

STAD IN BEDRIJF

BUSINESSMAGAZINE: DE KRACHT VAN VERBINDEN



NOORDWEST VELuwe & RANDMEREN

MARTIN VAN DE KOLK

**KLANTENBINDING
IS DE KRACHT VAN
ELECTRO WORLD**

9

Bedrijfsmakelaar gericht op
relatie met de klant

Digitale zorginnovaties
structureel inbedden

p.13

GASTHEERSCHAP BIJ VAN MOSSEL
KIA HARDERWIJK

p.16



Chantal Drent: „Wij kunnen kwaliteit in afwerking van textiel bieden.“

TOPCLEANING OOK WASPARTNER VOOR DE ZORG

bovenged, Topcleaning haalt de containers met de waszak op, wast de kleding in de wasmachines en levert deze weer af bij de organisatie.

„Wij draaien kleinere volumes dan de grote wasserijen en kunnen daardoor meer aandacht besteden aan het textiel en het afmaken (strijken, persen) ervan. Zorgorganisaties vragen om onze specialismen en willen hun textiel zo goed mogelijk terugkrijgen. Wij kunnen die kwaliteit in afwerking bieden. Steeds meer zorgorganisaties brengen daarom hun textiel bij ons onder.“

HARDERWIJK - Stomerij Topcleaning krijgt steeds meer wasaanvragen van zorgorganisaties. Chantal Drent merkt dat de stomerij in coronatijd veel expertise kan laten zien.

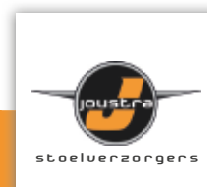
Dit begon vorig jaar met het desinfecteren van kleding van cliënten met een coronabesmetting.

„Deze coronawas werd gevolgd door het wassen en brandvertragend maken van gordijnen. Dat is een specialisme van ons.“

Ook een grote thuiszorgorganisatie in Gelderland heeft bij Topcleaning aangeklopt. Bij deze nieuwe dienstverlening krijgen hulpbehoevende cliënten een waszak van de thuiszorgorganisatie voor hun

Neem contact voor meer informatie over de diensten specifiek voor zorginstellingen.

TOPCLEANING
FAHRENHEITSTRAAT 50 HARDERWIJK
0341-414521
WWW.TOPCLEANING.NL



**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

MEDIA

Uw bedrijf en de media, hoe gaat dat samen? Hoe kunt u uw mensen, producten en diensten continu zichtbaar maken? Hoe weten uw prospects u te vinden en hoe krijg je *referral* partners? Een *referral* is iemand die jouw product of dienst aanbeveelt aan iemand anders, waardoor jij een verkoop kunt realiseren. Een *referral* kan een bekende zijn, maar ook een onbekend persoon. Bijvoorbeeld iemand die heel tevreden is over jouw dienstverlening of product, zonder dat je het zelf weet.

Wie in het bedrijf is het gezicht naar buiten en maakt een verdeling maken van uw producten en diensten? Waarmee onderscheidt uw bedrijf zich van de concurrent? Deze 'boodschappen' zijn belangrijk als u in contact komt met iemand van een mediabedrijf.

Mediamensen zijn nieuwsgierig, maar er is ook sprake van wederzijdse afhankelijkheid. 'Wij' willen een zo mooi en compleet mogelijk product neerleggen dat aansluit op de tijd en de bedrijven willen graag hun nieuws aan de markt vertellen.

Denk ook na wie bij het mediabedrijf u verder helpt. U hebt keuze uit vele manieren in de media: diverse kranten, branche bladen, online nieuwsbrieven. Kijk naar welke producten online en offline al een tijdje op de markt zijn. Met wie kunt u contacten opbouwen in goede en slechte tijden? Wie verstaat zijn vak? Dit alles brengt u verder in de groei en ontwikkeling van uw bedrijf en de zichtbaarheid naar buiten.

Kies per product of dienst welk mediumtype daar bij past. Hou consumenten- en zakelijke markt gescheiden. Het is een andere 'taal'. Zoek naar een medium bij je product dat gelijkgestemden om u heen plaatst. Plaats in het juiste Umfeld!

Al 28 jaar is mijn dagelijks werk ondernemers helpen met hun zichtbaarheidscampagne. Wilt u ook hulp bij het uitzetten van de juiste koers voor 2022? Ik vind het leuk u te leren kennen en met uw juiste mediakeuzes te helpen!

Veel succes in de laatste kwartaal van dit jaar. Tot week 50!

Corinne

Events:

18 november: "Op papier wordt alles mooier" bij WEDDING Nederland

10 januari: Nieuwjaarsreceptie bij de Veiligheidsacademie

8 maart: **25 Jarig bestaan Businessplatform Stad in Bedrijf** bij Bouw & Infrapark

ALS JE TEGEN DE HELE WERELD PRAAT HOORT NIEMAND JE



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



INTERVIEWS & EINDREDACTIE:
Marco Jansen | 06-41205202



FOTOGRAFIE:
Bo Borkus | 06-12768460



FOTOGRAFIE:
Erwin Winkelman | 06-14357660

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

Klantenbinding is de kracht

ELECTRO WORLD PUTTEN EN HARDERWIJK ZIJN
TWEË OP ZICHZELF STAANDE FILIALEN DIE HUN
EIGEN KOERS BEPALEN, MAAR VOOR DE ZAKELIJKE
MARKT WERKEN FRANCHISENEMERS MARTIN VAN
DE KOLK EN JOHAN VAN ROSSEM WEL SAMEN.

Franchisenemers Johan van Rossem en Martin van de Kolk voor de nieuwe vestiging van Electro World in Harderwijk.



Van Rossem en Van de Kolk gaan samenwerken bij bezorgen en installeren.

PUTTEN/HARDERWIJK – In 2016 is Puttenaar Johan van Rossem voor zichzelf begonnen als zelfstandig Electro World ondernemer. 17 november bestaat de vestiging in Putten vijf jaar en Van Rossem (55) kijkt terug op een succesvolle tijd. „Electro World is een formule die veel service verleent. Klantenbinding en persoonlijke aandacht is de kracht. Zeker de oudere generatie – een grote doelgroep in Putten – ontzorgen we in de praktijk heel veel. Onze reviews zijn super hoog: ik ben in maart 2021 door Indebuurt Randmeren zelfs uitgeroepen tot beste ondernemer van Putten, Ermelo en Harderwijk”, meldt Van Rossem trots.

Hij en plaatsgenoot Martin de Kolk (47) kennen elkaar van hun gezamenlijke tijd bij Scheer & Foppen. Van Rossem heeft 30 jaar ervaring als filiaalmanager, hoofdzakelijk in Putten. Van de Kolk runde achter-eenvolgens filialen in Barneveld, Kampen en Epe. Nu zijn ze collega franchisers bij Electro World. Van de Kolk opende op vrijdag 8 oktober een vestiging in Harderwijk. „Een centrale plek die in de groei is door nieuwbouw, zowel bij de consumenten- als bedrijvenmarkt. Harderwijk kijkt over het water naar Zeewolde en heeft een groot werkgebied met Hierden, Hulshorst en deels Ermelo. Het is een strategische keuze om hier te gaan zitten.”

MKB EN INSTELLINGEN

Electro World richt zich ook op de zakelijke markt en dan vooral het midden- en kleinbedrijf. „Dit doen we met name met inbouwapparatuur van Bosch, Miele en Liebherr: vaatwassers, koelvriescombinaties, ovens en magnetrons, afzuigkappen en inductiekookplaten. We plaatsen deze bij bedrijven, bejaardentehuizen en zorginstellingen”, vertelt Van de Kolk. Elk bedrijf met een kantine of pantry, van productiebedrijf tot advocatenkantoor is in principe een zakelijke klant. Van Rossem: „We hebben koffiezetapparaten, zoals de volautomatische espressomachines van het Zwitserse merk Jura (Putten) en het Italiaanse merk De Longhi. Interessant voor het midden- en kleinkantoor. Kwaliteit en service aan huis zijn belangrijke aspecten. Deze machines vergen weinig onderhoud, zijn robuust en betrouwbaar. De zakelijke klant is niet moeilijk, maar wil het wel goed geregeld hebben. Wij staan achter de producten en de merken waar we ervaring mee hebben.”

Electro World Harderwijk gaat zich meer toeleggen op de Apple producten. „MacBooks, iMacs worden veel gebruikt in de zakelijke markt en deze regio kent nog weinig bedrijven die zijn gespecialiseerd in Apple. We hebben inbouw audiospeakers voor in wachtruimtes en kantines van de premium merken Denon en Bower & Wilkins (B&W).

Electro World Putten is Sonos dealer. Deze soundbars worden niet verkocht in Harderwijk, maar kunnen door de samenwerking met 'Putten' wel worden geleverd.

Van de Kolk: „Als je een bepaald product niet in je assortiment hebt, kun je elkaar daarbij helpen. Ook kunnen we er een extra bus bij pakken om een grote order snel te leveren. We hebben allebei een groot zakelijk netwerk – ik in de omgeving Harderwijk en Johan in de regio Putten – en een brok aan kennis en ervaring om te delen, dus bundelen we de krachten bij bezorgen en installeren.”

Martin van de Kolk

WE BUNDELEN DE KRACHTEN VOOR DE ZAKELIJKE MARKT

BRUIKLEEN

Bij een ad hoc probleem handelt Electro World zo snel als mogelijk. Van Rossem: „Bij een kapotte vaatwasser of koelkast lossen wij het probleem op en geven een vervangend apparaat in bruikleen. Ik pak een koelkast of vaatwasser uit het magazijn, breng het langs en sluit het aan. In deze periode zijn nieuwe vaatwassers vaak moeilijk leverbaar.”

Van de Kolk: „Dit komt doordat veel chips die in deze apparaten zitten, nu niet leverbaar zijn. Metalen zijn duur geworden, daar hebben veel branches mee te maken. Men verwacht dat dit pas eind 2022 weer op het niveau is van voor corona. Wij waarborgen de continuïteit, waarbij elke klacht een kans is.”

SMEEPOORTSTRAAT 26 HARDERWIJK 0341-230768

DORPSSTRAAT 68 PUTTEN 0341-745710

WWW.ELECTROWORLD.NL





Veiligheidsacademie
NOORDWEST-VELUWE

UW INNOVATIEVE PARTNER IN VEILIGHEID

Trainingen

Advies

Maatwerk

veiligheidsacademienwv.nl



Landstede Groep



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

DECK THE HALLS

Ik geloof dat ik al eens eerder heb benadrukt hoe wild ik ben van kerst en nu het einde van het jaar nadert kan ik het niet laten toch nog eens aan te geven dat, wanneer dit magazine uitkomt, het nog maar ongeveer 50 nachtjes slapen is tot kerst. Daar word je toch dolgelukkig van?

Dat het bijna kerst is betekent echter ook dat het einde van het jaar in zicht is. Je zult wellicht weleens meegekregen hebben dat je accountant in maart de WKR verantwoording opneemt in de loonaangifte van periode 2, maar als het jaar eenmaal voorbij is, is er nog maar heel weinig dat je aan de WKR kunt doen, behalve dan hier een nette vastlegging van maken natuurlijk. Berg die kersttrui dus nog maar heel even op, we gaan het eerst even samen over de WKR hebben.

De WKR (werkkostenregeling) is een regeling onder de loonbelasting welke in het leven is geroepen om het belasten van personele verstrekkingen eenvoudiger te maken. Ik ken maar weinig mensen die de WKR ook echt eenvoudig vinden, maar het idee was leuk.

Binnen de WKR wordt gebruik gemaakt van een zogenaamde vrije ruimte, waarbinnen je onbelast personeelsverstrekkingen kunt doen. Deze vrije ruimte bedraagt in 2021 3% van je totale loonsom over de eerste € 400.000,- en 1,18% over het meerdere. Verstrekkingen die binnen deze vrije ruimte vallen zijn bijvoorbeeld bonussen, bedrijfsuitjes buiten de deur en kerstpakketten (kerst, daar is ie weer!).

In deze tijd van het jaar is het zaak om even de balans op te maken en voor je zelf na te gaan of je nog wat over hebt in je vrije ruimte of dat je er misschien wel over heen gaat. Een overschrijding van je vrije ruimte kost je 80% eindheffing, dus zit je al redelijk aan de max? Overweeg dan eens om je personeelsuitje uit te stellen naar januari. Heb je juist nog wat over? Je zou dit dan kunnen besteden aan een dertiende maand, of een kerstbonus bijvoorbeeld 🤔...

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, Anssens en Henra en ons eigen merk Hoka. Voor iedere professional of particulier die kwaliteit weet te waarderen, hebben wij een passende aanhangwagen. Maar ook voor paardentrailers en maatwerk is Van der Horst uw adres!



(HOKA)

HENRA

VAN DER HORST
AANHANGWAGENS

HULCO

ANSENS

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

#voorwiekwaliteitwaardeert!

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



LEVERANCIER MET PASSIE VOOR KOFFIE



Teus Veldhuizen (links) en Job van Vliet voor de koffiebuis en het pand van JouvKoffie.

Vanuit Barneveld is JouvKoffie een Veluwe koffieleverancier voor het MKB die 'de lekkerste koffie' naar de werkplek wil brengen. Oprichter Job van Vliet: „JouvKoffie is dé koffieleverancier met passie voor jouw koffie.”

Job van Vliet

**EEN GOEDE KOP
KOFFIE GEEFT MENSEN
DE ENERGIE VOOR
HUN WERKDAG**

BARNEVELD – Job van Vliet is oprichter van JouvKoffie, waarmee hij op 1 maart 2020 is gestart. Zijn keuze om opnieuw in de koffie te beginnen komt voort uit de liefde voor het product en een warm hart voor mensen. „Een goede kop koffie geeft mensen de energie voor hun werkdag. Wij willen graag de koffievoorziening van bedrijven verzorgen. Ik vind het geweldig om blij gezichten te zien als we de koffie weer komen leveren. Het is toch een beetje de smeerolie van het bedrijf en zijn medewerkers.” Van Vliet werkt ruim een jaar samen met bedrijfsleider Teus Veldhuizen, die 10 jaar ervaring meebrengt uit een eerdere carrière in koffie. Hij is het eerste aanspreekpunt voor alle koffie gerelateerde vragen. Het team is sinds kort uitgebreid met directeur Kees van Es. Hij is vanaf 1 november mede-eigenaar geworden en zal JouvKoffie via zijn bedrijf in schoonmaakartikelen verder promoten in de regio.

JouvKoffie verzorgt de koffie van MKB bedrijven: van de koffieautomaat tot de producten voor de koffieautomaat en ook de bijproducten, zoals thee, soep en bekertjes. Dit zorgvuldig gekozen assortiment breidt nog steeds uit met verrassende producten. De koffieadviseurs hebben professionele kennis en ervaring, zijn no-nonsense en houden van aanpakken. „Wij leveren aan bijvoorbeeld productiebedrijven op de Veluwe. Dat zijn veelal 'doebedrijven' en dat past ook bij ons zelf.” Om de juiste keuze te maken, worden klanten uitgenodigd in de showroom in Barneveld, waar verschillende smaken geproefd kunnen worden uit de diverse koffieautomaten binnen het assortiment. Ook zijn de producten in de webshop te bestellen. „We hebben drie soorten bonenkoffie voor de milde tot sterke drinker. Daarnaast hebben we voor productiebedrijven een vriesdroogkoffie in drie smaken:

een snelle bak koffie van goede kwaliteit. Ook worden hier de machines gerepareerd als het ter plaatse echt niet lukt.”

JouvKoffie wil 'klein zijn en groot doen'. Van Vliet: „Voor de toekomst willen we graag een compacte regio bedienen, zodat we door persoonlijk contact de klant op nummer één kunnen blijven zetten. We garanderen een snelle levering op werkdagen binnen 24 uur en lossen storingen binnen 24 uur op. Reparatie en onderhoud voeren we zelf uit. Service en onderhoud op de koffiemachine zijn gratis bij afname van de producten, mits er een werkend waterfilter is geïnstalleerd. We rekenen geen voorrijkosten of bezorgkosten. Volledig klaarstaan en maximaal meedenken is onze kracht. Loop gerust eens binnen of maak een afspraak met Teus of Kees.”

WESSELSEWEG 35
3771 PA BARNEVELD
0342-224000
WWW.JOUWKOFFIE.NL



Heerlijk Harderwijk Kadotip

HANZE
STAD
HARDERWIJK



*Wat geef
jij kado
deze december-
maand?*



De Heerlijk Harderwijk Kadobon, leuk om te geven, nog leuker om te krijgen!

Met de bon steun je de lokale ondernemers en draag je bij aan de promotie van de stad. De ontvanger kiest zelf zijn kado, dat is toch leuk krijgen.

Juist voor bedrijven is de kadobon een mooie aanvulling op het kerstpakket. Inmiddels accepteren al ruim 100 deelnemende winkels en horecabedrijven de bon.

Dus koop lokaal, het nieuwe normaal!

De bonnen zijn, inclusief mooie kado-envelop, verkrijgbaar bij het Toeristisch Informatie Punt (TIP) in het "Oude Stadhuis" op de Markt.

Meer weten?

coordinator@heerlijkharterwijk.nl of
telefonisch: 06 43 23 40 10.



Heerlijk Harderwijk!

BEDRIJFSMAKELAAR GERICHT OP RELATIE MET DE KLANT

Suzanne Hagenbeek is in 2019 begonnen als zelfstandig bedrijfsmakelaar en taxateur. Eerst vanuit huis, sinds juli 2021 ontvangt ze haar klanten in een pand op een zichtlocatie aan de Luttekepoortstraat.

Suzanne Hagenbeek

IK ADVISEER ONDER- NEMERS BIJ HUN VAST- GOEDPORTEFEUILLE



Suzanne Hagenbeek: „Belangrijk vind ik het klantcontact en een langdurige relatie met de klant.”

HARDERWIJK - Hagenbeek heeft al 18 jaar ervaring in de bedrijfsmakelaardij, waarvan 15 jaar bij een Harderwijks kantoor. Het was tijd om haar eigen pad te volgen, volgens eigen inzicht.

Over haar visie zegt de Harderwijkse (45): „Een heel belangrijk aspect vind ik het klantcontact en een langdurige relatie met de klant. Het is bij mij niet eenmalig bezig zijn met stenen en wat dat mag kosten. Een goede klik met de relatie is belangrijk, dat je over hetzelfde denkt qua standaarden en normen. Mijn klanten zijn met name regionale beleggers. In een grote vastgoedportefeuille kan van alles gebeuren. Panden die aangekocht of verkocht worden of leegkomen en weer verhuurd worden. Als je een bedrijfspand wilt kopen, heb je een taxatie nodig voor de bank. Er is altijd wat te doen, dus het contact is frequent. Ik wil gericht met de klant bezig zijn.”

Ook bedient Hagenbeek lokale ondernemers in

Harderwijk en de regio Noordwest Veluwe en de Flevopolder regio Zeewolde. „Bedrijven krimpen of groeien. In de coronatijd zie je dat minder mensen op kantoor werken. Er ontstaan bijzondere situaties waardoor bedrijven willen verhuizen naar iets groters of kleiner. Ik denk mee in het groeiproces waarin het bedrijf zich bevindt. Veel beleggers en ondernemers zijn al jaren klant bij mij. Ook vind ik het leuk om relaties aan te gaan met nieuwe klanten.”

Als bedrijfsmakelaar bemiddelt Hagenbeek bij aankoop, verkoop en verhuur van panden. Ook doet ze bedrijfntaxaties en portefeuillebeheer. Ze is met name actief in de regio maar kan in principe - in tegenstelling tot woningmakelaars die hun eigen werkgebied hebben - landelijk werken. „In deze tijd is er veel schaarste: er is weinig beschikbaar en weinig te koop. Veel mensen willen een bedrijfspand kopen. Als ondernemer is dat een lastige zoektocht. Van zoeken tot formaliseren met de gang naar de

notaris is een traject dat maanden kan duren. Door mijn netwerk, ervaring en kennis van de markt weet ik wat een klant wil en wie er eventueel gaat verhuizen. Winkeliers in het centrum en ondernemers op industrieterreinen adviseer ik door mijn kennis van de regio waar je moet zitten qua bereikbaarheid en zichtlocatie. Ik ga met gemeentes om de tafel over de mogelijkheden om grond uit te geven. Ook werk ik samen met collega's in de bedrijfsmakelaardij. Dan kan je soms net wat sneller bemiddelen in verkoop en verhuur.”

HAGENBEEK VASTGOED
LUTTEKEPOORTSTRAAT 138 HARDERWIJK
0341-496518
WWW.HAGENBEEKVASTGOED.NL



GROEICAFÉ 'TAAL IS DE MOTOR VAN DE ECONOMIE'

Het GroeiCafé in het nieuwe theater van Bouw & Infra Park was een avond met inspirerende sprekers die de deelnemers aanzetten tot nadenken over taalontwikkeling op de werkvloer. De avond was geïnitieerd door Landstede Groei Opleidingen samen met de bedrijvenkringen van Harderwijk, Ermelo, Putten en Zeewolde.

REGIO - De ruim vijftig aanwezigen kregen van presentatrice Henny Blokhuis een divers programma voorgeschoteld. Tussendoor kon men quizvragen beantwoorden met de Mentimeter op de telefoon. Stadsdichter Henk Ruiter sloot af met een tijdens de avond geschreven gedicht.

REDDER IN NOOD

Taalprofessor Maurice de Greef uit Vught is als leerstoelhouder verbonden aan de Vrije Universiteit in Brussel. Tijdens zijn onderzoek constateerde hij bij veel werknemers taalproblemen. „Taal is vaak een blokkerende factor als je van beroep wilt switchen. Taal kan de redder in nood zijn en ook op latere leeftijd volgen veel mensen nog een taaltraject. Eén van de beste plekken daarvoor is de werkvloer, maar door angst en schaamte dat zit nog niet in de Nederlandse cultuur. Bij een probleem in het dagelijks leven zetten ze de stap vaak wel bij de huisarts, het ziekenhuis of de gemeente.” De Greef vervolgde: „Bedrijven investeren vaak wel in opleiding voor een nieuwe machine of nieuw cliëntdossier, maar niet in een taaltraject. Maar taal is essentieel om de veiligheidsregels op de werkvloer te kunnen lezen.” Investeren in een taaltraject geeft rendement: „Medewerkers worden gezonder, productiever en werken efficiënter. Ze maken minder fouten en zijn positiever over hun werk. Ze zijn gelukkiger en hun positie op de arbeidsmarkt verbetert.”

Ook een filmpje van Spuiterij Van Brummelen in Zeewolde illustreerde het belang van taal. Het bedrijf heeft zeven arbeidsmigranten in dienst. „Taal is belangrijk omdat taken uitgelegd moeten worden, vanwege risico's en veiligheid. In drukke tijden gaat de communicatie vaak in het Engels, maar het werk gaat efficiënter als het in het Nederlands wordt uitgelegd. Ook verkleint dat de kloof tussen Nederlanders en arbeidsmigranten.”

NOOIT AANNAMES

Bij Kolmer Elektromotoren in Putten is communicatie de sleutel. „Wij hanteren het zes ogen principe op alles wat we doen. Als er iets fout gaat in een proces is dat 9 van de 10 keer te wijten aan gebrekkige communicatie”, weet directeur Martijn Stoffelsen. Om te begrijpen wat jij zegt is taal heel belangrijk, stelde hij. „In de techniek heeft elke punt, komma en getal een betekenis. Snap je dat niet, dan kan de uitwerking totaal anders zijn. Daarom moet je nooit de aanname doen dat de ander het denkt te begrijpen. Check dat met een controlerende vraag. Daar moet je de tijd voor nemen”, gaf Stoffelsen een tip. Van de 27 medewerkers zijn er enkele anderstalig. Een Poolse medewerker volgt een taaltraject via Landstede Groei Opleidingen om zijn woordenschat te vergroten, zich te kunnen uiten in het Nederlands en de cultuur te begrijpen. „Hij wilde niet dom overkomen en durfde geen 'nee' te zeggen. Hij zei altijd



Het Taalcafé werd georganiseerd door Landstede Groei Opleidingen.



Taalprofessor Maurice de Greef.



Bij vertrek was er een attentie voor de deelnemers.



Özcan Akyol wist te boeien met zijn levensverhaal.

'ja', ook als hij iets niet kon of wist. In Oost-Europa is er een sterke hiërarchie: je zegt geen 'nee' tegen een leidinggevende. Jij kan het irritant vinden als iemand je niet begrijpt, maar de ander kan het ook moeilijk vinden om zich te uiten. Verdiep je daarom in elkaars cultuur om het optimale uit je medewerker te halen. Voor hem geldt: als hij een vakspecialist wil worden, moet hij de taal leren."

TAAL ALS KRACHT

Schrijver, columnist en programmamaker Özcan Akyol wist het publiek te boeien door op humoristische wijze zijn levensverhaal te vertellen. Taal was aanvankelijk zijn beperking, maar hij maakte er zijn kracht van. Zijn ouders genoten nooit onderwijs en omdat ze analfabeet zijn werd Eus als kind nooit voorgelezen. Toen hij in de Raambuurt in Deventer kwam wonen, was Turks thuis en op straat de voer-

taal. Akyol leerde Nederlands door de vele uren tv kijken en het radioprogramma dat hij luisterde als hij niet kon slapen. Ondanks een goede citotoets en een advies voor atheneum kwam hij op de mavo terecht, wat hem makkelijk af ging. Hij ontspoorde echter als tiener; zijn eerste - en enige - inbraak was in de bibliotheek in Deventer. De kanteling in zijn leven kwam tijdens zijn gedwongen verblijf in de gevangenis in Scheveningen. Een cipier zag het in hem zitten en liet hem boeken lezen van de bajesbibliotheek. „Ik ging de betekenis van moeilijke woorden opschrijven om mijn woordenschat op te krikken en kwam via boeken in aanraking met taal en andere personages." Als Turkse jongen uit de sociale onderklasse wilde hij schrijver worden en zijn levensverhaal laten zien. Zijn talent viel op tijdens een studie journalistiek. Zijn twee romans werden bestsellers en hij heeft nu zijn eigen tv- en radioprogramma. Akyol weet het zeker: „Als ik niet was gaan lezen of onderwijs had gevolgd, was het anders met mij afgelopen." De boodschap van zijn inspirerende verhaal luidde: „Het is nooit wat het is, er zit altijd wat achter."

Martijn Stoffelsen

ALS JE EEN VAKSPECIALIST WILT WORDEN, MOET JE OOK DE TAAL LEREN

Reinald van Ommen was aanwezig als voorzitter van de bedrijvenkring Ermelo. Als directeur van LooHorst is hij geïnteresseerd in het thema taal. „Dit

is essentieel om een trede hoger te komen op de veiligheidscultuurladder. Taal is nodig om veiligheidsmaatregelen en afspraken op alle niveaus te laten landen. Toch was ik lichtelijk verrast en ga morgen eens met de bedrijfsleider na of taal een oplossing kan zijn voor wat problemen. Sommigen zou dit kunnen helpen verbetering van hun persoonlijke situatie."

Landstede Groei Opleidingen is nu twee jaar actief in omscholing en bijscholing. „We willen opleiden met lef en een leven lang ontwikkelen", sprak opleidingsadviseur Anke van Vliet. Beleidsmedewerker en relatiebeheerder Corry Mosterd liet weten dat taalonderwijs onder de volwassenen educatie valt. „Iedereen heeft met taal te maken, dat is de motor van de economie. Het taalakkoord ondersteunt ondernemers bij wat ze binnen hun bedrijf kunnen doen met dit thema. Dit GroeiCafé is de eerste van een reeks. Voor mij is de avond geslaagd als we met elkaar (onderwijs, overheid en bedrijfsleven) de stap in ontwikkeling van taalvaardigheid maken en de bewustwording op gang komt."

Meer weten over de training Techniek: informeer bij taalexpert Corry Mosterd.

LANDSTEDEN GROEI OPLEIDINGEN
088-8507971
INFO@GROEIOPLEIDINGEN.NL
WWW.GROEIOPLEIDINGEN.NL



GEWOON GOEDE WEBSITES



Jacco Bronkhorst: „Al pratende kom je op leuke ideeën.”

HARDERWIJK - Gewoon een goede website voor een eerlijke prijs. „Met jouw verhaal en onze ervaring bouwen we samen aan de beste website voor jouw bedrijf. Ik houd van begrijpelijke taal. Eenvoudig, maar niet simpel”, aldus Jacco Bronkhorst van Refreshed Webdesign.

Refreshed Webdesign biedt ontwerp, ontwikkeling, lokale vindbaarheid en onderhoud. Jacco Bronkhorst staat voor gemak, persoonlijk contact, in de buurt, goede service en een eerlijk advies. Na drie jaar met Peter Baron als compagnon is Jacco (42) sinds januari zelfstandig verder gegaan met Refreshed

Webdesign. „Ik houd er van om samen met de klant een traject in te gaan en spreek het liefst af op de werkplek van de klant. Zo krijg ik een goede impressie van de klant en zijn bedrijfsvoering. Ik vertaal hun diensten naar een heldere en duidelijke website en stimuleer mensen om daar zelf ook goed over na te denken. Al pratende kom je op leuke ideeën.”

Refreshed werkt met Wordpress templates; een visueel systeem waar de klant zelf makkelijk foto's en teksten in kan toevoegen. „Wat je verandert, zie je direct en ik kan hierdoor de prijs ook toegankelijk houden. Ook bied ik website onderhoud strippenkaarten.”

REFRESHED WEBDESIGN
MIDDENLAAN 3 HARDERWIJK
06-25043414
WWW.REFRESHED.NL



Specifiek advies voor elke wens

Gewoon goud: de 4 G's van Oudholland

- Groot assortiment voor o.a. kantoor, garderobe, magazijn, werkplaats, school of thuiswerkplek
- Gegarandeerd topkwaliteit
- Gratis advies, gratis levering, gratis montage
- Gigasnelle levertijden

Kom kijken, kennismaken, voelen en ervaren!
Van harte welkom in onze showroom in Elburg.

Oudholland
specialist in Kantoor- en bedrijfsmeubelen

www.oudholland.nl

**DE
BEDRIJFSWAGEN
ADVISEURS**

**all-in
lease
actie**

Renault Express	290,-
Volkswagen Caddy	330,-
Citroën Jumpy L1	320,-
Peugeot Expert L2	330,-
Opel Vivaro-e elektrisch L3	490,-
Volkswagen Transporter L1	390,-
Ford Transit Custom L2	420,-
Mercedes-Benz Vito L2	430,-
Renault Master L2H2	480,-
M.A.N. TGE L3H2	490,-
Fiat Ducato bakwagen	710,-

prijzen per maand

O.b.v. 5 jaar, alle looptijden en kilometrages mogelijk.
Inclusief onderhoud, reparaties, verzekering, houderschapsbelasting, hulp bij pech, afschrijving en rente.

Advies met lading
debedrijfswagenadviseurs.nl

0341 74 14 01 / 06 211 028 38
info@debedrijfswagenadviseurs.nl



DIGITALE ZORGINNOVATIES STRUCTUREEL INBEDDEN

Al decennia lang wordt gezegd dat ICT in de zorg veel kansen en mogelijkheden biedt. Er valt veel winst te behalen in de kwaliteit van de zorg, er zijn minder mensen nodig en het kan goedkoper. Maar tussen die beloftes van E-Health en digitale innovaties in de zorg en wat er in werkelijkheid is gerealiseerd zit een enorme kloof.



Lector Marike Hettinga: „Ons onderzoek heeft zorg, technologie en business als invalshoeken.“

ZWOLLE - Daarom heeft Windesheim in 2008 het lectoraat ICT-innovaties in de Zorg opgericht. Het lectoraat richt zich op die kloof en onderzoekt de bottlenecks waar het mis gaat. „Hoe komt het dat er zo weinig structurele inbedding is? Die vraag onderzoeken we multidisciplinair vanuit drie invalshoeken: zorg, technologie en business. We laten ook studenten meedraaien in de projecten”, vertelt lector Marike Hettinga.

Het onderzoeksperspectief Smart & Connected ontwerpt en ontwikkelt nieuwe technologieën, waarin o.a. data en kunstmatige intelligentie (machine learning) worden toegepast. „In dit onderzoeksperspectief zijn we veel bezig met sensoren die data verzamelen: hartslagmeter, bewegingssensor, continue glucosemeters om bloedsuiker bij diabetes te meten. De data wordt overgebracht naar de zorgsystemen en geanalyseerd om zo de zorg te verbeteren. We proberen in ons onderzoek altijd de gebruikers te betrekken. De technologie ontwerpen en ontwikkelen we samen met patiënten, cliënten en zorgprofessionals. Als voorbeeld: voor een bedrijf opgericht door twee slechtzienden mannen ontwikkelen we technologie voor een gerobotiseerde blindegeleiding. Een project is de ontwikkeling van games met VR (virtual reality) voor de revalidatie instelling Vogellanden in Zwolle. Leuke games die oefeningen simuleren om te kunnen revalideren.”

Innovatie & Zorgpraktijk is het onderzoeksperspectief vanuit de zorgkant om te kijken wat ICT-innovaties betekenen qua werkprocessen en -patronen voor de zorg. „De technologie heeft invloed op de manier van werken. Als voorbeeld: bij het project Beeldcommunicatie in de GGZ zagen we in ons onderzoek dat zorgprofessionals videobellen op verschillende manieren inzetten in de geestelijke gezondheidszorg die zij bieden. Ze praten er onderling niet over en leren ook niet van elkaar. We hebben in dit project verschillende dilemma's verzameld en daar animaties van laten maken. GGZ-professionals kunnen die bekijken, met elkaar bespreken om meer na te denken over videobellen met een cliënt. Ze kunnen van elkaar leren en reflecteren.”

Marike Hettinga

**WE WERKEN GRAAG
SAMEN MET BEDRIJVEN
IN DE REGIO**

Business & Implementatie is de derde invalshoek die zich richt op de structurele financiering van ICT-innovaties voor de zorgpraktijk. „Innovaties

beginnen vaak in projectvorm, met een tijdelijke subsidie. Vaak is het dan moeilijk om de overgang naar structurele financiering te realiseren. Zo zijn niet alle MKB-bedrijven goed op de hoogte hoe financiële stromen lopen in de zorgsector en hoe je na een projectfase financiering kunt krijgen. Die hoeft niet altijd via de zorgverzekeraar te lopen; het kan ook dat patiënten zelf betalen of dat zorgorganisaties bepaalde toepassingen financieren. Om o.a. mkb'ers te ondersteunen hebben wij vijf verschillende innovatieroutes in kaart gebracht die leiden tot verschillende vormen van structurele financiering.”

Het lectoraat heeft als opdracht praktijkgericht onderzoek laagdrempelig en dichtbij partners en belanghebbenden te brengen. Het liefst werkt het lectoraat dan ook samen met de regio. „Bedrijven die bezig zijn met digitale innovaties voor de zorg en vragen hebben op technisch gebied of structurele financiering of gezamenlijk onderzoek willen doen, kunnen altijd bij het lectoraat aankloppen.”

HOGESCHOOL WINDESHEIM
ICTINNOVATIES-ZORG@WINDESHEIM.NL
WWW.WINDESHEIM.NL/LECTORAAT-ICT-INNOVATIESINDEZORG



NOSTALGISCHE SFEER MET DE TECHNIEK VAN NU

Restaurant Joris in Nunspeet is al ruim 20 jaar klant bij Bos BTC. Toen eigenaren Pedro Bruijnes en zijn zus Ada in februari een nieuwe locatie vonden, lieten de Nunspeetse ondernemers de beveiliging, telefonie en internet ook in het nieuwe pand door het Puttense bedrijf uitvoeren.

NUNSPEET – Restaurant Joris is sinds 2004 van Pedro Bruijnes en zijn zus Ada. Vanwege een tunnel onder het spoor die de gemeente Nunspeet in 2023 wil gaan aanleggen, werden zij gedwongen na te denken over een verhuizing. Lang leek dat een locatie bij het Transferium te worden, tot buurman Cornel Weerheim besloot afstand te doen van zijn zalencentrum Pineta. „Wij waren geïnteresseerd en konden het overnemen. De heer Ruud Thonhauser, de oprichter van Joris in 1979, is ook nog betrokken geweest. Hij en wij wilden graag de karakteristieke sfeer van Joris terug laten komen, zo moest er weer een kinderkamer in komen. Hij is op 6 december overleden, maar wist gelukkig waar we terechtkomen. We zijn blij met de locatie; we schuiven een stukje op maar zijn nog steeds de eerste die je over het spoor tegenkomt”, vertelt Bruijnes.

Pedro Bruijnes

ONZE ERVARING MET BOS BTC IS BETROUW- BAARHEID EN SNELLE SERVICE

Oud-eigenaar Thonhauser was al meer dan 20 jaar klant bij Bos BTC en de huidige eigenaren hebben de relatie voortgezet. Nadat in februari het pand was aangekocht, was de eerste vraag om de inbraakbeveiliging en het doorschakelen van het alarmsysteem naar de meldkamer over te nemen. Daarna kwam de verbouwing, er kwam o.a. een kinderkamer en een nieuwe ingang. „Op basis van dit plan hebben

we inbraakdetectoren op andere plekken geplaatst. Ook de brandmeldinstallatie is aangepast aan de nieuwe indeling. Dit is gefaseerd gedaan; nu komt de laatste fase met internet (WiFi) en telefonie”, vertelt Christof Timmer. Als accountmanager bij Bos BTC begeleidt hij het project.

Met de wensen van de eigenaren heeft Timmer contact opgenomen met de firma Eijsink, leverancier van de software en de systemen. Daarbij heeft Bos BTC een coördinerende rol en door het directe contact met Eijsink hebben de horecaondernemers geen omkijken naar technische details. Timmer: „Eijsink is leverancier van de software, de server-omgeving, het kassasysteem en de handhelds. De WiFi-structuur, de bekabeling en de aansluiting komen voor onze rekening. Wij zorgen dat het internet in het hele pand van voldoende sterkte is. Goede gesloten WiFi voor het kassasysteem en een open WiFi voor de gasten.”

In plaats van geschreven bonnetjes die naderhand in de computer worden ingevoerd, wordt nu de bestelling via een handheld opgenomen en via de WiFi doorgevoerd naar de keuken en verwerkt in de server. Het was voor Bruijnes duidelijk dat ze dit door Bos BTC wilden laten doen. „Vanwege de goede ervaring, de betrouwbaarheid dat na oplevering alles functioneert. En als er een serviceaanvraag is, het gelijk dezelfde dag opgelost.”

Timmer: „Bos BTC kan een breed dienstenpakket bieden met integratie van beveiliging, internet en telefonie. Het complete pakket kunnen wij ontzorgen.”



Pedro Bruijnes en Christof Timmer bij het bedieningspaneel van het inbraaksysteem geïnstalleerd door Bos BTC.

BOS BTC
HOGE ENG WEST 24 PUTTEN
0341-360555
WWW.BOSBTC.NL



ONDERWIJS EN HORECA LEIDEN SAMEN OP

Met een bevlogen docententeam werkt Landstede MBO intensief samen met de horeca in de regio. Het mes snijdt aan twee kanten. De horeca krijgt frisse input van studenten, het onderwijs krijgt de innovatie uit het werkveld mee.

HARDERWIJK – Van cafetaria tot twee sterren restaurant en alles wat daar tussen zit: je kunt in Harderwijk fantastisch eten. Volgens Koos Brochard, eigenaar van Chez Brochard, heeft de stad een groot en divers horeca-aanbod om het vak te leren. „Een netwerk dat onderling goed samenwerkt en aansluit, zodat je studenten kunt doorsturen naar elkaar. Ze zijn hier één jaar, daarna gaan we op zoek naar een passend bedrijf voor de volgende stap om nieuwe dingen te leren. Leerlingen hebben nu de luxe om te kiezen waar ze willen gaan werken. Er zijn in Harderwijk en de regio veel mogelijkheden. We leiden samen op voor de branche.”

Ricardo van de Mheen, chefkok bij Hotel Baars, heeft dezelfde ervaring. „Jongens en meiden die hier komen, nemen bagage van een ander bedrijf mee naar ons. Door die frisse input leren wij ook van hen. Dat maakt het leuk om met leerlingen te werken.”

Het onderwijs is nauw betrokken. Van de Mheen en Brochard werken al ruim vier jaar samen met Landstede MBO. Cora van der Heijden, instructeur horeca-opleidingen van het ROC, vindt het ‘heel belangrijk’ om het werkveld erbij te betrekken. „Examens die normaal op school werden gemaakt, worden nu in het bedrijfsleven afgenomen. Dit gaat om profieldelen als menu engineering en het instrueren van nieuwe medewerkers en ook voorraadbeheer.”

Koos geeft gastlessen op school; Ricardo heeft examens afgenomen. De vakmensen uit de horeca zijn erkend leermeesters en hebben een training tot praktijkbeoordelaar gevolgd. Chez Brochard en Hotel Baars/Kasteel De Essenburgh zijn erkend leerbedrijven voor de SBB (Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven). Koos: „Wij hebben



Instructeur Cora van der Heijden, leermeesters Koos Brochard en Ricardo van de Mheen bundelen theorie en praktijk.

Koos Brochard

LEREN IN DE PRAKTIJK MAAKT HET VERSCHIL

de passie en de kennis in huis om ons mooie vak over te brengen op de leerling. Studenten kunnen bij ons uitvoeren wat ze op school moeten leren. Ik vind niks mooier dan mensen die hier komen te ontwikkelen en stapsgewijs mee te nemen naar een hoger niveau. De wedstrijd die je elke avond wilt winnen voor een topbeleving van de gasten geeft spanning, adrenaline en voldoening achteraf. Dat kun je op school niet nabootsen. Kwaliteit van het eten en gastvrijheid leer je in de praktijk en dat maakt het verschil.”

Voor Ricardo is geen dag in de horeca hetzelfde. „Bij ons hotel en kasteel kunnen we die aantrekkelijk-

heid ook laten zien, want hebben we alle facetten in huis. Van receptie, keuken, bediening tot facilitair; horecabreed voor de zakelijke markt en de leisure gast.”

Het onderwijs krijgt innovaties uit het werkveld mee en nodigt de horeca uit voor symposia. Cora: „Op 1 november waren zij welkom op ons Multiply event: om ervaringen te delen en feedback te geven en een presentatie te zien van ons onderwijs en internationale project over duurzaamheid: *Sustainable cooking for the planet.*”

LANDSTEDE MBO

WESTEINDE 31-33

TEL: 088-8507800

WWW.LANDSTEDEMBONL





Gastheer Maarten den Breems (links) faciliteerde een ontbijt en een netwerkborrel.

ONTBIJT EN NETWERKBORREL BIJ VAN MOSSEL KIA HARDERWIJK



HARDERWIJK - Ontbijten, borrelen en netwerken: in totaal 86 leden en gasten van Regionetwerk Stad in Bedrijf waren dinsdag 14 september te gast bij Van Mossel Kia Harderwijk. Het netwerkevenement vanwege corona in tweeën gesplitst.

's Ochtends stond er om 7.30 uur een uitgebreid ontbijtbuffet klaar; 's middags vanaf 16.30 uur was er een informele netwerkborrel op de vestiging. Gastheerschap is één van de kernwaarden van het autobedrijf aan de Lorentzstraat. „Dat dragen we graag over naar onze klanten met goede bonenkoffie, croissantjes en vers fruit”, sprak vestigingsdirecteur Maarten den Breems. Samen met commercieel directeur Timo Bruinekool en accountmanager zakelijke markt Robin Witteveen, vertelde hij over de ontwikkelingen van Van Mossel Kia Harderwijk. Den Breems,



MAARTEN DEN BREEMS

**NAAST GASTHEERSCHAP
ZIJN DE KERNWAARDEN:
EERLIJK, MAATSCHAP-
PELIJK VERANTWOORD,
GEDREVEN EN
KLANTGERICHT.**

sinds 2014 eindverantwoordelijk van de vestiging, liet weten dat de groei er de laatste vier jaar behoorlijk in zit. „Die groei is er binnen ons merk KIA. We hebben behoorlijk wat elektrische auto's in ons gamma; van klein tot SUV.”

Van Mossel KIA Harderwijk is onderdeel van de Van Mossel Automotive Groep, die 26 merken in huis heeft om de klant te bedienen. „Door een eigen transportafdeling kunnen we ook in Harderwijk voorzien in de vraag naar andere merken.”

Witteveen zoekt met de relatie naar alle vormen van mobiliteit en constateert dat de markt erg in beweging is. „Doordat de automarkt erg in transitie is, zet KIA in op innovatie in alle modellen en uitvoeringen. De KIA-rijder is daar ook naar op zoek. Dit komt terug in belijning, wisseling in de motoren en verduurzaming door volledig elektrisch rijden. Samen met de klant kijk ik naar een passende oplossing in mobiliteit en let o.a. op besparing, elektrificering en leasebudget.”

Bij de aanmelding werd gevraagd welke auto je rijdt en welke sport je interesseert. „Uit de cijfers blijkt dat slechts twee deelnemers aan de ontbijtsessie elektrisch rijdt en bij de borrel maar één persoon”,

concludeerde Den Breems. Er stonden diverse modellen klaar om in proef te rijden en daar werd zeker 's avonds gebruik van gemaakt.

Van Mossel doet veel sportsponsoring; het merk is gelinkt aan voetbal, tennis en paardensport.

„We nodigen de winnaar van de trekking uit voor een voetbalwedstrijd op 4 april van RKC tegen FC Utrecht”, belofde Witteveen.

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



LEREN INFORMEREN, TRAINEN & VERBINDEN

Hieronder vindt u de opleidingen, trainingen en webinars die er gegeven worden door de bedrijven in uw regio.

INSTROMEN MOGELIJK

LANDSTEDE GROEI OPLEIDINGEN

MODERNE BEDRIJFSADMINISTRATIE

Wil je de administratieve spil zijn in een bedrijf of doorgroeien naar een leidinggevende functie op financieel-administratief gebied? Dan is de opleiding Moderne Bedrijfsadministratie (MBA®) geschikt voor jou. MBA is de voorloper van de hbo-opleiding SPD Bedrijfsadministratie. De opleiding bestaat uit vier modules. Er is aandacht voor je vooropleiding, ervaring en al aanwezige kennis. De studieduur is flexibel en gaat uit van een bepaalde mate van zelfstudie.

Locatie: Landstede mbo, Westeinde 33, Harderwijk

Wanneer: maandagavond vanaf 20.15 uur

Kosten: € 2525,- p.p. voor 4 modules
(incl. Belastingwetgeving)

Info: 088-8507971



INSTROMEN MOGELIJK

LANDSTEDE GROEI OPLEIDINGEN

TAALTECHNIEK

Werk jij in de techniek, bouw of logistiek? Dan is het handig dat je goed Nederlands spreekt. Het traject Taaltechniek helpt je verder. Tijdens de lessen train en oefen je jouw Nederlandse spreek- en luistervaardigheid. Het is een traject op maat. Dat betekent dat jij dat leert wat jij nodig hebt om verder te kunnen groeien!

Locatie: Harderwijk

Wanneer: iedere dinsdagmiddag vanaf 16.00 uur

Kosten: € 495,- p.p. per lesblok van 10 lessen

Info: 088-8507971



IN OVERLEG

LANDSTEDE GROEI OPLEIDINGEN

WORKSHOP EXCEL VOOR FINANCIALS

Binnen jouw onderneming wordt al gewerkt met draaitabellen en formules, maar er is nog zoveel meer dat Excel voor je bedrijfsvoering kan betekenen. Special voor de financials onder ons die voor de bedrijfscijfers en boekhouding gebruik maken van Excel is er de workshop 'Excel voor financials'. Vanaf 3 personen en ook incompany mogelijk.

Locatie: waar je wilt

Wanneer: in overleg

Kosten: € 178,- p.p., min. 3 personen

Info: 088-8507971 of mail naar awoltjes@landstede.nl



OKTOBER 2021

LANDSTEDE GROEI OPLEIDINGEN

EERST VERANTWOORDELIJK VERZORGENDE (EVV)

Ben jij verzorgende en wil je doorgroeien naar een functie met meer verantwoordelijkheid en coördinerende taken? Dan is de post-mbo-opleiding Eerst Verantwoordelijk Verzorgende (EVV) wat voor jou! Deze opleiding is ook te volgen als online variant met praktijkbijeenkomsten.

Locatie: Landstede mbo, Westeinde 33, Harderwijk

Wanneer: 27 oktober 2021

Kosten: € 1850,- p.p.

info: 088-8507971



1 OP 1 IN OVERLEG

AE-COMM VOOR ONDERNEMERS

KEN JEZELF EN JE GEDRAG! DISC!

De Persoonlijke Stijl (DISC) Analyse laat u zien wat de verschillen zijn tussen mensen, maar geeft je vooral inzicht in jezelf. Wat is mijn natuurlijk gedrag? Wat gebeurt er met mijn gedrag als ik onder druk komt te staan? Wat is mijn stijl van communiceren? Dit rapport analyseert jouw natuurlijke en gewenste gedragsstijl.

Locatie: Waar je maar wilt

Wanneer: Als het jou uit komt

Kosten: € 495,00 excl BTW inclusief uitgebreid

DISC-profiel en 1,5 uur gesprek.

Info: Aart Evers 06-5057272



12 NOVEMBER OF 10 DECEMBER

STAD IN BEDRIJF ACADEMIE

SUCCESVOL NETWERKEN

Gedurende het hele jaar biedt Businessplatform Stad in Bedrijf gerichte Netwerk trainingen aan ism erkend trainer Leo Mulder. Hoe kan jij of jouw medewerker succesvol netwerken en voelt zich daar ook nog prettig bij? Alle aspecten komen voorbij: hoe is je houding, wat kan je zeggen, wat zijn goede vragen en hoe kom je later weer in contact, enz.

Locatie: Harderwijk

Wanneer: 12 november of 10 december

Kosten: €145,- voor 1 dagdeel (leden gratis)

Info: info@stadinbedrijf.nl (Corinne Dikkerboom)



Heeft u ook een interessante webinar, opleiding of training? Laat het ons weten en dan bespreken we samen hoe en wanneer deze in bovenstaande lijst komt te staan. **BUSINESS PLATFORM STAD IN BEDRIJF: CORINNE DIKKERBOOM / 06-51265794 / INFO@STADINBEDRIJF.NL**



De snelste verbinding voor **business én pleasure**

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

Kijk voor alle informatie op www.caiharderwijk.nl

OPLEIDING UITGELICHT:

VERDER GROEIEN IN DE BEDRIJFSADMINISTRATIE

REGIO - MBA is een onverwoestbaar diploma met een krachtige marktpositie.

Janita Kaan werkt al even op de boekhoudkundige afdeling maar 'voelde het kriebelen'.

„Je wilt niet stilstaan en er is nog zoveel te leren. Maar het was vooral mijn behoefte om door analyses van cijfers dieper in de bedrijfskundige materie te duiken. Ze geven zoveel informatie prijs, dat is goud waard.”

Een MBA-diploma is een veelgevraagd diploma in de financieel-administratieve sector. „Niet direct de meest makkelijke keuze, je krijgt het niet cadeau”, volgens Kaan. „Ik was blij met mijn werkervaring en voorkennis. De meeste van mijn klasgenoten hadden Praktijkdiploma Boekhouden als vooropleiding gehad, dat sluit goed aan. Behalve dan de module Belastingwetgeving, dat was voor iedereen beginnen bij het begin.”

Het aantal vacatures in de financieel-administratieve sector trekt aan. „Dan is het mooi wanneer mensen zoals ik doorstromen naar een hoger niveau. Banen als boekhoudkundig medewerker of administratief medewerker zijn beter te in te vullen.”

MBA'ers zijn vaak de administratieve spil in een bedrijf en werken met een grote mate van zelfstandigheid. Met MBA op zak kun je in principe overal werken. Wil je meer weten over de opleidingsmogelijkheden in Harderwijk en Zwolle? Mail dan naar info@groeiopleidingen.nl.

We starten op 27 oktober in Harderwijk!



LANDSTEDE GROEI OPLEIDINGEN
INFO@GROEIOPLEIDINGEN.NL
 088 850 7971
WWW.GROEIOPLEIDINGEN.NL



ONDERNEEM IN NIJKERK

ONDERDEEL VAN DE REGIO FOODVALLEY

- Centraal gelegen
- Direct aan de A28, bij de A1 en aan het spoor Amsterdam – Groningen
- Ruime vestigingsmogelijkheden door maatwerkoplossingen vanuit de gemeente

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie en is onderdeel van de Regio Foodvalley. Deze staat internationaal bekend om de unieke combinatie van agro, food en logistiek enerzijds. En kennis, research en innovatie anderzijds.

Bedrijfskavel
**Nijkerk
A28**

Ondernemen
doe je in Nijkerk

ARKERPOORT

SPOORKAMP

DE FLIER

WESTKADIJK

**Regio
Foodvalley**

Bekijk de mogelijkheden?
nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:

Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven

t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63

gemeente
Nijkerk

STADSGOLF NIJKERK EEN GROOT SUCCES!

Op zaterdag 18 september organiseerde Rotary Club Nijkerk voor de derde keer het Stadsgolf. Stadsgolf is een speciaal recreatief-ludieke variant op golfen die, zoals de naam al aangeeft, zich afspeelt in het hart van de fraaie binnenstad van Nijkerk. Waarbij een route van 18 holes gevolgd wordt langs de mooiste parken, pleinen en straten.

NIJKERK - De ludieke holes op deze route zijn samen met het lokale bedrijfsleven ingericht. Kunnen golfen was voor de deelnemers geen vereiste, omdat het geen strakke glad geschoren *greens* betrof, maar juist een parcours met soms stevige hobbels over kinderkopjes, uitgestrekte pleinen of dwars door winkels. Maar ook holes waarbij je over het water moest slaan, waarbij je het dak op moest slaan of vanaf een dak moest starten. Op vrijwel alle holes werden versnaperingen aangeboden zoals een glaasje wijn of een mini hamburger van een bbq.

Meer dan twintig *flights* legden de route af om zo eens met een andere bril naar de binnenstad te kijken. Je komt toch op plekken waar je anders niet komt. Het mooie weer zorgde voor een extra zomerse stemming. Vele ontmoetingen kwamen tot stand, ook tijdens het eindfeest, waarna de deelnemers met een stevig gevulde goodiebag weer huiswaarts keerden. Naast alle gezelligheid werd met het evenementen ook geld opgehaald voor goede doelen in de regio. Rotary Club Nijkerk is tenslotte een serviceclub.

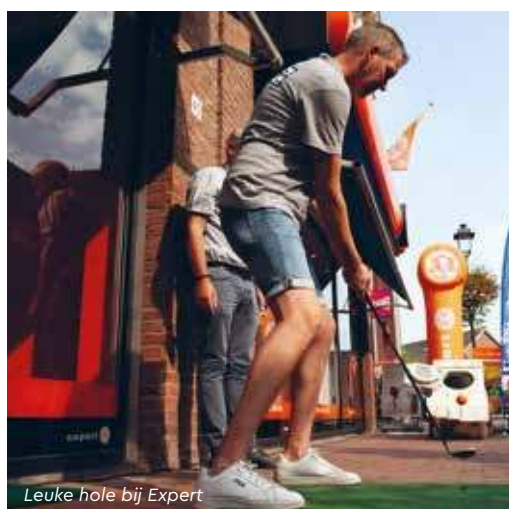
WWW.ROTARY.NL/NIJKERK
INFO@ROTARYNIJKERK.NL



Arnoud Wället in actie



Team Stad in Bedrijf bij BMW



Leuke hole bij Expert



Mojito's bij Kouwenaar Advocatuur



Winnende hole bij HAKOG



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**



De volledig elektrische Kia EV6.

Nu in de showroom.



Movement that inspires

Vanaf:

€ 44.595

De Kia EV6 is klaar voor de toekomst. Met de modernste technologie en een rijbereik tot 528 kilometer volgens WLTP. Als je dan moet laden kun je snel weer verder: met 800V ultra-snelladen kun je onder optimale omstandigheden van 10 tot 80% bijladen in ongeveer 18 minuten. De Kia EV6. Nu in de showroom.



Van Mossel

Amersfoort

Maanlander 12
Tel: 033 - 48 01 212
kia-vanmossel.nl

Apeldoorn

Oude Apeldoornseweg 40B
Tel: 055 - 36 82 840

Harderwijk

Lorentzstraat 25
Tel: 0341 - 745 660

Hengelo

Hölterweg 30
Tel: 088 - 08 70 120

Zwolle

Oude Meppelerweg 2
Tel: 088 - 08 70 160

De EV6 met een 58kWh batterij heeft een actieradius tot 394km. De EV6 met 77.4kWh batterij heeft een actieradius van 528km voor de RWD en 506km voor de AWD. De EV6 GT-Line met 77.4kWh batterij heeft een actieradius van 528km voor de RWD en 484km voor de AWD.

Het vermelde rijbereik is gemeten volgens WLTP. De getoonde Kia EV6 is een GT-Line. Getoonde laadtijden zijn in optimale omstandigheden bij het gebruik van een 350kW DC-snellader. Getoonde modellen kunnen van opties en specificaties voorzien zijn die niet leverbaar worden in Nederland. Het gebruik van ongeschikte lakbehandelingsproducten op de getoonde kleur Moonscape Matte kan de lak permanent beschadigen en zal het 'slijtageproces' van de lak versnellen. Raadpleeg de Kia-dealer voor meer informatie. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden.

