

STAD IN BEDRIJF



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

UITGAVE OKTOBER 2024 JAARGANG 27 EDITIE 4



EIJBERT REIJERSE

**DUURZAME
IMPACT MAKEN
DOE JE SAMEN**

5

Biobased, van het land
naar jouw pand

De dynamiek van 60 jaar
installatietechniek

P.19

PRAKTIJKERVARING VERGROOT
MOTIVATIE JONGEREN

p.25



STADINBEDRIJF.NL

HOCKEY, GEZELLIGHEID EN BUSINESS

HARDERWIJK - Hockey is van oudsher een sport waar veel ondernemers vertegenwoordigd zijn. Sinds twee jaar is er een businessclub bij De Mezen, een groeiende vereniging met 800 leden.

De Mezen Businessclub is opgericht in oktober 2022 en gaat het derde seizoen in. Voorzitter Eric Schoonderbeek, secretaris Phuong Nguyen en penningmeester Pascal Boer vormen het bestuur. Inmiddels zijn er 30 businessclubleden, een stijging met 20% ten opzichte van het voorgaande jaar. De groeiambitie is de komende drie jaar tussen de 50 en 100 leden. Lid worden kan voor 500 euro per jaar.

De businessclub zorgt voor onderlinge verbondenheid en brengt ondernemers met elkaar in contact. "Een sportclub trekt veel lokale ondernemers. Dit zorgt voor het business aspect en eventueel kruisbestuiving. We zijn een actieve club en bieden het



netwerk van verbinding en gezelligheid. Er is tweemaandelijks een borrel, we gaan op bedrijfsbezoek bij de leden en maken deze zichtbaar, we hebben ontbijtsessies en onlangs was er een golftoernooi. Binnenkort is er een wijnproeverij. Dat zijn de speciale events en we sluiten aan bij belangrijke hockeywedstrijden op de WAUW Super Sundays."

MAATSCHAPPELIJK

Jaarlijks wordt een substantieel bedrag gedoneerd aan de hockeyclub voor de breedte van de vereni-

ging. "We hebben als businessclub de inrichting van de kantine financieel ondersteund, de doelen van het hoofdveld bekostigd en een bijdrage geleverd aan het scorebord. Zichtbaar en bruikbaar voor iedereen."

DE MEZEN BUSINESSCLUB
P.NGUYEN@OKKERSE-SCHOP.NL
LINKEDIN: MEZEN BUSINESSCLUB
INSTAGRAM: MEZEN_BUSINESSCLUB



Onvergetelijke bedrijfsevenementen, het hele jaar door!

Van gezellige kerstborrels en knallende personeelsfeesten tot exclusieve wijnfestivals.

Winter evenement

365 dagen geopend

750m2 aan ruimte

Neem gerust contact op:

→ www.telstarbeach.nl

→ +31 (0) 341 70 10 62

→ info@telstarbeach.nl

Je ware potentie

Hoe is jullie vakantie geweest en hoe was het om weer op te starten? Tijdens de rust ben je toch vaak even in gedachten over je bedrijf. Wat kan ik nog verbeteren aan mezelf en samen met ons team? Bij de start van het werk had ik gelijk wat gedoe. Post NL die zijn deadline naar voren heeft gehaald en mijn gevoel zei dat iedereen pas in de laatste drie weken op vakantie was. Niet helemaal waar natuurlijk, maar ik voelde wel even wat stressmomentjes.

Hoe bereik je de ware potentie van jezelf? Hoe bereik je de ware potentie van je team? Uit onderzoeken is gebleken dat slechts twintig procent van alle teams en individuen zijn ware potentie benut. Hoe kan dat? En hoe zorg je dat je die van jou bereikt?

De meeste pogingen om prestaties te verbeteren lopen op niets uit. Vraag je je weleens af waarom nieuw aangeleerde (management) technieken zo snel weer verdrongen worden door oude gewoontes? Waarom retraites of heidagen alleen tot tijdelijke verbetering leiden? Of waarom het geluksgevoel van successen zo vluchtig is? En waarom blijven knagende angsten en onzekerheden toch steeds weer de kop op steken?

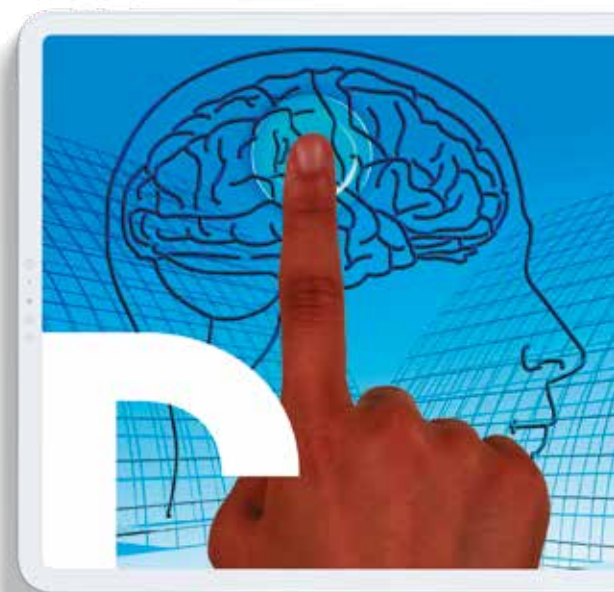
Ondertussen heb ik geleerd dat het antwoord is: sabotage. Mijn brein is niet alleen mijn beste vriend, maar ook mijn grootste vijand. Het herbergt verborgen saboteurs die verantwoordelijk zijn voor allerlei tegenslagen en hardnekkige patronen. Door een training heb ik geleerd dat het anders kan. Anders denken!

Ik ben blij dat een van onze leden dit als expertise heeft en zij gaat er op 18 februari over vertellen. Ondertussen heb ik door het leren van deze wijsheid alweer vele anderen kunnen helpen. En zeker ook mezelf bij het vervaardigen van alweer dit vierde magazine van dit jaar.

Veel leesplezier en tot ziens op de diverse netwerken.

Corinne

TWIJFEL IS HET BEGIN VAN WIJSHEID



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, Martin Vesseur, Henk Merjenburgh, Annemieke Westphal

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:

06 november: Huis van Sarah
11 november: Alfa accountants ism Green Offices
06 Januari: Nieuwjaarsbijeenkomst
18 februari: Positieve intelligentie





AREL VAN BEEK IS WERKZAAM ALS
ADVISEUR BIJ SCHUITEMAN

THE NEXT LEVEL...

In mijn vorige column heb ik het benchmarken behandeld. Bij benchmarking vergelijk je je eigen cijfers met die van de branche, cijfers die voortvloeien uit de gevoerde administratie. In de loop der jaren heeft de administratie vele ontwikkelingen doorgemaakt. Wie kent immers nog de grote mappen waar alle facturen in zaten van het afgelopen jaar, weggestopt in de grote archiefkasten?

De automatisering van je financiële administratie betekent dat je herhalende taken, zoals het inboeken van facturen en het verwerken van banktransacties, overlaat aan de software. De software is zo ontwikkeld om jouw administratie te begrijpen en daardoor kan een steeds groter deel van de facturen automatisch verwerkt worden. Dit leidt tot een up-to-date administratie, waar je zelf geen omkijken naar hebt. Dit brengt ook diverse voordelen met zich mee:

- Automatisering zorgt voor een efficiencyslag. Zo ben je minder tijd kwijt aan handmatige invoer.
- Het verminderen van handmatige invoer maakt ook de kans op menselijke fouten aanzienlijk kleiner.
- Real-time inzicht. Altijd een actueel overzicht van je financiën, waardoor je sneller en beter onderbouwde beslissingen kunt nemen.
- Richt het facturatieproces efficiënter in zodat je sneller betaald krijgt. Zorg ervoor dat facturen professioneel ogen, verstuur ze digitaal en maak gebruik van digitale betalingsmogelijkheden zoals iDEAL.
- Door digitale betalingsmogelijkheden wordt de cashflow van de onderneming verbeterd. Daarnaast heb je direct inzicht in openstaande posten, waardoor het debiteurenbeheer geoptimaliseerd kan worden.

De administratie is het hart van de organisatie, het is dus van belang dat deze up-to-date is. Op basis van deze cijfers worden de zeilen bijgezet om koers te houden. Veel ondernemers ervaren het echter als een bijzaak en zien het als een vervelende klus. De cijfers zijn nodig voor strategische beslissingen en om met vertrouwen te investeren in de toekomst van je onderneming. Kijk daarom met je adviseur naar de mogelijkheden om de administratie naar een hoger niveau te tillen en jezelf te ontzorgen.

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



SANDER VAN DOMPSELE IS
DIENSTVERLENER VOOR EEN COMPLEET
GEZONDE ENERGIENOTA

WAAR KRIJG JIJ ENERGIE VAN?

De energiemarkt blijft veranderen en ontwikkelen. Er is veel gebeurd de afgelopen vijf jaar; corona, stijgende gasprijzen, afbouw salderingsregeling, dynamische inkoop, wel of geen zonnepanelen, terugleverheffing en een overvol net. Waar doe je nu verstandig aan?

De meeste mensen begrijpen niet goed dat er een groot verschil zit tussen leveringstarieven en dat de energiemaatschappijen sinds juli 2024 een terugleverheffingstarief in rekening brengen. Ik begrijp die mensen ook wel, de meeste energiemaatschappijen zijn niet duidelijk en geven weinig gevoel van vertrouwen.

Toch zal ik proberen het simpel uit te leggen.

De gas- en stroomprijzen volgen de dagmarkt en met een dynamische inkoop opereer je op die dagmarkt. Variabele inkoop loopt achter die dagmarkt aan met een +30 % tarief. Een vaste inkoopprijs is de verwachte marktprijs in de toekomst met een tarief van meer dan 40 %. Met deze wetenschap ben je het beste uit door dynamische inkoop op de dagmarkt!

Daar komt nog bij dat er sinds 2024 terugleverheffingen voor die variabele en vaste prijzen zijn. Dus als je terug gaat leveren, lees meer opwekt dan direct verbruikt, dan betaal je tussen de € 0,11 en € 0,20 per kwh.

De marktprijzen schommelen op een dag van minuut tot minuut, dus moeten de energiemaatschappijen dat zien recht te trekken voor de balans en hun eigen portemonnee.

Het zou mijns inziens beter zijn wanneer iedereen, inclusief de energiemaatschappijen, transparanter wordt en de gehele markt overgaat op dynamische inkoop, actuele prijzen en geen terugleverheffingen.

Zonnepanelen blijven echt nog steeds interessant. Zorg wel voor zoveel mogelijk gelijktijdigheid en maak een passend plan voor de toekomst. In combinatie met dynamische inkoop en een accu wordt het nog veel interessanter.

Wacht niet af, niets doen kost meer.

Wij houden van duidelijkheid en helpen je graag!

VDBA EN PARTNERS
WWW.VDBA.INFO



BIOBASED, VAN HET LAND NAAR JOUW PAND

Goed als isolatie, voor de omgeving en de gezondheid voor de medewerkers. Biobased materiaal heeft meerdere voordelen. Ook is het financieel aantrekkelijk omdat er subsidie voor is. Van de Bunt Isolatie helpt bij het verduurzamen van panden met natuurlijke materialen.



Steven Endema met een nieuwe voorraad cellulose als biobased isolatiemateriaal.

HARDERWIJK – Het begrip biobased staat voor biomassa van biologische oorsprong. “Biobased isolatiemateriaal is gemaakt van natuurlijke grondstoffen of hernieuwbare natuurlijke grondstoffen. Denk hierbij o.a. aan vlas, hout, zeewier, hennep, houtwol, cellulose en olifantsgras. Een kenmerk van biobased materiaal is dat je het kunt hergebruiken als je het sloopt of afbreekt”, vertelt Steven Endema, eigenaar van Van de Bunt Isolatie. Cellulose is een restmateriaal van hout, vlas wordt gemaakt van de vlasplant. “Biobased materiaal betrekken we o.a. van Nederlandse leveranciers, die dit verbouwen of laten verbouwen. In Nederland wordt dit steeds meer geproduceerd om de footprint van een product te verlagen.” Biobased staat nu volop in de belangstelling, maar wordt al eeuwenlang toegepast. “Het is nu actueel omdat de CO₂-uitstoot verminderd moet worden, waardoor milieuvriendelijk biobased materiaal meer aandacht krijgt. Tijdens de groei onttrekt de plant CO₂ aan de omgeving, wat langdurig wordt opgeslagen in het isolatiemateriaal. De traditionele isolatiema-

Steven Endema

MET BIOBASED MATERIAAL ISOLEREN IS DE TOEKOMST

terialen zijn gebaseerd op fossiele brandstoffen. Die zijn eindig en geven CO₂-uitstoot. Bij synthetische materialen voeg je door productie en vervoer CO₂ toe”, geeft Steven Endema het verschil aan.

VOORDELEN

Biobased materiaal heeft grote voordelen. Het is goed voor gezondheid en welzijn van medewerkers. “Omdat het natuurlijke materialen zijn, is het gezond voor het binnenklimaat van een pand. Een constant binnenklimaat is comfortabel. Het kan 20-30% vocht opnemen en weer afgeven. Het ‘ademt’, zonder dat het ten koste gaat van de isolatiewaarde van het materiaal. En doordat het vrij is van chemicaliën, is biobased non-allergeen. ‘s

Winters is biobased prima isolatiemateriaal en in de zomer houdt het de warmte veel beter buiten, wat scheelt in aircokosten. Biobased scheidingswanden en voorzetwanden in kantoren geven goede geluidsabsorptie en -reductie. Verduurzamen met biobased materiaal is goed voor de natuur. Als bedrijf heb je impact op je omgeving en als ondernemer ben je een voorbeeld voor je medewerkers.”

Biobased materiaal is bruikbaar als isolatie van de gehele schil van een pand. “De buitenmuren (de gevel), de vloer en het dak. Het is ook toepasbaar in de binnenmuren en de scheidingswanden. We kunnen langskomen om advies te geven en samen te kijken naar de mogelijkheden.”

Biobased is de toekomst en nog volop in ontwikkeling. “Daarvoor werken we enthousiast samen met onderzoeksinstituten en opleidingen, waaronder studenten van Hogeschool Utrecht.”

VAN DE BUNT ISOLATIE
VAN LEEUWENHOEKSTRAAT 27
HARDERWIJK, 0341-745064
WWW.VANDEBUNTISOLATIE.NL



DUURZAME IMPACT MAKEN DOE JE SAMEN



vlnr: Robert Knoppersen, Alex van den Brink, Gerrit-Jan Mulder en Eijbert Reijerse ondernemen samen.

THE ROAD TO PARIS IS EEN IN 2019 GESLOTEN KLIMAATAKKOORD MET ALS DOEL VOOR NEDERLAND OM IN 2050 ENERGIENEUTRAAL TE ZIJN. DIT AKKOORD IS DOOR RABOBANK MEDEONDERTEKEND EN DE BANK ZIET DIT ALS GEDEELDE VERANTWOORDELIJKHEID.

Robert Knoppersen

WIJ WILLEN ONDERNEMERS HELPEN VERGROENEN



HARDERWIJK – Vanuit dit akkoord heeft Rabobank de missie om haar eigen personeel, wagenpark en panden te verduurzamen en ondernemers te helpen vergroenen.

“Klanten die een gezonde business hebben en in verduurzaming willen investeren, helpen we graag door onze kennis te delen. Tijdens een ‘duurzaam klantgesprek’ geven we de ondernemer inzicht in de duurzaamheidsmaatregelen die voor zijn of haar bedrijf de grootste impact hebben. Zo zetten we samen de volgende stap”, aldus Eijbert Reijerse, sinds 1 september 2024 de nieuwe directeur Rabobank Randmeren. Voor het financieren van verduurzaming biedt Rabobank passende oplossingen, zoals de MKB Duurzaamheidsbijdrage voor ondernemers die tenminste drie jaar klant zijn. Zij kunnen eenmalig tot 12,5% van het investeringsbedrag terugvragen. “Als voorbeeld, een elektrische bestelbus van een ton kan een voordeel tot maximaal 10.000 euro opleveren. In de pot is 50 miljoen euro beschikbaar voor duurzaamheidsbijdragen.”

GREEN DEAL

Daarnaast ondersteunt Rabobank ondernemers via een collectieve aanpak op bedrijventerreinen, waarbij samen met de betreffende gemeente en ondernemersvereniging afspraken over ambi-

ties worden vastgelegd in een Green Deal. Een voorbeeld hiervan is bedrijventerrein Veldzicht in Ermelo. Vanuit Rabobank is Robert Knoppersen hier als accountmanager MKB bij betrokken en Alex van den Brink zit namens transportbedrijf St vd Brink in de ‘kopgroep’. Van den Brink: “We kijken met elkaar wat we kunnen verbeteren. Op Veldzicht is een pilot gestart voor een energiehub waarbij we kijken of we stroom van elkaar af kunnen nemen.” Tien belanghebbenden hebben een contract ondertekend. Knoppersen: “We kunnen bijna geen stroom meer kwijt op het energienet of stroomaansluitingen krijgen. Dit zijn grote issues en op deze manier heb je als aanjager een voorbeeldfunctie.”

Eijbert Reijerse

KLANTEN HELPEN WE GRAAG DOOR ONZE KENNIS TE DELEN

Rabobank wil St vd Brink ondersteunen bij haar duurzaamheidsambities. Het Ermelose transportbedrijf heeft in 2020 de doelstelling uitgesproken om in 2025 de CO₂-uitstoot met 50 procent te reduceren. “We hebben geïnvesteerd in het wagenpark

en hebben inmiddels veertien elektrische voertuigen. Ook rijden we op alternatieve brandstoffen die CO₂-besparend zijn, zoals bio-LNG (vloeibaar gas) en HVO20. Dat is de schone variant van diesel en reduceert ook 13% CO₂”, geeft directeur Alex van den Brink aan.

SNELLAADPAAL

Inmiddels zit St vd Brink middenin de transitie naar verduurzaming. De werkplaats moet voorbereid worden op waterstof, elektrische en gasvoertuigen. Bij een elektrisch wagenpark gaat het om forse bedragen. „De investering in een elektrische auto is drie keer zo groot als de investering in een auto met fossiele brandstof. Wij zoeken een partner die mee-beweegt om die transitie op lange termijn door te zetten. We bankieren al ruim 15 jaar bij Rabobank. De persoonlijke contacten met branche specialistische accountmanagers zijn goed, we wisselen kennis uit en bij verduurzaming krijgen we een paar procentpunten rentevoordeel.”

Wil je ook aan de slag met verduurzaming van je bedrijf en/of wagenpark en heb je daar vragen over? Neem contact op met Robert Knoppersen, adviseur MKB.

NIEUW GEZICHT RABOBANK RANDMEREN: ‘BETROKKEN DICHTBIJ’

Eijbert Reijerse uit Harderwijk is sinds 1 september de nieuwe directeur Rabobank Randmeren, als opvolger van Arthur Woensdregt. Daarnaast heeft hij als directeur Private Banking klanten in heel Midden-Nederland onder zijn hoede. Reijerse (47) is geboren en getogen ‘Harderwieker’ en kent het gebied ‘Randmeren’ goed. Hij is al 27 jaar werkzaam bij Rabobank en kijkt ernaar uit om impact te in Randmeren. “Ik wil wat betekenen voor de organisatie en de maatschappij. De energietransitie is één van

de maatschappelijke thema’s waarvoor we ons inzetten. In alles willen we onze klanten nog meer centraal stellen. Zij moeten voelen dat we er altijd zijn en dat we hen met bancaire oplossingen, onze kennis en ons netwerk kunnen helpen. Ik wil kort op de bal zitten en ervoor zorgen dat men in Randmeren weet wie ze bij de bank moeten benaderen. Zakelijke adviseurs gaan naar de klant toe en zijn zichtbaar en herkenbaar bij evenementen en activiteiten. Betrokken dichtbij.”



Eijbert Reijerse, directeur Rabobank Randmeren.

RABOBANK RANDMEREN

06-19270401

ROBERT.KNOPPERSEN@RABOBANK.NL

WWW.RABOBANK.NL



Uw specialist in pantry's en kantinekeukens



“

‘Een goed ingerichte pantry geeft ieder kantoor een vleugje gastvrijheid’



Een keuken op maat ontwerpen

Op zoek naar een compacte keuken op de bedrijfsvloer, waar collega's samenkomen voor koffie of lunch? Kitchen at Work ontwerpt vrijblijvend een op maat gemaakte pantry voor uw kantoor. Inclusief apparatuur en accessoires. Wilt u een volledige kantinekeuken? Wij zorgen voor een praktische indeling met oog voor uitstraling en sfeer, met uitnodigende kleuren en materialen.

 **Showroom**
Smitspol 12R
3861 RS Nijkerk

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

Openingstijden
Ma 13.00 - 17.00 uur, di t/m vrij van 8.30 uur - 17.00 uur



Kitchen
AT work

HET LIJKT OP VERKERING



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

Met ondernemers van gedachten wisselen, is het mooiste wat er is. In mijn geval praten we over groei en ontwikkeling van mensen en over hoe ze dat op verschillende manieren doen. Niet alle bedrijven hebben evenveel op met opleiden en begeleiden, laat staan met Leven Lang Ontwikkelen. Ik ben altijd blij wanneer ik bij een bedrijf kom dat een duidelijke visie heeft op de ontwikkeling van hun (toekomstige) medewerkers. Een warm bad! We verstaan elkaar, letterlijk en figuurlijk.

Sommige van deze bedrijven leggen de nadruk op een goede 'onboarding' van nieuwe medewerkers, andere zorgen er voor dat de kennis van toppers die bijna met pensioen gaan overdraagbaar gemaakt wordt. Of ze vinden dat Leven Lang Ontwikkelen vooral een persoonlijke keuze is. Niet iedereen hoeft en wil altijd 'hogerop'.

Met deze relaties gaan wij graag een langdurige verbinding aan. We zien hen als strategische partners met wie we niet alleen trainen en opleiden, maar die ook met ons kennis willen delen en willen optrekken om andere ondernemers te inspireren. Het is een beetje als 'verkering' hebben. We trekken veel met elkaar op, zijn bovenmatig in elkaar geïnteresseerd, stralen dat ook uit als 'setje', maar we zijn niet met elkaar getrouwd.

In verkering hebben zit een zekere mate van wederkerigheid. Zo'n diepgaande verbinding vraagt om geven en nemen. Waar hebben we het dan over? Gebruik de invloed die je als bedrijf vanuit je branche kunt uitoefenen op (een deel van) het lesmateriaal. Denk mee over keuzedelen, geef een gastles, wees zichtbaar op Open Dagen en investeer in de inrichting van praktijklokalen. Zichtbaarheid en bekendheid is alles wanneer het aankomt om aantrekkelijk te zijn voor studenten als potentiële werkgever of als stagebedrijf. Zet serieus in op begeleiding en communiceer samen over de hoogtepunten en valkuilen. Niet alles is rozengeur en maneschijn, maar als partners kom je samen een heel eind.

Wat krijg je ervoor terug? Tevreden (en mogelijk meer) medewerkers, een stabiele leercultuur in je bedrijf, een regionale onderwijspartner en daarmee dichtbij 'het vuur' als het gaat om kennis en kunde van studenten en hun projecten en samen optrekken in netwerken en met subsidie aanvragen.

Wil je met mij van gedachten wisselen over Leven Lang Ontwikkelen en wat we voor elkaar kunnen betekenen? Laat het me maar weten. En nee, we hoeven geen verkering te hebben. Gewoon goede vrienden zijn is ook al mooi.



EEN PERSOONLIJKE KADO DAN DIT KRIJG JE NIET!



Ingrid Lupke.



HARDERWIJK – Een tastbare herinnering creëren in de vorm van een levensecht driedimensionaal beeld. Dat is wat ik als bodycaster doe.

Bodycasting is een techniek waarbij een afdruk van een gedeelte van het lichaam wordt gemaakt met behulp van alginaat – een poeder gemaakt van algen. Het alginaat meng ik met water tot een gelachtige massa. Het gewenste lichaamsdeel, zoals bijvoorbeeld een hand, wordt in een emmer met de gel geplaatst. Tijdens het uitharden van de gel worden alle details van het lichaam zeer nauwkeurig overgenomen waardoor een exacte kopie ontstaat.

De ontstane mal giet ik hierna in met acrylhars, een zeer stevig stootvrij materiaal. Als de hars gedroogd is, pak ik de mal nauwkeurig uit en komt het beeld stukje bij beetje tevoorschijn. Eén van de leukste stappen van het hele proces!

Er zijn oneindig veel redenen te verzinnen om een persoonlijk aandenken in de vorm van een beeld te laten maken. Een geboorte, een huwelijk, een (naderend) overlijden, maar ook een beeld als relatiegeschenk is hier bij uitstek geschikt voor. Een persoonlijker kado dan dit krijg je niet!

Denk aan een hand met daarin een stuk gereedschap, een voorzittershamer of een 'gouden handdruk'. De mogelijkheden voor een uniek aandenken zijn eindeloos!

Op mijn Instagram pagina [corpus_lifecasting](#) en Facebook pagina zie je verschillende voorbeelden. En staat jouw idee er nog niet bij? Dan maak ik dit toch!

Tot snel! Groet, Ingrid

CORPUSLIFECASTING.NL

[INGRID LUPKE](#)

[06-54940735](tel:06-54940735)

INFO@CORPUSLIFECASTING.NL



Alfa Accountants en Adviseurs
Goede Reede 1, 3845 MD Harderwijk
088 2531500, harderwijk@alfa.nl
www.alfa.nl

Overal dichtbij

Voor jou als ondernemer is er altijd druk. Regels, snel opvolgende innovaties of financiële vraagstukken. Terwijl het gewone werk ook door moet. Hoe blijf jij scherp? Hoe maak jij de juiste keuzes? Alfa is een netwerk van kantoren die lokaal betrokken zijn. Met actief meedenkende specialisten die je herkent aan hun ondernemende instelling. Intrinsiek gedreven om jou en je onderneming in staat te stellen koers te houden én bij te sturen. Vanuit een duurzame visie, dus altijd toekomstgericht. Met een kantoor in Harderwijk en Dronten ook bij jou om de hoek.

Ondernemen met Alfa is groot worden in wat echt telt.



Overal dichtbij

IN EEN GOED AFGEWERKT KANTOOR ZIJN MENSEN PRODUCTIEVER



Rik van Middendorp: "73 procent van de medewerkers is gemotiveerder en productiever in een fijne werkomgeving. Tel uit je winst."

Rik van Middendorp

**SYSTEEMWANDEN
PLAATSEN WE
VERTICAAL, MAAR
WE DENKEN
'HORIZONTAAL'
OOK MEE**

"In een kantoor waarover is nagedacht en dat goed is afgewerkt, zijn mensen productiever", zegt Rik van Middendorp. "Ik kan je onderzoek laten lezen waarin dat nog maar eens wordt bevestigd. Systeemwanden moet je dus zorgvuldig plaatsen, met oog voor de locatie en voor wat de architect met de ruimte wil bereiken."

HARDERWIJK — 2Shift in Harderwijk levert en installeert systeemwanden, desgewenst inclusief alles wat daarbij hoort, dus ook plafonds en afbouw. Eigenaar Rik van Middendorp illustreert dat graag met een geveleugelde uitdrukking: "We plaatsen en denken verticaal, maar we kijken horizontaal naar de locatie en denken ook daarin mee." Voor dit doel werkt 2Shift veelal nauw samen met design + buildpartijen. Opmerkelijk is daarnaast dat de klantenkring van 2Shift voor 75 procent bestaat uit terugkerende opdrachtgevers. Rik: "We kunnen vaak in de voorbereidende fase al adviseren over bijvoorbeeld materiaalkeuze. Dat heeft praktische voordelen en doorgaans scheelt het ook gewoon op je budget."

OOGSTRELEND

Een goed functionerend kantoor, waarin mensen optimaal kunnen functioneren, is een optelsom waarbij de systeemwand speciale aandacht verdient. Goed materiaal (aluminium, hout) en een slimme indeling wegen bijvoorbeeld zwaar. Het beste resultaat bereik je door niet voor de klant te werken maar samen met de klant, zegt Rik: "We rossen de boel er niet in, we denken ook mee als we met z'n allen tegen een hobbel aan lopen. Samen

met opdrachtgever, bouwer, architect. Ik herinner me een vloer in een grachtenpand waar we een negen centimeter hoge scheg op moesten plaatsen om de systeemwand recht op de schuine vloer te krijgen. Hoort er allemaal bij voor ons team."

BIJZONDERE START

Over 'hobbels' kan Rik van Middendorp sowieso meepraten. Hij nam 2Shift over in 2020, samen met zijn compagnon Henny Leeuwenkamp, en werd enkele weken na de start geconfronteerd met de eerste covidlockdown. "Eerst maakten de orders een duikvlucht", zegt hij terugblikkend. "Het jaar erop kwam het materialentekort en het jaar daarna schoten de prijzen van grondstoffen omhoog. Pas in 2023 kwamen we op het gewenste niveau qua omzet en marge." Ondanks deze uitdagende start lijkt Riks loopbaan een vanzelfsprekende aanloop naar 2Shift. Zodra hij van school af kwam zei zijn vader: "Mooi, kom maar bij mij werken", en kon Rik aan de slag als monteur in diens wanden- en plafondbedrijf. Na omzwervingen werkte Rik uiteindelijk bij het bedrijf dat 2Shift had opgericht; dankzij de goede onderlinge betrekkingen kon hij het samen met compagnon Henny geheel overnemen. "Inmiddels werken er vier gemotiveerde mensen

op kantoor, met in de buitendienst een flexibele schil van dagelijks om en nabij 20 personen en is er een mooie lijst opdrachtgevers."

HERGEBRUIK

Waar Rik sinds kort veel energie in steekt, is demonteren en vervolgens herplaatsen. Dit kan door heel Nederland. "Systeemwanden zijn oorspronkelijk in de jaren 80 niet ontwikkeld voor duurzaamheid, terwijl ze toch een heel duurzame oplossing blijken te zijn. Het is immers oersterk materiaal. We werken daarom nu aan manieren om wanden efficiënt weg te halen, op te slaan en later te herplaatsen. Dat is echt de moeite waard."

Rik toont afsluitend een foto van een project waarbij gebogen systeemwanden zijn geplaatst van glas. "Net gemaakt", zegt hij glunderend. Plezier en trots horen ook bij systeemwanden, dat laat 2Shift duidelijk zien.

2SHIFT.BV
NOBELSTRAAT 44C, HARDERWIJK
085 876 88 60
WWW.2SHIFT.NL





Na 17 jaar financiële dienstverlening begon ik vorig jaar september aan een nieuw avontuur. Ik startte mijn bedrijf NPower Coaching. De afgelopen waren heftige jaren: meerdere operaties in verband met een preventieve borst- en eierstokverwijdering vanwege het BRCA1 gen, een scheiding en het overlijden van mijn vader. Allemaal momenten waarop ik mijn leven onder de loop ging nemen en me af ging vragen wat ik wilde voor mijn toekomst. Deze plannen werden een moodboard.

Bij het uitvoeren van die plannen kwam ik er achter dat ik soms belemmerd werd. Belemmerd door beperkende overtuigingen van anderen en/of door mij zelf gecreëerd en conditioneringen vanuit mijn opvoeding en mijn omgeving die niet passen bij mijn normen en waarden. Wat ik ook probeerde, het hielp allemaal maar tijdelijk.

Tot ik PSYCH-K® ontdekte. Een methode waarmee je je beperkende overtuigingen en/of conditioneringen binnen enkele minuten kunt transformeren naar een helpende doelovertuiging. Dit klonk te mooi om waar te zijn. Echter, na het samen met mijn coach transformeren van meerdere overtuigingen heb ik inmiddels weer vertrouwen in mezelf, is mijn zelfbeeld blijvend veranderd en heb ik opnieuw de liefde gevonden.

PSYCH-K® is gebaseerd op het uitgangspunt dat lichaam en geest met elkaar verbonden zijn en dat het veranderen van ons geloofssysteem leidt tot positieve veranderingen in ons leven. PSYCH-K® is ook een werkwoord. Na het transformeren moet je zelf stappen gaan zetten om deze nieuwe doelovertuiging verder te integreren.

Deze methode past bij mij: Ik geloof dat verstand en gevoel in balans moeten zijn om je mooiste leven te kunnen leven en dat niets vanzelf gaat dus dat je ook in actie moet komen. Door het balansproces binnen PSYCH-K® realiseren we evenwicht tussen verstand en gevoel waardoor je je grootste potentieel kunt inzetten om je doelen te bereiken.

De basis van mijn coaching is: positiviteit, vertrouwen, gelijkwaardigheid en veiligheid. Als PSYCH-K® facilitator ben ik jouw ISUMATAQ: "de beschermer van de heilige ruimte waarin de wijsheid van de partner zich kan laten zien." Alles wat je zoekt zit al in je. Door naar je te luisteren en vragen te stellen help ik je jouw belemmeringen te verduidelijken en blijvend te transformeren.

Are you ready to NPower your life? Dan maak ik graag kennis met je!

NPOWER COACHING

PSYCH-K FACILITATOR

NICOLE KUPERUS

06-43047421



“De rode draad in ons werk als notarissen is de vraag ‘Weet je wat je tekent?’”, zegt Jacqueline de Lange. “Wat zijn de consequenties van een testament, een bedrijfsoverdracht, opvolging in het familiebedrijf, een vastgoedtransactie? Wij benoemen dat. Die combinatie, het juridische en het intermenselijke, dat maakt ons werk mooi.”

10 JAAR DE LANGE & KORTLAND NETWERK NOTARISSEN



Lodewijk Kortland en Jacqueline de Lange.

PUTTEN — Ook al vierden Jacqueline de Lange en Lodewijk Kortland dit jaar samen met hun medewerkers hun tienjarig jubileum, er wordt natuurlijk ook teruggekeken naar het jaar waarin de vader van Jacqueline het kantoor oorspronkelijk oprichtte, namelijk 1988. Hij kwam terecht in het opvallende 19e-eeuwse pand aan de Postweg in Putten — op uitdrukkelijk verzoek van de gemeente, die het fraaie bouwwerk op die plek graag in stand wilde houden. In 2014 namen Jacqueline en Lodewijk het kantoor over en in de tussenliggende jaren is het belang van de notaris in de samenleving gelukkig niet afgenomen. “Als notaris blijf je de onafhankelijke partij”, licht Lodewijk toe. “We hebben daardoor ook vaak de rol van vertrouwenspersoon. Er is wel heel veel gedigitaliseerd, maar voor specialistische kennis en geheimhouding ben je onverminderd op de notaris aangewezen.”

ONDERNEMER INVESTEER!

De dienstverlening vernieuwde zich ook, denk aan het Levenstestament. Hoe ga je als notariškantoor om met de vele veranderingen, voor particulieren en ondernemers? “Vroeger was de samenleving statischer”, zegt Jacqueline. “Tegenwoordig is het

heel dynamisch, regels veranderen vaker, mensen veranderen vaker van koers. Ons antwoord daarop is: houd de juridische kant van je bedrijf en je privéleven goed. Investeer daarin. Ik doe zelf ondernemingsrecht en denk dat je er goed aan doet elke vijf jaar te komen bijpraten. Sluit alles nog aan op de realiteit of zijn juridische constructies achterhaald?” Wat daar ook bij hoort, zegt Lodewijk, is drempels verlagen. “Mijn specialisatie is familieright. Ik zie dat het juist bij lastige familiesituaties, zoals een overlijden of een ziekbed, goed is om op de achtergrond alvast de notaris te bellen. Wij stimuleren daarom dat mensen makkelijk bij ons binnenlopen of de telefoon pakken om ons tussentijds te informeren. Want veel zaken waarvoor je de notaris nodig hebt, vergen tijd.” Een bedrijfsovername, geeft Jacqueline als voorbeeld, regel je niet even in een jaar. “Als de notaris vroeg betrokken is,

kun je beter bijsturen en beslissingen nemen. Dat geldt ook voor wetgeving: wij helpen ondernemers daarop te anticiperen.”

KWALITEITSGARANTIE

“We hebben veel klanten die al decennialang terugkeren. Mensen zien gelukkig het verschil tussen budgetdiensten en dienstverlening waar kwaliteit nauwer luistert”, zegt Lodewijk. Wat zeker ook een rol speelt: De Lange & Kortland behoort tot het Netwerk Notarissen, het 150 leden tellende samenwerkingsverband van notariškantoren. “We werken samen en overleggen, we bundelen de krachten voor vakcursussen en studiegroepen. Er zitten verplichtingen aan vast die garanderen dat we op niveau kunnen blijven werken. Netwerk Notaris word je niet zo maar, en als je het eenmaal bent is dat niets minder dan een kwaliteitsgarantie.”

DE LANGE & KORTLAND NETWERK NOTARISSEN

POSTWEG 2, 3881 EC PUTTEN

0341 36 02 04

WWW.DELANGEKORTLAND.NL



ONDERNEMEND, TOEGANKELIJK EN TRANSPARANT

Melanie Murk

**DE BUSINESSCLUB
IS LEVENDIG,
VERBINDEND EN
VERNIEUWEND**



Sponsorcommissie VVOG Harderwijk: (vlnr) Jeroen Jansen, Melanie Murk, Bram Smit en Ben Jansen.

VVOG Harderwijk bestaat in 2027 100 jaar en staat midden in de maatschappij. Zowel de vereniging als de businessclub groeien sterk. VVOG telt inmiddels 1.552 leden, een groei van 16,5% in minder dan twee jaar tijd. Het aantal sponsors in de businessclub is de afgelopen twee jaar met 10% gegroeid.

HARDERWIJK – “De professionalisering en levendigheid van de businessclub spreken mij aan.” Melanie Murk was en is sponsor en sinds 1 augustus de nieuwe voorzitter van de sponsorcommissie als opvolger van Corien van der Meulen. De andere commissieleden zijn Bram Smit, Ben Jansen en Jeroen Jansen.

GROEI

De club wordt groter en dit seizoen is er een derde kunstgrasveld in gebruik genomen. “Harderwijk groeit en dat merken we. Onze ambitie is verder doorgroeien om extra middelen te genereren. Niet alleen voor de selectie maar vooral ook in de breedte van de vereniging om de groei goed te kunnen faciliteren”, duidt Smit het belang van sponsors. “Vorig jaar zijn twee nieuwe hoofdsponsors binnengehaald: TinQ en De Badzaak, naast de bestaande hoofdsponsor EFMI Business School.”

Binnen de businessclub is een levendig netwerk: op zaterdag, wanneer het eerste elftal thuis speelt, is het businesshome geopend als ontmoetingspunt. Voor en na de wedstrijd kunnen sponsors

gezellig netwerken met een hapje en een drankje. “Er is altijd catering, vaak ook verzorgd door sponsors”, vertelt Murk. Het businesshome is vorig jaar verbouwd en heeft nieuw meubilair gekregen. “We hebben nu een goede plek waar sponsors met elkaar in contact kunnen komen.”

Een volgende stap is de lancering van een eigen businessclub app als een soort social medium voor sponsors.

Door de contacten ontstaan ook samenwerkingen tussen sponsors. Ook zijn er spaaracties vanuit de sponsors voor de club. Dit activeert de leden, zodat ze in aanraking komen met sponsors. Een win-win voor iedereen!

BUSINESSEVENTS

Er zijn vele mogelijkheden om te netwerken. Naast de jaarlijkse seizoensopening en -afsluiting is er op 19 oktober de TinQ sprintrace bij VVOG en er komt weer een vip arrangement bij een thuiswedstrijd van FC Twente, gefaciliteerd door De Badzaak. Deze evenementen zijn in samenwerking met de hoofdsponsors. Op 22 november is de derde editie van de

VVOG-veiling. De agenda voor de tweede helft van de competitie is in de maak.

ZICHTBAARHEID

Sponsors zijn goed zichtbaar bij VVOG. Naast alle borden rond het hoofdveld hangt er nu ook reclame om veld 4, waar veel jeugdwedstrijden worden gespeeld. Tijdens thuiswedstrijden krijgt de wedstrijdsponsor de mogelijkheid zijn bedrijf te presenteren. Op LinkedIn worden sponsors uitgelicht. Ben Jansen: “We hebben veel aandacht voor exposure van bedrijven bij VVOG. Onze kernwaarden zijn: transparant, ondernemend en toegankelijk.”

Wil je ook aansluiten bij de Businessclub VVOG Harderwijk, neem dan contact op met de sponsorcommissie.

VVOG HARDERWIJK
SPONSORCOMMISSIE@VVOG.NL
BEN JANSEN: 06-55393687
BRAM SMIT: 06-14398256



LOS ZELF JE WERKSTRESS OP IN MINUTEN

Een landelijke trend is dat werkstress en verzuim steeds hoger worden. Uit cijfers blijkt dit zelfs hoger dan ooit is. Tegelijk is er een tekort aan psychologen en coaches die dit probleem begeleiden. Met als gevolg 100.000 zorgwachtplekken en maandenlange wachtlijsten.

HARDERWIJK – Stress gerelateerde klachten zijn o.a. piekeren, burn-out, hoge bloeddruk, onrust, slecht slapen en negatieve gedachten. Mensen die hier in hun werk tegenaan lopen, nemen dit mee naar huis. Wie niet graag om hulp vraagt, valt vaak als eerste uit. Prikkelbaar of moe zijn of slecht slapen komt vaak doordat het brein in de stress stand staat. Van alle conflicten op de werkvloer en verzuimproblemen is 95% stress gerelateerd.

ZELFREDZAAM

Stressexpert Remco Visscher (38) uit Harderwijk benadrukt dat Sticky Mindset niet een nieuw coachbureau is dat mensen begeleidt. “Wij onderscheiden ons doordat we mensen zelfredzaam maken. De oplossing is duurzaam – blijvend. Vandaar de naam Sticky – plakkend – Mindset. We bieden in onze nieuwe app mensen de tools om direct zelf stress of triggers op te lossen. Hiermee

voorkom je dat het emmertje overloopt. Het is een fitnessabonnement voor je hoofd. Onze methode herstelt de balans van het brein en werkt zowel preventief als curatief. Je voorkomt er uitval mee en mensen kunnen na uitval sneller herstellen. Een psycholoog kan met je praten en inzicht geven in je patronen, maar je eigen stress oplossen kun je uiteindelijk alleen zelf.”

Visscher heeft een team van coaches achter zich, maar samen met zijn partner Marie Christine Hermsen (42) is hij het aanspreekpunt. “De lancering van de app, waar twee jaar aan gewerkt is, was een bewuste keus. De vraag die wij onszelf stellen is steeds: draagt dit bij aan de vergroting van de zelfredzaamheid. Die vraag kunnen we op individueel niveau stellen, maar we bekijken deze de laatste tijd veelal breder: vergroot dit de zelfredzaamheid van een organisatie. In HR-land is de methode in

combinatie met de app echt een nieuwe beweging. Deze is daarom ook niet onopgemerkt gebleven. De betaalbaarheid en direct merkbaar effect maakt het een succes. De tijdsparing bij uitrol is voor een HR-afdeling nihil te noemen. Een verademing voor de vaak toch al drukbezette afdeling.”

VIDEO'S

Ieder mens ervaart stress, maar niet iedereen is zich daar bewust van. “Wij maken bewust van onbewuste negatieve gedachten en belemmerende overtuigingen. Inzicht in stressgedrag is niet voldoende. Wij geven mensen laagdrempelig eigen regie over hun stress. In de app word je door middel van video's stap voor stap begeleid. Je kunt het toepassen, waar en wanneer je wilt. Bekijk de website voor uitleg over de methode.”



Remco Visscher en Marie Christine Hermsen geven mensen eigen regie over hun stress.

Remco Visscher

**JE EIGEN STRESS
OPLOSSEN KUN JE
UITEINDELIJK ALLEEN
ZELF**

STICKY MINDSET
GELREWEG 41 HARDERWIJK
0341-700245
WWW.STICKY-MINDSET.COM



HEB JIJ HET LEF OM ERBIJ TE ZIJN?

De energietransitie is in volle gang. Maar het kan niet snel genoeg gaan. Hiervoor zijn vele vakmensen nodig. Vanuit de techniek, de gemeente, de bouw, de woningcorporaties, de projectontwikkelaars, de energiebedrijven en nog veel meer. Dat weten we. Dat zeggen we. Maar wat doen we? We moeten meer. We kunnen meer. Dat vraagt lef. En Sarah daagt je uit! Persoonlijk tijdens een uniek event op 6 november 2024 in Congrescentrum Bouw & Infra te Harderwijk.

Maak kennis met jouw rol nu en in de toekomst. Bezoek het huis van vakvrouw Sarah. Geen voorstelling. Maar een uniek interactief event. In het Huis van Sarah staan zes grote verhuiskisten met ieder een eigen kamer en verhaal.

Als publiek zit je niet stil; je gaat van kamer naar kamer met Sarah als je persoonlijke gids. Zes verschillende invalshoeken met uitdagende vragen over de toekomst en jouw eigen toekomst, op weg naar 2025 en verder. Stap over drempel naar jouw toekomst.

datum: 6 november 2024
waar: Congrescentrum Bouw & Infra
Ceintuurbaan 2, 3847 LG Harderwijk
tijd: start programma 18:30 uur
zorg dat je op tijd aanwezig bent om in te checken

Reserveer nu je gratis ticket
via de Huis van Sarah-app

Download de speciale app van Huis van Sarah via iOS



of Android



Registreer je in deze app en reserveer gelijk een gratis ticket.

We zien je graag in het Huis van Sarah.

HUIS VAN SARAH

GOEDE KOFFIE VERBINDT MENSEN MET ELKAAR

De totale koffieconsumptie in Nederland bedraagt 33,5 miljoen kopjes per jaar. Meer dan de helft wordt op het werk gedronken. In deze regio voorziet Fortune Coffee bedrijven, zorginstellingen, scholen en (sport)verenigingen van koffiemachines, koffie en alle toebehoren.



Arthur Jongekrijg en Rudolf Kaashoek voorzien klanten in hun regio graag van Fortune Coffee en toebehoren.

Rudolf Kaashoek & Arthur Jongekrijg

KWALITEITSPRODUCTEN, SNELLE SERVICE EN PERSOONLIJK CONTACT

REGIO – Bijna acht op de tien Nederlanders drinkt koffie; welk gesprek, vergadering of bijeenkomst begint er niet met koffie? “Koffie is dé verbindende factor en dan is het belangrijk dat je kwaliteitskoffie kunt bieden voor personeel, klanten en relaties”, aldus Rudolf Kaashoek en Arthur Jongekrijg. Zij zijn franchisenemers binnen de formule van Fortune Coffee, een landelijke speler in de koffiemarkt. Rudolf bedient de regio Zuid-Veluwe, van Barneveld tot en met Putten; Arthur is het gezicht voor de Noord-Veluwe, van Harderwijk tot onder Zwolle.

Het concept spreekt hen aan. Anderen behandelen zoals je zelf behandelt wilt worden, ons woord is ons woord, dankbaar voor wat we gekregen hebben en groeien door te geven zijn kernwaarden van Fortune Coffee. Voor de klant geeft dit voordelen. “Onze samenwerking betekent een persoonlijke relatie met een glimlach, geen contract, bij aanschaf van een koffiemachine en bij afname van onze ingrediënten en producten krijg je 60 maanden gratis service en onderhoud. Ook zijn we duurzaam met milieuvriendelijke kwaliteitsproducten.”

GROOT ASSORTIMENT

Fortune Coffee levert drie hoofdsoorten koffie: bonenkoffie, freshbrew koffie en vriesdroogkoffie. “Al onze koffies zijn kwaliteitskoffies; van iedere hoofdsoort hebben wij een breed assortiment. De bonen komen van koffieplantages in meerdere landen rondom de evenaar, waaronder Brazilië en Oeganda, afhankelijk van waar de oogsten op dat moment goed zijn. We helpen koffieboeren in Oeganda met het opbouwen van koffieplantages. Vriesdroogkoffie is ook goede koffie, maar sneller in uitgifte, om in korte tijd veel mensen van koffie te voorzien. Freshbrew koffie is vergelijkbaar met traditionele filterkoffie.” Naast de ingrediënten koffie, melk, cacao en suiker levert Fortune alle randartikelen, van thee en soepen tot aan dienbladen, onderkasten, servies met logo, roerstaafjes en herbruikbare bekers.

Elke regio heeft een vaste contactpersoon voor plaatsing en onderhoud van de koffieautomaten en levering van de producten. Rudolf en Arthur zijn gespecialiseerd om de koffieautomaten goed af te stellen en hebben kennis van koffie en de techniek van koffieautomaten. “We kunnen klanten goed adviseren en maatwerk leveren. Door het gesprek aan te gaan op locatie zien we de situatie en vertalen wij deze informatie door naar goed advies. We maken een offerte en nodigen de klant eventueel uit voor een proefsessie in de showroom. Ook een vrijblijvende proefplaatsing voor twee weken op locatie is mogelijk. Als de klant de samenwerking met ons wil aangaan, komen we periodiek langs om de voorraad aan te vullen. Daarnaast ontzorgen wij de klant door het jaarlijks onderhoud zelf bij te houden en uit te voeren. Een eventuele storing lossen we binnen 4-8 werkuren op.”

FORTUNE COFFEE
NUNSPEET 085-2500350
BARNEVELD 0342-234777
WWW.FORTUNE.NL



DE DYNAMIEK VAN 60 JAAR INSTALLATIETECHNIEK



Scheer & Foppen Installatietechniek (SFI) viert op 4 oktober haar 60-jarig jubileum. Ter gelegenheid hiervan opent het bedrijf op zaterdag 5 oktober haar deuren voor iedereen in Harderwijk en omgeving. Werknemers, familie, geïnteresseerden en werkzoekenden worden ontvangen door directeur Richard van den Berg en speciale gastvrouw Marianne Timmer voor een dag vol inspiratie.

HARDERWIJK - Het verhaal van SFI begint in 1964, toen Aart Foppen zijn ondernemersdroom waarmaakte aan de Couperuslaan in Harderwijk. Wat begon als een klein installatiebedrijf groeide uit tot een belangrijke speler in de regio. Na het overnemen van het installatiebedrijf van zijn voormalige werkgever, Henk Scheer, werd de naam Scheer & Foppen Installatietechniek geboren. In de beginjaren richtte het bedrijf zich voornamelijk op elektrotechniek, maar al snel kwam daar werktuigbouwkunde bij, evenals een elektronicawinkel in het centrum van Harderwijk. Met een focus op service en onderhoud groeide SFI uit tot een compleet installatiebedrijf in de jaren '60 en '70, inclusief een vastgoedtak.

EEN NIEUWE KOERS

In 2015 begon een nieuw hoofdstuk voor SFI. Richard van den Berg, een man met een visie,

startte als bedrijfsleider en werd in 2017 directeur. Hij beseftte dat er een koerswijziging nodig was voor een gezonde toekomst. "We hebben een ware metamorfose ondergaan", zegt Richard. "We zijn nog steeds een allround installatiebedrijf, maar we hebben ons gespecialiseerd in stadsverwarming. Dat begon 40 jaar geleden met een vraag van Nuon (nu Vattenfall) en dat is een gouden zet geweest. Onze monteurs en lasserders hebben zich in deze niche ontwikkeld en zijn gecertificeerd om aan alle eisen van nu te voldoen."

TROTS OP ONTWIKKELING

In 2020 opende SFI een nieuw pand aan de Bellstraat en de organisatie telt nu meer dan 100 medewerkers. "We staan er nu florissant voor; het gaat hartstikke goed", zegt Richard met trots. "De verduurzaming van de samenleving levert meer opdrachten op en we zijn trots om te kunnen

werken met partijen zoals Vattenfall, Eneco en Ennatuurlijk. Maar door de dynamische markt en de invloed van de overheid is een langetermijnstrategie bijna onmogelijk. Daarom hebben we de groeiambitie losgelaten en willen we vooral onze goede mensen binnenhouden."

EEN FEESTELIJKE OPEN DAG VOOR IEDEREEN

Op zaterdag 5 oktober zet SFI van 10.00 tot 16.00 uur haar deuren open voor geïnteresseerden uit de regio. Richard van den Berg en speciale gastvrouw Marianne Timmer verwelkomen u graag.

Wat kunt u verwachten? Een interactieve kennismaking met SFI, informatie over verduurzaming, een jubileumactie voor cv-ketels en doe-activiteiten voor jong en oud. Overweegt u een carrière in de techniek? Ontdek de mogelijkheden en neem deel aan speeddatesessies. Marianne Timmer deelt haar ervaringen uit de topsportwereld en trekt verrassende parallellen met SFI.

MELD U AAN VIA WWW.SFI60.NL/OPENDAG

SCHEER & FOPPEN INSTALLATIETECHNIEK

BELLSTRAAT 8 HARDERWIJK

0341-363212

WWW.SFI.NL



Ontdek de Kracht van Inclusief Ondernemen met het WerkgeversServicePunt (WSP)



V.l.n.r. Christèl Zeldenrust, Reinard Schouten, Mireille Elshoff, Marcel Hofman, Sven Kelder, Chrystel Speets en Arjan de Graaff.
Stan Stokvis is de accountmanager van Meerinzicht maar ontbreekt op de foto.

WerkgeversServicePunt

Deze accountmanagers van het Werkcentrum Veluwe Stedendriehoek staan op de Noordwest Veluwe voor u klaar. Als werkgever kunt u kosteloos bij ons terecht voor persoonlijk advies bij uw arbeidsmarktvraagstukken.

We ondersteunen op het gebied van mobiliteit en scholing, met als doel om kansen te creëren voor mensen die door diverse redenen moeilijk toegang vinden tot werk.

Door de samenwerking tussen UWV, Meerinzicht, Gemeente Putten en de InclusiefGroep kunnen we u adviseren over alle aspecten van inclusief ondernemerschap.

Neem vandaag nog contact met ons op en ontdek hoe wij uw bedrijf kunnen ondersteunen in het vinden van talent!

Voor meer informatie en advies

Bezoek ons op www.werkcentrum-veluwe-stedendriehoek.nl/werkgeversservicepunt-wsp/ of neem direct contact op met uw lokale WSP-accountmanager.



NIEUWE TOEKOMST AAN DE BUITENBRINKWEG

Na 29 jaar op de locatie aan de Fokko Kortlanglaan in Harderwijk is Sight Landscaping met ingang van juni 2024 verhuisd naar het buitengebied van Ermelo. “We zijn straks klaar voor een nieuwe toekomst aan de Buitenbrinkweg.”



Henri Schuurman op de nieuwe locatie van Sight aan de Buitenbrinkweg.

HARDERWIJK – De reünie met oud-medewerkers kort voor de zomervakantie was een symbolische afsluiting van de ‘Harderwijkse’ periode. Hoewel het hemelsbreed maar twee kilometer verderop is, gaat Sight verder als onderneming in Ermelo. “Voor het woningbouwproject Brinken in de Zoom is onze oude locatie na de zomer gesloopt. Wij hadden een optie op het industrieterrein van Harderwijk om een kavel te kopen. Tot we bij toeval zagen dat een boerderij met manege aan de Buitenbrinkweg te koop stond.”

MODERN EN DUURZAAM

“Deze groene omgeving past bij ons vakgebied en wij passen hier een modern kantoor in als visitekaartje voor het werk wat we doen”, vertelt algemeen directeur Henri Schuurman. “We zetten een duurzaam gebouw neer: goed geïsoleerd, energiezuinig en volledig elektrisch. Een modern kantoor als prettige verblijfsomgeving, dat klimaat adaptief is en voor meer biodiversiteit zorgt. Zo kunnen we onze klanten laten zien wat we te bieden hebben en waar onze medewerkers een toegevoegde waarde

Henri Schuurman

DIT IS EEN PRETTIGE VERBLIJFSOMGEVING EN VISITEKAARTJE VOOR WAT WE DOEN

in zijn. Alles wat we doen mag niet ten koste gaan van mens, natuur of omgeving.”

De voormalige manege wordt omgevormd tot opslag en technische dienst. “Waar vroeger de paarden liepen, zijn nu de paardenkrachten van onze machines en auto’s. De trainings- en vergaderruimtes komen vooraan het pand. De boerderij wordt een kantoorlocatie, de bestemmingsplanwijziging heeft de gemeente Ermelo in behandeling.” Schuurman verwacht dat het project eind 2026 klaar is. In de voormalige buitenrijbak staat naar verwachting twee jaar een tijdelijke unit van Sight. Op dit hoofdkantoor gebeurt het ondersteunende en voorbereidende werk. Hij is blij met de verhuizing

in de omgeving. “Onze circa 25 medewerkers op deze locatie komen veelal op de fiets uit de regio en zij zijn waardevol voor ons. Vanuit de locatie werken ongeveer 80 mensen in het gebied van Nijkerk tot Oldebroek. Het uitvoerende werk doen we vanuit zeven locaties bij de klanten door het land.”

GROENVOORZIENING

Sight is actief in de groenvoorziening: het ontwerp, de aanleg, het onderhoud en het beheer van de openbare ruimte van gemeentes en voor vier sectoren. Dit zijn bedrijven, instellingen, recreatie en zorg. “We richten de ruimte in, passend bij de gebruiker. Als voorbeeld: groene schoolpleinen voor het onderwijs, beweegtuinten voor de zorg, kleurige en fleurige tuinen voor mensen met beperkt gezichtsvermogen. Door vergroening maken wij van een station een prettige verblijfsomgeving, zodat een passagier het minder vervelend vindt om op de trein of bus te wachten. We proberen altijd mee te denken en te ondersteunen in de corebusiness van onze klanten en wat zij naar boven willen brengen.”

SIGHT LANDSCAPING
BUITENBRINKWEG 41 ERMELO
0341-436436
WWW.SIGHTLANDSCAPING.NL



Vierde man toegevoegd aan managementteam



Nick Beelen, Robin Beelen-Hees en Kevin Nieuwenhuis hebben alle drie hun eigen specialisme binnen het managementteam.

OMDAT WESSEL HEES, EIGENAAR VAN IQOUNT ADVISEURS EN ACCOUNTANTS, NÓG VAKER OP DE GOLFBAAN WIL STAAN, IS HET MANAGEMENTTEAM DAT REEDS BESTOND UIT WESSEL, DOCHTER ROBIN BEELEN-HEES EN SCHOONZON NICK BEELEN INMIDDELS UITGEBREID MET NEEF KEVIN NIEUWENHUIS.

ALLES WAT JE VAKER DAN ÉÉN KEER DOET, KUN JE AUTOMATISEREN



Wessel Hees is momenteel nog veel aanwezig bij iQOUNT, maar hij wil graag wat meer vrije tijd.

HARDERWIJK – Robin, Nick en Kevin hebben alle drie hun eigen specialisme binnen het managementteam. Robin is fiscalist. Nick houdt zich bezig met accountancy binnen het managementteam en Kevin richt zich op de automatisering.

Nick en Robin kwamen ongeveer zeven jaar geleden werken bij iQOUNT. Toen Robin een klein meisje was riep ze al dat ze het kantoor later zou overnemen. Wel werd al snel duidelijk dat ze dat samen met één of meerdere partners wilde doen. “Mijn vader werkte lange dagen en maakte weken van minimaal zestig uur. Ik wilde dat anders aanvliegen.”

Kevin werkt al sinds 2010 bij iQOUNT. Hij zal zich, nog meer dan voorheen, gaan focussen op de automatisering binnen het kantoor. “Alles wat je vaker dan één keer doet, kun je automatiseren. We gaan daarom nog meer slimme software implementeren om de dagelijkse werkzaamheden zo efficiënt mogelijk te kunnen verzorgen. Daardoor zullen we nog meer tijd overhouden voor het contact met onze klanten. En dat vinden we het belangrijkste. Ook zorgen we ervoor dat onze klanten, indien gewenst, zo veel als mogelijk ‘realtime’ inzage hebben in

hun financiën hebben. Omdat onze klanten daarvoor de cijfers wel scherp hebben is onze toegevoegde waarde het advies achter de cijfers.”

Robin vult aan: “Wij willen de administratieve input zoveel mogelijk automatiseren, zodat er meer tijd overblijft om met de klant naar de toekomst te kijken en het over zijn bedrijfsvoering te hebben. Wij vinden het erg belangrijk om onze klanten echt goed te kennen en willen weten wat hen bezighoudt, zodat we hen beter kunnen adviseren.” Kevin geeft nog aan: “Omdat de cijfers altijd up-to-date zijn, kun je samen naar de toekomst kijken, maar ook snel schakelen als dit nodig is.”

Inmiddels werken er ongeveer twintig mensen bij iQOUNT en Robin vertelt: “We hebben een relatief jong team en dat zorgt ervoor dat we wendbaar zijn en snel kunnen schakelen. De branche verandert continue en het is lastig om goed personeel te vinden. En dat zal nog wel enige tijd zo blijven, want voor een opleiding tot accountant wordt steeds minder gekozen. Er heerst, relatief gezien, een hoge werkdruk in deze branche en dan kiezen veel mensen na een jaar of vijf toch liever voor een baan buiten de accountancy. Daardoor stijgt de werkdruk

alleen maar verder voor de collega's die het vak niet verlaten. Zo komen we in een vicieuze cirkel terecht en zijn we aangewezen op automatisering om het personeelstekort op te vangen. Daarnaast maakt automatisering het vak aantrekkelijker.”

Nick is bezig met het afronden van zijn studie. “Ik hoop volgend jaar rond de zomer accountant te zijn. Wessel is op dit moment de enige tekenend accountant bij iQOUNT en ik ga hem daarin opvolgen.”

Wessel is momenteel nog veel aanwezig bij iQOUNT, maar hij wil graag wat minder gaan werken. “Hij is een groot liefhebber van zijn vak, maar hoopt gewoon wat meer vrije tijd te krijgen”, legt Robin uit. “Daarom zullen wij steeds meer het aanspreekpunt voor onze klanten zijn. Met ons kantoor zullen we ons blijven richten op het Midden- en Kleinbedrijf (MKB). We hebben namelijk het gevoel dat we daar het meest van toegevoegde waarde kunnen zijn. We zijn blij dat we met zijn drieën een mooie balans aan het opbouwen zijn en kunnen onze klanten het complete pakket blijven bieden.”

iQOUNT ADVISEURS & ACCOUNTANTS
WWW.IQOUNT.NL
DALTONSTRAAT 22, HARDERWIJK
0341 740 800



OOG VOOR DE MENSEN ACHTER DE CIJFERS



Jeanneth Mulder heeft oog voor de mensen achter de cijfers.

ERMELO - Jeanneth Mulder van Mulder Hulp helpt zzp'ers met hun financiën en werkgevers met de financiële problemen van hun werknemers.

“Veel zzp'ers kunnen hard en goed werken, maar hebben moeite met het voeren van hun administratie. Soms vergeten zzp'ers geld te reserveren voor de belastingdienst. En als de belastingdienst niet betaald kan worden, komen deze harde werkers al snel in de schulden terecht”, legt Mulder uit.

Jeanneth heeft oog voor de mensen achter de cijfers. “Als het om schulden gaat is er veel verborgen leed en daarbij wil ik graag helpen. Het is belangrijk om de schuldenproblematiek bespreekbaar te maken. Als mensen eerder aan de bel trekken kunnen we voorkomen dat ze in de schuldsanering terecht komen. Voor mij is het traject waar we samen in gaan pas geslaagd als mensen weer lekker kunnen slapen.”

Jeanneth bedenkt oplossingen zodat mensen hun financiën weer zelfstandig kunnen doen. “Meestal kost het een half jaar om mensen op weg te helpen. En daarna bied ik nog een stukje nazorg.”

Zzp'ers weten Jeanneth goed te vinden, nu de werkgevers nog. “Een werkgever spaart veel geld uit als ze hun werknemers aan de voorkant al helpen. Herken de kleine signalen en pak het probleem aan. Er is veel nood, maar ook heel veel hulp.”

MULDER HULP
WWW.MULDERHULP.NL
INFO@MULDERHULP.NL
06-51147190



Draag jij inclusief ondernemen ook een warm hart toe? Het Werkcentrum VeluweStedendriehoek helpt je verder!

Dé plek voor iedereen die vragen heeft over werk. Dat is het **Werkcentrum VeluweStedendriehoek**. We zijn een netwerk, een regionaal samenwerkingsverband, waarbij iedereen uit de arbeidsmarktregio VeluweStedendriehoek terecht kan voor ondersteuning, advies en inspiratie over werk, (om)scholing en/of loopbaanadvies. We zijn er voor studenten, werkzoekenden, werknemers én werkgevers!

Inclusief ondernemen

Bij het Werkcentrum geloven we dat iedereen een kans verdient op de arbeidsmarkt. Draag jij inclusief ondernemen ook een warm hart toe en wil je daar graag een volgende stap in zetten? Wij geven ondernemers persoonlijk en kosteloos advies over inclusief ondernemen. En dat niet alleen. Ook helpen we bij de werving en selectie van personeel met afstand tot de arbeidsmarkt of bij mobiliteit en scholing van personeel. Natuurlijk beantwoorden we al je vragen over wat inclusief ondernemerschap voor jou kan betekenen.

En ook als je daarover gewoon even wilt sparren, kun je bij het Werkcentrum VeluweStedendriehoek terecht. Wij staan voor je klaar, samen streven we naar een inclusieve arbeidsregio, doe je mee?

De partners binnen ons netwerk streven een transparante, inclusieve en veerkrachtige arbeidsmarktregio na. Dat doen wij in de Noord-West Veluwe samen met Meerinzicht (de gemeente Ermelo, Zeewolde en Harderwijk), gemeente Putten, UWV, Inclusief Groep, Lucrato en de regionale bedrijvennetwerken.



Benieuwd wat we voor je kunnen betekenen?

Neem contact op met het Werkgeversservicepunt, Werkcentrum VeluweStedendriehoek via werkcentrum@apeldoorn.nl

Op de hoogte blijven van alles wat we je te bieden hebben? Volg ons dan op LinkedIn.



Marktplein 1
7311 LG Apeldoorn

GOEDE PRAKTIJKERVARING VERGROOT MOTIVATIE JONGEREN



Uit onderzoek van Young Works (2024) is gebleken dat er nog steeds een kloof is tussen het technische onderwijs en het bedrijfsleven in de regio. Platform Techniek Noordwest-Veluwe en Randmeren richt zich met het project Bovenwijs op het verbeteren van de samenwerking tussen onderwijs, bedrijfsleven en instellingen. “We merken dat jongeren heel gemotiveerd raken door praktijkgericht onderwijs met het bedrijfsleven”, aldus projectleider Leon van Leeuwen.

Hoe? Daar vertelt Leon meer over. “Vanuit het onderwijs willen wij praktijkgericht onderwijs geven. Bedrijven doen grote investeringen in de nieuwste middelen. Door de praktijk bij bedrijven te laten plaatsvinden, geven we studenten actuele ervaringen mee. Vanuit het bedrijf is een praktijkopleider beschikbaar om de specifieke vaardigheden aan te leren en de docent is er meer voor de pedagogische begeleiding en coaching. Zo creëren we gezamenlijk contextrijk onderwijs en dat werkt motiverend voor jongeren, medewerkers en docenten.”

Uit het onderzoek van Young Works (2024) bleek dat jongeren meer functies en rollen binnen bedrijven willen ontdekken. Ze willen ontdekken wat bij hen past binnen de sectoren techniek, ICT en transport. Daarnaast hebben jongeren behoefte aan leren in

de praktijk. Ze willen leren door te doen op de plek waar het gebeurt. Een belangrijke constatering is dat jongeren, ook in deze tijd, openstaan om zich te verbinden met een bedrijf in de regio.

Door de samenwerking tussen onderwijs en het technische bedrijfsleven te versterken, krijgt de student een beter beeld van de sector en kiest een student bewuster voor de sector. Deze oriëntatie vergroot de motivatie van de student.

Walter Rijnbout, docent bij Landstede MBO Harderwijk, heeft zijn onderwijs afgelopen jaar al zo vormgegeven bij de transport- en logistiekopleidingen. “Je ziet dat het voor studenten veel interessanter is om les te krijgen bij St vd Brink en Ploeger Logistics. Studenten krijgen daar theorie en praktijk. Hierdoor zijn studenten veel gemotiveerder en zien

en ervaren ze waarom ze de opleiding volgen. Door deze manier van opleiden kiezen meer studenten voor een opleiding in transport, techniek en ICT en kunnen bedrijven steeds iets beter invulling geven aan hun personeelsvraagstukken.”

BOVENWIJS VOOR BEDRIJVEN

Voor de deelnemende bedrijven is het project tweeledig. Enerzijds zet een bedrijf zichzelf op de kaart, krijgen studenten een beeld van het bedrijf en ontmoet het bedrijf de medewerker van de toekomst. Daarnaast leidt het bedrijf samen met Landstede MBO op voor de sector en de regio. Een belangrijke bijkomstigheid is dat medewerkers in de rol van praktijkopleider met passie en enthousiasme hun vak overbrengen. Dat vergroot het werkplezier.

Bron: Youngworks. (2024). ‘Vernieuwing onderwijs & praktijk in Techniek en ICT’

LANDSTEDE MBO
PROJECTEN@PLATFORM-TECNIK.NL
088 850 7800





BusinessClub DVS'33 Ermelo

Ontdek de kracht van verbinding

Sport en netwerken zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. De gedeelde passie en emoties die sport oproept, creëren een unieke omgeving waarin mensen op een natuurlijke en ontspannen manier met elkaar in contact komen. Dit maakt sport een krachtig platform voor het bouwen en versterken van professionele netwerken.

Voor ondernemers met ambitie

DVS'33 Ermelo telt zo'n 1.400 leden, 300 vrijwilligers en een grote schare supporters. Zij zijn trots op het eerste elftal, dat een belangrijk uithangbord is voor de hele vereniging. Zo vervult de BusinessClub een belangrijke rol voor alle geelzwarte harten! Bij BusinessClub DVS'33 Ermelo geldt "Voor wat, hoort wat". Wij bieden u en uw gast(en) veel gezelligheid rondom de wedstrijden en ook onze activiteiten kenmerken zich door de informele en prettige sfeer. Bij een sponsorschap van de BusinessClub is de entree voor de wedstrijden én de Joop Bakker BusinessLounge inbegrepen. Op www.bcdvs33.nl kunt u in onze sponsormatrix per sponsorcategorie de tegenprestaties bekijken. Zo weet u exact wat u als sponsor van de BusinessClub kunt verwachten.

Actieve evenementencommissie

Onze zeer actieve evenementencommissie biedt diverse activiteiten die uw sponsorschap extra aantrekkelijk maken. Jaarlijks terugkerende evenementen zoals het traditionele Kerstevent en de afsluiting van het seizoen: de befaamde Haringparty, waarbij onder het genot van Hollandse nieuwe en andere heerlijke versnaperingen geproost wordt op het voorbije seizoen. Ook wordt tijdens het seizoen de jaarlijkse Sponsordag gevierd, waarbij gezorgd wordt voor een heerlijke dag uit vol netwerken, plezier, goede gesprekken en gelach. Met diverse netwerkvondenzijn er veel activiteiten om het voetbalseizoen én uw sponsorschap nog leuker en aantrekkelijker te maken. Lid worden? Neem dan contact met ons op via info@bcdvs33.nl of scan de QR-code.



Al vanaf
€750
per seizoen



Scan de
QR-code
voor info



Vloerverwarming is nu de standaard



Jan Jonker levert en installeert met het team van JBM sinds 2018 vloerverwarming met alles erop en eraan.

JBM Vloerverwarming & Montage levert én installeert elk type vloerverwarming van elk merk. Oprichter Jan Jonker: "Wij leveren vloerverwarming en installeren die zelf. Maar we hebben ook alle kennis in huis en kunnen je adviseren bij het maken van keuzes. Installatiebedrijven kiezen zelf wat ze aan ons overlaten."

BARNEVELD – Op de vraag of vloerverwarming tegenwoordig nog actief gepromoot moet worden, kan Jan Jonker een glimlach niet onderdrukken. "Vloerverwarming is tegenwoordig de norm", antwoordt hij zelfverzekerd. Die helderheid typeert zijn werkwijze: "Ik hou van een professionele en daadkrachtige aanpak. Terwijl er veel wordt gesproken over duurzaamheid, doelstellingen en technologische vernieuwingen, richten wij ons op het leveren van kwaliteitsproducten en het waarborgen van klanttevredenheid."

Jan Jonker

JE HEBT DE KENNIS NET ZO HARD NODIG ALS DE HANDJES

Dat laatste blijkt succesvol, aangezien de klanten van JBM Vloerverwarming & Montage terugkerende opdrachtgevers zijn. Het team van JBM levert en installeert vloerverwarming door heel Nederland, een proces dat meer om het lijf heeft dan men vaak denkt. Jan benadrukt: "Het is niet slechts een kwestie van wat leidingen leggen. Dat wordt nog weleens onderschat."

ALLE KENNIS

Allereerst worden de wensen van de klant en vanuit de bestektekeningen in overweging genomen. Jan Jonker merkt op: "Wij adviseren vaak al in een vroeg stadium omdat wij beschikken over de benodigde expertise. Kennis is net zo cruciaal als arbeidskrachten; zonder deze kennis kunnen zowel bouwers als installateurs verkeerde beslissingen nemen." JBM analyseert wat de meest effectieve oplossing kan zijn. "Of het nu gaat om noppenplaten-, tacker-, draadmatten-, plafondkoeling- en droogbouwsystemen, wandverwarming of betonkernactivering — wij hebben ervaring op alle gebieden", aldus Jan. "Doordat wij dagelijks met

deze systemen werken, kunnen wij onze klanten optimaal adviseren. Het belangrijkste is dat wij nuchter blijven en kwaliteitsproducten op een professionele manier installeren. Dat is onze kernactiviteit."

EIGEN VOORRAAD

JBM levert rechtstreeks vanuit het eigen magazijn naar de bouwlocatie zodat de monteurs direct aan de slag kunnen. Jan Jonker legt uit: "Wij geven de voorkeur aan het inzetten van onze monteurs voor montagewerkzaamheden in plaats van transport. We optimaliseren onze routes voor maximale efficiëntie. Onze inkoop doen wij in grote volumes om de kosten beheersbaar te houden." In Barneveld beschikt JBM over meerdere loodsen die zijn uitgerust met een breed assortiment aan producten. "Installateurs kunnen bij ons terecht voor zowel de vloerverwarming als alle aanvullende componenten, waaronder warmtepompen maar ook voor advies, tekenwerk en berekeningen. JBM fungeert als totaalleverancier en biedt ondersteuning door middel van expertise, hoogwaardige producten en ervaren montageteams, waarmee wij onze opdrachtgevers volledig bedienen en ontzorgen."

JBM VLOERVERWARMING & MONTAGE
ANTHONIE FOKKERSTRAAT 59-D
3772 MP BARNEVELD
TEL: +31 342 422 421, WWW.JBM-BV.NL





NA UITBREIDING HET JAAR ROND GEOPEND



Onder zomerse weersomstandigheden genoten zo'n 140 bezoekers van de zon en een uitgebreide barbecue op de vernieuwde locatie van Telstar Beach.

ERMELO – Tijdens de netwerkbijeenkomst van Stad in Bedrijf kregen de deelnemers door rondleidingen inzicht in de mogelijkheden van de locatie, met o.a. een terras aan het water, testcentrum/surfschool en activiteiten op het land en in het water.

GROTE SERRE

Eigenaren Jeroen Pluis en Marc Schraeverus vertelden in de nieuwe serre over de ontwikkelingen die Telstar Beach in de afgelopen periode heeft doorgemaakt. Dat begon in 2010 toen de surfwinkel verhuisde van de Lorentzstraat naar Strand Horst. In 2015 stapte Barry van Lingen in met het verkrijgen van een vergunning voor horeca en ontstond acht jaar geleden Telstar Beach. Na verandering van het bestemmingsplan ontstond de mogelijkheid om een grote serre aan te bouwen die dit voorjaar is geopend. De constructie kan open en dicht, biedt plaats aan 200-250 mensen en kan geboekt worden vanaf 90 personen. De andere gedeeltes zijn het Beach House, met ruimte voor 40-60 mensen en de tent Palm Beach, geschikt voor 40 à 50 personen.

DAGHORECA EN GROEPEN

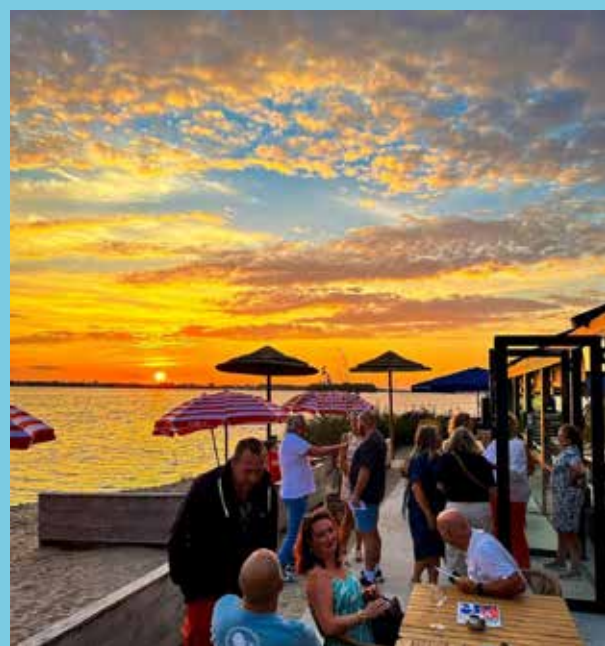
Voorheen duurde het seizoen voor de horeca van mei tot september. "Door de grote aanbouw kunnen we het jaar rond open zijn voor feesten, bruiloften en partijen voor particulieren en het bedrijfsleven. We zijn binnen de gemeente Ermelo ook





de enige trouwlocatie aan het water. De locatie is in de zomermaanden ook geopend voor daghoreca. Die dagelijkse horeca zal in de winter wel een stuk minder zijn”, vertellen Jeroen en Marc. In december wijken de palmbomen voor strobalen en vuurkorven in kerstsfeer. Bedrijven kunnen in de winterperiode wel bij Telstar Beach terecht, dan ligt de focus op business to business. “Dan kunnen we voor grote groepen kerstborrels en nieuwjaarsborrels en bedrijfsfeesten faciliteren.”

Voor de toekomst hebben de ondernemers opnieuw uitdagende plannen. “We willen aan de zuidkant twintig luxe vakantiewoningen (lodges) neerzetten en aan de noordkant van het strand veertig camperplekken creëren. Een ander idee is een terras aan het strand.” Daarnaast gaat grondeigenaar Leisurelands fors investeren in het gebied. Parkeerplaatsen worden heringericht, er komt een boulevard en er wordt een wandelpromenade aangelegd voor nog meer strandbeleving. “Dit start in oktober en moet in april klaar zijn.”



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



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



WILT U OOK LID WORDEN EN UW LOGO OP ONZE 'WALL OF FAME?'

NEEM VOOR MEER INFORMATIE CONTACT OP MET: **CORINNE DIKKERBOOM, 06-51265794, INFO@STADINBEDRIJF.NL**

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





WAARDEER VERRAS MET MOOIERR

Weet jij al hoe je relaties en personeel gaat waarderen in de komende periode?

Wellicht heb je net als veel collega ondernemers nog geen idee wat je dit jaar moet gaan doen.

Wij helpen jou met verrassende geschenken en waardevolle, op maat gemaakte pakketten.

Relatiegeschenken | kerstpakketten

Hoe kunnen
we jou het
beste helpen?



GRATIS DIGITAAL
INSPIRATIEBORD



INSPIRATIE OP DOEN
IN DE SHOWROOM



PERSOONLIJK ADVIES
OP LOCATIE



JE PAKKET ONLINE
SAMENSTELLEN

📞 0577 491 189 | mooierr.nl

Wil je eerst thuis op de bank inspiratie op doen? Vraag online ons gratis inspiratiemagazine aan (76 pagina's). **Scan de QR-code.**

mooierr

📍 Elspeterweg 65^b | Uddel | 📞 0577 491 189

