

STAD IN BEDRIJF

NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN



UITGAVE APRIL 2025 JAARGANG 28 EDITIE 2

10

Waarom betaalt mijn
buurman minder?

Het stroomnet
wordt bijzaak

p.19

VIP & CAI CHALLENGE, HET
PODIUM VOOR INNOVATIES

p.24

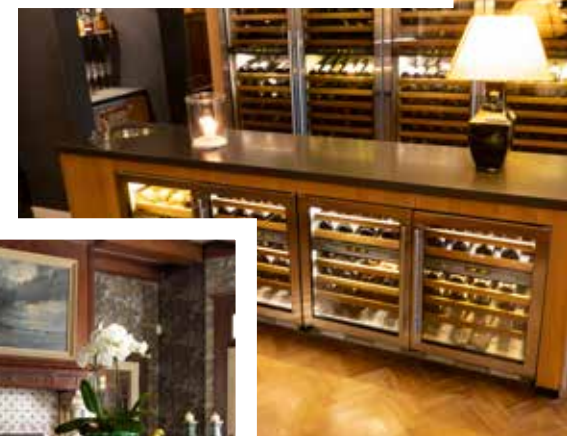
SEBASTIAAN VAN DE POL

**ONTWORPEN VOOR
GEBRUIKERS, NIET VOOR
VOORBIJGANGERS**



[STADINBEDRIJF.NL](https://stadinbedrijf.nl)

De eerste Business Walk & Talk vanuit
Landgoed Hotel Het Roode Koper
 aangevuld met
 persoonlijke service en
 een gastronomisch
 restaurant van het
 hoogste niveau.



Verscholen in de Leuvenumse bossen gaat **Landgoed Hotel Het Roode Koper** naadloos over in een 3000 hectare groot natuurgebied. Het hotel biedt alle facetten van ongestoord vergaderen op een inspirerende locatie, aangevuld met persoonlijke service en een gastronomisch restaurant van het hoogste niveau. Het historische karakter van het landgoed komt prachtig terug in alle individueel ingerichte sfeervolle ruimtes, om zo gastvrije en ongeëvenaarde beleving te bieden. Het familiehotel verwelkomt al 78 jaar een groot aantal gasten, families en zakelijke gezelschappen die jaar na jaar terugkeren op het landgoed.

HET ROODE KOPER
 LANDGOED - HOTEL - RESTAURANT



RELAIS &
 CHATEAUX

WIE ZICH VERGEET VOOR TE BEREIDEN, BEREIDT ZICH VOOR VERGETEN TE WORDEN

- KEES VAN GROOTHEEST

Wie kies je om te zijn?

Iedereen kent momenten waarop het leven ons stilzet. Het ondernemerschap loopt soms niet zoals je wilt. De zoektocht naar wie je bent, wat je drijft en wat jouw plek is in de organisatie raakt ons allemaal. Vaak komen deze vragen juist naar boven in tijden van verwarring, verandering of stilstand.

Tijdens een ontmoeting bij Radio Kootwijk op een zinnige zondag een paar weken geleden verwoordde schrijver en theoloog Claartje Kruijff dit heel mooi. Hoe het soms voelt alsof je 'de taal niet hebt' om te begrijpen wat er leeft en loopt in je bedrijf.

In elke verwarring ligt ook een enorme kracht: de kans om nieuwe ideeën, verbindingen en perspectieven te ontdekken. Dat is precies waarom ik zo enthousiast ben om hier dit voorwoord over te schrijven. Niet om antwoorden te krijgen, maar om samen verbindingen te creëren waarin vragen mogen bestaan. Want het zijn juist de vragen over richting, betekenis en onszelf, die ons zoveel te vertellen hebben. Wat ons maakt tot die ene bijzondere, onderscheidende werknemer of ondernemer.

Wat geeft ons richting in een ondernemerswereld waarin soms niets meer vanzelfsprekend is? Wie kies je om te zijn als ondernemer, als mens ten opzichte van de groep om je heen?

Bij regionetwerk Stad in Bedrijf maken we mens en bedrijf zichtbaar, zorgen we voor verbinding en kunnen we leren van elkaar. We inspireren elkaar en helpen elkaar aan de juiste contacten. Mede ondernemers zijn mogelijkheden voor elkaar.

Op 9 mei is de grootste VrijMiBo van het jaar. Ook blazen we de businessbeurs een nieuw leven in. Schrijf je in via www.stadinbedrijf.nl/events voor mooie ontmoetingen.

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, Martin Vesseur, Robin van Maanen, 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:

9 mei: Vrijmibo & businessbeurs bij
Herderwold Golf & Events
22 september: Golf (gvb) bij Rijk van Nunspeet



#WIJZIJNDVRS

Vrijdag 16 mei 2025

SAVE
THE
DATE

DVS'33 VEILING DINNER SHOW



SCAN DE QR CODE
VOOR ALLE INFO!

Support het goede doel bij de DVS'33 Veiling Dinner Show

Op **vrijdag 16 mei 2025** organiseert DVS'33 voor het eerst een grote **Veiling Dinner Show**. Dit is zo'n avond die u niet wilt missen. Met uitgebreid eten en drinken, **Hans van Breukelen** als gastspreker, **entertainment** met Erik van Muiswinkel, mooie **veilingitems** geveild door de **TV bekende veilingmeester JP** bij Restaurant Bon Appetit van de Inclusief Groep. Belangrijk voor **onze club**, maar ook voor het goede doel **Support Casper**.

Aanmelden?

Het is vanaf nu mogelijk om uw stoelen te reserveren voor deze geweldige avond. Dat kan een mail te sturen naar veiling@dvs33.nl. De kosten bedragen **€133,-*** per stoel.



MET HANS VAN BREUKELLEN
& ERIK VAN MUISWINKEL

Heeft u vragen over de DVS'33 Veiling Dinner Show of wilt u uw steentje bijdragen? Mail dan naar veiling@dvs33.nl

*(excl. BTW (voor particuliere gasten incl. btw)). Tafels beschikbaar voor 4 en 8 personen. Andere aantallen zijn uiteraard ook mogelijk. Hierbij wordt er een tafelschikking gemaakt.

GRAFISCH PARTNER DVS

BURO.VIJF

LAAT JE MEEVOEREN IN TOTAALBELEVING AAN HET WATER

(vlnr): Koen d' Aulnis, Marco van Dijk, Marloes Bosch en Jasper Martinus.

Het voormalige Telstar Beach wordt voorgezet door nieuwe uitbaters en gaat verder als Drift Beachclub. Ermeloërs Marco van Dijk, Koen d' Aulnis en Jasper Martinus hebben de exploitatie overgenomen. Op 1 mei opent Drift Beachclub de deuren. Een prachtige locatie aan het water voor borrels & bites tot compleet arrangement.

ERMELO – Marco van Dijk (36) en Koen d' Aulnis (34) zijn succesvolle horecaondernemers in Ermelo met Café de Molenaar en Café de Veluwe. Na de overname van De Dorstige Baron in Nijkerk in oktober heeft hun horecagroep nu een vierde zaak gekregen. “We zijn begin december gebeld door de projectontwikkelaar die deze locatie heeft overgenomen met de vraag of we interesse hadden om de horeca te exploiteren. We gingen kijken en waren enthousiast. We hebben de inventaris en goodwill overgenomen”, vertellen Marco en Koen. Ze gingen op zoek naar een uitvoerende en organiserende kracht. “We zijn erg druk met onze drie café's en nemen in onze ogen de twee meest talentvolle mensen mee voor de functies die ze elders vervulden.”

Dit zijn Jasper Martinus, met ruim zeven jaar ervaring bij de Boterlap Groep (o.a. Buitenplaats Het Loo) en Marloes Bosch, die zeven jaar sales & eventmanager was bij Brasserie Schovenhorst. Jasper (26) wordt het gezicht van de zaak en is mede-eigenaar. Marloes (26) is in dienst en wordt het aanspreekpunt voor feesten en partijen. Denk aan een zakelijk event, jubileum, huwelijk, verjaardag of

Marloes Bosch

DE EYECATCHER IS DAT HET DAK HELEMAAL OPEN KAN

bedrijfsfeest. Deze gaat Marloes plannen van a tot z. Ze hebben een mooi vast team samengesteld, maar zijn nog op zoek naar extra parttimers.

VOLOP MOGELIJKHEDEN

Marloes: “Drift Beachclub ligt aan het water; een centrale locatie, heel goed bereikbaar met veel parkeergelegenheid. We kunnen bijeenkomsten van 20 tot 500 mensen faciliteren, door verschillende ruimtes die los te boeken zijn. Voor iedere groepsgrootte is er iets passends. Het restaurant biedt plaats aan 100 gasten, de lounge heeft een capaciteit tot 350 personen met als eyecatcher dat het dak helemaal open kan. Buiten staat een mooie beachtent met ruimte voor 60 mensen. Bij mooi weer kunnen we opschalen.” Beiden zijn gespecialiseerd in het draaien van feesten en evenementen. Drift Beachclub kan dan ook een compleet

arrangement verzorgen. Jasper: “Je kunt je hele familiedag of bedrijfsuitje plannen bij ons. Van ontvangst 's middags met hapje en drankje, activiteit op het strand of het water, met na afloop barbecue of walking dinner. Een totaalbeleving.”

SAMEN DELEN

Jasper vervolgt: “Onze slogan is: ‘Drifting through the day with good food’. Dit betekent: laat je meevoeren door de stroming, ga lekker zitten en wij gaan je in de watten leggen.

Dit doen we met een uitgebreid all day concept: borrel & bites, broodjes, koude en warme gerechten, desserts, uit te breiden met shared dining. Producten van hoge kwaliteit, in samenwerking met lokale leveranciers. Volg onze socials voor openingstijden en events.”

DRIFT BEACHCLUB
PALMBOSWEG 32 ERMELO
EVENTS@DRIFTBEACHCLUB.NL
WWW.DRIFTBEACHCLUB.NL



ONTWERPEN VOOR GEBRUIKERS,
NIET VOOR VOORBIJGANGERS

Nu bouwen, straks 'oogs

"IEDERE ARCHITECT KAN EEN MOOI ONTWERP MAKEN. HET WORDT VOOR ONS PAS INTERESSANT ALS DE OPGAVE OOK COMPLEX IS", ZEGT EIGENAAR SEBASTIAAN VAN DE POL VAN VAN BOKHORST ARCHITECTEN + INGENIEURS. "BIJ ONS IS CREATIVITEIT GEEN DOEL OP ZICH, MAAR EEN HULPMIDDEL OM LASTIGE PUZZELS TE KUNNEN LEGGEN. MET PUZZELSTUKKEN ZOALS HET BUDGET, MAAR OOK EEN LASTIGE BINNENSTEDELIJKE CONTEXT OF EEN COMPLEX PROGRAMMA VAN EISEN."

ten'



Sebastiaan van de Pol: "Begrijpen wat gebruikers en bewoners van een gebouw beweegt is de hoofdzaak."

NIJKERK — Het recent opgeleverde nieuwe gemeentehuis van Nijkerk illustreert op fraaie wijze hoe Sebastiaan van de Pol de rol van de architect ziet. Zijn bureau VAN BOKHORST architecten + ingenieurs ontwierp de herbestemming van het voormalige bankgebouw tot gemeentehuis aan de hand van twee typerende uitgangspunten. "Het gebouw stond in de regio bekend als 'het Rabo-bankgebouw' en van zo'n bijnaam wil je af als het gebouw een nieuwe functie krijgt. Dat lukt alleen met een nieuwe verschijningsvorm. Ook vonden we dat de gemeente Nijkerk mocht laten zien dat ze écht transparant werken voor de burgers. Voor dit doel hebben we een glazen uitbouw aan het pand gemaakt, met daarin de nieuwe raadszaal." Deze opvallende transparante uitbouw was meteen de facelift die het gebouw nodig had. "Begrijpen wat gebruikers en bewoners van gebouwen beweegt, is de hoofdzaak", zegt Sebastiaan. "Daarom voeren we veel gesprekken, want alleen dan komen de details bovendien waarop wij ons ontwerp kunnen baseren. Je moet goed kunnen luisteren als architect."

AANPASSEN

"Je gebouw moet geen belemmering zijn", vindt Van de Pol. "Neem bedrijven: zij passen vaak hun productieproces in de loop der jaren aan het pand aan. Zodra ze met ons over een nieuw pand praten, ontstaat een voortschrijdend inzicht. Dan zeggen mensen: 'Wacht eens, zoals we het altijd deden is helemaal niet zo logisch. Waarom richten we dat proces niet anders in?' Dat geldt voor bedrijven, maar ook voor gemeentehuizen en woningen. We kunnen het logischer maken als we leren begrijpen wat bewoners en gebruikers met het gebouw doen. Zij zijn de enigen die wérkelijk kunnen doorgronden hoe het werkt, dus op hen richten we ons eerst."

EVOLUTIE

VAN BOKHORST architecten + ingenieurs stamt uit 1980 en groeide spontaan naar zijn huidige vorm, met tien medewerkers. Sebastiaan van de Pol fietste als jongen langs het toenmalige pand en werd zo aangetrokken dat hij tijdens zijn studie

bouwkunde in 1998 spontaan aanbelde voor een stageplek. Dat sloeg dermate aan dat hij er na zijn studie bleef werken en besloot zijn post-HBO's naast zijn baan te halen. Nadat hij in de periode na 2017 het bedrijf overnam volgde een periode van verandering en een nieuwe koers uitstippelen. Die evolutie is nu voltooid. "Het bureau staat", zegt Sebastiaan. "Wat de komende jaren vooral speelt is het circulair bouwen. Dat is een uitdaging, want wat is 'circulair' precies? Staal is bijvoorbeeld niet circulair, maar dat betekent niet dat je er niets mee kunt. Hergebruikt staal is alweer beter dan nieuw staal en gaat bovengemiddeld lang mee. Je moet ergens beginnen nietwaar. Het is dus zaak dat je nauwkeurig benoemt wat je onder circulair verstaat. Een mooi voorbeeld hiervan is Cirkelstad, de coöperatie die werkt aan het protocol 'Het Nieuwe Normaal (HNN)' en daarin die principes helder benoemt."

CIRCULAIR GECERTIFICEERD

Hoe ontwerp je eigenlijk honderd procent circulair? "Je moet je denkwijze veranderen", vindt Sebastiaan van de Pol. "Je gaat materialen 'lenen' van de aarde om deze later weer terug te kunnen geven. In plaats van gebouwen 'slopen' ga je ze 'oogsten'. Dat is nog een lange weg en die begint nu." Belangrijk in die ontwikkeling is dat circulair bouwen voor iedereen concreet wordt, vindt Sebastiaan van de Pol. "Wij dagen opdrachtgevers uit om niet alleen te roepen dat ze circulair zijn. Wij helpen ze die ambitie tastbaar te maken door er de juiste certificering voor te krijgen. Zoals voor circulariteit een materialenpaspoort voor je gebouw via het Madaster, of het duurzaamheidskeurmerk BREEAM-NL, of de WELL-certificering, voor een gebouw dat gezond is voor lichaam en geest van de gebruikers. Zulke certificeringen maken vage begrippen concreet. Met ons team kiezen we echt voor de optimistische kijk hierop."

VAN BOKHORST ARCHITECTEN + INGENIEURS
WESTKADIJK 10D, NIJKERK
033 246 1180
VBAI.NL



WERKEN AAN STERKE SECTOR TRANSPORT EN LOGISTIEK



Adwin Ploeger en Walter Rijnbout: "Met transport en logistiek werken wij aan een eigen identiteit en zichtbaarheid."

Instroom en behoud van juist gekwalificeerd personeel is de uitdaging voor de sector transport en logistiek voor de komende tien jaar. Zeven bedrijven in de regio willen daarbij samen optrekken met het onderwijs en de overheid.

REGIO – Demografische ontwikkeling (vergrijzing) en een veranderende arbeidsmarkt zijn van invloed op de sector. Er dreigt in de toekomst een tekort aan mensen. "Omdat wij zagen dat deze regio een uitdaging heeft bij de invulling van toekomstige vacatures, zijn we al in 2017 met zes bedrijven een overkoepelende samenwerking gestart om ons te profileren bij vmbo, mbo en hbo", vertelt Adwin Ploeger, algemeen directeur van Ploeger Logistics, één van de deelnemers. "Kinderen krijgen al vroeg interesse voor een vak. Wij willen mensen al op jonge leeftijd enthousiasmeren voor de transport & logistiek branche. Ons vakgebied is heel breed: van chauffeurs, planners, warehousemedewerkers tot logistic engineers."

Het Centrum voor Transport en Logistiek (CTL) organiseerde banenfestivals, bijeenkomsten en presentaties, had een vacaturesite en bracht medewerkers onder bij de leden. De ambitie om dit verder te professionaliseren stagneerde toen het project vanaf 2022 geen ondersteunende subsidie meer kreeg.

Vanaf 1 maart 2025 is samenwerking gevonden met Platform Techniek, een bewezen platform met bestaande organisatiestructuur en ondersteuning. In de nieuwe setting sluiten St vd Brink (Ermelo), Van de Brug Tanktransport (Putten), Ploeger Logistics (Harderwijk), NE Distri Services (Nunspeet), Koopman Logistics (Nijkerk), Wolter Koops (Zee-

Adwin Ploeger

**DIT IS ALLEEN
SUCCESVOL ALS
DE DRIE O'S GOED
SAMENWERKEN**

wolde) en Van Buuren Opleidingen (Ermelo) aan. Deze bedrijven gaan onder de vleugels van Platform Techniek de profieltafel Mobiliteit, Transport & Logistiek invullen.

VIER THEMA'S

"Samen voegen wij een nieuw werkgebied toe aan de al bestaande profieltafels. Met Transport en Logistiek werken wij aan een eigen identiteit en zichtbaarheid binnen Platform Techniek", aldus Ploeger, die tevens bestuurslid is geworden.

Walter Rijnbout, docent Transport en Logistiek bij Landstede MBO, is van projectleider CTL doorgegroeid tot verbinder tussen onderwijs en bedrijfsleven. Hij is aanspreekpunt voor de profieltafel Mobiliteit, Transport & Logistiek. "Er zijn vier thema's om onderwijs en bedrijfsleven beter te laten aansluiten. Dit zijn: oriënteren en inspireren van jongeren en volwassenen, gezamenlijk opleiden met onderwijs en bedrijfsleven, een leven lang ontwikkelen en een netwerk en kennisplatform voor Ondernemers, Overheid en Onderwijs."

KARTREKKERS

Deze speerpunten worden door de leden ingevuld, zij zijn aangewezen als kartrekkers. Rijnbout: "Elk bedrijf is medeverantwoordelijk voor een onderdeel. We geven de profieltafel vorm en inhoud door onder andere gezamenlijk lesmateriaal te ontwikkelen en examinering door docenten en praktijkopleiders bij de bedrijven plaats te laten vinden. Ook sluiten we aan op de jaarplanning van activiteiten van Platform Techniek en vullen deze aan. Denk aan het Ontdekkersfestival voor scholieren op het Bouw & Infra Park op 11 april waar wij zichtbaar zijn, het verzorgen van een gastles op school door onze leden, een bedrijfsbezoek of een netwerkbijeenkomst zoals de Veluwe Innovatieprijs."

Ploeger. "Zo willen we de kloof dichten tussen onderwijs en bedrijfsleven. Maar we vragen ook de lokale overheden aan te sluiten en ons te faciliteren. Dit kan alleen een succes worden als de drie O's goed samenwerken."

Meer weten? Neem contact op met Walter Rijnbout: w.rijnbout@landstede.nl

LANDSTEDE MBO
PLATFORM TECHNIEK
INFO@PLATFORM-TECHNIEK.NL
WWW.PLATFORM-TECHNIEK.NL



DE JUISTE MACHINE KIEZEN IS MOOI PUZZELWERK

“Als je een machine wilt kopen, kijken wij samen met jou naar de inzetbaarheid”, zegt Christian Hovius van 4ME Machines in Nijkerk. “Want hoe je ‘m wilt inzetten is niet alleen bepalend voor het type machine, maar ook voor de accessoires. Wij kennen de leveranciers en hebben de technische kennis. Daardoor kunnen we doelgericht adviseren in plaats van alleen maar verkopen.”

NIJKERK — Tussen de imposante machines bij 4ME Machines springt de Powerbully er meteen uit: met z’n rupsbanden wordt hij ingezet op plekken waar gewone banden onherroepelijk vastlopen in de modder. Ondanks z’n vijftienduizend kilo heeft hij een extreem lage bodemdruk: minder dan een mens in een drassig weiland. Wie op kwetsbare grond aan de bak moet, of voor welke andere toepassing dan ook een machine nodig heeft, is welkom bij 4ME Machines. Na vijftien jaar in de automotive vond Christian Hovius bij 4ME Machines in Nijkerk zijn nieuwe uitdaging: “Ik vind het leuk om met elkaar te gaan rekenen en puzzelen. Het is heel divers: de ene klant gaat bijvoorbeeld sloopwerkzaamheden uitvoeren en moet dus cabinebescherming op de graafmachine omdat er bijvoorbeeld beton op kan vallen, de ander staat alleen maar in een weiland te graven en heeft dat niet nodig. Ik heb de contacten met de leveranciers en onze interne technische mensen om tot de ideale oplossing te komen.”

RUIM AANBOD

4ME Machines bedient onder meer de grond-, weg- en waterbouw, de sloop, recycling, infra, landschaping en hoveniers. Van kleine shovels tot de grote machines, van indrukwekkende namen als Komatsu, het tweede merk in de wereld in graafmachines. “Wij werden als eerste dealer geselecteerd door Komatsu in 2013. Intussen is daar Powerbully dus bijgekomen voor hele specifieke projecten, zoals in natuurgebieden.” Met de brede kennis binnen 4ME Machines kan Christian scherp de discussie ingaan. “Ik verkoop ook ‘nee’ als het moet”, zegt hij daarover. “Je bent niet voor niets ‘adviseur’. Een machine en z’n accessoires moeten echt passen bij de projecten waarop wordt ingezet.” Als voorbeeld van een accessoire noemt hij de gripper-met-kettingzaag voor een bomenrooierij: een accessoire die door 4ME Machines wordt opgesnord in de markt en vervolgens ook wordt gemoniteerd. “We hebben onze eigen werkplaats. En dat

moet ook, want hoe groter de machine, hoe meer expertise je erbij nodig hebt.”

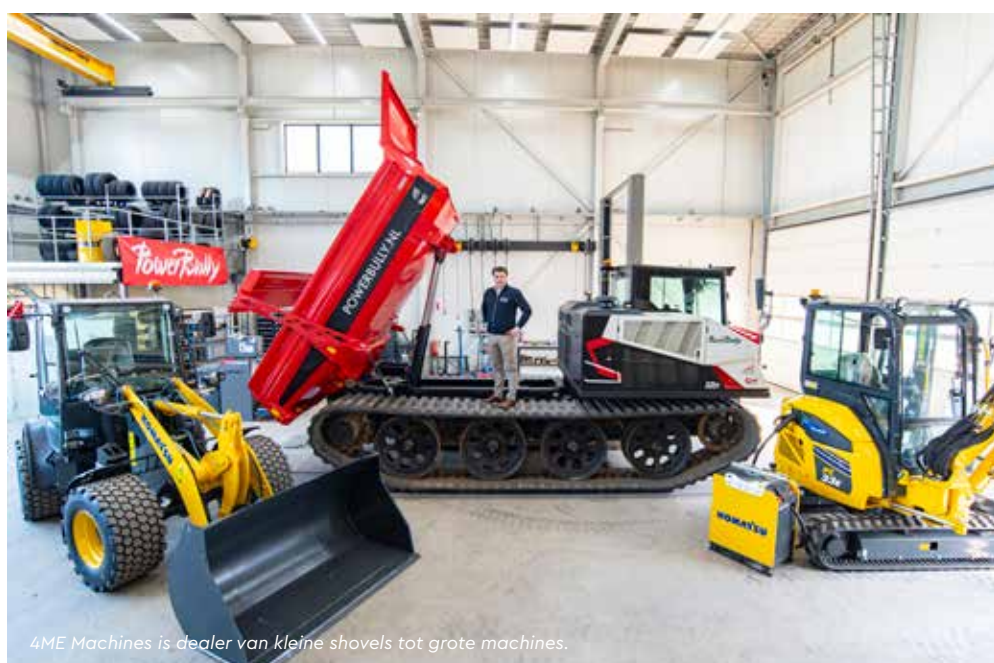
Naast kwaliteitsmerken hecht men bij 4ME Machines ook aan de gezamenlijke koffiementen met alle leden van het team. “We hebben elkaar nodig en moeten ons werk als één team doen. Dat is dé manier om bij te blijven, ik weet van alle klanten wat er speelt. Dat is nodig als je met korte lijnen wilt werken. Voor klanten is dat ideaal.”

TOEKOMST

“De elektrificatie begint in onze branche nu op gang te komen, wat later dan in automotive”, zegt Christian. “Een grote uitdaging is natuurlijk het opladen van zware elektrische machines. We zijn bezig met grote batterijen in zeecontainers, accu’s die je desnoods midden op de Veluwe kunt plaatsen. We vinden het een uitdaging om aan dit soort innovatie te doen.”

Christian Hovius

**WIJ KENNEN DE
LEVERANCIERS EN DUS
DE MOGELIJKHEDEN**



4ME Machines is dealer van kleine shovels tot grote machines.

4ME MACHINES BV
SLUISWACHTER 8, 3861 SN NIJKERK
033 767 6088
INFO@4MEMACHINES.NL



WAAROM BETAALT MIJN BUURMAN MINDER?



ROBIN HEES IS SENIOR ACCOUNTMANAGER BIJ

IQOUNT ADVISEURS & ACCOUNTANTS

Een vraag die wij hier op kantoor geregeld krijgen en die niet altijd makkelijk te beantwoorden is. Bij het uitbesteden van je financiële zaken heb je in hoofdlijnen namelijk twee keuzes. Je kunt kiezen voor een accountantskantoor, of voor een administratiekantoor. Voor de meeste ondernemers lijken deze hetzelfde, maar er zijn wezenlijke verschillen.

Laat ik maar beginnen met de olifant in de kamer: het kostenplaatje. Een accountantskantoor is doorgaans duurder dan een administratiekantoor, maar dat heeft dan ook een reden. Die hogere prijs weerspiegelt namelijk een niveau van expertise en zekerheid.

Dat wordt veroorzaakt door het feit dat de termen 'Accountant' of 'Accountantskantoor' beschermde titels zijn. Accountants en mensen die werken op een accountantskantoor dienen zich te houden aan strenge regels op het gebied van opleiding, ervaring en ethiek. Dat brengt kosten met zich mee. Denk aan opleidingskosten van personeel, de kosten van verplichte toetsingen van de beroepsorganisatie, permanente educatie én een hogere urenbesteding

op cliëntdossiers om te voldoen aan kwaliteitsstandaarden. Dat zie je dan natuurlijk ook terug in de kwaliteit van je rapporten en fiscale adviezen.

Een administratiekantoor daarentegen, kan door iedereen worden opgezet. Zelfs al heb je in je hele leven nog nooit een journaalpost gemaakt. De garanties en waarborgen zijn dus veel minder stringent. Zie het een beetje als het verschil tussen een huisarts en een zelfbenoemd gezondheidscoach. Als je op zoek bent naar leefstijladvies kun je prima af met een gezondheidscoach, maar voor spannendere kwesties omtrent je gezondheid bezoek je toch liever een gediplomeerde huisarts.

Maar leveren alle administratiekantoren dan

bagger? Nee, natuurlijk niet. Er zijn hele capabele administratiekantoren die in staat zijn je administratie op een adequate wijze te voeren en nette jaarcijfers op te stellen. Kiezen voor een administratiekantoor is vaak een kosteneffectieve keuze, de kwaliteit is alleen niet gewaarborgd.

Naar mijn mening is het uiteindelijk het belangrijkste dat je zelf een bewuste afweging maakt. Kijk verder dan alleen de prijs en denk na over wat je echt nodig hebt. Wij concurreren in ieder geval niet op prijs. Wij concurreren op kwaliteit en willen dat onze cliënten zich nooit druk hoeven te maken over de kwaliteit van hun financiële jaarstukken en/of adviezen. Want in mijn optiek is gemoedsrust gewoon onbetaalbaar.

DALTONSTRAAT 22, HARDERWIJK

0341 740 800

INFO@IQOUNT.NL

WWW.IQOUNT.NL



ONLINE RESERVEREN NIEUWSTE AANWINST VOOR A1 VERHUUR

“Gewoon iedereen met respect behandelen”, antwoorden Martin van Ginkel en Marcel van Wijnen van A1 Verhuur op de vraag hoe zij tegen verhuur aankijken. “Je bent bij ons altijd welkom, voor een kleine boor net zo goed als voor die grote graafmachine. En als we niet hebben wat je zoekt, regelen we als het kan iets anders voor je.”

NIJKERK — In verhuur zit altijd beweging. Dat is te zien bij A1 Verhuur, dat continu aan het vernieuwen is. Sinds enkele maanden biedt de verhuurder uit Nijkerk bijvoorbeeld de mogelijkheid om online je orders te plaatsen. Marcel van Wijnen: “Mensen vinden dat fijn, we hadden meteen druk verkeer op de website. Consumenten puzzelen het graag zelf uit en bedrijven vinden het fijn om na werktijd nog even wat verhuuropdrachten te kunnen afwikkelen.” Elektrificatie is daarnaast een trend die de komende jaren meer en meer aandacht zal vragen. Martin van Ginkel schetst dat als een mooie maar veeleisende uitdaging. “Alles tot aan de accuboort komt aan de beurt, dat zie je al gebeuren. We zijn bijvoorbeeld bezig met accucontainers waarmee we op locaties grote machines kunnen opladen, want daarvoor zijn nog nauwelijks voorzieningen in

Nederland. We zijn graag bezig met uitdagingen, dat is het leuke aan A1 Verhuur.”

GROEI

A1 Verhuur ontstond en groeide op een natuurlijke manier. Tijdens de aanleg van de Amsterdamse Noord-Zuidlijn wilde een aannemer vijf jaar lang een graafmachine huren. “Vanuit onze diverse andere activiteiten ontstond zo ons verhuurbedrijf”, schetst Martin de historie. “Aanvankelijk legden we ons toe op grotere machines, tot de overname van een ander verhuurbedrijf. Ineens kregen we kleinere machines in ons magazijn. De particuliere markt was even wennen, maar ons principe is altijd simpel: al levert de verhuur van een boormachine slechts 12 euro op, prima! Want elke tevreden klant kan weer leiden tot grotere opdrachten.”

Ook de groei naar meer vestigingen was niet een vooropgezet plan. “Eerst kwam de gemeente Zeewolde praten omdat ze een verhuurbedrijf in hun gebied wilden. Later volgde een verhuurbedrijf dat een koper zocht. Dingen kwamen gewoon op ons pad”, zegt Martin.

Inmiddels is A1 Verhuur al vele jaren een vertrouwde naam, die velen regelmatig voorbij zien komen. Op graafmachines bijvoorbeeld of op de bussen die overdag materieel transporteren tussen de vestigingen in Barneveld, Ede, Ermelo, Nijkerk en Zeewolde, en naar klanten. Om ervoor te zorgen dat de machines snel op de juiste plek komen of worden gerepareerd. Met meer dan 450 soorten machines, 1.235 stuks in totaal, bedient A1 Verhuur voor ruim 70 procent bedrijven. Marcel: “Een consument die een boor komt huren is net zo welkom als de aannemer die vier weken een hoogwerker nodig heeft.”

Zeventien medewerkers verspreid over de vijf locaties zorgen voor verhuur van machines in de volgende categorieën: aanhangwagens, afzetting, betonwerken, bouwplaatsinrichting, diamantgereedschappen, elektrisch gereedschap, evenementen, grondverzet, hoogwerkers, klimaatbeheersing, klimmaterieel, liften, luchtgereedschap, meetapparatuur, reiniging, sloopwerken, stroomvoorziening, tuin- en parkmachines, accessoires, verkoopartikelen, verreikers/heftrucks, vloerwandmachines. “Ik herinner me een klant die een trapleuning tot aan de vierde verdieping in een smalle ruimte moest plaatsen”, zegt Marcel. “Hem hebben we kunnen helpen met speciale dragers en katrollen, zodat hij kon takelen. Ik bedoel maar: als we het niet zelf hebben, regelen we wel iets voor je”, zegt Marcel.



A1 Verhuur vernieuwt continu, van online orders plaatsen tot elektrificatie.

A1 VERHUUR B.V.
SLUISWACHTER 8A, 3861 SN NIJKERK
WWW.A1VERHUUR.NL
INFO@A1VERHUUR.NL





AREL VAN BEEK IS WERKZAAM ALS
ADVISEUR BIJ SCHUITEMAN

DE JUISTE PLEK VOOR UW VASTGOED?

Het optimaliseren van de juridische en fiscale structuur van een onderneming is belangrijk voor het maximaliseren van belastingvoordelen en het minimaliseren van risico's. Een goede structuur zorgt ervoor dat de onderneming 'future-proof' is.

De meest voorkomende structuur in het bv-landschap is een holdingstructuur, bestaande uit een personal holding met daaronder een werkmaatschappij. Dit zorgt voor fiscale voordelen, zoals het verdelen van de behaalde winst over twee bv's zodat het opstarttarief in de vennootschapsbelasting tweemaal benut kan worden. De holding dient hierdoor als 'spaarpot-bv' voor de winsten vanuit de werkmaatschappij, waarmee deze uit de 'risicosfeer' zijn gehaald.

VASTGOED

Maar hoe ga je om met vastgoed in deze structuur? We komen veel ondernemingen tegen die het vastgoed in de personal holding of werkmaatschappij hebben. Hoewel dit niet fout is, is dit niet altijd gunstig voor de toekomstplannen die je als ondernemer kan hebben. Veelal is de onderneming gebonden aan het pand waar het in gevestigd is. Een potentiële koper zou in dat geval interesse in zowel het pand als de onderneming kunnen hebben. Wanneer het vastgoed in de holding zit is een overdracht van het pand zonder overdrachts- en vennootschapsbelasting niet mogelijk.

Gelukkig bestaan er voor de overdrachtsbelasting diverse voordelrijke vrijstellingen om het vastgoed over te dragen. Een daarvan is de mogelijkheid tot het afsplitsen van vastgoed naar een nieuwe bv. De voorwaarden voor het op deze wijze 'apart zetten' van vastgoed worden met ingang van 1 juli aangaande zwaarder. Vanaf deze datum moet het vastgoed onderdeel uitmaken van een onderneming, dient de onderneming ten minste 3 jaar te worden voortgezet en moeten de aandelen in de opgerichte vennootschap ten minste 3 jaar worden gehouden. Hierdoor is de klassieke route voor bedrijfsopvolging (hierna: BOR) niet langer een optie en vervalt de mogelijkheid van het enkel afsplitsen van het bedrijfspand met aandelen in de werkmaatschappij.

Kijk dus goed met je accountant of fiscalist welke mogelijkheden er in jouw situatie (nog) van toepassing zijn.

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



SALON ALOUETTE

25 JAAR PROFESSIONELE VOET- EN GEZICHTSVERZORGING



*Selma de Waal (midden)
heeft een toegewijd team.*

ERMELO - Pedicure- en schoonheidssalon Alouette staat voor persoonlijke aandacht en een professionele aanpak. Eigenaresse Selma de Waal viert dit jaar een bijzondere mijlpaal: haar 25-jarig jubileum.

Sinds de oprichting in 2000 heeft haar salon zich ontwikkeld tot een vertrouwde en betrouwbare naam. Klanten waarderen de ontspannen sfeer en goede service. Het toegewijde team staat onder de enthousiaste leiding van Selma de Waal, medisch pedicure en schoonheidsspecialiste. Haar collega's zijn Rianne van de Pol (schoonheidsspecialiste en pedicure), Petra den Uil (receptioniste/telefoniste en eerste aanspreekpunt) en Britt van Drie (pedicure in opleiding).

Salon Alouette levert diverse diensten op het gebied van pedicure en huidverzorging. Naast gespecialiseerde voetverzorging voor diabetische en reumatische voeten, is Salon Alouette het adres voor ingegroeide nagels, het verwijderen van likdoorns

en overtollig eelt en het plaatsen van gellak.

Ook gezichtsmassages en specifieke behandelingen gericht op huidverbetering behoren tot de expertise. Daarnaast biedt het team korte schoonheidsbehandelingen, zoals verven en epilieren van wimpers en wenkbrauwen en het ontharen van het gelaat, oksels en benen.

De salon werkt met natuurlijke producten van Sothys en antroposofische producten van Dr. Hauschka en is lid van Procert, Provoet en Anbos.

SALON ALOUETTE
KANOWEG 126 ERMELO
0341-561980
WWW.SALONALOQUETTE.NL



VERTROUWEN SCHEPPEN IN GROND-, STRAAT-, RIOOL- EN INFRAWERK

“Vanochtend had ik nog een opdrachtgever aan de telefoon die standaard al het grondwerk bij ons neerlegt”, zegt Edwin den Breejen van Breegink Machineverhuur, grond-, straat- en onderhoudswerken. “Dat soort vertrouwen is de hoofdzaak; dat krijg je alleen voor elkaar met de juiste mensen en de juiste machines.”



Edwin Breegink: “Door vertrouwen leggen klanten hun complete grondwerk bij ons neer.”

NIJKERK — Vanuit Nijkerk bedienen de machinisten van Breegink, goed zichtbaar vanaf de A28, tal van overheden, aannemers en particulieren. Zo’n zestig procent van de opdrachten betreft kabelwerk, infra en stadsverwarming. Daarnaast beheert de onderneming ook werken die aangenomen worden. Breegink is opgericht in maart 2000 door Edwin den Breejen en Martin van Ginkel en komt voort uit het bedrijf A. den Breejen bv uit Zwannenburg. “Wij wilden uitbreiden en waren op zoek naar een tweede locatie”, schetst Edwin kort de historie. “Nijkerk ligt zowel centraal als langs de A28, dus die keus was niet heel moeilijk.”

Van oudsher bestuurt Edwin zelf graafmachines. “In het begin was die verdeling ook vrij letterlijk zo: ik zat zelf op de machine en Martin regelde de kantoorzaken en ging op pad voor nieuwe klanten.” In Nijkerk groeide het machinepark naar 25 eigen grondverzetmachines. Sommige graafmachines

worden jarenlang op een project ingezet, inclusief machinist. “Er zijn collega’s die ik alleen op vrijdagmiddag spreek, dan vertellen ze hoe het was op het project, die zijn jarenlang voor dezelfde opdrachtgever aan het werk.”

Edwin den Breejen

**KLANTEN WETEN DAT
WIJ ALTIJD MET EEN
OPLOSSING KOMEN**

VERTROUWEN

Je kunt nog zo flexibel zijn, benadrukt Edwin, vertrouwen is de hoofdzaak. “We hebben hier diverse opdrachtgevers die specifiek ons bellen omdat ze weten: Breegink heeft hier wel een oplossing voor. Dat is echt vertrouwen. Dat brengt klanten ertoe om

op voorhand al het complete grondwerk voor een project bij ons neer te leggen. Ze hebben de ervaring dat het goedkomt, of ze hebben dat gehoord.”

UITDAGINGEN

Uitdagingen zijn er de komende jaren genoeg. “We willen de jongere generatie binnenhalen, want de ervaring van de huidige generatie machinisten is weliswaar van hoog niveau, maar ze zijn natuurlijk niet meer zo jong en je moet vooruitdenken.”

Een andere uitdaging is de elektrificatie, zegt Edwin: “Op dit moment draaien wij met heel veel machines op HVO100. De eerste elektrische machines zijn ondertussen aangeschaft. Het opladen van de machines is op dit moment nog wel een uitdaging. Op locatie heb je dan stevige mobiele accustations nodig. We werken aan dat soort oplossingen. We willen voor onze opdrachtgevers graag blijven ontwikkelen op dat vlak.”

BREEGINK BV
SLUISWACHTER 8 B, 3861 SN NIJKERK
INFO@BREEGINK.NL
088-6040290



“Onze klanten willen wat unieks en dat bieden wij”



HEGER EN VELDWIJK AUTOMOTIVE IS EEN JONG EN DYNAMISCH AUTOBEDRIJF DAT IN 2019 IS ONTSTAAN. DE EIGENAREN REINIER HEGER EN GERMEN VELDWIJK ZETTEN ZICH DAGELIJKS IN VOOR HUN KLANTEN. HENDRI VAN MOORSELAAR ONDERSTEUNT REINIER EN GERMEN BIJ HET ONTVANGEN VAN KLANTEN, FOTOGRAFIE, SOCIALE MEDIA EN OVERIGE HAND- EN SPANDIENSTEN.



"Wij bouwen graag een goede band op met onze klanten en zijn zeer servicegericht."

HARDERWIJK – Wie het gloednieuwe pand aan de Noorderbreedte 1a van Heger en Veldwijk Automotive binnenstapt komt in een gezellige huiskamersfeer terecht. Gezellige hoekjes zorgen voor een prettige sfeer waar de klanten voldoende privacy ervaren om vrijuit te kunnen praten. Reinier Heger en Germen Veldwijk hebben hun nieuwe pand in december vorig jaar betrokken. "We hebben het pand zo gebouwd dat het klein en persoonlijk aanvoelt", legt Veldwijk uit.

Verder lopend zien klanten een enorme glazen wand waarachter de showroom te vinden is. Hier staan de prachtige luxe auto's te glimmen. "We zijn gevestigd op een mooi centraal punt in Harderwijk. En dat is fijn, omdat onze klanten uit heel Nederland komen. We verkopen auto's in een wat hoger segment, onze focus ligt voornamelijk bij de merken Audi en BMW. Onze tweedehandsauto's zijn zo goed als nieuw, met weinig kilometers op de teller. Omdat we alles zelf inkopen kennen we de auto's door en door. Wij staan achter de keus voor elke auto die we verkopen en over iedere auto die we inkopen hebben we nagedacht. We hebben heel veel plezier in het hele aankoopproces en zijn zorgvuldig en kieskeurig in wat we toevoegen aan onze collectie. Onze klanten willen graag wat unieks en dat kunnen wij bieden. Men hoeft hier geen standaardverkooppraatje te verwachten, we helpen onze klanten graag eerlijk en oprecht", vertelt Heger.

Heger en Veldwijk houden van no-nonsens en willen hun klanten online en offline een bijzondere beleving geven. Met hun mooie verzorgde pand lijken ze daar zeker in geslaagd. "Wij bouwen graag een goede band op met onze klanten en zijn zeer servicegericht. Er is veel mogelijk en niets is ons te gek. De meeste mensen willen graag netjes geholpen worden, maar ook willen ze hun auto graag snel op kunnen halen. Daarvoor zorgen we

dan. Ook als een klant wat aanpassingen wil om de auto nog meer te personaliseren kan dat", aldus Veldwijk. "We zijn bereid heel ver te gaan. Als een klant geen tijd heeft om naar Harderwijk te komen, dan gaan we naar de klant toe. Mensen die dit soort auto's kopen willen goede service en tevens gehoord en gezien worden. We doen wat we leuk vinden en dat is mensen blij maken met hun eigen geld."

Germen Veldwijk

WE HELPEN ONZE KLANTEN GRAAG EERLIJK EN OPRECHT

Ongeveer zes jaar geleden bedachten Reinier en Germen dat ze graag samen een eigen bedrijf in de autobranche wilden starten. "We kwamen in het oude pand van Taxi Bochove terecht aan de Zuidebreedte in Harderwijk. We zijn begonnen met het verkopen van auto's in een ander segment en werkten bijna dag en nacht. Tussen 6.00 uur en 9.00 uur 's morgens haalden we auto's op uit het hele land en gebruikten die tijd ook om de auto's te poetsen en verkoop klaar te maken. Als een auto in onze ogen er helemaal perfect uitzag, dan maakten we er foto's van om op internet te zetten. Na 9.30 uur deden we dan onze showroom open om onze klanten te ontvangen en van goede adviezen te voorzien", besluiten Heger en Veldwijk.

[HEGER EN VELDWIJK AUTOMOTIVE](#)
[NOORDERBREEDTE 1A HARDERWIJK](#)
INFO@AUTOHV.NL 0341-449200
WWW.AUTOHV.NL



PROFESSIONELE BEGELEIDING BIJ AAN- EN VERKOOP



Heleen van de Beek werkt al 45 jaar in de makelaardij.

Heleen van de Beek

**ALS MAKELAAR IS HET
BELANGRIJK DAT JE DE
MARKT GOED KENT**

Met jarenlange ervaring, kennis van de markt en een team van vertrouwde gezichten ondersteunt Zielman Makelaardij bij aankoop en verkoop van een huis. “Wij zijn heel gepassioneerd om jong en oud te begeleiden in het proces door compleet te ontzorgen”, stelt makelaar Heleen van de Beek.

PUTTEN – De makelaar is een tussenschakel in het proces tussen verkoper en koper. Dat was en is zo en zal in de toekomst zo blijven. Zelfs als een verkoper al een koper heeft gevonden, is er in bijna alle gevallen een makelaar nodig om het proces te begeleiden. In deze tijd zijn er allerlei nieuwe tools en methodes voorhanden om woningen te vergelijken, maar elke doelgroep vraagt een eigen benadering, is de ervaring van Heleen van de Beek. Zij werkt dit jaar al 45 jaar in de makelaardij en heeft al drie generaties begeleid bij aan- en verkoop van een huis.

De makelaardij houdt Heleen altijd bezig, ook als ze op vakantie is. Ze is altijd benieuwd wat de huizenprijzen doen. “Waar je in Duitsland voor vijf ton

een vrijstaande woning ziet, koop je hier een tussenhuis voor dat bedrag. Die markt kunnen wij helemaal niet volgen.”

GEWORTELD IN DE REGIO

Makelaardij vraagt om maatwerk, is haar opvatting. “Zoals het stilzwijgend starten met de verkoop als je je nieuwe woning al op het oog hebt. Daarom is het zo mooi om in je eigen woon- en werkomgeving te opereren, dan ken je alle ins en outs. Ons team van vijf komt uit Putten, Nijkerk en Ermelo. Drie collega’s werken hier al langer dan tien jaar. Als makelaar is het belangrijk dat je weet wat er in je werkgebied gebeurt. Ons team kent de markt van haver tot gort; dat is van toegevoegde waarde.”

PERSOONLIJK BETROKKEN

Bij jongeren is het inschakelen van de makelaar vaak een uitgesteld proces. “Jongeren volgen social media en willen het eerst zelf proberen, tot ze tot de conclusie komen dat er niet zoveel aanbod op de markt is en contact leggen met de makelaar. Ouderen willen weten wat een woning waard is en hebben graag dat wij vanaf het begin al helpen bij het aan- en verkoopproces. Wij vinden het geweldig om die taak op ons te nemen in zoektrajecten en bij verkooptrajecten. Een goede makelaar luistert naar de wensen. We zijn betrouwbaar, transparant, goed en gedreven in wat we doen en niks is ons teveel. We houden van ons vak en zijn persoonlijk betrokken bij kopers en verkopers.”

ZIELMAN MAKELAARDIJ
DORPSSTRAAT 44 PUTTEN
0341-360244
WWW.ZIELMAN.NL



KIJK OP ONDERNEMERS EN ORGANISATIES



Richard Lock en Rick Groen: "De ondernemer is ons uitgangspunt en zijn visie ons vertrekpunt."

Ik kan de rekeningen niet meer betalen, hoe krijg ik weer een gezonde kasstroom? Ik wil mijn bedrijf laten groeien, maar hoe? Ik wil mijn bedrijf verkopen, maar hoe pak ik dat aan? Het zijn organisatievragen waar thexton armstrong samen met de ondernemer mee aan de slag gaat.

REGIO – Financiële inkomsten, tijd en vermogen zijn vaak urgente onderwerpen. Maar negen van de tien ondernemers leven in de waan van de dag; ze werken hard om alle ballen in de lucht te houden, maar hebben geen tijd voor focus op de lange termijn. Richard Lock, Rik Groen en Benny Schulte van thexton armstrong zijn ervaren organisatie-deskundigen die met 'helikopterblik' verandering teweegbrengen en vertrouwelijke sparringpartners voor ondernemers zijn.

ROL VAN MENTOR

"We zijn geen bedrijfsadviseur, maar hebben de rol van bedrijfsmentor. We geven niet alleen adviezen, maar laten deze samen met de ondernemer tot resultaat komen. Zo zorgen we dat de bedrijfsvoering op een hoger niveau komt, zodat de ondernemer met zijn bedrijf verder kan groeien. We faciliteren de onderneming én ondersteunen de ondernemer. We zorgen dat deze lekker in zijn vel zit, zodat hij teams goed kan aansturen", vertelt Benny Schulte uit Almere.

Rik Groen uit Naarden: "De ondernemer staat centraal en is ons uitgangspunt en zijn persoonlijke visie is ons vertrekpunt. Deze mensgerichte benadering maakt ons uniek." Hij heeft 30 jaar ervaring

Richard Lock

DE PERSOONLIJKE SFEER IS ESSENTIEEL

op directieniveau en is een jaar aangesloten bij thexton armstrong. "Je kunt dit werk alleen doen als je je sporen in het bedrijfsleven verdiend hebt en ook levenservaring hebt om situaties te herkennen."

Richard Lock uit Apeldoorn is net als Schulte tien jaar aan de franchise thexton armstrong verbonden. "Het gaat niet alleen om wat er moet gebeuren, maar de hulpvraag die ik keer op keer krijg is: 'Hoe dan?' Een maatpak dat voor iedere ondernemer anders is. Wij helpen bij het realiseren van een gezonde kasstroom, maken een bedrijf schaalbaar om verder te groeien en zetten de onderneming blinkend in de etalage klaar voor verkoop of overdracht. Maar ook bereiden we de ondernemer voor op het verkoopmoment. Afstand doen en loslaten van je kindje is een emotioneel proces, gevolgd door wat te doen met tijd en geld. De persoonlijke sfeer is essentieel."

UNIEKE METHODIEK

thexton armstrong richt zich op het mkb tot 100 medewerkers waarbij ondernemers er in hun bedrijfsvoering 'alleen' voor staan. "We werken volgens een gestructureerde aanpak. In een vrijblijvend kennismakingsgesprek bepalen we de essentie en de hulpvraag. Met een winstlekkagesessie kijken we wat er moet gebeuren in de onderneming. Dit is een effectief instrument om aan de knoppen te kunnen draaien, waarbij jarenlange benchmarkdata ons inzicht geeft waar rendement te behalen valt. Is er een match, dan trekken we langdurig met de ondernemer op: meestal wordt in zo'n 12 maanden het veranderingsproces gerealiseerd. Dan is er zo'n vertrouwensband ontstaan, dat de rol van strategisch sparringpartner vaak in stand blijft."

THEXTON ARMSTRONG

036-2340185

INFO@THEXTONARMSTRONG.NL

WWW.THEXTONARMSTRONG.NL



SLIM OPLEIDEN

Leven Lang Ontwikkelen is een blijvertje. Gelukkig maar, want het is de basis van groei en ontwikkeling waar zowel werkgever als werknemer profijt van heeft.

Het is een fijne boodschap om te brengen, wanneer ik op bezoek ben bij ondernemers in de regio. Bij groei hoort ondersteuning en begeleiding en die mag je verwachten van jouw regionale opleidingscentrum. Daar helpen we graag bij. Maar alles goed en wel, training en begeleiding kost ook gewoon geld. En dat is een bericht dat meestal niet met gejuich ontvangen wordt door de gemiddelde ondernemer. Gelukkig kan ik nu vertellen over de SLIM Scholingssubsidie die er sinds kort is. Nog mooier is het om te constateren dat het echt niet altijd om het geld draait.

Wie zijn verstand gebruikt en slim inkoopt, kan een flinke tegemoetkoming (soms wel 90%!) in de kosten van opleiden van medewerkers aanvragen. Het uitgangspunt is dat de deelnemer/student kosteloos de opleiding kan volgen. Het is de werkgever die de SLIM scholingssubsidie aanvraagt. Het moet dan wel gaan om een opleiding die een 'cruciale sector' bedient zoals de zorg, kinderopvang, groen of techniek. En de opleiding moet deel uitmaken van een door het ministerie van SZW erkend 'Ontwikkelpad'. Ons aanbod is daar voor een deel op afgestemd. Niet alles, want veel leervragen zijn



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

alleen te beantwoorden met maatwerk. De ontwikkelpaden zijn een voorzet, een houvast om de route te vinden naar werk of van werk naar werk. Maar je kunt van de route afwijken, als dat beter voelt.

Jezelf ontwikkelen of mensen daartoe de kans bieden, heeft veel meer met het hart dan met het hoofd te maken. Werkgevers hebben over het algemeen hart voor de zaak en voor de mensen die de boel draaiende houden. Wanneer je iets goed kunt of beter begrijpt, wordt je werk zoveel leuker. Naast de vakvaardigheid, groeit ook het zelfvertrouwen. Dat is wat iets nieuws leren met je doet. Goed voor jouw medewerker, goed voor de zaak. Win-Win. Ik zie een toename in het aantal persoonlijke trajecten die medewerkers aangeboden krijgen. Altijd praktisch, altijd gericht op het verbeteren van praktische skills. Toegespitst, soms 1 op 1. Deze trajecten zijn voor ons de kers op de taart. We leren er veel van. Win-win-win.

Wil je weten hoe jouw organisatie kan profiteren van de Ontwikkelpaden met de SLIM Scholingssubsidie? Ik kom graag langs om die en andere mogelijkheden met je te bespreken.



HET STROOMNET WORDT BIJZAAK



“Of je het nu accu of batterij noemt, maakt niet uit”, zeggen Evert Hop en Stefan van Veluw van HEC Energy. “Het gaat erom dat je het goede advies erbij krijgt. Wil je je bedrijf uitbreiden zonder te wachten op nieuwe capaciteit op het stroomnet? Wil je thuis optimaal profiteren van de stroom uit je zonnepanelen, zonder gedoe met je energieleverancier? Laat ons dat voor je uitrekenen en de juiste batterij regelen.”

NIJKERK — “Het elektriciteitsnet wordt gezien als hoofdzaak en zonnepanelen als hulpvoorziening. Maar andersom heeft de toekomst!” zegt Evert Hop van Holland Energy Company, kortom HEC. “Met de HEC-omvormers en -batterijen zorgen wij ervoor dat je zelfvoorzienend wordt: je eigen stroomwinning en -opslag wordt de hoofdzaak en het elektriciteitsnet is er dan alleen nog om je energiebehoefte te ondersteunen.” “Een kwestie van calculeren”, legt Evert uit. “Wat verbruik je nu aan elektriciteit uit het net? Wat wil je gaan verbruiken? En gedurende hoeveel tijd per dag? Wij rekenen het gat daartussen uit en adviseren dan de bijpassende opstelling van omvormer en een of meer batterijen.” De nood is hoog bij bedrijven, illustreert hij met een voorbeeld: “Stel: je wilt investeren in een nieuwe, zware machine in je bedrijf, maar een verzwaren van je aansluiting zit er tot pakweg 2030 waarschijnlijk niet in. Wij kunnen met een specifieke opstelling van omvormer en batterij zorgen voor een tijdelijke verdubbeling van je huidige stroomcapaciteit.”

Het geheim zit deels in een ingenieuze berekening met specifieke gegevens. Zoals de hoeveelheid opgewekte stroom via de zonnepanelen en een

Evert Hop

DE TIJD IS RIJP OM ZELFVOORZIENEND TE WORDEN

aanvulling vanuit het elektriciteitsnet gedurende de goedkope (nachtelijke) uren. Het advies van HEC geeft duidelijk aan wat de kosten en terugverdientijd zijn. “Drie jaar geleden was dit nog niet mogelijk”, zegt Stefan. “Er gaat nu echt een wereld open.”

ZELFVOORZIENEND

“De tijd is rijp om zelfvoorzienend te worden,” zegt Evert Hop, “en wij helpen om dat energievraagstuk op te lossen.” Om de beurt geven Evert en Stefan daarvoor overtuigende argumenten: “Als je bijvoorbeeld niet mag terugleveren aan het net als de zon flink schijnt.” “Of je krijgt nog lang geen stroom voor de nieuwbouw of uitbreiding van je bedrijf.” “Denk ook aan de elektrificatie: je voertuigen en je machines hebben straks óók allemaal stroom nodig, en wat doe je als je tot 2030 moet wachten tot het net er klaar voor is?” In al deze gevallen zorgt HEC voor de oplossing, van advies tot realisatie en

monitoring op afstand. Alle verbruiksdata van je huidige energieleverancier worden doorgespiet op zoek naar de piekuren waarop de winst kan worden gemaakt. “En met onze AI-gestuurde app kun je straks precies zien hoe de elektriciteit in je pand van a naar b gaat, tegen welke kosten.”

NOODSTROOM

Een ander voorbeeld van hoe ver HEC kan gaan: “Wij verzorgen voor bedrijven een noodstroomvoorziening: je kunt dan bij stroomuitval doordraaien op onze batterijen. Het elektriciteitsnet zal in de toekomst vaker uitvallen, is de verwachting.” En de veiligheid? “Ik kan je een filmpje laten zien van een veiligheidstest met onze batterijen,” zegt Evert, “dat zit wel goed.” Stefan: “Realiseer je ook dat je met onze oplossing niet aan een energieleverancier vastzit. Bij ons ben je baas over je eigen batterij.”

HEC ENERGY
INFO@HECENERGY.NL
033 2022 124
WWW.HECENERGY.NL





MAAK VAN JOUW MEDEWERKER EEN STERKE MANAGER

PUTTEN - In het MKB zie je regelmatig dat medewerkers die veel kennis of een vlotte babbel hebben op leidinggevende posities worden gezet, zonder dat de ondernemer zeker weet of ze de daar kwaliteiten voor hebben.

Met DGV Coaching coacht Mary Nap vooral medewerkers die gaan doorgroeien naar leidinggevende posities in het MKB. "Veel ondernemers vinden het een uitdaging om een medewerker door te laten groeien naar de rol van manager. Heeft hij het in zich en heeft hij de juiste kwaliteiten? Als basis gebruik ik hiervoor een drijfverenanalyse. Een drijfveer is datgene wat jou beweegt om iets te doen of

een keuze te maken. Een herkenbaar voorbeeld is de individualistische drijfveer, waarbij het gaat over onafhankelijkheid en uniciteit."

Mary kijkt wat er speelt 'onder de waterspiegel'. "Aan de hand van een geaccrediteerde analyse kan ik direct zien of iemand in de basis geschikt is voor de functie. Ik begeleid coachees zes maanden in een ontwikkeltraject. Samen werken we onder andere aan leiderschap, delegeren maar ook aan de omgang met je team. Hierbij maken we gebruik van de praktijk op de werkvloer. Wat zit er bij jou onder de waterlijn?"

DGV COACHING
 NIJCKERKERSTRAAT 70 PUTTEN
 06-36358682
 WWW.DGVCOACHING.NL



Logo design,
brand identity,
concept &
horeca interior
design

[Jouw logo hier?]

Wij geven je bedrijf
nog meer vorm

BURO.VIJF
RECLAMEBUREAU

MIDDELERF 8C ERMELO
T 0341 84 26 14

INFO@BUROVIJF.NL
WWW.BUROVIJF.NL

INTERNATIONALE VAKMENSEN VOOR GROEI TECHNISCHE SECTOR

De Nederlandse technische sector staat voor een grote uitdaging: een groeiend tekort aan vakmensen. Met een te lage instroom van Nederlands technisch personeel en een grote groep ervaren krachten die de komende tien jaar met pensioen gaat, wordt het steeds moeilijker om openstaande vacatures in te vullen. Internationale arbeidsmigranten spelen hierin een essentiële rol. Bij Eurotemp helpen wij bedrijven in de metaalbranche om deze gekwalificeerde vakmensen te vinden en te plaatsen.

ONZE AANPAK:

KWALITEIT EN PERSOONLIJKE AANDACHT

Wat ons onderscheidt van andere uitzendbureaus is onze eigen recruitmentafdeling. Hierdoor zijn wij niet afhankelijk van buitenlandse kantoren en kunnen wij direct inspelen op de vraag van onze klanten. Onze recruiters zijn nauw betrokken bij het wervingsproces en gaan zelfs mee naar aanvragen bij bedrijven. Dit zorgt ervoor dat zij de functie en werkomgeving goed begrijpen, waardoor ze kandidaten beter kunnen matchen met de juiste werkgever.

Daarnaast hechten wij veel waarde aan persoonlijk contact. Wij bezoeken onze klanten regelmatig en zorgen ervoor dat uitzendkrachten met vragen bij ons terecht kunnen in plaats van bij de klant. Dit ontzorgt bedrijven en creëert een soepele samenwerking tussen werkgever en werknemer.



UITDAGINGEN EN OPLOSSINGEN

Eén van de grootste uitdagingen bij het plaatsen van internationale vakmensen is de taalbarrière. Niet elke kandidaat spreekt vloeiend Engels en bij sommige bedrijven is de kennis van het Engels beperkt. Dit kan de integratie op de werkvloer bemoeilijken. Wij spelen hierop in door kandidaten zorgvuldig te selecteren en door onze jobcoaches in te zetten voor extra ondersteuning qua vertalen. Daarnaast kunnen vertaalapps en interne Engels-sprekende collega's bijdragen aan een betere communicatie.

WERVING EN SELECTIE: KWALITEIT VOOROP

Bij het selecteren van kandidaten kijken wij verder dan alleen het CV. Naast vakinhoudelijke vaardigheden beoordelen wij de motivatie en achtergrond van de kandidaat. Een uitgebreide intake met inhoudelijke vragen, check op Engelse taal en minimaal één referentiecheck zorgen ervoor dat we de juiste match maken. Onze recruiters hebben een goed beeld van het bedrijf en de werkcultuur en selecteren daardoor de beste kandidaat.

De vraag naar technisch personeel blijft groeien en internationale vakmensen zijn de sleutel tot het succes van veel bedrijven. Door een grondige werving en selectie, persoonlijke aandacht en een sterke samenwerking met onze klanten, helpen wij bedrijven in de metaalbranche aan gekwalificeerde werknemers die bijdragen aan hun groei.

Wilt u meer weten over onze aanpak en wat wij voor uw bedrijf kunnen betekenen? Neem dan gerust contact met ons op!

EUROTEMP
GERHARD BRONKHORST
06-47122170
WWW.EUROTEMP.NL





Alga-HR

Diensten

Salarisadministratie

Personeelsadministratie

HR

Budget coaching

Interim dienst

Een frisse blik op HR

Alga HR is al tien jaar de betrouwbare partner voor bedrijven op HR-gebied.



Contact opnemen?
Scan mij!



Mast 38
3891 KG Zeewolde
036-3030931
info@algahr.nl
www.algahr.nl



**VELUWSE
INNOVATIE PRIJS**

Wie wint de VELUWSE INNOVATIEPRIJS 2025

en wie wint de CAI CHALLENGE

CAI CHALLENGE

MELD JE HIER AAN



om aanwezig te zijn
op 22 mei bij AWL



EEN SHOWROOM VOL INSPIRATIE EN BELEVING

Bij de Badzaak in Harderwijk kan de klant zich volop laten inspireren op het gebied van badkamers, wellness en woonvloeren. “Voor een complete badkamer kun je hier met hoogwaardige producten alle kanten op.”



Youri de Vries, Leonie van den Bosch en Ellen Wentzel in de showroom vol smaken en stijlen.

HARDERWIJK – De showroom op industrieterrein Lorentz is ruim 650 m2 groot. Hier zijn veel opstellingen van mogelijke badkamers te zien, in verschillende stijlen, smaken, kleuren, sferen en merken. “Je kunt hier echt inspiratie opdoen om badkamers, sanitair en tegels uit te zoeken en er iets moois van te maken”, vertellen adviseur/eigenaar Youri de Vries uit Harderwijk en adviseurs Ellen Wentzel en Leonie van den Bosch enthousiast.

GOED BEELD

Unieke badkamers ontwerpen, is waar de Badzaak voor wil gaan. “Mensen komen met een plattegrond en vragen ons iets speciaals van de ruimte te maken”, geeft Ellen aan.

De Badzaak wil net even anders zijn en gaat een stap verder. Zoals door het ontwerpen met een 3D-programma met realistische beelden. Leonie: “Bij binnenkomst van de klant begint het proces met het 3D-ontwerp van de badkamer. We kunnen de tegels die je in de showroom uitzoekt daadwerkelijk in de tekening zetten.”

“Van daaruit bepalen we in overleg met de klant de kleurstelling en stijl. Daarna zoeken we de materialen uit en voeren deze door in het ontwerp,” vervolgt Youri, “zodat een goed beeld ontstaat van de nieuwe badkamer. Door onze jarenlange ervaring en uitgebreide kennis van producten, trends en noviteiten, zijn we in staat om een uniek ontwerp te maken en een maatwerk droombadkamer te realiseren.”

De Badzaak werkt daarbij het liefst op afspraak. “We willen op een informele en gezellige manier met mensen aan de slag gaan.”

PREMIUM MERKEN

De Badzaak is onder meer dealer van premium merken Dornbracht (kranen), Villeroy & Boch (sanitair, ligbaden en wastafelmeubelen), Loox (massief eiken meubelen en accessoires voor badkamer en toilet), Geberit (wastafels, toiletten en meubelen), Aquaclean (douchewc's) en Sunshower. Tegelmerken zijn onder andere Porcelanosa, Emil, Sant'Agostino en Douglas & Jones. Ook voor stoom-

Youri de Vries

**UNIEKE BADKAMERS
ONTWERPEN, DAAR
GAAN WE VOOR**

cabines en sauna's kan men bij de Badzaak terecht. “Deze merken staan allemaal voor hoogwaardige artikelen en materialen.”

Om de klant totaal te kunnen ontzorgen is de Badzaak uitgerust met een team van eigen vakmensen die alle voorkomende werkzaamheden bij de klant thuis uit kunnen voeren. Van het demonteren en het afvoeren tot het opleveren van een complete badkamer. “Alles wordt geregeld en de klant heeft één aanspreekpunt.”

Wilt u ook inspiratie opdoen en erachter komen wat bij u thuis de mogelijkheden zijn? Dan bent u van harte welkom!

DE BADZAAK
LORENTZSTRAAT 15 HARDERWIJK
0341-745790 | INFO@DEBADZAAK.NL
WWW.DEBADZAAK.NL





WIJ BIEDEN
ONDERNEMERS
EN INNOVATIES
EEN PODIUM

VIP & CAI Challenge, hét podium voor innovaties

VOOR HET NEGENDE JAAR ORGANISEERT INNOVATIEHUIS NOORD-VELUWE DE VELUWSE INNOVATIE PRIJS. HÉT EVENEMENT VAN HET JAAR OM INNOVATIES EN ONDERNEMERS IN DE REGIO EEN PODIUM TE GEVEN, DIT JAAR OP DONDERDAG 22 MEI BIJ AWL TECHNIEK IN HARDERWIJK.

Edo Kweldam, Marieke op de Weegh en Ronald Cleijssen zijn trots op de ondernemers. "We hebben elk jaar weer fantastische kandidaten."

REGIO – Innovaties zijn een middel om de toekomstbestendigheid van een bedrijf te garanderen. “Wil je echt veranderen, dan moet je kennis gaan delen, samenwerken en zichtbaar worden. Dat proces willen we met de VIP aanjagen. In deze regio gebeurt heel veel, maar vaak is dat te weinig zichtbaar. We mogen trots zijn op wat er leeft. Wij willen recht doen aan de ondernemer en zijn innovatie en deze op een goede manier voor het voetlicht brengen. We hebben elk jaar weer fantastische kandidaten”, geeft innovatiemakelaar Marieke op de Weegh het belang aan.

TOEKOMSTBESTENDIGE REGIO

De regio omvat elf gemeenten: van Nijkerk tot en met Hattem, Epe en Zeewolde.

Om de toekomstbestendigheid van deze regio in stand te houden zochten ondernemers, gemeentes en onderwijs de samenwerking. Eén van de uitvloeiselen daarvan is het Innovatiehuis Noord Veluwe. Zij organiseren de jaarlijkse Veluwse Innovatie Prijs (VIP) en sinds drie jaar is hier ook de CAI Challenge bij aangesloten. “Voor de VIP zetten we in op zes à acht kandidaten en voor de CAI Challenge zijn dit er twee of drie”, vertelt juryvoorzitter Ronald Cleijssen. “Het is een prestigieuze verkiezing die goed staat en professioneel wordt beoordeeld. VIP-kandidaten krijgen presentatievideo’s, die van de CAI Challenge een pitchtraining en voor alle kandidaten is er een juryrapport. Het is zo belangrijk de juiste boodschap op het juiste moment tegen de juiste persoon te vertellen.”

Eerdere winnaars hebben veel baat gehad bij hun slimme, duurzame en technische innovaties. “Myne (winnaar 2023) zag het verdienmodel van schroothandel in gevaar komen en ging innoveren naar een aluminium op legering uitsortering met behulp van AI en robotisering, met het oog op toekomstige schaarste van grondstoffen”, noemt Cleijssen. Andere winnaars hebben volgens Op de Weegh een enorme versnelling doorgemaakt en de ene na de andere prijs gewonnen. Zij vertellen over wat ze nu doen en wat het hen opgeleverd heeft. Zo zit de oud-winnaar Van Werven Infra & Recycling (emissieloos grondverzet) dit jaar ook in de vakjury.

KENNIS DELEN

De jury ziet dat kandidaten de innovatie niet bij zichzelf houden, maar ook kennis delen met brancheleden en ketenpartners. Cleijssen: “Bakkerij Schuld ontwikkelt de duurzame bakkerij van de toekomst en iedereen mag bij hem op bezoek om van zijn innovatie te leren.” Kennisdelen is een kracht en geen kwetsbaarheid, vindt Op de Weegh. “Door

te weten waar je goed in bent, je visie en kennis te delen kun je samen sneller stappen vooruit zetten.” Zo ontstaan tussen de kandidaten mooie samenwerkingen, zoals tussen drie circulaire koplopers: vooruitstrevende bedrijven met een gelijke mindset. Op de Weegh: “Myne (recycling metalen), Leadax (circulaire dakbedekking) en Lagemaat (hergebruik sloopmaterialen) vinden elkaar in kennisdeling en ambitie. Ze motiveren elkaar, maar ook andere bedrijven die (meer) circulair willen worden, door hun uitdagingen, ervaringen en inzichten te delen. Ze hebben allemaal hun uitdagingen bij wet- en regelgeving, knelpunten in de markt, financiering en schaalgrootte.”

DIGITAAL IDEE VERDER HELPEN

Waar de VIP-jury een keuze maakt uit vergevorderde ideeën en innovaties, mogen inzendingen voor de CAI Challenge ‘rijp en groen’ zijn. Dit zijn digitale innovaties met een maatschappelijke impact. “Doel van deze verkiezing is de potentie beoordelen en een goed idee verder helpen”, aldus Edo Kweldam, directeur CAI Harderwijk. “Ons netwerk ligt als ‘unieke proeftuin’ in Harderwijk, maar de innovatie mag zeker uit de regio komen. Flexyz/Loohorst hebben vorig jaar gewonnen met hun innovatie om datagestuurd bomen water te kunnen geven. Op hun verzoek hebben we het LoRa-netwerk van de CAI verdicht, waardoor de dekking is verbeterd. Flexyz/Loohorst hebben de sensor doorontwikkeld. Het signaal van hun bodemvochtsensoren in de grond wordt nu beter opgevangen.”

Ook voor bezoekers niet gerelateerd aan de kandidaten is het een interessante middag. Cleijssen: “We zetten in op circa 200 aanwezigen in de zaal in een goede verhouding van ondernemers, onderwijs en gemeentes. Zo’n 70-80% is ondernemer. Na afloop kan volop genetwerkt worden. Mensen blijven om ervaringen uit te wisselen en na te praten over wat ze hebben gehoord. Er is heel veel energie tussen gelijkgestemden.”

Wil je inspirerende pitches en onderscheidende verhalen horen van vooruitstrevende ondernemers die met echt mooie innovaties bezig zijn? Kom dan vooral, meld je aan en wees welkom!

[INNOVATIEHUIS NOORD VELUWE](https://www.innovatiehuisnoordveluwe.nl)
[CAI HARDERWIJK](https://www.caiharderwijk.nl)
[INNOVATIEHUISNOORDVELUWE.NL](https://www.innovatiehuisnoordveluwe.nl)
[CAIHARDERWIJK.NL](https://www.caiharderwijk.nl)



Accent CommunicatieMakers | Bedrijvenkring Harderwijk | Beter Uit Elkaar! | Index | Veluvia | Industrie Coating Harderwijk | Inclusief Groep Harderwijkse Zaken | Sailing Smart | Robert van Schie Trainer en Consultant | Te Biesebeek Advocaten | Kenneth & Smith, Leo Mulder | Kern Notarissen Landstede MBO | Nijeborgh Verzekeringen | Aankoopmakelaardij Sandra Geerlings | Signatures | ZieZo! | Dijkstra & Van Puffelen | Studio LX



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**



DEBADZAAK

b a d k a m e r s

INSPIRATIE • ONTWERP • REALISATIE

LUXE BADKAMERS, WELLNESS & MEER

Luxe badkamers met
een persoonlijke touch

LORENTZSTRAAT 15 | HARDERWIJK | 0341-745790 | WWW.DEBADZAAK.NL

■ GEBERIT

Villeroy & Boch
1748

DORN
BRACHT

Assenti
Luxurious bathroom interior

VASCO

AXOR