

STAD IN BEDRIJF

BUSINESSMAGAZINE: DE KRACHT VAN VERBINDEN



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

gemeente Putten

RINALDO TANAHATOE

**GEMEENTE PUTTEN
STEUNT LOKALE
ONDENEMERS
TIJDENS CORONA**

5

Pewisys maakt zwaar werk lichter

Van Mossel Kia een
perfecte match met
Harderwijk

P.11

BEDRIJVENTERREINEN VITAAL,
UP-TO-DATE EN TOEKOMST-
BESTENDIG HOUDEN

p.18



**De stoel zorgt voor u,
wij zorgen voor uw stoel!**

Bezoekadres & Postadres Steenwijk:
Koematen 7
8331 TK Steenwijk

Bezoekadres Harderwijk:
Lorentzstraat 20
3846 AX Harderwijk

0522 745 813 ☎
verkoop@joustrastoelverzorgers.nl ✉
www.joustrastoelverzorgers.nl 🌐

**wij
zijn een
social
enterprise**



Met Breednet zit u zakelijk goed, overal!



Drie maanden gratis

Zakelijk glasvezel in Nunspeet, Ermelo, Harderwijk, Nunspeet of Putten? Kies Breednet, de regionale aanbieder voor en door ondernemers.

Breednet heeft geen winst oogmerk en is al 10 jaar dé betrouwbare partij in de regio. Die betrouwbaarheid is juist nu met de vele thuiswerkers van vitaal belang!



Geen aansluitkosten

Overstappen? Profiteer van ons aanbod: de eerste drie maanden gratis en géén aansluitkosten. Bel 0341 - 410 666 of mail naar info@caiharderwijk.nl en het wordt geregeld.

Goed om te weten: Breednet levert geen internet of ICT-diensten. Op ons open netwerk doet u zaken met de leverancier of provider van uw voorkeur.

✓ Harderwijk

✓ Ermelo

✓ Putten

✓ Nunspeet

ENNNN DOOR...

Heeft u goede feestdagen gehad? Ik wel, anders dan anders maar ook wel weer lekker. Als verkoper zijn de laatste zes weken van het jaar wel even spannend. Gaan de ondernemers met een mediaplan ook komend jaar weer in ons magazine en blijven de leden van regionetwerk Stad in Bedrijf wel lid nu we de groepsgrootte kleiner en kleiner zagen worden? Dus ik was best moe van wat spanning, de *drive* voor sales en sowieso nog van alle aanpassingen en vernieuwingen die we dit jaar allemaal hebben gedaan. Wat een rollercoaster zeg. Trots kijk ik terug en vol enthousiasme weer vooruit!

Vorig jaar stonden we met een grootste nieuwjaarsreceptie bij Flevonice. Vivian en Maarten van der Ven hadden toen nog niet bedacht wat er een paar maanden later ging gebeuren. Deuren dicht en opnieuw bedenken wat voor onderneming ze worden. Respect voor hun kracht. Ze verhuren het terrein (wanneer het mag) nu aan ondernemers in de automotive-, sociaal/culturele en sportieve branche. Daarnaast hosten zij vakbeurzen en bijeenkomsten. De aanleg van het zonnepanelenpark zal halverwege 2021 van start gaan.

Vele ondernemers met u hebben veel energie gegeven afgelopen jaar. Je hoort slechte verhalen, maar ook juist hele goede. Welk bedrijf kent u dat slim is omgegaan met de lock-down? We moeten elkaar helpen om goed door deze crisis heen te komen. Probeer het in ieder geval, wat lukt dat lukt. Blijf om je heen kijken. Blijf verbonden met elkaar!

Voor Business platform Stad in Bedrijf gaat er wat veranderen. We krijgen er namelijk twee fotografen bij, Bo Borkus en Erwin Winkelman. Bo, een leuke jonge dame die haar foto's contrastrijk en kleurrijk maakt. En Erwin (die u wellicht nog kent als eindredacteur bij de Persgroep), die nu zijn vakmanschap in de fotografie verder wil vormgeven. Onze Henk, die ook actief blijft fotograferen, zal hen begeleiden in de fotografie voor Businessmagazine Stad in Bedrijf.

Team Stad in Bedrijf wenst alle ondernemers een zo goed mogelijk zakelijk 2021!

Corinne

ONGEACHT HOE JE JE VOELT, STA OP. MAAK JE KLAAR,
DOE WAT NODIG IS. GEEF NOOIT OP!



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





ROBIN HEES IS SINDS SEPTEMBER 2017
ACCOUNTMANAGER BIJ IQOUNT
ADVISEURS & ACCOUNTANTS.

DIT WORDT NIET ONS JAAR

Ik moet eerlijk toegeven dat ik, sinds ik vorig jaar ben begonnen met het schrijven van deze column, nog niet over heel veel andere onderwerpen heb geschreven dan de coronacrisis. Hoe kan het ook anders? Het houdt ons nou eenmaal allemaal bezig. Normaal gesproken is dit de tijd van het jaar dat de sportscholen uit hun voegen barsten, dat de eerste mensen na een maand weer beginnen met roken en dat de groene sapjes niet aan te slepen zijn. Het valt allemaal wat tegen dit jaar, want de sportscholen zijn dicht, een sigaretje roken in de kroeg zit er al een flinke tijd niet meer in en het ziet er niet naar uit dat we van de zomer met zijn allen kunnen flaneren op Ibiza, dus die groene sapjes zijn momenteel ook van weinig toegevoegde waarde. Het lijkt er al met al op dat de kerstkilo's dit jaar best wat langer mogen blijven plakken.

Ook al is het inmiddels februari en is het volgens de etiquette allang niet meer geaccepteerd om mensen een gelukkig nieuwjaar te wensen, toch wens ik jullie allemaal het beste. Laten we, ondanks omstandigheden, proberen er met zijn allen iets van te maken. Ook al gaat de economie waarschijnlijk niet floreren dit jaar en is het einde van de crisis echt nog niet in zicht, dit is het moment om te laten zien wat we in ons hebben. We hebben de ergste *Blue Monday* sinds tijden immers al overleefd en met een beetje creativiteit, doorzettingsvermogen en veerkracht komen we ook dit jaar wel weer door. Hoe mooi zou het zijn als we volgend jaar tegen elkaar kunnen zeggen *fuck*

corona, 2021 was WEL ons jaar!



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

iqOUNT

adviseurs & accountants



Veiligheidsacademie
NOORDWEST-VELUWE

UW INNOVATIEVE PARTNER IN VEILIGHEID

Trainingen

Advies

Maatwerk

veiligheidsacademienwv.nl



Landstede Groep

INKOOP EN VERKOOP / VERHUUR EN ONDERHOUD / REPARATIE EN SCHADEHERSTEL

AANHANGWAGENS

professioneel en van hoge kwaliteit



huur al vanaf
€10,-

ERKEND SPECIALIST

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



HOKA

ANSEMS

VAN DER HORST
AANHANGWAGENS

HULCO

ANSEMS

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

#voorwiekwaliteitwaardeert!

PEWISYS MAAKT ZWAAR WERK LICHTER

Een container met dozen kan gelost worden met de hand, maar je kunt het ook doen met de systemen van Pewisys. Dat kan door een halfautomatisch los systeem, maar ook met losse rollenbanen.

ERMELO - Pewisys zit in laad- en lossystemen voor vrachtauto's en zeecontainers en wordt ingezet voor intern transportmateriaal.

„Pewisys is voor veel warehouse en transportbedrijven interessant, omdat het laden en lossen van containers veel ergonomischer kan”, vindt Gert de With. De Ermeloër nam het bedrijf in 2012 over van Peter Wisse, die op leeftijd was en stopte. „Hij begon Pewisys Material Handling in 1995 en was vooral gericht op rollenbanen en kettingbanen. Pewisys was een leverancier van mijn bedrijf Cekamon Saws. Nu is het een van de zusterbedrijven van Cekamon. Pewisys wordt nu gerund door Peter Telgenkamp.”

Pewisys is inmiddels specialist in laad- en lossystemen voor containers en heeft een toegevoegde

waarde voor *warehousing* - opslag. Telgenkamp: „Zeker door de grote webshops is opslag steeds belangrijker en worden magazijnen steeds groter. Nederland is daarin nog klein, België is daar al verder in en in Duitsland zijn de magazijnen helemaal groot. Voor het lossen en laden zijn steeds minder mensen beschikbaar en met onze systemen kun je dat werk makkelijker maken. Dit zijn de telescopische transportbaan *pewiLOAD* (in- en uitschuifbare transportband), *pewiROLL* (in- en uitschuifbare zwaartekracht rollerbaan) en *pewiFLEX* (flexibele rollenbaan) en de *pewiMOVER ERGO* (ergonomisch laad- en lossysteem)

Gert de With

HET LADEN EN LOSSEN KAN VEEL ERGONOMISCHER

ERGONOMISCH

Het aantal arbeidskrachten om dit werk te doen neemt af en de arbo-eisen worden hoger. De With: „Dozen en zakken uit de containers sjouwen gebeurde met de hand; nu wordt dat met *mate-*

rial handling systems (intern transportmateriaal) geregeld. Een belangrijk nieuw product is de *pewiMOVER-ERGO* in combinatie met de *pewiFLEX* (aangedreven harmonica rollenbaan). Daarmee rijdt je een container in en staat op een platform dat omhoog en omlaag gaat. De aan- en afvoerband maakt dezelfde beweging. Je hoeft niet meer boven je schouders te tillen en kunt ook dozen makkelijk van de vloer pakken. Buiten de container worden de pakjes al opgestapeld. Ze worden half automatisch op een flexibele transportband gelegd en rollen naar een plek waar ze op een pallet gestapeld worden. Dit maakt zwaar werk lichter en heel ergonomisch.”

Met de *pewiMOVER-ERGO* is Pewisys in 2019 genomineerd voor de Veluwe Innovatieprijs. „We zijn vorig jaar gestart met een opdracht van 25 systemen voor Amazon Europe en leveren nu ook aan andere bedrijven.”

Ook levert Pewisys het traject na het lossen: barcode lezen, wegen en palletiseren. Telgenkamp: „Na het laden en lossen moeten de producten opgestapeld, geregistreerd en gesorteerd worden. De barcode wordt gelezen en zo wordt de controle gedaan en de juiste doos op de juiste pallet gezet.”

Met partner Cartonmover ontwikkelt Pewisys een systeem dat automatisch dozen uit een container lost met een vacuüm grijper. De With: „Dit idee wordt in een machinefabriek verder uitgewerkt en dat systeem komt in 2021 op de markt. De eerste is verkocht aan Amazon en de tweede is ook besteld.”



Gert de With bij de *pewiMOVER-ERGO*. „Pewisys is inmiddels specialist in laad- en lossystemen.”

PEWISYS
KALKOENWEG 40 ERMELO
0341-768110
WWW.PEWISYS.NL



MAATWERK SOFTWARE ONTWIKKELING MET SUITE MKB

Het partnerschap tussen Become-IT en PC Datasystems uit Zeewolde bestaat al zeven jaar. Paul Schouten en Carla Lamare vertrouwen op de technische expertise van het Ermelose softwarebedrijf waardoor ze hun klanten – een groot aantal psychologenpraktijken – nog beter kunnen ondersteunen bij administratie en wet- en regelgeving.



ERMELO/ZEEWOLDE - PC Datasystems (PCD) is van oorsprong een softwareconcept dat bedrijven ondersteunde bij administratieve organisatie en informatiesystemen. Al vrij snel (sinds 1997) is de dienstverlening toegespitst op praktijken in eerste-lijns geestelijke gezondheidszorg: kinder-, jeugd- en volwassenen psychologen. Zij kunnen in PCD hun elektronische patiëntendossiers bijhouden en declaraties indienen bij zorgverzekeraars en gemeenten. „Het softwarepakket dat wij nodig hebben is vaak onderhevig aan veranderingen door wet- en regelgeving. Die is zo uitgebreid en gevarieerd dat we een betrouwbare en deskundige partner zochten om het technische gedeelte uit te werken en te programmeren. Zo kwamen we terecht bij Become-IT. Zij geven uitvoering aan ons idee”, legt Carla Lamare de veranderde focus uit.

ONLINE SYSTEEM

De eerste versie voor PCD is gemaakt in Microsoft Access; in 2020 is gestart met een nieuw systeem. Rian Aalbers, product owner bij Become-IT: „We hebben samen gekeken wat goed werkbaar is voor de praktijken en ook toekomstgericht. Become-IT had al het web based systeem Suite MKB als basis, met o.a. inloggen en relatiebeheer als bestaande onderdelen. Op dit framework is PCD online gebouwd. Het grootste voordeel is dat je als dienstverlener ook bij het systeem kan, controle hebt over de werking en je

Paul Schouten

**HUN DESKUNDIGHEID
EN BEREIDHEID
WORDT DOOR ONS
ONGELOOFLIJK
GEWAARDEERD**

hoeft niet updates één voor één op de computer van de gebruiker uit te voeren.”

Na het inventariseren van de wensen door Aalbers en Paul Schouten van PCD zorgt Simon van der Deure voor de maatwerkoplossing. Naast zijn universitaire studie informatiekunde is hij web developer bij Become-IT. „Ik realiseer en programmeer de benodigde onderdelen. Ik had al ervaring met het basissysteem, de aanpassingen zijn de uitdaging. De ontwikkeling gaat in nauwe samenwerking en ook met de kennis van de andere medewerkers van Become-IT komen we tot een oplossing.”

Door de projectmatige aanpak zijn de contacten intensief. Veel communicatie is ook nodig en Schouten is blij met de actieve houding van Become-IT. „Kennis kun je overal kopen, maar het gaat om de toepasbaarheid en de betrouwbaarheid. De

lijnen zijn kort en ze snappen waar het over gaat.

Become-IT denkt actief mee en die bereidheid wordt door ons ongelooflijk gewaardeerd.”

Bijzonder is ook het verschil in generaties; de jonge IT'ers van Become-IT blijken prima te kunnen samenwerken met de mensen achter PCD, die al 30 jaar in het vak zitten. Ook hier is inmiddels een jongere generatie aan de slag. Aalbers zegt hierover: „We werken echt als team; zij met hun ervaring in de branche en wij met onze ervaring met systemen en technische kennis. Het leukste is vertalen wat de klant wil en als er een probleem is, samen tot een oplossing komen. Dat komt goed tot uitwerking in dit project.”

Zijn er complexe wensen, zoals bij dit project voor een zorgtoepassing, dan wil Become-IT die graag realiseren. Een nieuwe generatie ontwikkelaars die met verfrissende ideeën op een andere manier naar software kijkt.

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



ALS HET VOOR- JAAR GLOORT, IS HET EINDE IN ZICHT

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

We zitten nog middenin een gure winter en het grauwe weer maakt het er ook niet echt gezellig op. Dat rotvirus beheerst nog steeds ons leven. En wat snakken we naar het voorjaar, met het vooruitzicht dat we langzaam maar zeker ons normale leven weer kunnen gaan leiden. En wat hoop dat ik die bedrijven die het zo moeilijk hebben (gehad) ook echt het meest gaan profiteren van de economische opleving. Dat gunnen we hen zo en dat verdienen ze ook! We moeten nog even door de zure appel heen bijten. Het treurige beeld van lege winkelstraten, de horeca dicht, volle ziekenhuizen en het enorme aantal mensen dat door dit virus is overleden. Want het is

niet alleen economisch een treurige tijd. Ook in de privélevens van heel veel mensen heeft het virus ongenadig toegeslagen. Hoe ongelooflijk is het dat er nog steeds mensen zijn die echt denken dat alles een complot is. Ik kan er met mijn pet niet bij!

Paul Verhoef

**DE KOEIEN GAAN IN DE
WEI LOS EN DAT GELDT
STRAKS OOK VOOR ONS**

Maar... na regen komt zonneschijn! Zodra het voorjaar zich aandient en de koeien al springend het voorjaar vieren, zijn we als het goed is een heel eind op weg om het virus te beteugelen! Ik denk dat er dan zoveel energie vrijkomt dat de economie een enorme opleving krijgt. Mijn gevoel zegt dat de economische groei dan zoveel groter is dan die men nu in de modellen voorspelt. Waarom? Omdat er zoveel uitbundigheid ontstaat en omdat er simpelweg heel veel geld niet is uitgegeven. Dat wacht figuurlijk in de oude sok onder het bed en moet een weg vinden als het straks weer kan. Dit is de spreekwoordelijke stilte voor de storm, maar dan in positieve zin. Bereid je als



PAUL VERHOEF: „IK DENK DAT ER ZOVEEL ENERGIE
VRIJKOMT DAT DE ECONOMIE EEN ENORME
OPLEVING KRIJGT.”

ondernemer dus maar vast voor op een veerkrachtige economie. De wens is misschien de vader van de gedachte, maar dat is mijn gevoel.

En over positiviteit gesproken: op 18 januari hebben wij in Harderwijk een nieuw pand betrokken op een super mooie locatie in het centrum. Het oude pand was al een paar jaar technisch helemaal afgeschreven en is verkocht. Twee jaar geleden kreeg ik de nieuwe locatie op het oog en door omstandigheden kwam het beschikbaar. Als bank zijn we onderdeel van de gemeenschap en het is daarom belangrijk dat we daar gevestigd zijn: in het hart van de stad! En bovendien goed bereikbaar. Zodra het weer kan gaan we de opening groots vieren!

Hou vol, het einde is in zicht!

RABOBANK RANDMEREN
033-4675500
WWW.RABOBANK.NL/
LOKALE-BANK/RANDMEREN



VAN KLEIN EN INTIEM TOT GROOTS EN MEESLEPEND

ERMELO – “Als nabestaanden je na een uitvaart een hand geven dan weet je dat je het goed hebt gedaan, zei iemand mij ooit. Dat ik vaak een omhelzing krijg én zo nu en dan een kadootje is dan ook een gouden kroon op mijn werk.”

Na ruim 30 jaar in de zorg gewerkt te hebben kwam Mireille Schram terecht in de uitvaartbranche. Vooral de kwetsbaarheid spreekt haar aan, waar je zorgvuldig mee om moet gaan. “Het is werk met een lach en een traan, waarbij je tijdelijk mag meelopen met nabestaanden om hen te helpen een zo passend mogelijk afscheid te organiseren. En wat dat betreft is alles mogelijk: van een plak cake tot bourgondisch en alles daartussenin.”

Door Mireilles ervaring en grote netwerk bruist zij van de ideeën. Maar ook door goed tussen de regels door te luisteren voelt zij precies aan wat mensen willen, want dát is waar het om gaat. “Wanneer ik gebeld word stap ik direct in de auto. Vervolgens begin ik met informatie vergaren, maar als nabestaanden daar nog niet aan toe zijn adviseer ik ze

ook gewoon om nog even wat rust te nemen. Er is ruimte voor gevoel. Geen gehaast!”

Nu Mireille Schram Uitvaartzorg 5 jaar bestaat is het tijd voor verdieping. Zo wordt ze steeds vaker gevraagd voor specialistische uitvaarten, waarbij nabestaanden bijvoorbeeld visueel of verstandelijk gehandicapt zijn of dementie hebben. Dat vraagt om een heel andere aanpak die aan Mireille zeker wel besteed is. “Ik krijg nog regelmatig appjes van nabestaanden. Daar neem ik graag de tijd voor. Het is voor mij een bevestiging dat mijn bijdrage gewaardeerd wordt.”

MIREILLE SCHRAM UITVAARTZORG

LEEUWERIKSTRAAT 92 ERMELO

06-42801100

WWW.MIREILLESCHRAM-UITVAARTZORG.NL



De perfecte baan voor jou!

Meer weten?
Kijk op www.werkenbijlentinkdejonge.nl

lentinkdejonge.nl

Lentink De Jonge staat voor kwaliteit. Voor deskundigheid en persoonlijke aandacht. Een goede balans tussen werk en privé staat bij ons voorop. We hebben kantoren in Harderwijk, Putten, Zeewolde en Bilthoven. Ook zijn wij aangesloten bij het internationale netwerk van Kreston, één van de grootste netwerken van accountants ter wereld. Bij ons vind je:

- Een veelzijdige functie in een professionele omgeving
- Een fijne werksfeer
- Goede arbeidsvoorwaarden afhankelijk van opleiding en ervaring
- Volop ontwikkelingsmogelijkheden

Wij zijn momenteel op zoek naar een:

- Controleleider
- Manager accountancy & advies
- Teamleider salarisadministratie
- Beginnend en gevorderd assistent accountant.

aangesloten bij



**lentink
de jonge**

accountants & adviseurs

KOUDE TECHNOLOGIE IS AANVULLING OP WARME ZORG

Mensen uit de maatschappelijke zorg vragen zich vaak af of technologie bij hun vak hoort. Ze zien het als belemmering maar moeten het juist zien als verrijking, vindt Marloes Willems van Landstede MBO. „Het kan het welzijn van zowel de cliënt als de medewerker vergroten.”



Docent Marloes Willems met de tovertafel, de cradle, de moofie beweegstok en de robotkat: vier zorginnovaties die door Landstede MBO zijn aangeschaft.

Marloes Willems

ZORGINNOVATIES LEVEREN TIJD OP OM DOOR TE BRENGEN MET CLIËNTEN

HARDERWIJK - „Er is van alles op de markt om sociale interactie te bevorderen, de fantasie te prikkelen, praktijksituaties te simuleren of herinneringen uit het verleden op te roepen”, weet Marloes Willems van Landstede MBO. Als docent omgangskunde is de Zwolse (32) bezig met het implementeren van zorgtechnologie en innovaties in het onderwijs. „We willen de studenten voorbereiden op het werkveld, waar ze ook flexibel met zorgtechnologie leren omgaan.” Willems werkt al zes jaar bij Landstede MBO en is naast docent coach en resultaat houder studentsucces. „Als begeleider kijk ik o.a. wat studenten nodig hebben om succesvol te zijn in hun loopbaan. Daar hoort ook innovatie bij.” Landstede MBO heeft een klein assortiment zorginnovaties - kostbare attributen met doordachte technologie - aangeschaft om studenten te laten zien wat er mogelijk is met deze tools. „Ook horen studenten

in de les wat er op de markt is, we laten filmpjes zien van zorginnovaties en succesverhalen en mensen uit de praktijk komen vertellen waarom zorginnovaties van meerwaarde zijn. Zodat studenten enthousiast kunnen ervaren wat de mogelijkheden zijn en wat bij cliënten past. Wij willen studenten daar op voorbereiden, zodat ze dit op stage en bij toekomstig werk flexibel kunnen inzetten.”

ZORGINNOVATIES

De tovertafel hangt in veel verpleegtehuizen en instellingen. Het is een projector die bewegende plaatjes projecteert en spellen op de tafel uitbeeldt waarmee beweging en interactie wordt gestimuleerd. De cradle is een houten ovalen voorwerp dat geluid of muziek afspeelt als je samen je hand erop legt. De moofie beweegstok is een magische toverstaf met verschillende kleuren die beweging stimuleert en opdrachten geeft, waardoor fantasie en geest worden geprikkeld. De robotkat reageert op wat je doet en stimuleert ouderen met dementie om weer ergens voor te zorgen. Het zijn vier innovaties van zorgtechnologie die het welzijn van de cliënt vergroten. Tijdens hun opleiding Maatschappelijke Zorg leren studenten om o.a. in de gehandicapten-, ouderen-, jeugd- of verslavingszorg te gaan werken. Landstede MBO werkt nauw samen met diverse zorginstellingen in de regio. „Wij bieden het onderwijs, het werkveld is

vanuit de praktijk betrokken. We hebben elkaar nodig om onderwijs goed vorm te geven. Onze studenten gaan in projecten met opdrachten aan de slag met de vraagstukken die het werkveld heeft op zorg innovatief gebied. Nieuwe technologie vraagt flexibiliteit van medewerkers, die er al jaren werken en daar niet altijd op zijn voorbereid. Koude technologie is een aanvulling op warme zorg. Door technologie in te zetten, heeft een medewerker meer tijd om zich te richten op individuele cliënten. Het werkveld heeft input van studenten nodig om innovaties het best in de praktijk te implementeren.”

„We willen nog meer en intensiever samenwerken met het werkveld. Veel bedrijven hebben er baat bij dat toekomstig werknemers aan de slag gaan met hun innovatie op technologisch gebied. Heeft een bedrijf een innovatie, dan kunnen stagiairs dit uitproberen en promoten in de zorg.”

LANDSTEDE MBO
WESTEINDE 33 HARDERWIJK
088-8507800
WWW.LANDSTEDEMBONL



ONDERSCHIED DOOR KWALITEIT EN CERTIFICAAT

2020 was ook voor de reinigingsbranche een turbulent jaar. Als één van de grotere landelijke spelers heeft Topcleaning het bedrijfsprofiel aangepast en andere markten aangeboord. „We hebben de lat hoog gelegd en hard gewerkt om onze RABC certificering te halen.”



Airsocks verdelen en voeren verse lucht aan.



Het desinfecterend reinigen van kleding in to protect bags met beschermende kleding.

HARDERWIJK - Overal staan (verrijdbare) plastic wanden, de 1,5 meter afstand is op de vloer gemarkeerd en het deurbelied wordt streng bewaakt. Klanten worden met mondkapje in de winkel ontvangen. Chantal Drent is blij dat ze corona tot nu toe buiten de deur heeft gehouden. Textielreiniger Topcleaning valt onder de cruciale beroepsgroepen en draait ook in coronatijd door.

Uitgangspunt was de drie bedrijven – waar in totaal 40 mensen werken – overleefd te houden. Dat is gelukt, stelt de algemeen directeur vast. „Waar 25% in de branche omvalt of op omvallen staat, hoefden wij geen enkel personeelslid op straat te zetten. De veelzijdigheid aan diensten, hoge eisen en elke keer de beste kwaliteit te leveren zorgt ervoor dat we overleven. Tevreden? Nee, ik mis omzet, maar als ondernemer klaag ik niet.” Ze zit ook het bestuur van brancheorganisatie Netex. „Als branche hebben we al gezegd dat we pas in december 2021 een beetje lucht kunnen halen.”

Drent zag hotels en restaurants als klanten wegvallen en ook in de evenementenbranche miste Topcleaning grote orders op het gebied van textielreiniging.

AIRSOCKS

Daar kwamen andere klanten voor terug. Pakken en hemden worden minder gebracht, maar thuiswas breidt uit. Ventilatie werd een hot item in fabrieken, scholen en sportscholen. „In de eerste lockdown lagen fabrieken stil en gingen in onderhoud. We kregen ontzettend veel aanvragen voor het desinfecterend reinigen van luchtverdeelslangen. Deze *airsocks* verdelen en voeren verse lucht aan en hangen ook in scholen en sportscholen. Ook vanuit de foodindustrie kwamen veel aanvragen, die aan strenge eisen moesten voldoen. De omzet van *airsocks* is verdubbeld.”

Het desinfecterend reinigen is specialistisch werk. „Sommige *airsocks* zitten vol met spocht en die schimmel werd buiten afgeborsteld. De dames dragen beschermende kleding. Daarna gaat het de wasmachine in, en aan het reinigingsproces wordt een desinfecterend middel toegevoegd. Is het heel smerig, dan wordt het binnenstebuiten gedraaid en weer gereinigd. Het is een intensief proces.”

Chantal Drent

HET DESINFECTEREND REINIGEN IS SPECIALISTISCH WERK

CORONAWAS

Van verzorgingshuizen kreeg Topcleaning coronawas: het bovengoed van geïnfecteerde bewoners. „We stoppen dit een *to protect bag*: een binnen- en buitenzak. Het geïnfecteerde textiel gaat in de binnenzak, de buitenzak beschermt tijdens het vervoer. Op locatie gaat de binnenzak met kleding en al de wasmachine in. De zak lost op. Zo desinfecterend reinigen we ook voor de GGD de jassen van medewerkers in teststraten.”

Op 4 december heeft Topcleaning als eerste stomerij in Nederland de RABC certificering (*Risk Analysis Biocontamination Control*) behaald. „We hebben hard gewerkt voor deze geldende hygiënenorm op gebied van reinigen. De processen voldeden, maar alles moest goed op papier komen. Ook de ISO-9001 certificering die we in 2019 hadden behaald is in 2020 na een nieuwe audit verlengd. De lat ligt hoog en dat zie je terug in de certificering. We blijven het positief inzien. Topcleaning staat ook in deze tijd voor je klaar met specialistische reiniging en we reiken graag onze gedesinfecteerde hand toe.”

TOPCLEANING
FAHRENHEISTRAAT 50 HARDERWIJK
0341-414521
WWW.TOPCLEANING.N



VAN MOSSEL KIA EEN PERFECTE MATCH



Maarten den Breems (l) en Robbin Witteveen hebben met Van Mossel Kia Harderwijk gastheerschap hoog in het vaandel staan.

Van Mossel Kia bestaat in 2021 zeven jaar in Harderwijk. Een mooi getal, vindt vestigingsdirecteur Maarten den Breems. „Zeven staat ook voor het aantal jaren dat wij garantie meegeven op onze producten.”

HARDERWIJK – Maarten den Breems (32) was in 2014 nog een ‘jong broekie’ toen hij als verkoopadviseur van de Kia-vestiging in Amersfoort werd overgeplaatst naar Harderwijk om hier een nieuwe vestiging op te zetten. „In deze omgeving was Kia nog niet aanwezig. Eigenlijk begonnen we toen op nul; met Arian Malestein in de werkplaats en Bas Roos achter de receptie. Inmiddels zijn we met vier monteurs, drie verkopers en twee receptionisten.” Maarten, zelf woonachtig in Amersfoort, ervaart een wezenlijk verschil in mentaliteit met Harderwijk en

omgeving. „Als er een probleem is met een auto, zullen we er alles aan doen om de klant te helpen. We staan altijd klaar voor onze klanten en vinden eigenlijk altijd een oplossing. Onze kracht is dat we zijn meegegaan in de gemoedelijke sfeer van Harderwijk en samen met ons vakmanschap zorgt dat voor een perfecte match.”

GASTHEERSCHAP

Van Mossel Kia Harderwijk heeft gastheerschap hoog in het vaandel staan. Dat blijkt uit de faciliteiten: een koffiecorner die prettig is om in te wachten en te werken onder het genot van goede bonenkoffie. Ook liggen er altijd croissantjes en vers fruit. Op vrijdag en zaterdag zijn er de ‘Van Mossel petit fours’. „Het gaat om thuis voelen: iets te drinken is het eerste dat we aanbieden als iemand hier komt kijken, nog voordat we over auto’s beginnen. Het welkomstgevoel is erg belangrijk.” De verkoopadviseurs zijn toegankelijk en meegaand. „Een verkoopadviseur weet alles over auto’s en kan daar tot in detail uitleg over geven. Productkennis is echter makkelijker aan te leren dan gastheerschap. Wij selecteren daar juist op. Ik ben heel positief ingesteld en van mening dat je daar al de helft mee redt.

Dat straalt je ook uit richting je personeel. Klanttevredenheid staat op één, maar tevreden personeel komt op een goede tweede plek.”

KERNWAARDEN

Naast gastheerschap zijn de kernwaarden van Van Mossel Kia: eerlijk en open, maatschappelijk verantwoord, resultaatgericht, onderscheidend, gedreven en klantgericht. „Iedere Van Mossel vestiging heeft een herkenbare uitstraling voor de diverse merken: modern, schoon en open. Door de glazen wanden houd je contact met de receptie en de werkplaats. Klanten kunnen hun auto op de brug zien staan, terwijl de monteur er aan werkt.”

Maarten den Breems

WE ZIJN MEEGEGAAN IN DE GEMOEDELIJKE SFEER VAN HARDERWIJK

De vestiging Harderwijk is in 2019, 2020 en ook voor 2021 uitgeroepen als topdealer van het jaar. Het succes van Kia blijkt ook uit de landelijke cijfers: het merk heeft al meerdere keren op één gestaan als best verkochte auto. Kia is ook populair bij de zakelijke rijder. Robbin Witteveen is het aanspreekpunt voor de zakelijke markt binnen Van Mossel: zowel voor Kia als de andere merken die het concern aanbiedt in deze regio. „Je kunt eigenlijk niet meer om Van Mossel Kia Harderwijk heen.”

VAN MOSSEL KIA HARDERWIJK
LORENTZSTRAAT 25 HARDERWIJK
0341-745660
WWW.VANMOSSSEL.NL/KIA



SALES KAIZEN DE WEG NAAR VERKOOPSSUCCESS



Richard van Heukelum brengt het salesproces gedetailleerd in kaart: van de order terug naar het eerste klantcontact.

Omzet verhogen, rendement verbeteren en interne samenwerking tot stand brengen. Het verkoopproces kent voor Richard van Heukelum geen geheimen. Vanaf het eerste klantcontact tot en met de order weet hij met de Sales Kaizen methode het proces te optimaliseren, met als resultaat succesvol zijn aan de finish.

ERMELO - Kaizen is het Japanse woord voor 'veranderen naar beter'. Een goede verandering wil iedereen binnen een bedrijf. „De meeste bedrijven weten precies hoe een goed product af te leveren aan een tevreden klant. Het verkoopproces is voor 95% van de MKB bedrijven echter een grijs gebied, zo is uit onderzoek gebleken”, weet Van Heukelum. De Ermeloër (46) is sinds 2018 business improver bij franchiseorganisatie Kenneth Smit. Daarvoor was hij DGA bij meerdere productiebedrijven. „Ik ben een 100% verkoper en altijd bezig met verkoop en marketing. Ik haalde de deals binnen samen met mijn verkoopteam, mijn broer nam de order over en begon met de productie van machines voor de voedselverwerkende industrie.”

In de periode 2014-2018 kwam de Ermeloër 'in een andere wereld' terecht. „Toen ik mijn bedrijven verkocht aan een Amerikaanse investeringsmaatschappij, ben ik nog vier jaar als CEO gebleven. We werden onderdeel van een beursgenoteerd bedrijf en ik kwam in contact met een aantal Kaizen-specialisten. Zij pasten deze methodiek toe binnen organisaties om processen te optimaliseren: productie, logistiek, aftersales en service. Ik wilde dit ook doen bij mijn verkoopafdeling. Maar de mannen die ik inhuurde om dit stappenplan te doorlopen, kwamen uit organisaties van grote multinationals. Zij spraken een andere taal en dat matchte niet met ons MKB-bedrijf. Wel merkte ik door Kaizen dat je op verkoopproces en -resultaat veel meer kunt sturen dan ik dacht.”

Van Heukelum sloot zich in september 2018 bij Kenneth Smit aan. „Ik wilde weer bezig zijn met de klant en door de eerdere succesvolle samenwerkingen die ik had met Kenneth Smit – het is de sales autoriteit van Nederland – wilde ik zelf aan de slag gaan om ondernemers te helpen. Daarom heb ik die sales Kaizen MKB-proof gemaakt.”

STAPPENPLAN

Wat brengt de sales Kaizen en hoe gaat het in zijn werk? „Bij het stappenplan kom je eerst tot een gezamenlijke ambitie en doelstelling, waardoor draagvlak binnen het verkoopteam ontstaat. Vervolgens brengen we het salesproces gedetailleerd in kaart: van de order terug naar het eerste klantcontact. Hierbij worden ook de KPI's (*key performance indicators*) gedefinieerd waar we met het hele verkoopteam op gaan sturen om de doelstellingen te realiseren. Zoals: het aantal nieuwe *leads* (contacten) dat per jaar gerealiseerd moet worden om nieuwe klanten in het vizier te krijgen. Essentieel vind ik dat we contact houden met onze klanten – het aantal contactmomenten is ook een KPI, net als het aantal offertes. Met het dashboard draai je aan de knoppen, stuurt bij en houdt bij wat je doet. Door op alle niveaus te intensiveren vergroot je de kans op omzetgroei. Je hoeft minder korting te geven en krijgt tevreden klanten. Er zit een heel coaching traject achter zo'n veranderproces. Het mooiste om te zien vind ik de directeur die niet meer alleen staat, omdat het hele verkoopteam weet wat het moet doen en waarom. Ook verbetert de samenhang tussen de verkoopafdeling en de rest van het bedrijf.”

Richard van Heukelum

**JE KUNT OP VERKOOP-
PROCES EN -RESULTAAT
VEEL MEER STUREN DAN
IK DACHT**

RICHARD VAN HEUKELUM

BUSINESS IMPROVER

06-43270372

R.VANHEUKELUM@KENNETHSMIT.COM



LED SIGNS LOKAAL EN VOORUITSTREVENDE

Sinds 1 februari staan langs de vijf drukste toegangswegen naar Ermelo full colour LED-borden van 2 bij 1 meter: langs de Harderwijkerweg, Putterweg, Horsterweg, Leuvenumseweg en de Ericalaan/Drieërweg. „Dit is een andere, vooruitstrevende manier van reclame”, aldus Bert Onderweegs die onder de noemer LED Signs Ermelo de exploitatie doet.

ERMELO - De Gemeente Ermelo faciliteert de ruimte en heeft de benodigde vergunningen verleend. Calumma doet de uitvoering en het onderhoud. In ruil hiervoor krijgt de gemeente Ermelo het bovenste deel van het bord. Beide partijen hebben een contract voor tien jaar afgesloten. „Wij hebben de LED-borden gemaakt en geplaatst en bieden advertentiemogelijkheden aan door slots”, vertelt Bert Onderweegs, directeur van het Reclame & Signcenter. Het traject heeft vijf jaar geduurd. „Ermelo was de enige gemeente in de regio die geen digitale informatievoorziening aan het begin van zijn kern had. Nu is Ermelo met vijf full color LED screens ineens

vooruitstrevend. Ik ben bekend met de lokale politiek en heb een netwerk van Ermelose ondernemers. Ik wilde niet dat een groot bedrijf dit neer zou zetten en het geld uit Ermelo zou wegvloeien. Ik vind het vrij bijzonder dat wij nu vanuit de gemeente de concessie krijgen om dit te doen. Mooi dat wij als klein bedrijf kunnen investeren in zo’n groot project.” *Narrowcasting* met grote schermen langs wegen is een bestaan concept voor gemeentes. Van de computer worden de beelden via het 4G-netwerk naar de LED signs gestuurd. Toch ziet Onderweegs maatwerk voor Ermelo. „De bovenste helft van het bord is voor citymarketing van de gemeente zoals aankondiging

Bert Onderweegs

**IK VIND HET BELANGRIJK
DAT DE LOKALE
ONDERNEMER ER IETS
AAN HEEFT**

van weekmarkten en kleinschalige evenementen. Via VVV Ermelo kunnen mensen evenementen opgeven en Ronnie Regeling gaat zelf ook lokale evenementen plaatsen. Ook gaat de gemeente de borden inzetten voor parkeerverwijzingen.” De onderste helft is voor commerciële uitingen van bedrijven. „Wij gaan die advertentieruimte flexibel verhuren, dit kan al per week. Een belangrijk verschil met andere concepten, waar adverteerders vaak vastzitten aan langjarige contracten. De lokale ondernemer heeft er iets aan. Dat vind ik belangrijk en is een hoofdreden waarom wij concessie van de gemeente hebben gekregen.”

SLOTS

Een LED-bord is opgedeeld in slots: een ‘diashow’ van maximaal acht frames van 7,5 seconden; een cyclus van in totaal een minuut. Op het onderste deel van elk bord zijn iedere dag acht plekken vrij. Zo’n dia (slot) kun je voor een week huren. Hiervoor komen allerlei staffels; je kan een los slot kopen, maar ook op alle vijf borden voor een langere periode. Een slot gaat per week tussen 50 en 80 euro kosten, afhankelijk van de locatie. Over de Harderwijkerweg rijden per dag 16.000 auto’s en schrikbarend veel mensen zien zo’n advertentie. Het bord valt op, want is 2 meter hoog en 1 meter breed. De LED borden gaan uit tussen 0.00 uur ’s nachts en 6.00 ’s ochtends.” Op ieder LED sign gaan twee slots over het hele bord heen. Deze zijn bedoeld voor langlopende contracten met grotere partijen die lopen via landelijke media-bureaus. „Hierdoor kan ik het voor kleine ondernemers flexibel inrichten en is het prijstechnisch interessant.”



LED SIGNS ERMELO
JAGERSERF 8 ERMELO
0341-562662
WWW.LEDSIGNSERMELO.NL



*Werknemers zónder financiële zorgen
zijn productiever en gemotiveerder
dan werknemers mét geldzorgen.*

**Werkgevers
opgelet!**

**Uw personeel
heeft schulden!
Wat nu?**

Ontwerp: Steijger Communications BV - Zeewolde



Gemeente Harderwijk
0341-411189
[www.harderwijk.nl/coronavirus/
ondersteuning-voor-inwoners](http://www.harderwijk.nl/coronavirus/ondersteuning-voor-inwoners)



Gemeente Ermelo
0341-567307
geldfit.nl/zakelijk



Gemeente Nijkerk
06-28649231
[www.nijkerk.eu/schuldhulp-
verlening-budgetbeheer](http://www.nijkerk.eu/schuldhulp-verlening-budgetbeheer)



Gemeente Zeewolde
036-5222272
[www.mdflevoland.nl/
personeel-schulden](http://www.mdflevoland.nl/personeel-schulden)



Gemeente Nunspeet
0341-259911
[www.nunspeet.nl/laag-inkomen-en-
uitkering/hulp-bij-schulden](http://www.nunspeet.nl/laag-inkomen-en-uitkering/hulp-bij-schulden)



Gemeente Putten
341-359611
[www.putten.nl/
ondersteuning](http://www.putten.nl/ondersteuning)

MAAK SCHULDEN BESPREEKBAAR EN VERLAAG FINANCIËLE STRESS

In deze coronaperiode maken werknemers zich steeds meer zorgen over geld. Mensen zijn onzeker over hun werk, zijn hun baan kwijtgeraakt of zitten met het bedrijf in een NOW-regeling. De rol van werkgevers wordt steeds actiever bij het ondersteunen van hun werknemers met financiële problemen. Ook gemeenten kunnen helpen om geldzorgen en schulden bespreekbaar te maken.

REGIO – Het is niet altijd zichtbaar, maar ook mensen die aan het werk zijn, kunnen geldzorgen hebben.

„Je bent aan het werk, dus zou je geen schulden moeten hebben, is de opvatting. En als dat wel zo is, wordt daar niet altijd over gepraat. Schulden zijn een taboe”, weet Wouter Janssen, beleidsadviseur bestaanszekerheid bij de gemeente Zeewolde. Zijn rol is zorgen dat mensen niet in financiële problemen komen. „We zien dat veel mensen met schulden pas na jaren bij de gemeente aankloppen. Dan moet een gemeente zwaardere maatregelen nemen, dus willen we er eerder bij zijn. We zetten in op vroegsignalering en preventie. Al tijdens het afbetalen van een schuld proberen we iemand bewust te maken hoe je in de toekomst beter om kunt gaan met geld.”

Gemeenten hebben de hulp van werkgevers nodig. „Werkgevers spelen een belangrijke rol bij het voorkomen van schulden. Die hebben soms informatie die bij ons ontbreekt. Kan iemand zijn telefoon- of energierekening niet meer betalen, dan heeft de gemeente daar niet altijd kennis van. De werkgever heeft mogelijk kennis over de situatie omdat collega's zich zorgen maken over een andere werknemer.”

STRESSVRIJ IS PRODUCTIEF

Een werkgever heeft meer aan een werknemer die niet lijdt aan stress door financiële zorgen. Ben je gezond en stressvrij, dan komt dat je productiviteit ten goede. Werkgevers hebben er dus baat bij goed

op de hoogte te zijn van hun personeel en iets te doen als het minder gaat. Maar dat hoeft de werkgever niet alleen te doen. „Elke gemeente – Ermelo, Harderwijk, Nijkerk, Nunspeet, Putten en Zeewolde – heeft een team van professionals om vragen over financiële kwesties te beantwoorden. Zij kunnen informeren over het traject schuldhelpverlening, een incassotraject, de gemiddelde kosten voor een werkgever, beslaglegging voor de werknemer en de rol van de werkgever: signalen herkennen, helpen en valkuilen omzeilen. Vragen over dit soort onderwerpen worden in het eerste gesprek altijd kosteloos beantwoord.”

Wouter Janssen

**WERKGEVERS SPELEN
EEN BELANGRIJKE ROL
BIJ HET VOORKOMEN VAN
SCHULDEN**

SCHULDEN OVERNEMEN

Naast de ondersteunende rol bieden gemeenten de schuldsanering. De zorgen van de werkgever en werknemer worden weggenomen doordat de schuldsanering wordt uitgevoerd door de gemeente of een andere partij. „De Maatschappelijke Dienst

Flevoland (MDF) doet dit voor de gemeente Zeewolde en zo heeft elke gemeente zijn eigen aanpak. Nadat de werkgever per mail of telefonisch heeft aangegeven dat een werknemer mogelijk financiële zorgen heeft, wordt een gesprek ingepland. In dit gesprek kijkt een schuldhelpverlener wat de schaal van de problematiek is en hoe de werknemer verder geholpen kan worden. In de praktijk kunnen schulden bij bijvoorbeeld een telecom- of nutsbedrijf door de gemeente worden opgekocht, waardoor de medewerker in de schuldsanering valt en nog maar betaalt aan één schuldeiser: de gemeente. Dat is veel gemakkelijker voor degene die de schuld moet afbetalen en de gemeente heeft meer zicht op de situatie. U als werkgever hoeft niet betrokken te blijven bij zo'n traject.”

Wanneer u denkt dat werknemers een helpende hand kunnen gebruiken, neem dan contact op met de gemeente waar u met uw bedrijf gevestigd bent via telefoon of mail (zie contactgegevens).



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

GRENSVERLEGGEND ONDERZOEK OM DROOM WAAR TE MAKEN

Ze is de projectmanager en de enige niet-ingenieur van de groep. Als lector bij Windesheim is Margie Topp hoofd onderzoeker van het lectoraat Kunststoftechnologie. „Ik ben trots op ons professionele team. We doen grensverleggend onderzoek om de innovatiedroom van bedrijven waar te maken. We gaan samen het avontuur aan.”

ZWOLLE – Margie Topp is sinds 2013 lector Kunststoftechnologie. Dit lectoraat bestaat al vanaf 2008. „We zijn een industrieel lectoraat en het grootste van Nederland. Veel docenten en onderzoekers zijn in vaste dienst. Studenten werktuigbouwkunde, industrieel product ontwerpen, elektro- en civiele techniek doen ook mee. Albert ten Busschen (associate lector) en ik komen van de composiet industrie en hebben samen 60 jaar ervaring”, vertelt Topp, die hiervoor bij DSM werkte.

Het lectoraat doet jaarlijks met 90 bedrijven onderzoek, die zo laagdrempelig kunnen innoveren. „Het kost bedrijven vaak uren of een kleine bijdrage. Aan universiteiten wordt fundamentele kennis ontwikkeld; wij proberen er in de praktijk wat mee te doen in allerlei verschillende markten. Het lectoraat komt niet met oplevergaranties. Ons doel is bedrijven

helpen met innovaties, zodat zij iets grensverleggend kunnen doen en zo een grote stap zetten. We horen graag wat ze tekort komen, wat ze zoeken om een slag te slaan voor de toekomst. We kijken wat de bijdrage is in tijd en geld, welke subsidie aangevraagd wordt en hoe je een consortium van bedrijven vormt. Een project opzetten met kleine bedrijven gaat meestal sneller dan met grotere.”

PROTOTYPE

„We zijn praktijkgerichte onderzoekers en altijd op zoek naar projectpartners: bedrijven die een interessant idee hebben. Niet iets dat overmorgen klaar moet zijn, maar een droom in de verte. Zou het niet fantastisch zijn als die uitkomt? Wij helpen bedrijven door onderzoek altijd vraaggestuurd in te steken. Van idee tot productie van een prototype, met de subsidies die wij aanvragen. Daar wordt kritisch naar gekeken. Een project duurt vaak twee jaar, maar soms ook (veel) langer. Ga je echter verder dan de status van prototype, dan ben je bezig met staatssteun. Het is aan de bedrijven zelf om het verder te boosten.”

De vier onderzoeksthema's vanuit engineering oogpunt zijn circulaire economie (windmolen project), industriële machines (3D printen), duurzaam produceren en hybride ontwerpen. „Circulariteit van composiet is lastig, want het is niet te versmelten. Het grootste project dat het lectoraat draait is oud *end of life* composiet vlokken van trienstellen, windmolens en boten hergebruiken als geperst materiaal voor meubels, oeverbeschoeiingen en damwanden. Afgeronde projecten zijn o.a. de 3D-geprinte fiets, een brug van biovezel en poedercoaten op plastic. Het gaat Topp vooral om het verspreiden van kennis. „Studenten krijgen een stageplek op praktijkon-

derzoek. Kennis vloeit terug naar studenten en het leuke aan deze baan is dat je zelf ook elke dag leert. Docenten blijven bij in kennis door onderzoek te doen en daarover vertellen ze in hun lessen.” Topp nodigt bedrijven uit de mogelijkheden te verkennen en te kijken wat het lectoraat doet. „Het is niet gratis en voor niets, maar wij hopen door onderzoek samen met de industrie mooie avonturen te beleven.”

MASTER

De masteropleiding Polymer Engineering is ontstaan vanwege veel kunststofverwerkende bedrijven in deze regio. Topp: „Omdat er voor kunststoffen nog geen specifieke opleiding was, komen afgestudeerden in werktuigbouwkunde en industrieel productontwerpers hier te werken. Om hen een boost te geven is de master opgericht. Een duale opleiding: parttime naast hun werk gaan studenten een dag in de week naar school. De opleiding wordt gerund door het lectoraat van Windesheim en het lectoraat Duurzame Kunststoffen van NHL Stenden.”

LECTORAAT KUNSTSTOFTECHNOLOGIE
088-4697347
KUNSTSTOFTECHNOLOGIE@WINDESHEIM.NL
WWW.WINDSHEIM.NL



Lector Margie Topp: „We doen grensverleggend onderzoek om de innovatiedroom van bedrijven waar te maken.”

A photograph of three people standing in a field of tall, dry grass. On the left is an older man with white hair, wearing a dark jacket and a striped scarf. In the center is a woman with short brown hair and glasses, wearing a dark jacket. On the right is a younger man with short brown hair, wearing a dark jacket and jeans. They are all smiling and holding a large green sign that reads 'Retentiegebied De Kolk'. The sign features a map and several small photographs of birds and a pond. In the background, there are industrial buildings and a fence. A large blue semi-circle is visible in the top left corner of the image.

BEDRIJVENTERREINEN VITAAL, UP-TO-DATE EN TOEKOMSTBESTENDIG HOUDEN

*(vlnr) Gerrit Marskamp, Bep Franken en Frank van den Dragt in retentiegebied De Kolk.
„Biodiversiteit in de buitenruimte voor een ommetje op het bedrijventerrein.“*

VERSCHILLENDE SOORTEN BEDRIJVENTERREINEN MET VOOR ELK WAT WILS KUN JE ALS GEMEENTE
VAAK NIET LOKAAL REGELEN, MAAR WEL GEZAMENLIJK ALS REGIO. DE SAMENWERKING TUSSEN
GEMEENTE EN ONDERNEMERS IS VAN BELANG OM BEDRIJVENTERREINEN UP-TO-DATE EN
TOEKOMSTBESTENDIG TE HOUDEN.

REGIO - Bedrijfenterreinen zijn belangrijk voor de economie en vooral voor de werkgelegenheid. De bedrijfenterreinen op de Noord-Veluwe herbergen bijna 30.000 arbeidsplaatsen en geven indirect werk aan nog eens 10.000 arbeidsplaatsen. Dat is bijna de helft aan werkgelegenheid in deze regio.

De Noord-Veluwe staat bekend om de hoge arbeidsmoraal en werkgevers doen dan ook erg hun best om werknemers aan zich te binden. Daarom willen bedrijven heel graag op de Noord-Veluwe blijven en vaak zelfs in de eigen gemeente. Als ze uit hun jasje groeien op een klein bedrijfenterrein, kijken ze het liefst in de regio naar een nieuwe plek. Ze zoeken globaal een locatie in een straal van 20 kilometer waar ze gevestigd zijn.

ECONOMISCHE SAMENWERKING

Om bedrijven in de regio te houden, is het van belang dat gemeenten samenwerken.

„Een bedrijfenterrein regel je niet lokaal. Nunspeet heeft niet de ruimte voor grote bedrijven”, weet Gerrit Marskamp, beleidsmedewerker economie bij de gemeente Nunspeet. „Wel kunnen we doorverwijzen naar grootschalige bedrijfenterreinen als H2O (Hatterbroek) en Lorentz (Harderwijk). Zo gaan ze niet al te ver weg en behouden we wel werkgelegenheid in de regio. De regio waarbinnen we een economische samenwerking hebben, is de Kop van de Veluwe: van Nunspeet tot en met Oldebroek en Hattem (vijf gemeenten). Die regio werkt ook samen binnen Regio Zwolle. Verder zijn er van oudsher de relaties met Harderwijk, Ermelo, Putten en Zeewolde.”

Naast een goed gebruik van de schaarse ruimte wil de regio een gedifferentieerd milieu bieden. Bedrijfenterreinen waar vooral industrie zit of waar kleinschalige bedrijven terecht kunnen, zodat voor elk wat wils is. Bedrijfscontactfunctionaris Bep Franken: „Ook dit kun je vaak niet lokaal regelen, dus is het goed om het hier gezamenlijk over te hebben, zodat je als regio een totaalaanbod hebt voor de bedrijven.”

SCHOON, HEEL EN VEILIG

Om de aantrekkelijkheid voor vestiging te waarborgen, is het belangrijk dat gemeenten en ondernemers hun bedrijfenterreinen toekomstbestendig maken en houden. De indicatoren daarvoor zijn schoon, heel en veilig. Franken: „Met vitale bedrijven wordt veel geld verdiend en mensen die goede salarissen verdienen, geven hun geld lokaal ook weer uit. Schoon betekent geen rommel. Onder heel wordt verstaan dat wegen en openbare verlichting goed voor elkaar zijn en het openbaar groen er netjes uit ziet. Dat is een impuls voor ondernemers om erin te

investeren. Vitaal betekent ook veilig. In Nunspeet rijdt 's nachts een beveiligingsbedrijf rond.”

Een mooi voorbeeld is Feithenhof langs het spoor. Marskamp: „Een oud bedrijfenterrein dat gerevitaliseerd is. Het had een rommelige uitstraling, maar ziet er weer perfect uit met bedrijven als visitekaartje.”

Het contrast met een verpauperd bedrijfenterrein kan groot zijn. Wat oud en verlaten is, neigt naar criminaliteit en ondermijning. „Verpauperde panden, onduidelijke eigenaren met dubieuze activiteiten trekken criminaliteit aan en geven een heel laag verdienmodel.”

TOEKOMSTBESTENDIG

Om een terrein toekomstbestendig te maken, stimuleert de gemeente dat bedrijven duurzaam gaan ondernemen met hun pand en personeel. „Dit kan door zonnepanelen, groene daken en de inrichting van de kavel met meer groen. Meer ruimte voor groen op het terrein zorgt voor biodiversiteit, zodat je tijdens de lunchwandeling niet door een 'stenen woestijn' loopt. Ook voorkomt deze aanpassing op klimaatverandering hittestress.”

Ook hoopt Marskamp dat de sfeer en samenhang bevordert wordt, bijvoorbeeld door een koffietentje. „Zodat mensen elkaar wat meer tegenkomen en als burens een ontmoeting hebben.”

Gerrit Marskamp

**BEDRIJFENTERREINEN
KUN JE NIET LOKAAL,
MAAR WEL REGIONAAL
REGELEN**

SOCIALE CONTROLE

Het nieuwe industrieterrein De Kolk is een mooi voorbeeld van hoe ondernemers zelf hun bedrijfenterrein up-to-date houden. Hiervoor is in 2019 de coöperatie Parkmanagement De Kolk opgericht. Franken: „Als een bedrijf zich vestigt door aankoop van een kavel bij de gemeente zit daar gelijk een verplichting tot deelname van parkmanagement aan vast. Dit betekent dat alle 23 bedrijven op de Kolk lid zijn.”

Voorzitter van de coöperatie is Frank van den Dragt. Ook hier gelden schoon, heel en veilig als de drie hoofdpijlers. „We houden elkaar op de hoogte, er is sociale controle. Als er ergens rommel ligt, ga je in gesprek of meldt het op de vergadering die we 3-4

keer per jaar hebben”, vertelt de ondernemer uit Nunspeet. „Met elkaar hebben we de beveiliging ingekocht. Er surveilleert elke nacht 4-5 keer een beveiligingsauto, die checkt of hekken afgesloten en ramen dicht zijn. Samenwerking rond duurzaamheid is op een nieuw terrein minder nodig, want veel bedrijven doen daar zelf alles aan, anders krijgen ze geen vergunning voor nieuwbouw. Op collectieve inkoop is nog wel wat winst te behalen, dat vinden ondernemers toch lastiger.”

Ook Van den Dragt gelooft dat in een tijd waarin iedereen druk is en langs elkaar werkt, ontmoeting tot nieuwe ideeën kan leiden. „De Kolk is een voorbeeld voor hoe we op oudere terreinen in Nunspeet tot meer samenhang komen. Feithenhof gaat nu aan de slag met duurzaamheid. Ook de Bedrijvenkring denkt hierover mee.”

Door gevarieerde en toekomstbestendige bedrijfenterreinen wil Nunspeet bestaande bedrijven behouden voor de regio en nieuwe bedrijven een kans geven om zich economisch te ontwikkelen.

TOEKOMSTBESTENDIGE BEDRIJFENTERREINEN

GERRIT MARSKAMP

0341-259911

G.MARKAMP@NUNSPEET.NL



GROEI OPLEIDINGEN IS KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Zowel bedrijven als particulieren kunnen het zo gek niet bedenken, of Landstede Groei Opleidingen bedenkt er een oplossing voor. Met een nieuwe directeur, nieuwe aanpak en een nieuwe eigen plek is de organisatie nog beter toegerust op het beantwoorden van de meest uiteenlopende onderwijsvragen en het leveren van maatwerk.

Anne van Zantvoort

**WIJ ZIJN HEEL STERK IN
TRAININGEN MET EEN
MENSELIJK KARAKTER**

HARDERWIJK - Zorgmedewerkers een begeleidingstraject bieden in het verwerken van trauma's. Vrachtwagenchauffeurs achter het stuur met een podcast Engels leren spreken. Een cursus Vakmanschap Koolmonoxide organiseren voor monteurs, zodat ze voldoen aan de eisen van de nieuwe Gasketelwet. „Als mbo-organisatie willen we kunnen inspelen op de nieuwe maatschappelijke ontwikkelingen”, zegt de nieuwe directeur van Landstede Groei Opleidingen Jan Nijhuis, die zijn sporen als directeur van andere onderdelen van Landstede Groep inmiddels ruimschoots verdiende. „In de huidige samenleving verandert de vraag van het werkveld steeds sneller. Mensen moeten makkelijk kunnen omscholen, zodat ze van de ene naar de andere baan kunnen overstappen. Als een kok bij een schildersbedrijf-academy in twaalf weken kan omscholen tot schilder, zijn we niet goed bezig als we blijven volhouden dat hij er bij ons drie jaar over moet doen. Als een groot online warenhuis een

trainingstraject zoekt voor honderden medewerkers die gaan verhuizen en meer thuis gaan werken, kun je niet zeggen dat we pas na de zomervakantie gaan beginnen. Dan willen we dat nu meteen kunnen doen. Dit vraagt om flexibele onderwijsaanbieders die maatwerk kunnen bieden en snel kunnen schakelen. Landstede Groei Opleidingen kan dat.”

Commercieel medewerker Anne van Zantvoort is blij met de frisse wind die door Landstede Groei Opleidingen (voorheen alleen Groei Opleidingen) waait. „Ons team was verdeeld over de mbo-vestigingen van Landstede Groep in Harderwijk, Raalte en Zwolle. Met een nieuwe directeur en een thuishonk aan de Wilhelminastraat in Zwolle, van waaruit we onze hele regio bedienen, verbetert onze interne en externe zichtbaarheid. Jan neemt al zijn kennis, invloed en ook zijn netwerk mee, zodat we nog beter kunnen inspelen op de vraag van de klant. Met de toevoeging van Landstede aan onze naam geven we aan dat we

trots zijn op onze onderwijsroots.” Landstede Groei Opleidingen werkt met eigen trainers, met docenten en medewerkers van Landstede MBO en waar nodig wordt externe deskundigheid ingeschakeld. „Als bijvoorbeeld een medisch kinderdagverblijf verzoekt om training op het gebied van verzorging en begeleiding van kinderen met een zeer specifieke medische behoefte, regelen wij een in company-training met de beste deskundigen.” Landstede Groei Opleidingen staat vooral bekend om de deskundigheid op zorggebied, maar biedt opleidingen, cursussen en trainingen in alle sectoren.

Het is druk bij Landstede Groei Opleidingen, ondanks, of misschien juist als gevolg van corona. „Bedrijven hebben ons nodig”, zegt Anne. „Waar wij heel sterk in zijn, is trainingen met een menselijk karakter. Wij hebben oog voor de problematiek waar de mensen mee kampen en voor wat er speelt binnen bedrijven. En juist nu blijkt hoe belangrijk het is dat we flexibel zijn. Online onderwijs is een hype momenteel, maar waar mogelijk binnen de coronamaatregelen, geven we fysiek les en regelen we terugkomdagen. Dat persoonlijke aspect vinden we heel belangrijk.” Jan knikt. „Dat, samen met onze kwaliteit en jarenlange ervaring in het ontwikkelen van middelbaar beroepsonderwijs, onderscheidt ons. Wij kennen de behoeften en wensen van zowel het werkveld als de medewerkers, deelnemers en studenten.”



Commercieel medewerker Anne van Zantvoort en directeur Jan Nijhuis van Landstede Groei Opleidingen: „We zijn trots op onze onderwijsroots.”

LANDSTEDE GROEI OPLEIDINGEN

HARDERWIJK, RAALTE, ZWOLLE

WWW.GROEIOPLEIDINGEN.NL

088- 850 79 71



BESTE ADVIES ALS JE DE KLANT GOED KENT

Berends & Slump groeit de afgelopen jaren gestaag in omzet, tevreden klanten en nieuwe medewerkers. Niet zonder reden: onlangs haalde het assurantiëkantoor een top 10-notering in een landelijke kwaliteitsrating van het RiFD. Een bevestiging voor Marcel van den Nagel en Krispijn Langereis dat het kantoor op de goede weg is.



Adviseurs Michel Holthuis, Krispijn Langereis en Marcel van den Nagel (vlnr) zijn trots op de top-10 notering voor Berends & Slump.

HARDERWIJK – Trots en aangenaam verrast is Berends & Slump met de kwaliteitsrating, die in november door het Ratinginstituut Financieel Dienstverleners (RiFD) werd gepubliceerd. Dat werd coronaproof gevierd met taart voor de bijna 40 medewerkers. De kwaliteitsrating is vastgesteld op basis van tientallen objectieve criteria, waarbij het RiFD alle 8.000 kantoren voor financieel advies en bemiddeling heeft beoordeeld. De score is het resultaat van een algoritme, waarbij digitalisering, ervaring, opleidingsniveau en financiële gezondheid zijn gewogen. „Er kunnen altijd dingen beter, maar als je bij de top 10 zit doe je het ten opzichte van de markt heel goed.” Marcel van den Nagel is blij met de negende plek voor Berends & Slump. „Acht van de tien kantoren in deze top 10 zijn een stuk groter dan wij. Zij hebben meer budget voor marketing en ICT en voor een onderdeel als *Compliance* (controleren of de adviezen aan de wetgeving voldoen) is een aparte afdeling of wordt iemand ‘vrijgespeeld’. Bij ons worden deze taken erbij gedaan, want iedereen doet nog veel meer. Als je het als team doet, is het knap en heel mooi dat je tussen die grotere bedrijven staat.”

De relatieve kleinschaligheid is ook de kracht van het kantoor. Krispijn Langereis: „Daardoor heb je ook de betrokkenheid bij de klanten. Iedereen bij ons is

Marcel van den Nagel

KLANTEN WETEN ONS OOK NA DE VERHUIZING GOED TE VINDEN

goed opgeleid. We doen met z’n allen enorm ons best voor service en dienstverlening richting de klanten.”

GESTAGE GROEI

Berends & Slump heeft vestigingen in Harderwijk, Twello en Hattem. In Harderwijk is het kantoor sinds twee jaar gevestigd aan het Oosteinde 17. Van den Nagel: „We merken dat klanten ons ook na de verhuizing nog steeds goed weten te vinden. De gestage groei zet door en de naamsbekendheid is echt verbeterd. We krijgen goede referenties.”

Over de persoonlijke benadering zegt Langereis: „We kennen onze klanten bij naam en zij voelen zich hier ook thuis. Dat vind ik in onze markt wel bijzonder, want bij de meeste grote kantoren is dat niet meer zo gebruikelijk. Klanten voelen dat feilloos aan.”

Vertrouwen is nodig om de klant van goed advies te kunnen voorzien, stelt Van den Nagel: „Qua financiële zaken moeten mensen toch redelijk veel van

zichzelf blootgeven. Als je alles van een klant weet, kun je beoordelen wat hij precies nodig heeft. Een vertrouwensband is dus belangrijk. Elke klant bij ons heeft een vast advieskoppel: een adviseur en een ondersteuner die administratief werk doet als aanspreekpunt.”

De meeste particuliere klanten hebben hypotheek-gerelateerde vragen en kunnen daarvoor terecht bij financieel adviseurs Van den Nagel of collega Michel Holthuis. Beiden geven ook verzekerings- en financieel advies. Als klanten hun onderneming willen verzekeren en risico’s willen afdekken, komen ze uit bij zakelijk adviseur Langereis.

BERENDS & SLUMP
OOSTEINDE 17 HARDERWIJK
0341-418208
WWW.BERENDS-SLUMP.NL





Vorig jaar hebben we toch veel beleefd. In januari de grootste groep ondernemers ooit bij elkaar op de nieuwjaarsreceptie bij Flevonice. In maart bij Qimarox mochten we ineens geen handen schudden, nog geen idee wat Covid-19 nog meer zou gaan veranderen. In mei digitaal met een soort “Jinek”-sessie en daarna de 12 Break out rooms waar diverse expertises gedeeld werden. Vervolgens drie salesochtenden in het Postillion hotel onder leiding van Kenneth*Smit en als laatste bijeenkomst de twee golfmiddagen bij The Links Valley.

TERUGBLIK EVENEMENTEN

Mede door de flexibele houding van bovenstaande ondernemers zijn de events in 2020 een groot succes geweest. Voor dit jaar moeten we nog even geduld hebben voordat we kunnen proosten met elkaar (de nieuwjaarsreceptie bij de Veiligheidsacademie is verschoven naar volgend jaar). Zal het zijn bij Van Mossel dealer Harderwijk (9 maart of 18 november) , SOS events (13 mei), MBM BBQ (12 juli) of WAUW online show (14 september)? We wachten af, maar zoals u ziet, we zijn er klaar voor en hebben er enorm zin in u weer als groep te ontmoeten.

Wilt u met uw onderneming meer weten en/of lid worden van Business platform Stad in Bedrijf? Laten we elkaar dan binnenkort even bellen. Tot ziens, Corinne Dikkerboom (06-51265794)



IN HET THEATER STAP JE IN ANDERE WERELD

Afgelopen seizoen vierde Theater Stroud het 25-jarig jubileum en daarmee een kwart eeuw professionele cultuur in Putten. Sinds 2018 waren er in het nieuwe theater veel uitverkochte voorstellingen. Maar na de voorstelling op 5 maart viel het doek voor de culturele wereld.

PUTTEN - Theater Stroud zou bij 75 jaar herdenking van de vrijheid op 4 mei het decor zijn voor Theater na de Dam. Een prachtige voorstelling om de oorlogsherinneringen levend te houden. De gemeente heeft deze voorstelling geadopteerd en gesubsidieerd, zodat 260 mensen in Putten gratis konden kijken. Door corona ging dat niet door, maar de voorstelling is verplaatst naar 4 mei 2021. Het project voor het primair onderwijs kon in september worden ingehaald; de voorstelling voor het voortgezet onderwijs is uitgesteld naar april. Een literaire avond met

onderzoeksjournalist Joris Luyendijk werd verplaatst naar september met op één avond twee voorstellingen voor 90 bezoekers. Toen na tien jaar wachten eindelijk Youp van 't Hek zou optreden in Putten, kondigde de regering twee dagen voor aanvang aan dat het theater weer dicht moest.

Toch blijft voorzitter Astrid van Schaik hoopvol en kijkt positief naar de toekomst. „We geloven in betere tijden en willen vooral door blijven gaan. Het doek zo snel mogelijk omhoog en de spotlights aan, binnen de mogelijkheden. Theater Stroud is coronaproof geregeld. De stoel tussen verschillende huishoudens is geblokkeerd met een kofferriem. Als we voor 30 of 90 bezoekers open mogen, dan doen we dat. We zijn inventief en willen zichtbaar blijven, omdat we trots zijn op dit prachtige theater, waarin veel gebeurt. Cultuur verbindt mensen en is de thermometer van het dorp.”

Theater Stroud blijft doorgaan met herprogrammeren en ontwikkelen van nieuwe initiatieven om theater en cultuur te waarborgen in Putten. Rosemarie Landman, al 25 jaar programmeur bij Theater Stroud: „Alle wijzigingen in de programmering en mogelijkheden binnen corona worden voortdurend gecommuniceerd met onze bezoekers. Nagenoeg niets wordt definitief geannuleerd. Alle impresariaten en

artiesten werken mee in belang van continuïteit. We hopen in de herfst weer volledig operationeel te zijn met uitverkochte zalen. Immers, cultuur is zuurstof voor het hart en voedsel voor de geest.”

Theater is ondernemerschap, stelt Van Schaik. Zij wil meer samenwerken met bedrijven en graag het speciale theaterarrangement aanbieden. „Na een tijd waarin iedereen solistisch thuis heeft moeten werken zonder sociale verbinding, willen wij het leven weer kleur geven. We nodigen bedrijven uit om met personeel en organisatie een avond uit te gaan in het theater. Hier horen arrangementen bij met borrel en diner om elkaar weer te ontmoeten.”

Ook kan er een voorstelling worden geadopteerd, die qua thema of doelstelling past bij de organisatie.

„Hier kan je met je gasten naar toe gaan en een bijzonder door ons georganiseerd item aan toevoegen. Zoals een lezing of een ontmoeting met de artiesten, wat een bijzondere ervaring is. Wij zijn het enige theater in Nederland die Adopteer een voorstelling projecten voor het primair en voortgezet onderwijs ontwikkelen. Dit is educatief en interactief. Nu maken we ook de stap naar bedrijven. Als het kan, kom dan in ons theater met je personeel en relaties. Als de lichten aangaan en de deuren dicht, stap je een andere wereld binnen.”

Astrid van Schaik

**CULTUUR VERBINDT
MENSEN EN GEEFT HET
LEVEN KLEUR**



Astrid van Schaik en Rosemarie Landman hebben theater Stroud coronaproof geregeld.

THEATER STROUD
BRINKSTRAAT 91 PUTTEN
06-23193436
WWW.THEATERSTROUD.NL



GEMEENTE PUTTEN STEUNT LOKALE ONDERNEMERS TIJDENS CORONA



Rinaldo Tanahatoe: „We krijgen een nieuwe economie, ondernemers worden innovatief.’

De gemeente Putten stimuleert de lokale economie in coronatijd. Waar ondernemers worden beperkt door het virus, is de gemeente flexibeler geworden. Dit blijkt o.a. uit terrasuitbreiding voor horecaondernemers, uitstel van leges en een coronaproof winkelcentrum.

PUTTEN - „Putten is echt een ondernemersdorp, met 6400 ondernemingen ingeschreven bij de KvK, waarvan 500 bv's. Dat kun je vergelijken met een stad", stelt Rinaldo Tanahatoe (59) uit Almere. Hij werkt sinds 16 maart 2020 bij de gemeente Putten als beleidsadviseur economie, bedrijfscontactfunctienaris en beleidsadviseur wekelijks markt.

CORONAPROOF CENTRUM

Zolang corona duurt, is hij ook projectleider coronaproof winkelcentrum Putten. Hoofddoel is een veilig en gastvrij centrum. „Zorgen voor verkeersregelaars, dranghekken voor 1,5 meter afstand voor gezondheid van kooplieden en bezoekers, andere verkeersborden en een noodverordening, waardoor koe-rierdiensten en fietsers na 12 uur niet meer in het centrum mogen komen. Ik coördineer dit in overleg met verkeersdeskundigen die dat goed moeten keuren en de wethouder.” De weekmarkt was vanaf mei op twee locaties. „Om

Rinaldo Tanahatoe

DE GEMEENTE IS COULANT EN FLEXIBEL OM DE ONDERNEMER TE HELPEN

1,5 meter afstand te creëren voor bezoekers is de Brinkstraat te klein. Nu het centrum wordt verbouwd, is de markt verdeeld over de Brinkstraat en het Kerkplein. De stroomvoorziening is verbeterd, het bestemmingsplan gewijzigd en een tijdelijke vergunning is gegeven. Dit was in een week geregeld.”

COULANT EN FLEXIBEL

Flexibel is de gemeente richting horecaondernemers in het centrum voor terrasuitbreiding. „Volgens het bestemmingsplan mag het niet, maar in coronatijd hebben wij met goedkeuring van grondeigenaren (kerkgemeenschap), winkeliers en vastgoedeigenaren een vergunning verstrekt. Door meer ruimte kan de horeca het verlies van omzet opvangen, personeel behouden en het bedrijf voortzetten.” Een groothandelaar heeft uit economisch oogpunt vergunning gekregen voor detailhandel. „Heinen Delfts Blauw kwam in problemen en mag zolang corona er is als retail fungeren en workshops geven.” Coulant is de gemeente bij uitstel van betalingen. „De leges (reclamebelasting) van vorig jaar is uitgesteld met een aantal maanden en nu voorlopig opgeschort.”

De gemeente wil de lokale ondernemer graag helpen. „Als die een opdracht onder de aanbestedingsgrens

van 50.000 euro kan uitvoeren, dan zetten we de order bij voorkeur uit bij Puttense bedrijven. Dat zorgt voor baanbehoud en werkgelegenheid. Zo heeft ingenieursbureau Infra Plus o.a. landmetingen voor ons gedaan. De opdrachten worden integraal aangepakt.” Als voorbeeld noemt Tanahatoe ook Sauna Drôme, dat in februari een herstart gaat maken. „Helaas zijn ze in juli failliet gegaan. Dat kostte 80 vaste medewerkers hun baan, waaronder veel Puttenaars. Bezoekers zijn voornamelijk niet-Puttenaars, die de naam Putten door profilering bekendheid geven. In overleg met planologen en juristen van de gemeente en wethouder Ewoud 't Jong verstrekken we vergunning voor de sloop van de sauna en bouw van een opgietsauna op dezelfde plek. Met als afspraak: Puttenaars met gelijkwaardige cv's krijgen voorrang bij de banen.”

Al deze steun aan ondernemers is ook de VNG (Vereniging van Nederlandse Gemeenten, een belangrijke stakeholder) opgevallen. Zij hebben de Puttense aanpak als voorbeeld vermeld op hun website.

Tanahatoe verwacht niet dat de crisis dit jaar over is. Ook Putten ontkomt niet aan faillissementen en baanverlies. „We krijgen wel een nieuwe economie, ondernemers worden innovatief om hun product naar de klant te brengen. De online infrastructuur moet breder en effectiever, veelal voor retail.”

GEMEENTE PUTTEN
FONTANUSPLEIN 1 PUTTEN
0341-359611
WWW.PUTTEN.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**





Ook in 2021 drukken wij stad in bedrijf



Sterk In Drukwerk

Het geeft ons een kick
uitdagende kwaliteit vorm te
geven in grafische uitingen.
Standaard kennen wij niet;
alles is voor ons maatwerk.

Sterk in verpakkingen



Industrieweg 55
8071 CS Nunspeet
T. 0341 - 253 741

info@bokhorst.nl
www.bokhorst.nl

BOKHORST

GRAFISCH BEDRIJF BOKHORST