

STAD IN BEDRIJF



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN



MIKE OVERHOFF

**GEEN GROEI ZONDER
ONZE MENSEN,
RELATIES EN PARTNERS**

15

**Van boerenerf naar
klantwaardig pand**

**Glasvezelnetwerk als
proeftuin voor innovaties**

P.26

**BOUWEN AAN
BEROEPSONDERWIJS**

p.29

STADINBEDRIJF.NL

SCHUITEMAN



AREL VAN BEEK IS WERKZAAM
ALS ACCOUNTANT / ADVISEUR BIJ
SCHUITEMAN

BENT U BENIEUWD NAAR DE FINANCIËLE SITUATIE VAN UW CONCULLEGA?

Bernard heeft mij in zijn afscheidscolumn, in de vorige editie, al voorgesteld. Echter voor de volledigheid, mijn naam is Arel van Beek, 26 jaar oud en ik werk inmiddels zes jaar bij Schuiteman. Als relatiebeheerder in Harderwijk ben ik het dagelijkse aanspreekpunt en een sparringpartner voor onze klanten.

In mijn eerste column wil ik graag ingaan op het vergelijken van de financiële prestaties van een bedrijf met die van de branche, ook wel bekend als benchmarking. Immers, iedere ondernemer is benieuwd naar de prestaties van zijn concurrenten.

Dankzij de moderne automatisering worden bedrijfsgegevens steeds vaker verzameld in databases, waardoor deze als vergelijkingsmateriaal kunnen dienen. Hierbij worden uw gegevens gebruikt, maar geanonimiseerd om uw privacy te waarborgen. Het vergelijken met de branche geeft niet alle antwoorden, maar kan wel helpen om verbeterpunten voor uw organisatie te identificeren. Daarbij kan het een bevestiging zijn die aangeeft dat uw onderneming goed presteert ten opzichte van de branche. Deze data kan u uiteindelijk handvaten geven voor het maken van strategische beslissingen om uw onderneming verder te helpen.

Een interessant voorbeeld hiervan kwam naar voren tijdens een gesprek met een klant die een goed lopend productiebedrijf leidt. Dit bedrijf behaalt goede winsten, wat natuurlijk positief is. Echter, bij het analyseren van het benchmarkrapport viel op dat deze onderneming relatief hoge personeelskosten had in vergelijking met de branche, terwijl de branche hogere afschrijvingskosten had op haar machines. Dit suggereert dat de klant meer vertrouwt op handarbeid, terwijl automatisering in de branche gebruikelijker is. Nu wetende dat dit aan de orde is, overweegt de ondernemer te investeren om concurrerend te blijven. In een tijd waarin arbeidskrachten schaars zijn, wordt investeren in machines aantrekkelijker en kan de winstgevendheid van een bedrijf worden vergroot.

Uiteraard is benchmarking geen garantie voor succes. Niet elk bedrijf is goed te vergelijken, dit is afhankelijk van de aard van de activiteiten en de branche. Het is aan uw accountant om dit te analyseren en u inzichten te bieden die uw bedrijf verder kunnen helpen.

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



BIKE TOTAAL WIGGER

EEN NIEUWE NAAM MET VERTROUWDE SERVICE

HARDERWIJK - Profile de Fietsspecialist gaat vanaf 1 maart verder als Bike Totaal Wigger. "Een nieuwe naam met vertrouwde service."

Beide formules vallen onder de Dynamo Retail Group met hoofdkantoor in Amersfoort. Met de samenvoeging wordt de uitstraling ook online naar een hoger niveau getild. "Ze willen een nieuwe klantengroep aanspreken: de jonge ondernemende gezinnen met een brede mobiliteitsbehoefte. Zo wordt steeds vaker een bakfiets gekozen in plaats van een tweede auto. Van de tien fietsen die wij verkopen zijn acht elektrisch. Deze groep dertigers verwachten veel service en advies. De informatie kunnen ze op internet opzoeken, in de winkel brengen wij het in de praktijk", vertelt Wigger van Ark (47), die al 24 jaar zijn fietsenzaak heeft. Monteur Patrick Timmer werkt al vanaf dag 1 mee, Martijn Foppen loopt hier al bijna 18 jaar. De werkplaats is onlangs gemoderniseerd. "Wij zijn een mooi bedrijf, met 750 m2 fietsplezier, waar vakmensen werken en kwaliteit leveren. Ze zijn netjes gekleed en hebben verstand van zaken. In een snel veranderende markt met trends als duurzaamheid, mobiliteit en focus op gezondheid worden fietsen steeds complexer en moet je kennis uitbreiden en up-to-date blijven. De fietsmarkt professionaliseert en is volwassen geworden. De vraag naar service en onderhoud neemt toe. Hier zijn wij sterk in en spelen erop in."



Het vertrouwde team gaat verder met een nieuwe formule.

BIKE TOTAAL WIGGER
DEVENTERWEG 10 HARDERWIJK
0341-472519
WWW.BIKETOTAAL-WIGGER.NL



De kunst van mensen kennen

De kunst van het mensen kennen is eigenlijk de kunst van het vragen stellen.

Regelmatig vertrek je van bijeenkomsten en dan is er niemand die maar een vraag heeft gesteld. Let maar eens op wie nieuwsgierig is naar een ander en wie niet. Uit onderzoek is gebleken dat 30% van de mensen een vragensteller is en 70% is dat niet.

De vragenstellers worden ook wel de verlichters genoemd. Zij zijn nieuwsgierig naar anderen, ze weten waar ze op moeten letten en kunnen de juiste vragen stellen. Ze geven hun aandacht en het gevoel anderen te respecteren.

Stel specifieke vragen. Als iemand kleurloos iets vertelt over bijvoorbeeld zijn functioneringsgesprek, vraag dan waar het plaats vond en hoe de baas er bij zat. Zo zorg je ervoor dat iemand zijn verhaal vertelt en krijg je een echte versie van die persoon. Probeer een ander niet de loef af te steken. Als je gesprekspartner vertelt dat zijn vlucht vreselijk was na al twee uur vertraging, is de neiging te vertellen dat jij dat ook wel eens hebt meegemaakt. Het lijkt dan misschien dat je een band aan het opbouwen bent, maar dan eis je zelf de aandacht op. En het allergenste wat je kan doen is een vraag stellen omdat je zelf ergens over wilt vertellen.

Het is niet zo moeilijk: stel open vragen. Dat zijn vragen die beginnen met: 'Hoe, wat, waar, wanneer en waarom'. De vraag heet 'open' omdat de vraag alle mogelijke reacties open laat. Het maakt jou als vragensteller niet uit wat de ander antwoordt. In leiderschap is het stellen van open vragen essentieel. Leiderschap gaat over het geven van zoveel mogelijk autonomie en inspiratie aan je medewerkers. Wat hen vooral motiveert is, wanneer zij merken dat hun mening ertoe doet.

Businessplatform Stad in Bedrijf is actief met het organiseren van netwerken en bijeenkomsten, uitgeven van magazines en het verzorgen van trainingen. Daarbij zijn wij, samen met 278 deelnemers lerend en inspirerend voor de ondernemers uit de gemeentes Nunspeet, Harderwijk, Zeewolde, Ermelo, Putten en Nijkerk. Samen en in print en online!

Veel leesplezier.

Corinne



COLOFON

Businessmagazine Stad in Bedrijf verschijnt 5x per jaar, wordt verspreid bij alle bedrijven in de gemeenten Nunspeet, Harderwijk, Zeewolde, Ermelo, Putten, Voorthuizen en Nijkerk en heeft een lezersbereik van ruim 60.000 lezers actief in het bedrijfsleven.



REGIONETWERK & BUSINESSMAGAZINE:
Corinne Dikkerboom | 06-51265794

AAN DEZE EDITIE WERKTEN MEE:

Marco Jansen, Joël Vingerling, Henk Merjenburgh, Robin van Maanen, Annemieke Westphal, Martin Vesseur

DESIGN: Wauw

OPMAAK: Grafisch Bedrijf Bokhorst

DRUK: Grafisch Bedrijf Bokhorst

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:

29 mei: 40 jaar Zeewolde

29 augustus: Telstar Beach

11 november: Alfa acc. in Green Offices

HET MOET WEL PASSEN



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

Ik blijf graag in beweging als opleidingsadviseur. Net als mijn collega's vanuit Zorg, Veiligheid en Taal ga ik de paden op, de lanen in maar dan voor Techniek. Ik spreek ondernemers en bezoek bedrijven om te kijken hoe we samen invulling kunnen geven aan Leven Lang Ontwikkelen. Dat laatste is vaak gemakkelijker gezegd dan gedaan. Ontwikkeling integreren in je bedrijfsvoering is een kwestie van het hebben of maken van een strategisch plan. Maar ook elkaar wat gunnen en eerlijk en transparant naar elkaar toe zijn. Zo bouwen we verder aan de relatie die vaak is gestart met de inzet van mbo-stagiaires.

Hoe zorg je ervoor dat je als werkgever dat stukje ontwikkeling aanbiedt wat jouw werknemer nodig heeft? Dat vraagt om vooruitkijken. Pak de glazen bol er maar bij! Het helpt om elkaar vragen te blijven stellen. Wat wil je bereiken tussen nu en twee - vijf jaar? Waar ga je tegenaan lopen en wie kan helpen? Soms is het ook niet zo moeilijk. Je herkent ze al snel, die collega's die graag verder komen en bijleren. Die hou je niet tegen, dus ga je als goede werkgever voor hen op zoek naar een passende opleiding of training. Passend is hier het sleutelwoord. Dus niet op de maandagavond, want

sport. Niet tijdens werkuren want te druk. Niet iets standaard, want dan moet je vaak eerst door een berg kennis heen wat je al weet. En liever samen met iemand. Want dat is gewoon gezelliger. Maar geen grote groep, want dan verzuip je. En niet te duur natuurlijk. Want het moet wel leuk blijven.

Ga er maar aan staan als opleidingsinstituut. Met onze neiging om zoveel mogelijk te standaardiseren en te groeperen om het financieel aantrekkelijk te houden. Tja, dat moeten we dus afleren. En dat doen we dan ook. We bewegen mee met wensen

en zorgen er samen met opdrachtgevers en deelnemers voor dat het leerdoel behaald wordt. Dat het rooster daardoor soms een gatenkaas is niet erg. We weten waar we naar toe willen met elkaar. Al doende leert men en zo werkt dat met scholing op maat ook. Groei en ontwikkeling als een jas van kwaliteit. Die beweegt lekker mee, knelt niet, geeft je ruimte. Kortom; die past je. Leven Lang Ontwikkelen is geen doel op zich. Zie het als een prachtig instrument om te boeien en te binden. Met zo'n 'jas van de zaak' wordt iedereen blij.



ADNEW VERZORGT EEN UNIEKE BELEVING OP HET WATER



Een unieke beleving bij Adnew aan boord.

Adnew aan boord neemt kleine teams (6-8) mee op hun zeewaardig jacht in een unieke luxe ervaring op het water. Alle dagtochten starten vanuit de thuishaven strand Horst in Ermelo. “De hele dag dompelen we je onder in luxe aan boord van ons jacht. Onze bediening staat tot je beschikking. Elke vaartocht kan zelf ingedeeld worden met een teamsessie, vergadering, presentatie of een workshop.” Je ervaart een unieke beleving die de groei en ontwikkeling van je team versterkt.

ERMELO — Wenda Talen en Miquel Stoffer uit Apeldoorn namen zoals zovelen tijdens de corona-lockdowns hun werkzame bestaan kritisch onder de loep. Miquel: “We wilden meer werken vanuit passie, de focus om met minder moeite en meer plezier mensen een fantastische ervaring te geven op het water. Dus het werk anders inrichten, maar ook meer tijd voor de kids.” Wenda startte als ondernemersdochter in de sales binnen verschillende organisaties. “Vanaf 2014 begon ik mij meer en meer te ontwikkelen in coaching en training. In 2021 startte ik Adnew in de kas op: coachen en trainen van teams vanuit onze sfeervolle kas in Apeldoorn. Naast deze interesse groeide ook weer de passie voor varen, op mijn achttiende haalde ik al mijn vaarbewijs.”

Miquel begon op twaalfjarige leeftijd zijn maritieme loopbaan. Van zeevaartschool in Amsterdam en Maritiem college in IJmuiden. Een aantal jaar als kapitein/ operationeel manager aan boord van een kustvaartschip in Ghana tot verschillende leidinggevende functies binnen de internationale mari-

tieme industrie. En toch: op het water is Miquel meer in zijn element dan op het land. En zo zetten ze de volgende stap: de aanschaf van een jacht en de start van Adnew aan boord: een unieke vergaderlocatie op het water. Alles is klaar om in april van wal te steken, inclusief het kersverse lidmaatschap van Stad in Bedrijf.

Wenda Talen en Miquel Stoffer

**WIJ ZORGEN VOOR
EEN LUXE ERVARING
AAN BOORD**

ARRANGEMENTEN

“De communicatie in een team verbetert onmiddellijk zodra iedereen zich ontspant,” vertelt Wenda. “Ons jacht Adnew is daar heel geschikt voor. Het is een Altena blue water trawler 51”, een zeewaardig jacht met comfort. Het is nostalgisch maar ook hip en luxueus. Als je aan boord stapt, laat je even alles achter je. Het dagprogramma

biedt alle vrijheid om te genieten, van de beleving aan boord of van teamsessies tot een gekozen workshop die Wenda en Miquel organiseren. Een workshop ‘Nieuwe inzichten op koers’ of een vrije coachsessie behoren tot de mogelijkheden, net als een workshop knopen leggen.

Na het onthaal van de gasten om 9.00 uur en het welkomstwoord vaart de Adnew af. Tussendoor vindt de uitgebreide lunch plaats, in de salon of buiten op het dek. In de haven van de gekozen bestemming, Harderwijk, Elburg of Spakenburg is tussen de middag de mogelijkheid om een beleveniswandeling te doen. Ook op eigen gelegenheid iets ondernemen is mogelijk. Bij terugkeer in de thuishaven is er een verrassende borrelplank. Rond 17.00 uur gaan de gasten van boord.

ADNEW AAN BOORD
PALMBOSWEG 18 3853 LB ERMELO
ADNEW-AANBOORD.NL
06 - 27 15 00 15





Marieke van Mispelaar

FLEXIBELE ONDERSTEUNING VOOR ELKE DRUKKE ONDERNEMER

ZEEWOLDE – Als drukke ondernemer sta je voor tal van uitdagingen. Dat varieert van het efficiënt beheren van je agenda tot het binnenhalen van nieuwe klanten. Die constante drukte kan je tijd en energie flink opslokken. Herkenbaar? Hoog tijd voor een kennismaking met Marieke van Mispelaar, freelance office manager.

Deze allround managementassistent pakt alles op wat jij er net niet bij kunt hebben. Van het plannen van afspraken en efficiënte projectondersteuning tot en met de facturatie. En dit alles met een stralende glimlach. Want Marieke ondersteunt jou met een flinke dosis positieve energie.

Regelen en organiseren is wat Marieke het liefste doet. Zij ontzorgt jou en je collega's bij de organisatie van al jullie zakelijke bijeenkomsten, groot

of klein. Met oog voor de kleinste details treft zij de voorbereidingen en ontvangt zij jullie gasten tijdens het event.

Marieke is inzetbaar voor korte of langere tijd, net wat nodig is. Bijvoorbeeld ter vervanging van jouw vaste steun en toeverlaat die met zwangerschapsverlof is. Of in een piekperiode - om tijdelijk de grootste drukte op te vangen. Betrouwbaar, servicegericht en hands-on. Op kantoor of vanuit huis. Wat deze enthousiaste duizendpoot voor jouw bedrijf kan betekenen? Een afspraak is zo gemaakt!

MARIEKE VAN MISPELAAR | BUSINESS
SUPPORT & EVENTS
06-83488777
MARIEKEVANMISPELAAR@GMAIL.COM



CATERINGVANDENBERG.NL
Hét concept voor elk feest!

VAN EEN **LUNCH** TOT
COMPLEET VERZORGD **EVENT**.
WIJ MAKEN HET GRAAG BIJZONDER.



MARCONISTRAAT 1, HARDERWIJK

T: 0341-460404
E: INFO@CATERINGVANDENBERG.NL
W: WWW.CATERINGVANDENBERG.NL

HALLO
IT ENGINEER,
Kom werken bij Overhoff!



32 - 40 UUR
HARDERWIJK

30 OVERHOFF
TELECOM & ICT

LEASEAUTO? NEE DANK JE, IK HEB LIEVER EEN HUIS

“Kwart van de jonge werknemers solliciteert niet als er geen geschikt huis te vinden is” kopte een artikel van het AD 20 maart*. Uit een onderzoek dat in dit artikel wordt aangehaald staat dat voor 51% van de ondervraagde jongeren een bedrijfswoning een reden zou zijn om van baan te wisselen.

Een personeelstekort hebben we tegenwoordig (bijna) allemaal, dus met een ‘woning van de zaak’ kun je die sollicitanten die je zoekt misschien wél binnenhengelen! Maar hoe werkt dat dan fiscaal, zo’n woning van de zaak? Kijk, daar wordt het voor mij dus interessant.

Voor het beoordelen van de fiscale gevolgen van een woning van de zaak moet onderscheid worden gemaakt tussen dienstwoningen en reguliere bedrijfswoningen. Het woongenot van een woning van de zaak moet tegen de economische huurwaarde belast worden als loon. Bij een dienstwoning kan deze bijtelling echter nooit meer bedragen dan 18% van het jaarloon van de betreffende

medewerker, bij een werkweek van 36 uur. Als jij een appartementje koopt om een medewerker in te laten wonen die een salaris heeft van 40K, dan is de bijtelling van de jaarhuur van een dienstwoning dus maximaal 7,2K. Zie daar zelf maar eens wat voor te huren...

Let wel op: er is lang niet altijd sprake van een dienstwoning. Om te kwalificeren als dienstwoning moet de woning in relatie staan tot de verplichtingen in de arbeidsovereenkomst. Denk aan een boswachterswoning, een portierswoning, of een hotelmanager die in zijn eigen hotel woont (hij moet immers 24/7 aanwezig zijn om eventuele calamiteiten op te lossen).

* Dit artikel is geschreven door Ton Voermans en op 20-3-24 op de website van het AD gepubliceerd.



ROBIN HEES IS SENIOR ACCOUNTMANAGER BIJ

IQOUNT ADVISEURS & ACCOUNTANTS

Overigens zijn er naast de woning van de zaak meerdere opties om je personeel te helpen een woning te vinden. Zo zou je als werkgever een bonus kunnen vertalen naar vast inkomen, zodat een medewerker een hogere hypotheek kan krijgen, een vrijgestelde verhuiskostenvergoeding kunnen uitkeren of een makelaar kunnen betalen om actief koop- en huurwoningen op te snorren voor je medewerkers en sollicitanten.

Toch heeft met al je collega’s in dezelfde wijk vol bedrijfswoningen wonen ook wel iets gezelligs. Is er ergens in onze regio nog ruimte voor een soort Philipsdorp? Een eigen Stad-In-Bedrijf-dorp? Ik vind het een top idee.

DALTONSTRAAT 22, HARDERWIJK

0341 740 800

INFO@IQOUNT.NL

WWW.IQOUNT.NL



Na proefperiode een bewezen totaalconcept

WIJ BIEDEN EEN VEILIGE EN
COMPLETE MOBILITEITSOPLOSSING

DE VEILIGSTE E-BIKE DOOR EEN NIET-ONTVLAMBARE ACCU,
OPGELADEN IN MAXIMAAL 30 MINUTEN EN EEN LANGE
LEVENSDUUR VAN MINIMAAL 10 JAAR. DE SURE E-BIKE IS EEN
AANTREKKELIJK DUURZAAM VERVOERSMIDDEL VAN DE NIEUWE
GENERATIE EN EEN COMPLETE MOBILITEITSOPLOSSING VOOR DE
VRIJETIJDSSECTOR, BEDRIJVEN EN OVERHEDEN.



Patrick de Wit en Jeroen Vermeulen in het Experience Center.

HARDERWIJK – Ze begonnen met een eerste levering van 55 fietsen, dit zijn er nu bijna 500. Tien maanden na de opening van het Experience Center op 25 mei 2023 en een proefperiode is SURE Mobility als bewezen concept de volgende fase ingegaan. “Na de eerste fase van het ontdekken en toetsen of onze fiets voldoet aan de verwachtingen van de klant en van ons, zitten we nu in fase 2 van het door ontwikkelen van een totaaloplossing en assemblageproducten om te kunnen opschalen bij een grotere vraag”, vertelt founder Patrick de Wit (47) uit Hierden de stand van zaken. De SURE e-bike is gepositioneerd tussen de retailfiets en de klassieke deelfiets in. “Met onze elektrische fiets zijn wij een zakelijke deelfiets oplossing of een toeristische, recreatieve oplossing voor de verhuurmarkt.”

VRIJETIJDSECTOR

Voor de leisure markt kan de SURE e-bike worden gebruikt vanuit hotels, vakantieparken, jachthavens, golfbanen of andere toeristische locaties. “Als je je van daaruit wilt verplaatsen, is het makkelijk als er een opgeladen fiets staat die je kunt gebruiken en weer terug kunt geven. Wij investeren in de fietsen, SURE blijft eigenaar en doet het financiële deel en het algemene onderhoud. We verdelen de omzet samen met de partij die de vloot beheert. Bij het consignatie model is de ondernemer verantwoordelijk voor de afhandeling: uitgifte, meenemen en teruggave van de fietsen. De fiets wordt geboekt, gereserveerd en bij gebruik betaald.” Jeroen Vermeulen (25) uit Waddinxveen noemt Veluvia als lokale afnemer. Hier staan acht fietsen. “Dit is schaalbaar in het hoogseizoen, als de vraag naar e-bikes groter is. Zij verhuren de fiets voor ‘dagjesmensen’ of toeristen die op de Veluwe een vakantiehuisje huren.”

ZAKELIJKE DEELMOBILITEIT

Voor de (groot)zakelijke deelmobiliteit wil SURE grote bedrijven, tech campussen en de zorgsector aanspreken met een totaaloplossing om bezoekers, medewerkers, klanten en partners te verplaatsen, eventueel gekoppeld met het ov als first mile of last mile oplossing. De Wit: “Denk aan vervoer van

station naar bedrijventerrein of om de klant mee te nemen voor een lunch in het centrum van de stad. De SURE e-bike is een nuttige oplossing voor vaak korte afstanden, binnenstedelijk, maar heeft een bereik van 90 kilometer.” Gebruikers binnen een Closed User Group – gesloten groep – zijn vooraf vastgesteld en hebben op bepaalde dagen of momenten toegang; het impulsief gebruik vanaf een vast punt. Vermeulen: “Als voorbeeld: we ontzorgen ‘bewoners’ van bedrijfsverzamelgebouwen California en Botanic Offices in Harderwijk met een Hub-Based laadoplossing. Hier komen op korte termijn zes e-bikes met een docking oplossing. Dit Dock-Lock-Charge systeem kun je zien als een innovatief fietsenrek waar de fiets in geplaatst wordt en zo gelijk op slot staat. De fiets wordt met dit systeem draadloos opgeladen binnen 2 uur. Met de standaard snellader is de laadtijd maximaal 30 minuten. Een reguliere e-bike laadt in 4-8 uur op.” De fiets heeft een gps-tracker en met de SURE app kan je de vloot beheren. “Zo zie je bijvoorbeeld de positie, batterijstatus, kilometerstand en service-meldingen op ons online platform.”

SERVICE VERVANGEND VERVOER

Als zakelijke mobiliteitsoplossing wordt de SURE e-bike ook toegepast binnen de automotive branche. Vermeulen: “Van Mossel Ford heeft de fiets aangeschaft voor hun veertien vestigingen en gebruikt het als vervangend vervoersmiddel in plaats van een auto. Deze service bieden zij gratis; wij bieden zakelijke huurcontracten aan vanaf €2,49 per dag en ten opzichte van leenauto’s besparen ze hiermee duizenden euro’s per jaar. Het is voor hun betaalbaar, duurzaam en wordt door de verzekering gedekt. Onze accu technologie is namelijk niet ontvlambaar, dat is van grote waarde voor autodealers die voor miljoenen aan auto’s in hun showrooms hebben staan. Ford Van Mossel heeft gepersonaliseerde zwarte fietsen met hun logo erop.”

SURE MOBILITY

LORENTZSTRAAT 11-8 HARDERWIJK

085-0509433 | INFO@SURE-MOBILITY.COM

SURE-MOBILITY.COM



STRIJK NEER VOOR EEN DAGJE STRANDBELEVING BIJ TELSTAR BEACH

Jeroen Plus

**ER IS KEIHARD
GEWERKT OM TELSTAR
BEACH 'WINTERHARD'
TE MAKEN**



Jeroen Plus en Sinthia van Hee.

Telstar Beach heeft twee weken geleden de deuren geopend voor de eerste gasten. Afgelopen winter is er hard gewerkt om een prachtige uitbouw te realiseren. Deze uitbouw zorgt ervoor dat Telstar Beach geen seizoenbedrijf meer is, maar het hele jaar gasten kan ontvangen op hun unieke locatie aan het strand.

ERMELO - Telstar Beach is gelegen aan het water bij Strand Horst, waar iedereen welkom is om te genieten van het prachtige uitzicht, het strand en het water. Mede-eigenaar Jeroen Plus geeft een rondleiding en vertelt over de mogelijkheden die Telstar Beach haar gasten biedt. "Zo is er een acht meter lange bar en een podium waar we regelmatig livemuziek zullen hebben. Het podium kan ook gebruikt worden voor presentaties en gastsprekers. De uitbouw is opgebouwd met diverse compartimenten en alles is, onafhankelijk van elkaar, elektrisch te bedienen. Als gasten lekker buiten zitten en het weer slaat om kunnen we met één druk op de knop alle wanden afsluiten en het dak dichtschuiven. Zo is het altijd behaaglijk en aangenaam vertoeven bij Telstar Beach. De afgelopen maanden is er hard gewerkt om ons bedrijf 'winterhard' te maken", aldus Jeroen.

Operationeel manager Sinthia van Hee vertelt: "We kijken enorm uit naar de komende zomerperiode waar we onze gasten op een prachtige unieke locatie aan het water kunnen ontvangen. Lekker met de voeten in het zand genieten van een hapje en een drankje. Iedereen die iets te vieren heeft, maar ook mensen die langsfietsen zijn van harte welkom om even bij ons neer te strijken en te genieten van ons heerlijke plekje aan het water. In ons restaurant zijn overigens ook flexplekken gerealiseerd, waar mensen in een ontspannen omgeving kunnen werken. Belangstellenden zijn van harte welkom om een kijkje te komen nemen."

Plus geeft aan: "Onze locatie Telstar Beach is uitermate geschikt voor bruiloften, feesten, partijen en evenementen. Maar ook voor bedrijfsfeesten of een vrijgezellenfeestje aan het water. Alles is bespreek-

baar." Sinthia vult aan: "We gaan het komende jaar ook diverse events organiseren en zoeken hiervoor graag de samenwerking met andere ondernemers."

Tijdens de verbouwing hebben Jeroen en Sinthia zich ook ingezet om een heel nieuw enthousiast keukenteam samen te stellen. "Toch hebben we altijd plek voor goed gemotiveerd horecapersoneel om ons huidige jonge team te versterken. Neem hiervoor eens een kijkje op onze website www.telstarbeach.nl."

Nieuwsgierig geworden? Kom voor een dagje strandbeleving naar Veluwe aan Zee en strijk neer bij Telstar Beach.

TELSTAR BEACH
PALMBOSWEG 32-36 ERMELO
0341-701062
WWW.TELSTARBEACH.NL



DIT KANTOOR STOPT BIJ ORANJE

Kwekerij De Stadsweiden is teler van hortensia's en kerststerren. Deze worden in Europa verkocht aan grote supermarkten, bouwmarkten en kleine tuincentra. Daarnaast is er particuliere verkoop.



Gerwin Blok, Johan van Straaten, Frits de Fluiter en Jan van Straaten in de kassen van de kwekerij.

HARDERWIJK – De kwekerij is in 1959 gestart door Jan en Johan van Straaten senior; in 1974 verhuisde de hoofdvestiging van de Weiburglaan naar de Rietmeen. Het bedrijf wordt nu geleid door de tweede generatie, Jan en Johan van Straaten, en hun vrouwen. Van 7000 m2 glas en 4 hectare grond is het bedrijf in 65 jaar gegroeid naar 12 hectare glas en 14 hectare buitenvelden. “We hebben ruim 20 vaste medewerkers en in het hoogseizoen werkt hier 60-70 man, verdeeld over drie locaties in Harderwijk, Ermelo en Ens.”

De relatie met Alfa Accountants bestaat al jarenlang. Bij de oprichting van de kwekerij maakte de Christelijke Boeren- en Tuindersbond de jaarverslagen. De moeder van Johan werkte bij de CBTB en deed de boekhouding. Alfa doet nu de loonadministratie, belastingaangiftes, jaarrekening en geeft subsidie- en fiscaal juridisch advies. Het bedrijf heeft nu een BV-structuur. Alfa heeft ook de overdracht van senior naar junior begeleid; voor Jan was dit in 2021 en voor Johan een jaar later.

Jan van Straaten

**IN TIEN JAAR ZIJN WE
ERG GEGROEID, MET
HULP VAN ALFA**

Jan: “De laatste tien jaar hebben wij enorm veel groei meegemaakt, waar Alfa ons ontzettend mee geholpen heeft. Dit kantoor stopt bij oranje en geeft dan zeker geen gas. Je kan erop vertrouwen dat de boekhouding goed is en dat de kans heel klein is dat je fiscaal iets doet wat niet mag. Wij hoeven ons daar niet druk over te maken en kunnen ons bezighouden met de plantjes.” De kwekerij heeft uitdagingen in energie, arbeid en de klant tevreden houden. Johan: “We zijn steeds duurzamer bezig, met minder bestrijdingsmiddelen en meer biologisch bestrijden. Milieubewust telen betekent ook de consument meenemen in het hele proces.”

“De familie Van Straaten heeft een uniek bedrijf in de regio waar enorm veel gebeurt. Die ontwikkelingen zijn mega interessant”, vindt Gerwin Blok, accountant en klantbeheerder voor het MKB. “We doen het echt als team. We kijken vooruit en sturen tijdig bij. Binnen wet- en regelgeving is er speelruimte. We hebben ook ingangen bij de fiscus en bij risicovolle standpunten is er afstemming met de belastingdienst. Wij staan erachter.”

Dat je het al zo lang met elkaar volhoudt, zegt volgens Johan genoeg. Aan het eind van het jaar en tussentijds is er overleg. “Alfa is makkelijk benaderbaar, we spreken dezelfde taal. Wij hebben boerenverstand en krijgen het in begrijpelijk Nederlands uitgelegd.”

Bij Alfa kunnen alle medewerkers aandeelhouder worden en dit zorgt voor een ondernemende cultuur, stelt Frits de Fluiter, het commercieel gezicht in de regio. “We passen bij ondernemers die volop in hun eigen bedrijf meewerken.” Dit wordt bevestigd door Jan en Johan: “Het familiegevoel van Alfa past bij ons familiebedrijf.”

ALFA ACCOUNTANTS EN ADVISEURS

GOEDE REEDE 1 HARDERWIJK

088-2531414

FDEFLUITER@ALFA.NL



DE ACCOUNTANT ALS BREDE ADVISEUR

Van Buuren Accountants-Adviseurs is sinds twee jaar de nieuwe naam van het kantoor dat ruim 20 jaar bekend stond als Van Welie Accountants. Vanwege het pensioen van Gerard van Welie heeft Kees van Buuren het kantoor in 2022 overgenomen.

HARDERWIJK - "Ik heb gereageerd op een te koop advertentie en na 'een paar gesprekken en een sloot koffie' heb ik het overgenomen. Ik heb gemoderniseerd, geautomatiseerd en gedigitaliseerd, maar wel met behoud van de traditionele gelijkheid van het kantoor. Het personeel - totaal vijf mensen - is gelukkig gebleven als vertrouwde gezichten voor de klant."

'HUISARTS'

Accountant-administratieconsulent Kees van Buuren (57) uit Ugchelen heeft ruim 40 jaar ervaring in het vak waar hij al vanaf zijn 17e in rolde. Hij werkte o.a. bij KPMG. "Dat merk staat voor een bepaalde klantengroep. In de mkb-markt gaat het om de relatie die je met de ondernemer hebt; die is veel belangrijker dan het merk. Ik heb duurzame

relaties van 20 jaar en langer. Als je aan tafel zit, gaat het om het persoonlijk contact en de interesse in de persoon achter de onderneming. Ook is het van belang dat je niet alleen de cijfers kent, maar weet wat er in het bedrijf gebeurt. Zo kun je kennis en ervaring delen met de ondernemer. Veel vragen gaan breder dan financieel. Investeringsvraagstukken voor auto's, machines, een nieuw pand, tot de vraag of een nieuw aan te nemen personeelslid wel binnen de organisatie past. Ik kan met een frisse blik tips doorgeven hoe je bepaalde problemen kunt tackelen door wat ik in de praktijk heb gezien en heb meegemaakt in de vele gesprekken met mensen. Ik ken wel mijn grenzen: ik ben een soort huisarts die van alles wat weet, maar als het nodig is schakel ik een specialist in uit mijn netwerk." Van Buuren wil niet op de stoel van de

ondernemer zitten, maar wel op de bank naast hem. "Ik neem geen beslissingen, maar kan wel meekijken, meedenken en adviseren."

Het kleinschalige kantoor wil het brede mkb aanspreken; de kleinere organisaties van 20-25 man personeel, maar kan ook prima zzp'ers adviseren. "De klant kan - als hij wil - een aantal dingen makkelijk zelf doen. Dit kun je versimpelen, zodat je in niet al te veel tijd bij blijft. Wij overzien de boekhouding en halen uit de administratie veel zaken om over door te praten. Als voorbeeld: een auto op de zaak van vier jaar oud naar privé brengen. De cijfers zijn het startpunt van een gesprek. Wij zijn de accountant als brede adviseur." Ik wil graag kennis maken met jou als mkb-ondernemer of zzp'er om onze kennis te delen. Wees welkom.



Kees van Buuren: "Het gaat om de relatie die je met de ondernemer hebt."

Kees van Buuren

**DE CIJFERS ZIJN HET
STARTPUNT VAN EEN
GESPREK**

VAN BUUREN ACCOUNTANTS-ADVISEURS

OOSTEINDE 19 HARDERWIJK

0341-416868

WWW.BUURENAA.NL



INGESPEELD DUO OP 'FANTASTISCHE WERKPLEK'

De leukste werkplek van Harderwijk? Dat is volgens de floormanagers Daniëlla Verhoeven en Barbara Beekman zonder twijfel Stichting Stadsmuseum Harderwijk (SSH). “Een fantastische werkplek met een klein team van vaste medewerkers en een grote groep vrijwilligers.”



Floormanagers Barbara Beekman en Daniëlla Verhoeven.

HARDERWIJK – SSH bestaat uit Stadsmuseum Harderwijk, het Marius van Dokkum Museum en de Grote Kerk. Een veelzijdige werkomgeving waarvan Daniëlla en Barbara dagelijks genieten. Ze zijn actief op de voorgrond én ze zorgen dat achter de schermen alles goed draait.

PRETTIG WERKEN

Daniëlla (57) is sinds maart 2023 floormanager Publiek & Evenementen. Ze maakt de plannings zodat vrijwilligers en betaalde collega's prettig werken. Verrassende cadeaus vind je in de museumwinkels, waarvoor Daniëlla de inkoop doet. Ze coördineert schoolbezoeken en rondleidingen. En wil je iets organiseren in het museum, privé of met je bedrijf? Ook dan moet je bij Daniëlla zijn. Barbara (50) is sinds juni 2023 floormanager Technische en Facilitaire Zaken. Ze beheert de gebouwen, is hoofd BHV & Veiligheid en regelt alle technische zaken. Ze zorgt onder meer voor de perfecte sfeer van de tentoonstellingen en exposities, inclusief verlichting en de juiste verf op de wanden.

PERFECTE ORGANISATIE

Barbara: “We hebben ieder onze eigen taken en vullen elkaar naadloos aan. Zo nodig pakken we

een project samen op.” Zo vormen ze een goed op elkaar ingespeeld duo. Dat is hard nodig, want de musea worden drukbezocht. En met meerdere locaties kun je niet overal tegelijk zijn.

Met de Museumkaart of de VriendenLoterij VIP-kaart zijn beide musea gratis te bezoeken. De wisselende exposities van lokale kunstenaars in de Smeepoortzaal zijn sowieso gratis toegankelijk. Beide musea trekken steeds meer bezoekers en media-aandacht. In 2023 verwelkomden ze samen 153.000 bezoekers; een record. SSH kan dit aan dankzij de enthousiaste inzet van medewerkers en vrijwilligers én een perfecte organisatie.

Daniëlla Verhoeven

**WE ZIJN EEN MUSEUM
VAN, VOOR EN MÉT
DE STAD**

WELKOM ZIJN

“De groei komt vooral omdat steeds meer mensen onze musea vinden en waarderen. Zo trekt de

huidige tentoonstelling 'CAREFUL' van Daniëlle van Zadelhoff (tot en met 26 mei) veel publiek en media-aandacht. En het Marius van Dokkum Museum is uit zijn jasje gegroeid en verhuist in 2025 naar de Academiestraat 14. Dit lukt dankzij een flinke financiële impuls van zeven ton van de VriendenLoterij.” Groeien is volgens Daniëlla niet zozeer de ambitie. “We willen vooral dat bezoekers zich welkom voelen en een boeiend en prettig verblijf hebben in onze musea. Dan komen mensen ook graag nog eens terug.”

SAMEN MET DE STAD

Daniëlla: “We hebben in het Stadsmuseum een Museumcafé met een beperkte kaart. Bezoekers kunnen bij ons een kopje koffie of thee drinken met iets lekkers erbij. Maar voor een lunch of borrel verwijzen we nadrukkelijk naar de horeca in de stad. Want we zijn een museum van, voor en mét de stad. SSH werkt daarom nauw samen met lokale leveranciers en partners. Samen maken we de stad nog aantrekkelijker.”

Meer informatie over vrijwilligerswerk, leerbanen, samenwerkingen en initiatieven? Neem contact op met Daniëlla en Barbara.

INFO@STADSMUSEUM-HARDERWIJK.NL
WWW.STADSMUSEUM-HARDERWIJK.NL
WWW.MARIUSVANDOKKUMMUSEUM.NL



DE WERKPLEK VEILIGER EN GEZONDER MAKEN



Hans Slagboom van het Ermelose Arbo Select helpt bedrijven met veiligheid en gezondheid op de werkplek.

“Ook de arbeidsinspectie zit tegenwoordig bovenop veiligheid en gezondheid op het werk,” zegt Hans Slagboom van Arbo Select in Ermelo. “Wil je daar als werkgever klaar voor zijn dan heb je professionele ondersteuning nodig. Die leveren wij van a tot z.”

Hans Slagboom

**WERKGEVERS
DIE VEILIGHEID
BELANGRIJK VINDEN
HEBBEN EEN STREEPJE
VOOR**

ERMELO – Veilige en gezonde werkplekken regel je niet even via een certificaat, vindt Hans Slagboom van Arbo Select. “Ik werk voor bedrijven die veiligheid en gezondheid op de werkplek écht belangrijk vinden. Omdat ze erkennen dat personeel bijzonder belangrijk is voor je bedrijfsvoering en ze het echt goed voor ze willen regelen.” Om die bedrijven en instellingen daarbij te ondersteunen richtte Hans zes jaar geleden Arbo Select op: partner in arbo-diensten en -opleidingen. In zijn huidige werk komt veel samen van wat eerder in zijn leven en loopbaan op zijn pad kwam: met name techniek en veiligheid. “Ik had altijd al gevoel voor techniek en werd op mijn achttiende helikoptermonteur in het leger”, zegt hij daarover. “Daar speelde veiligheid natuurlijk de hoofdrol.” In zijn laatste baan begon het te kriebelen omdat Hans merkte dat bedrijven waar hij voor werkte niet altijd even oprecht geïnteresseerd waren in veiligheid. “Ik kreeg daar geen energie meer van. Pas als bedrijven veiligheid intern echt belangrijk vinden kun je met elkaar goed aan preventie doen. Kijk, dáár krijg ik energie van.”

VAN SPARRINGPARTNER TOT VERTROUWENS- PERSOON

Tot de diensten die Arbo Select biedt, behoren Interim (Veiligheid) Management, werkplekin-spectie, incidentonderzoek, VCA-bedrijfscertifice-ring, rouw- en verliescoaching, de rol van sparringpartner op het veiligheidsbeleid, de verplichte toetsing Risico Inventarisatie & Evaluatie (RI&E) en diverse opleidingen voor preventied medewerkers.

Waar je al niet op moet letten als werkgever! Er is de afgelopen decennia dan ook veel meer nadruk op veiligheid en gezondheid op het werk komen te liggen.

Hans: “Bij elk type bedrijf zoek ik een passende aanpak. In een kantooromgeving spelen immers andere zaken dan in een machinehal. In het ene bedrijf onderzoek ik de veiligheid en in het andere bedrijf leid ik de nieuwe preventied medewerker op. Die rol van preventied medewerker wordt trouwens nogal eens onderschat. Er zijn cursussen van een dag met een certificaat aan het eind. Helaas weet je dan nog lang niet genoeg maar word je de volgende dag wel geacht allerlei ingewikkelde taken op je te nemen. Bij Arbo Select leiden we grondiger op en zorgen ook voor de begeleiding daarna.” Die begeleiding kent vele gezichten, zoals adviezen op het gebied van veiligheid en gezondheid, maar ook hulp en advies als er een ongeluk op het werk is gebeurd of ernstiger nog, bij persoonlijk letsel of een overlijden op het werk. Is er behoefte aan een externe vertrouwenspersoon of aan coaching bij rouw en verlies, dan neemt Hans’ partner Madelon die taak op zich. Daarnaast werkt Arbo Select samen met arbospecialisten door heel Nederland.

“Preventie is natuurlijk het beste voor een veilige en gezonde werkomgeving”, besluit Hans. “Het geeft veel voldoening als dat goed wordt opgepakt, dat geldt voor mij en ook voor mijn opdrachtgevers.”

ARBO SELECT
POSTBUS 192, 3850 AD ERMELO
WWW.ARBOSELECT.NL
0341 – 77 17 17



VAN BOERENERF NAAR KLANTWAARDIG PAND

Sinds januari 2024 runnen Steven Endema (56) en Aberdien van Wijngaarden (48) samen Van de Bunt Isolatietechniek. Met hun bedrijf gaan zij van Putten naar hun woonplaats Harderwijk. “April staat in het teken van verhuizen en in mei zijn we volledig over.”



Aberdien van Wijngaarden en Steven Endema voor hun nieuwe pand.

Aberdien van Wijngaarden

**WE HEBBEN NET DE GEVEL VAN ONS
NIEUWE PAND GEÏSOLEERD**

HARDERWIJK – Het bedrijf heeft een gevestigde naam en is landelijk één van de grotere spelers op de markt. Oprichter Henk van de Bunt begon in 2008 aan de Goorsteeg in Putten. Als pionier heeft hij de onderneming opgestart, goed neergezet en groter gemaakt. Steven Endema uit Harderwijk kwam er in 2011 bij als vertegenwoordiger/adviseur. Van de Bunt wilde zijn bedrijf verkopen en na een aan- en verkooptraject van een jaar werd Steven in april 2020 de nieuwe eigenaar. Hij voerde wat veranderingen door en op de achtergrond ging ook zijn vrouw Aberdien van Wijngaarden meewerken en op zoek naar een nieuwe locatie. In 2023 rondde zij haar werk als bewindvoerder af en werd besloten om het bedrijf samen verder voort te zetten. Op 2 januari 2024 werd dit officieel bij de notaris en toen is ook getekend voor aankoop van een nieuw pand, aan de Van Leeuwenhoekstraat 27 op Lorentz in Harderwijk. “Dit was van oudsher

van busmaatschappij Smit Reizen. We zaten op een boerenerf met veel loodsen en zochten een ‘klantwaardig pand’, het liefst op een bedrijventerrein, waar we de ruimte hebben voor alle auto’s en om verder te groeien. Want inmiddels hebben we 22 auto’s en zijn we met ongeveer 55 medewerkers.” Het vierkoppige MT bestaat uit Steven (operatie en innovatie nieuwe producten en markten), Aberdien (backoffice en bedrijfsvoering), Gerald (manager voor uitvoerders en adviseurs) en Ingrid (administratieve proces voor medewerkers op kantoor).

Van de Bunt Isolatietechniek richt zich op het na-isoleren van bestaande particuliere woningen, bedrijfspanden en kerken; de gehele utiliteitsbouw. “Dit is vooral spouwmuur-, vloer-, bodem- en dakisolatie. We isoleren met traditionele materialen (losse piepschuimkorrels - de EPS-parels- en glaswol), circulaire materialen (o.a. cel-

lulose - behandeld gerecycled krantenpapier en meerlaagse isolatiefolies gerecycled materiaal van het merk Piñ) en biobased materialen (natuurlijke producten zoals stro, olifantsgras en houtvezel). We hebben net de hele gevel van ons nieuwe pand geïsoleerd.” Naast isoleren doet het bedrijf nog veel meer: het reinigen en impregneren (waterafstotend maken) van gevels, voegherstel met nieuw voegwerk, thermografische scans met infrarood-camera’s om te zien waar warmtelekken zijn en waar geïsoleerd moet worden en het geven van energieprestatieadvies, want bij bepaalde hypotheekverstrekkers geeft een gunstig energielabel korting op de rente. Bij natuur inclusief isoleren wordt de woning gecheckt op aanwezigheid van vleermuizen, gierzwaluwen en huismussen, die de spouw als broedplaats gebruiken. “De eerste twee zijn beschermde diersoorten, we maken de spouw natuurvrij voor we gaan isoleren.”

VAN DE BUNT ISOLATIETECHNIEK
VAN LEEUWENHOEKSTR. 27 HARDERWIJK
0341-745064
WWW.VANDEBUNTISOLATIE.NL



*HET IS IEDERE KEER EEN
UITDAGING OM IETS
GOEDS TE VERZINNEN*

MechDes viert 30-jarig jubileum: een verhaal van innovatie en groei

MECHDES ENGINEERING VIERT HAAR 30-JARIG BESTAAN, EEN MIJLPAAL IN HAAR GESCHIEDENIS. SINDS 2012 GEVESTIGD IN HARDERWIJK, HEEFT MECHDES ZICH ONTWIKKELD TOT EEN VOORAANSTAAND WERKTUIGBOUWKUNDIG INGENIEURSBUREAU MET EEN TEAM VAN NEGENTIG TOEGEWIJDE INGENIEURS.



HARDERWIJK - Het eigenzinnige karakter van MechDes wordt treffend weergegeven door oprichter Henk van Ommeren. Terwijl de bedrijfs-slogan "WE ENGINEER YOUR VISION" de nadruk legt op het luisteren naar de klant, gaat MechDes verder dan dat. Het bedrijf neemt de tijd om diep na te denken over de behoeften van de klant, vaak resulterend in oplossingen die de verwachtingen overtreffen. Deze unieke aanpak wordt niet alleen gewaardeerd door de klanten van MechDes, maar daarmee heeft het bedrijf ook een reputatie opgebouwd binnen de sector.

Gedurende drie decennia heeft MechDes zich gericht op het ontwerpen van machines voor diverse sectoren, waaronder automotive, algemene industrie en offshore. Het bedrijf staat bekend om haar vermogen om zowel op maat gemaakte ontwerpen te creëren als projecten vanaf de grond op te bouwen, altijd met een focus op kwaliteit en innovatie.

Voorbeelden van baanbrekende ontwerpen van MechDes zijn onder meer de klimmende kraan voor windmoleninstallaties, die efficiëntie en veiligheid in de sector verbetert. Een ander opmerkelijk project is de Tetrahedron kraan, die door slim ontwerp en gebruik van geavanceerde materialen een nieuwe standaard zet voor hijskranen.

Het verhaal van MechDes begon op 1 april 1994, toen Henk van Ommeren het bedrijf oprichtte met een heldere visie: innovatieve machineontwerpen met de klant centraal. Het team, bestaande uit meer dan negentig medewerkers, is de ruggengraat van het bedrijf en heeft MechDes doen uitgroeien tot een autoriteit op het gebied van machinebouw.

Jaap Hammer is direct na zijn schooltijd als tekenaar gaan werken bij MechDes en heeft zich opgewerkt tot Senior Lead Engineer. Hij werkt er nu 21 jaar. "Ik ben onderaan de ladder begonnen en heb het bedrijf en mezelf zien groeien. Toen ik hier kwam werken waren we met twaalf man en nu zijn we uitgroeid tot een bedrijf van negentig mensen. Ik word overal op ingezet en het is iedere keer weer een uitdaging om iets goeds te verzinnen. Er heerst hier een fijn werkklimaat." Op de vraag waarom hij al zo lang in dienst is bij MechDes geeft Hammer aan: "Mijn werkzaamheden zijn afwisselend en divers. Het ene moment buig ik me over hele grote machines, zoals baggerschepen, windmolens en kranen. De andere keer verdiep ik me in een laslijn voor auto-onderdelen, lopende banden, robots en grijpers."



Henk van Ommeren

Niels Last is vijf jaar werkzaam bij MechDes als Senior Structural Engineer en vindt ook de diversiteit aan projecten erg interessant. "Ik heb bij verschillende andere bedrijven gewerkt, die voornamelijk actief waren in de windindustrie. Op een gegeven moment wilde ik me breder ontwikkelen en me meer bezighouden met het berekenen en beoordelen van verschillende constructies. Voor mij ligt het accent nog wel bij de zware machinebouw met grote imposante constructies. Ook roemt Last de ontspannen sfeer bij MechDes. "Voor de uitdagende projecten werken we samen met een groep mensen en iedereen is bereid om mee te denken. Zo groeien we samen en dat is winst. Ook de secundaire arbeidsvoorwaarden zijn prima. Ik kan iedereen aanraden om hier te werken. De lat ligt niet laag en je moet wel aan een bepaalde standaard voldoen, maar er wordt op een eerlijke manier met werknemers omgegaan."

Met ambitieuze plannen voor de komende vijf jaar, gericht op duurzaamheid en innovatie, blijft MechDes de grenzen verleggen en nieuwe uitdagingen omarmen, waardoor het een toekomst van voortdurende vernieuwing tegemoet gaat.

MECHDES
FAHRENHEITSTRAAT 47 HARDERWIJK
0341- 277070
WWW.MECHDES.NL



BNI 12¹/₂ JAAR SUCCESVOL IN DE REGIO



Elke donderdagochtend komt de Puttense groep van BNI bij elkaar om tijdens het ontbijt ieders business van nieuwe impulsen te voorzien.

“Dat BNI Johann Strauss dit jaar het twaalfenhalfjarig jubileum viert, laat wel zien dat het om een beproefd netwerkconcept gaat”, zegt huidig voorzitter Erik van Ramshorst. “We draaien goed met ruim 37 miljoen euro omzet sinds de oprichting. Hoe doeltreffend onze manier van netwerken is laten we graag zien op 16 mei.”

PUTTEN – Elke donderdag ontbijten de regionale leden van netwerkorganisatie BNI in De Aker in Putten, om elkaar te helpen aan nieuwe zakelijke relaties, kennis en omzet. Bestuurslid Jasper Aalten benadrukt dat gezelligheid er zeker bij hoort, maar dat de vergadering vooral een zakelijk karakter heeft. “Met respect voor andere netwerkclubs: BNI onderscheidt zich vooral door die zakelijke doelgerichtheid. Daar hebben de Amerikaanse oprichters voor gezorgd: in de wekelijkse anderhalf uur werken we via presentaties en andere uitwisselingen gestructureerd aan het verbreden van elkaars markt.”

Typerend voor BNI is dat leden van de lokale afdeling ('chapter') niet onderling concurreren. Voor elk beroep is slechts één stoel beschikbaar. Het huidige bestuur, Erik van Ramshorst, Jasper Aalten en Anne Dragt, licht toe wat het Puttense chapter – officieel BNI Johann Strauss – betekent in de regio. Anne: “We hebben leden uit plaatsen als Harderwijk, Ermelo, Nijkerk, Putten, Barneveld en zelfs zo ver als Ede. Als je hier lid bent, netwerk je dus automatisch in de hele regio. Ook hebben we een mooie mix van branches, van ondernemers en zelfstandigen.” Het principe van BNI is dat tijdens de ontbijtmeeting aan de hand van gerichte vragen wordt gekeken welke directe zakelijke contacten er tot stand kunnen worden gebracht vanuit ieders

netwerk. Met als eindresultaat vaak nieuwe omzet voor de betrokkenen.

“Sinds de oprichting heeft ons chapter voor de leden meer dan 11 duizend aanbevelingen opgeleverd en voor ruim 37 miljoen euro aan omzet”, vertelt Anne. “Een werkwijze die hier al twaalfenhalf jaar goed werkt en voor BNI internationaal al zo'n veertig jaar.”

Jasper: “Het is niet het één of het ander. Je netwerk verbreden, nieuwe contacten opdoen, breder in de markt komen te staan, dat is de ene kant van BNI. De andere kant is het genereren van omzet. Iedereen brengt z'n ervaring en z'n netwerk mee, daardoor ontstaat er een groot reservoir van contacten en business waarmee je elkaar echt kunt helpen.”

UITNODIGING – Erik: “Tegen mensen die denken dat BNI een ontbijtclubje is, zeg ik altijd: het gaat om interactie. Die twaalfenhalf jaar bewijzen ook dat BNI bepaald geen eendagsvlieg is. Ons ledenbestand van gemiddeld vijftientwintig deelnemers is een mix is van oudgedienden van het eerste uur en leden die zich later hebben aangesloten. Er is trouwens ruimte voor nieuwe leden uit branches als automotive, het notariaat en de gezondheidszorg. Daarom nodigen we belangstellenden uit om vrijblijvend mee te ontbijten op 16 mei van 7.30 tot

Jasper Aalten

**WE HELPEN ELKAARS
MARKT TE VERBREDEN,
DAT IS DE KRACHT VAN
BNI**

10 uur. We hebben bovendien een gave spreker op het programma staan om ons jubileum luister bij te zetten. Dus kom gerust meedoen, ook om te zien of er een plek voor je is.”

BNI JOHANN STRAUSS
VERGADERLOCATIE DE AKER, PUTTEN
INFO & AANMELDEN VIA DE QR-CODE



OVERHOFF 30 JAAR

*Lichtneembaar
om te bewaren*



EEN REIS DOOR DE TIJD
**VAN TELECOMBEDRIJF NAAR
MANAGED SERVICE PROVIDER**

30 JAAR OVERHOFF

VAN TELECOMBEDRIJF
NAAR MANAGED
SERVICE PROVIDER

30 jaar geleden richtten Mike en Jackeline Overhoff uit Harderwijk "Overhoff Telecommunicatie" op. Het telecombedrijf telde 8 medewerkers. Inmiddels is er veel veranderd. Overhoff is uitgegroeid tot Managed Service Provider en telt inmiddels ruim 40 medewerkers die zich dagelijks inzetten om onze gewaardeerde relaties van solide en veilige IT-oplossingen te voorzien.

1994

DE START VAN OVERHOFF

Mike en Jackeline Overhoff (Oprichters):

"Op 10 maart 1994 begonnen we een telecombedrijf aan de Lorentzstraat. Aanvankelijk leverden we telefooncentrales en vaste en mobiele telefoons aan lokale bedrijven. Vroeger had je één leverancier voor telefonie: PTT, en later KPN. Dat was een overheidsbedrijf. De regering wilde dat er geprivatiseerde bedrijven kwamen. Dat was voor ons aanleiding om als onafhankelijke partij in de markt te stappen. Dat is inmiddels 30 jaar geleden. In de tussentijd is er veel gebeurd... We nemen je graag mee in de reis '30 jaar Overhoff'."



2005

OVERHOFF BREIDT UIT MET IT

Jan-Erik Issing (Commercieel Directeur):

"2005 is het jaar waarin ik ben gestart bij Overhoff, en tevens het jaar waarin we IT hebben toegevoegd aan onze dienstverlening. Telecom en ICT raakten immers onlosmakelijk verbonden. Het waren niet langer twee aparte werelden. In eerste instantie met een aparte B.V., 'Overhoff Dataservices'. Later volgde een samenvoeging tot Overhoff Telecom & ICT. Hiermee werd een basis gelegd om vaste telefonie, mobiele telefonie en IT samen te brengen tot één geïntegreerde en flexibele digitale werkplek."





2022

MANAGED SERVICE PROVIDER

Guido Kruijsdijk (Service Manager):

"In 2022 versterkten we onze positie als Managed Service Provider (MSP), waardoor onze meerwaarde aanzienlijk toenam. De groeiende complexiteit van ICT maakt het lastig voor interne IT-afdelingen om hun kennis up-to-date te houden. Wij bieden advies en nemen taken als gebruikersondersteuning, beheer, beveiliging en monitoring van de ICT-omgeving over. Klanten kiezen zelf welke diensten ze bij ons afnemen, waardoor ze hun ICT-afdeling kunnen afslanken of zelfs opheffen, zodat ze zich kunnen richten op hun kernactiviteiten. We blijven betrokken bij de marktontwikkelingen en streven naar een efficiënte en veilige IT-omgeving met de nieuwste technologieën die klanten optimaal ondersteunen."

2018

SCHIL MET AANVULLENDE DIENSTEN

Erik Bos (Senior Accountmanager):

"Providers en grote techbedrijven zoals Microsoft, KPN en Cisco ontwikkelen hele mooie oplossingen. We zien echter dat de vraag bij de klant verder gaat dan gestandaardiseerde oplossingen. Met name de behoefte aan devicemanagement, het instellen en beveiligen van apparaten, is de afgelopen jaren sterk toegenomen. Om aan de klantbehoefte te blijven voldoen, hebben we om deze dienstverleningen een schil met relevante diensten toegevoegd, die het een bedrijf net even wat makkelijker maken en ons onderscheidt van anderen. Denk bijvoorbeeld aan een adoptieprogramma om het maximale uit je werkplek te halen, of onze gepersonaliseerde webshop, waarmee je bestelprocessen vereenvoudigt."



2014

IT EN TELEFONIE IN ÉÉN (OP ÉÉN FACTUUR)

Monique Wolters (Administratief Medewerkster):

"KPN introduceerde in dit jaar KPN EEN Excellence, waardoor klanten vaste telefonie, mobiele telefonie en IT als één oplossing konden afnemen via Overhoff. Naast installatie en beheer, ontlasten we sindsdien klanten nu ook administratief. De oplossingen worden gebundeld op één factuur vanuit Overhoff. KPN EEN blijft volop in ontwikkeling en blijft daardoor een belangrijk onderdeel van ons portfolio. Het KPN EEN portaal biedt gemakkelijk inzicht in verbruik en de mogelijkheid om abonnementen op- en af te schalen. Natuurlijk blijven we ook persoonlijk bereikbaar. Overhoff staat immers bekend om haar korte communicatielijnen."



OVERHOFF
TELECOM & ICT

2024

ALTIJD IN BUSINESS IN EEN SNEL VERANDERENDE IT-WERELD

Marieke Jung (Marketing):

"We hebben ons de afgelopen 30 jaar veel ontwikkeld, en zijn nooit klaar. Aan ons is het immers de taak om te zorgen dat onze relaties altijd 'in business' zijn. De wereld blijft veranderen, en wij blijven meeveranderen. Bedrijven vragen ons nu om hulp bij veel meer zaken dan vroeger. Zo zijn cybercriminaliteit, nieuwe wetgevingen, artificial intelligence (AI) en connectiviteit nu belangrijke thema's. Voor ons biedt deze continue schifting in marktbehoefte voortdurend nieuwe kansen, en de vernieuwing blijft ons uitdagen om de juiste partner te blijven voor onze relaties. Een passende, moderne positionering hoort daar ook bij. Eén ding mag ik vast verklappen: 'Telecom' in onze naam wordt verleden tijd. Verder houden we je op de hoogte via LinkedIn!"



Volg ons
op LinkedIn!

WAT MOGEN WE VOOR JOU BETEKENEN?

- Alles voor de (hybride) werkplek
- Alles voor je netwerk
- Internet & Wifi
- Cloudtelefonie
- Internet of Things
- Security
- IT-support
- Adoptie & trainingen

Overhoff is in de afgelopen 30 jaar enorm gegroeid en dat was niet mogelijk geweest zonder onze mensen, onze relaties en partners! We blijven ons inzetten om ondernemers te voorzien van alles wat ze nodig hebben om slim, veilig en duurzaam te werken. Wat mogen we voor jou betekenen?

**NEEM VRIJBLIJVEND
CONTACT OP VIA**

**SALES@OVERHOFFICT.NL
0341 - 411 002**



Gerson Laanstra

**OM TE SCOREN HEB JE
GOEDE MARKETING ÉN
TECHNIEK NODIG**



Gerson Laanstra en zijn drie specialisten van online-marketingbureau Censeo maken serieus werk van conversieoptimalisatie.

WEBSITES SUCCEESVOL MAKEN MET ONLINE MARKETING

“Uiteindelijk gaat het bij elke website om de conversie”, zegt Gerson Laanstra van online-marketingbureau Censeo. “Wij zoeken met en voor onze klanten uit hoe we die conversie kunnen optimaliseren. Onze samenwerking met partnerbedrijf Census maakt dat wij dé partij zijn voor elk bedrijf dat op zoek is naar het beste online resultaat.”

BARNEVELD — Dat Gerson Laanstra weet hoe op internet de hazen lopen zal weinigen verwonderen: hij liep als student retailmanagement reeds stage bij (vermoedelijk) de eerste webshop van Nederland, shop.nl. Daar raakte hij dermate gecharmeerd van internet dat hij met een studievriend prompt de eerste internetprovider-met-filter oprichtte. Zijn loopbaan staat sindsdien bol van de digitale ervaring. De volgende stap was die van consultant voor implementatie van het DigiD en digitale loketten bij gemeenten. En tenslotte startte hij het designbureau dat uitgroeide tot de tweeling Census en Censeo: een unieke combi die websites en applicaties bouwt, host, onderhoudt en voorziet van slimme online marketing. Bij Censeo helpen drie online-marketeers bedrijven en organisaties met het goed laten converteren van hun websites of -shops.

Gerson: “Om voor je klanten het beste online resultaat te halen zul je een combinatie moeten hebben

tussen webtechniek en online marketing. Online marketing is net als webtechniek te verdelen in verschillende diensten. Zo houdt Censeo zich bezig met onder andere organische groei, advertenties, sociale media en de vertaalslag van marktstrategieën naar online. De korte lijnen tussen Census en Censeo maken dat wij klanten van A tot Z kunnen bedienen.”

WAAR STAAT ONLINE MARKETING NU?

Gerson: “Een website is succesvol als die aansluit op de strategie van je bedrijf. Om te scoren heb je goede online marketing nodig. Belangrijke pijlers zijn techniek, content en autoriteit. Met de komst van AI is met name autoriteit belangrijker geworden. Vanuit Censeo helpen we klanten het best door hun website in zijn geheel te analyseren. Waarom haken dertig van de honderd sitebezoekers af? Op welk moment gebeurt dat? Als je daar achter kunt komen, kun je ingrijpen in de content

of de techniek. Het is fijn als je voor verschillende werkzaamheden bij één partij terecht kunt, wij zijn graag die partij die werkt aan het beste resultaat.”

Ook wie niet helemaal thuis is in de techniek achter websites en online marketing, kan zich door Gerson of een van zijn online-marketingcollega's snel door de materie laten loodsen. Een voorbeeld dat aanspreekt is ticketing voor een museum. Gerson: “Als je wilt dat bezoekers online een tijdstip kunnen reserveren, wil je daar verder geen omkijken naar hebben. Censeo draait aan de juiste marketingknoppen om de juiste bezoekers op de site te krijgen. Tegelijkertijd bouwt Census koppelingen zodat de bezoeker zijn reservering via e-mail bevestigd krijgt en op locatie snel naar binnen kan. Want dat zijn allemaal andere systemen. Je kunt bij Census dus online marketing als los product krijgen, maar ook ingebed in allerlei technische ondersteuning. Dat maakt de combinatie Censeo en Census zo aantrekkelijk: met Censeo kun je doorgroeien en de breedte in als je zover bent.”

CENSEO

RAADHUISPL. 21B BARNEVELD

0342 744 044 | INFO@CENSEO.NLWWW.CENSEO.NL



40 jaar ondernemerschap in Zeewolde

HET ONDERNEMERSCHAP IN ZUIDELIJK FLEVOLAND BEGON AL RUIM VOOR HET ONTSTAAN VAN HET DORP ZEEWOLDE. IN OKTOBER 1975 WERD HET INDUSTRIETERREIN OPGELEVERD, DAT LATER DE NAAM 'TREKKERSVELD' ZOU KRIJGEN, VERNOEMD NAAR HET LANDBOUWVOERTUIG DAT WAS GESTATIONEERD BIJ HET CHAUFFEURSRESTAURANT. BEGIN 1979 GAF DE RIJKSDIENST VOOR DE IJSSELMEERPOLDERS DE EERSTE AGRARISCHE PERCELEN UIT. INMIDDELS IS ZEEWOLDE INTERESSANT VOOR BEDRIJVEN EN UITGEGROEID TOT EEN PRACHTIGE EN VEELZIJDIGE GEMEENTE.

Hans Polet, senior projectleider economische zaken en Renate Slokker, beleidsadviseur economische zaken. Locatie: Grand cafe De Mens, Kerkplein, Zeewolde.



ZEEWOLDE – De grootste ‘industrie’ van Zeewolde is de agrarische sector. Bijna driehonderd agrarische bedrijven hebben zich inmiddels in Zeewolde gevestigd. Daarnaast is er veel food, logistiek, groothandel en maakindustrie. Wat maakt dat zich steeds meer bedrijven willen vestigen in Zeewolde? Volgens Hans Polet zijn dat de goedkope grondprijzen, de ligging, de bereikbaarheid en de korte afstand tot de Veluwe. Hans: “Daarnaast is Zeewolde een mooie woonomgeving voor medewerkers door een combinatie van water, strand, bossen en uitgestrekte polders. De economische dynamiek in Zeewolde is hoog. Bedrijven werken onderling steeds meer samen en het aantal starters en doorstarters is groot. Door het innovatieve karakter draagt het Zeewoldense bedrijfsleven meer dan gemiddeld bij aan de economie in Flevoland.”

ACTIEVE PIONIERS

Zeewolde Zakelijk is ontstaan in 2008. In dat jaar kwamen Horsterparc en Trekkersveld 3 in de verkoop, in totaal bijna 105 hectare aan bedrijventerrein. “Dit was zoveel grond, dit moesten we commerciëler gaan aanpakken”, vertelt Hans. “Wij zijn toen gestart met een actieve promotie en acquisitie. We waren echt heel actief! Zo gingen wij naar regionale, maar ook landelijke beurzen en verstuurdde we veel mailings. Onze Robin Hood actie is bekend, waarbij wij onverwacht op bezoek gingen bij bedrijven en een cadeautje meenemen voor de secretaresses. Wij waren pioniers en werden ook wel de cowboys uit Zeewolde genoemd. Dit kwam doordat wij actief naar bedrijven toe gingen. Dat was in gemeenteland helemaal niet gebruikelijk.”

AANSPREKPUNT

“De basis voor Zeewolde Zakelijk is toen gelegd”, neemt Renate Slokker het woord over. “Dit was nodig voor de branding. Als Zeewolde Zakelijk maken wij verder gewoon onderdeel uit van de gemeente Zeewolde. Naast het uitgeven van grond hebben wij ook

een bedrijvencontactfunctie, waarbij wij bedrijven adviseren over de mogelijkheden om zich te vestigen in Zeewolde. Wij vinden het belangrijk om zichtbaar te zijn en aanspreekpunt voor nieuwe en zittende bedrijven. Binnenkort start de inschrijving voor de laatste kavels op Horsterparc, waarbij 3,2 hectare aan kavels in de verkoop gaat. Ook in Vestingveld gaan vergelijkbare aantallen hectare aan kavels in de verkoop.” Blijf op de hoogte via www.zeewoldezakelijk.nl.

Het veertigjarig jubileum van Zeewolde wordt uitgebreid gevierd voor inwoners en ondernemers. Gedurende het hele jaar zijn er diverse leuke activiteiten. Begin juni brengt Stad in Bedrijf samen met Zeewolde Zakelijk een jubileummagazine uit. Het Flevopenningengala is dit jaar in Zeewolde en er zijn voor ondernemers festiviteiten als het streekdiner en de haringparty. Op woensdag 29 mei organiseert Zeewolde Zakelijk het business event voor ondernemers uit de regio. Hans en Renate hopen je daar te ontmoeten!

ZEEWOLDE ZAKELIJK NODIGT JE UIT!

Op woensdagmiddag 29 mei organiseert Zeewolde Zakelijk een regionaal Business Event. Met elkaar vieren we het 40 jarig bestaan van Zeewolde. U bent van harte welkom! Op het programma staan een aantal unieke bedrijfsbezoeken en een presentatie van John Bes, algemeen directeur van Almere City FC, over hun succesvolle weg naar de eredivisie. Uiteraard is er voldoende gelegenheid tot netwerken. Ook een hapje en drankje zal niet ontbreken!

Voor meer informatie en aanmelden:
www.zeewoldezakelijk/event

WWW.ZEEWOLDEZAKELIJK.NL
036 522 9455



Glasvezelnetwerk als proeftuin voor innovaties



Hein Vos en Edo Kweldam met de Nobilamp op 's Heeren Loo.

HET GLASVEZELNETWERK VAN CAI HARDERWIJK EN HET AANGESLOTEN LORA NETWERK KUNNEN OP ALLERLEI MANIEREN WORDEN GEBRUIKT OM DIGITALE INNOVATIES TE TESTEN EN DOOR TE ONTWIKKELEN. 'S HEEREN LOO EN FLEXYZ VERTELLEN WAAROM ZE VORIG JAAR HEBBEN DEELGENOMEN MET HUN INNOVATIE AAN DE CAI CHALLENGE. DIT JAAR IS DE VERKIEZING OP 13 JUNI BIJ AWL.

Hein Vos

BEKENDHEID EN REPUTATIE LEVERT SAMENWERKING OP

REGIO – Op 1 juni 2023 werd 's Heeren Loo de eerste winnaar van de CAI Challenge met de Nobi lamp. Een half jaar later wordt deze slimme lamp als pilot toegepast op een woonzorglocatie aan de Julianaalaan in Harderwijk.

Als zorg- en innovatiemanager heeft Hein Vos (24) uit Terschuur focus op uitdaging en verandering in de zorg. “Met minder mensen meer doen is spannend. Wij willen de registratielast zoveel mogelijk automatiseren en door arbeidsverrijking het werk van zorgprofessionals makkelijker en leuker maken. We zijn een innovatieve zorginstelling, maar daarbij ook afhankelijk van startups die een gat in de markt zien en daarin springen.”

De Nobi lamp is oorspronkelijk ontwikkeld voor valpreventie bij ouderen die langer thuiswonen. Deze slimme lamp met camera kan door het maken van een harkpoppetje detecteren of een bewoner valt en zendt dan een signaal uit naar de mantelzorger of zorgverlener en een spreek-luisterverbinding. De innovatie wordt afgenomen door 's Heeren Loo met een andere inslag.

Vos: “Ons huidige systeem van akoestische bewaking is 25 jaar oud en niet waterdicht. De centrale in Ermelo is verbonden met locaties in Ermelo, Harderwijk, Utrecht en Urk met in totaal 900 cliënten. Zij zorgen voor tienduizenden geluidsmel-

dingen per nacht, waarvan slechts 2% iets relevant vertelt over de cliënten. De zes begeleiders in de nachtzorgdienst filteren die geluiden. De Nobi lamp kan per persoon individuele informatie afstemmen: of een cliënt naar de badkamer loopt, rechtop in bed zit of tien minuten uit zijn kamer is. Uit berekeningen blijkt dat dan maar twee begeleiders voor registratie nodig zijn voor de hulp die nodig is, de andere vier kunnen de kwaliteit van de zorg 's nachts verbeteren en het werk leuker maken.”

In een zorgwoning in Harderwijk met acht cliënten draait een pilot met de Nobilamp. “In elke kamer hangt een lamp. De nachtzorg houdt 's nachts de meldingen bij, waarbij de lamp ook helpt om desoriëntatie te voorkomen en een lampje inschakelt als iemand 's nachts uit bed stapt.”

Wat heeft winst van de CAI opgeleverd? “Nobi ziet ons als betrouwbare partner die wil transformeren in de zorg en wil graag samen met ons optrekken om software aan te passen voor onze toepassingen. Bekendheid en reputatie levert meer samenwerking op.”

Het Harderwijkse ICT-bedrijf Flexyz gebruikt het LoRa-netwerk in Harderwijk voor sensoroplossingen en het Internet of Things. Projectmanager Smartcity IoT Robin Schapink bracht een sen-

soroplossing in als challenge om door fijnstof de luchtkwaliteit te meten. “Je kunt het effect meten van verandering met minder (diesel)auto's en meer elektrische vervoer. We willen gemeentes ook helpen hun klimaatdoelen beter meetbaar te maken en hun beleid op deze data af te stemmen. Zo kan de stad zich voorbereiden op veranderend klimaat. Zomers worden warmer en droger, winters natter. Dit zorgt voor o.a. hittestress en hoge waterstanden. Je kunt de natuur niet beïnvloeden maar wel bomen planten op pleinen die in de zomer te heet zijn, meten of de waterbergingen in woonwijken, zoals de wadi's in Drielanden, nog voldoende opvangcapaciteit hebben bij stortregens.” Flexyz doet ook dit jaar mee met de CAI Challenge. “De jury kijkt kritisch naar onze inzending, wat ons nieuwe inzichten geeft. Ook hielden we waardevolle contacten en een mooi geldbedrag over aan onze tweede plaats. De CAI helpt ons de lokale toepassingen te verbeteren, zorgt voor zichtbaarheid en kan meedenken over nieuwe ontwikkelingen; allemaal redenen om weer mee te doen.”

Benieuwd wie de CAI Challenge en de Veluwe Innovatieprijs winnen en welke innovaties er worden gepitcht? Kom dan op donderdag 13 juni (aanvang 16.00 uur) naar de CAI Challenge in het nieuwe pand van AWL aan de Keplerstraat 5 in Harderwijk. De winnaar krijgt op 13 juni naast de award financiële steun en/of facilitaire hulp van de CAI.

[INNOVATIEHUIS NOORD VELUWE & CAI HARDERWIJK](#)

MARIEKE@RTC.GELDERLAND.NL

EKWELDAM@CAIHARDERWIJK.NL

INNOVATIEHUISNOORDVELUWE.NL | CAIHARDERWIJK.NL



Dé B2B keukenleverancier







Maak kennis met onze projectkeukens

Onze projectkeukens voldoen altijd aan de eisen van de opdrachtgever. Een nieuwe keuken voor sociale huurwoningen, grote projecten, appartementen of vakantiewoningen? Wij stellen de ideale keuken op maat voor u samen en bieden daarnaast standaard keukenopstellingen. En door gebruik van duurzame materialen gaan onze keukens ook nog eens jaren mee.

“

'Vriendelijke, snelle communicatie en een prachtige keuken'

 **Showroom**
Smitspol 12R
3861 RS Nijkerk

 085 080 54 20
 info@kitchenatwork.nl
 kitchenatwork.nl

Openingstijden

Ma 13.00 uur - 17.00 uur, di t/m vrij van 08.30 uur - 17.00 uur

Kitchen
 **work**



Miluska Broekhuis en Jens de Craen: "We slopen om nieuw te bouwen, we beogen voor de zomer."

BOUWEN AAN

BEROEPSONDERWIJS

Talentedontwikkeling en beroepsonderwijs zijn belangrijke uitgangspunten in de visie van Landstede MBO op leren en ontwikkelen van 12 tot 80 jaar. Samen met studenten, docenten, bedrijven en instellingen wordt deze visie vertaald in een nieuw gebouw.

HARDERWIJK – De slooffase is in januari gestart, maar al het onderwijs gaat 'gewoon' door. "Sommige teams zitten nog op Westeinde 33, andere teams zijn op mooie tijdelijke huisvestigingslocaties van onszelf ondergebracht: op Westeinde 31, op Kranenburg en op De Sypel. De achterste vleugels aan de stationskant worden deels gesloopt, hier komt het Morgen College (het vmbo). De beroemde 'trommel' is afgebroken; deze ronding wordt een glazen kubus als centrale entree. We slopen natuurlijk om nieuw te bouwen en dit is het grootste bouwproject. De bestaande vleugels uit 1996 en 1997 die nu nog overeind zijn worden gerevitaliseerd, inclusief klimaatbeheersing. Alles blijft op de plek waar we nu zitten; we bouwen op het bestaande aantal meters", vertelt Landstede MBO directeur Miluska Broekhuis, verantwoordelijk voor huisvesting. De nieuwbouw gebeurt in fases. Fase 1 duurt tot de zomer van 2025, naar verwachting is dan het Morgen College klaar, en ook de twee vleugels en de hoofdentree zijn dan af. In fase 2 wordt de oude techniekvleugel gesloopt om plaats te maken voor volledige nieuwbouw. De planning is dat de totale verbouwing eind 2026 is afgerond. "We zijn al ruim drie jaar in voorbereiding en beogen voor de zomer te gaan bouwen. We gaan met vmbo, mbo en De Techniek Academie, Groei en het StartCollege in één gebouw,

Miluska Broekhuis

**ONZE
ONDERWIJSROUTE IS
EEN UNIEK CONCEPT
IN NEDERLAND**

met een eigen schoolomgeving voor het vmbo, dat wel profiteert van de faciliteiten en kennis van het mbo. Zo ontstaat een doorlopende leerlijn vanaf 12 jaar. Deze onderwijsroute van vmbo, mbo en werkveld is een uniek concept in Nederland. We borgen de verbinding met de praktijk en de persoonlijke aandacht voor de student en houden zicht op zijn of haar ontwikkeling."

PRAKTIJKGERICHT LEREN

Landstede MBO bedient steeds meer voortgezet onderwijs scholen in de regio met praktijkgericht leren. Naast het reguliere mbo-onderwijs is

Landstede de partner voor opleidingsvraagstukken van bedrijven en instellingen in de regio. Er zijn co-creaties met sectoren zorg, techniek en veiligheid. Zo is er intensieve samenwerking met De Techniek Academie, een vereniging met 150 aangesloten bedrijven. "Door als onderwijspartner de krachten te bundelen met het werkveld kunnen we techniekonderwijs op hoog niveau aanbieden op een centrale plek, waar je kunt leren, ontwikkelen en ontdekken", aldus Landstede MBO-directeur Jens de Craen. Een vergelijkbare samenwerking is de Care Academy, met partners in de zorg. Broekhuis: "Hierbij zijn we vooral sterk in de complete om- en bijscholingsmarkt voor volwassenen voor diploma's en certificaten. Deze arbeidsmarktregio wordt kenmerkt door mkb-beroepen en deze twee sectoren zijn reden voor Landstede MBO om fors te investeren. We bouwen aan hier het beroepsonderwijs van Harderwijk en de regio."

LANDSTEDE MBO

WESTEINDE 33 HARDERWIJK

WWW.LANDSTEDEMBO.NL

WWW.NIEUWBOUWONDERWIJSHARDERWIJK.NL



Vertrouwde gezichten in een nieuwe omgeving



Het team van Bochane Harderwijk in de nieuwe showroom aan de Zuiderbreedte.

BOCHANE HARDERWIJK IS SINDS 19 FEBRUARI NEERGESTREKEN AAN DE AUTOBOULEVARD OP BEDRIJVENPARK DE TONSEL BIJ DRIELANDEN. BOCHANE HARDERWIJK WIL VOORUIT IN MODERNISERING, UITBREIDING, BETERE BEREIKBAARHEID EN UITSTRALING. DE KOMST VAN NISSAN, EEN RUIMERE SHOWROOM EN DE ZICHTLOCATIE ZIJN ALLEMAAL INGREDIËNTEN OM KLANTEN NOG BETER VAN DIENST TE ZIJN.



WIJ ADVISEREN EN BEGELEIDEN BIJ MOBILITEITSVRAAGSTUKKEN

HARDERWIJK - Aanleiding voor de verhuizing was o.a. de toevoeging van het merk Nissan per 1 april 2024. "Om Nissan-dealer te mogen zijn is een aparte showroom een vereiste van de importeur. Op onze vorige locatie aan de Snelliusstraat op Lorentz hadden we daarvoor te weinig ruimte. We groeiden uit ons jasje en met de werkplaats was geen expansie mogelijk. Verschil is dat we nu veel meer auto's kunnen presenteren in onze ruime showrooms. In onze ruime en moderne werkplaats kunnen we campers en grotere bedrijfswagens onderhouden en repareren. Dat is een upgrade ten opzichte van de oude locatie en zo willen we als aanbieder van mobiliteit verder groeien", vertelt vestigingsleider Ed Schouten. Hij leidt een team van 15 'bekende gezichten'.

NISSAN-DEALER

Bochane Groep is verkozen tot Nissan dealer van het jaar 2023. Schouten is trots dat Bochane Harderwijk hierbij kan aanhaken. In dit gebied is het Nissan-dealerschap opnieuw uitgegeven. Verkoopleider Remco Alberts vult aan: "Wij kunnen uiteraard in Harderwijk het complete gamma van Nissan leveren. Van de compacte Nissan Juke tot de Nissan X-Trail; inclusief de complete lijn van bedrijfsauto's."

RENAULT EN DACIA

Bochane Harderwijk was al dealer van Renault en Dacia. De Renault-vestiging die in Harderwijk al decennia bestaat, is sinds 2020 onderdeel van Bochane. Dit jaar brengt het Franse merk veel nieuwe modellen op de markt. "De nieuwe Renault Scenic is onlangs verkozen tot Car of the year 2024. Dit is een volledig elektrische gezinsauto met een rijbereik van 625 kilometer." Ook Dacia verwacht veel nieuwe modellen: o.a. de elektrische Spring en de ruime Duster worden vernieuwd. "Met de Dacia Spring hebben we de goedkoopste elektrische auto op de markt; deze kost nog geen 22.000 euro."

FAMILIECULTUUR

Bochane heeft zijn oorsprong in Veenendaal; de Bochane Groep is ontstaan in 1984. Inmiddels zijn dit 55 vestigingen onderverdeeld in autobedrijven, schadebedrijven, leasemaatschappij en autoverhuur. Bochane is een familiebedrijf: de huidige directeur-eigenaar is de zoon van de oprichter. "De cultuur is dat je korte lijnen ervaart ondanks de grootte en omvang van het bedrijf. Het is heel toegankelijk, en er is ruimte voor eigen initiatief en ondernemerschap", zo is de ervaring van het team van Bochane Harderwijk. In Harderwijk vertaalt zich dit in een eigen vestigingscultuur met lokaal karakter gebaseerd op vertrouwen en gunnen.

ZAKELIJKE MARKT

Peter Hoksberg, accountmanager zakelijke markt, benoemt het verdwijnen van de BPM-vrijstelling per 1 januari 2025 als belangrijke ontwikkeling voor de zakelijke markt. "BPM is een aanschafbelasting vanuit de overheid voor personenauto's, motorrijwielen en bedrijfswagens, waar ondernemers met grijs kenteken bedrijfswagens altijd van waren vrijgesteld. Die vrijstelling gaat vervallen en deze wordt dan doorbelast bij aanschaf van een nieuw voertuig. Dit betekent dat bedrijfswagens op fossiele brandstof gemiddeld 38% duurder worden. De effecten zijn groot, het is urgent om hier op korte termijn over na te denken. Wij adviseren en begeleiden bij mobiliteitsvraagstukken." Met hulp van de afdeling Bochane Zakelijk kan Bochane Harderwijk ook bedrijven met grote wagenparken snel laten schakelen. "Alle auto's die in 2024 nog op naam verkocht worden, kunnen nog profiteren van deze vrijstelling; Renault heeft nog zekerheid van leveren dit jaar. Wij willen zakelijke klanten adviseren en begeleiden bij aanschaf van bedrijfswagens en de juiste aanschafvorm (lease of koop)." Daarnaast gaan strengere regels gelden in milieuzones in stadscentra, deze zullen vaker worden uitgebreid naar stedelijk gebied. "Wij anticiperen hierop met een gamma in elektrische bedrijfswagens."

BOCHANE HARDERWIJK
ZUIDERBREEDE 6 HARDERWIJK
0341-439080
WWW.BOCHANE.NL





VELUWSE
INNOVATIE PRIJS

KOM NAAR DE UITREIKING OP 13 JUNI

Laat je inspireren

Locatie:

AWL-Techniek B.V.
in Harderwijk

MELD JE HIER AAN
VIA DE WEBSITE



www.innovatiehuisnoordveluwe.nl/vip/

16:00 UUR

Aanvang Event

- CAI Challenge
- Studenten aan het woord
- Uitreiking Veluwe Innovatie Prijs

18:00 UUR

**Toost, Business
& Bites**

20:00 UUR

Einde





Vera van de Ven: "Ik ben een omdenker en kom heel snel tot de kern."

LEVENSRITME® ALS KOMPAS OP JE LEVENGREIS

Je levensritme is vergelijkbaar met de cyclus van de seizoenen. Niet vier keer per jaar, maar vier periodes van zeven jaar en vier cycli van 28 jaar. Het is de visie van Vera van de Ven uit Nunspeet. Haar levenservaring is de bron om anderen te begeleiden als coach.

Vera van de Ven

**ZONDER SNOEIEN
GEEN GROEI**

Wie met Vera (68) in gesprek gaat, ervaart de lessen van het leven. Zij is meerdere keren ernstig ziek geweest, maar kwam er telkens weer bovenop. Haar lichaam is haar leermeester, stelt ze. "Mijn leven is niet over rozen gegaan. Ik was 46 jaar toen ik kanker kreeg. Toen heb ik een bijzondere ervaring gehad. Ik zag een ravijn en verderop een bruggetje. Een innerlijke stem in mijn onderbewustzijn sprak met mij en zei: 'Ga doen waarvoor je gekomen bent op deze wereld.' Toen keek ik vanaf een afstand naar mijn leven en zag wat ik tekort was gekomen aan steun. Ik wist dat ik iets moest ontwikkelen voor mensen die deze steun ook missen. Hieruit is een concept ontstaan waarbij ik mensen begeleid op een holistische manier. Ik geloof in het zelfhelend vermogen." Zo kwam een einde aan een carrière van 30 jaar in het bankwezen. Zij begon ooit als werkster en eindigde op het niveau van mar-

ketingmanager van beleggingsfondsen, vervulde o.a. vele leidinggevende functies en leidde zeven kantorenfilialen. "Mijn interesse voor de diversiteit van mensen in combinatie met de heftige dingen die ik zelf heb meegemaakt, maakt dat ik geen doorsnee coach ben geworden. Ik heb weliswaar opleidingen gevolgd, maar mijn eigen leven is de bron om anderen te begeleiden. Van lijden naar leiden en van lef naar leven. Voor mij is het leven echt een uitnodiging. Als je vast bent gelopen zijn er mogelijkheden om de oorzaak daarvan te veranderen. Ik zie het als kans om in beweging te komen. Ik ben een omdenker. Zonder snoeien geen groei." Haar twee boeken vormen het fundament van de ZIEZSIE® filosofie - Zit ik echt zo simpel in elkaar? - waarin zij haar benadering en levensvisie uitvoerig uiteenzet.

In haar sfeervolle grote huis in Nunspeet worden de leiderschapstrainingen georganiseerd. Voor de diverse gesprekken en behandelingen maakt zij gebruik van haar team van deskundigen, variërend van haptomen tot fysiotherapeuten. De individuele coaching en relatietherapie vinden ook plaats op deze locatie. Deze intensieve begeleidingstrajecten bieden ondernemers de essentiële ondersteuning die medewerkers helpt snel te herstellen wanneer ze vastlopen. "Tijdens de zomermaanden vinden op onze locatie in Frankrijk de diverse begeleidingstrajecten plaats. Veel ondernemers komen hier graag omdat ze zich kunnen opladen en te werken aan zichzelf. Ik kom heel snel tot de kern, interessant voor ondernemers, en leer leidinggevende begrijpen waarom contact met iedere medewerker anders is."

VERA VAN DE VEN
F.A. MOLIJNLAAN 83 NUNSPEET
06-55857685 | INFO@VERAVANDEVEN.NL
WWW.VERAVANDEVEN.NL | WWW.LELOGIS.NL



HYBRIDE EN EV-SPECIALIST MET BREDE FOCUS

HARDERWIJK - Vanaf 1 april is Van de Bunte Automotive de specialist voor hybride en elektrische auto's. "Een showroom met allerlei verschillende types (plugin)hybride of ev's (electric vehicles) biedt voor ieder wat wils."

"In de steeds veranderende autobranche ontwikkelt de vraag zich naar jong gebruikte auto's, omdat prijzen van nieuwe auto's de pan uit rijzen. In plaats van ons te focussen op één merk richten we ons op jong gebruikte occasions, met name hybride en ev in de prijsklasse van 15.000 tot 45.000 euro", legt Henk van de Bunte (40) uit. Hij koopt auto's van 12 maanden tot 5 jaar oud in die in dit segment passen. "Ons doel is een leuke mix op voorraad te hebben en we willen adviseren in de keuzes die er zijn." Welk type auto is afhankelijk van wensen. Elke woonsituatie of gebruik is anders. "Is er veel woon-werkverkeer, zijn er vooral ritjes in de stad of juist lange ritten op vakantie? Is er een laadpaal op de eigen oprit of in de straat? Er zijn allerlei overwegingen. Wij willen goed informeren



Van de Bunte Automotive gaat verder in jonggebruikte hybride en elektrische auto's.

en werken samen met een specialist in laadpalen, waarmee we de klant in contact kunnen brengen voor het perfecte laadsysteem." Denk je aan een jong gebruikte occasion? Van de Bunte Automotive geeft als voorjaarsactie t/m 31 mei bij aanschaf van een hybride of elektrische auto een gratis laadpaal inclusief montage ter waarde van 1.000 euro of 750 euro korting op de aanschafprijs.

VAN DE BUNTE AUTOMOTIVE
ZUIDERBREDTE 10 HARDERWIJK
0341-217860
WWW.VDB-AUTOMOTIVE.NL



Van de Bunte Automotive EV & Hybride Actie!

Bij aankoop EV of Hybride occasion:

✓ **Gratis Laadpaal** (t.w.v. € 1.000,-)
of € 750,- korting

✓ **Gratis eerst volgende
onderhoudsbeurt ***

Bij aankoop EV occasion tevens:

✓ **€ 2.000,- SEPP subsidie ***

* vraag naar de voorwaarden

voordeel tot maar liefst € 3.250,-



**VAN DE BUNTE
AUTOMOTIVE**

Zuiderbreedte 10, Harderwijk
Tel. (0341) 21 78 60

Kijk voor actuele voorraad op www.vdb-ev.nl

VOORJAARSCOLLECTIEF VOOR MKB-ONDERNEMER



Bekijk onze video!
Edough uit Ermelo heeft 195 zonnepanelen van Solar Harderwijk afgenomen.

De afgelopen 15 jaar heeft Solar Harderwijk al meer dan 5.000 zonnestroominstallaties bij particuliere klanten en bedrijven aangelegd. Nu zet de regionale leverancier een nieuwe stap: de collectieve inkoop van zonnepanelen voor het MKB.

HARDERWIJK - "Wij gaan in Harderwijk een collectief starten voor zonnepanelen-installaties op bedrijfsdaken. Dit Harderwijks voorjaarscollectief is voor mkb-ondernemers in de regio. Er zijn nog genoeg daken die gevuld kunnen worden en hoe groter we kunnen inkopen, hoe interessanter het financieel voor iedereen gaat worden", vertellen Guido Bouw en Ronald van de Beek van Solar Harderwijk. Zij mikken op lokale samenwerking door gezamenlijke inkoopvoordelen, waarbij ondernemers elkaar helpen. Van de Beek: "Wij willen de ondernemers in Harderwijk en omgeving helpen verduurzaming te realiseren. Zonnepanelen zijn een stuk goedkoper geworden en door mee te liften op grote aantallen, wordt de gemiddelde investering nog wat lager. Door hierin te investeren en ons dit te laten uitvoeren, blijft de service in de regio."

Het Harderwijks voorjaarscollectief is al gestart op 1 maart en de inschrijvingstijd loopt tot 15 juni. Bouw en Van de Beek willen dat ook bedrijven uit omliggende plaatsen meedoen en zo een grote groep mkb'ers bereiken op de Veluwe en Flevoland. Bouw: "Door onze ervaring met ruim 5.000 zonnepaneleninstallaties voor particulieren en bedrijven hebben we de expertise om ook een collectief voor het mkb op te zetten. Als men wil verduurzamen met een eigen zonne-energiesysteem, denken wij uiteraard graag mee in oplossingen; dat kan vanaf 10 tot 500 panelen. We komen dan wel met een voorstel toegespitst op de situatie van het bedrijf of de organisatie en het elektriciteitsverbruik van de ondernemer. Het is belangrijk minder afhankelijk te worden van de energiemaatschappij en zo de kosten te verlagen. Zonnepanelen dragen ook bij aan een beter energielabel."

Solar Harderwijk legt kwalitatief hoogwaardige producten van onder andere Solar Watt, een Duitse fabrikant van zonnepanelen. Bouw: "Dit merk uit Dresden levert keer op keer hoogwaardige producten, met langdurige garanties. De klant heeft keuze uit twee type zonnepanelen: een glasfolie en een glas-glas product. Op het glas-glas zit 30 jaar garantie en dat gaat over het product en het vermogen, na 30 jaar is het vermogen nog steeds 90% procent. Het systeem kan zowel serieel als parallel aangesloten worden. Met een monitoringsapp kan de productie op verschillende tijden worden bekeken. Monitoring heeft te maken met de productie en omvorming van zonnestroom naar gebruikersstroom." Van de Beek: "Wat wij verkopen, installeren we zelf. Alles op en onder één dak."

Ronald van de Beek

**WAT WIJ VERKOPEN,
INSTALLEREN WE ZELF**

SOLAR HARDERWIJK
RÉAUMURSTRAAT 14 HARDERWIJK
0341-217641
SERVICE@SOLARHARDERWIJK.NL





Patrick de Wit

DIT NETWERK HEEFT ONS ALS NIEUWE PARTIJ IN HARDERWIJK ENORM VEEL WAARDEVOLLE CONTACTEN OPGELEVERD

NETWERK VOOR ELEKTRONISCHE MICROMOBILITEIT

Muziek van een DJ, catering en een presentatie van de SURE 'mobility as a service' oplossing waren de ingrediënten van netwerkbijeenkomst van Stad in Bedrijf in het Experience Centre van SURE Mobility en Drive Software Solutions, die door 109 ondernemers werd bezocht.

HARDERWIJK - Voorafgaand aan dit eigentijdse evenement met een feestelijk tintje had SURE haar eigen Micromobiliteit partnernetwerk, waar 80 partners, potentiële klanten en potentiële investeerders aanwezig waren uit landen als Turkije, Hongarije, Duitsland, Spanje, Italië en Portugal. Denk aan een producent van elektrische stepjes, winkelketen van elektrische voertuigen van scootmobiel tot seniorenauto, een partij voor draadloos opladen en een assemblage fabriek die betrokken is bij de ontwikkeling van de SURE e-bikes. Tien ondernemers gaven pitches en presentaties.

Founder Patrick de Wit, sinds twee jaar woonachtig in Hierden, vertelde zijn ondernemersverhaal van





27 jaar op Mallorca. Hij had 24 horecazaken en ongeveer 800 medewerkers op het vakantie-eiland voor hij startte met de elektrische scooter (e-chopper) als leisure voertuig voor de verhuur aan toeristen en vakantieparken. In augustus 2021 verkocht hij zijn bedrijf en ging verder met de E-bike van SURE en ontwikkeling van het Experience Centre. De gedeelde omzet met de verhuurpartij wordt ook toegepast bij het concept van SURE. Als voorbeeld: Veluvia uit Harderwijk heeft de e-bikes in consignatie.

Accountmanager Jeroen Vermeulen gaf uitleg over de niet-ontvlambare hybride supercondensator. Ook vertelde hij over de 'mobility as a service'

oplossing, die toepasbaar is voor leisure, de zakelijke deelmobiliteit door het station based verhuur in bijvoorbeeld een bedrijfsverzamelgebouw en voor de automotive bedrijven als service vervingend vervoer.

Vermeulen stelt dat er interessante deals zijn gesloten. "SURE Mobility is begonnen met fietsen. We gaan nu een volgende fase in waarbij we extern vermogen willen aantrekken en ook twee tot vierwielige voertuigen willen aanbieden als totaalconcept."

↓ [ZIE PAGINA 8 VOOR HET UITGEBREIDE ARTIKEL OVER SURE](#)



KOLMER ELEKTROMOTOREN
 MORSESTRAAT 20 HARDERWIJK
 0341-369696
 WWW.KOLMER.NL



RvB Groep | Accent CommunicatieMakers | Bedrijvenkring Harderwijk | Berends & Slump | Beter Uit Elkaar! | Index Bilan Coaching | Buuten Af | Buxus Bloemen | Veluvia | Industrie Coating Harderwijk | Inclusief Groep | Harderwijkse Zaken Kolibrie Payroll & HRM



Te Biesebeek Advocaten | KD consulting | Kenneth & Smith, Leo Mulder | Kern Notarissen | Landstede MBO | Veiligheidsacademie Nijeborgh Verzekeringen | Aankoopmakelaardij Sandra Geerlings | Signatures | ZieZo! | Dijkstra & Van Puffelen | Studio LX





Exclusief: proefrit voor leden van Stad in Bedrijf!

Zou jij de nieuwe Volkswagen ID.7, Tiguan of Passat zelf wel eens een dag aan de tand willen voelen? Als lid van Stad in Bedrijf krijg je nu exclusief de kans!

Maak een afspraak met Martijn, Rik of Ruben en plan jouw proefrit voor een dag. Mis het niet! Neem snel contact op en rijd een dag heerlijk comfortabel in stijl!

Pouw Harderwijk Volkswagen

Zuiderbreedte 44
3845 MC Harderwijk
t: 0341 438 350

