

STAD IN BEDRIJF

BUSINESSMAGAZINE: DE KRACHT VAN VERBINDEN



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

POUW HARDERWIJK

**POUW HARDERWIJK
OFFICIEEL
ŠKODA DEALER**



ŠKODA

UITGAVE MAART 2021 JAARGANG 24 EDITIE 2

7

Vakbekwaam in teamcoaching en
rampoefeningen

**AD-opleiding is
investerings voor
werknemer en bedrijf**

P.11

**IN DEN HAAG OPKOMEN VOOR
ONDERNEMERS IN DE REGIO**

p.17



STADINBEDRIJF.NL

REGIOFUNCTIE DOOR HOOG VOORZIENINGENIVEAU



Mark van de Bunte: „Door de weekmarkt gebeurt er in deze tijd toch iets in het centrum.“

NUNSPEET - Elke donderdagochtend van 7.00-13.00 uur is de markt in Nunspeet op het Marktpllein en het Whemeplein. De weekmarkt is het enige 'evenement' dat in coronatijd nog doorgaat in de gemeente.

„Het is mooi dat er in deze tijd toch nog iets gebeurt in het centrum, weliswaar in afgeslankte vorm en verspreid over twee pleinen. Mensen die hier komen kunnen ook bij de winkels terecht met click & collect. Dat is een mooie wisselwerking, die in goede tijd ook nog versterkt wordt met de horeca.“

De economische regio Zwolle waar Nunspeet bij is aangesloten liet onlangs met een presentatie zien hoe winkelcentra in kernen boven 5.000 inwoners er

voor staan. Daar komt Nunspeet ondanks de coronasituatie met gesloten winkels heel goed uit. Wet-houder Economie Mark van de Bunte: „We hebben hier veel lokale ondernemers, grote ketens en een bovengemiddeld aantal supermarkten. Een mooi spreidingspatroon zorgt voor een breed assortiment; er is voor ieder wat wils. Er is een mooie mix tussen detailhandel en horeca. Nunspeet heeft een compact centrum en voldoende gratis parkeergelegenheid. Mensen uit Doornspijk, Epe, Harderwijk en Hierden komen allemaal naar Nunspeet om te winkelen. Dat, en het fantastische toeristenseizoen, helpt veel ondernemers door de crisis heen te komen.“

Van de Bunte wil namens de gemeente benadrukken

dat ondernemers juist nu gesteund moeten worden zodat de consument ook in de toekomst in Nunspeet terecht kunnen. „Als gemeente doen we actief mee aan de slogan 'Wees loyaal, koop en bestel lokaal'. Bij de ingang van elke dorpskern - Nunspeet, Elspeet, Hulshorst en Vierhouten - binnen de gemeente hangen deze borden om het lokaal kopen te promoten. Het voorzieningenniveau van de gemeente Nunspeet is hoog en onze regiofunctie willen we graag houden.“

WWW.NUNSPEET.NL



LOOHORST LANDSCAPING

LOOHORST WIL METERS MAKEN MET VIRTORIA GEVELGROEN

ERMELO - LooHorst Dak- en Gevelgroen voegt nieuw groen toe op plekken waarvan men eerder dacht dat het niet kon. „We verplaatsen de groene buitenruimte naar een hoger niveau.“

Dak- en Gevelgroen als onderdeel van het bedrijf. Een gebouw wordt rondom compleet groen en daarmee gaat de bebouwing op in de groene omgeving. Zo ziet de bewoonde omgeving er binnen nu en 20 jaar uit. Deze visie wordt in Nederland steeds meer omarmd en LooHorst speelt hierin een interessante rol. Reinald van Ommeren: „Het is een belangrijk deel van ons aanlegwerk en daarom hebben we

een eigen innovatie bedacht: het Virtoria gevelgroen. Dat staat voor viride (groen) overwint! Dit systeem is vanaf dit voorjaar op de markt.“

In plaats van een kostbaar 'groen schilderij aan de wand' wil LooHorst hele wanden groen krijgen. „Het is een duurzaam, eenvoudig en betaalbaar systeem waarmee we meters kunnen maken in de hoogte en breedte. De hittestress die grote stenen oppervlakte nu veroorzaakt, wordt sterk verminderd als je gevels gaat vergroenen. Dit geeft biodiversiteit, is beter voor het klimaat en het ziet er ook prachtig uit.“

Ook voor het watermanagement is groen belangrijk. Erik Hammenga: „We moeten de hemelwaterafvoer steeds beter regelen, vasthouden en opnieuw benutten op het dak voor de beplanting: dit noemen we retentie.“

Het dak- en gevelgroen van LooHorst is een doorbraak voor architecten, ontwikkelaars en bouwondernemers. „De klant heeft een uitdaging, wij hebben een vergroenings- of wateroplossing. Technisch en qua vormgeving kijken we hoe dit slim binnen de kaders van de opdrachtgever kan.“



Erik Hammenga (l) en Reinald van Ommeren brengen de groene buitenruimte naar een hoger niveau.

[LOOHORST DAK- EN GEVELGROEN](http://WWW.LOOHORST.COM)
[BUITENBRINKWEG 51 ERMELO](http://WWW.LOOHORST.COM)

0341-494769

WWW.LOOHORST.COM



Hoe is het met je?

De eerste twee maanden van 2021 zijn alweer voorbij en we proberen aan de lente. Ik moet zeggen dat ik zelf wel erg verlang naar het zonder zorgen je werk te doen. Vooral dat afhankelijk zijn van wat de regering zegt op een x-moment op dinsdagavond 19u. De week ervoor wordt men al wat onrustig en de dagen na dinsdag kunnen we over niks anders meer praten als Nee, ik zeg het niet ©. Feit is: veel werkuren gaan hierdoor verloren, dubbel of worden verplaatst. Geeft niet, maar het kost wel energie. Herken je dat?

De vaccinaties worden gezet. Voor ons ondernemers is nog niet precies te zeggen wanneer wij aan de beurt zijn voor de prik tegen corona. De planning kan nog veranderen. Bijvoorbeeld door goedkeuring, werking, levering en nieuwe ontwikkelingen en adviezen.

Zo gaat het eigenlijk ook als je nu iets duurzaam koopt. Je hoort steeds vaker dat het hele product klaarstaat op dat ene kleine onderdeel na. Hmm, nog even wachten dus. Hoe zal dit jaar verder gaan lopen? Vele bedrijven hebben door de nodige koersverandering in 2020 niet eens de tijd en de ruimte meer om oude productie en/of werkzaamheden weer op te pakken. We hebben nog geen idee hoeveel veranderingen er nog komen.

Belangrijk is dat we zelf maximaal doen wat in ons vermogen ligt. En wat mij steeds vaker opvalt als je met mede-ondernemers praat: we hoeven het niet alleen te doen. We kunnen elkaar helpen. Zo ben ik laatst met een coach gaan wandelen. Wat je dan doet is onderzoeken, reflecteren en weer acties uitzetten. Oplossingsgericht! Wat er gezegd wordt, voelt echt veilig en stimulerend. Dit heb ik kunnen doen door de subsidie NL leert van de overheid. Echt, dit raad ik iedereen aan. Mijn tip voor de komende tijd: volg trainingen, vraag advies en lever zelf voor iedere klant maatwerk.

Corinne

SOMS MOET JE GEWOON EEN STUKJE VERLIEZEN
OM DE ONDERNEMER TE WORDEN DIE JE WIL ZIJN!

COLOFON

Businessmagazine Stad in Bedrijf verschijnt 8x per jaar, wordt verspreid bij alle bedrijven in de gemeenten Nunspeet, Harderwijk, Zeewolde, Ermelo, Putten, Voorthuizen en Nijkerk en heeft een lezersbereik van ruim 60.000 lezers actief in het bedrijfsleven.



REGIONETWERK & BUSINESSMAGAZINE:
Corinne Dikkerboom | 06-51265794



FOTOGRAFIE:
Henk Merjenburgh | 06-55805077



INTERVIEWS & EINDREDACTIE:
Marco Jansen | 06-41205202



FOTOGRAFIE:
Bo Borkus | 06-12768460

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



Veiligheidsacademie
NOORDWEST-VELUWE

**UW INNOVATIEVE
PARTNER
IN VEILIGHEID**

Trainingen
Advies
Maatwerk

veiligheidsacademienwv.nl



Landstede

Landstede Groep



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

PETITIES & SENSATIE

Op 17 februari kopten een aantal Nederlandse dag- en vakbladen 'Stop belastingparadijs Nederland'. Dat klinkt als sensatie en daar hou ik van, maar in combinatie met boze mensen die winkelcentra bestormen klinken we nu een beetje als een bananenrepubliek. Dat lijkt me dan weer niet helemaal de bedoeling, maar wat is er nou eigenlijk aan de hand?!

Allereerst moet ik de maatschappelijke organisaties die deze uitspraak gedaan hebben (en bijbehorende petitie zijn gestart) complimenteren, briljante timing! Precies één maand voor de tweede kamer verkiezingen is dit best een power-move, ik ben het er alleen niet mee eens.

De oprichters van het platform geven aan dat Nederland met haar 15.000 brievenbusfirma's meewerkt aan de groei van ongelijkheid en dat grote multinationals niet of nauwelijks belasting betalen.

Om dit hele feestje in te dammen hebben initiatiefnemers van het programma een manifest geschreven met drie concrete voorstellen om te voorkomen dat er belasting wordt ontweken via Nederland, hier komen ze:

1. *Samenwerken voor wereldwijde verandering*
2. *Nederland geen doorsluistland*
3. *Meer transparantie voor vertrouwen*

In het kort samengevat: Nederland moet op internationaal niveau constructief gaan samenwerken om belastingontwijking aan te pakken. Daarnaast moet Nederland internationale voorstellen voor een wereldwijd minimumbelastingtarief steunen. Ook moet Nederland haar rol beëindigen als spil in internationale ontwijkconstructies en moeten afspraken over belastingafdrachten van grote bedrijven inzichtelijk worden gemaakt voor het publiek. Klinkt dus alsof er vooral wordt gewezen naar 'de grote jongens', maar deze partijen verbeteren ook de werkgelegenheid en pompen geld in onze economie.

Ethisch gezien is het misschien niet helemaal juist van de fiscus om deals te sluiten met bijvoorbeeld de Shell, maar zolang Shell nog 10.000 Nederlanders (waarvoor netjes loonbelasting wordt afgedragen) voorziet van een baan mogen ze van mij best wat VPB-korting krijgen, toch?

Bovendien kunnen wij helemaal geen bananenrepubliek worden, daar is het weer hier namelijk helemaal niet naar.

Bron: stopbelastingparadijs.nl

DALTONSTRAAT 22
HARDERWIJK 0341 740 800
INFO@IQOUNT.NL
WWW.IQOUNT.NL



EEN ONDERNEMER ZEI ME DAT
2020 EEN JAAR IS DAT WE ZO SNEL
MOGELIJK MOETEN VERGETEN.
NIET DOEN !!!

"2020 SNEL VERGETEN", SLECHT PLAN

Een slechte ervaring, wat 2020 natuurlijk in menig opzicht was, wegstoppen, gaat zich uiteindelijk tegen ons keren. Hé, dat is een verschijnsel dat doet denken aan de werkelijke oorzaken van burnout: een stressvolle gebeurtenis die een litteken achterlaat dat onze fysiologie blijvend verandert, wanneer deze later getriggerd wordt met als mogelijk gevolg: te pas en te onpas geactiveerde stress die ons langzaam sloop.

Als je je al zo lang schikt naar de lockdownmaatregelen, dan is het heel goed mogelijk dat je een groot deel van die tijd onderhuidse stress hebt ervaren of nog altijd ervaart, voor de een meer dan voor de ander, dat dan weer wel.

De vraag is nu: Wat kun je doen om de gevolgen van 2020 niet óók nog eens op lange termijn aan je te laten vreten?

Naar mijn mening 2 Opties:

- 1) 'Ernstig goed voor jezelf blijven zorgen'. Beweeg, kies je voeding bewust, zorg voor een goede balans tussen in- en ontspanning, dit zorgt ervoor dat jouw lichaam zich dagelijks kan herstellen.
- 2) Ten tweede is het zaak dat je de fysieke stressreactie direct bij de oorzaak aanpakt, samen met een specialist, ter voorkoming van burnoutklachten.

Een slecht jaar zo snel mogelijk vergeten is een slecht plan, de lichamelijke klachten komen vaak later toch wel. Stress laat zich helaas maar zelden negeren of in het vergeetboekje stoppen, kom snel in actie, want in heel veel gevallen is het héél goed mogelijk om je gezondheid er bovenop te helpen. Corona en de maatregelen treft mensen, dat kan niemand wegnemen, maar aan veel van de bijkomende (werk-)stress valt heel veel te doen.

Ynco de Jong

Oprichter De Breinregisseur en auteur van 'Cut!' Stop burnout, pak de regie

DE BREINREGISSEUR
06-13713732 PUTTEN
INFO@BREINREGISSEUR.NL
WWW.BREINREGISSEUR.NL



de **breinregisseur**
effectieve burnout oplossingen

CEKAMONSAWS MEER ERGONOMIE, MINDER VERSPILLING



Gert de With met de Cekamon PalletSaw, waarmee pallets worden gedemonteerd voor hergebruik.

Door 25 jaar ervaring met een eigen palletbedrijf is Gert de With bekend met de problemen en uitdagingen van de palletindustrie. Voor de branche ontwikkelt CekamonSaws diverse machines om het werk lichter te maken en verspilling tegen te gaan.

ERMELO – Het succes van de Cekamon PalletSaw kwam nadat De With de machine introduceerde om zijn eigen bedrijfsprocessen te verbeteren. „Met mijn bedrijf De With Pallets hadden wij veel onverkoopbare pallets in bezit. We moesten hoge storkosten betalen voor de afvoer van onbruikbare pallets. Om het hout te kunnen hergebruiken, moesten we de pallet eerst demonteren. Daarvoor heb ik samen met Cees Kleijer de Cekamon PalletSaw ontwikkeld. Met deze palletzaag sloegen we twee vliegen in één klap. We hadden minder storkosten én bruikbaar hout.” Bij de oprichting van CekamonSaws in 1993 kwam de PalletSaw op de markt. „We hebben de machine verkoopklaar gemaakt met veiligheidscertificaten en zijn ermee de markt op gegaan. Sindsdien zijn van deze palletzaag meer dan 600 machines verkocht. We verkochten ze aan palletbedrijven in heel Europa en zelfs wereldwijd. We bouwen ze nog steeds.”

Gert de With

**HET DOEL WAS SNELLER,
LICHTER EN MAKKELIJKER
WERKEN**

Aansluitend heeft CekamonSaws veel meer machines en systemen ontwikkeld. „Palletbedrijven hadden namelijk ook problemen met sorteren en repareren van pallets, wat met de hand gebeurde. Het doel was sneller, lichter en makkelijker werken, met minder mensen.” Hiervoor is De With in een paar stappen terug gegaan in het traject. „Voorafgaand aan demonteren moet je eerst weten bij welke pallets je dat wilt doen. Hiervoor sorteer je in ‘goed’ en ‘slecht’. De goede pallets verkoop je, de kapotte repareer je en die je niet meer kunt repareren, ga je demonteren. Dat proces is zo in drie stappen afgewikkeld. Door dit te automatiseren, kunnen palletbedrijven veel sneller en ergonomischer werken.” Inmiddels gaan de machines heel Europa door, ze staan in Noord-Afrika in Algerije en Marokko en zelfs op eilanden Guadeloupe en Réunion, overzeese koloniën van Frankrijk in de Indische Oceaan en Caribische Zee. De markt in Nederland is echter heel specifiek. In de regio zijn de machines afgeleverd bij De With Pallets in Zeewolde – het door Gert de With in 2005 verkochte bedrijf – Pallethandel Panhuis in Zeewolde, Vierhouten Pallets in Putten en Be-Pall in Lelystad.

DUURZAAM

De ontwikkeling gaat nog steeds door. De With ziet dat de markt zoekende is naar oplossingen om te automatiseren. Binnenkort brengt Cekamon Saws handgereedschap op de markt om makkelijker een kapotte plank van een pallet af te halen. „Dat kan met onze PalletSaw, maar de meeste bedrijven doen dit met een Recipro zaagmachine. Dat is best wel intensief en het geeft een enorme verspilling van zaagjes”, weet De With. Met het gereedschap dat zijn bedrijf ontwikkelt, zijn die zaagjes straks niet meer nodig. „Dat nieuwe systeem is heel interessant vanwege duurzaamheid. Je bespaart enorm veel zaagjes en de machines gaan langer mee.” De With wil nog niet in detail treden over de vinding. „We zijn momenteel bezig om daar een octrooi (patent) voor aan te vragen. Ik denk dat we dit het tweede kwartaal 2021, voor de zomervakantie, op de markt brengen.”

CEKAMONSAWS
KALKOENWEG 40 ERMELO
0341-550038
WWW.CEKAMONSAWS.NL



DEKKER

DEKKER VERHUURT MILIEU-VRIENDELIJKE HEFTRUCKS

NUNSPEET – Dekker Verhuur zet dit jaar fors in op machines zonder emissie. Nu en in de toekomst wordt steeds vaker gevraagd om projecten uit te voeren zonder uitstoot van stikstof door brandstofmotoren.

René Dekker heeft een zestal machines gekocht met accuaandrijving. De elektrische werktuigen zijn sinds maart beschikbaar. Stikstof is op de bouwplaats erg actueel, weet de Nunspeter. „In het kader van nieuwe eisen en bouwbesluiten mogen projecten geen stikstofuitstoot meer veroorzaken. Dat wordt in sommige vergunningen voor gemeentelijke projecten al geëist. Wij hebben in machines geïnvesteerd, zodat klanten deze projecten emissieloos uit kunnen voeren en daarmee aan de verwachtingen kunnen voldoen. We denken niet dat bedrijven nu al voor één project zelf die investering zullen doen.”

Dekker Verhuur heeft het park uitgebreid op gebied van grondverzet en aggregaten en zes elektrische heftrucks. „Dit zijn verschillende types, lichtere en zwaardere uitvoeringen (van 1,5-4 ton). Ze zijn door

witte non-marking banden zowel binnen als buiten inzetbaar. Deze heftruck levert dezelfde prestatie als een heftruck met verbrandingsmotor, maar maakt nauwelijks geluid. Deze machines hebben een lader waarmee ze gewoon aan het stopcontact worden opgeladen. Voor de toekomst willen we ons assortiment verdiepen en verbreden.”

Dekker noemt diverse redenen waarom de huur van deze machines voor bedrijven interessant is. „We staan voor uitstekende service, marktconforme prijzen, een eigen transportdienst die de werktuigen op locatie brengt in Midden-Nederland en flexibele inzet: van een halve dag tot een aantal weken of zelfs maanden.”



DEKKER VERHUUR
MARCONIWEG 22B NUNSPEET
0341-258706
WWW.DEKKER-VERHUUR.NL



De beste optie voor uw bedrijfswagen!

U wilt onbezorgd mobiel werken. Bij Broekhuis Carplus begrijpen we dat. We zijn expert in het inbouwen van bedrijfswageninrichting en maken daarbij onder meer gebruik van Sortimo, marktleider in Nederland. Carplus verzorgt bedrijfswageninrichting voor ieder merk en model.

Carplus houdt zich bezig met alle mogelijke vormen van in- en opbouw. Te denken valt aan onder andere het inbouwen van track en trace systemen, standkachels, dubbele cabines, carkits en alarmen.

Zo personaliseren wij uw bedrijfswagen geheel naar uw wensen en maken wij uw werk een stuk aangenamer. Wij zien ernaar uit u te mogen vertellen over de mogelijkheden.

Wist u dat Broekhuis Carplus expert is in alle mogelijke vormen van in- en opbouw van bedrijfswagens?

Wij verzorgen onder andere:

- ▶ Laadruimtebescherming
- ▶ Signalering
- ▶ Ladingvastzetsystemen
- ▶ Sidebars/backbar
- ▶ Bumperbescherming



Beverwijk, Waterland 6 (T) 072 - 5410702
Goor, Wheedarsweg 3 (T) 085 - 0647875
Harderwijk, Einsteinstraat 2a (T) 0341 - 462220

VAKBEKWAAM IN TEAM- COACHING EN RAMP- OEFENINGEN

Een crisis kan van alles zijn. Water dat in een kelder stroomt, een pand dat afbrandt, een ziekenhuis dat overspoeld wordt met teveel patiënten. Maar ook crisis in communicatieve sfeer, mensen die inbreken in een databestand of de naam van het bedrijf te grabbel gooien. Kortom: in feite alles dat de continuïteit van de processen verstoort is een crisis.



Lucas van Rossem is zowel oefenleider als teamcoach. „Het team moet als geheel functioneren.“

HARDERWIJK – Als je dat zelf niet kunt oplossen moet je jezelf meer tijd gunnen of een deskundige binnenhalen. Lucas van Rossem (63) uit Harderwijk houdt zich dagelijks bezig met crisisbestrijding. Anderhalf jaar geleden is hij van Leiden naar de Veluwe verhuisd. „Als oefenleider organiseer en evalueer ik rampenoefeningen. Sommige klanten hebben wel 400 deelnemers; van de portier van het ziekenhuis tot de operatiekamer. Ik werk in een kleine markt met in Nederland slechts enkele concullega's. Ook ben ik geregistreerd teamcoach.“

Als verpleegkundige in de acute geneeskundige zorg heeft Van Rossem een rugzak aan ervaring opgedaan bij grote en kleine rampen. „Dan realiseer je je dat rampen weinig voorkomen en dat je mensen moet voorbereiden op dat soort calamiteiten. Ik heb in de jaren '90 drie grote rampen meegemaakt als verpleegkundige: een enorm grote aardbeving in Turkije en twee grote treinbotsingen. Dan heb je een beeld van wat een ramp betekent: operationele kennis is anders dan boekenkennis. Zo heb ik 'hands on ervaring' opgedaan. Ik zag bij rampenbestrijding dat teams niet altijd goed functioneerden. Je leert alles wat in het boekje staat met behulp van je eigen creativiteit te vertalen naar een hanteerbare oplossing. Je

Lucas van Rossem

IN EEN CRISIS WORDEN PERSOONLIJKE VERHOUDINGEN UITVERGROOT

moet je planvorming aanpassen aan de crisis. 'Tom Poes verzint een lijst.'

Coaching van teams

In coronatijd zijn er weinig rampenoefeningen. In deze tijd wordt Messor gevraagd om landelijke organisaties te ondersteunen bij hun coronabestrijding. Van Rossem bereidt veiligheidsregio's, ziekenhuizen en bedrijven voor op crises. „Als teamcoach kijk ik alleen maar naar teams. Het gaat om attitude, betrokkenheid en medeverantwoordelijkheid voor het resultaat. Het team moet als geheel functioneren en doet dat het best als het bestaat uit een diversiteit aan mensen. In een crisis worden persoonlijke verhoudingen uitvergroot als in korte tijd onder hoge druk gepresteerd moet worden. Dan wordt vrij snel zichtbaar waar de sterke kanten van het team liggen

en dat soms het functioneren van het individu het team belemmert in het bereiken van hun doel. De informele communicatie 'onder tafel' is waar teamcoaching het verschil maakt.“

Zowel voor teamcoaching als bij de oefeningen is vertrouwelijkheid essentieel. „Dat geldt voor oefeningen bij overheidsdiensten, maar ook bij bedrijven die ik coach. Ik hou niet van de gebaande paden en neem geen afwachtende houding aan. Ik denk creatief in mogelijkheden. Soms moet je bij een crisis even wachten, want beeldvorming en knelpunten ervaren is een essentiële stap voor je een oordeel vormt en besluiten bepaalt en acties uitvoert. Maar je moet niet te lang wachten en soms acteren op witte vlekken.“

MESSOR
LUCAS VAN ROSSEM
06-39111155
WWW.MESSOR.EU



BREDERE KIJK IN DE ZOEKTOCHT NAAR GROEI



Frans Wakelkamp legt de werking van winstlekkage uit aan zijn cliënt Els Knol-de Kort

Kijken door een andere bril geeft nieuw inzichten in je bedrijf. Thexton Armstrong adviseur Frans Wakelkamp is driekwart jaar aan de slag met Els Knol-de Kort omdat zij wil groeien en ervoor open staat om anders te denken.

„Ik heb door de gesprekken met Frans geleerd om veel breder te kijken.”

HARDERWIJK – Ze kennen elkaar van netwerkclub BNI in Elburg, waar Frans Wakelkamp uit Harderwijk en Els Knol-de Kort uit Dronten in het najaar van 2019 een paar keer naast elkaar aangeschoven bij ontbijtsessies. Els heeft al 12,5 jaar haar bedrijf Ballonnen en meer. „Wij maken ballondecoratie voor elke gelegenheid en verhuren feestartikelen. We verkopen lucht”, zegt ze met een knipoog.

Els wilde graag groeien met haar bedrijf. „En daar bij sta ik open voor veranderingen en te horen hoe anderen denken.” Door de coaching en het advies van de Thexton Armstrong adviseur is ze anders gaan kijken naar haar bedrijf. „Frans heeft me letterlijk een andere bril op laten zetten, waardoor ik meer inzicht kreeg en mijn aanpak is veranderd. De vragen die hij stelt, maken mij veel bewuster van ondernemen. Ik heb geleerd om veel breder te kijken dan alleen maar naar omzet maken. Je kunt op verschillende manieren je bedrijf runnen en daardoor gezond maken.”

Een duidelijke verandering is de gerichte inzet van marketing en daarmee kostenbesparing. „Eerst maakte ik veel meer reclame zonder daar goed bij na te denken. Als het goed gaat, ben je wat makkelijker in wat je uitgeeft. Het plaatsen van advertenties deed ik in de periode voor corona vaker. Nu maak ik bewustere keuzes en doe ik veel meer met social media.”

Ook heeft Els inzicht gekregen in prijsbeleid. „Je bepaalt een prijs en ik vond het altijd moeilijk om prijzen met de inflatie mee te laten lopen. Ik was bang voor omzetverlies en klanten kwijt te raken. Frans heeft mij een ander inzicht gegeven, dat het normaal is om mijn prijzen aan te passen aan de inflatie.”

Els Knol-de Kort

**FRANS HEEFT ME
LETTERLIJK EEN ANDERE
BRIL OP LATEN ZETTEN**

KRITISCHE VRAGEN

Prijsbeleid, kostenbeheer en marketing zijn drie onderdelen van de winstlekkage waar Thexton Armstrong zich mee profileert en ondernemers helpt. „Ik zeg niet hoe het moet, maar stel kritische vragen. Mijn klant komt met antwoorden naar boven en wordt aan het nadenken gezet. Daarbij is Els heel *coachable*; zij wil als ondernemster geholpen worden en staat open voor advies. Ik durf de vinger op de zere plek te leggen door met liefde ‘vervelende’ vragen te stellen. Dan helpt het dat de ondernemer

daarbij in de spiegel kijkt. Want niet elke ondernemer wil zich laten souffleren en over zijn trots heen stappen om geholpen te worden.”

Ze zijn nu driekwart jaar bezig en hebben frequent, maar laag intensief contact. Mede door de gesprekken met Frans gaat Els een nieuwe stap zetten. „In principe ga ik in juni een ander pand huren en in de toekomst zou ik meer personeel willen hebben. Ik sta ook zeker open voor een vervolg met Frans.”

THEXTON ARMSTRONG
KOZAKKENBERGERHOUT 13 HARDERWIJK
06-22443762
WWW.THEXTONARMSTRONG.NL



POUW HARDERWIJK OFFICIEEL ŠKODA DEALER

Pouw Harderwijk is al decennia lang officieel merkdealer van Volkswagen, Audi en Volkswagen Bedrijfswagens. Vanaf 15 februari heeft het autobedrijf daar het merk ŠKODA aan toegevoegd. Met een nieuwe showroom in Harderwijk kan Pouw zijn klanten in de regio een nog ruimer assortiment bieden.

HARDERWIJK – De showroom aan de Lorentzstraat 35 is bekend van Volkswagen Bedrijfswagens en Pouw Harderwijk voegt daar nu het dealerschap van ŠKODA aan toe. Klanten met een SEAT zijn vanaf nu ook welkom voor onderhoud. Nieuw op de vestiging aan de Zuiderbreedte 44 is het officiële SEAT service dealerschap. Zo zijn alle belangrijke merken van Pouw vanaf nu vertegenwoordigd in de regio.

De introductie van een ŠKODA-vestiging in Harderwijk is een logische keuze: „ŠKODA scoort op de Nederlandse markt heel goed. Zowel voor de particuliere, private lease als de zakelijke markt is ŠKODA ontzettend populair. Zo was de ŠKODA Octavia in januari de meest verkochte leaseauto in Nederland. We zijn blij dat we nu ook in Harderwijk onze klanten met dit mooie merk kunnen bedienen”, zegt verkoopadviseur zakelijke markt Jan van den Broek. De Puttenaar is een vertrouwd gezicht in de regio voor de zakelijke markt. Hij is in zijn buitendienst-

functie het aanspreekpunt voor alle merken onder de vlag van Pouw.

„We hadden het merk ŠKODA binnen Pouw al in Apeldoorn en Deventer. Nu hoeven mensen in regio Harderwijk daar niet ver meer voor te reizen”, aldus Albert Bakker, per 15 februari verantwoordelijk voor ŠKODA op de vestiging in Harderwijk. Albert werkte al sinds 2012 op de vestiging in Apeldoorn en heeft per 2021 de switch gemaakt naar Pouw Harderwijk om het merk ŠKODA op de kaart te zetten.

RUIM MODELLENGAMMA

Met een ruim modellengamma weet ŠKODA de afgelopen jaren veel klanten aan zich te binden. De SUV-markt is daarbij de sterkst groeiende markt binnen de Automotive. Deze Sports Utility Vehicles zijn kenmerkende, wat hogere auto's. ŠKODA heeft hier een ruim assortiment voor, met de Karoq, Kodiaq en de nieuwe Enyaq iV. Betaalbare SUV's voor een

breed publiek. De Enyaq iV is het laatste wapenfeit van ŠKODA, het eerste volledige elektrische model van het merk. ŠKODA focust zich de komende jaren volledig op het neerzetten van een duurzaam modelgamma, met een scala aan plug-in hybrideauto's en praktische en volledig elektrische modellen. Van den Broek: „ŠKODA heeft de slogan Simply Clever. Dit betekent veel slimmigheden met een praktische inslag.”

AANTREKKELIJK

Veel auto voor je geld; dat maakt ŠKODA aantrekkelijk. „Je krijgt veel ruimte en een complete uitrusting voor je geld. Daarin onderscheidt ŠKODA zich van haar concurrenten in deze klasse. Een gouden combinatie voor de prijsbewuste Nederlander. Als onderdeel van de grote dealergroep Pouw kunnen we door inkoopvolume gebruik maken van grote voorraden en scherpe prijzen”, weet Bakker.

Albert Bakker

**JE KRIJGT BIJ ŠKODA
VEEL RUIMTE EN EEN
COMPLETE UITRUSTING**

De tot ŠKODA-dealer omgebouwde vestiging heeft door de nieuwe signing en interieuraankleding een moderne uitstraling gekregen. Bakker: „De showroom is zo ingericht dat alle faciliteiten aanwezig zijn voor een perfecte beleving van het merk. We gebruiken hypermoderne multimediaschermen om met de klant de auto naar wens samen te stellen. Van kleur, tot het interieur en de velgen; samen met de klanten configureren we de auto volledig en geven we de klant het optimale gevoel bij zijn nieuwe ŠKODA. Wanneer de showrooms in Nederland weer open mogen, nodigen wij klanten van harte uit om de nieuwe vestiging met eigen ogen te bekijken.”

Kijk voor een online impressie van de showroom en de voorraad modellen op de website.

POUW HARDERWIJK
LORENTZSTRAAT 35 HARDERWIJK
0341-438363
WWW.POUW.NL



Jan van den Broek (links) en Albert Bakker: „De showroom heeft alle faciliteiten voor een goede beleving van het merk.” showroom heeft alle faciliteiten voor een goede beleving van het merk.



VEILIGHEIDSDAG VERBINDT STUDENT MET WERKVELD

Donderdag 18 februari was bij de Veiligheidsacademie Noordwest Veluwe de jaarlijkse Veiligheidsdag voor studenten van Landstede MBO. Een dag vol innovaties in onder-wijs, zorg en veiligheid voor en met studenten. Dit jaar konden de studenten alles on-line volgen.

HARDERWIJK - De Veiligheidsdag is onderdeel van het Regionaal Investeringsfonds (RIF). „Wij organiseren ieder jaar een dag om de studenten aan het werkveld te koppelen. Met als doel een eerlijk en duidelijk beeld geven van wat hen in het werkveld te wachten staat. Innovaties was het thema van dit jaar”, vertelt Hedy Siemerink, project-coördinator bij de Veiligheidsacademie. Voor ontmoeting tussen werkveld en student zijn er normaal vele professionals uit de veiligheidssector op het Kranenburg terrein. Vanuit de publiek domein o.a. Defensie en Handhaving en vanuit privaat domein o.a. Beveiliging. Dit jaar moest dat door corona anders worden vormgegeven. „In overleg met de onderwijsteams is besloten tot een online dag. Studenten hebben ver-

Hedy Siemerink

STUDENTEN KRIJGEN EEN DUIDELIJK BEELD VAN WAT HEN IN HET WERKVELD TE WACHTEN STAAT

schillende sessies gevolgd rond het thema innovatie. In de ochtend was de Politie aanwezig om workshops en presentaties te geven over drone beveiliging van bovenaf. Zij stonden op het praktijkveld en lieten na hun presentatie de drones vliegen. Dat werd gefilmd

door studenten Audiovisueel uit Zwolle en was via een livestream te volgen door de studenten van de veiligheidsopleidingen.”

De Strong afdeling van Defensie gaf o.a. uitleg over nieuwe uniformen. Zo volgden alle studenten HTV (Handhaving, toezicht en Veiligheid) Beveiliging, VeVa Zorg (Veilig Vak-manschap), VeVa Grondoptreden en VeVa Bedrijfsautotechniek meerdere sessies met innovaties vanuit het werkveld.

Tweedejaars student HTV Vera volgde drie workshops binnen het domein Handhaving, Toezicht en Veiligheid. „De werking van de drone was het interessantst om naar te kijken. De drones worden ingezet om beelden te maken van de reellen.”

Ook de bodycam gaf haar nieuwe inzichten. „Ik ga natuurlijk zelf ook als boa werken en dan kun je te maken krijgen met agressie. De bodycam geeft veiligheid op straat. Ik dacht dat die deze standaard aan stond, maar dat is alleen als je er zelf op drukt.”

's Middags was er een college van trendwatcher en futurist Richard van Hooijdonk, die nieuwe technologie in het onderwijs, de zorg en het veiligheidsdomein besprak. Vera plaatst hierbij een kanttekening: „Zijn verhaal was meer op de toekomst gericht dan op het werkveld van nu. Ik zou liever geen chip in mijn lichaam willen. Innovaties moeten niet te snel gaan.”

De dag werd ook ondersteund door studenten Media die verslag legden op social media en de website. Sabine, eerstejaars student Redactiemedewerker in Zwolle, had een bijzondere rol. Zij mocht 's middags tijdens de webinar het vragenronde presenteren voor het online discussiepanel van schoolbestuurders en het minicollege van Richard van Hooijdonk aankondigen. „Ik vond het leuk om dit te ervaren, want je leert er veel van”, zegt ze. „Je doet kennis op over hoe zo'n dag verloopt en hoe je het goed over kunt brengen. Als mediamaker moet je veel interessant vinden en dit was iets heel anders dan mijn opleiding.”

Siemerink kijkt tevreden op de dag terug. „Ik ben blij dat binnen de coronamaatregelen toch de verbinding gemaakt kon worden tussen werkveld en student.”



Sabine en Hedy Siemerink op het podium van de filmzaal, vlak voor het college van Richard van Hooijdonk.

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



AD-OPLEIDING IS INVESTERING VOOR WERKNEMER EN BEDRIJF

Steeds meer bedrijven willen hun productieproces (verder) automatiseren. De Associate Degree (AD) opleiding Industriële Automatisering en Robotica van Hogeschool Windesheim leidt op voor productiebedrijven, machinebouwers, de procesindustrie en technische dienstverleners. Kortom: overal waar machines staan of gemaakt worden.



Aart Schoonderbeek, projectleider AD opleiding Industriële Automatisering en Robotica: „Studenten komen één dag per week naar Windesheim.”

ZWOLLE – De vraag om een opleiding in automatisering van machines en systemen is ontstaan vanuit het bedrijfsleven. Er was al een Industriële Automatisering en Robotica minor (keuzedeel van een halfjaar) die groeide naar 100 studenten per jaar. Zij voerden in kleine groepjes opdrachten uit bij bedrijven. Zo was er al expertise voor de opleiding en anderzijds ontstonden veel contacten met bedrijven in de regio. Uit die behoefte is begin 2017 het Fieldlab Industrial Robotica opgericht: een groep bedrijven met Landstede MBO, Deltion College en Windesheim als partners met als doel onderwijs ontwikkelen en stimuleren op gebied van robotica. „Vanuit de bedrijvengroep in het Fieldlab is het initiatief genomen om een Associate Degree niveau 5 op te zetten: een 2-jarige deeltijd hbo-opleiding voor mensen die al aan het werk zijn. De opleiding is in september 2019 gestart en in juni liggen de eerste diploma's op tafel. Het eerste jaar waren er tussen de 20-25 studenten en dit jaar is het aantal soortgelijk. Zij zijn tussen 20-55 jaar en hebben allemaal een baan bij een bedrijf”, vertelt Aart Schoonderbeek (46) uit Dalfsen. Hij is projectleider voor het opzetten van de AD-opleiding, die sterk is afgestemd op de bedrijven. „Zij hebben ons geholpen met het lesmateriaal. Uiteindelijk is de school leidend in wat studenten moeten leren en kunnen tijdens zo'n opleiding, maar veel stemmen we af. Bij de accreditatie van de opleiding door de overheid moet de opleiding relevant zijn voor het werkveld. We leiden op voor productiebedrijven,

Aart Schoonderbeek

HET GELEERDE WORDT DIRECT IN PRAKTIJK GEBRACHT BIJ DE WERKGEVER

machinebouwers, de procesindustrie en technische dienstverleners. Kortom: overal waar machines staan of gemaakt worden.”

Voor studenten is de AD opleiding interessant om zich verder te ontwikkelen in de diepte en breedte. Schoonderbeek noemt als voorbeeld een werknemer met een (mbo)elektro-opleiding die meer wil programmeren of een werktuigbouwkundige die ervaring wil opdoen met de software van de machines waarmee hij werkt. „Een AD'er is in staat een deel van de machine te ontwerpen of aan te passen. Hij moet software kunnen schrijven maar ook sleutelen en weten hoe de machine werkt. Gelet op de technische ontwikkelingen op de werkvloer worden in de toekomst andere vaardigheden gevraagd, dus is de opleidingen ook voor bedrijven noodzakelijk. Het werk wordt complexer en het gevraagde opleidingsniveau hoger. Je kunt je personeel bijscholen om mee te blijven gaan met de nieuwe ontwikkelingen in automatisering, digitalisering en robotisering.”

Studenten van de AD-opleiding werken maximaal vier dagen per week en volgen één dag in de week onderwijs op Windesheim. „Ze doen werkzaamheden die passen bij het niveau van de opleiding en moeten die vaardigheden kunnen laten zien. Het geleerde wordt direct in de praktijk gebracht.” Het belang voor de werkgever is binding en werving. „Het personeelsbestand blijft bij met de ontwikkeling in technologie. Studenten nemen nieuwe ideeën mee naar het bedrijf. Bedrijven moeten mee in automatisering, digitalisering en robotisering. Om kennis binnen te halen en het personeelsbestand up-to-date te houden is dit een fantastische opleiding. Het is een investering voor zowel het bedrijf als de medewerker.”

Zorg dat uw bedrijf klaar is voor de toekomst!

HOGESCHOOL WINDESHEIM
IAR@WINDESHEIM.NL
0900-8992
WWW.WINDSHEIM.NL



Uw personeel heeft schulden! Wat nu?

- Financiële problemen op de werkvloer: hoe vaak komt dit voor en wat zijn de gemiddelde kosten voor een werkgever met een werknemer met schulden?
- Acties bij financiële problemen: hoe kunt u als werkgever helpen en wat zijn de valkuilen?
- Beslaglegging: Loonbeslag en beslagvrije voet: de *do's en don'ts*.
- Signalen van financiële problemen: waar merkt u aan dat uw werkgever (mogelijk) schulden heeft?

Voor informatie bel gemeente:

Zeewolde: 036-5222272
Harderwijk: 0341-411189
Ermelo: 0341-567307
Putten: 0341-359611
Nunspeet: 0341-259911
Nijkerk: 06-28649231

beschikbaar
vanaf april
2021

Hoveniers en bouwvakkers opgelet!

Vanaf nu altijd een volle accu bij de hand en dus geen gedoe meer met lege accu's. Waar je ook aan het werk bent, met de EnergyBox heb je altijd en overal de mogelijkheid om je accu's op te laden. Ontdek ook de duurzame voordelen van de EnergyBox.

info@energybox.nu | www.energybox.nu

ENERGYBOX
energizing the workplace

IEDER EINDE HEEFT OOK EEN NIEUW BEGIN

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

Na een paar gure winterse weken is de lente aangebroken. Laten we hopen dat het in economische zin ook echt lente wordt. Zodat we stap voor stap weer naar het normaal kunnen gaan waar iedereen naar snakt.

De scherpe kantjes zijn er vanaf; we zitten in de staart van de coronacrisis en aan het einde van een lastige periode. Maar we zijn er nog niet.

De grote vraag is of de maatschappij blijvend veranderd is of dat we weer teruggaan naar het oude normaal. Welke gedragsverandering is blijvend zichtbaar als de nieuwe werkelijkheid en welk oud gedrag gaan we weer terugzien? Deze vragen houden mij en heel veel ondernemers bezig. Zelf verwacht ik dat de echte verandering niet zo groot zal worden zoals sommigen nu denken. Onze maatschappij is gebouwd op een stevig sociaal fundament van samenwerken en samen doen.

De economische wetenschap is voor een belangrijk deel gedragswetenschap. En juist ons gedrag verandert niet schoksgewijs maar evolueert. En de grote vraag is dan hoe ons gedrag door corona blijvend is veranderd.

Paul Verhoef

DE GROTE VRAAG IS OF ONS GEDRAG BLIJVEND VERANDERD IS

Een vraag voor kantoorinrichters is of het thuiswerken echt de norm gaat worden en zo ja, welke aanpassingen zijn dan nodig in de bedrijfsvoering? Of zakt de markt voor het thuiswerken straks weer in en komt de markt voor de kantoorinrichting weer volledig op het oude niveau?

Voor winkeliers geldt een soortgelijke vraag. Wordt het na corona weer net zo druk in de winkelstraten als ervoor? Moeten ze wel of niet vol gaan voor hun webshops als blijkt dat de omzet die ze nu missen niet meer terug komt? Zij kunnen niet wachten tot de winkels weer opengaan, maar onduidelijk is of de 'oude' omzet ook weer terugkomt.

Zijn de winnaars van de coronacrisis de blijvende winnaars? En ten koste van wie gaat het dan? Webshops die goede wijnen verkopen bijvoorbeeld, hebben hun omzet zien exploderen. Voor een deel



PAUL VERHOEF: „DE ECONOMIE IS
VOOR EEN BELANGRIJK DEEL
GEDRAGSWETENSCHAP!”

veroorzaakt door het sluiten van de horeca. Niemand weet in hoeverre dat blijvend is.

Ook het onderwijs moet zich afvragen wat voor de toekomst een aantrekkelijk onderwijsprogramma is. Hoe krijg je binding met je studenten als hoorcolleges virtueel plaatsvinden? Of wordt het een mix van thuisonderwijs en fysieke lessen op school?

Kortom, we verlangen allemaal weer naar ons oude leven. Maar is dat verlangen een waarborg dat alles ook weer bij het oude blijft? Afwachten en maar zien hoe het gaat verlopen is wellicht ook een beetje de kop in het zand steken. Maak scenario's en werk die uit, zoek de kansen en mogelijkheden en ga op zoek naar samenwerking in de keten en tussen 'soortgenoten'.

Zo zijn alle columns, met mijn kijk op een actueel onderwerp, vooral als een aanmoediging bedoeld geweest.

Dit was de laatste column om in deze tijd ondernemers een hart onder de riem te steken. Het ondernemerschap is geen roze wolk en alleen maar rozengeur en maneschijn. De weg ligt vol valkuilen, maar biedt ook kansen. Heel veel succes!

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



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

WISSELING VAN DE WACHT BIJ BOS BTC

Binnen de afdeling beveiliging van Bos BTC is er een wisseling van de wacht. Na 29 jaar komt er een einde aan het dienstverband van Wichert van den Hoorn bij Bos BTC. Een zeer ervaren man verlaat het Puttense bedrijf. Zijn opvolger is Christof Timmer uit Barneveld.

PUTTEN - Na 29 jaar ervaring bij dezelfde werkgever wordt 1 april de eerste pensioendag voor Wichert van den Hoorn (64). Een hele mijlpaal voor de Puttenaar, die op 25 april 65 jaar wordt. Hij kijkt met voldoening terug op zijn tijd bij Bos BTC. „Ik heb het goed naar mijn zin gehad; lekker dicht bij huis met veel leuke collega's.”

Hij werkte na de MTS negen jaar bij een klein installatiebedrijf in Nijkerk. Het werk bij een groot landelijk beveiligingsbedrijf beviel hem minder goed en toen Bos BTC een beveiligingsmonteur zocht, solliciteerde Van den Hoorn met succes. „In 1992 begon ik bij Bos BTC als monteur met de aanleg van allerlei installaties en inbraak alarmsystemen.”

Het bedrijf groeide en kreeg na de verhuizing behoefte aan een werkvoorbereider. Van den Hoorn was als oudste monteur de eerste die in aanmerking kwam. „Na een jaar of tien ben ik van buiten naar binnen gegaan. Ik ging monteurs aansturen, offertes maken en materiaal beheren.”

Ook verkocht hij alarminstallaties, inbraakinstallaties en brandmeldsystemen. Later zijn daar camerasystemen bij gekomen. „Ik ging toen naar de klant om de wensen en situatie op te nemen en maakte de offertes.”

Van den Hoorn heeft in de loop der jaren veel kennis opgedaan. „Doordat ik heel veel installaties heb aangelegd en gemonteerd, ben ik meestal op de hoogte van installaties bij klanten. Als zij met vragen komen, probeer ik het probleem direct op te lossen of ik regel een monteur die erheen gaat.”

Hoewel het niet zijn bedrijf is, nam hij wel veel verantwoordelijkheid. „Ik was fanatiek en het is nog steeds



Christof Timmer (links) is bij Bos BTC opvolger van Wichert van den Hoorn, die na 29 jaar het bedrijf verlaat.

Wichert van den Hoorn

**IK HOOR DAT IK TOCH
EEN BEETJE HET GEZICHT
VAN BOS BTC WAS**

van 8-5 een drukke baan. Ik ken veel klanten ook persoonlijk. Van hen hoor ik dat ik toch een beetje het gezicht van Bos BTC was. Ik zie het ook een beetje als mijn bedrijf.”

OPVOLGER

Hij wordt afgelost door Christof Timmer (51) uit Barneveld. Ook hij heeft ruim 20 jaar ervaring in beveiliging en is per 1 november 2020 gestart bij Bos BTC. Zijn primaire taak is verkoop van beveiligingsystemen. „Dit zijn o.a. inbraakmeld-, brandmeld-, cameratoezicht-, en toegangscontrolesystemen. Ik ga veel op bezoek bij klanten. Bos BTC werkt landelijk, maar het zwaartepunt is de regio Midden-Nederland.”

Voor de toekomst wil Bos BTC groeien en kwaliteitsverbetering doorvoeren. „Aan dat laatste wordt continu gewerkt. We hebben een traject ingezet om onze monteurs op de laatste stand van de techniek te krijgen en te zorgen dat iedereen up-to-date kennis heeft van brand wet- en regelgeving. Bij camerasystemen gaan de ontwikkelingen heel snel. Ze worden steeds slimmer door de softwaretoepassingen die ervoor worden ontwikkeld. Ze herkennen kentekens en of iemand een denkbeeldige lijn overschrijdt. Ook worden steeds hogere beeldresoluties gepresenteerd. Het is een technische uitdaging om dat goed in een systeem te verwerken. Als je vandaag een type camera selecteert, is er na een half jaar al een opvolger in de maak. Wij hebben installaties die aan de nieuwste eisen voldoen.”

BOS BTC
HOGE ENG WEST 24 PUTTEN
088-0664413
WWW.BOSBTC.NL



MPEOPLE MAAKT HR-OPLOSSINGEN SIMPEL EN TOEGANKELIJK



Maarten van Panhuis: „MPeople verzorgt HR-administratie, geeft HR-advies en biedt projectmatige HR-oplossingen.”

HARDERWIJK – Maarten van Panhuis (42) uit Harderwijk is MPeople in juli gestart. Daarvoor was hij voor de helft eigenaar van Djops ZZPay, een onderdeel van Djops Uitzendgroep, dat zich in 2019 vestigde in Harderwijk. „Djops is gespecialiseerd in uitzenden en heeft daar de focus op. Echter merkte ik dat mijn enthousiasme meer zit in het alles rondom personeel te kunnen organiseren voor bedrijven via HR- en salarisoplossingen. In goed overleg met de mede-eigenaren van Djops ZZPay heb ik de keuze gemaakt om op eigen voet verder te gaan”, legt Van Panhuis zijn keuze voor MPeople uit.

PASSIE

„Het is mijn passie om HR-oplossingen simpel en flexibel toegankelijk te maken voor het MKB. Onze focus ligt op bedrijven tot 150 medewerkers. Zij hebben dezelfde wetgeving, plichten en risico's als de grote *corporate* bedrijven, die wel een eigen juridische en HR- afdeling hebben. Het MKB heeft die faciliteiten niet en vaak ook niet de mogelijkheden om deze te creëren. Deze faciliteiten gun ik hen wel en met MPeople bieden we het MKB dezelfde mogelijkheden. Wij zijn hun HR-administratie, maar dan extern. Door onze inzet kunnen ondernemers zich bezighouden met de dingen die zij leuk vinden. Door gebruik te maken van onze dienstverlening, zijn

ze ervan verzekerd dat alles rondom hun personeel goed geregeld is. Het kost hen veel minder geld en ze zijn er veel flexibeler en wendbaarder mee. De klant bepaalt wat hij zelf doet en wat hij uitbesteedt.”

HR-ADMINISTRATIE

Bij de bestaande medewerkers of als een medewerker nieuw in dienst komt, regelt MPeople alles rondom het personeelsdossier. „Dit beheren wij en als een tijdelijk contract afloopt, signaleren we dat op tijd en geven dit door aan de klant. Als een contract verlengd wordt, zorgen we dat het klaar ligt om getekend te worden. Ook de salarisadministratie kan volledig verzorgd worden. Als er verzuimbeheer nodig is, zorgen we in samenwerking met een arbodienst, dat alles georganiseerd wordt. Digitalisering is de eerste stap die door MPeople wordt gezet. „We werken met een portal, waar alles netjes digitaal is ingericht. Als het nodig is, hebben klanten altijd en overal toegang tot hun HR-omgeving. Ze worden op tijd op de hoogte gebracht van zaken.”

MPeople geeft HR-advies over nieuwe wet- en regelgeving, een extra beloning voor een medewerker, of over een vaststellingsovereenkomst. HR-projecten zijn o.a. een nieuw salarispakket, een

MPeople is sinds november 2020 gevestigd aan de Marie Curiestraat. Maarten van Panhuis en zijn team verzorgen de HR-administratie, geven HR-advies en bieden projectmatige HR-oplossingen voor bedrijven. „Wij organiseren alles wat nodig is rondom personeel. Wij zijn dé MKB-partner voor betaalbare en praktische HR-oplossingen.”

Maarten van Panhuis

**WIJ GUNNEN
ONDERNEMERS HUN
PASSIE DOOR INZET VAN
ONZE PASSIE**

opleidingsplan voor je personeel, het loongebouw doorlichten en een personeelshandboek. „Voor al deze werkzaamheden kan MPeople op projectmatige basis worden ingezet.”

MPeople bestaat uit een team van eigen mensen en werkt daarnaast met een netwerk van specialisten die worden ingezet op projectmatige basis. „Een flexibele schil van zelfstandige en strategische partners, welke expertise we kunnen inzetten waar nodig bij de klant.”

MPEOPLE
MARIE CURIESTRAAT 45 HARDERWIJK
085-4853510
WWW.MPEOPLE.NL



IN DEN HAAG OPKOMEN VOOR ONDERNEMERS IN DE REGIO

Voor de komende Tweede Kamerverkiezingen staat Peter de Groot op nummer 24 van de kandidatenlijst voor de VVD. De 40-jarige Harderwijker wil graag de regionale belangen vertegenwoordigen in Den Haag. „Ik besef als geen ander dat ondernemers in deze regio de drijvende kracht zijn van de economie.”

Peter de Groot

**HET GAT TUSSEN
DE OVERHEID EN
ONDERNEMERS MOET
GEDICHT WORDEN**

HARDERWIJK - Gedreven en resoluut zijn de eigenschappen die Peter de Groot typeren en waarmee hij ook de afgelopen jaren in de lokale politiek zijn standpunten met overtuiging kenbaar heeft gemaakt. De Groot wil winnen en is altijd scherp. Daarbij kijkt hij vooral ook om zich heen. „In 2009 ben ik getriggerd om de politiek in te gaan door het project Waterfront in Harderwijk. Daar wilde ik wat aan bijdragen omdat ik door mijn baan bij Strukton veel met projecten en organisatieontwikkeling bezig ben. Ik wilde de inwoners van Harderwijk beschermen tegen grote kostenposten en dat is in grote mate gelukt. Het project kon doorgaan en de kosten zijn niet afgewenteld op inwoners door lastenverhoging. Met de nieuwe boulevard is de spin-off voor recreatie, toerisme en ondernemers inmiddels gigantisch. We mogen er nu van genieten en dat

komt omdat we destijds met die verbeelding hebben doorgezet.”

Met inmiddels twaalf jaar ervaring in de lokale politiek - vanaf 2014 in de gemeenteraad en sinds 2017 als fractievoorzitter van de VVD - heeft De Groot mooie doelen gerealiseerd. „Ik wil de ondernemers kansen bieden en de ruimte geven om te ondernemen. Dit door regels en belemmeringen weg te nemen en bestemmingsplannen te verruimen. Dat zorgde voor flinke discussies in de raad, maar ik heb me er wel hard voor gemaakt. Typische voorbeelden zijn Bowling Harderwijk (Kolbaanweg), Kok Experience (Hoofdweg) en Dries van den Berg (Stephensonstraat) die zich daar konden vestigen. Je moet niet willen dat zulke ondernemers Harderwijk verlaten.”

Het betekent overigens geen blanco cheque; De Groot vindt dat ondernemer ook verplichtingen heeft en

moet nakomen. „Ik vind dat je als ondernemer ook zelf een bijdrage moet leveren.”

De Groot komt zelf uit een ondernemersgezin en werkte mee in het aannemersbedrijf van zijn vader. In zijn huidige baan bij Strukton heeft hij contact met veel MKB-bedrijven. „Ik ken de dynamiek en weet wat zij nodig hebben. Namelijk een overheid die ze stimuleert en ondernemen mogelijk maakt en niet in de weg zit door beperkende regels op te leggen. Ondernemers ervaren afstand met de politiek en het beleid en de werkelijkheid moeten dicht bij elkaar komen”, vindt De Groot.

Het maakt voor De Groot niet zoveel verschil of hij fractievoorzitter van de VVD is of straks vanuit de Kamer de regio kan vertegenwoordigen. „Als kamerlid kan ik voor een breder perspectief invloed uitoefenen. Lokaal heb ik wel invloed op een bestemmingsplan, maar niet op rijksregelingen van bovenaf. Mijn ambitie is op landelijk niveau bezig zijn met ondernemersklimaat, mobiliteit en infrastructuur. Zo kan ik meer ondernemers bedienen in deze rijke regio met veel (familie)bedrijven in prachtige sectoren. Ik besef als geen ander dat ondernemers in deze regio de drijvende kracht zijn van de economie en daarmee ook zorgen voor de banen en een aantrekkelijke regio om in te wonen. Mijn doel is deze sterke regionale economie behouden.”



Peter de Groot: „Ik wil de ondernemers kansen bieden en de ruimte geven om te ondernemen.”

VVD
PETER DE GROOT
06-41299930
WWW.VVD.N





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**



Dé VeluweZegel:

De goedkoopste postzegel met een bezorggebied in heel Nederland!

Ook voor de zakelijke markt! We hebben 90 inleverpunten op de Noordwest-Veluwe. De BTW is zakelijke aftrekbaar. U steunt toch ook lokaal? Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen.

Gemakkelijk te bestellen via www.VeluweZegel.nl

Wij bezorgen ook dit mooie magazine.