

STAD IN BEDRIJF



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

JORDY SWEERS

**WAT MAAKT EEN
SITE EEN GOEDE
WEBSITE?**

11

**Chaos rondom
bestelwagens**

**Al 25 jaar tuinen mooier en
groener maken**

p.16

**MET RENOVATIE-EXPERT
KLAAR VOOR DE TOEKOMST**

p.23



SYLVIA VAN ROEMBURG IS
FRANCHISE ONDERNEMER VAN
PEARLE OPTICIENS
ERMELO / PUTTEN / ELBURG



BERNARD POLMAN IS WERKZAAM
ALS ACCOUNTANT/ADVISEUR BIJ
SCHUITEMAN

HOEZO BRIL VAN DE BAAS?

Zie jij ook wel eens iemand achter z'n bureau bijna in het scherm kruipen, fronsen, veel knipperen of onderin het brillenglas turen naar de pc? Wees dan alert en attendeer deze persoon erop, want mensen doen dit vaak zonder dat zij het door hebben.

Hoofd- en of nekpijn, duizeligheid, concentratieproblemen, branderige ogen en vermoeide ogen.

Zomaar een greep uit de dagelijkse problemen die wij tegenkomen.

Onze ogen zijn niet gemaakt om langdurig en intensief op korte afstanden te kijken, maar tegenwoordig kijken we bijna de hele dag op korte afstand naar beeldschermen. Dat kan op den duur vervelende klachten geven.

Een computerbril (ook wel beeldschermbril) is een bril op sterkte die is geoptimaliseerd voor de afstand tussen je ogen en je beeldscherm en alles daartussen. Dit maakt het makkelijker voor je ogen om te schakelen tussen je beeldscherm, dingen van dichtbij en dingen van verder weg. Zo hoeven je ogen zich minder in te spannen en raken ze minder snel vermoeid. Voeg ook een blauwfilter toe, zodat je meteen beschermd bent tegen het schadelijke blauwe licht.

Het zijn wel allemaal doeltreffende redenen om een beeldschermbril te gebruiken en ook aan jouw personeel aan te bieden. Als werkgever zal je daar zeker profijt van ondervinden. Mensen kunnen langer, geconcentreerder en met meer plezier doorwerken.

Niet voor niets is het opgenomen in de ARBO-wet en in de meeste gevallen is het mogelijk de vergoedingen voor beeldschermbrillen of veiligheidsbrillen fiscaal af te trekken bij de belasting, zonder de werkkostenregeling aan te spreken.

Het verstrekken van een beeldschermbril is een mooie aanvulling op de secundaire arbeidsvoorwaarden, waaruit blijkt dat jij jouw zorgplicht als werkgever goed naleeft en dat zal zeker gewaardeerd worden.

PEARLE OPTICIENS
SYLVIA VAN ROEMBURG
SYVARO@GMAIL.COM
0341-358928



HOE GEBRUIKELIJK IS MIJN LOON?

Dit is voor veel werknemers een prangende vraag. Zij willen graag een eerlijk loon ontvangen dat minimaal gelijkwaardig is aan het loon van zijn of haar directe collega die dezelfde werkzaamheden uitvoert. Wanneer u eigenaar (aandeelhouder) bent van een bedrijf dan is deze vraag niet zo relevant. Of toch wel?

Deze vraag is wel degelijk relevant, de Belastingdienst kijkt namelijk mee. Wanneer u aandeelhouder bent en arbeid verricht, bent u werknemer van uw eigen vennootschap. U staat dus net als alle andere werknemers op de loonlijst. Om te voorkomen dat u zichzelf een te laag loon toekent en dus te weinig inkomstenbelasting betaalt, is de gebruikelijkloonregeling in het leven geroepen. Zoals de naam van de regeling al doet vermoeden, wordt hiermee bepaald dat u zichzelf minimaal een gebruikelijk loon moet toekennen.

Het gebruikelijk loon dient u in 2023 vast te stellen aan de hand van de volgende voorwaarden:

- het loon moet gebaseerd zijn op het loon uit de meest vergelijkbare dienstbetrekking;
- het loon moet minimaal het loon van de meestverdienende werknemer bij de vennootschap of van de meestverdienende werknemer van een verbonden vennootschap van de werkgever bedragen;
- het loon bedraagt altijd minimaal € 51.000.

Niets nieuws onder de zon? Dat is niet helemaal waar. Het minimale gebruikelijk loon is namelijk verhoogd van € 48.000 naar € 51.000. En nog veel belangrijker: in 2022 heeft u kunnen volstaan met 75% van het loon uit de meest vergelijkbare dienstbetrekking. Nu is dat 100% geworden. Hoog tijd om uw huidige salaris onder de loep te nemen.

Helaas blijkt uit de praktijk dat het vaststellen van het loon uit de meest vergelijkbare dienstbetrekking niet altijd eenvoudig is. Gelukkig is dit voor de Belastingdienst ook geen sinecure. Mijn advies is om in ieder geval een (kort) onderzoek te doen en daar een vastlegging van te maken. Mochten er vragen komen vanuit de Belastingdienst dan staat u daarmee 1-0 voor in plaats van 0-1 achter. Wel zo prettig.

SCHUITEMAN
ACCOUNTANTS & ADVISEURS
STEPHENSONSTRAAT 29 HARDERWIJK
0341 455 597 | WWW.SCHUITEMAN.COM



De RS Q8 onder de chocola

Editie nummer 3 en in de vijf jaar dat ik dit Stad in Bedrijf mag leiden alweer editie nummer 33 ofzo. Wat gaat het allemaal snel en wat hebben we een mooie ontwikkeling doorgemaakt. Als mens en als bedrijf. Samen met diverse experts om mij heen, hebben we nu toch een businessplatform staan. Magazines voor de zakelijke markt, netwerkbijeenkomsten voor de leden en een academie voor de trainingen die wij ondernemers ook best nodig hebben. Echt heel leuk om met elkaar te beleven en er invulling aan te geven.

Onze laatste netwerkbijeenkomst was bij Pouw Harderwijk in de Audishowroom. Mooie auto's, een mooi verhaal over de ontwikkeling in de automotive en mooie gesprekken aan de tafels. Wat ik heel leuk vond om te zien is dat deze grote onderneming ook de zichtbaarheid aan een kleiner bedrijf heeft gegund. Dit is tot stand gekomen tijdens een van de trainingen bij de academie.

Quint Patisserie mocht zijn, prachtig met rood bewerkte heerlijke bonbons op de tafels zetten. Dus bij het begin waren velen al aan het smikkelen. En de lekkerste chocola en om je heen heel mooie auto's en interessante ondernemers. Ff he, wat willen we nog meer.

Wat we met elkaar in het netwerk steeds beter doen is vooral ons zelf blijven. En dat is heel goed en ook heel fijn. De meest succesvolle gesprekken beginnen toch met zelfinzicht. Want hoe kom je over op de ander en hoe reageer je op de diverse persoonlijkheidstypen? Want niemand is hetzelfde. De sleutel van succes is het vermogen om af te stemmen op de gesprekspartner, om de juiste dynamiek te creëren en ook nog eens dicht bij je eigen 'ikkie' te blijven.

122 aanwezigen bij Pouw hebben op eigen wijze mooie verbindingen gelegd. Misschien wordt er binnenkort een mooie auto verkocht of gaan we vast nadenken over de chocolaatjes bij de kerstborrel. Leuk toch, netwerken. En zo zijn alle drie de onderdelen van het businessplatform Stad in Bedrijf weer van waarde geweest. Trainingen voor beter en makkelijker contact leggen, netwerken met diverse ondernemers en de verhalen in dit magazine.

Veel Leesplezier en tot week 24, de laatste voor de zomer!

Corinne

WAAROM MOEILIJK DOEN ALS HET SAMEN KAN



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

AAN DEZE EDITIE WERKTEN MEE:

Marco Jansen, Erwin Winkelman,
Peter Sitsen, Henk Merjenburgh

DESIGN: Wauw

OPMAAK: Grafisch Bedrijf Bokhorst

DRUK: Grafisch Bedrijf Bokhorst

VERSPREIDING: Inclusief Groep

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

EVENTS:

28 juni: Harderwold Golf & Events

21 september: Najaarsevent

11 december: Eindejaarsborrel

DENK NA OVER WERKNEMERSPARTICIPATIE

In een krappe arbeidsmarkt is boeien en binden van werknemers steeds belangrijker. Tegelijk is de vanzelfsprekendheid dat kinderen een familiebedrijf overnemen er niet altijd meer. Misschien is een medewerker die het bedrijf goed kent wel geschikter. Lentink De Jonge kan op veel manieren meedenken over de vorm die je kiest om medewerkers te laten participeren of mede-eigenaar te laten worden van het bedrijf.



(vlnr): Krijn de Graaf, Aaron Schröder en Johan van Veluw, adviseurs bij Lentink De Jonge

HARDERWIJK - Wil je werknemers langer binden aan de organisatie, dan is het uitgeven van een virtueel aandeel een voorbeeld van medewerkersparticipatie. "Een enthousiaste werknemer laten deelnemen in het bedrijf verhoogt de motivatie, betrokkenheid en vergroot de continuïteit en stabiliteit van de onderneming. Het is goed om tijdig na te denken over wie je wilt laten deelnemen", geeft Johan van Veluw, senior belastingadviseur bij Lentink De Jonge, aan. Een virtueel aandeel is geen eigendomsrecht, maar een winstdeling, gekoppeld aan de waardeinstijging van de onderneming, benadrukt de Nijkerker. "De werknemer bereikt er geen inspraak mee, maar hoeft ook geen eigen geld in te leggen. Het is een onderhands contract waarvoor je niet naar de notaris hoeft. Dat zijn grote voordelen ten opzichte van het uitgeven van normale aandelen." Er wordt een contract opgesteld tussen de medewerker en de werkgever waarin afspraken staan over hoe de beloning tot stand komt. "De werknemer krijgt een percentage van de waardeinstijging. De uitkering is gestaffeld; in jaar 5 krijg je meer dan in jaar 1. Hoe langer hij blijft, hoe meer het oplevert. Het is binden door de tijd en boeien, doordat je geprikkeld wordt

Krijn de Graaf en Johan van Veluw

PARTICIPEREN KAN VIA VIRTUELE EN REËLE AANDELEN

om samen een resultaat te halen wat de medewerker ook in zijn portemonnee merkt. Virtuele aandelen uitgeven is een vorm van loon, dat voor de medewerker met loonbelasting belast wordt. Maar doordat het voor de werkgever fiscaal aftrekbaar is, kun je een hogere beloning toekennen."

BEDRIJFSOVERNAME MET REËLE AANDELEN

Ben je specifiek op zoek naar een medewerker die het bedrijf over wil nemen, dan zijn daar, zeker voor het MKB, zeer aantrekkelijke fiscale mogelijkheden voor. "Dan moet het bedrijf minstens vijf jaar in bezit zijn en een medewerker drie jaar in dienst zijn", stelt Krijn de Graaf uit Putten. Hij is overnameadviseur en partner bij Lentink De Jonge. Het waarderen van bedrijven is zijn dagelijks werk. "Als beoordeeld is wie geschikt is voor bedrijfsopvolging, kijken wij

welke structuur daar bij past, wat een goede prijs voor de aandelen is - is het fiscaal verdedigbaar en geen verkapt loon - en of het voor de oude eigenaar voldoende voor zijn pensioen is. Het zijn tegengestelde belangen waar wij zorgvuldig mee omgaan. Juridisch moet het ontzettend goed geregeld zijn, dat vraagt gespecialiseerde kennis. Aan de voorkant moet worden nagedacht over zaken als arbeidsongeschiktheid, ruzies en echtscheidingen."

Veel bedrijven ondernemen internationaal en doordat Lentink De Jonge aangesloten is bij het Kreston netwerk, kunnen ook in het buitenland medewerkersparticipaties en overnames worden opgezet.

Wilt u meer informatie? Neem dan contact op met één van onze adviseurs.

LENTINK DE JONGE
STEPHENSONSTRAAT 33 HARDERWIJK
0341-438100
WWW.LENTINKDEJONGE.NL



Een professioneel visitekaartje naar de buitenwereld, passend bij de doelen en de omvang van een bedrijf. Dat zijn de websites van Flexxmarketing, het marketingbureau dat Jordy Sweers in 2018 is gestart in Nunspeet.



EEN WEBSITE DIE RESULTAAT OPLEVERT

NUNSPEET – Flexxmarketing bouwt websites volledig op maat, wat betekent dat vrijwel alles mogelijk is. “We bouwen zowel websites als webshops vanaf nul helemaal op. Dit doen we naar wens van de klant gecombineerd met onze expertise. Een traject start met een uitgebreide inventarisatie, een eerste ontwerp, feedback en eindigt met de bouw van de website en het opzetten van een online marketing-strategie. We nemen klanten hierbij aan de hand en ontzorgen hen van A tot Z. We willen iets neerzetten wat echt uniek is, er geweldig uit ziet en resultaat oplevert. Een voorbeeld waar we trots op zijn, is de vacaturesite van Hellebrekers waarvoor we van september tot april aan de slag zijn geweest. Ook werken we bijvoorbeeld veel voor Solar Harderwijk en Flame Control B.V. Indien gewenst bieden we ook bedrijfsfotografie en schrijven we teksten. Zo wordt een website nog krachtiger.”

Het marketingbureau heeft zeven ervaren medewerkers, waaronder marketeers en webdesigners. “Achter alles wat we doen zit een marketingstrategie, hierdoor leveren onze websites echt resultaat op. Denk aan meer naamsbekendheid, een betere gebruikerservaring, meer *leads* en een hogere omzet bij een webshop. We denken verder dan alleen het design en zorgen voor een unieke website die de massa ontstijgt.”

Wat maakt een website een goede website? Volgens Jordy moet een website technisch goed zijn, zodat

deze snel en veilig is. “Een ander belangrijk punt is dat content strategisch wordt geplaatst aan de hand van data en analyses. Bezoekers moeten snel kunnen vinden wat ze zoeken en in een paar klikken bij hun doel zijn. Verder moet een website perfect functioneren op een mobiele telefoon, want tegenwoordig komen de meeste bezoekers binnen via een smartphone. Een website moet ook herkenbaar zijn en aansluiten bij de uitstraling en het doel van een bedrijf.”

ONLINE MARKETING

Flexxmarketing kan daarnaast bedrijven volledig ontzorgen in online marketing: het vindbaar maken van websites in de zoekmachines en het beheren van social media kanalen en social media advertenties. “We kunnen een bedrijf online sterk op de kaart zetten met pakkende marketing. Als een bedrijf producten verkoopt, kunnen we bijvoorbeeld ook influencer marketing aanbieden, waarbij influencers het product onder de aandacht brengen.”

De specialiteit van Flexxmarketing? “Excellente online marketing in combinatie met een onderscheidende website. Eén van de belangrijkste vormen van online marketing is het goed vindbaar maken van bedrijven in de zoekmachines.”

ACHTERGRONDINFORMATIE

Flexxmarketing is vijf jaar geleden opgericht door Jordy Sweers en sinds 2021 gevestigd aan de Kering,

op bedrijventerrein de Kolk in Nunspeet. Het is ontstaan uit een hobby en inmiddels uitgegroeid tot een professioneel bedrijf met zeven medewerkers. Recent is getekend voor de koop van een tweede pand naast het huidige pand. “We kunnen in de huidige ruimte niet verder groeien en spelen hiermee in op de toekomstige groei. Groeien in omvang is overigens geen doel, we willen vooral groeien in kwaliteit van onze diensten en kwaliteit van medewerkers.”

“We zijn gevestigd op het nieuwste bedrijventerrein van Nunspeet: het is ruim opgezet en centraal gelegen. Toen de kans om uit te breiden zich voordeed, hebben we deze meteen aangegrepen, want een mooiere plek gaan we niet vinden. We zijn bovendien op deze locatie voor klanten uit de hele regio goed bereikbaar. We hechten veel waarde aan persoonlijke en langetermijnrelaties en daarom vinden wij een centrale locatie belangrijk.”

Wil je online meer resultaat behalen met jouw bedrijf? Neem gerust contact op met Flexxmarketing voor een vrijblijvend adviesgesprek op kantoor of bij jou op locatie.

FLEXXMARKETING
KERING 2- 2/3 NUNSPEET
0341-217170
WWW.FLEXXMARKETING.NL



Klaar voor onze en uw toekomst

*MET EEN NIEUW PAND IS
EEN DROOM UITGEKOMEN*



Wim Koekman en Marietje Gerrits: "Dit pand is echt wie wij zijn."

HARDERWIJK - Een gloednieuw pand aan de Prins Mauritslaan wat perfect uitstraalt waar Koekman Telecom & Beveiliging voor staat: deze droom kwam afgelopen december uit voor Wim Koekman en Marietje Gerrits. "Dit pand is écht wie wij zijn. Open en toegankelijk, maar ook netjes en gestructureerd. Toen het klaar was, schoot ik zelfs even vol omdat ik wist: nu zijn we echt klaar voor de toekomst, om onze klanten de komende jaren weer volop tot dienst te kunnen zijn." Zodra je het pand binnentreedt, voel je direct wat Marietje bedoelt. De ruimtes zijn open en er is geen 'hokkerig' gevoel, integendeel. Door de natuurlijke en ruime indeling, mooie illustraties én doordat je letterlijk met de deur in huis valt, sta je direct tussen de mensen van Koekman. Hierdoor is er rust en een huiselijke sfeer. En dat gevoel is en blijft precies het uitgangspunt voor Koekman: "Wij willen een echte connectie met onze klant, dat kan alleen met een wederzijds vertrouwen. Met ons nieuwe pand willen we onze klanten dat vertrouwen laten zien: wij zijn er klaar voor om je te helpen en te ontzorgen. Nu en in de toekomst."

Lopend door het nieuwe pand proef je de liefde voor het vak. Twee oude, antieke telefooncentrales zijn praktisch museumstukken én de trots van Marietje. Ietsje verder zie je een *showcase* van moderne beveiligingscamera's en sensoren. Een sprekend voorbeeld van hoe Koekman het verleden, het heden en de toekomst aan elkaar verbindt. "Telecom en datanetwerken doen wij natuurlijk al heel lang, maar we doen veel meer. Veiligheid houdt niet op bij een brandblusser of voordeurslot. Wij beveiligen bedrijven elektronisch met inbraak- en brandbeveiliging, toegangscontrole en beveiligingscamera's. Vanzelfsprekend begeleiden we dat proces van begin tot eind, dus bijvoorbeeld ook het contact met de brandweer voor de voorschriften en het opstellen

van een Programma van Eisen. Je merkt dat ondernemers niet altijd weten wat zij allemaal moeten regelen en hoe. Daar zijn wij voor!"

Voor de klant wordt gezorgd zoals zij dat zelf ook zouden willen hebben. Hoewel dat vanzelfsprekend lijkt, is het dat in de praktijk vaak niet. "Dat is waar wij ons weten te onderscheiden. Een veilig gevoel scheppen, dat is het allerbelangrijkste. Onze klant moet zich veilig voelen in zijn eigen omgeving en zich daar geen moment zorgen om hoeven maken. Om die reden gaan wij daarin ook echt heel ver." Elke klant is voor Koekman maatwerk en dat is geen verkooppraatje. "Omdat elke klant ook écht maatwerk is. Het draait om luisteren naar de klant en het vertalen van de wens van onze klant naar een passende, duurzame en toekomstbestendige oplossing."

Bij Koekman is iedereen Koekman, oftewel: één team. Het maakt niet uit wie je spreekt, je wordt altijd geholpen. Geen doorschuifpraktijken maar een eerlijke omgang met de klant, afspraken nakomen en de klant hoe dan ook helpen. "We zijn makkelijk te benaderen en dat is exact wat we willen: dat de klant geen drempels voelt en ons vertrouwt. Dag en nacht." Koekman Telecom & Beveiliging zoekt mensen die zich thuis voelen bij hun benadering en filosofie. Als onderdeel van het team, maar ook als klant. "Dit is wie wij zijn en hoe wij zijn, we willen niets liever dan die klik hebben met alle mensen met wie wij werken en waar wij voor mogen zorgen."

Je vindt Koekman Telecom & Beveiliging op de Prins Mauritslaan 48 te Harderwijk. De deur staat open op werkdagen van 8.00 tot 17.00. De koffie staat klaar en loop je eens binnen, dan is een warm welkom een garantie!

KOEKMAN TELECOM & BEVEILIGING

0341-429577

WWW.KOEKMAN.NL

INFO@KOEKMAN.NL





Coen Anholts voert klussen uit bij particulieren en bedrijven.

OPLOSSINGSGERICHT BIJ ELKE KLUS

HARDERWIJK - Tuinonderhoud, terrasreiniging, goten legen, montage meubels, schilderen en behangen. Als er iets in en om het huis gedaan moet worden, wordt Coen Anholts graag gebeld. Ook voert CJA Klus-service projecten uit voor bedrijven en instellingen in de regio. "Tot nu toe is het een mooie mix."

Coen Anholts (48) heeft na 32 jaar 'in de bloemen' het roer omgegooid. Afkomstig uit de Duin- en Bollenstreek groeide hij er mee op. Het kluswerk had ook al snel zijn interesse. Zijn vader was opzichter op de bouw en Coen ging als kind graag mee. Hij waagde in december de sprong in het diepe en begon voor zichzelf. "Er is veel vraag, ik had een vliegende start. Ik deed al veel kluswerk thuis en ben

autodidact. Ik pak alle kleine klussen in en om het huis aan."

Coen merkt vooral vraag bij ouderen, maar ook gezinnen kloppen bij hem aan. Veel klussen blijven liggen door tijdgebrek, niet handig zijn of niet meer kunnen of willen. "Ik doe veel opknop- en renovatiewerk, stel keukenkastjes of deuren of frees antislipstrips in een trap. Voor het mooi weer wordt, maak ik tuinen en terras zomerproof. Ik werk ook met seizoenspakketten."

Hij kan op uur- of projectbasis een klus aannemen. Men kan Coen ook inhuren als 'extra paar handjes'. "Ik ben sociaal, direct en denk graag oplossingsgericht mee. Alles kan in overleg."

CJA KLUSSERVICE

OPERADREEF 16 HARDERWIJK

06-23939849

WWW.CJAKLUSSERVICE.NL



I.D.F.N CAFFÈ & INNERSTYLE

VIND INNERLIJKE RUST TEMIDDE VAN 'DRUK DRUK-ZIJN'

ERMELO - Il Dolce Far Niente, de Italiaanse bewoording van 'het zalige niets doen'. Dat is in de ogen van Annemieke Helling innerlijke rust vinden temidden van het welbekende 'druk druk-zijn' zijn. "Soms is het meest krachtige wat je kunt doen even helemaal niets."

Na een negenjarige ontdekkingsreis als zelfstandig organisatieadviseur heeft Annemieke sinds 2019 haar bewustzijnslabel I.D.F.N Caffè & Innerstyle. Met vers gebrande Italiaanse caffè melanges brengt ze de I.D.F.N filosofie in bedrijf en huis.

Daarnaast biedt de Ermelose (42) bewustzijnsontwikkeling voor ondernemers en ondernemende professionals in de vorm van *consultancy, business*

retreats en *sneakpeaks* - *workshops* en lezingen. Deze diensten vallen onder Innerstyle.

De essentie van het 'zalige niets doen' is de bewustwording van dit mechanisme in jezelf. Annemieke nodigt haar klanten uit om deze 'bewustzijnsspier' te trainen. Zakelijke en persoonlijke vraagstukken lenen zich daarvoor uitstekend. "Hiermee groeit het besef van wat met welke reden op je pad komt en waartoe je in staat bent. Dit gaat het verstand ver te boven", vertelt ze uit eigen ervaring. "Zonder het te weten beschikken we over een oneindig vermogen en wijsheid waar het 'niets' doen als eenvoudige ingang toe kan dienen. Deze bewustzijnsslagen onderzoek ik het liefst met een heerlijk kopje koffie erbij."



Annemieke Helling:
"Bewustwording van 'niets doen' met heerlijke koffie."

I.D.F.N CAFFÈ & INNERSTYLE

ANNEMIEKE HELLING 06-50260448

WWW.IDNCAFFE-INNERSTYLE.NL

WWW.LINKEDIN.COM/IN/ANNEMIEKEHELLING





Frits de Fluiter (links) en Gerrald Heijnen van Alfa Accountants en adviseurs.

VERDER KIJKEN DAN CIJFERS

“Een betrokken accountant die verder kijkt dan de cijfers, die kijkt naar de mens achter de ondernemer en écht waarde toevoegt: dat is een Alfa accountant”, aldus Frits de Fluiter (relatiemanager) en Gerrald Heijnen (directeur en senior fiscalist) van Alfa Accountants en Adviseurs Harderwijk.

Frits de Fluiter

**HET BELANGRIJKSTE
GESPREK VOEREN WIJ
GEDURENDE HET JAAR,
NIET PAS ERNA**

“Je bent als bedrijfsadviseur in feite de vertrouwenspersoon van de ondernemer. Dat kun je alleen zijn als je investeert in het leren kennen van je klant en weet wat hem of haar drijft. Pas dan kun je gepast advies geven en begrijp je de keuzes die de ondernemer in zijn bedrijf maakt. Wij kijken naar de actuele cijfers en geven proactief advies, waardoor de ondernemer waar nodig kan bijsturen: daarom wordt het belangrijkste gesprek gevoerd gedurende het jaar, niet pas bij de jaarrekening. Dat is hoe je écht waarde kunt toevoegen en dat is hoe het vertrouwen wederzijds is en blijft.”

Alfa Accountants gaat voor relaties op de lange

termijn. Het draait niet enkel om de cijfers, er moet ook vooruit gekeken worden op zowel zakelijk vlak als privé en ook voor de toekomst. Daarom biedt Alfa een combinatie van verschillende diensten onder één dak: “Naast de geëigende accountancy ondersteuning biedt Alfa ook notarieel advies zoals testamenten en huwelijkse voorwaarden, juridisch advies en een financieel plan voor bijvoorbeeld de oude dag. Een voorbeeld hiervan is tijdig in gesprek gaan met de ondernemer over de overdracht van de onderneming. Wat moet de verkoop opleveren, zijn er opvolgers in beeld en dergelijke. Het is echt het begeleiden en ondersteunen van de ondernemer in alle stadia van zijn of haar loopbaan.” Voor de ondernemer is

hun vaste relatiebeheerder altijd het aanspreekpunt. Hij of zij kan weer een beroep doen op een van de specialisten voor het gewenste advies.

Alfa Accountants in Harderwijk richt zich op het MKB met vijf tot vijftig werknemers op en rondom de Noordwest Veluwe, waar de ondernemer nog echt op de werkvloer staat. De ondernemers die van een adviseur verwachten dat hij echt naast hen staat en meedenkt met hun onderneming en loopbaan. “Dicht bij de mens achter de ondernemer komen de cijfers tot leven en krijgen ze pas echt betekenis. Dat maakt ons vak de moeite waard. Herkent u zich als ondernemer in ons verhaal? Wij leren u graag kennen!”

FRITS DE FLUITER

GERRALD HEIJNEN

088-2531500

WWW.ALFA.NL/HARDERWIJK



UITREIKING VAN DE LINNAEUSONDERSCHEIDING

ERMELO - Familiebedrijf Havo b.v. uit Ermelo wint de Linnaeusonderscheiding 2023. Deze onderscheiding is voor een ondernemer die zich aantoonbaar inzet op het gebied van uitzonderlijke sociaal-maatschappelijke betrokkenheid. Tijdens de Voorjaarsontmoeting op donderdag 20 april jl. mochten Annemieke en Jan Zwiers van Havo b.v. de prijs in ontvangst nemen uit handen van Joost Fraanje, voorzitter jury en Linnaeuskring.

Tevens kon het publiek deze bijeenkomst luisteren naar Guido Thys. Hij ging tijdens zijn interactieve presentatie *Welkom in de 21e eeuw* in op de vraag hoe ondernemers en ondernemingen het verschil kunnen maken in deze ongebruikelijke tijden en gaf het publiek een boodschap mee: "Zorg er voor dat je niet alleen IN je bedrijf werkt, maar ook AAN je bedrijf."

De Voorjaarsontmoeting is een gezamenlijke bijeenkomst van Bedrijvenkring Ermelo, Bedrijven-

kring Harderwijk, de Linnaeuskring en VNO-NCW VeluweVallei samenwerkend in de regio en wordt mede mogelijk gemaakt door Bedrijvenkring Hoevelaken-Nijkerk, Bedrijvenkring Putten, gemeenten Elburg, Ermelo, Harderwijk, Nunspeet en Putten en Zeewolde Zakelijk.

Het verslag van deze bijeenkomst kunt u lezen door het scannen van de QR code.



Joost Fraanje reikt de Linnaeusonderscheiding uit aan Annemieke Zwiers-Vos en Jan Zwiers van Havo b.v.

[LINNAEUSKRING](#)
[BEDRIJVENKRING HARDERWIJK](#)
[BEDRIJVENKRING ERMELO](#)
[VNO-NCW](#)



15
JUNI
HARDERWIJK
HARINGPARTY
2023



Feestelijk samenzijn op de Vischmarkt

Na het succes van vorig jaar, zal de Haringparty dit jaar wederom worden georganiseerd op de Vischmarkt.

De ervaringen van vorig jaar nemen we mee om de enige echte Haringparty dit jaar nog beter en verfijnder te maken. Ook zullen we in deze speciale editie van de Haringparty een prachtige onthulling doen.

De goede doelen zijn dit jaar: **Stichting Felice, De Botterstichting Harderwijk en Stichting Leergeld Randmeren.**

Dit jaar moet je er gewoon weer bij zijn!

Bestel je kaarten op
hk-haringparty.nl



HOOFDSPONSOREN



CHAOS RONDOM BESTELWAGENS



De drie bedrijfswagenadviseurs Slegfried, Michel en Koen adviseren bij de keuze tussen diesel en elektrisch aangedreven bestelwagens

Daar waar je de afgelopen 20 jaar je nieuwe bus ging bestellen als de oude bus op was, zal je dat volgens De bedrijfswagenadviseurs toch echt anders moeten gaan benaderen. “Omdat de wetgeving gaat wijzigen, adviseren we de ondernemers over het juiste vervangmoment.”

HARDERWIJK - De bedrijfswagenadviseurs, gevestigd in het California gebouw aan de Deventerweg 2a, zeggen uniek te zijn in hun aanpak. “Omdat wij geen fysieke voertuigen hebben staan, hoeven we deze niet te promoten”, aldus ondernemer Michel van de Scheur. “Liever richten wij ons op een serieus, merkafhankelijk advies.”

Ondernemers komen bij De bedrijfswagenadviseurs met vraagstukken over kopen of leasen, diesel of elektrisch. “De komende periode zal er chaos ontstaan en in die chaos helpen wij ondernemers. Natuurlijk leven wij van de marge op een levering, maar we starten met het beste advies, zonder factuur. Dat advies is belangrijker dan ooit tevoren.”

De bedrijfswagenadviseurs geven voorlichting over:

- Door de veranderende BPM wetgeving worden bedrijfswagens vanaf december volgend jaar circa 12.000 duurder;

- Mogelijkheden voor bestellen uit importeursvoorraad om dit te voorkomen;
- Milieuzones in 65 steden, zoals Amersfoort per 2025;
- (On)mogelijkheden vrijstelling milieuzones tot en met 2027 voor diesels;
- Bedrijfseconomische gevolgen voor jouw bedrijf bij aanschaf elektrische bestelwagens;
- Impact van restwaardes door verbod op diesels en daarmee de keuze kopen of leasen.

Een goed advies kost ongeveer drie kwartier. “Zo snel heb je nog nooit 12.000 euro bespaard”, vertelt collega Koen met een glimlach. “Klanten vinden het heerlijk dat wij technisch onderlegd zijn, adviseren uit praktijkervaring en ook nog eens fiscaal de kennis goed op orde hebben. Voor bedrijfswagens zijn wij veel actueler en preciezer dan jouw accountant.”

Michel: “Wil je na dit gesprek met ons verder praten over de bestelling van een bedrijfswagen - diesel of elektrisch - dan nemen we alle technische details met je door. Ook voor elektrisch rijden gaan we er even goed voor zitten en praten je bij over de mogelijkheden rondom trek gewichten, verschillende accupakketten, mogelijkheden van snelladen op eigen terrein en de eventuele integratie van zonnepanelen. Natuurlijk komt het onderwerp subsidie aan de orde, maar we starten ieder gesprek met het eerlijk weergeven van de technische range. In de praktijk, niet uit de folder.”

Bel ons kantoor om een afspraak te maken of kom woensdagochtend tussen 10.00 uur en 12.00 uur binnen wandelen in California. Ons kantoor bevindt zich op de eerste verdieping.

DE BEDRIJFSWAGENADVISEURS

DEVENTERWEG 2A HARDERWIJK

0341-741401

WWW.DEBEDRIJFSWAGENADVISEURS.NL



Flexyz brengt met CaseDriver dé IT-oplossing voor het MKB



Al ruim twintig jaar is Flexyz de maatwerk IT-partner voor het midden- en kleinbedrijf. Met innovatieve IT-oplossingen helpt zij bedrijven zich te onderscheiden in hun branche en hierbij wordt maatwerk geleverd. Software, maar ook de data, de hardware en de integratie in de bestaande systemen, netwerkinfrastructuur en hostingdiensten. Maatwerk oplossingen volledig afgestemd op de bedrijfsprocessen van de klant.

HARDERWIJK - Met al die ervaring en kennis die werd opgedaan bij klanten in verschillende branches werd veelvuldig een terugkerend probleem geconstateerd: de primaire processen zijn goed onder controle, maar de secundaire processen niet altijd. De communicatie en afstemming met collega's, klanten en externe partijen kosten vaak veel tijd. Het veroorzaakte een hoge werkdruk, kwaliteitsproblemen en daarmee de nodige stress.

Met deze steeds repeterende constatering in combinatie met de ervaring in maatwerk IT-oplossingen zagen Flexyz-ondernemers José Hilgenkamp en Iwan Faber een behoefte in het MKB die nog niet goed werd ingevuld. En zo ontstond uiteindelijk dé SaaS (Software as a Service)-oplossing: CaseDriver. Deze (web)applicatie is gericht op het centraliseren en structureren van de communicatiestromen, werkzaamheden en klantprocessen binnen de organisatie in één handig en overzichtelijk dashboard. José benadrukt: "Groot onderscheid dat CaseDriver maakt is dat het relatief snel en eenvoudig te implementeren is in elke organisatie. Hierdoor kan er in korte tijd een duidelijke *efficiency*-slag worden gemaakt."

Iwan vult aan: "CaseDriver helpt om de productiviteit en efficiëntie van een organisatie te verhogen door werkzaamheden en de bijbehorende interne en externe communicatie centraal te bundelen. Met de mogelijkheid tot koppeling met bestaande CRM-systemen en e-mailservers is er binnen het team of de organisatie voortaan één dashboard vanwaar uit elke *case* behandeld en gedocumenteerd kan worden en alle informatie over de case voor een ieder inzichtelijk is." Een uitkomst dus voor middelgrote MKB-ondernemingen maar ook voor grotere organisaties met verschillende teams zoals een sales- of klantenservice-afdeling. Zeker als er parttime medewerkers in dienst zijn, vergemakkelijkt dit de overdracht en continuïteit van werkzaamheden enorm. CaseDriver richt zich volledig op effectiviteit door structuur en inzicht aan te brengen in (interne) werkzaamheden en communicatiestromen.

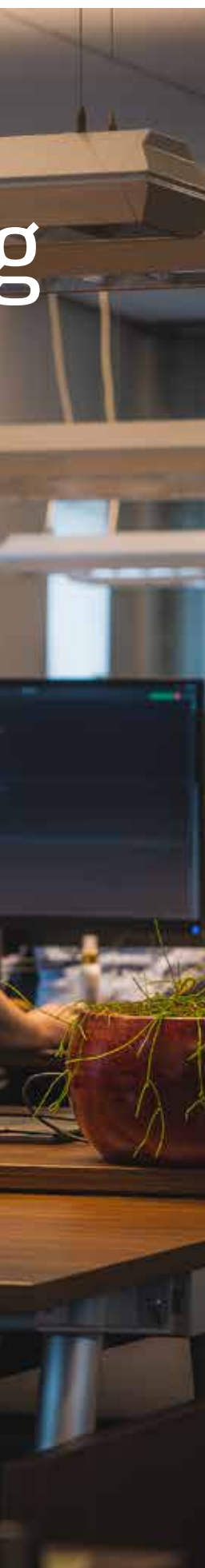
Daarnaast draagt CaseDriver bij aan een betere samenwerking tussen verschillende teams binnen een organisatie, doordat informatie en communicatie nu centraal beschikbaar zijn. Lopende zaken en werkzaamheden kunnen eenvoudig worden overgepakt door collega's, met behoud van de context. Ook in het geval van (langdurig) verzuim wordt zo effectief voorkomen dat er werkzaamheden blijven liggen of context niet of lastig inzichtelijk is. Door het automatiseren en stroomlijnen van (rand) processen en het verstrekken van informatie op het juiste moment worden fouten voorkomen en wordt er niets meer over het hoofd gezien. CaseDriver draagt bovendien zorg voor tijdige herinneringen bij afspraken en deadlines.

Het implementeren van CaseDriver vergt weinig tijd: desgewenst is het mogelijk om binnen 24 uur op te leveren en over te stappen. Vanzelfsprekend worden werknemers geïnstrueerd en begeleid bij de overstap en is er *real-time* ondersteuning. De applicatie is beschikbaar in vier versies, van 'starter' tot 'enterprise' waarbij de laatste op grotere teams is gericht en modulair is ingericht, wat het tot meest uitgebreide versie maakt. Momenteel wordt CaseDriver regionaal uitgerold, maar op den duur zal dit uitgebreid worden tot nationaal.

Bij Kwikfit wordt CaseDriver al enige tijd gebruikt en dit tot grote tevredenheid. Dennis (Manager klantenservice) licht toe: "Alle informatie en communicatie over een vraag of klacht van een klant is centraal gebundeld. Bovendien is het erg gemakkelijk om mee te werken. CaseDriver is de fundering waarop je kunt bouwen."

Klinkt dat als de oplossing waar uw onderneming al zo lang naar op zoek is? Flexyz komt graag de mogelijkheden bespreken.

WWW.CASEDRIVER.NL
WWW.FLEXYZ.NL
CASEDRIVER@FLEXYZ.COM
 088-0353999



GIGA GOED NIEUWS VAN BREEDNET

Het goedkoopste zakelijk glasvezelinternet van de regio!

Breednet zakelijk glasvezel heeft dubbel goed nieuws voor ondernemers in Ermelo, Putten, Harderwijk en Nunspeet. De snelste Breednet Premium abonnementen zijn nu tegen lagere tarieven beschikbaar. Bovendien is er Breednet Lite, een voordelig instapabonnement voor kleinzakelijk gebruik!

● Hoogwaardig glasvezel: **Breednet Premium**

Breednet Premium 50 Mbps € 129,-

Breednet Premium 100 Mbps € 149,-

Breednet Premium 1000 Mbps € 199,-

● Voordelig glasvezel: **Breednet Lite**

Breednet Lite is zakelijk glasvezel inclusief een internetverbinding. U neemt het af via één van de onderstaande Breednet-partners. Het goedkoopste zakelijk glasvezelinternet van de regio!

Breednet Premium of Breednet Lite?

Wat is het verschil tussen Breednet Premium en Breednet Lite? Breednet Lite is een zakelijke variant op internet thuis, Premium is hoogwaardig zakelijk glasvezel.

Breednet Premium biedt hogere garanties en snellere hersteltijden, maar ook onbeperkte keuze uit diensten en dienstenaanbieders op de digitale marktplaats NDIX.

Bij Breednet Lite neemt u de verbinding altijd inclusief het internet af bij onderstaande Breednet (Lite) partners. Het is dé oplossing voor de minder veeleisende MKB-ondernemer die een goede en betrouwbare internetverbinding wil tegen een aantrekkelijk laag instaptarief.



ANDERE NAAM, VERTROUWDE GEZICHTEN

Met de overname van Vakgarage Westerink zet Auto Versteeg Buurman een volgende stap in de continuïteit van het familiebedrijf. Klanten uit Harderwijk kunnen voortaan terecht bij de vestigingen in Ermelo en Nunspeet.



Harry Petersen (links) en Egbert Westerink vinden de relatie met de klant belangrijk.

ERMELO/NUNSPEET - Vakgarage Westerink was vanaf 1983 van de familie Westerink en tot 31 december 2022 actief in Harderwijk. Het pand aan het Westeinde is verkocht omdat het moet wijken voor woningbouw. De activiteiten zijn per 1 januari 2023 overgenomen door Auto Versteeg Buurman. Egbert Westerink is vestigingsmanager van Auto Versteeg Buurman Nunspeet geworden. "We zijn met het complete team van Vakgarage Westerink verhuisd naar de Oosteinderweg 105, sinds november 2020 de locatie in Nunspeet. Het voelt niet anders, we moeten alleen met een andere naam opnemen", lacht de Nunspeter. Auto Versteeg Buurman vertegenwoordigt dezelfde merken als Vakgarage Westerink deed en dat vergemakkelijkte de overstap. "Door de vestigingen in Ermelo en Nunspeet is dit ook voor klanten de ideale oplossing."

ALTIJD DICHTBIJ

Ook Harry Petersen uit Harderwijk, vestigingsmanager in Ermelo, spreekt van een win-win. "Beide bedrijven hebben dezelfde filosofie. Ons credo is: 'Altijd dichtbij'. Qua locatie, maar vooral door naast de klant te staan. De relatie vinden we belangrijk, we helpen onze klanten graag verder." Door de overname verwachten ze groei in Nunspeet

Egbert Westerink

WE WILLEN ZOVEEL MOGELIJK KLANTEN AANSPREKEN

met lokaal bekende Nunspeters. Petersen: "De Westerinks zaten vroeger al in Nunspeet, nu zijn ze terug van weggeweest. We verwachten dat klanten van Westerink ook naar Ermelo komen."

Auto Versteeg Buurman bestaat al sinds 1966 en heeft zes vestigingen op de Veluwe. In Nunspeet is Auto Versteeg Buurman dealer van Suzuki en Vakgarage. De vestiging in Ermelo is dealer van Citroën, Suzuki, Toyota servicepunt en per 1 april ook Vakgarage. Petersen: "Begin april is het nieuwe Suzuki showroomconcept geplaatst. Naast nieuwe modellen hebben we ruim 300 occasions op voorraad binnen

de groep. In principe kunnen we alles repareren en verkopen en anders gaan we met de klant op zoek naar een auto."

Westerink: "Onder het assortiment is een grote hoeveelheid bedrijfswagens, zowel nieuw als jonggebruikt. We hebben bewust voor verschillende merken gekozen om zo veel mogelijk klanten aan te spreken met een brede keuze."

UNIVERSEEL

Met het universele concept Vakgarage kunnen alle merken onderhouden worden. De organisatie geeft trainingen aan het personeel voor alle merken. Daarnaast voert ze gesprekken met leasemaatschappijen en biedt marketingondersteuning. Westerink: "Het voordeel is dat de klant met ieder merk hier terecht kan. Eén van de sterke punten van Vakgarage is de grote organisatie, wat veel inkoopvoordelen geeft. De klant kan zo relatief voordelig onderhoud laten uitvoeren aan zijn auto."

AUTO VERSTEEG BUURMAN
HARDERWIJKERWEG 154 ERMELO 0341-561000
OOSTEINDERWEG 105 NUNSPEET 0341-253571
WWW.VERSTEEGBUURMAN.COM



Al 25 jaar tuinen mooier en groener maken

DE STEENGOED TUIN IS
MODERN, DUURZAAM,
GROEN EN COMPLEET

STEENGOED HOVENIERS BESTAAT DIT JAAR 25 JAAR IN HARDERWIJK EN HEEFT ZICHZELF BEWEZEN IN HET MIDDEN- EN HOGERE SEGMENT. NICO VISSER: "WE RICHTEN DE COMPLETE BUITENRUIMTE IN EN GAAN DAARMEE EEN STUK VERDER DAN DE GEMIDDELDE HOVENIER."

Nico Visser: "Wij ontzorgen onze opdrachtgever volledig, indien gewenst."



Amber Visser: "We zijn de hovenier, stratenmaker, timmerman en installateur."

HARDERWIJK - Voor veel mensen die een nieuwbouwwoning kopen is de tuin de sluitpost van de begroting. Waar de keuken en de badkamer het budget grotendeels opslokken, wordt er bekibbeld op de tuin. Steengoed Hoveniers heeft een andere filosofie. "Wij begeben ons in het segment waarbij de tuin ongeveer 8 tot 10% van de waarde van de woning is. Voor dit budget is het mogelijk om niet alleen een mooie tuin aan te leggen, maar ook een tuin die levenslang goed blijft vanwege het gebruik van duurzame materialen. De klant heeft hier het langste plezier van", vertelt Amber Visser.

Haar vader Nico Visser (54) begon 25 jaar geleden met de aanleg van 'kleinere' tuinen. Door mond-tot-mondreclame groeide het bedrijf al snel uit naar 10-15 medewerkers met alle specialismen in huis. "Mensen vonden ons 'steengoed' en daardoor werd onze bedrijfsnaam Steengoed voor Buiten. Dit dekte niet de lading, aangezien we ook veel in 'groen' doen, is de naam vorig jaar veranderd in Steengoed Hoveniers.

We doen namelijk alles voor buiten, altijd met de intentie om het beter, slimmer en mooier te maken. Groen is belangrijk voor de beleving in de tuin. Dan kom je automatisch terecht in het midden- en hogere segment. We zijn sterk in complete tuinrenovaties vanaf 25 duizend euro. Mensen die echt kwaliteit en wat moois willen, weten dat ze bij ons moeten zijn."

Steengoed Hoveniers is aanbieder van de complete buitenruimte. Alles begint met een goed vrijblijvend gesprek. Is de opdrachtgever overtuigd, dan wordt een stappenplan gemaakt met ontwerp en indicatie van de kosten. Straatwerk, beplanting, veranda's tot en met zonnepanelen kan allemaal door het team worden gerealiseerd. Nico: "Wij ontzorgen onze opdrachtgever volledig, indien gewenst."

Amber (27) is sinds anderhalf jaar werkvoorbe-reider en doet net als haar vader planning, calculatie, inkoop, HR en verkoop. "Je kunt ons zien als aannemer: we nemen de hele tuinaanleg voor onze rekening. We zijn de hovenier, stratenmaker,

timmerman en installateur en doen vrijwel alles in eigen beheer. De kunst is de juiste persoon op de juiste plek te zetten. Robin, onze fulltime tuinontwerper, maakt de mooiste ontwerpen. Als de grondwerker is geweest komen onze stratenmakers, wordt de verlichting aangebracht en dan komt de plantenspecialist. Daarbij heeft de klant één aanspreekpunt."

'STEENGOED TUIN'

Een typische Steengoed tuin is vaak onderhoudsvriendelijk, strak en duurzaam aangelegd en kenmerkt zich o.a. door een boom als blikvanger, verlichting, beregening, keramische tegels en een element van cortenstaal. Nico: "We bestellen veel grote bloembakken van polyester en/of cortenstaal in plaats van een border van gelijmde blokken. Dan investeer je meer in mooie materialen, terwijl de arbeidskosten gehalveerd worden. Vlonders maken we vaak prefab in delen op het bedrijf en monteren deze ter plaatse. Door deze slimme manier van tuinaanleg waarborg je de kwaliteit, wat meer materiaalwaarde in je tuin oplevert."

Amber: "Mooier en meer willen mensen echter niet altijd. We kunnen ook een budgetvriendelijke tuin aanleggen. Dan nemen we bepaalde beplanting niet op en gebruiken goedkopere materialen. We willen toch ook de hovenier voor iedereen zijn."

TROTS OP DE JONGENS

Steengoed Hoveniers is volgens Nico na 25 jaar 'op zijn best'. "Als ik kijk waar we nu staan, dan kan het eigenlijk niet beter. We hebben de processen op ons kantoor goed geautomatiseerd met Suite MKB van Become-IT. Hierdoor kan ons team binnen en buiten optimaal functioneren. We maken ook veel tijd voor de persoon achter de medewerker. Want uiteindelijk zijn het onze mensen die het werk doen en daarom wil ik graag mijn waardering voor het team uitspreken."

STEENGOED HOVENIERS
OVERVELD 5B HARDERWIJK
0341-423048
WWW.STEENGOEDHOVENIERS.NL



DRIVING
RANGE

GOLF
SCHOOL

GOLF
BAAN

SEIZOENSAFSLUITING **BUSINESSCLUB VVOG HARDERWIJK**



9 juni 2023



om 16:30 uur



Harderwold Golf & Events

Pluvierenweg 5 • 3898 LL Zeewolde

Geïnteresseerd in ons netwerk?

Neem dan contact met ons op (sponsorcommissie@vvog.nl)

Businessclubleden ontvangen een uitnodiging voor dit event en hebben de mogelijkheid een introducé mee te nemen.



RELATIETHERAPIE IS NIET ALLEEN VOOR EEN SLECHT HUWELIJK



Een huiselijk en ongedwongen sfeer, dat is wat Kim Guliker EFT relatietherapeut (Emotionally Focused Therapy) beoogde met haar nieuwe praktijk aan huis aan de Fokko Kortlanglaan in Harderwijk. En dat is gelukt!

HARDERWIJK - Met deze nieuwe plek die zij eind 2022 betrok, kwam een lang gekoesterde droom uit. Plof je bij Kim op de bank, dan voel je je direct op je gemak, mede te danken aan de rust en het vertrouwen dat Kim uitstraalt. Haar missie: het taboe van relatietherapie doorbreken. "Een relatie is niet alleen een huwelijk of een liefdesrelatie: elke vriendschap of familiale band is een relatie. Een relatie is hard werken, zeker in deze tijd. Het is daarom belangrijk om niet pas een oplossing te zoeken als het al niet meer goed gaat. Juist tijdens de relatie moet je deze te allen tijde blijven onderhouden. Mede daarom probeer ik het belang en het nut te benadrukken van de relatie-APK."

Met deze APK bestaande uit twee of meer sessies wil

Kim Guliker

GA AAN DE SLAG MET INGESLETEN PATRONEN

Kim ervoor zorgen dat de relatie beter onderhouden wordt: wat gaat goed en wat kan er verbeterd worden? Hebben wij ingesloten patronen en hoe benoemen we die en veranderen we die? Kim bemerkt dat hier in de praktijk veel behoefte aan is. "We weten allemaal dat het leven druk is, zeker bij tweeverdieners met kinderen. Je zet je relatie daarom onbewust op het tweede of derde plan en dat is exact de reden om met regelmaat deze weer bovenaan het lijstje te zetten. Hoe fijn is het dan om weer even écht aan-

dacht voor elkaar te hebben?" Kim helpt de stellen weer terug te gaan naar hun gevoel, dit gevoel te leren voelen en te benoemen naar elkaar en daarbij inzicht te krijgen in de ingesloten patronen. "Relatietherapie is ook werken aan je relatie, het is toch raar dat dat in de taboesfeer zit? Het zou vanzelfsprekend moeten zijn."

Op 1 juni, 21 september en 4 december organiseert Kim het Relatiecafé, bij Café de Liefde in de Bruggestraat Harderwijk. Even weg uit de online date-modus: deze avonden zijn bedoeld om in een informele sfeer een klik te zoeken met andere mensen. Kim begeleidt deze avond. Vrijgezellen van alle leeftijden kunnen zich online aanmelden via www.relatiekrachtig.nl.

KIM GULIKER
LINKEDIN / INSTAGRAM
WWW.RELATIEKRACHTIG.NL
INFO@RELATIEKRACHTIG.NL



De afgelopen twee jaar stonden voor Golfbaan Harderwold in het teken van de verandering. Niet alleen is de transitie gemaakt van een 27 holes golfbaan naar een compacte negen holes golfbaan, ook is er een moderne *driving range* aangelegd met interactieve spellen.

ZEEWOLDE - Hubert Peek (54) is met zijn twee zussen eigenaar van het familiebedrijf, dat zijn vader 30 jaar geleden is begonnen in recreatie- en projectontwikkeling. Vorig jaar is een drastische omslag gemaakt voor een gezondere toekomst. Sinds oktober 2021 is de naam gewijzigd in Harderwold Golf & Events. Van oktober 2021 tot maart 2023 is de baan dicht geweest. "Van de 27 holes golfbaan is een groot deel een zonnepark geworden dat we in 2022 zelf ontwikkeld hebben en wat bijna is opgeleverd. Dit hebben we voor 25 jaar verpacht aan een derde partij, de Obton Group uit Denemarken. Zij leveren via Zeewolde stroom aan het net voor circa 14.000 huishoudens. Wij konden op deze 56 hectare grond geen gezond rendement meer maken en hebben daarom een compactere negen holes golfbaan aangelegd. De totale baan is par 31 - het aantal slagen waarmee je negen holes kunt slaan. Dit zijn vier keer par vier en vijf keer par drie holes. De negen greens hebben twee afslagplaatsen, zodat je bij ons ook achttien holes kunt lopen. Er is één richting, maar de beleving is anders door bijvoorbeeld een afslagplaats voor en achter het water. Het is een leuke, uitdagende baan die je in anderhalf uur kunt lopen. Zo is er ook nog tijd voor een bakje koffie of een borrel in de brasserie."

De golfbaan is er sinds 2018 niet meer voor leden, maar alleen nog voor *greenfee* spelers met een golfvaardigheidsbewijs (gvb). Zij kunnen eenmalig spelen of een rondentaak afnemen, een soort strippenkaart waarmee je meerdere keren kunt spelen tegen een aantrekkelijke tarief.

DRIVING RANGE

Nieuw is de *driving range* met *Inrange* radartechnologie. De bal wordt gemonitord door een radar die ook in de schemering zeer nauwkeurig afstand en snelheid registreert. Een grote kooi van 80 meter lang en 20 meter hoog rondom de *driving range* zorgt dat de ballen op het terrein neervallen. "De *Inrange* radar berekent op basis van die 80 meter informatie waar de bal naar toe zou gaan en meet de afstand. De *Inrange* technologie was voorheen met camera maar door deze radar is er geen licht meer nodig. Ook als het donker wordt, blijft deze de bal nauwkeurig tracken."

De *driving range* zorgt voor een toegankelijke beleving van golf. "Je ziet de windmolens draaien en de vlaggetjes wapperen, maar kunt figuurlijk allerlei *fairways* in de wereld spelen. Het systeem bevat allerlei spelletjes op het scherm. Het is heel interactief." De Zeewoldenaar vergelijkt de *driving*

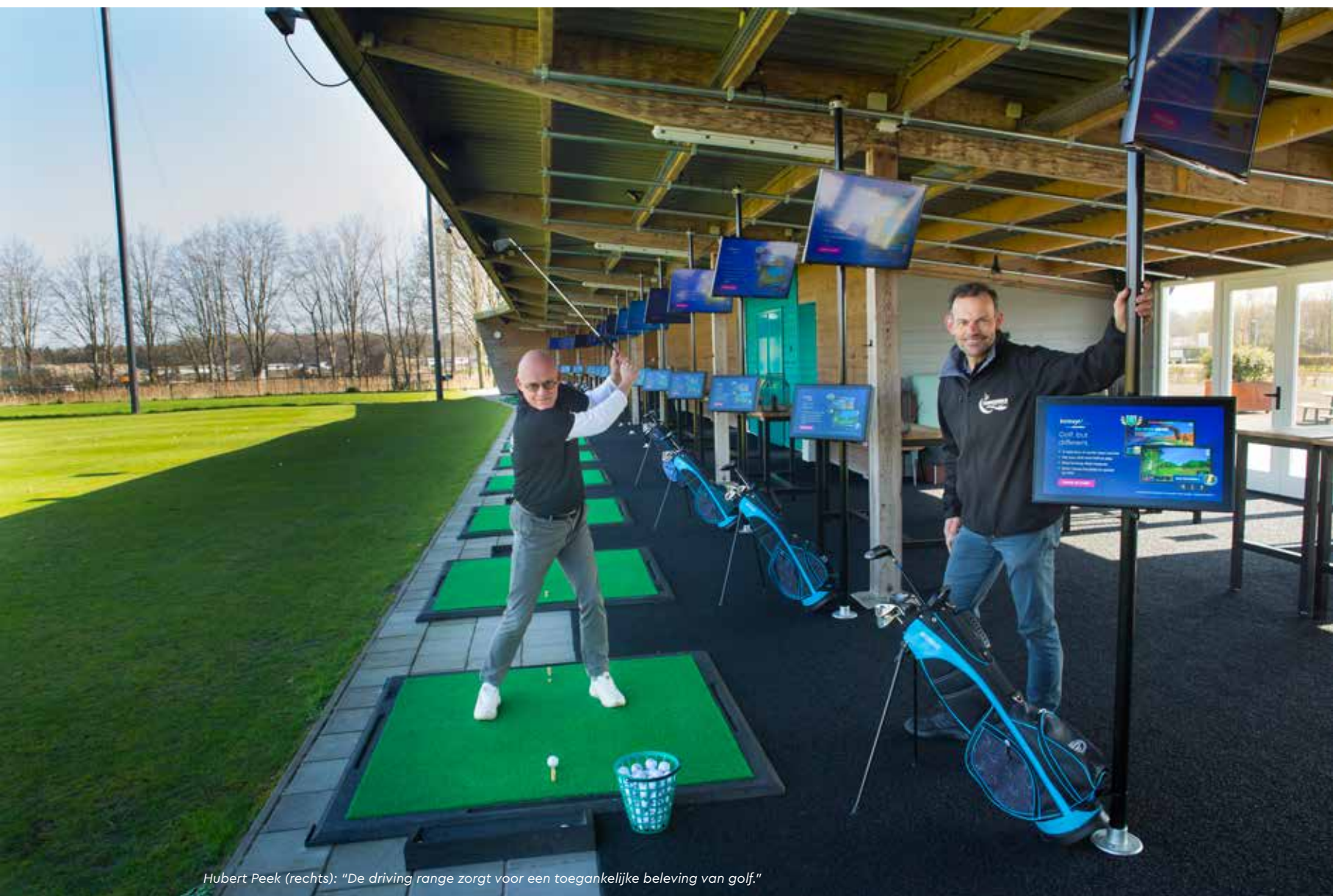
range met een potje bowlen. "Het concept Topgolf komt uit Amerika. Het is laagdrempelig en je kunt in groepen spelen: als personeelsuitje, gezinnen met kinderen, maar ook dames op hoge hakken kunnen er een paar uur een hoop lol aan beleven, gecombineerd met eten en drinken en netwerken. We gaan toernooitjes organiseren en groepen tegen elkaar laten spelen."

Het nieuwe concept is op 1 april gestart en is flexibel en meer gericht op *events*. "We gaan de golfbaan en zeker de *driving range* veel meer inzetten als dagrecreatie. De baan kan voor *footgolf* geboekt worden door groepen vanaf 100 personen. De brasserie kan ook ingezet worden als evenementenlocatie. Hip en trendy, een gezellige plek om naar toe te komen. We verbreden met outdoor activiteiten door een waterplas met een eiland waar je een personeelsfeest met barbecue kunt houden, kunt suppen of een vlot bouwen."

Het komende netwerk van Stad in Bedrijf is op woensdag 28 juni bij Harderwold Golf & Events en Hubert nodigt alle leden uit om de locatie te komen bekijken en de *driving range* uit te proberen. Wie de negen holes wil lopen kan dat vooraf kenbaar maken.



De brasserie kan ook ingezet worden als evenementenlocatie.



Hubert Peek (rechts): "De driving range zorgt voor een toegankelijke beleving van golf."

MEER BELEVING OP EN ROND DE GOLFBAAN

**HET NIEUWE CONCEPT IS FLEXIBEL
EN MEER GERICHT OP EVENTS**

HARDERWOLD GOLF & EVENTS
PLUVIERENWEG 5 ZEEWOLDE
0320-288185
WWW.HARDERWOLD.NL



ROZENGEUR

Als opleidingsadviseur voor Techniek, Economie & Ondernemen spreek ik veel bedrijven in de regio die aan de slag gaan met Leven Lang Ontwikkelen. Samen ontwikkelen we trainingen die passen als een jas. Werkgevers en werknemers zetten hier hun beste beentje voor en dat inspireert mij om het zelfde te doen.

Maar soms gaat er iets niet goed. Neem nou een situatie waarin er iets gebeurt in het privéleven van een trainer. Dat heeft een enorm effect op het lopende werk en de trainingen waarbij hij of zij betrokken is. De neiging is om een *pokerface* op te zetten en door te gaan. De opdrachtgever is daar op zich wel blij mee. Maar deelnemers kijken er dwars doorheen. Dus toch: los laten en even afstand nemen. En geloof me: wanneer je in de *business* van persoonlijke groei zit, is die beslissing een moeilijke stap. Anderen mogen immers de gevolgen van jouw afhaken niet voelen. Want er is van alles georganiseerd, voorwerk gedaan, gesprekken gehouden, roosters geschoven, techniek gecheckt, locatie en catering geregeld. Iedereen werkt toe naar een mooie afronding. En dan bel je af. Omdat het niet gaat. Trainers... het zijn net mensen.

De teleurstelling bij de klant is in dit voorbeeld groot en begrijpelijk. Natuurlijk is er ook begrip, maar een eerdere ervaring met een zzp'er die 'zomaar weg bleef' heeft een nare smaak bij het bedrijf achtergelaten. En dan nu dit weer. Maar gelukkig staan we



ANNEMIEKE WOLTJES IS OPLEIDINGSADVISEUR BIJ
LANDSTEDEN GROEI OPLEIDINGEN EN ADVISEERT
BEDRIJVEN EN ORGANISATIES IN DE REGIO
MIDDEN NEDERLAND

er bij Groei niet alleen voor. Landstede is onze basis, onze roots liggen in het onderwijs en dat is een krachtige USP. Als je aan de noodrem trekt en hulp nodig hebt, dan blijkt dat er een hele batterij ervaren collega's tot jouw beschikking staat. Of eigenlijk tot die van de klant. Want *the show must go on*. De afspraken staan, het traject is duidelijk gedefinieerd, de deelnemers krijgen waar voor hun geld en moeite. Er komt dan ook een oplossing waar iedereen blij van wordt. Mooier nog dan we in eerste instantie samen hadden bedacht. Wel eentje die ons wat geld kost, maar die ervoor zorgt dat het leertraject voor iedereen met een hoogtepunt afgerond wordt. Dat is waar we voor gaan en dat is de extra kosten meer dan de moeite waard. Iedereen gaat tevreden huiswaarts.

Enkele dagen later wordt er een enorme bos rozen afgeleverd van onze relatie. We hebben het goed gedaan, iedereen is geslaagd. Het is echt niet altijd rozengeur, maar dit geeft toch een fijn gevoel. En dat heelt als geen ander.



MET RENOVATIE EXPERT KLAAR VOOR DE TOEKOMST



Hendri Michelsen geeft zijn collega een pv-paneel aan

ERMELO - Verduurzaming is een trend bij particulieren, maar ook in de zakelijke markt is er nog veel winst te behalen. Zonnepanelen op bedrijfspanden is één van de diensten van Caan Installatie & Afbouw.

Marnix Caan

**WE DOEN COMPLETE
RENOVATIES EN WERKEN
VAN BOVEN TOT ONDER**

Buiten het werk dat Marnix Caan (40) en zijn team voor particulieren doen, zijn ze partners in renovatie- en verduurzamingsprojecten bij bedrijven.

“We kunnen ook meedenken en meewerken aan ontwerp, indeling en inrichting van bedrijfspanden. De werkzaamheden die we uitvoeren voor onze huidige opdrachtgevers zijn: sloop, (ver-)zetten wanden, installatie, domotica, toiletgroepen en keukens, afwerking met tegel-, stuuk- en schilderwerk, pv-panelen, cv-ketels, warmtepompen en airco's. Met meerdere expertises onder één dak verrichten we verschillende handelingen op één dag en zijn de doorlooptijden kort. We werken van boven tot onder, van installatie tot afbouw; de complete renovatie met als de klant het wil een turnkey oplevering met eindschoonmaak.”

Het bedrijf is trots op haar certificeringen: het Kiwa procescertificaat voor CO-vakmanschap (koolmo-

noxide) waardoor gewerkt mag worden aan cv-ketels, klimaatinstallaties (airco's en warmtepompen) en koude-oplossingen (grotere koelkasten en vriescellen). Ook heeft Marnix het milieucertificaat F-gassen, (gefluoreerde broeikasgassen).

Na 12½ jaar aan de Haspel verhuist het bedrijf eind 2023 naar het nieuwe pand aan de Ampèrestraat 7. “De week voor de bouwvak wordt het casco opgeleverd en gaan we tussen de bedrijvigheid door ons eigen pand afbouwen.”

CAAN INSTALLATIE & AFBOW

HASPEL 29 ERMELO

0341-428444

WWW.CAANINSTALLATIE.NL



Veilig werken in innovatieve omgeving

**DE VERHUIZERS ZIJN
GOEDE AMBASSADEURS
VOOR TORSIT**

TORSIT HIJSINSTALLATIES B.V. IS INNOVATIEF EN ONTZORGEND OP HET GEBIED VAN HIJSINSTALLATIES EN HIJSMIDDELEN. HET HARDERWIJKSE BEDRIJF TELT 25 MEDEWERKERS EN BESTOND OP 16 MAART 40 JAAR. DIT JUBILEUM WORDT DOOR HET JAAR HEEN GEVIERD MET ACTIES VOOR KLANTEN EN EEN FEEST VOOR HET PERSONEEL IN SEPTEMBER.

*Arjan van Lier, directeur-eigenaar
van Torsit Hijsinstallaties B.V.*



Annemieke Woltjes, Marië van der Veen en Marissa van Polen.

HARDERWIJK - De basis van het werk is service, keuren en onderhouden van hijs- en hefinstallaties in onder meer de staal-, beton- en papierindustrie. "Verder doen we kraanonderhoud en nieuwbouw in de nucleaire sector. Sinds vijf jaar zijn we ook steeds meer actief in de verhuismarkt", vertelt Arjan van Lier, eigenaar en algemeen directeur van Torsit. Eén van de nieuwste innovaties op gebied van kraanautomatisering is het Container Lift System van Torsit. "De vraag kwam vanuit de markt, want bedrijfsruimte wordt steeds duurder. Wij hebben een automatisch werkende containerkraan ontwikkeld. Inventaris wordt opgeslagen in zeecontainers en door de verhuismagazijnen die hier in de loop van de dag binnenkomen neergezet in een invoergebied in het magazijn. 's Nachts worden de containers door een kraan met een *spreader* opgepakt en verplaatst naar het magazijn. Er komt geen persoon meer aan te pas. Het voordeel is minder kans op fouten en ongelukken. De containers kunnen zes hoog gestapeld worden. Door deze manier van bouwen kun je de vloeroppervlakte efficiënt benutten, want de containers staan slechts 15 centimeter uit elkaar. De chauffeur hoeft alleen maar in te voeren voor welke klant het is en heeft veel minder wachttijd." Bijzonder aan dit systeem vindt Van Lier de innovatie met een automatisch database systeem, waarmee de containers altijd traceerbaar zijn. "Wij maken de onderliggende software, gebaseerd op de Microsoft SQL database techniek. Zo weten we op elk moment waar elke container zich in de ruimte bevindt. Dit concept draait nu bij vier klanten van ons. De verhuizers zijn goede ambassadeurs voor Torsit."

Een lokaal project van Torsit is een unieke botenlift die het voor de Botterstichting heeft gemaakt. "Als iets getild moet worden, zit je bij ons goed."

Torsit is lidbedrijf van De Techniek Academie, momenteel werkt één student bij het bedrijf. "Studenten proberen we bij geschiktheid ook in dienst te nemen en dan willen we hen graag op onze manier - allround - verder opleiden. Dit zodat ze mee kunnen werken aan onderhoud en reparaties en aan onze

unieke projecten. Je bent niet specifiek met één taak bezig en dat maakt het leuk om hier te werken", zegt Marië van der Veen, verantwoordelijk voor marketing & communicatie bij Torsit.

Veilig hijsen en heffen

Veiligheid is één van de belangrijkste aspecten. In de Arbo-regelgeving is vastgelegd dat alles boven de 25 kilo niet handmatig verplaatst mag worden. Elke medewerker moet eigenlijk een cursus veilig hijsen en heffen hebben gevolgd. Torsit verzorgt deze cursussen bij haar klanten.

In samenwerking met Landstede Groei Opleidingen en De Techniek Academie wordt bij Torsit op donderdagavond 1 juni van 18.00-22.00 uur de cursus Veilig hijsen & heffen gegeven. Communicatie coördinator Marissa van Polen: "Deze bestaat uit een theoriedeel en een praktijktest met een kraan en wordt gegeven door een ervaren trainer van Torsit. Deelnemers krijgen in kleine groepen maximale aandacht. De cursus kost 195,- euro exclusief BTW en is voor studenten van De Techniek Academie en Landstede Groei Opleidingen, maar zeker ook voor medewerkers van technische bedrijven met een eigen hijsinstallatie." Opleidingsadviseur Annemieke Woltjes: "Voor het normeren, keuren en gebruik van hijsinstallaties moet een bediener deskundig zijn. Die deskundigheid verkrijgt de cursist door het volgen van deze cursus. Eigenlijk zou het certificaat hijsen en heffen dezelfde wettelijke status moeten hebben als een VCA- of heftruckcertificaat. Het is wat minder bekend, maar wel heel belangrijk. Na afronding ontvang je het certificaat dat twee jaar geldig is."

Vragen over de cursus? Neem contact op met Annemieke Woltjes, opleidingsadviseur Landstede Groei Opleidingen of Marissa van Polen, communicatie coördinator De Techniek Academie.

TORSIT HIJSINSTALLATIES B.V.
MARIE CURIESTRAAT 17 HARDERWIJK
WWW.LANDSTEDEGROEIOPLEIDINGEN.NL
WWW.DETECHNIEKACADEMIE.NL



DE STAP NAAR DE ZORG HOEFT NIET GROOT TE ZIJN

Landstede MBO Harderwijk leidt o.a. op voor het profiel helpende zorg en welzijn. Deze MBO niveau 2 opleiding is voor jongeren (BOL-variant met school en stage) en volwassenen waaronder zij-instromers (BBL-variant met werken en leren). Vanuit deze basis zijn er verschillende maatwerktrajecten voor particulieren en instellingen voor zorg en welzijn in de regio.



Docent Rianda Doornewaard (links) en onderwijskundige Irene Sijm met 'patiënt' Sarien Nieuwenweg

HARDERWIJK - Een zij-instromer die in de zorg gaat werken, moet geschoold worden. Dit kan via het BBL-traject om het gehele MBO-diploma te halen, maar het kan ook via andere trajecten, om delen van het diploma te halen. Dit is gunstig voor instellingen en het personeel. Het is minder veelomvattend, waardoor de stap tot scholing kleiner wordt. "Voor omgang met ouderen met dementie is er de cursus tot huiskamermedewerker. Wil de instelling dat het personeel iets meer geschoold is dan helpende, kan het Helpende plus traject van elf weken worden ingezet. Na het behalen van hun certificaat zijn zorgmedewerkers breder inzetbaar omdat ze bepaalde handelingen dan wel uit mogen voeren", vertelt Irene Sijm uit Zeewolde. Zij is als onderwijskundige verantwoordelijk voor de inhoud van het onderwijs voor het team Brede dienstverlening en Veiligheid. Zij-instromers die in de zorg willen werken kunnen een deel van de opleiding halen waar ze direct in de beroepspraktijk wat aan hebben. "De opleiding wordt

Irene Sijm

MET ELF WEKEN KUN JE EEN CERTIFICAAT VOOR HELPENDE PLUS HALEN

dan opgeknipt in bijvoorbeeld Wonen & huishouden, Voeding, Persoonlijke zorg en begeleiding", legt docent gezondheidszorg en welzijn Rianda Doornewaard uit Oosterwolde uit. "Cursisten leren bepaalde ziektebeelden herkennen en kunnen ondersteunende zorg verlenen. Tijdens en na de opleiding kunnen zij helpen bij eten en drinken, wassen en aankleden, zorgen voor een fijne leefomgeving en ondersteunen bij sociale en recreatieve activiteiten. Het traject Helpende plus voeren we onder andere voor de Zorggroep Noordwest Veluwe uit. Voor Woonzorgcentrum De Pol in Nijkerk verzorgen wij de BBL-opleiding."

Het is behapbaar en dat maakt de opleiding interessant voor zij-instromers. Rianda en Irene zijn gespecialiseerd op niveau 2 en niveau 2+. Irene: "We kunnen voor iemand die vastloopt bij een niveau 3 opleiding indien nodig een aangepast traject aanbieden, wij bekijken wat ze niet meer hoeven te volgen. Bij een andere leervraag, bijvoorbeeld niveau 4, weten we bij wie je moet zijn voor bepaalde zorgtechnieken in het ziekenhuis."

Geen diploma nodig, maar wel enige scholing? Rianda: "Heeft een instelling of organisatie behoefde aan scholing op maat voor het personeel (niveau 1 of 2) in de vorm van ondersteuning, training of een workshop al of niet met een certificaat, dan gaan wij graag in gesprek over de mogelijkheden."

Wil jij ook de stap zetten? Neem dan contact op via harderwijk@landstede.nl

Dan zorgen wij dat je vraag bij Irene of Rianda terechtkomt of in behandeling wordt genomen.



BETER LAAT DAN NOOIT...



ROBIN HEES IS SINDS SEPTEMBER 2017

ACCOUNTMANAGER BIJ

IQOUNT ADVISEURS & ACCOUNTANTS

Wanneer ik mijn column schrijf, probeer ik me altijd te focussen op de actualiteiten in mijn vakgebied. Nu heeft Stad in Bedrijf voorgaande editie een special gemaakt over Arbeidsmarkt & Werkgevers en kom ik nu aanzetten met een kamerbrief van de minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid mevrouw Van Gennip. Dat is dus rijkelijk te laat en een beetje vervelend, maar aangezien het een brief van 3 april is ben ik van mening dat ik de verantwoordelijkheid voor het te laat zijn van deze column kan doorschuiven naar de minister.

In deze brief inzake de beoogde hervorming van de arbeidsmarkt wordt onder andere aandacht geschonken aan de behandeling van tijdelijke contracten en een verplichte AOV voor zelfstandigen.

Op dit moment mag een werkgever maximaal drie tijdelijke contracten binnen een periode van drie jaar afsluiten met een werknemer. Deze regeling wordt ook wel de ketenregeling genoemd. Minister Van Gennip kondigt in haar kamerbrief aan deze regeling aan te willen passen. Werknemers die voor de derde keer een tijdelijk contract hebben gekregen moeten daarna in vaste dienst worden genomen. Tot zover een bekend verhaal dus, maar daar komt nu bij dat

een werkgever die dit niet doet deze zelfde werknemer pas weer na een contractpauze van vijf jaar opnieuw in dienst mag nemen. Deze contractpauze beslaat nu een periode van zes maanden.

Voor ZZP'ers wordt er gewerkt aan een verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering. Het zal gaan om een publieke verzekering met een acceptatieplicht, met een premie die naar schatting 7,5 tot 8% van het inkomen zal bedragen. Alhoewel premies fiscaal aftrekbaar zijn, zal niet iedere zelfstandige staan te springen om 8% van zijn inkomen af te dragen aan een verplichte premie.

Aanvullend hierop wordt er in de brief een totaalverbod op nulurencontracten aangekaart, wordt gesproken over een basiscontract met minimumuren voor oproepkrachten en ook voor uitzendbureaus zal er het een en ander veranderen.

Kort samengevat draait alles om minder flexibiliteit en meer vastigheid. Of dat iets slechts is, ligt mijns inziens redelijk aan de invalshoek van waaruit je de zaken bekijkt. Voor mij is het in ieder geval heel fijn dat ze bij Stad in Bedrijf flexibel genoeg zijn om mijn column over de arbeidsmarkt gewoon een editie later op te nemen.

DALTONSTRAAT 22, HARDERWIJK

0341 740 800

INFO@IQOUNT.NL

WWW.IQOUNT.NL





Met het netwerk van Stad in Bedrijf in de Audi-showroom van Pouw werd flink uitgepakt. Met 130 deelnemers was het *event* drukbezocht. Na de presentatie van Gijs van de Ridder en Niels van Heulen was er een uitgebreid buffet van Veluwe Partyverhuur voor de netwerkborrel.

GROTE OPKOMST IN DE AUDI SHOWROOM VAN POUW



HARDERWIJK - 'Pouw adviseert graag, wil vooral doen en er als eerste bij zijn door snelheid, zekerheid en duidelijkheid. We zijn aanpakkers die hard werken en vooraan staan in ontwikkeling en innovatie.' Na de introductiefilm kwam Gijs van de Ridder op het podium en was blij met de geweldige opkomst. Hij is al vanaf 2008 Sales Manager bij Pouw. Pouw Harderwijk is één van de elf vestigingen van Pouw in het midden en oosten van het land. Het van origine familiebedrijf bestond vorig jaar 75 jaar en valt sinds 2017 onder het Zwitserse Emil Frey, de grootste *automotive retailer* van Europa. Pouw wil lokaal sterk betrokken zijn; zo komt vestigingsmanager Willem Hoeve uit de regio. In Harderwijk heeft Pouw landelijke bekendheid met exclusieve en mooie Audi's, maar je kunt hier voor elke Audi terecht. Pouw heeft recent de titel



Audi Excellent Dealer 2023 behaald. Naast het pand van Audi aan de Zuiderbreedte 46 Harderwijk is een Volkswagen en SEAT vestiging aan de Zuiderbreedte 44 en aan de Lorentzstraat 35 een locatie voor Volkswagen Bedrijfswagens en Škoda. Hier is ook de werkplaats en het occasioncentrum. Van de Ridder ging ook in op marktontwikkelingen zoals lange levertijden, online verkoop en elektrificatie. Accountmanager Niels van Heulen vertelde over de dienstverlening van Pouw - o.a. verkoop, onderhoud, reparatie en schadeherstel en verhuur. Hij lichtte de maatwerk ombouw van bedrijfswagens, het XL Lease concept en de fietslease uit.

Nadat het buffet was geopend kon in groepjes een rondleiding worden gemaakt door de werkplaats en de Volkswagen vestiging.

Aan het eind van de avond werden er als verrassing door Pouw vier Gazelle fietsen verloot. De gelukkige winnaars waren Quint van den Esschert, die bonbons van Quint Patisserie op de tafels had gelegd, Jerry Verhaar, Alfred Vaessen en Gerard Meinen.

www.pouw.nl

STAD IN BEDRIJF
CORINNE DIKKERBOOM
06-51265794
INFO@STADINBEDRIJF.NL



Accent CommunicatieMakers | Alfa Accountants en Adviseurs | Bedrijvenkring Harderwijk | Berends & Slump |
Beter Uit Elkaar! | Bilan Coaching | Bloemwerk Ermelo | Bureau Streefkerk BV | Buuten Af | Buxus Bloemen | Veluvia |
Industrie Coating Harderwijk | Inclusief Groep | Harderwijkse Zaken | Buijtenhuis Grondwerk | Te Biesebeek Advocaten |



Index | KD consulting | Kenneth & Smith, Leo Mulder | Kern Notarissen | Koos Alberts Verzekeringen | Landstede MBO | Veiligheidsacademie Nijeborgh Verzekeringen | Aankoopmakelaardij Sandra Geerlings | Signatures | Wemes Projecten BV | ZieZo! | Willems Interieurs | Vestaal Vastgoed | Dijkstra & Van Puffelen | RvB Groep | Studio LX | Uitvaartzorg Karin | De Huifkar Partycentrum |





Altijd een auto die bij je past Ontdek de ID. familie

Speciaal voor iedereen

Elektrisch rijden duur? Met de ID. Familie van Volkswagen wordt elektrisch rijden betaalbaar en bereikbaar voor iedereen. Of je nu Private of zakelijk least óf voor een nieuwe of gebruikte ID. gaat.

Zeker met de enorme prijsverlagingen en de SEPP-subsidie van € 2.950! Stap in een auto met net zoveel energie als jij en rijdt een elektrische Volkswagen nu voordeliger dan ooit.

Ontdek jouw voordeel op pouw.nl/IDfamilie



.POUW

Jouw Volkswagen dealer

Pouw Harderwijk

Zuiderbreedte 44, 3845 MC Harderwijk

Bezoek onze online showroom op pouw.nl