

STAD IN BEDRIJF

BUSINESSMAGAZINE: DE KRACHT VAN VERBINDEN



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

VELUWSE INNOVATIEPRIJS

**TEXTLINE RECLAME-
CENTRUM HEEFT
BESTE INNOVATIE
VAN 2020**

UITGAVE DECEMBER 2020 JAARGANG 23 EDITIE 8

foto: Guido Benschop

8

Van den Tweel streeft naar kwalitatief
hoogwaardig vastgoed

**Samenwerking onder-
wijs en bedrijven maakt
opleiding beter**

P.11

**VITAALSTE BEDRIJF WIL
VERHAAL DOORVERTELLEN**

p.20

STADINBEDRIJF.NL

UPGRADE JEZELF VOOR GOED TOEKOMSTPERSPECTIEF



Wethouder Mark van de Bunte ziet het programma Upgrade jezelf als kans voor ondernemers en inwoners van de gemeente Nunspeet.

NUNSPEET – De gemeente Nunspeet is lid geworden van de Regio Zwolle, een economische samenwerking van 22 gemeenten en vier provincies. Hun programma Upgrade jezelf biedt inwoners en ondernemers scholingskansen.

„Het programma Upgrade jezelf loopt voor meerdere jaren en wordt betaald uit het Regio Zwolle ontwikkelfonds. Ondernemers kunnen hun personeel laten omscholen, maar een inwoner van Nunspeet kan zich ook individueel aanmelden”, vertelt wethouder Economische Zaken Mark van de Bunte.

Een opleiding geeft je veel meer mogelijkheden en je wordt aantrekkelijker op de arbeidsmarkt. Dat geldt zeker in coronatijd. „Iemand die door de gedeeltelijke lockdown tijdelijk geen werk meer heeft in de horeca, kan zich o.a. om- of bijscholen naar de zorg. Wie werkloos thuis zit kan hier ook gebruik van maken. Zo kun je jezelf beter positioneren.”

Van de Bunte heeft ook een advies voor ondernemers. „Zorg dat je personeel in goede tijden voldoende gekwalificeerd is opgeleid, want in mindere tijden heb je daar heel veel aan. Een bakker kan bijvoorbeeld online verkopen als zijn werknemer

een website kan maken en weet hoe zoekmachines werken. Investeer in mensen om een leven lang te leren.”

De omscholing en de investering in je medewerker wordt tot 5.000 euro betaald vanuit het ontwikkelfonds. Het moet gaan om een geregistreerde opleiding bij een erkende instelling en werkgerelateerde raakvlakken hebben. De aanvraag wordt gecheckt en goedgekeurd door de mensen achter Upgrade jezelf.

„Opleidingsmogelijkheden zijn een mooi voorbeeld om ondernemers en inwoners te helpen. Opgeven kan via de website en je kunt contact opnemen met de gemeente, dan zorgen wij dat het in gang wordt gezet.”



WWW.UPGRADEJEZELF.NL

PERSOONLIJKE UITVAART-ZORG MET RUIME BLIK



Gert Althof (links) en Bert Oosten in de afscheidskamer van Rouwcentrum Schaftenaar.

HARDERWIJK – Rouwcentrum Schaftenaar heeft veel kennis en ervaring in huis. Anno 2020 is het een ruimdenkend, modern bedrijf dat meegaat met de tijd en oude tradities kent.

Schaftenaar, van oorsprong uit 1883, is namelijk één van de oudste particuliere uitvaartbedrijven van Harderwijk en de regio. Van familiebedrijf is het in 2007 overgegaan naar uitvaartondernemer/-ver-

zorger Gert Althof (53) uit Harderwijk. Plaatsgenoot Bert Oosten (51) is hier al sinds 2005 werkzaam. „We voelen ons erg verbonden met Harderwijk. Bijzonder is dat Schaftenaar een begrip is onder oude én ‘nieuwe’ Harderwijkers. Veel mensen weten ons te vinden: voor uitvaarten, maar ook wat er mag in deze tijd en hoe verzekeringen in elkaar zitten. Dan zijn we een vraagbaak.”

Oosten: „Onze kracht is dat we dichtbij zijn, met korte

lijnen. We zoeken de persoonlijke verbinding met families. Wij zijn aanspreekpunt en worden ondersteund door een team van koffiedames en verzorgers.” Rouwcentrum Schaftenaar doet alles zelf: opbaren, vervoer, drukwerk en diensten. Althof: „Dat kan in ons gebouw, maar ook elders: in kerken, op de Elzenhof, in crematoria, buiten, zelfs bij mensen in de tuin. Het varieert van traditionele tot moderne uitvaarten; we zijn overal in huis en daarin zijn we ontzettend ruimdenkend. Alle lagen van de bevolking, maar ook alle religies en collega-uitvaartondernemers zijn hier welkom. We adviseren mensen en proberen hun idee te verwezenlijken.”

Oosten: „We houden in deze tijd nog maar één uitvaart op een dag, omdat we mensen de tijd en de ruimte willen geven. Mensen hebben hier de tijd voor het afscheid en de nazit.”

[ROUWCENTRUM.SCHAFTENAAR
DEVENTERWEG 103 HARDERWIJK](http://ROUWCENTRUM.SCHAFTENAAR.DEVENTERWEG 103 HARDERWIJK)

0341-415098

WWW.ROUWCENTRUMSCHAFTENAAR.NL



Eindejaar

We zitten al in de laatste maand van het jaar 2020. Een jaar waarin nogal wat is gebeurd door de pandemie. Afdelingen en productielijnen vielen stil, we hebben allemaal de koers moeten bijsturen en mogelijk wijzigen. Sommigen hebben faillissement moeten aanvragen, anderen maakten ineens meer omzet. Het is mooi om te zien dat we allemaal het ondernemen blijven voortzetten, met of zonder hulp van overheid en andere ondernemers.

Dit is wat ik de afgelopen periode bij de meesten van jullie hoorde: creativiteit, flexibiliteit, oplossingsgerichtheid en elkaar helpen. We zijn verbonden met elkaar!

Een van de definities van Ondernemerschap is: "Signaleren van kansen in de markt, zowel voor bestaande als nieuwe producten of diensten. Daar naar handelen en daarbij risico's durven nemen met het oog op uiteindelijk voordeel voor het geheel."

Wat heeft Stad in Bedrijf dit jaar gedaan?

Ons Business Platform heeft met elkaar laten zien dat verbinding met mensen heel belangrijk is. Dit jaar hebben we vijf bijeenkomsten georganiseerd: De nieuwjaarsreceptie met een enorme opkomst bij **FlevoNice**, de tweede bijeenkomst was bij **Qimarox**, waar we palletiseermachines en productliften in werking zagen. Een **livestream bij Vinke Vision** met Paul Verhoef (directeur Rabobank) en Henry Vinke (Vinke Vision) met daarna de tien Expertiserooms. Gevolgd door de Salestrainingen in **Postillion Hotel**, gegeven door Leo Mulder, een erkend trainer van **Kenneth*Smit**. Als laatste dit jaar het tweedaagse Stad in Bedrijf Golfevent bij **The Links Valley**. **Vijf Events** verdeeld over acht dagen! Graag had ik een zesde event geregeld, maar dat is helaas door de huidige omstandigheden niet gelukt.

Wat gaat Stad in Bedrijf voor u doen:

Komend jaar komen **de magazines** uit in week 05 – 10 – 16 – 22 – 28 – 38 – 44 – 50. Ik wil jou graag helpen bij het maken van een juist mediaplan voor jouw bedrijf. We kijken naar de consumentenmarkt en de zakelijke markt, naar de verdeling online en offline en naar het voor jouw bedrijf inzetten van de juiste media die aansluiten op de doelgroep van het product of te leveren dienst. Ik heb 27 jaar ervaring dus kom maar op ☺.

Online zullen we als businessplatform zichtbaar zijn middels advertising en op onze site zullen er steeds meer koppelingen komen om onze leden een **beter platform** te geven.

De academie wordt in 2021 een feit! Dit jaar hebben we ieder voor zich en ook als bedrijf al veel geleerd. Hoe mooi is het als we meer kennis kunnen delen en van elkaar leren? Naast het magazine en het business netwerk komt hiervoor de academie. Samen met trainers, coaches en ondernemers met expertise zullen we in onze regio steeds breder geschoold worden.

Namens Stad in Bedrijf wens ik je fijne feestdagen en hoop ik elkaar weer snel te zien en of te spreken.

Corinne

LATEN WE KIJKEN NAAR WAT WE HEBBEN MET ELKAAR.

JE KAN BETER HET LICHT AANSTEKEN DAN IN HET DONKER BLIJVEN HANGEN



COLOFON

Businessmagazine Stad in Bedrijf verschijnt 8x per jaar, wordt verspreid bij alle bedrijven in de gemeenten Nunspeet, Harderwijk, Zeewolde, Ermelo, Putten, Voorhuizen 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



CORONACRISIS IS ACHTBAAN ZONDER ZICHT OP HET EINDPUNT

Jacco Vonhof is voorzitter van MKB Nederland, de landelijke belangenvereniging voor het midden- en kleinbedrijf. Deze organisatie ondersteunt bedrijven door hun belangen te behartigen in de politiek en de media, momenteel om de coronaperiode door te komen.

Al meer dan acht maanden nu houdt 'corona' Nederland in de greep. In eerste instantie een gezondheidscrisis, maar gezien de gevolgen voor onze achterban inmiddels ook een mkb-crisis. Juist mkb-ondernemers worden ongekend hard geraakt. Voor die ondernemers knok ik sinds de eerste dag. Want het is niet alleen in hun eigen belang dat zij deze crisis overleven, het is in het belang van ons allemaal.

Het einde van het jaar nadert en dat is bij uitstek de tijd om terug én vooruit te kijken. Niemand van ons had een jaar geleden de situatie kunnen bedenken waarin we nu zitten. Het is als een achtbaan, met heel veel bochten, soms angstaanjagende loops en zonder zicht op het eindpunt. Zo ervaar ik het zelf ook.

In alle hectiek en alles wat er op ons afkomt – want het zijn voor een MKB-voorzitter ongekend drukke tijden – word ik steeds weer het meest geraakt door de persoonlijke verhalen van en over ondernemers, die me bereiken via mail, app en telefoon. Ondernemers lijden vaak in stilte, want je gaat niet zo snel aan de grote klok hangen dat je bedrijf in grote problemen verkeert. Dus als je dan wél de telefoon pakt, dan is er wel wat aan de hand.

Al die verhalen sterken me in wat we als MKB-Nederland moeten doen en wat er moet gebeuren. Sinds het uitbreken van de crisis overleggen en onderhandelen wekelijks met het kabinet en we hebben daarmee veel bereikt, bij alle drie de steunpakketten. Maar als je me vraagt of het allemaal voldoende is? Nee dat niet. Er is echt meer nodig.

We zitten inmiddels midden in de tweede golf, met een gedeeltelijke lockdown, aangescherpte maatregelen en een mogelijke dreiging van nog verdergaande ingrepen in diepood gekleurde regio's als de cijfers zich niet snel de goede kant op bewegen. Ondernemers die erdoor worden geraakt zakken zo steeds dieper weg in het moeras. Veel van het eigen vermogen is inmiddels verdampt.

We hebben van meet af aan gezegd en dat blijven we doen, dat strengere overheidsmaatregelen hand in hand moeten gaan met meer steun – maatwerk – voor ondernemers. Je kunt een bedrijf niet voor 100 procent sluiten en dan de vaste lasten die gewoon doorgaan, voor krap de helft compenseren.

Los van ruimhartiger steun zetten we ons ook in voor slimmere maatregelen, met de focus op wat wél kan. Ook dat ligt op tafel bij het kabinet en dat gaan we verder uitwerken, in samenwerking met branches. Met slimmere maatregelen moeten we voorkomen dat steeds als het aantal besmettingen oploopt, duizenden bedrijven hun deuren weer moeten sluiten.

Daarbij hoort ook adequaat testbeleid, met voldoende testcapaciteit en bron- en contactonderzoek. Sneltesten zijn daarbij een welkome aanvulling op de PCR-testen, omdat ze mensen snel duidelijkheid geven. En straks, als we uit de deze gedeeltelijke lockdown zijn, hoop ik dat we sneltesten ook kunnen gaan inzetten om de economie en bedrijven open te krijgen en te houden.

Zoals gezegd doen we er alles aan om ondernemers door deze crisis te loodsen en onze economie in de benen te houden, zodat we straks weer kunnen groeien. Dat kan niet zonder ondernemerschap. Economie en ondernemerschap zijn cruciaal om deze crisis te boven te komen en ook in de toekomst de zorg, onderwijs et cetera te kunnen blijven betalen.

Ik ben realist genoeg om te beseffen dat niet elk mkb-bedrijf het zal redden. En ongetwijfeld zijn er ook ondernemers die zelf tijdelijk of volledig willen stoppen, omdat ze onder deze omstandigheden geen perspectief meer zien voor hun bedrijf. Velen kunnen echter niet stoppen, omdat ze dat niet kunnen betalen. Ze moeten dan immers hun medewerkers transitievergoeding betalen, afrekenen met de fiscus et cetera. Die ondernemers moeten we helpen om op een fatsoenlijke manier te kunnen stoppen, zonder dat ze ook persoonlijk alles kwijtraken waar ze ooit voor hebben gewerkt. Dat zou niet fair zijn.

Jacco Vonhof
MKB-Nederland

WWW.MKB.NL



Jacco Vonhof

**NAAST MEER
OVERHEIDSSTEUN
ZETTEN WE ONS IN VOOR
SLIMMERE MAATREGELEN**

*Jacco Vonhof, voorzitter MKB-Nederland:
„Economie en ondernemerschap zijn
cruciaal om deze crisis te boven te komen.”
foto Ton Zonneveld*



ROBIN HEES IS SINDS SEPTEMBER 2017

ACCOUNTMANAGER BIJ IQOUNT ADVISEURS

& ACCOUNTANTS. ZIJ PRAAT JE BIJ INZAKE

DE NOW 1.0 SUBSIDIEVERANTWOORDING.

Ik ben zo iemand die maandenlang kan aftellen naar kerst en het is bijna zover! De royalty's van Mariah beginnen weer langzaam op te lopen en Chris Rea stapt een dezer dagen in de auto. De slogan deze december? We wish you a merry derdenverklaring and a happy gestreste accountant. Want hoe zit het nou eigenlijk met die derdenverklaring en hoe kan dat ene briefje nou zoveel werk zijn?

Even kort de spelregels inzake de subsidieverantwoording: Heb je een voorschot ontvangen van minder dan €20.000,- en is je afrekening niet hoger dan €25.000,-? Dan heb je geen verklaring nodig. Voor voorschotten tussen de €20.000,- en €100.000,- en afrekeningen tussen de €25.000,- en €125.000,- heb je een derdenverklaring nodig, voor alle bedragen daarboven een accountantsverklaring. In de praktijk zal ook de derdenverklaring vaak worden afgegeven door je accountant of een andere adviseur met wie je een reeds bestaande relatie hebt (bijvoorbeeld je contactpersoon bij een branchevereniging).

In zo'n verklaring verklaart de beoordelaar dat de betreffende ondernemer zijn administratie juist verwerkt heeft en geen onjuistheden invult op zijn vaststellingsaanvraag. Klinkt simpel toch?

Dat is het in principe ook wel, ware het niet dat het Ministerie van SZW en het UWV hier een heel boekwerk aan regels voor hebben geschreven. Zo moet elke verklaring die wordt afgegeven worden onderbouwd met een dossier, waarin de aangewezen derde alle uitgevoerde werkzaamheden tot in detail moet vastleggen, inclusief de nodige steekproeven en vragenlijstjes...

Zo kan het zijn dat degene die je derdenverklaring moet opstellen al gauw 6 tot 8 uur bezig is met het aanleggen van zijn of haar dossier (welke bij een accountantsverklaring zelfs aan nog meer eisen moet voldoen).

Geen reden tot paniek! Een derdenverklaring hoeft pas eind maart te worden ingediend bij het UWV en voor een accountantsverklaring heb je zelfs tot eind juni de tijd. Bovendien is de wintersport en het grote familiediner deze december toch gecancelled, dus je accountant zou alle tijd moeten hebben voor je derdenverklaring...



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

iqOUNT

adviseurs & accountants

**Broekhuis beweegt mensen,
bewogen met de voedselbank.**



**lentink
de jonge**
accountants & adviseurs

**U kunt op
ons rekenen.
Altijd.**

Als fullservice accountantskantoor adviseren, begeleiden en ondersteunen wij u graag. Zodat u kunt doen waar u goed in bent.

aangesloten bij **KRESTON**

lentinkdejonge.nl

WAPEN JE TEGEN CYBERCRIME

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

De wereld digitaliseert in rap tempo en criminelen hebben dat 'gat' in de markt al een tijd gevonden. Zij worden steeds geraffineerder om toegang te krijgen tot systemen.

Dit gaat bijvoorbeeld om valse facturen uit naam van leveranciers met ook een nieuw bankrekeningnummer en een toelichting dat op dit nieuwe nummer betaald moet worden. Dit ziet er net echt uit, waardoor je er met open ogen in kan tuinen. Of er komt een mail van de 'bank' met het bericht dat uw betaalpas binnenkort verloopt. De nieuwe pas kan worden aangevraagd door op een linkje in een onbeveiligde omgeving te klikken. Voor je het weet heb je deze ongenodigde gasten toegang gegeven tot je eigen bankrekeningnummer, waarna het voor hen een koud kunstje is om geld weg te sluizen. Ze

boeken het een paar keer over en het is niet meer te traceren. Binnen no-time ben je het kwijt.

Ook opkomend is de CEO-fraude, uit hoofde van de grote baas. Hij vraagt jou als financieel manager om direct 50.000 euro over te maken. De look & feel van de mail lijkt levensecht, zoals de afzender altijd doet, dus je voert het uit. Het is een goed beproefd concept van criminelen.

Bekend is ook de WhatsApp-fraude. Je zoon of dochter van 20 vraagt of je even snel een bedrag van 2.000 euro wil overmaken. Je doet dat in goed vertrouwen, maar gaat er nat op.

Paul Verhoef

VERIFIEER ALTIJD OF DE AFZENDER DE JUISTE IS

Het natuurlijk te gek voor woorden, maar cybercrime is schering en inslag, bij het MKB en particulieren.

15-20% van de ondernemers heeft er de laatste maanden last van gehad en pogingen lukken steeds vaker. Niet alleen door kruimeldieven, die bedragen tot 1.000 euro afhandig maken. Het gaat soms echt om grote bedragen, tot honderdduizenden euro's aan toe.

Bij de Rabobank zijn teams bezig om dit te voorkomen en als het toch gebeurt het geld weer terug te halen. Dat lukt weleens, maar steeds vaker is het allang weggesluisd naar het buitenland. De identiteit



PAUL VERHOEF: „WEES SUPER ALERT

OP CYBERCRIME, WANT HET IS

SCHERING EN INSLAG.”

van criminelen is lastig te achterhalen, vaak gaat het om fake accounts.

Je kan je op twee manieren wapenen tegen deze vorm van 'cybercrime'. Ten eerste, zorg dat je eigen security op orde is met goede firewalls. Laat professionals regelmatig je IT-infrastructuur updaten en controleren. Beter één keer teveel dan een keer te weinig. Ten tweede, zorg naast de 'harde kant' als werkgever dat je je medewerkers continu bewust maakt van de risico's. De zwakste schakel van het systeem is de mens die er mee werkt en daar maken criminelen gebruik van. Er zijn diverse workshops beschikbaar die medewerkers online kunnen volgen. Doe dit regelmatig, aangezien criminelen steeds weer nieuwe vormen uitproberen. Zorg dat je weerbaar bent voor het onheil dat op je af kan komen. En als het dan toch gebeurt, informeer direct je bank. Hoe eerder, hoe groter de kans dat de schade beperkt kan worden. Direct daarna zorg je er voor dat je het 'lek' dicht. Kijk ook op www.rabobank.nl voor meer informatie en tips!

RABOBANK RANDMEREN

033-4675500

WWW.RABOBANK.NL/

LOKALE-BANK/RANDMEREN



VAN DEN TWEEL STREEFT NAAR KWALITATIEF HOOG- WAARDIG VASTGOED

IN EEN TIJD WAARIN E-COMMERCE DE BOVENTOON VOERT ZIJN ER TE VEEL WINKELS. OM MENSEN TOCH NAAR STAD OF DORP TE TREKKEN MOET EEN CONCENTRATIE VAN DIVERS WINKELAANBOD ZIJN IN HET CENTRUM EN EEN OMBOUW VAN WINKELS TOT WONINGEN AAN DE RAND VAN HET CENTRUM. „ONZE MISSIE IS: HET GLAS IS HALFVOL!”



Gerard van den Tweel en zoon George hebben vooral in Nijkerk fors geïnvesteerd in vastgoed 'om het centrum nog beter en mooier te maken.'

NIJKERK – Aan het roer van het concern, de Van den Tweel Groep, staat Gerard van den Tweel. De directeur-eigenaar is de derde generatie van de familie, die in 1905 als kruidenier begon. Van fles-sensorteerder tot vastgoedmagnaat onderneemt hij al 52 jaar. Zoon George (46), de vierde generatie, is directeur Vastgoed. Omdat deze tak belangrijker is geworden binnen het bedrijf, is Goossen Luytjes in 2020 begonnen als vastgoedbeheerder. De Harderwijker (44) is het aanspreekpunt van de vastgoedportefeuille.

Gerard van den Tweel

MENSEN MOETEN HET LEUK VINDEN OM NAAR JE CENTRUM TE KOMEN

Gerard van den Tweel, in oktober 76 jaar geworden, spreekt bevlogen over zijn concern. Dat bestaat o.a. uit supermarkten, slijterijen en winkelcentra in Midden-Nederland, een grenswinkel in Enschede van 4000 m2, hotel het Ampt van Nijkerk en evenementenlocatie Hart van Holland in Nijkerk. Ook is hij eigenaar van koffiegroothandel EuroKoffie in Enschede. Daarnaast bestaat de vastgoedtak al tientallen jaren. Deze is volop in ontwikkeling. In 2018 heeft Van den Tweel zeven supermarkten in het Caribisch gebied verkocht. Zoon George: „De handelsactiviteiten op de Antillen zijn beëindigd. Daarna hebben we vooral in Nijkerk fors geïnvesteerd in vastgoed om het centrum nog beter en mooier te maken.” In Nijkerk is Van den Tweel inmiddels eigenaar van meer dan 40 (winkel)panden. Gerard: „We gaan ons nu specialiseren in de bouw van nieuwe supermarkten, winkelcentra en woningbouw. Onze vastgoedportefeuille is gericht op het nieuwe normaal.”

Met het internet als concurrent van fysieke winkels en toename van online aankopen in coronatijd krimpt de winkelstraat in. Gerard: „Online gebeurt veel meer, dat heeft een enorme vlucht genomen. Je ziet ook de combinatie van fysiek winkelen en op internet bestellen, zoals Albert Heijn en de Jumbo doen. Ook krijg je in deze tijd veel relocations: het verplaatsen van winkels. Winkels die vroeger op een goede plek aan de rand van het centrum zaten, zijn nu niet meer levensvatbaar. We trekken winkels die op een minder gunstige locatie zitten naar een plek waar winkels en horeca een fun functie hebben.” Huurder Mannenmode Van den Brandhof is daar een voorbeeld van. Luytjes: „Die kledingwinkel specialiseert zich op de nieuwe locatie in een groot aanbod van herenkleding – pakken en vrijetijdskleding. Hier kan hij zijn product beter verkopen op een voor hem geschikte locatie.”



Vastgoedbeheerder Goossen Luytjes voor het nieuwe pand van Mannenmode van den Brandhof in Nijkerk.

Bij leegkomende panden zonder winkelfunctie denkt de gemeente mee om er een woon- of maatschappelijke functie aan te geven. Gerard van den Tweel: „Het ex-Blokkerpand op de Langestraat dat onlangs is aangekocht krijgt twaalf appartementen in plaats van tien. De winkelfunctie komt te vervallen en centraliseren we naar een A-locatie.

Het centrum wordt compacter. Een kleinere winkelroute is nu de kracht, maar je moet wel een divers aanbod houden om de consument naar je stad te trekken. De buitenschil ga je ombouwen naar de functie van zowel winkelen als wonen. Dat geldt niet alleen voor Nijkerk, maar voor alle winkelgebieden die we ontwikkelen.”

Bij het aantrekkelijk maken van winkelcentra heeft Van den Tweel Vastgoed een belangrijke rol. Daar geeft de uitgesproken Nijkerker graag zijn visie op. „Het wijkwinkelcentrum Paasbos is levensvatbaar: van de twaalf winkels is er niet één leeg. Dat is heel anders dan Oosterpoort, waar 10% van de winkels leeg staat. Mensen moeten het leuk vinden om naar je centrum te komen; het fun element is belangrijk. Ze willen eten, drinken en recreëren. Nijkerk heeft aan het Plein een horecaplein met cafés, restaurants en terrassen. Bij de entree van het centrum, aan de Oosterpoort, kun je denken aan winkels met restaurantjes. Het ene plein wordt verbonden met het andere door een divers winkelaanbod.”

De Eierhal in Nijkerk is door Aprisco vijf jaar geleden herbouwd inclusief een parkeerkelder voor ruim 300 auto's. Nu C&A eruit is gegaan, wordt gericht gezocht naar een nieuwe huurder. Luytjes: „De bibliotheek zou een invulling kunnen zijn. Die zit nu buiten de kern. Reloceren we deze naar het centrum, dan krijg je een nieuwe stroom mensen en potentieel winkelpubliek.”

Gerard van den Tweel doet een beroep op de consument om de middenstand overeind te houden. „De slogan is niet voor niets 'Wees loyaal, koop lokaal.' Dat beginnen mensen steeds meer te beseffen. Want zonder winkels heeft de binnenstad geen bestaansrecht meer.”

WONINGBOUW

Ontwikkelaar Van den Tweel bouwt ook volop woningen. In de nieuwe woonwijk Spaanse Leger (naast Intratuin) is een plan voor 350 woningen in totaal. Daar heeft Van den Tweel veel grond liggen, meer dan de helft van de grond in dit plan is van hem. Van den Tweel Vastgoed wil er zelf 50 luxe appartementen bouwen bij de entree. De plannen hiervoor zijn inmiddels klaar. Daarnaast is hij bezig met het terrein naast Bronswerk (weiland). Hier komen in de eerste fase drie gebouwen met in totaal 141 appartementen (zorg en wonen, sociale en vrije sector). In Voorthuizen is inmiddels begonnen met de bouw van elf appartementen. „Wij doen al het voorbereidende werk, en externe stedenbouwkundige bureaus werken voor en met ons.”

De vastgoedafdeling heeft van a tot z alles in eigen beheer. Er is een goede relatie en wekelijks contact met de huurders. Luytjes, verantwoordelijk voor het operationele en commerciële deel, kan terugvallen op een eigen technische dienst voor onderhoud en reparaties. „We ontzorgen onze huurders en zijn er voor hen. Aan een storing geven we nog dezelfde dag gehoor. Onze onderhoudsploeg kan snel schakelen bij calamiteiten en lost het op.”

Goossen Luytjes: „De kracht van de winkelier is service, gastvrijheid en een uniek product. De consument moet het jou gunnen. De winkelier focust zich op zijn doelgroep, wij op kwalitatief hoogwaardig vastgoed. Dan hebben fysieke winkels zeker toekomst!”

VAN DEN TWEEL VASTGOED
FRIESWIJKSTRAAT 70, NIJKERK
TEL: 033-2471450
WWW.VANDENTWEELGROEP.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

SAMENWERKING ONDERWIJS EN BEDRIJVEN MAAKT OPLEIDING BETER

REGIO - Jan Stegeman is relatiebeheerder voor de opleidingen Techniek en Logistiek van Windesheim. Met de hogeschool is hij partner van het Innovatiehuis Noord-Veluwe. Hij komt veel over de vloer bij bedrijven in de regio – een straal van zo'n 60 kilometer rondom Zwolle.

Windesheim heeft zo'n 25.000 studenten, waarvan er 5.000 van de Veluwe komen. „Dat is voor ons een belangrijke regio. 4.500 studeren techniek en daarvan komen rond de 1.000 van de Veluwe. Na hun studie gaat meer dan de helft van de studenten ook in deze regio aan het werk.”

Het doel van opleiden is mensen kennis, vaardigheden en attitude aanleren. „Dat proberen wij vanuit Windesheim zo goed mogelijk te doen, maar dat gaat samen met het bedrijfsleven nog veel beter. Het is mijn missie om die samenwerking te zoeken.”

Die is tijdens de opleiding heel erg vormend voor een student. „Door al in het eerste jaar een opdracht bij een bedrijf te doen, wordt de student eerder vakbekwaam. We willen die ervaring zo vroeg mogelijk meegeven. Wij vragen bedrijven om studenten interessante stageplekken en opdrachten te bieden. 90 procent van onze techniek studenten heeft al een baan voor ze van school af zijn.”

OPLEIDINGEN

Naast de voltijd opleidingen voor mensen die van het mbo of havo/vwo af komen, zijn er duale en deeltijd opleidingen, met name voor mensen die al bij een bedrijf werken en willen bijleren. Er zijn momenteel deeltijdstudies ICT, Technische Bedrijfskunde en Logistiek. „In de avonduren kunnen mensen dan bij ons terecht en een hbo-diploma halen. Wij luisteren naar wat ze graag willen en kijken of we een opleiding kunnen maken die aansluit op hun behoefte. Sommige modules ontwikkelen we samen met het bedrijfsleven, waaronder planning, warehousing (hoe richt ik een magazijn in) en industriële automatisering/robotisering. Dat kunnen we zo verfijnen, dat we de opleiding ook op maat bij een bedrijf kunnen geven.”

Jan Stegeman

STUDENTEN KUNNEN VEEL MODULAIRE OPLEIDINGEN ZELF VORM GEVEN

Veel opleidingen zijn modulair opgebouwd, zodat studenten een opleiding zelf vorm kunnen geven. Een hbo-bacheloropleiding duurt vier jaar en bestaat uit acht modules (minoren) en een Associate Degree is een 2-jarige hbo-opleiding met vier modules van een half jaar. „Voor een groot deel kun je een opleiding zelf inkleuren en toespitsen op wat jij wilt. Wie bij een deeltijd opleiding een minor haalt, kan zelf bepalen wanneer hij weer verder studeert.”

KENNISCENTRUM

Ook heeft Windesheim een Kenniscentrum Technologie. De speerpunten zijn Energietransitie, Industriële Automatisering & Robotica, Kunststof Technologie, ICT innovaties in de Zorg. „Bedrijven kunnen op Windesheim een onderzoek laten uitvoeren door een lectoraat (onderzoeksgroep). De lector geeft het onderzoek vorm.”

Eén van de partijen waar het lectoraat Industriële Automatisering & Robotica intensief mee samenwerkt is AWL in Harderwijk. „Samen met AWL en nog enkele partners zijn we actief in het Fieldlab Industrial Robotics.”

In de komende serie verhalen gaat Windesheim dieper in op de lectoraten en duale opleidingen.

Hogeschool Windesheim kan veel voor het bedrijfsleven betekenen. Enerzijds door studenten met een goede opleiding af te leveren, maar ook door medewerkers van bedrijven op te leiden en door onderzoek voor bedrijven uit te voeren.

WINDESHEIM

06-21888838

JG.STEGEMAN@WINDESHEIM.NL

WWW.WINDSHEIM.NL



VEILIGHEIDSACADEMIE VERBINDT ONDERWIJS EN BEDRIJFSLEVEN

Veiligheid is een gezamenlijke verantwoordelijkheid. Daarom zoekt de Veiligheidsacademie Noordwest Veluwe van Landstede MBO verbinding met het bedrijfsleven. Doel is kennis en ervaring delen tussen opleider en werkgevers in de regio, met de Veiligheidsacademie als centraal platform voor een leven lang leren.



In de VR Cade worden studenten en medewerkers in situaties gebracht die normaal moeilijk live te trainen zijn.



Het projectteam in de Praktijkstraat van de Veiligheidsacademie.

HARDERWIJK – In 2015 is de Veiligheidsacademie (VA) opgericht om met name de aansluiting te zoeken met het bedrijfsleven. René Clausen, projectmanager van de Veiligheidsacademie, legt uit: „Als veiligheidsopleidingen binnen Landstede MBO zagen we dat onderwijs en branche in de regio niet goed aansloten en teveel los van elkaar functioneerden. De werkgever deed het anders dan de mbo-opleiding het aanleerde. We praatten niet over hetzelfde; dat kon gewoon beter. We wensten een eenduidige beeldvorming en dat vroeg om verbinding. We wilden een relatie opbouwen om studenten vanuit gezamenlijkheid goed op te leiden voor hun toekomstige werkgever.”

„Een volgende stap in dat proces was om de mbo-veiligheidsopleidingen in drie zelfstandige onderwijsteams onder te brengen, waarmee de contacten tussen opleider en bedrijfsleven nog beter worden geborgd. Deze onderwijsteams zijn o.a. verantwoordelijk voor de opleidingen: Veiligheid en Vakmanschap (voorbereiding op Defensie) en Beveiliging niveau 2 en 3 en Handhaving Toezicht en Veiligheid.”

Parallel daaraan ontstond de vraag naar veiligheidstrainingen voor het bedrijfsleven. Robert Aalders, accountmanager VA: „Door een toename van agressie ontstaat in Nederland een grotere behoefte aan veiligheid. Daardoor worden er niet alleen hogere eisen gesteld aan het personeel dat wij opleiden, maar ook aan het personeel in de branche. Dit heeft dan ook geleid tot een toenemende vraag vanuit het bedrijfsleven om scholing van het eigen personeel.” De VA biedt hiervoor een diversiteit aan op maat gemaakte trainingen. „Voorbeelden zijn een overvaltraining voor supermarktmedewerkers en het omgaan met agressie voor het vrijwilligerspunt van

Robert Aalders

WE ZIJN GOED IN HET AANBIEDEN VAN VEILIGHEIDSTRAININGEN OP MAAT

ZorgDat in Harderwijk. In het verlengde kun je ook denken aan trainingen voor baliemedewerkers van een bank of het ambulance personeel.”

De VA is gevestigd op het voormalige kazerneterrein Kranenburg Noord bij Landstede MBO. Een unieke locatie, alles ademt hier veiligheid. Dat begint al als je het complex oprijdt. Bij de toegangspoort kom je studenten tegen die de opleiding volgen tot beveiliging. Ze worden opgeleid om de regels goed te interpreteren en op te volgen en tegelijk vriendelijk en gastvrij over te komen. Wees welkom, maar wel volgens de regels.

Als je verder rijdt, zie je de mogelijkheden die dit terrein biedt. De vaardigheidsbaan is prima om met je personeel een teambuildingsdag of -oefening te doen onder professionele begeleiding. Even verderop staat de Klimtoren: een nieuw gebouw waar men de fysieke en mentale weerbaarheid kan trainen. De praktijkstraat van ruim 300 m2 is een indoor leeromgeving waar diverse trainingen kunnen worden beoefend: van drank- en horecawetgeving, receptiewerk tot winkeldiefstalpreventie.

REGIONAAL INVESTERINGSFONDS

De VA heeft met 21 partners, die een verbinding hebben met veiligheid, in 2016 een regionaal inves-

teringsfonds (RIF) aangevraagd bij de overheid. Onder deze partners zijn het Ziekenhuis St. Jansdal, de landelijke Politie, Defensie en het Dolfinarium. Clausen: „We hebben een concreet plan gemaakt voor vier jaar om innovatief onderwijs te ontwikkelen en het bedrijfsleven meer te betrekken in het onderwijs. Zo verzorgen de partners gastlessen, beroepsoriëntaties, investeren in leermiddelen en het openstellen van hun locaties. Daarnaast is er subsidie beschikbaar voor o.a. het realiseren van een state of the art leeromgeving. Na die periode moet de samenwerking geborgd zijn en de VA een begrip in de regio zijn! We willen in gesprek blijven met de branche.”

De VA is door het Ministerie van Onderwijs onlangs beloond met een predicaat 1 van de 15 meest innovatieve ICT-oplossingen in het onderwijs. Clausen: „Dat heeft te maken met virtual reality. In onze VR-cade kunnen we studenten en medewerkers in situaties brengen die normaal moeilijk live te trainen zijn. Deze leer-trainingsomgeving is in co-creatie met het onderwijs en het werkveld ontwikkeld, hier kunnen we praktijksituaties realistisch en onbegrensd trainen.”

De komende jaren is het doel kennisdeling en bedrijven ondersteunen bij veiligheidsvraagstukken. Aalders: „We zijn met name goed in het aanbieden van veiligheidstrainingen op maat. De VA is uw innovatieve partner in veiligheid door trainingen, advies en maatwerk.”

Iedereen die wil komen kijken is op afspraak van harte altijd welkom.

LANDSTEDEN VEILIGHEIDSACADEMIE
MECKLENBURGLAAN 3 HARDERWIJK
06-43047936 (ROBERT AALDERS)
WWW.VEILIGHEIDSACADEMIEVW.NL



ONAFHANKELIJK VAN ENERGIE NET MET OTG.REEL SYSTEEM

Anne Siepel

**MET DIT SYSTEEM BEN
JE BIJNA NIET MEER
AFHANKELIJK VAN HET
ENERGIE NET**

ZEEWOLDE – Het concept van OTG.energy draait al een jaar in het Energy Experience Center. Het Zeewoldense bedrijf heeft van de Provincie Flevoland en de gemeente Zeewolde subsidie ontvangen om drie systemen bij een bedrijf, vereniging of instelling te realiseren. Doel is te kijken of het systeem ook toepasbaar is in woonwijken.

„Met het OTG.reel systeem wordt zonne-energie, windenergie en energie uit een brandstofcel gecombineerd. De energie wordt opgeslagen in batterijen en de zonne-energie die overdag opgewekt wordt, kan 's avonds en de volgende ochtend direct worden gebruikt”, legt Anne Siepel, medeoprichter van OTG.energy uit. De system engineer vervolgt: „Met dit systeem zou je van maart tot en met september op zonne-energie kunnen draaien en buiten die maanden komt de energie van de wind en de brandstofcel. Je bent zo minimaal afhankelijk van het energienet.”

Erik van der Knaap is met Autobedrijf Van der Knaap de eerste afnemer. Hij heeft nog niet eerder zo'n compleet systeem ontdekt. „Zonnepanelen leveren stroom op het moment dat de zon schijnt en in de winter wekken de windwakkels (kleinere windmolens) van het merk AirTurb en de brandstofcel de stroom op. Aan het begin van het jaar was er door een rattenplaag in Flevoland drie keer geen stroom en twee keer konden we niet voor elf uur 's ochtends beginnen. Met de brandstofcel kunnen we ook door draaien als het energienet eruit ligt.” Ook de aan het systeem gekoppelde laadpaal is voor de garagehouder interessant. „Hiermee kunnen we klanten laten zien dat we elektrische auto's met



groene energie opladen. Een elektrische auto opladen uit grijze energie is niet beter voor het milieu dan een brandstofauto. Als er groene energie wordt opgewekt, dan begint het erop te lijken.” Siepel: „Met dit systeem is zelfs 's avonds een auto met groene energie op te laden.”

MEER VOORDELEN

Naast opwekking en opslag van duurzame energie en autonoom gebruik noemt Siepel nog meer voordelen. „Omvormers zorgen dat het totale vermogen wordt verhoogd, zodat een hogere netaansluiting en uitbreiding van de meterkast niet nodig is. Ook wordt er op vastrechtkosten bespaard. Door eigen stroom ook in de winter op te wekken heeft het afbouwen van de salderingsregeling vanaf 2023 geen nadelig effect op de energierekening. Ook betaalt Erik straks geen energiebelasting meer over zijn elektriciteit. Die voordelen maken de terugverdientijd korter.”

Het OTG.reel systeem is een combinatie van zonnepanelen, wind wakkels, een brandstofcel en accuopslag dat zorgt voor 365 dagen per jaar duurzame stroom. Autobedrijf Van der Knaap in Zeewolde is het eerste bedrijf dat het systeem heeft afgenomen.

Het OTG.reel systeem is vanaf 1 januari 2021 operationeel bij Van der Knaap. Door de subsidie kan hij voor een scherpe prijs deelnemen en hoeft niet mee te betalen aan de ontwikkelingskosten. Siepel: „Dit onderzoek loopt een jaar. We gaan het project bij nog een bedrijf en een sportclub of instelling uitproberen. Dat gebruik is vergelijkbaar met tien rijtjeshuizen.”

Geïnteresseerde ondernemers mogen op afspraak zeker een keer komen kijken bij het autobedrijf op het Horsterparc in Zeewolde.

OTG.ENERGY
SCHEPENVELD 21-03 ZEEWOLDE
036-2002191
WWW.OTG.ENERGY



WINSTLEKKAGE GAAT OM MEER DAN GELD



Thexton Armstrong adviseurs Richard Timman (l) en Frans Wakelkamp helpen ondernemers met het voorkomen van winstlekkage.



Thexton Armstrong doet al sinds 2012 onderzoek naar winstlekkage. Winstlekkage is winst uit bestaande bedrijfsactiviteiten die nu weglekt uit de onderneming. Winstbehoud is extra winst die een bedrijf kan halen met optimale bedrijfsvoering.

HARDERWIJK – De conclusie uit het rapport over het onderzoek van 2015-2020 luidt dat bij negen van de tien bedrijven winstlekkage optreedt. De gemiddelde lekkage is 9% van de omzet. „Dat betekent dat van iedere 10.000 euro die je omzet, je 9.000 euro extra als winst op je bankrekening had kunnen hebben”, verduidelijkt Richard Lock.

Ondernemen is een vak, stelt de adviseur uit Apeldoorn. „Je bent gestart met je bedrijf als vakman. Als schilder, elektricien, machinebouwer of software ontwikkelaar. Je bent succesvol, je onderneming groeit omdat je goed in je vak bent. Dan heb je ineens andere vaardigheden nodig: ondernemersvaardigheden. Vaak wordt gezien dat je die moet hebben of het moet snappen, maar ondernemen is ook een vak.”

Collega Frans Wakelkamp uit Harderwijk vergelijkt de ondernemer met een sporter die zijn pr wil verbeteren. „Hij wil er meer uit halen, omdat hij weet dat er meer in zit. Iedere sporter wordt gestimuleerd door een mentor die het beste eruit haalt. Ook de ondernemer wil de lat hoger leggen. Hij wil graag zijn plezier, vrijheid en winst verbeteren. Doelen van ondernemers zijn gerelateerd aan tijd, plezier en vermogen/inkomsten. Tijd kun je koppelen aan vrijheid. Als een organisatie goed draait, haal je er plezier en

energie uit. Als dat goed gaat, levert het onderaan de streep keiharde euro's op. De ondernemer weet dat het beter kan, maar weet niet hoe. Wij maken dat snel inzichtelijk.”

Frans Wakelkamp

**DE ONDERNEMER WIL
GRAAG ZIJN PLEZIER,
VRIJHEID EN WINST
VERBETEREN**

SCAN

De winstlekkagescan legt de ondernemingsactiviteiten onder het vergrootglas. De adviseurs leggen de ondernemer stellingen voor en door de ondernemer te laten reflecteren op zijn bedrijf, krijgt hij gaandeweg de sessie nieuwe inzichten. Lock: „Wij vinden uit wat goed gaat en wat er niet gebeurt, wat eigenlijk wel zou moeten. De ondernemer vraagt zich af waarom hij 80 uur per week werkt, maar er zo weinig aan overhoudt. Zijn partner heeft die vraag al eerder gesteld. 'We kunnen geen auto kopen, we gaan niet op vakantie of ik zie je nooit.' Wij meten exact op iedere transactie de winstmarge. Maar winstlekkage

gaat om meer dan geld alleen. Het gaat ook om geluk, om loslaten, niet alles zelf willen doen. Vertrouwen hebben in je team. Allemaal aspecten die invloed hebben.” Wakelkamp wil dat bespreekbaar maken. „Vaak wil de ondernemer het zelf doen en niet zijn vuile was buitenhangen. Uit schaamte wil hij geen hulp inschakelen.”

De adviseurs willen ondernemers helpen hun doelen te verwezenlijken en bieden het kennismakingsgesprek en de winstlekkagescan kosteloos aan. Wakelkamp: „Na de scan kan onze rol veranderen van adviseur in mentor. Daarvoor is de Thexton Armstrong methodiek, die zich keer op keer heeft bewezen. Uiteindelijk ligt er een gedetailleerd plan van doelen, initiatieven en actiepunten. Het traject is teneinde als de ondernemer en onderneming zelfstandig verder kunnen.”

Op de site www.winstlekkage.nl is het rapport te downloaden. Wie interesse heeft, is welkom voor een kop koffie bij één van de adviseurs.

THEXTON ARMSTRONG ADVISEURS
FRANS WAKELKAMP 06-22443762
RICHARD TIMMAN 06-18439161



WAT BEPAALT DE WAA

KRIJN DE GRAAF IS CORPORATE FINANCE ADVISEUR BINNEN KRESTON LDJ CORPORATE FINANCE, EEN APART BEDRIJFSONDERDEEL VAN LENTINK DE JONGE ACCOUNTANTS & ADVISEURS. HIJ HOUDT ZICH BEZIG MET DE VRAAG WAT WAARDE CREËERT EN WAT WAARDE VERMINDERT IN EEN ONDERNEMING. „IEDERE ONDERNEMER ZOU MOETEN WETEN WAT ZIJN BEDRIJF WAARD IS.”

HARDERWIJK - Als corporate finance adviseur is Krijn de Graaf een soort taxateur voor bedrijven. „Ik zie mezelf als een adviseur die bedrijven financieel waardeert en ondernemers helpt hun bedrijf verkoopklaar te maken. Daarbij kijk ik ook gericht naar de fiscale structuur. Ik ben namelijk fiscalist én *register valuator*. Die disciplines lopen als een rode draad door mijn werk. Het kan daarbij gaan over overnames binnen de familie, het verkopen van een onderneming, maar ook het treffen van voorbereidingen om medewerkers te laten participeren in je bedrijf. “

De Graaf adviseert ondernemers periodiek een check te laten doen van de waarde van hun bedrijf en voert hiervoor diverse redenen aan. „Het bepalen van de waarde van je onderneming helpt je bij het nemen van investeringsbeslissingen. Keuzes kunnen deze waarde positief of negatief beïnvloeden, je weegt af wat de investering oplevert. Per saldo laat een waardebeoordeling zien of een bedrijf hierdoor meer of minder waard wordt.

Daarnaast laat een waardering zien welke prijs je bedrijf oplevert en of het daarmee overdraagbaar is aan bijvoorbeeld je kinderen, werknemers of de markt. En of verkoop voldoende oplevert voor je pensioen. Het waarderen van je bedrijf is de eerste stap bij het verkoopklaar maken van je onderneming.”

Daar kun je volgens De Graaf niet vroeg genoeg mee beginnen. „Vaak denkt de ondernemer er wel over na, maar doet er niet echt iets mee. Ik zie regelmatig dat de ondernemer hard aan het ondernemen is, maar te weinig op afstand naar zijn of haar bedrijf kijkt. Als je dan ineens met een koper wordt geconfronteerd of zelf wilt verkopen, dan staat de structuur niet goed of valt de prijs lager uit dan gehoopt. Je moet je niet laten verrassen, maar er op anticiperen. Ik help de ondernemer voor te sorteren op het overdragen van zijn of haar onderneming. Het is als ondernemer essentieel om inzicht te hebben in wat de waarde van je bedrijf bepaalt.”

Krijn de Graaf

IEDERE ONDERNEMER ZOU MOETEN WETEN WAT ZIJN BEDRIJF WAARD IS

RISICOPROFIEL

Het risicoprofiel geeft weer aan welke risico's een bedrijf is blootgesteld. „Het risicoprofiel is een belangrijk onderdeel bij het taxeren van bedrijven. Bij een lager risicoprofiel kun je volstaan met een lager rendement, dat is een belangrijk inzicht”, aldus De Graaf. „Een stabiele business is bijvoorbeeld de verhuur van appartementen. Dat heeft een laag risicoprofiel, gezien de huidige vraag. Bij een hoger risicoprofiel, zoals momenteel de automotive en met name dealerbedrijven, moet je rendement ook hoger zijn.”

Bij het bepalen van het risicoprofiel hanteert De Graaf een aantal criteria. „De omvang van een onderneming is van invloed. Een klein bedrijf heeft een hoger risicoprofiel: valt de eigenaar weg door ziekte, dan valt ook een deel van de omzet weg. Ik kijk ook hoe afhankelijk het bedrijf is van het management. Als een bedrijf aan één persoon hangt qua netwerk en klanten, dan vermindert dat de waarde van het bedrijf. ‘Maak je bedrijf minder afhankelijk van jezelf en organiseer het zo dat het zonder jou ook lukt’, adviseer ik dan. Ook als je afhankelijk bent van één leverancier, ben je kwetsbaar als die niet meer wil leveren. Datzelfde geldt voor afhankelijkheid van afnemers. Zit je omzet voor 80% bij één grote klant, dan heeft je bedrijf een hoog risicoprofiel en is het minder waard. Ook de naamsbekendheid van een bedrijf en de mate van spreiding van activiteiten zijn van invloed. Verkoop je ijsjes en paraplu's dan is de spreiding perfect bij mooi en slecht weer.”

Bij een MKB-bedrijf wordt meestal gerekend met een rendement rond de 15%. „Dat betekent dat bij elke investering die je doet die minder oplevert dan 15%, er waarde wordt vernietigd in je bedrijf. De opbrengst moet hoger zijn dan 15% wil je waarde creëren. Als voorbeeld: iemand in de aardappelhandel wil investeren in een schilmaschine, ter verbreding van de huidige activiteiten. Dan moet dit wel rendabel zijn. Als zo'n schilmaschine maar 9% rendement oplevert, is het een slechte investering: het rendement is lager dan het risicoprofiel, per saldo wordt de onderneming minder waard.”

De waardering van een onderneming, inclusief het bepalen van het risicoprofiel, geeft de ondernemer inzicht in de status, kansen en risico's van zijn of haar bedrijf. Zeker nu. Een economisch onzekere situatie kan ook kansen bieden, merkt De Graaf op. „Een investeringsbeslissing kan goed uitpakken, zoals de aanschaf van een robot bij een krappe arbeidsmarkt, maar je kunt ook verkeerde keuzes maken. Denk dus goed na over de impact van je beslissingen en realiseer je wat het doet met de waarde van je bedrijf.”

„Wilt u weten wat uw bedrijf waard is? Graag schuif ik aan om strategisch mee te denken over de structuur, de waarde en de opvolging van uw bedrijf.”

LENTINK DE JONGE
KRESTON LDJ CORPORATE FINANCE
STEPHENSONSTRAAT 33 HARDERWIJK
0341-438100
WWW.KRESTONLDJ.NL



RDE VAN UW BEDRIJF?



Corporate finance adviseur Krijn de Graaf: „Het waarderen van je bedrijf is de eerste stap bij het verkoopklaar maken van je onderneming.“





Gea van Klompenburg: „Ook bij winkeldiefstal heeft het nut als het slachtoffer zijn verhaal kan doen bij de dader.”

MEDIATION IN STRAFRECHT BEMIDDELT TUSSEN VERDACHTE EN SLACHTOFFER

HARDERWIJK – Als familiemediator regelt Beter Uit Elkaar veel echtscheidingen. Ook is Gea van Klompenburg strafrechtmediator. De Harderwijkse (52) wordt hiervoor meestal ingezet door Justitie. „Van belang is dat het slachtoffer zijn verhaal kan doen.”

Mediation in strafrecht bestaat nog maar enkele jaren. „Zaken zijn o.a. kroegruzie, vernielingen uit balddigheid of diefstal. Als mensen het in de kroeg bv. aan

de stok hebben gehad met een uitsmijter en er tikken zijn uitgedeeld, wordt de politie erbij gehaald en komt er een aangifte. Een strafrechtmediator wordt ingezet om verdachte en slachtoffer (de kroegeigenaar) het gesprek met elkaar aan te laten gaan.”

Bij mediation in strafrecht krijgt het slachtoffer de kans om vragen te stellen aan de dader, of om de verdachte te confronteren met de gevolgen van zijn of haar (crimineel)gedrag.

Ook bij winkeldiefstal heeft het nut als het slachtoffer zijn verhaal kan doen bij de dader. „Bij een volwassene of een kind dat iets steelt uit een winkel kan je in een gesprek vaak meer bereiken dan met een straf.”

De gesprekken vinden plaats met twee mediators op een neutrale plek, zoals het politiebureau of de rechtbank. „De verdachte kan excuses aanbieden en geldelijke schade wordt vaak direct afgehandeld, boter bij de vis.”

De strafrechtmediator stelt een overeenkomst op die getekend wordt als de partijen eruit zijn. „Mijn meerwaarde is tijdswinst – over het algemeen is dit een halve dag werk – , de kans op recidive van de verdachte wordt veel kleiner en je kunt onderling afspraken maken. Als de winkel- of kroegeigenaar zegt: 'Ik wil jou nooit meer binnen hebben', komt dat op papier.”

Uiteindelijk bepaalt de rechter of officier van justitie of er een straf wordt opgelegd.

BETER UIT ELKAAR

JAN VAN NASSAUPARK 21 HARDERWIJK

06-29165027

WWW.BETERUITELKAAR.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

Een verkeersbord van rijstvliesjes is uitgeroepen tot beste innovatie van 2020 op de Noordwest Veluwe. Textline uit Harderwijk won tijdens de uitreiking van de Veluwse Innovatieprijs 2020 zowel de vakjuryprijs als de publieksprijs met 28 procent van de stemmen. Rolf Lebbink van het reclamecentrum was daarmee de grote winnaar in het Bouw & Infrapark congrescentrum.



TEXTLINE RECLAMECENTRUM WINT VELUWSE INNOVATIEPRIJS 2020

REGIO – ‘Ongelooflijk blij, trots en dankbaar’, is Lebbink met het winnen van beide prijzen en toast met de VIP-cocktail van het organiserende Innovatiehuis Noord-Veluwe op het succes. „Het verkeersbord van rijstvliesjes is het eerste circulaire bio based verkeersbord ter wereld en daarmee het summum voor informatieborden, stelt de ondernemer trots. Het out-of-the-box bedenken van een circulair product ontstond bij hem ruim een jaar geleden vanuit de motivatie dat de meeste van zijn reclametrageers van kunststof of aluminium zijn. „We zijn op zoek gegaan naar een duurzaam, volledig circulair alternatief. Rijstvliesjes is restmateriaal van het meest gegeten product ter wereld. Als het bord zijn werk heeft gedaan, gaat het folie eraf en wordt het paneel vernalen. Het materiaal wordt volledig hergebruikt.” Hij moest lang wachten op de goedkeuring dat het bord voldeed aan hoge NEN-eisen en normering, maar al voor de certificering een feit was, kreeg Lebbink het vertrouwen van Rijkswaterstaat. „Omdat de maximum snelheid is verlaagd van 120 naar 100 kilometer per uur hebben ze 300 borden geplaatst langs de A2, A40 en A44. Inmiddels heeft Staatsbosbeheer de intentie om borden in de bossen te plaatsen. De NEN-certificering is Europees, wat betekent dat ik ook stappen kan maken over de grens.” De vakjury heeft filmpjes bekeken en bedrijven bezocht. Voorzitter Ronald Cleijssen spreekt van een unaniem juryrapport. „Knap dat ze in zo’n korte tijd een partij als Rijkswaterstaat al mee hebben. Het was voor de certificering al voor iedereen zichtbaar. Dit volledig circulaire eindproduct voldoet aan de drie criteria economische haalbaarheid, samenwerking

met andere partijen en is duurzaam. Textline zoekt naar nieuwe toepassingen van bestaande en nieuwe grondstoffen en is hiermee innovatief, creatief en toont lef en doorzettingsvermogen.” Tweede werd zowel voor de vakjury als het publiek (21% van de stemmen) Sonus Health uit Heerde met SensoniQ. Het apparaat activeert je zenuwstelsel op passieve manier door laagfrequente geluidsgolven door het lichaam. Daarmee voorkom je zenuw schade door chemotherapie”, legde Wybren Ritsma de behandeling uit.

STUDENTEN AWARD

De studenten award en bijbehorende cheque van 250 euro ging deze keer naar vijf Landstede mbo studenten. Zij hebben de TimberUnit ontwikkeld: een circulaire, modulaire en energie-neutrale woning, bedoeld voor ouderen én jongeren. Zij kunnen samen wonen in een vriendenhojfe waarmee eenzaamheid wordt tegengegaan.

De TimberUnit kreeg 59,5% van de stemmen.



De Studenten Award was voor vijf studenten van mbo Landstede voor hun TimberUnit.

DE GENOMINEERDEN VAN 2020:

Textline – circulair verkeersbord van rijstvliesjes
SunnyRain Solutions – Rainwinner geluidsscherm om hemelwater op te vangen
Sonus Health – behandeling met geluidsgolven
Innogusto – kant-en-klare plantaardige maaltijden van restaurantkwaliteit als vis-/vleesvervangers
AIC – breedplaatvloer als gebruiksvriendelijke leuningstaander
Air Innovators – Aero-seals – luchtdicht ventilatiesysteem dat lekkage reduceert

De verkiezing was dit jaar vanwege corona een hybride event. In de studio in het Bouw & Congrescentrum op het Bouw & Infrapark maakten 30 aanwezigen – waaronder genomineerden, sprekers, jury en organisatie – de verkiezing mee. De livestream trok bijna 90 kijkers.

INFO@INNOVATIEHUISNOORDVELUWE.NL
 WWW.INNOVATIEHUISNOORDVELUWE.NL



VITAALSTE BEDRIJF WIL VERHAAL DOORVERTELLEN

Perspectief, met arbodienstverlening, arbeidsmobiliteit en duurzame inzetbaarheid als core business, wil het goede voorbeeld geven. Dat het familiebedrijf met hoofdkantoor in Harderwijk in december 2019 werd uitgeroepen tot Vitaalste Bedrijf van Nederland voelde als kroon op het werk. „Adel verplicht, de lat ligt nu nog hoger.”

Wim Wijnholds

EEN DUURZAAM INZETBARE MEDEWERKER VERDIENT ZICHZELF ALTIJD TERUG

HARDERWIJK - „Het is een bekroning voor het werk wat we met elkaar de laatste 19 jaar hebben gedaan”, stelt directeur Wim Wijnholds. Hij leidt een groeiende organisatie met in totaal meer dan 300 medewerkers, verdeeld over dertien vestigingen.

Wijnholds ziet het predicaat vooral als bevestiging dat zijn organisatie op de goede weg is. „Vanuit het hart van het bedrijf betrekken we de laatste vier jaar mensen meer bij vitaliteitsprogramma's zoals PerspectieFIT. Samen sporten, fysiek bewegen maar ook mentale fitheid trainen, om zo je ideale energie-niveau te bepalen. Wij zijn de eerste arbodienst die gewonnen heeft en scoorden gemiddeld het hoogst wat de jury ooit had gezien. We scoorden vooral goed op leiderschap. Dat meten ze op allerlei manieren. Wat doe je om medewerkers voor te bereiden op een periode waarin ze een topprestatie moeten leveren en hoe is het met je veerkracht gesteld? Ben je in staat een topprestatie te leveren? In hoeverre is er risico op een burn-out? Is er voldoende ruimte om te herstellen (een actief pauzebeleid, wandelend gesprekken voeren). Wordt de werkdruk goed gemanaged en is verbinding tussen werk en privé? Ik vond het een bijzondere manier van kijken.”

VERHAAL DOORVERTELLEN

Een neveneffect van de verkiezing is dat Perspectief met meer zelfbewustzijn naar zichzelf kijkt. „We zijn van nature vrij bescheiden geweest in het naar buiten treden met ons verhaal. We hebben blijkaar

een goede visie en staan ergens voor. Dat verhaal mogen we nu meer vertellen: naar klanten, naar de markt.”

Op het moment dat Perspectief de erkenning wilde verzilveren kwam corona en zo werd een streep gezet door het congres voor klanten dat in maart gepland was bij het Bouw & Infrapark. „Dat congres zou gaan over vitaliteit en duurzame inzetbaarheid van medewerkers. In oktober ging het ook niet door. We willen het zeker nog organiseren, maar wanneer is ongewis. Het momentum is nu ook weg, maar die prijs pakt niemand ons meer af.”

De volgende stap voor Wijnholds is de erkenning waard blijven, zeker in coronatijd. „We hebben veel klanten geadviseerd en willen ook ons eigen bedrijf vitaal houden. We zijn hard aan de slag gegaan met de vraag hoe we deze complexe tijd op een vitale manier doorkomen. We adviseren thuiswerken als het kan en je mag op de zaak komen als het nodig is. We vragen eigen verantwoordelijkheid en zorgen voor veilige werkomstandigheden. Het aantal werkplekken is per kantoorruimte vastgesteld. Wel zien we bij medewerkers dat thuiswerken leidt tot gezondheidsklachten, vervreemding en minder functioneren. We hebben meer dan 80% van onze medewerkers 2-3 keer gemeten op veerkracht met een aantal vragen. Ben je relaxt, gemotiveerd, slaap je goed en is je thuiswerkplek op orde? Door corona worden mensen prikkelbaar en verliezen een deel van hun veerkracht. Dat is het vermogen te dealen

met de omstandigheden. Je bent veel meer op jezelf aangewezen dan in een kantoorsetting. Als je fit blijft, kun je de uitdaging van het leven aan. Leidinggevenden krijgen tips van HR-collega's.”

Door een vraag van een grote klant heeft Perspectief half oktober ook een snelteststraat gefaciliteerd. „Veel van hun mensen konden niet thuiswerken en ze willen snel weten of iemand besmet is. Door de betrouwbaarheid van de test kregen we de vraag ook van werkgevers in de omgeving Harderwijk. Het vraagt om goede organisatie, maar is een mooi project.”

Perspectief blijft het belang van vitaliteit en duurzame inzetbaarheid verkondigen. „Wij geven aandacht aan mensen. Belangrijk is dat mensen die goed in hun vel zitten aantoonbaar beter presteren. Ze zijn minder vaak ziek, ze doen hun werk beter en leveren meer op. Een lager verzuim zegt iets over inzetbaarheid en vitaliteit in je bedrijf. Dat verdient zich altijd terug. Ook kunnen werkgevers van vitale bedrijven medewerkers beter aan zich binden.”

PERSPECTIEF
SELHORSTWEG 99 HARDERWIJK
(HOOFDKANTOOR) 0341-438700
WWW.PERSPECTIEF.EU





De weg naar Vitaalste Bedrijf

De verkiezing van Het Vitaalste Bedrijf van Nederland wordt jaarlijks georganiseerd door MKB Nederland en zorgverzekeraar ONVZ. Het is gekoppeld aan een onderzoek van Lifeguard, een bedrijf dat zich bezig houdt met het meten van vitaliteit en vooral veerkracht van bedrijven. „Collega's wilden begin 2019 weten waar we als bedrijf staan, omdat we het doel hadden om eind 2019 het vitaalste bedrijf van Harderwijk te zijn. Om dit te meten werd er onder vijftig medewerkers een vragenlijst uitgezet. Met onze score hoorden we bij de tien bedrijven die bij ONVZ een pitch mochten houden. We gaven onze visie op inzetbaarheid van medewerkers en moesten cijfers aanleveren over de ontwikkeling van ons bedrijf. Tot onze verrassing nomineerde de jury ons bij de beste drie.” Op het moment suprême kwam voormalig Olympisch kampioen zwemmen Pieter van den Hoogenband de prijs uitreiken. „Toen we hem de straat in zagen lopen en hij met de award om de hoek verscheen, was er een enorme ontlading. Je begint zonder verwachting, maar toen we zo ver kwamen, wilden we ook graag winnen. Dit is een geweldige erkenning.”

Perspectief-directeur Wim Wijnholds: „We hebben veel klanten geadviseerd en willen ook ons eigen bedrijf vitaal houden.”

VAN PLANNING IN HET HOOFD NAAR OVERZICHTELIJK SYSTEEM

Gouweleeuw Schilders is het bedrijf van Patrick Gouweleeuw. Door uitbreiding van de opdrachten dreigde de Harderwijkse schilder het overzicht te verliezen. Met hulp van Suite MKB van Become-IT is het werk beter georganiseerd en het overzicht terug.



Junior consultant Jesse Roozeboom (l) van Become-IT heeft de implementatie van Suite MKB gedaan voor Patrick en Sylvana Gouweleeuw.

Patrick Gouweleeuw

DE UITSTRALING IS VAN DEZE TIJD EN HET IS GEBRUIKSVRIENDELIJK VOOR DE JONGENS

HARDERWIJK - Patrick Gouweleeuw is het bedrijf in 2013 begonnen en de laatste jaren is er sprake van flinke groei. „We lopen nu gemiddeld met tien man, waarvan er vier vast in dienst zijn. We worden groter en wilden daarom professionaliseren.” Om Patrick te ontlasten is zijn vrouw Sylvana sinds een halfjaar werkzaam op kantoor. Zij is het aanspreekpunt voor klanten en personeel. Ze liep vast bij het inrichten van de administratie. „Planning, prijzen, klanten; Patrick had alles in zijn hoofd en hij vond het moeilijk om taken uit handen te geven. Uit het oude systeem kon ik weinig informatie halen. Als ik een vraag had, moest ik een ticket aanmaken”, zegt Sylvana, die in haar zoektocht naar een nieuw systeem uitkwam bij Become-IT. Na een telefoongesprek kwam Leo Kodde half september langs om uitleg te geven over Suite MKB. Patrick was snel overtuigd. „De uitstraling is van deze tijd en het is gebruiksvriendelijk voor de jongens. Schilders zijn geen ICT’ers; ze willen snel overzicht hebben en niet teveel poespas. Het is ook voor Sylvana duidelijk.” Zij bevestigt: „Toen Leo de deur uitliep, konden we gelijk aan het werk in het systeem: personeel toevoegen, orders aanmaken en plannen. Het was al min of meer gebruiksklaar.”

GEPERSONALISEERD

Junior consultant Jesse Roozeboom van Become-IT heeft het systeem geïmplementeerd. „Dat was door coronaperikelen eerst veel telefonisch, maar in inmiddels ben ik vier keer langs geweest. We hebben stap voor stap het systeem doorlopen en gepersonaliseerd. We richten het systeem in naar de processen van de klant, om het voor hem makkelijker te maken. Door modules toe te voegen maken we het klant specifiek, zodat het naadloos aansluit op hun werkwijze.” De implementatie doet één consultant van Become-IT, maar iedereen kan hulp op afstand bieden. „We richten ons op vakmensen. Overzicht en planning is voor hen heel belangrijk. Doordat het systeem webbased is, kunnen ze overal inloggen.”

In oktober heeft Gouweleeuw Schilders een maand proefgedraaid met Suite MKB. Planning, factureren, offeren en relatiebeheer; het gaat nu allemaal digitaal. Sylvana: „Facturen maken vanuit de offerte gaat al vlekkeloos. Het grootste voordeel is het gebruiksgemak, en dat het online is. Als ik nu bel naar Become-IT, dan krijg ik direct antwoord. Ze kijken mee in het systeem en lossen de vraag op, zodat je weer verder kunt.”

Ook Patrick is blij met het systeem. „Als de planning veranderde, moest ik voorheen jongens ’s avonds nog bellen of een bericht sturen via WhatsApp. Als ik nu het werk moet omgooien, pas ik het aan in het systeem en krijgen de jongens een melding op hun telefoon. Ik kan de omschrijving en foto’s toevoegen; de communicatie is veel duidelijker.” Maurice Ceelen gaat meer klussen opnemen en begeleiden. „Overdag spreken we elkaar minder nu alles duidelijk in de app staat. Het is overzichtelijker, het brengt meer rust in het bedrijf en verlicht het werk van Patrick”, zegt de schilder. Sylvana besluit: „We zijn heel tevreden over het systeem en hebben het al meerdere ondernemers aanbevolen.”

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





GEEN CONCESSIONS, OPEL VIVARO-E IS 100 PROCENT ELEKTRISCH

HARDERWIJK - De nieuwe Opel Vivaro-E, een 100 procent elektrische bedrijfsauto, is sinds juli te bestellen. Eind oktober heeft de Broekhuis Opel Harderwijk de eerste binnengekregen.

Accountmanager bedrijfswagens Paul Kooij is enthousiast: „Hij sluit helemaal aan op de tijd waarin we leven als het gaat om verduurzaming. De auto

is heel milieuvriendelijk met nul emissie (geen CO₂-uitstoot). Doordat hij standaard is voorzien van een automaat zijn er geen schakelmomenten. Ook is er geen geluid of trilling van een verbrandingsmotor. Rijden wordt een unieke ervaring.”

De Vivaro-E grijs kenteken is in drie lengtes verkrijgbaar: met een laadvloerlengte van: 2.16, 2.51 en 2.86

meter. De bedrijfsauto heeft een laadvermogen tot 1275 kg en een aanhanggewicht van 1000kg. „Dus geen concessies”, aldus Kooij. De Vivaro-E is ook leverbaar met dubbele cabine (vijf of zes personen) en als een combi (geel kenteken) voor vervoer tot maximaal negen personen. Broekhuis levert de Vivaro-E met een accupakket van 50 kWh met een actieradius van 230 kilometer of accupakket van 75 kWh (actieradius van 330 kilometer). „Dat is heel veel. Er waren überhaupt nog weinig elektrische bedrijfsauto's op de markt, met een veel lagere actieradius. De Vivaro-E heeft de nieuwste technologie drie fasen laden (in 4 a 7 uur vol) en een aansluiting voor een snellaadstation (in half uur 80 procent vol). Wij bieden iets unieks aan.”

Er zijn ook fiscale voordelen: de MIA, KIA en EIA (milieu-, kleinschaligheids- en energie-investeringsaftrek) waar de ondernemer gebruik van kan maken. Kooij wijst ook op de mogelijkheid van subsidie die de Provincie Gelderland biedt voor 100 procent elektrische bedrijfsvoertuigen. „Het is meer dan de moeite waard!”

BROEKHUIS OPEL BEDRIJFSWAGENS
LORENTZSTRAAT 17 HARDERWIJK
06-86847613
WWW.BROEKHUIS.NL



DIRECTION MAAKT COMPLEX SUBSIDIEVRAAGSTUK EENVOUDIG

ERMELO - De overheid vindt het voor de economie belangrijk dat bedrijven innoveren en verduurzamen en stelt hiervoor veel geld beschikbaar. Direction subsidieadviseurs maakt de vertaalslag van het onderwerp (de techniek) naar de regelgeving en verwerft zo subsidies.

„De overheid helpt het bedrijfsleven in crisistijd meer dan ooit met subsidies. In de praktijk is het aanvragen echter tijdrovend, gedetailleerd en veel werk.

Het is overweldigend wat je tegenkomt en mensen besteden dit graag uit”, vertelt directeur-eigenaar Peter Burgers (50) van Direction. „Wij weten de weg in het complexe woud van regelingen en nemen het werk uit handen. We zijn goed op de hoogte van de voorwaarden die de overheid stelt. We maken de vertaalslag zo krachtig dat de scoringskans wordt verhoogd. We schrijven een volledig verhaal en kunnen dat goed presenteren.”

Direction is een combinatie van technici, juristen en bedrijfskundigen. Zij staan voor een doelgerichte, persoonlijke en professionele aanpak. „Het liefst worden we zo vroeg mogelijk betrokken in het proces zodat we mee kunnen denken en alternatieven kunnen voorstellen. We zijn een klein team van acht, maar ik voor bepaalde thema's en specifieke onderwerpen kan ik een netwerk van specialisten inschakelen.”

Direction werkt voor het MKB maar ook voor multinationals. „90 procent van onze klanten zijn actief in de maakindustrie en de informatietechnologie. Onze opdrachtgevers zitten door het hele land, maar niet zoveel in de regio. Ik zou het leuk vinden om ook bedrijven in de buurt te bedienen.”

Direction is gevestigd in de Kastanjeborgh tegenover 't Weitje. „Heb je innovatieve plannen voor 2021? Wij maken graag kennis. Een intake kan ook online. Vaak is het mogelijk een 'no-cure no pay' afspraak te maken.”

DIRECTION SUBSIDIEADVISEURS
PUTTERWEG 5B ERMELO
0341-560907
WWW.DIRECTION.NL



Peter Burgers van Direction weet de weg in het complexe woud van regelingen.



Er gebeurt veel op het gebied van technisch onderwijs in de regio Noordwest Veluwe en Flevoland. „Dat is mooi, maar nu moeten we zorgen voor duidelijkheid. Door samenwerking willen we de markt zo compleet mogelijk bedienen. Klant en opleider worden hier beter van”, aldus Annemiek Woltjes van Landstede Groei Opleidingen

HARDERWIJK - De markt heeft een groeiende behoefte aan één aanspreekpunt. Met die aanleiding zijn Groei Opleidingen en De Techniek Academie in 2019 een samenwerking begonnen. Vrij snel haakte ook IWNL Contractonderwijs aan. Zij waren al partner van De Techniek Academie en verzorgden al lessen op de locatie aan het Westeinde 100. Groeien in de Techniek is het doel van de partners in dit project, wat uiteindelijk moet resulteren in een volwaardig Techniek Centrum Harderwijk. „Dit is een centrale en inspirerende locatie; een omgeving met veel techniek. Het doel is om vanuit Harderwijk de markt in de regio zo compleet mogelijk te bedienen op gebied van technische trainingen en opleidingen voor volwassenen”, aldus accountmanager techniek Annemiek Woltjes.

Al na het eerste jaar is haar conclusie dat het werkt. Woltjes: „Dat zien we aan de aanzuigende werking van vragen vanuit het werkveld. We krijgen verzoeken tot het volgen van een opleiding. Ondernemers, werknemers en instanties weten de technische trainingen en opleidingen in Harderwijk te vinden.”

Jacques de Groot, directeur De Techniek Academie, beaamt dit. „We zijn allemaal gericht op de bedrijven en allemaal willen we iets betekenen voor de techniek. De bedrijven zijn op zoek naar opleidingen. Vanuit de overheid worden middelen beschikbaar

gesteld, zodat mensen kunnen blijven leren. Dat is in de techniek ook noodzakelijk. Innovatie gaat razendsnel dus moeten mensen bijblijven. Dan kun je het land door reizen, maar handiger is het lokaal te organiseren.”

De partners gaan samen de technische opleidingen faciliteren en organiseren in Harderwijk. „Vanuit één locatie kunnen we deelnemers beter bedienen en hoeven bedrijven het niet zelf te organiseren. We zetten het door dit samenwerkingsverband centraal voor de regio neer.”

DOORVRAGEN

De uitdaging is weten wat er in de markt speelt. Woltjes wil in samenspraak met de partners de behoefte helder krijgen. „Als een bedrijf twee jongens heeft die hygiënisch moeten leren lassen, is er vaak nog een onderliggende vraag, bijvoorbeeld het leren van de Nederlandse taal.” De Groot: „We vragen door om te weten of we werkelijk aan een behoefte voldoen. Door aanvullende informatie op te halen, kunnen we beter adviseren.”

Woltjes: „Het zijn voor ons waardevolle contacten zodat we kennis krijgen over wat de markt wil en welke kant het op gaat.”

Jacques de Groot

EXPERTISE, INNOVATIE EN EEN INSPIRERENDE LOCATIE IS EEN GOUDEN COMBINATIE

Met ingang van januari 2021 haakt Lasschool.nl als vierde partij aan. De coöperatie is in deze regio vertegenwoordigd in Lelystad en Harderwijk. Door de samenwerking verhuist Lasschool.nl van de locatie op industrieterrein Lorentz naar het Westeinde. De Groot: „Bepaalde opleidingen komen jaarlijks terug. Dit zijn ook opleidingen die te maken hebben met lascertificaten die een bepaalde geldigheidsduur hebben. Na verloop van tijd moeten deze weer opnieuw worden behaald. Het is een ‘on going’ verhaal. Er zijn verschillende soorten en niveaus van

lassen. Door dit aan te bieden is er continuïteit aan trainingen voor de regio.” De lasopleiding van De Techniek Academie gaat als gevolg hiervan op in de samenwerking met Lasschool.nl. De nieuwe opleiding start in februari.

Voor Anthony van der Heijden uit Lelystad, directeur van Lasschool.nl, is de samenwerking van grote waarde. „Dat zit in verschillende aspecten: de klant heeft één aanspreekpunt voor vragen en krijgt een compleet aanbod volgens het one stop shop principe. Tegelijk kunnen wij specialist blijven op het las technische vlak – we vullen elkaar naadloos aan. Het is een uniek concept van verschillende disciplines.” Van der Heijden is aangehaakt vanwege de inspirerende omgeving en het netwerk door samenwerking met de bedrijven – wat De Techniek Academie van oorsprong is. „We zijn heel enthousiast; ik denk zelfs dat klanten uit andere regio’s voor deze locatie zullen kiezen.”

De Groot ziet ook het voordeel van een partij die landelijk werkt en een zeer compleet pakket toevoegt. Lasschool.nl heeft na 17 jaar een uitstekende reputatie op gebied van handvaardig lassen. „Ze kunnen expertise hier naar toe halen en schuiven met apparatuur als dat voor een specifieke lasopleiding nodig is.” Woltjes: „Met die apparaten kan desgewenst ook op locatie bij de bedrijven worden lesgegeven.”

De Groot besluit: „Hun expertise en innovatie samen met onze inspirerende locatie is een gouden combinatie waar bedrijven, studenten en volwassen in de techniekbranche de vruchten van kunnen plukken.”

GROEIEN IN DE TECHNIEK
WESTEINDE 100 HARDERWIJK
TEL: 06-53258599 (ANNEMIEKE WOLTJES)
WWW.GROEIOPLEIDINGEN/TECHNIEK



Het team van Lasschool.nl (vlnr): Anthony, Sandy, Irma en Kimberley.

SAMENWERKING OM TE GROEIEN IN DE TECHNIEK

Door de uitbreiding met [basisschool.nl](https://www.basisschool.nl) bieden de partners van Groeien in de Techniek nog meer opleidingsmogelijkheden op één locatie.





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**





Een prettige werkomgeving draagt bij aan het **werkgeluk** van jou en je team. Mogen wij volgend jaar jouw gids zijn voor de realisatie van die fijne sfeer en die comfortabel werkende faciliteiten in de werkomgeving?



Projectinrichting



Office Supplies



Audiovisueel



Document Solutions

*Fijne feestdagen en een liefdevol
en gezond 2021!*

Team Wuestman

