De VeluweZegel is een speciale zegel van 87 cent voor de particulier en 77 cent (exclusief BTW) voor MKB'ers met een lokaal beeldmerk. Deze kan het hele jaar worden gekocht bij de circa 80 verkooppunten in Nijkerk, Putten, Ermelo, Harderwijk, Zeewolde, Nunspeet, Oldebroek en Elburg en online. Ook poststukken met een VeluweZegel worden verzonden in heel Nederland.

Meeuse is voor veel relaties het aanspreekpunt namens Inclusief Gresbo Post. „Veel bedrijven gaan over tot digitalisering van hun bulkfacturen, maar herinneringsfacturen willen ze vaak fysiek uitleveren. Voor kleinere poststromen is de VeluweZegel geschikt. Ook kaartjes in coronatijd zien we graag verstuurd met een VeluweZegel.”

DUURZAME BEZORGING

De circa 180 medewerkers van Inclusief Gresbo Post bezorgen de poststukken voor zo'n 600 klanten op de Veluwe. Dit doen ze dagelijks en incidenteel. Hoorn: „Ook bezorgen onze medewerkers met veel trots het magazine Stad in Bedrijf.”

Inclusief Gresbo Post zet steeds vaker groene vervoersmiddelen in. Hoorn: „Sinds 2019 werken wij structureel aan de reductie van CO2-uitstoot. We hebben behoorlijk geïnvesteerd in elektrische fietsen, bakfietsen, scooters en auto's. We willen de bezorging op een duurzame manier doen.”

WWW.GRESBO.NL
INDUSTRIEWEG 47 NUNSPEET
[0341-274246](tel:0341-274246)
WWW.VELUWEZEGEL.NL



LOOHORST 'WE LUISTEREN'



(Vlnr) Albert de Koning, Erik Hammenga en Reinald van Ommeren, het MT van LooHorst, bij Molen De Koe in Ermelo. LooHorst heeft het omliggende terrein van de Verbinding fase 3 aangelegd.

LooHorst Landscaping maakt het groen en de buitenruimte waardevol. Door te luisteren naar de eisen, wensen en kaders van opdrachtgevers.

„Beperkingen zijn voor ons even uitdagend als ambities. We zijn creatief genoeg om andere oplossingen te bedenken. We staan voortdurend in verbinding met de opdrachtgever door echt te luisteren. Da's typisch LooHorst.”

ERMELO - LooHorst Landscaping, sinds 2004 gevestigd aan de Buitenbrinkweg in het buurtschap Horst, is een bedrijf volop in ontwikkeling. Reinald van Ommeren is directeur sinds 2006, toen het bestaande hoveniersbedrijf en het tuincentrum op deze locatie werden overgenomen en voortgezet. De hoofdvestiging in Ermelo en de dependance in Ede tellen in totaal zo'n 50 medewerkers.

MANAGEMENTTEAM

Sinds drie jaar vormt algemeen directeur Van Ommeren het managementteam met hoofd bedrijfsbureau Erik Hammenga en bedrijfsleider Albert de Koning. Het driemanschap treedt nu ook als zodanig naar buiten.

Van Ommeren (57) is verantwoordelijk voor de commerciële kant van de bedrijfsvoering en algemene zaken die in het bedrijf spelen. Hammenga (30) werkt vijf jaar bij het bedrijf en organiseert als hoofd bedrijfsbureau de projecten. „Dat begint bij het inventariseren van de mogelijkheden en gaat tot het vinden van de oplossingen. Hierbij worden de scenario's aan de opdrachtgever voorgelegd. En we checken de financiële en technische haalbaarheid van de oplossingen.”

De Koning (30) werkt tien jaar bij LooHorst en is als bedrijfsleider verantwoordelijk voor het personeel dat buiten werkt. „Ik zorg er met de uitvoerders voor dat alles goed verloopt en doe het klantcontact. Ik begeleid de projecten en de processen die daar bij horen tot een goed eindresultaat.”

KLANT EN MEDEWERKERS CENTRAAL

Het LooHorst van nu is wezenlijk anders dan tien jaar geleden. Met name de laatste jaren zijn stappen gezet en is het bedrijf op een andere toer gegaan. De Koning: „Verskil is dat we het belang van onze klant en eigen mensen centraal stellen. Dat vertalen

we richting de klant in onze nieuwe slogan: 'We luisteren'. We kijken naar de behoefte van de klant, de uitdagingen en vraagstukken die er spelen bij de opdrachtgever. We luisteren naar wat de klant wil en wat haalbaar is binnen zijn budget. Dit geldt zowel voor aanleg, renovatie als onderhoud.”

DRIE PIJLERS

De dienstverlening van LooHorst omvat drie pijlers: Ontwikkeling & Realisatie,

Terreinzorg & Service en Bomen & Landschap.

Ontwikkeling & Realisatie van gebouw gebonden groen en de buitenruimte is vaak in opdracht van bouweraannemers, ontwikkelaars, architecten en zorgpartijen.

De aanleg van daktuinen is bijna bouwkundig werk, weet Van Ommeren. „Of de aanleg nu op het terrein, tegen de gevel of op het dak is; we creëren een goede basis voor een duurzaam terrein. Hierdoor scheppen we randvoorwaarden voor hoogwaardig groen.”

Terreinzorg & Service zet LooHorst in als servicegericht onderhoud om als partner naast de opdrachtgever te staan. „Hierbij zorgen wij voor het in stand houden van de buitenruimte om de waarde van het terrein te behouden.”

Bomen & Landschap wordt uitgevoerd voor (semi) overheden als waterschappen. De Koning: „Dit betreft zaaiwerk op lastige locaties, aanplant van groen, kleinschalig maaiwerk, (ver)planten en snoeien van bomen met focus op 100% groei. We inventariseren de primaire behoefte en vinden de oplossing voor de klant. Als voorbeeld: voor Leisurelands hebben we deze zomer de eikenprocessierups verwijderd en duurzaam preventief bestreden met nematoden.”

Albert de Koning

**WE STELLEN HET
BELANG VAN ONZE
KLANT EN EIGEN MENSEN
CENTRAAL**

INTEGRALE AANPAK

Bij de inrichting van de buitenruimte spelen maatschappelijke thema's. Hammenga zegt hierover: „Dit benaderen we integraal. Hittestress, wateroverlast of -tekort en wet- en regelgeving zijn op elk project van toepassing. We kijken breder dan naar de ambities van opdrachtgevers; namelijk ook naar uitdagingen en kansen die een project biedt.”

Van Ommeren: „Het is meer dan boompjes planten in zwarte grond, wat een traditioneel hoveniers-

bedrijf vroeger deed. Als allround inrichters van de buitenruimte nemen we alle onderdelen mee, inclusief verhardingen, kabels, leidingen, riolering en verlichting. Met als uitgangspunt alle voorwaarden scheppen voor een toekomstbestendige en duurzame leefomgeving.”

Als aansprekend voorbeeld voor deze regio noemt Van Ommeren het Oranjepark, een groene omgeving die in hartje Ermelo wordt getransformeerd. Hier staat het Kroondomein met zorgappartementen. „De mensen die hier wonen, hebben individuele wensen: wandel-, beweeg- en verblijfsmogelijkheden en activiteiten als het verzorgen van planten. Met slimme oplossingen hebben we binnen budget deze wensen en eisen vertaald. Na de succesvolle aanleg sluit onze servicegerichte aanpak van beheer hier naadloos op aan. Door te luisteren naar de eisen en kaders van opdrachtgevers, maar ook door in te spelen op hun uitdagingen en praktische vraagstukken. Van de aanleg van een daktuin, de uitvoering van boomzorg tot het beheer van een goed onderhouden buitenruimte.”

„Een project is geslaagd als iedereen er plezier aan heeft; van opdrachtgever, onze medewerkers en partners tot de gebruikers.”

LOOHORST LANDSCAPING
BUITENBRINKWEG 51 ERMELO
0341-494769
WWW.LOOHORST.COM





ROBIN HEES IS SINDS SEPTEMBER 2017
ACCOUNTMANAGER BIJ IQOUNT
ADVISEURS & ACCOUNTANTS.
ZIJ GEEFT HAAR VISIE OP HET
WETSVORSTEL EXCESSIEF LENEN

NEWSFLASH!

Nu we worden overspoeld met corona-nieuws zou je haast vergeten dat er ook nog andere zaken spelen in de wereld. Zo hebben we dit jaar al een Brexit en een stikstofcrisis meegemaakt, zijn er deze zomer weerrecords gebroken en komt er in november ook nog eens een Amerikaanse presidentsverkiezing aan. Genoeg ingrijpende gebeurtenissen dus, maar hé, who's counting?

Een ander (iets minder spectaculair) nieuwsitem dat we inmiddels haast weer zijn vergeten is het wetsvoorstel excessief lenen, want wat is hier eigenlijk de bedoeling van?

In het kort: het wetsvoorstel excessief lenen tracht een rem te plaatsen op excessieve leningen van DGA's bij de eigen B.V. Dit houdt concreet in dat leningen boven de € 500.000,- belast worden als dividend. Over dividend betaal je dividendbelasting (2020: 26,25%), dus op deze manier moet er ineens belasting worden betaald over openstaande leningen in je eigen B.V. Let wel: leningen ten behoeve van de eigen woning zijn hiervan uitgezonderd, maar overige schulden (inclusief schulden van verbonden personen) worden wel meegeteld. Dit wetsvoorstel is op 17 juli 2020 ingediend bij de tweede kamer en daar ligt het momenteel nog steeds. Ik stel me zo voor dat de tweede kamer het momenteel druk heeft met andere zaken. Als dit wetsvoorstel wordt aangenomen zal het in werking treden per 1 januari 2023.

In dit wetsvoorstel is geen overgangsregeling opgenomen. Dit wil zeggen dat je een lening kunt hebben afgesloten bij je eigen B.V. welke in het verleden door de belastingdienst is geaccepteerd waarover straks ineens tóch belasting wordt geheven, ondanks de mogelijk allang verstreken naheffingstermijn. Klinkt niet helemaal fair. De SRA (Samenwerkende Registeraccountants en Accountants-Administratieconsulenten) stelt zelfs dat het vertrouwen in de wetgever hiermee ernstig wordt geschaad. Best een heftig statement. Wat we concreet aan al deze ellende in de wereld kunnen doen? Nagaan of je wellicht in 2020 nog schulden kunt aflossen door middel van dividend (gezien de stijgende dividendbelasting van 26,25% in 2020 naar 26,90% in 2021), je paspoort meenemen voor een tripje naar het VK en keurig 100 blijven rijden.



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

iqOUNT

adviseurs & accountants

indoor skibaan | klimwand | sleehelling | kinderfeestjes | bedrijfsarrangementen

Delphindoorski
Een hele berg plezier!

**BETER VOORBEREID OP
WINTERSPORT ?!**

Kom voorgloeien !

www.delphindoorski.nl Kerkdennen 32 Ermelo 0341-493014

topcleaning

Uw skikleding weer tip, top, clean !

Fahrenheitstraat 50 • Harderwijk
www.topcleaning.nl

BECOME-IT VOOR-UITSTREVENDE MET SUITE MKB

ERMELO - Via een klant van Become-IT hoorde Arjan Poolen van het systeem en zo kwam Oosterhoff Poolen bij het Ermelose ICT-bedrijf terecht. „We gebruikten Syntess als facturatiesysteem, een softwarepakket voor installatiebedrijven. Maar dat was te ingewikkeld. Suite MKB is gebruiksvriendelijk en makkelijk voor een installateur.”

Sinds de digitalisering merkt Poolen dat er veel minder fout gaat. „Eerder lagen hier klantbonnen op kantoor die de monteur meenam. Als het werk uitliep, moest ik een nieuwe werkbond schrijven. In dat geval kan ik nu de bon digitaal doorgeven aan een andere monteur.”

Zijn compagnon Roel Oosterhoff merkt op dat de controle sneller gaat. „Er raakt veel minder zoek, omdat elke bon geregistreerd staat in het systeem. Het is ook erg praktisch, omdat iedereen het systeem via de tablet en telefoon kan bekijken. Ook de urenregistratie is veel overzichtelijker.”

Oosterhoff Poolen was de eerste klant voor Anton Verlek. Op zijn eerste werkdag als consultant van Become-IT gaf hij in de kantine van het installatiebedrijf de medewerkers tekst en uitleg. „Persoonlijke support bij de software en goede begeleiding voor de gebruikers vinden we belangrijk.”

Oosterhoff: „Het ging vrij snel: met een uurtje konden de jongens ermee aan de gang.”

Hij wist op voorhand dat zij het tweede installatiebedrijf waren dat de software ging gebruiken. „Een loodgieter denkt anders dan een programmeur en technische jongens zijn geen administrateurs. Een interessant

Roel Oosterhoff

**HET IS PRAKTISCH,
GEMAKKELIJK EN VOELT
ALS EEN MAATPAK**

proces voor beide partijen dat soepel verliep. We hadden legio vragen, maar die werden snel beantwoord. En als we iets misten, werd het snel opgelost. Een verademing ten opzichte van wat we gewend waren. Het voelt nu als een maatpak.”

Verlek zegt de bedrijfsprocessen goed te kennen. „Ik snap hoe de klant het proces wil inrichten en kan het vertalen naar het ontwikkelteam en dat ook testen. Nu zit het hele proces erin: van offertes/calculatie, werkbonden (verkooporders), facturatie, planning tot onderhoudsabonnementen. Iedereen die er rechten toe heeft kan de gegevens inzien.”

ONLINE WERKEN

Recent is Oosterhoff Poolen overgezet naar de volledige webbased omgeving van Suite MKB. Je werkt dan altijd via een browser, zoals Edge of Chrome.

Dit is volgens Verlek de basis voor de toekomst. „Je kunt namelijk

De Ermelose bedrijven Become-IT en Oosterhoff Poolen zitten op industrieterrein Veldzicht maar 100 meter van elkaar vandaan. De burens hebben sinds twee jaar ook een zakelijke relatie. Met de online bedrijfssoftware Suite MKB van Become-IT hebben de installateurs en het kantoorpersoneel van Oosterhoff Poolen de werkprocessen altijd en overal inzichtelijk.

overal samenwerken en het is te koppelen aan andere systemen, zoals 2BA. Sommige bedrijven zien het als een drempel om hun gegevens toe te vertrouwen aan de cloud, maar het is heel veilig en vooruitstrevend. Zeker in coronatijd is het ideaal: je kunt medewerkers thuis laten werken en op locatie, waardoor je heel flexibel wordt en veel meer mogelijkheden hebt. Iedereen heeft een telefoon bij de hand. Webbased software brengt het bedrijf een stuk verder en ook voor ons is het een stap voorwaarts.”

BECOME-IT
MIDDELERF 12B ERMELO
0341-470068
WWW.BECOME-IT.NL



Consultant Anton Verlek van Become-IT (links) is aanspreekpunt voor Roel Oosterhoff van Oosterhoff Poolen. „Persoonlijke support en goede begeleiding vinden we belangrijk.”

WAUW

wij maken jouw bedrijf online zichtbaar.

WAUW

Ontdek waar de groeikansen voor jouw bedrijf liggen!
Deze bedrijven gingen je al voor:



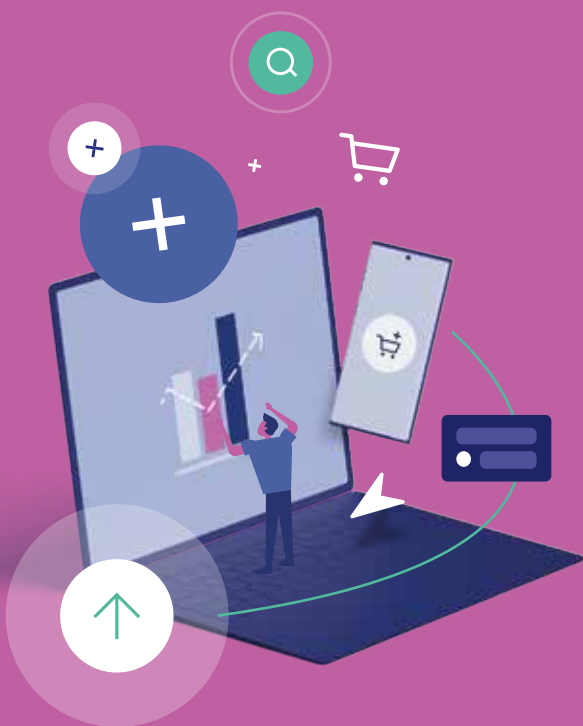
wauw.nl



gratis online marketing analyse

Wil jij concrete adviezen ontvangen om marketing kansen te benutten? Vraag dan nu onze **gratis online marketing analyse** aan en ontdek wat WAUW voor jouw bedrijf kan betekenen!

Ga naar wauw.nl/oma →



MAATWERK VOOR DE HORECA, BINNEN EN BUITEN

VanMartin levert maatwerk in stoffering. „We leveren maatwerk aan de horeca, zowel binnen als buiten. Van meubilair, raambekleding, gordijnen, loungekussens tot terrasafsluitingen.”



HARDERWIJK - Juist in deze tijd wil VanMartin meedenken met de klant en dat is cruciaal om tot oplossingen te komen. „De horeca komt voor nieuwe uitdagingen te staan en dan komt onze expertise bovendien. Alles wat afwijkt vinden we mooi om te doen, omdat we daar goed in zijn. Bij ons binnen loopt meer dan 150 jaar ervaring. Stofferen is een ervaringsvak en wij zijn hierdoor in staat mooie dingen te doen”, aldus Martin Doornhof, die al 30 jaar in het vak zit en met vijf collega's werkt.

Je kunt iets op papier bedenken, maar dan kan het in de praktijk toch anders zijn. Brasserie de Bank fungeert voor VanMartin min of meer als proeftuin. „We krijgen hier de mogelijkheid om van tijd tot tijd iets uit te proberen. Zo was De Bank in 2015 de eerste in Nederland met digitale bedrukking op de buitenkussens. De naam en het logo zijn digitaal in de stof geprint, zodat je geen last meer hebt van loslatend borduursel. Mijn leverancier bood het digitale printen aan. Je ziet dit nu steeds meer komen.”

WINDDOEKEN

Ook heeft VanMartin winddoeken gemaakt voor

Martin Doornhof

ERVARING IS CRUCIAAL IN DIT VAK

het buitenterras van De Bank. Dit betekent extra capaciteit met herfstachtig weer en lagere temperaturen. „De regels zijn binnen strikter dan buiten en die doeken maken het voor de horecaondernemer mogelijk om meer gasten te ontvangen. De zeilen zijn aan twee grote parasols bevestigd. We deden dit al voor veranda's en overkappingen, maar nooit voor losse parasols. Je zit beschut, buiten maar met het gevoel van binnen.” Ook de doeken zijn op maat gemaakt. „Je kan meerdere ritsen kiezen om het open te gooien, er kan een logo op en er is veel keus in kleur. De kinderziektes zijn eruit doordat kleine problemen hier al getackeld zijn. We kunnen nu uitbreiden en krijgen al orders van meer horeca.”

De winddoeken zijn een uitkomst voor Ernst Schuurkamp, mede-eigenaar van Brasserie De Bank. „Mensen willen langer buiten zitten. Laat je de zeilen

zakken en doe je de heaters aan, dan kun je dat faciliteren. Door de grote 'ramen' is het ruimtelijk en zit je niet in een tentje opgesloten.”

Schuurkamp is al vanaf 2014 klant bij VanMartin.

„Het meubilair buiten en binnen is door hem gestoffeerd. Een idee van ons kan in de basis goed zijn, maar Martin maakt het af op details. Is er een probleem of moet iets geregeld worden, dan wordt het snel opgepakt. We hadden een keer pech met een heater waardoor een gat in een parasol was gebrand ter grootte van een voetbal. Het was zomer en dan wil je door. Twee dagen later was het gerepareerd.”

Schuurkamp laat VanMartin binnen de kaders zijn gang gaan. „Dat is een leuke samenwerking op basis van vertrouwen.”

VANMARTIN
ZUIDERZEESTRAATWEG 135A HIERDEN
0341-453326
WWW.VANMARTIN.NL



Versnel uw digitale transformatie met de oplossingen van Overhoff Telecom & ICT

Verbeter uw performance, onderscheid u van uw concurrenten en boost de productiviteit van uw medewerkers terwijl uw organisatie altijd veilig en beschikbaar is.



Security

Voor de veiligheid en continuïteit van uw bedrijfsgegevens.



Cloud & Workspace

Eenvoudige, veilige en betrouwbare cloud bouwblokken.



Connectivity

Met onze netwerk-, mobiele en vaste telefonie- oplossingen bent u verzekerd van een betrouwbare verbinding.



Training & Adoptie

Zodat nieuwe tools en werkwijzen breed omarmd worden door uw collega's.

**Benieuwd welke oplossingen u verder helpen?
Ga het gesprek aan met de experts van Overhoff Telecom & ICT.**

 0341-433433

 sales@overhoffict.nl

 Lorentzstraat 6
3846 AW Harderwijk

AB DIENSTVERLENING ALLROUND, SPECIALISTISCH EN VEILIG

AB Dienstverlening & Specialistische reiniging is al sinds 2004 een betrouwbare partner in de schoonmaakbranche. Het bedrijf van Peter Gerards uit Harderwijk heeft diverse specialismen en is landelijk actief. Sinds de zomer richt AB Dienstverlening zich ook op de regionale markt.

Met de nieuw bestickerde auto van AB Dienstverlening wil Peter Gerards zich meer in de regio laten zien.

Peter Gerards

SPECIALISTISCHE REINIGING IS WAT ANDERS DAN DAGELIJKSE SCHOONMAAK

HARDERWIJK - Peter Gerards (58) is al bijna 40 jaar in de schoonmaakbranche actief. Zijn bedrijf verricht schoonmaakwerk en specialistische reiniging in een breed spectrum. De hoofdmoot is glasbewassing en dieptereiniging grootkeukens en sanitair. Verder doet AB Dienstverlening gevelreiniging, vloerenonderhoud en tapijtreiniging. Dit voor een diversiteit aan opdrachtgevers: van scholen tot kantoorgebouwen en van NS-stations tot overheidsinstellingen. In deze coronaperiode is desinfectieschoonmaak een nieuw specialisme. „We krijgen veel vraag naar het desinfecteren van kantoren, ziekenhuizen en zorginstellingen.”

Het bedrijf werkt gemiddeld met 20 fulltimers (mensen in loondienst, op uitzendbasis en zzp'ers) in het gebied boven de rivieren. „We hebben veel kennis en ervaring en zijn zeer betrouwbaar. We doen wat we zeggen.”

AB Dienstverlening heeft dit jaar een schoonmaakbedrijf in Harderwijk overgenomen. „Hierdoor hebben we nu al meer opdrachtgevers in deze regio en dat willen we verder uitbreiden.”

SPECIALISTISCH SCHOONMAAKWERK

AB Dienstverlening is van toegevoegde waarde, omdat het verschil tussen schoonmaakwerk en specialistische reiniging niet altijd voor iedereen duidelijk is. „Een toilet schoonmaken is wat anders dan dieptereinigen door het loshalen van de pot en elementen van de muur. Specialistisch reinigen van een keuken gebeurt op plekken waar de dagelijkse schoonmaak niet komt of aan denkt. Zoals de vaatwasmachine ontkalken, ovens extra ontvetten en de frituur grondig reinigen van kool. Maar ook vloeren machinaal schrobben, een afvoerputje leegzuigen en het reinigen van het afzuigkanaal. Wij doen een breed scala aan specialistisch schoonmaakwerk.”

GOED OPGELEID

AB Dienstverlening is VCA-gecertificeerd en werkt volgens strenge veiligheidseisen. Dit betekent dat de medewerkers goed opgeleid zijn. „Onze mensen hebben allemaal een VCA-certificaat en een hoogwerker certificaat. De meesten hebben een opleiding tot glazenwasser gevolgd. Ook heeft een aantal een liftcertificaat en hebben alle glazenwassers een DVP-pas om mogen te werken op treinstations. Veel opdrachtgevers vragen om deze certificaten.” AB Dienstverlening is ook Erkend Leerbedrijf en OSB-lid. „Ik vind een leuke uitdaging om jonge mensen op te leiden tot glazenwasser of specialistische reiniger. Het is een prachtig vak.”

CORONAPROOF

Ook probeert AB Dienstverlening de medewerkers

zoveel mogelijk te beschermen tegen corona. Ze krijgen handdesinfectiemiddel mee in de auto naar de klus, er zitten spatschermen in de auto en per 2 oktober dragen alle medewerkers in gesloten ruimten, auto's en drukke locaties een mondkapje. „We werken voor glasbewassing op diverse NS-stations. Op het perron is een kapje voor de reizigers nog niet verplicht, maar wij doen het uit voorzorg wel. Niet alleen voor onze eigen veiligheid, maar ook voor die van collega's en hun gezin. Om de 1,5 meter afstand te garanderen werken we met minder mensen op de locatie en spreiden het werk. Het item corona behandelen we ook bij de toolbox meetings, zodat medewerkers het werk alleen uitvoeren als de situatie coronaproof is.”

AB DIENSTVERLENING
CELSIUSSTRAAT 19 HARDERWIJK
0341-430548
WWW.ABDIENSTVERLENING.NL





GOLF TWEEDEDAAGSE STAD IN BEDRIJF BIJ THE LINKS VALLEY

Eindelijk kon het weer: een golfmiddag bij The Links Valley in combinatie met een netwerkevent van Stad in Bedrijf. Voor het eerst sinds begin maart konden leden op 9 en 10 september weer netwerken en elkaar ontmoeten. Verdeeld over twee dagen en daardoor veilig en corona-proof.

ERMELO - Zo'n dertig meer ervaren golfers speelden woensdag de shotgun wedstrijd en 27 deelnemers hadden zich aangemeld voor de clinic van donderdag, met golfpro's Reinier Touw, Gert Jan Markus en Carolien Driessen. De rust van kleine groepen gaf ruimte tot goede gesprekken.

Vanwege de richtlijnen van het RIVM was de groep in tweeën gesplitst, maar ook voor gelijkgestemde groepen van golfers en niet-golfers. Rianet van der Ven: „Twee dagen is ons beter bevallen. We hebben dit goed overwogen en dit in goed overleg met Corinne neergezet. In deze situatie met corona willen we gasten en medewerkers een goed en veilig gevoel geven.”

Deelnemers aan de clinic hadden geluk met zonnig nazomerweer. „We merken dat mensen het fijn vinden om buiten te zijn”, aldus Van der Ven: „Woensdag speelden we een shotgun wedstrijd op de south course, Het was een bewolkte dag, maar wel gezellig. Er was herkenning in de flights van drie. Iedereen kwam tegelijk binnen en kon in de brasserie netwerken.”

Rianet van der Ven

**WE MERKEN DAT MENSEN
HET FIJN VINDEN OM
BUITEN TE ZIJN**

Edwin de Brave uit Nijkerk deed mee aan de golfwedstrijd. Met zijn IT-bedrijf Rely werkt hij voor het notariaat en de advocatuur. „Het was gezellig maar kleinschaliger dan vorig jaar. Dat is met een golfevent geen probleem. Wij waren met vier in de flight en tijdens een rondje golfen van twee uur kun je lekker spelen en zeker ook netwerken. Het is bovendien een heel mooie, buitenlandse aandoende baan.”

CLINIC

De andere groep maakte kennis met de golfsport. Naast het afslaan op de driving range kregen ze het putten en chippen aangeleerd. Jan Willem van 't Spijker (Spijker Taxaties) had na jaren weer een golfclub in handen. „Je krijgt weer bevestiging hoe je het vast moet houden en hoe je moet staan. Het viel niet mee. Het was wel weer leuk om elkaar weer te zien en te spreken. Het is gezellig en je hoopt zo dat het werk in de regio blijft.”

Peter de Ruiter was tot zijn eigen verrassing de beste chipper. „Vorig jaar heb ik twee lesjes gehad, dus dit had ik niet verwacht. Ik kom hier uit de buurt en



ging vroeger met mijn vader hier afval wegbrengen en nu speel ik erop”, zegt de Elspeter. Door de coronacrisis ging zijn bedrijf Skippy Rent failliet. Met zijn oude bedrijf PDR zet hij weer iets nieuws op. „Ik richt me vooral op lange termijn verhuur van tenten en terrassen.”

Peter Gerards (AB Dienstverlening & specialistische reiniging) is recent lid geworden en dit was zijn eerste netwerkbezoek. „Leuk en gezellig, je leert nieuwe mensen kennen uit andere branches.” Golfen had hij nog nooit gedaan. „Het was wennen. De ene keer lukte het wel, de andere keer niet. Je moet de echte slag hebben.”

The Links Valley is door het toonaangevende Amerikaanse tijdschrift Golf Magazine opgenomen in de top-50 van de beste negen-holes banen van de wereld en staat hier 19e. De Ermelose baan was hierin al de beste van Nederland. Mede-eigenaar Van der Ven: „We zijn een bedrijf in opbouw en ontzettend bezig de baan kwalitatief en volwassen te krijgen.”

JONKHEER DOCTOR C.J.
SANDBERGWEG 117 ERMELO
088-3523000
WWW.THELINKSVALLEY.NL





Uw ondernemerschap en onze specialismen, sterke combinatie

De bedrijfseconomisch adviseurs van MKB'ers, met als specialismen finance en HR.

Uw bedrijf professionaliseren? Uw rendement verbeteren? Actief sturen op cijfers? Finance of HR compleet outsourcen? Uw handen vrij hebben voor uw business? Betrek MBM bij uw organisatie. Wij zijn bedrijfseconomisch adviseurs, met finance en HR als specialismen. Een gedreven dienstverlener met professionals op managementniveau én uitvoerend medewerkers.

Check de klantverhalen op mbm.nl en maak een afspraak.



Gerco Franken (links) van Autobedrijf Franken heeft Andries Lichtendonk als aanspreekpunt bij Bos BTC

BOS BTC

geving is zo ingericht dat de drie vestigingen met elkaar in contact staan. Hierdoor is het makkelijk om door te verbinden naar een andere vestiging”, vertelt Andries Lichtendonk van Bos BTC. Daarnaast heeft Bos BTC een inbraakinstallatie en camerasysteem geplaatst ter beveiliging van de panden en de auto’s die er staan. „We leveren deze disciplines al jaren voor hun. We denken mee met complexe vraagstukken en hebben een adviserende rol bij de keuze voor de beste systemen.” Bos BTC is als bedrijf één aanspreekpunt voor de diverse installaties. „We kennen onze klanten en weten wat er speelt. Een persoonlijke relatie met de eindgebruiker vinden we erg belangrijk en daarbij zijn de lijnen kort.”

Gerco Franken is contactpersoon namens het autobedrijf. Hij heeft blind vertrouwen in de dienstverlening van Bos BTC. „We kiezen voor Bos BTC vanwege het hoge serviceniveau dat ze bieden en de technische kennis van de engineers. Bovendien zijn ze net als wij een Puttense bedrijf.”

AUTOBEDRIJF FRANKEN Kiest BOS BTC ALS FACILITAIR PARTNER

PUTTEN – Sinds de overname van autobedrijf Schuit in 2003 is autobedrijf Franken klant bij Bos BTC. Eigenaar Adrie Franken en zijn zoon Gerco nemen meerdere diensten bij het Puttense telecom/beveiligingsbedrijf af.

Autobedrijf Franken is Opel dealer en Ford specialist voor APK keuring, reparatie, onderhoud, verhuur en

schade-afhandeling; voor de particuliere en zakelijke markt. Ook voor onderhoud van andere merken kan de klant terecht. Met Franken Lease heeft het bedrijf een eigen leasemaatschappij.

Voor de drie vestigingen in Putten, Nunspeet en Elspeet is Bos BTC partner voor inbraakinstallaties, camerabeveiliging en telefonie. „De telefonieom-

BOS BTC

HOGHE ENG WEST 24 PUTTEN

0341-360555

WWW.BEREIKBAARBLIJVEN.NL



De snelste verbinding voor **business** én **pleasure**

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

Kijk voor alle informatie op **www.caiharderwijk.nl**





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**





VAN MANEN & VISSER



HAARDEN | KACHELS | SCHOUWEN | ROOKKANALEN | PARKET

Lorentzstraat 8a • 3846 AW • Harderwijk • 0341-418-807
info@vanmanenvisser.nl • www.vanmanenvisser.nl

