

# STAD IN BEDRIJF



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

UITGAVE APRIL 2026 JAARGANG 29 EDITIE 2

# 8

Hout, het nieuwe goud

Bij Diginext geven  
studenten projecten waarde

P.14

VAN SPOORBARRIÈRE  
NAAR POORT VAN DE VELUWE

p.22

RONALD CLEIJSEN

**INNOVATIE  
IN DE  
SPOTLIGHT  
OP 11 JUNI  
2026**



STADINBEDRIJF.NL





THE LINKS VALLEY



## Event organiseren?

- ✓ Teambuilding
- ✓ Lunch | Borrel | Diner
- ✓ Vergadermomenten
- ✓ Personeelsuitjes
- ✓ Clinic op maat
- ✓ Business Golf



Neem voor de mogelijkheden contact op met [sales@thelinksvalley.nl](mailto:sales@thelinksvalley.nl)

GOLFEN | BRASSERIE THE VALLEY | LOUNGE 19 | ZAKELIJK | GOLFSHOP & FITTINGCENTER | GOLF ACADEMY

Jonkheer Doctor C.J. Sandbergweg 117, 3852 PT Ermelo · T 088 35 23 000 · [info@thelinksvalley.nl](mailto:info@thelinksvalley.nl) · [www.thelinksvalley.nl](http://www.thelinksvalley.nl)

# OP DE PEDALEN ÉN IN DE TACTIEK



## Ontdek Harderwijk samen met je team! Actief, inspirerend en verbindend

Tijdens deze unieke Biketour verken je de mooiste plekken van de stad: van historische highlights tot verborgen parels. Aansluitend serveren we een heerlijke lunch waarop een inspirerende lezing volgt van voetbalspreker Bert Konterman. Die jullie meenemen in de lessen uit de topsport, vertaald naar organisaties die willen presenteren op hoog niveau.

Geen standaard praatje, maar praktische inzichten die direct toepasbaar zijn binnen (management)teams, projectgroepen en/of directies.

Deze ervaring is bedoeld voor organisaties die méér willen dan een traditioneel bedrijfsuitje.

### Thema's die aan bod komen:

- high performance teamwork
- effectieve communicatie onder druk
- winnaarsmentaliteit en teamdynamiek

Wil je sparren over de mogelijkheden voor jouw organisatie? Neem gerust contact met ons op via:

E. [info@biketourharderwijk.nl](mailto:info@biketourharderwijk.nl) of T. 06 517 49 117

We denken graag mee over een programma dat past bij jullie doelen.



BIKE TOUR HARDERWIJK

# Direction matters more than speed

Voor ondernemers ligt de kracht niet in hoe snel je beweegt, maar in de koers die je kiest. Richting geven vraagt om visie, om het stellen van heldere doelen en om de discipline om daar consequent naar te handelen. Het betekent soms ook bewust vertragen. Even stilstaan om te reflecteren, om te herstellen en om scherp te blijven op wat echt belangrijk is. Want duurzame groei ontstaat uit doordachte stappen.

Op die weg kom je ongetwijfeld obstakels tegen. Keuzes maken is vaak lastig, voelt onrustig en mag tijd kosten. Er zullen momenten zijn waarop anderen jouw keuzes niet begrijpen, of zelfs onwaarheden verspreiden. Dat kan afleiden en energie kosten. Juist dan is het essentieel om vast te houden aan je eigen koers. Laat je niet leiden door ruis van buitenaf, maar blijf gefocust op jouw doelen en de waarden die jou drijven.

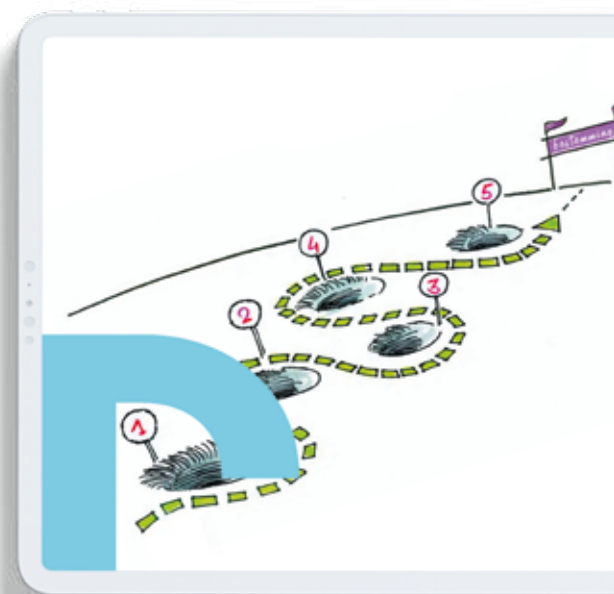
Richting geven is persoonlijk. Het vraagt om vertrouwen, veerkracht en het vermogen om trouw te blijven aan jezelf en de organisatie. Wie zijn richting helder heeft, hoeft zich niet te laten opjagen door de snelheid van de omgeving. Je beweegt doelgericht vooruit, soms snel, soms langzaam, maar altijd met een juiste intentie.

En juist daarin ligt het verschil tussen druk bezig zijn en werkelijk vooruitkomen. Voor mij is dat nu even vertragen, verder herstellen van mijn hersenschudding. Komende magazines zullen uitkomen na de zomer, in week 40 en 50. Daarnaast een speciale uitgave voor en door de ondernemers uit Ermelo. De Bedrijvenkring Ermelo bestaat namelijk zestig jaar! Mijn doel is vijf magazines per jaar en mooie events, trainingen en workshops en dat ga ik, met hulp van anderen, halen!

Veel leesplezier!

*Corinne*

LAAT JE NIET VERZWAKKEN DOOR DE STORM, MAAR DOE ALS EEN BOOM  
EN LAAT JE WORTELS GROEIEN



## 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 55.000 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

DESIGN: Wauw  
OPMAAK: Grafisch Bedrijf Bokhorst / GBB Folding Cartons  
DRUK: Grafisch Bedrijf Bokhorst / GBB Folding Cartons

Noordwest Veluwe in Bedrijf BV | Stad in Bedrijf  
Kolbaanweg 17 | Ermelo  
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](mailto:info@stadinbedrijf.nl)

WORKSHOPS:  
23 april: Wie denk je wel dat je bent  
07 juli: Leiderschap met een staartje  
EVENTS:  
10 juni: Clinic en Golf bij The Links Valley  
01 sept.: Outdoorcentrum Nunspeet / Poort v/d Veluwe



# NIEUWE ONTWIKKELINGEN IN MOBILITEIT

Met David Roele heeft Broekhuis Harderwijk een nieuw gezicht voor de zakelijke markt. Hij is jong, leergierig en ambitieus om de klant zo goed mogelijk te helpen bij zijn mobiliteitsvragen en bij nieuwe ontwikkelingen in de automotive.

**HARDERWIJK** – David Roele is in augustus 2025 met frisse energie begonnen bij Broekhuis Harderwijk als accountmanager zakelijke markt. De Amersfoorter heeft vier jaar ervaring opgedaan in de automotive. “Als aanspreekpunt voor zakelijke mobiliteit wil ik graag het juiste advies geven op gebied van bedrijfswagens en personenauto’s voor zakelijk gebruik. Dat vind ik ook het leukste aan mijn vak: een aanspreekpunt zijn voor ondernemers, transparant en rechttoe rechtaan. Daar staat Broekhuis voor en dat past ook bij mijn persoonlijke waarden.”

## VERSCHUIVING

Nadat de BPM-vrijstelling voor diesel bedrijfswagens in 2025 verviel, staat ondernemers volgend jaar weer een nieuwe uitdaging te wachten. Vanaf 1 januari 2027 gaat de pseudo eindheffing in. De regeling geldt voor nieuwe personenauto’s die vanaf 1 januari 2027 de weg op gaan en ook voor occasions. Bedrijfswagens zijn er wel van vrijgesteld. “Het is een jaarlijkse extra heffing vanuit de overheid voor de werkgever; een soort werkkostenregeling. Het is een belasting van 12 procent over de fiscale waarde van een zakelijke personenauto die CO2 uitstoot. De regeling duurt tot 17 september 2030, Prinsjesdag.”

David verwacht dat de grootzakelijke wagenparken hierdoor geraakt worden, maar ook de wagenparken van mkb-ondernemingen die niet elektrisch rijden gaan hier last van krijgen. “Binnen de mobiliteitsbranche zijn er veel niet-CO2-vrije auto’s en als je die moet vervangen door elektrische, kost dat geld. Als voorbeeld: koop je een auto met een fiscale waarde van € 40.000,-, dan is de pseudo eindheffing € 4.800,- per jaar, wat jaarlijks terugkomt. Als je drie jaar met deze auto rijdt, kost dit € 14.400,- extra.”

## PASSEND ADVIES

Veel ondernemers hebben in 2024 een BPM-vrije bedrijfswagen aangeschaft. Toch adviseert David niet te lang te wachten. “Wil je een plug-in hybride of mild hybride auto vervangen, doe dit dan voor 2027. Je kunt nog negen maanden bestellen en de levertijd op een nieuwe auto is al gauw drie maanden. Broekhuis Harderwijk heeft voor de zakelijke markt de merken Opel, Fiat, Citroën en Peugeot in de showroom en Hyundai, Ford en Volvo op de andere vestigingen. Denk bewust na over je wagenpark. Wij geven passend advies over elektrisch, plug-in hybride of mild hybride te rijden. Wil je nog niet overstappen op volledig elektrisch, dan adviseer ik dat dit jaar te doen. Graag kom ik in contact om te kijken wat voor uw bedrijf het meest interessant is.”



David Roele is accountmanager zakelijke markt bij Broekhuis.

David Roele

**DENK BEWUST NA  
OVER JE WAGENPARK**

BROEKHUIS HARDERWIJK  
LORENTZSTRAAT 17 HARDERWIJK  
DAVID.ROELE@BROEKHUIS.NL  
06-17773974 | WWW.BROEKHUIS.NL





# WERKGEVER, WACHT NIET LANGER MET PENSIOEN- TRANSITIE



Voor Erik van Ramshorst, eigenaar van Reditus Advies, draait het nieuwe pensioenstelsel om keuzes maken. “Als bedrijf doe je er goed aan om niet langer te wachten met de pensioenoverstap, dat is keus één. De tweede keus gaat over h<sup>o</sup>e je overstapt. Wat je kiest, bepaalt of je kostentechnisch goed zit.”

**NIJKERK** – “Je hoort veel adviseurs zeggen dat het nieuwe pensioenstelsel voor bedrijven 30 tot 60 procent duurder kan uitpakken”, zegt Erik van Ramshorst. “Wij zeggen bijna het tegenovergestelde: het hoeft echt niet zo te zijn. Je moet alleen wel de juiste keuzes maken.” Met zijn bedrijf Reditus Advies, en zijn tien medewerkers, houdt Van Ramshorst zich vanuit hun nieuwe bedrijfspand aan de A28 bij Nijkerk exclusief bezig met regelingen voor de oude dag, ziekte, arbeidsongeschiktheid en overlijden, in de volksmond beter bekend als collectief pensioen, verzuim en WIA-aanvullingen. “Ik kwam er in mijn vorige banen achter dat ik pensioenen en aanverwante zaken gewoon het leukst vind. Daar komt alles samen: je gaat een keer met pensioen, je kunt ziek worden en uiteindelijk is er het overlijden. Het is mooi om die drie dingen te kunnen regelen voor werkgevers, werknemers, ondernemers en directeur-grootaandeelhouders. Advies, beheer en de administratie.” En met een knipoog: “We accelereren voortdurend op inhoud, dus ja, dan is het logisch dat je er steeds beter in wordt.”

## HAAST

Naast de onverifieerbare verhalen over de kosten van het nieuwe pensioenstelsel verbaast Erik van

Ramshorst zich ook over het lage tempo. Van de bedrijven zonder cao heeft op dit moment slechts 30 tot 35 procent de overstap naar het nieuwe pensioenstelsel inmiddels gemaakt. “Daar is iedereen dus drie jaar mee bezig geweest”, zegt Erik. “De resterende 65 tot 70 procent van de bedrijven moet dus hetzelfde voor elkaar zien te krijgen in iets meer dan een jaar. Het lijkt er nu op dat je op last van de AFM op 1 oktober 2027 echt klaar moet zijn. Dan moeten de handtekeningen staan. Dus als je vandaag start en je rekent daar nog wat zomervakanties bij, dan haal je dat nog. Zeker als je tientallen mensen in dienst hebt kan het doorrekenen, het voorlichten en het uitrollen van zo’n nieuw pensioencontract de nodige tijd vergen.”

## HUISWERK

Intussen heeft maar liefst 95 procent van zijn klanten de overstap naar een nieuwe pensioenregeling al rond. Hoe kreeg Erik dat voor elkaar met zijn team? “Het leeft gelukkig wel. Mensen zeggen meteen ‘O ja, de pensioenwet’ als ik erover begin. Vervolgens benadrukken wij steeds hetzelfde: maak nou de slimme keuzes. Keuze één is: wachten betekent dat het duurder wordt, want je hebt misschien meer personeel, mensen worden ouder, dus ga je meer betalen. Zo’n argument legt vrijwel

Erik van Ramshorst

**ALS JE VERKEERDE  
KEUZE MAAKT, KAN  
BEDRIJFSPENSIOEN ZO  
40 PROCENT DUURDER  
UITVALLEN**

niemand naast zich neer. Kijk, ik mag het wel een leuk dossier vinden, maar dat verwacht ik van jou niet. Voor elke bedrijfsleiding is pensioen iets wat zelden voorbijkomt, dus dat voelt als huiswerk.” De komst van Reditus Advies kan dan een verademing zijn, vooral omdat samenwerken in wederzijds vertrouwen volgens Erik van Ramshorst letterlijk begint met koffie drinken. “Het gaat over mensen. Maar ik heb dan al wel je pensioencontracten doorgenomen en heb alvast een paar A4-tjes bij me met een ruwe schets. Geen tijd te verliezen.”

REDITUS ADVIES

INFO@REDITUSADVIES.NL

088 REDITUS (088-7334887)

WWW.REDITUSADVIES.NL



# 10 JAAR VIP – INNOVATIE IN



Net als de afgelopen twee edities vindt de uitreiking van de VIP plaats bij AWL in Harderwijk.

DE VIP GEEFT INNOVATIEVE ONDERNEMERS UIT DE REGIO EEN PODIUM. TIJDENS DE VIP OP DONDERDAG 11 JUNI BIJ AWL IN HARDERWIJK WORDT VOOR DE TIENDE KEER DE VAKJURYPRIJS EN PUBLIEKSPRIJS UITGEREIKT.

**REGIO** – Veel ondernemers die vernieuwen, zoeken niet de aandacht. Terwijl juist die innovaties van grote waarde zijn voor de regio. Met de VIP zet Innovatiehuis Noord-Veluwe innovatiekracht jaarlijks in de schijnwerpers. Zo wilde oud-winnaar Leadax eerst niet meedoen aan de VIP, maar later stond Roeland van Delden met zijn loodvervanger op de wereldtentoonstelling in Dubai naast koningin Máxima. Ook Myne timmert aan de weg met de digitale recyclingfabriek en Econowind en Picomel kregen internationale belangstelling.

“We willen innovaties een podium bieden”, zegt voorzitter van de vakjury Ronald Cleijisen. “De bedrijven die meedoen, ontwikkelen vernieuwende en impactvolle innovaties. Ze dragen bij aan duur-

**Ronald Cleijisen**

**WE WILLEN  
INNOVATIES EEN  
PODIUM BIJEN**

zame groei, maatschappelijke impact en de toekomstbestendigheid van onze regio.” Het evenement brengt ondernemers, onderwijs en overheid bij elkaar. “Juist die ontmoeting is belangrijk”, zegt Marieke op de Weegh, innovatiemakelaar bij RCT Gelderland en betrokken bij de organisatie: “Het gaat om verbinden, inspireren en van elkaar leren. Innovatie begint bij mensen.”

**Partners**

Innovatiehuis Noord-Veluwe organiseert de VIP samen met haar partners: RCT Gelderland, Kennispoort Zwolle, Veluwe Portaal, VNO-NCW Midden, Rabobank, Hogeschool Windesheim, Landstede MBO, de bestuurlijke regio’s Kop van de Veluwe (Hattem, Heerde, Elburg, Oldebroek en Nunspeet) en EHZP (Ermelo, Harderwijk, Zeewolde en Putten) en de daarbij horende bedrijvenkringen. Piet Mosterd en Ronald Cleijisen zijn partner vanuit ondernemerschap. Sponsors zorgen voor funding. “Vier keer per jaar komen de partners bijeen waarbij verbindingen maximaal worden gelegd en men op de hoogte blijft van ontwikkelingen. Naast de VIP zijn er nog twee bijeenkomsten in de regio Randmeren-Noord Veluwe met als ondertitel ‘Het kan



# DE SPOTLIGHT



Marieke op de Weegh, Ronald Cleijnsen en Henny Blokhuis.

wél'. Ondernemers tonen aan wel degelijk stappen te maken in energietransitie, eiwittransitie en circulariteit." Het bestuur van Stichting Innovatiehuis Noord-Veluwe bestaat uit Marieke op de Weegh, Erwin Bruinink, Anne de Vos, Gerrit Marskamp en Ronald Cleijnsen.

## DESKUNDIGE JURY

De vakjury bestaat uit vertegenwoordigers vanuit onderwijs, overheid en ondernemerschap. De inzendingen beoordelen zij op criteria als mate van innovatie, economische impact, bijdrage aan duurzaamheid, samenwerking, toepasbaarheid en marktpotentie. Alle kandidaten krijgen bezoek van

een afvaardiging van de vakjury. Tijdens het juryberaad worden de kandidaten uitvoerig besproken en beoordeeld, waarna per deelnemer een juryrapport wordt opgesteld. "Dat maakt het traject heel waardevol", aldus Op de Weegh. "Ook deelnemers die niet winnen, halen veel uit de feedback en de zichtbaarheid die het oplevert."

De vakjuryprijs wordt uitgereikt door gedeputeerde Helga Witjes. De publieksprijs wordt overhandigd door een vertegenwoordiger van de Rabobank en de CAI Challenge door burgemeester Joon van Harderwijk.

## CAI CHALLENGE EN DIGINEXT

Uit de samenwerking met Innovatiehuis Noord Veluwe en CAI Harderwijk is de CAI Challenge ontstaan. Van daaruit is vorig jaar tijdens de VIP DigiNext gelanceerd; een platform waar onderwijs, overheid en ondernemerschap samenwerken.

## BEGRIP

Volgens Henny Blokhuis, al tien jaar betrokken als eventorganisator, is de VIP uitgegroeid tot een begrip in de regio. "Het is waardevol om te zien dat het evenement ieder jaar verbetert en groeit. Innovatie is en blijft nodig om de regio sterk te houden."

[INFO@INNOVATIEHUISNOORDVELUWE.NL](mailto:INFO@INNOVATIEHUISNOORDVELUWE.NL)  
[WWW.INNOVATIEHUISNOORDVELUWE.NL](http://WWW.INNOVATIEHUISNOORDVELUWE.NL)



**WIE WINT DE  
VIP AWARD &  
CAI CHALLENGE**

**10 JAAR**

**INNOVATIE  
IN DE  
SPOTLIGHT**

**OP 11 JUNI 2026**

**MELD JE AAN OM  
AANWEZIG TE ZIJN  
OP 11 JUNI BIJ AWL**

**Sponsors:** Rabobank, BROEKHUIS, RCT Gelderland, CAI, WIVÉ TECHNIËK, AWL, INNOVATIEHUIS, DE GROTE PRONG, OOST.nl, deJong&Laan, Business Club, STAC BEDRIJF, mbm, Z, perspectiel, DigiNext





RYAN IS ADVISEUR DUURZAAMHEID BIJ LENTINK DE JONGE

## HOUT: HET NIEUWE GOUD

**HARDERWIJK** – Een les die iedere ondernemer al snel leert, is dat belastingheffing is gebaseerd op een oerwoud aan regels. En op uitzonderingen op de regels en dan weer uitzonderingen op de uitzonderingen... Tot overmaat van ramp worden de regels dan vaak ook nog eens jaarlijks gewijzigd of afgeschaft.

Hoe anders is het verlopen met de in 1926 ingevoerde en sindsdien nauwelijks gewijzigde fiscale 'bosbouwvrijstelling'. Deze regeling is bedoeld om het bezit en de instandhouding van bos te stimuleren. Interessant is dat er fiscaal gezien al heel snel sprake is van een 'bos'. Niet alleen uitgestrekte natuurgebieden vallen hieronder, maar ook relatief kleinschalige beplantingen zoals bomen langs een oprijlaan. Dit maakt deze belastingvrijstelling toegankelijk voor een bredere groep ondernemers dan vaak wordt gedacht.

De kern van de regeling is dat winst die mede met behulp van bos wordt behaald, is vrijgesteld van inkomsten- of vennootschapsbelasting. Daar staat wel een belangrijke voorwaarde tegenover: het bos moet duurzaam in stand worden gehouden. Dat betekent dat exploitatie gericht moet zijn op behoud en beheer, en niet op het volledig kappen of verkopen van de grond. Onderhoud, herplant en langetermijnbeheer zijn essentieel om voor de vrijstelling in aanmerking te komen.

In de praktijk blijkt dat deze vrijstelling kansen biedt voor uiteenlopende ondernemingen. De belastingvrijstelling hebben we kunnen toepassen op de resultaten van onder andere klimbossen, landgoederen, natuurbegraafplaatsen, campings en bungalowparken.

Ziet u door de bomen nu het belastingvrije bos in uw eigen onderneming?

LENTINK DE JONGE  
ADVIES DUURZAAMHEID  
STEPHENSONSTRAAT 33 HARDERWIJK  
0341-438100



ROELOF TUIN IS WERKZAAM ALS ACCOUNTANT EN BEDRIJFSADVISEUR BIJ SCHUITEMAN

## VOORKOM BELASTINGRENTE EN HANDEL TIJDIG!

**HARDERWIJK** – Veel ondernemers betalen onnodig belastingrente omdat hun voorlopige aanslagen niet aansluiten op de actuele resultaten. Zeker in tijden van snelle groei, schommelende kosten, of wisselende marges kan de definitieve aanslag fors afwijken van de werkelijkheid, met rente als gevolg.

Belastingrente op de vennootschapsbelasting (VPB) kan oplopen tot een aanzienlijk percentage. Ook bij de inkomstenbelasting (IB) kan het bedrag snel toenemen. Wanneer je de definitieve aangifte indient vóór 1 mei (voor de IB) of 1 juni (voor de VPB), wordt er geen belastingrente gerekend over het te betalen bedrag. Dien je hem daarna in? Dan gaat de teller van 5% rente lopen. Het goede nieuws: dit is eenvoudig te voorkomen door gedurende het jaar de voorlopige aangifte 2025 tijdig te controleren en bij te stellen.

De sleutel ligt in realtime inzicht in je cijfers. Ondernemers die hun administratie actueel houden, zien veel sneller wanneer winstverwachtingen stijgen of dalen. Met moderne boekhoudsoftware en slimme koppelingen wordt het steeds makkelijker om continu actueel te zijn. Denk aan automatische bankverwerking, automatische verwerking van facturen en dashboards die direct laten zien waar je onderneming staat. Immers: meten is weten.

### **MET ACTUELE DATA KUN JE GEDURENDE HET JAAR BIJSTUREN:**

- Verhoog de voorlopige aanslag als de winst hoger is dan verwacht en voorkom rente.
- Verlaag de voorlopige aanslag als het resultaat lager uitvalt om onnodig vastzetten van liquiditeit te voorkomen.
- Een goed ingerichte administratie bespaart dus niet alleen tijd, maar ook geld. Door slim gebruik te maken van realtime informatie breng je je belastingpositie onder controle én houd je meer liquiditeit beschikbaar voor je onderneming.

Stem tijdig af met je accountant of belastingadviseur wat in jouw situatie passend is.

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





# UW PARTNER VOOR SLIMME ENERGIE- OPLOSSINGEN



Energiekracht zoekt de beste oplossing die bij de energievraag van ondernemers past.

Energie is voor ondernemers allang geen bijzaak meer. Het raakt uw kosten, uw continuïteit én uw toekomstplannen. Tegelijk willen installateurs hun klanten oplossingen bieden die technisch kloppen én toekomstgericht zijn. Energiekracht helpt daarbij. “Wij vertalen complexe energievraagstukken naar slimme, modulaire totaaloplossingen en werken daarbij samen met ondernemers én collega-installateurs in de regio.”

**Nunspeet** – Energie is voor veel bedrijven een structureel onderdeel van de bedrijfsvoering geworden. Het beïnvloedt kosten, investeringskeuzes en de ruimte om te groeien. Energiekracht ondersteunt ondernemers in de regio bij het inzichtelijk maken van hun energieverbruik en het vertalen daarvan naar concrete, haalbare en toekomstgerichte energieoplossingen.

“Wij zijn er voor u als ondernemer. Samen kijken wij naar de oplossing die het beste bij uw energievraag past. Daarvoor hebben wij een modulaair op te bouwen en uitbreidbaar energiesysteem ontwikkeld dat naadloos aansluit op de wensen en processen van uw bedrijf. Wij starten met een inventarisatie en analyse van de huidige situatie, waarna wij toewerken naar een passend ontwerp en de realisatie. Dat kan ook in samenwerking met uw eigen installateur.”

“Ons modulaire systeem bestaat uit componenten zoals zonnepanelen, accu-opslag, warmtepompen, elektrische laadvoorzieningen en oplossingen voor dynamisch netgebruik. Deze onderdelen kunnen afzonderlijk of gecombineerd worden ingezet en zijn uit te breiden wanneer de energievraag verandert. Met behulp van E-control-software worden opwekking, opslag en verbruik op elkaar afgestemd, zodat beschikbare energie zo efficiënt mogelijk wordt benut. Denk aan de inkoop tijdens lage tariefmomenten via het net of het leveren van stroom vanuit de accu bij piekbelasting. Naast betrouwbaarheid staat veiligheid hoog in het vaandel. Wij werken volgens de richtlijnen van PGS37-1 voor veilige energieopslag en zijn als bedrijf hiervoor gecertificeerd.”

Ook voor collega-installateurs is Energiekracht een samenwerkingspartner. “In deze samenwerking

delen wij kennis en ondersteunen wij met prefab-oplossingen en technische uitwerking. Installateurs behouden daarbij hun eigen rol richting opdrachtgever, terwijl zij gebruikmaken van aanvullende expertise op het gebied van energiemanagement, regelgeving en subsidiemogelijkheden. Zo delen wij samen de taart.”

Energiekracht is partner in het uitdenken én realiseren van passende energieoplossingen voor bedrijven en werkt als adviseur nauw samen met collega-installateurs.

Johan Koster – eigenaar

**SLIM INVESTEREN IN  
ENERGIE LOONT; NU  
ÉN IN DE TOEKOMST**

ENERGIEKRACHT  
PASCALWEG 15, 8071 SE NUNSPEET  
0341 – 745 243  
WWW.ENERGIE-KRACHT.NL





# Dichtbij in bedrijf

*Dichtbij, betrokken en servicegericht, dit kenmerkt Univé*

OF HET NU GAAT OM EEN SCHADE, EEN PASSENDE VERZEKERING OF EEN COMPLEXE FINANCIËLE SITUATIE, HETZIJ PARTICULIER OF ZAKELIJK; BIJ UNIVÉ DICHTBIJ KUN JE ALTIJD TERECHT EN EEN AFSPRAAK IS ZO GEMAAKT. "WE ZIJN DICHTBIJ, BETROKKEN EN SERVICEGERICHT."



## EEN PASSENDE VERZEKERING BEGINT BIJ EEN GOED GESPREK



Harry en Alexander gaan graag in gesprek, in de Univé-winkel of op locatie.

**HARDERWIJK** - Univé Dichtbij betekent altijd een winkel bij jou in de buurt. Ook al kun je tegenwoordig veel online zelf regelen, de rol van winkeladviseur blijft van belang. Bij belangrijke momenten in het leven, zoals wonen, een hypotheek, arbeidsongeschiktheid en pensioen, is er behoefte aan persoonlijk en onafhankelijk advies.

### BEREIKBAAR EN DICHTBIJ

Univé opereert landelijk en heeft haar werkterrein opgedeeld in acht regio's. Univé Dichtbij bedient Midden-Nederland, Gooi-, Eem- en Flevoland, Friesland, Drenthe en Overijssel.

De Univé winkel in Harderwijk is één van de 25 Univé Dichtbij winkels. Andere Univé-winkels in de buurt vind je o.a. in Putten, Nijkerk en Amersfoort.

De Univé-winkels zijn ontmoetingsplekken waar klanten terecht kunnen voor persoonlijk contact en afspraken in een prettige omgeving. Je kunt zonder afspraak binnenlopen; de balie is altijd bemand. "Ondanks digitalisering blijft Univé inzetten op persoonlijk contact en directe bereikbaarheid", vertelt teamleider Harry Frens uit Nunspeet, aanspreekpunt voor de particuliere klanten. Collega Alexander Wormsbecher uit Hierden is accountmanager voor de grootzakelijke relaties en bezoekt zijn klanten voornamelijk op locatie.

### COÖPERATIE

Univé Dichtbij gelooft in de kracht van samen. De klanten zijn leden van de coöperatie. Alexander: "Als coöperatie zonder winst oogmerk staan we naast onze klanten om risico's te voorkomen, schade te beperken en oplossingen te bieden die

écht nodig zijn. Alles draait om elkaar helpen en het creëren van een veilige toekomst."

### RISICO BEPALEN

"Je kunt terecht voor al je particuliere verzekeringen: van reisverzekering tot zorgverzekering en van woonhuisverzekering tot autoverzekering. Belangrijke levensgebeurtenissen als samenwonen, trouwen, een scheiding of een sterfgeval vragen om persoonlijke aandacht en betrokken advies", zegt Harry.

Hij vervolgt: "Tijdens een onderhoudsgesprek bekijken we samen je verzekeringspakket. Zo zorgen we dat je verzekeringen passen bij jouw situatie. Je hebt één vast aanspreekpunt voor al je verzekeringszaken, dat geeft duidelijkheid en gemak."

Alexander maakt deel uit van het zakelijke team. Samen bedienen ze zzp'ers, mkb'ers, bedrijven in de agrarische sector én grotere ondernemingen met veel personeel en impact.

### GROOTZAKELIJK

Als accountmanager grootzakelijk adviseert Alexander de grotere bedrijven over verzekeringen voor o.a. gebouwen, wagenparken, aansprakelijkheid en ziekteverzuim. Daarnaast helpt hij ondernemers risico's te beperken met passende preventieve maatregelen.

### SNELLE ACTIE

"Ons team kenmerkt zich door directe communicatielijnen en een hoge mate van beschikbaarheid. Wij bieden een persoonlijk service met vaste

contactpersonen. Bij een schade wordt direct actie ondernomen. Snel schakelen en het ontzorgen van onze klanten is onze prioriteit."

### COLLECTIEF EN INDIVIDUEEL PENSOENADVIES

De financieel adviseurs van Univé geven advies over pensioen en arbeidsongeschiktheid, individueel en collectief.

Pensioen is een belangrijk onderdeel van goed werkgeverschap en een arbeidsvoorwaarde. Univé Dichtbij krijgt veel vragen van ondernemers over de nieuwe Wet Toekomst Pensioenen WTP, waar vanaf 1 januari 2028 elke pensioenregeling aan moet voldoen. Een ingewikkelde en complexe materie, waar Univé Pensioen bedrijven helpt bij het omzetten van contracten en advies geeft van begin tot eind. "Onze adviseurs richten zich vooral op bedrijven zonder verplicht bedrijfstakpensioenfonds (BPF). Ook kunnen medewerkers een individuele pensioencheck krijgen."

### ARBEIDSONGESCHIKTHEID

Ook beantwoorden de financieel adviseurs vragen over de verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering. "De verplichte AOV is in aantocht; Zelfstandigen zijn gebaat bij gedegen advies en passende AOV. Om zo niet afhankelijk te worden van een verplicht gestelde, veelal duurder en beperktere overheidsvoorziening."

Univé Dichtbij helpt jou graag. Via de QR-code kun je eenvoudig een afspraak maken met één van onze adviseurs.

UNIVÉ DICHTBIJ

KUIPWAL 41 HARDERWIJK

06-20449372 (A. WORMSBECHER) | 088-1815000 (H. FRENS)

[WWW.UNIVE.NL/DICHTBIJ/HARDERWIJK](http://WWW.UNIVE.NL/DICHTBIJ/HARDERWIJK)





Evelien Kersten (links) en Marleen Nieuwenhuizen kijken naar mogelijkheden: wat kan wél.

Als terugkeer naar de oude functie niet meer kan, is het tweede spoor een nieuwe weg naar een andere werkplek. Concerned helpt de werkgever en werknemer bij deze route.

**ERMELO** – Re-integratiecoaches Evelien Kersten en Marleen Nieuwenhuizen van Concerned begeleiden kandidaten die door langdurige ziekte of beperking niet meer kunnen terugkeren in hun eigen functie. “Persoonlijk en mensgericht werken vinden wij belangrijk. We kijken naar mogelijkheden: wat kan wél.”

#### ANDERE BAAN OF WIA

Concerned wil zowel de werkgever ontzorgen als de kandidaat begeleiden. “Wij helpen bij het zetten van de juiste stappen. Het doel is begeleiding naar een andere werkplek. Is dat niet mogelijk, dan kan de werkgever de WIA (Wet Werk en inkomen naar arbeidsvermogen) aanvragen bij het UWV. Wij ondersteunen hierbij.”

Wanneer een werknemer een jaar ziek is, is de werkgever wettelijk verplicht een 2e-spoortraject in te zetten, voor het tweede jaar begint. Evelien: “Bij het 1e spoor wordt gekeken of er nog mogelijkheden zijn binnen het bedrijf. Die vervangende functie is niet altijd mogelijk. Dan moet je met een tweede spoortraject realistisch buiten de organisatie kijken.”

Per kandidaat is één coach aanspreekpunt. Evelien wil een spil zijn tussen kandidaat, werkgever, even-

tuele nieuwe werkgever en netwerk eromheen. Marleen vindt het maatwerk een uitdaging: de kandidaat volgen en helpen, dat is iedere keer weer anders. “Eerst de mens, dan volgt het werk vanzelf.”

#### Marleen Nieuwenhuizen

**WIJ GAAN VOOR EEN  
DUURZAME, PASSENDE  
PLEK**

#### VIER FASES

Tijdens het traject doorlopen kandidaat en werkgever met de re-integratiecoach vier fases. In fase 1 wordt bij de intake en analyse de belastbaarheid bepaald en een plan van aanpak gemaakt. Bij fase 2 wordt een overzicht gemaakt van de situatie (werk-privé balans), talenten en werkwaarden. De coaches fungeren als klankbord. Marleen: “We hebben aandacht voor de kandidaat en werkgever en voor emoties, als teleurstelling en frustratie. Vaak zit de kandidaat in een rouwproces.” Fase 3 staat in het teken van de arbeidsmarkt: oriëntatie en benadering. Wat zijn de mogelijkheden voor een werkervaringsplek of stage? Netwerken worden aangeboord,

het cv wordt aangescherpt. Evelien: “Een nieuwe werkgever faciliteert de werkervaringsplek en volgt dit traject samen met de coach. De kandidaat blijft uiterlijk 104 weken na ziekmelding in dienst bij de huidige werkgever. Zo worden weer uren en dagritme opgebouwd, terwijl de nieuwe werkgever kan zien of iemand geschikt is.” Fase 4 betreft plaatsing en nazorg. Marleen: “Bij een match kan de kandidaat in dienst komen van de nieuwe werkgever. Wij gaan voor duurzame inzetbaarheid en komen geregeld op bezoek. We blijven betrokken en zorgen voor afronding en evaluatie.”

Hun advies voor de werkgever luidt: wacht niet af, maar schakel tijdig een 1e spoor in, dat kan al voor het 2e spoortraject. “In het voortraject kun je al knelpunten signaleren en anticiperen. Er op tijd bij zijn versnelt de procedure en geeft duidelijkheid.”

Neem bij interesse of vragen contact op met Evelien of Marleen.

CONCERNED

KOLBAANWEG 17 ERMELO

06-57500910 | INFO@CONCERNED.NL

WWW.CONCERNED.NL



# VAN WITTE ROOK NAAR GRIJZE ROOK



ROBIN BEELEN-HEES IS MEDE-EIGENAAR

BIJ IQOUNT ADVISEURS & ACCOUNTANTS

Vorige zomer schreef ik hier al over “witte rook” rond onze vermogensbelasting. Eindelijk een wetsvoorstel. Spoel een klein jaartje door en we zijn weer waar we begonnen: grijze rook, rumoer in Den Haag en belastingplichtigen die geen idee hebben wat de status is van het hele zootje. Zelfs Elon Musk bemoeide zich ermee. En als je belastingstelsel door de Amerikaanse elite op X belachelijk wordt gemaakt, weet je: er is stront aan de knikker. Of toch niet?

De korte versie: de Tweede Kamer heeft ja gezegd tegen een nieuw box 3 systeem waarin je belasting betaalt over het rendement dat je écht hebt gemaakt. Klinkt redelijk. De discussie begint bij de vermogensaanwasbelasting. Die houdt in dat je ook belasting betaalt over winsten die nog alleen op papier bestaan. Dat zat minister Heinen kennelijk niet lekker, want hij trok aan de handrem terwijl het voorstel al bij de Eerste Kamer lag.

En dus gaan ze in Den Haag weer terug naar de tekentafel. Wat er precies gaat veranderen? Los van het feit dat de schoen vooral wringt bij de vermogensaanwasbelasting en de verliesverrekening,

is dat nog volstrekt onduidelijk. Ik loop daarmee opnieuw het risico dat deze column bij publicatie alweer achterhaald is. Maar zonder risico's is het leven mij veel te saai.

Tot slot: heeft Elon ons nou terecht uitgelachen? Is die vermogensaanwasbelasting echt iets totaal nieuws en volslagen belachelijks? Daar kun je over twisten. Onder het huidige box 3 systeem wordt namelijk al jaren belasting geheven op basis van veronderstelde (fictieve) rendementen. Die fictie corrigeert niet voor wat je daadwerkelijk ontvangt, noch voor het moment waarop dat gebeurt. Belasting volgt daarmee vermogensgroei in plaats van cashflow.

In die zin is het huidige systeem misschien al een vorm van aanwasdenken. Het nieuwe voorstel maakt die aanwas alleen explicieter. Er zijn zelfs fiscalisten die stellen dat dit juist bijdraagt aan een neutralere fiscale behandeling van verschillende soorten vermogen. Dat voelt confronterend, maar is inhoudelijk minder revolutionair dan het soms wordt gebracht.

Concluderend: na het lezen van deze column weet je nog steeds niet waar het heen gaat. Maar je bent wél weer bijgepraat.

0341 740 800

[INFO@IQOUNT.NL](mailto:INFO@IQOUNT.NL)

[WWW.IQOUNT.NL](http://WWW.IQOUNT.NL)

DALTONSTRAAT 22, HARDERWIJK







**MELD JE AAN VOOR HET VIP  
EN CAI CHALLENGE EVENT  
OP 11 JUNI BIJ AWL**

**TECHNOLOGIE, INNOVATIE  
EN DUURZAAMHEID  
KRIJGEN EEN BOOST**

# Bij DigiNext geven studenten projecten waarde

TIJDENS DE UITREIKING VAN DE VELUWSE INNOVATIEPRIJS IN 2025  
WERD DIGINEXT GEÏNTRODUCEERD ALS PRAKTIJKGERICHT LIVING  
LAB IN HARDERWIJK. EEN HALFJAAR NA DE LANCERING VAN DEZE  
SAMENWERKING TUSSEN ONDERWIJS, OVERHEID EN BEDRIJFSLEVEN IS EEN  
STICHTING OPGERICHT EN LOPEN DE EERSTE PROJECTEN MET STUDENTEN.



Kwartiermaker DigiNext Roy van Boven (links) en CAI-directeur Edo Kweldam.

**REGIO** - Het ontstaan van DigiNext is een vervolg op de eerdere CAI Challenge, een wedstrijd voor digitale innovaties met maatschappelijke impact. "Als CAI faciliteren we dit met ons Lora-netwerk, maar het was na drie edities moeilijk om ideeën op te halen vanuit het bedrijfsleven. Vanuit de samenwerking met de VIP en het Innovatiehuis Noord Veluwe is DigiNext ontstaan: een platform voor technische ideeën en uitdagingen, die uitgevoerd worden door studenten", vertelt CAI-directeur Edo Kweldam. De partners van DigiNext zijn Landstede MBO en Hogeschool Windesheim, Innovatiehuis Noord Veluwe, Stichting CAI, RCT Gelderland en Allinq. "Vanuit de Provincie Gelderland hebben we subsidie gekregen om het vliegwiel te laten blijven draaien."

Roy van Boven is vanaf oktober 2025 aangesteld als kwartiermaker om de doelen voor DigiNext uit te voeren. Hij wordt gedetacheerd vanuit Spring en heeft de rol van projectmanager. "Spring is een Harderwijks bedrijf dat organisaties ondersteunt bij het realiseren van groei. Het doel van DigiNext is een mooi en goed geborgd initiatief in de regio worden, dat de drie pijlers technologie, innovatie en duurzaamheid een boost geeft. De kracht is de samenwerking tussen onderwijs, overheid en organisaties (ondernemers). Deze partijen zijn ook in het bestuur vertegenwoordigd en maken het tot een sterk geheel. Dankzij het netwerk van de CAI kan de stad gebruikt worden als buitenruimte om proeven en projecten te draaien. Zij hebben dit netwerk in eigen beheer, wat vrij bijzonder is. Studenten maken zo impact in een echte omgeving. Ze voeren onder begeleiding van het onderwijs en bedrijfsleven projecten uit, als onderdeel van hun studie." Van Boven ziet ook voor bedrijven een win. "Hun eigen mensen hebben vaak al bestaande werkzaamheden en externe bureaus inhuren is duur. Tegen een gereduceerd tarief worden creatieve ideeën in de praktijk gebracht, met verrassende resultaten." DigiNext heeft maatschappelijke én commerciële waarde voor bedrijven. "We spelen in op een specifieke behoefte en een bedrijf haalt waarde uit zo'n project, door aantoonbare resultaten. Door studenten mee te laten draaien, krijgen ze binding met het bedrijf, een voordeel in een krappe arbeidsmarkt."

## PROJECTEN

Opdrachtgevers dienen projectaanvragen in binnen vijf thema's: klimaat & natuur, zorg & gezondheid, mobiliteit, energie en veiligheid. Momenteel draaien al drie pilots. Hoveniersbedrijf Loohorst Landscaping voert een project uit over biodiversiteit in Harderwijk. Een aansprekend en belangrijk maatschappelijk thema, volgens Van Boven. "Door vergroening in stedelijk gebied verbetert de leefomgeving. MBO-studenten bouwen de praktische toepassing om de luchtkwaliteit bij vergroende pleinen en bedrijven te meten via het Lora-netwerk. HBO-studenten analyseren de data en doen onderzoek. Samen presenteren ze de resultaten." Van Boven is ook enthousiast over het project veilige straatverlichting, waarvoor de gemeente Harderwijk opdrachtgever is. "De straatverlichting heeft slimme technologie die nog niet wordt benut. Sensoren kunnen opvallende bewegingen of geluiden in de buurt van een lantaarnpaal registreren. Zo kan een lantaarnpaal op die plek feller licht laten schijnen en er gaat een signaal naar de meldkamer van de politie. Zo draagt dit project bij aan de perceptie van veiligheid. Ook hierbij sleutelen MBO-studenten aan de technologie en doen HBO-studenten de analyse, met een gezamenlijke prestatie."

## ZELFSTANDIG

De studenten gaan hun projecten pitchen bij de CAI Challenge, tijdens de VIP op donderdag 11 juni bij AWL. De uitdaging voor de toekomst is zorgen dat DigiNext een stevige basis wordt, waar bedrijven hun ideeën en uitdagingen aandragen. Kweldam: "Uiteindelijk als een zelfvoorzienend, duurzaam initiatief onafhankelijk van subsidies, waarbij bedrijven samen de kosten dragen."

Heb je als ondernemer een idee of uitdaging? Meld je dan bij Roy van Boven: [info@dig-next.nl](mailto:info@dig-next.nl) of 06-12240925.

DIGINEXT  
06-12240925  
[INFO@DIG-NEXT.NL](mailto:INFO@DIG-NEXT.NL)  
[WWW.DIG-NEXT.NL](http://WWW.DIG-NEXT.NL)





# CSI\*\* Ermelo 2026

## Waar topsport, ondernemerschap en beleving samenkomen

**Twee edities. Eén ambitie. Internationale allure in het hart van Ermelo.**

CSI\*\* Ermelo is in korte tijd uitgegroeid van een ambitieus idee tot een internationaal springconcours met uitstraling, kwaliteit en een duidelijke visie: meer dan alleen sport, maar een platform waar sport, bedrijfsleven en maatschappelijke betrokkenheid samenkomen.

Initiatiefnemer Walter Makker: "Ons doel was vanaf het begin helder: een internationaal concours neerzetten dat niet alleen sportief klopt, maar ook organisatorisch en zakelijk sterk is. Een evenement waar ondernemers zich mee willen verbinden."

Op het Nationaal Hippisch Centrum ontvangt CSI\*\* Ermelo ruiters uit binnen- en buitenland op CSI1\* en CSI2\* niveau. In 2026 groeit het evenement verder met twee edities: van 30 april t/m 3 mei 2026 en van 19 t/m 22 augustus 2026.

Het evenement is gratis toegankelijk voor bezoekers, met als doel topsport zichtbaar en beleefbaar te maken voor een breed publiek.



### Gebouwd op samenwerking

CSI\*\* Ermelo is het resultaat van een sterk netwerk van partners uit verschillende sectoren, van bodemonderhoud en logistiek tot hospitality en sportorganisatie. Die samenwerking vormt de kern van het succes.

"Een sterk evenement bouw je samen," aldus Makker. "Het draait om vertrouwen, expertise en gedeelde ambitie."

Tijdens het evenement ontmoeten ondernemers elkaar in de VIP-ruimte en rondom de piste. Het concours fungeert als ontmoetingsplek waar relaties worden versterkt en nieuwe samenwerkingen ontstaan.



### Maatschappelijke impact – Parapaard

Naast sport en ondernemerschap zet CSI\*\* Ermelo zich actief in voor maatschappelijke impact. Het evenement is verbonden aan het goede doel Parapaard, dat zich inzet voor mensen met een beperking door middel van paardensport en therapie.

Door deze samenwerking wil CSI\*\* Ermelo bijdragen aan inclusiviteit binnen de sport en laten zien dat paardensport er voor iedereen is. Partners en bezoekers worden actief betrokken bij dit initiatief, waarmee het evenement niet alleen waarde creëert op sportief en zakelijk vlak, maar ook maatschappelijk.



### Businessmiddag – 1 mei 2026

Om verbinding verder te versterken organiseert CSI\*\* Ermelo op vrijdag 1 mei 2026 een businessmiddag onder het thema Partners van CSI\*\* Ermelo.

In de VIP-tent, met uitzicht op de hoofdpiste, delen ondernemers hun inzichten. Na de introductie van Parapaard spreekt Walter Makker over de ontwikkeling van het evenement en ondernemerschap. Ton Agterberg (Agterberg), Bert van Kooten (Anemone) en Annemijn Gaalman (Eventanations) delen hun expertise over respectievelijk bodemonderhoud, ondernemerschap en eventorganisatie.

Na de presentaties volgt een rondleiding achter de schermen, met aansluitend een netwerkborel terwijl de CSI2\* 1.45m voor de Longines Ranking wordt verreden. Deelname is gratis voor ondernemers (aankomen verplicht via [walter@wivaldi.com](mailto:walter@wivaldi.com)).

### Meer dan sport

CSI\*\* Ermelo is uitgegroeid tot een sterk merk en een visitekaartje voor de regio. Het laat zien wat mogelijk is wanneer sport, ondernemerschap, samenwerking en maatschappelijke betrokkenheid samenkomen. "Sport is emotie. Ondernemen is strategie. CSI\*\* Ermelo brengt die werelden samen."

Meer informatie:  
[www.wivaldi.com/csi-ermelo](http://www.wivaldi.com/csi-ermelo)  
of contact via Walter Makker  
+316 48 331 431





# VOOR ELK RIOOLPROBLEEM EEN STRUCTURELE OPLOSSING



Martijn van den Brink (links) en Job van de Pol willen zich onderscheiden met specialistische techniek en hun werkwijze.

BP Riolotechniek is in januari 2022 gestart door de jonge ondernemers Job van de Pol en Martijn van den Brink (beiden 25) uit Ermelo. Vier jaar later is dit uitgegroeid tot een specialistisch bedrijf met voor elk rioolprobleem een structurele oplossing.

**ERMELO** – Job van de Pol, die al bij een rioolbedrijf werkte, zag samen met compagnon en goede vriend Martijn van den Brink in de markt een kans om 'het verschil te maken.'

BP Riolotechniek doet het reguliere rioleringswerk en is dag en nacht bereikbaar. "Mensen bellen vaak met acute problemen naar onze storingslijn. Voor lekkages, stankoverlast, vernieuwing en reparatie van het riool is onze 24 uren spoeddienst. We proberen zo snel mogelijk ter plekke te zijn en lossen het probleem met de afvoer gelijk op. Dit doen we binnen 30 à 45 minuten rijden van Ermelo."

#### INNOVATIEF

Binnen een jaar is ook BP Relining opgericht. "Relining is een nieuwe, specialistische techniek om lekkages op te lossen en leidingen te repareren. Dit zijn vaak oude, roestige leidingen onder bijvoorbeeld een betonnen vloer of muur waar je niet meer bij kunt. Als deze afvoerleidingen lekken of aan vervanging toe zijn, herstellen wij deze van binnenuit. Door het drukverlies tijdens het afpersen constateren we lekkages in de leidingen. Dit repareren we door er met een speciale spuitkop een coating in te spuiten. Bij grotere schades brengen we een kous aan in het riool. We focussen ons op de beste kwaliteit."

#### EFFICIËNT EN DUURZAAM

Het grote voordeel van relining, is dat de afvoer duurzaam en efficiënt wordt hersteld. De oude leiding blijft de drager, het van binnenuit aangebrachte materiaal fungeert als nieuwe leiding,

waardoor verstoppingen langer wegblijven. Dit voorkomt ook dat je hak- of breekwerk en vervolgens herstelwerk hebt. "Als voorbeeld: bij een scheurtje in de afvoer van de douche, hoef je geen tegelvloer open te hakken en leidingwerk traditioneel te vervangen. Je hoeft er de badkamer niet voor te verbouwen. In plaats van veel kosten en dagenlang overlast van verschillende bedrijven over de vloer, repareren wij een afvoer volledig van binnenuit, binnen één dag."

#### UITSTRALING

Ook willen ze zich onderscheiden met hun werkwijze. Ze zijn met een team van acht. Ze krijgen aanvragen uit een netwerk van loodgieters of komen namens een bouwbedrijf. "We maken groot verschil door onze kwaliteit van apparatuur, de schoonheid en netheid van de bussen en het personeel. We werken erg netjes en overzichtelijk, plakken alles af en gaan altijd door totdat het probleem verholpen is. Uitstraling vinden we heel belangrijk en een oplossing bieden is onze kracht."

Geen paniek, bel BP Riolotechniek!

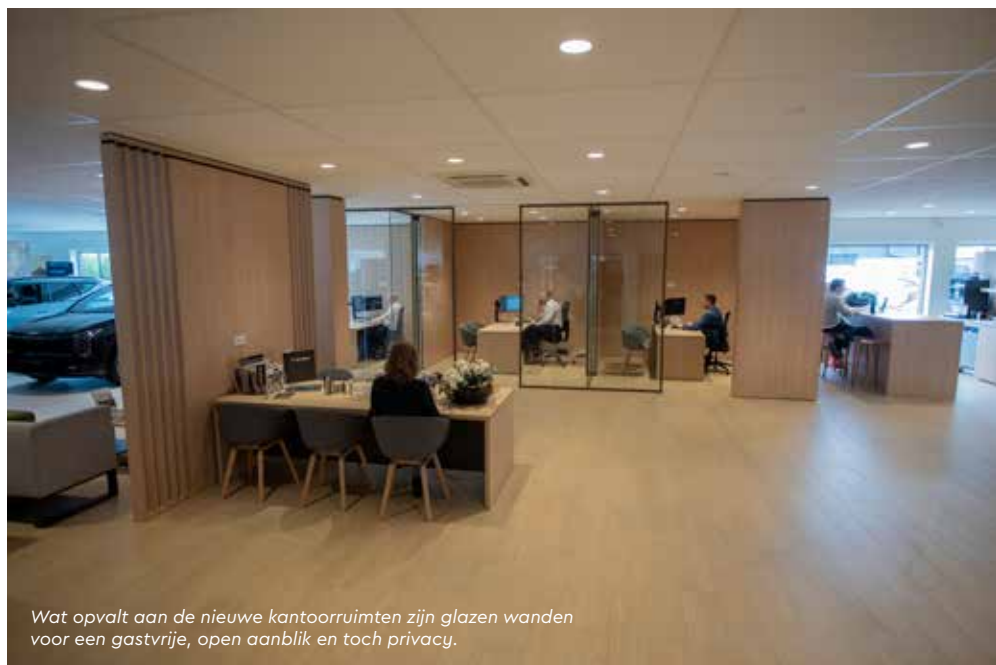
Job van de Pol

**RELINING GEEFT  
WEINIG OVERLAST EN  
IS KOSTENBESPAREND**

BP RIOOLTECHNIEK & BP RELINING  
VELDZICHTWEG 10 ERMELO  
06-34077122 | WWW.BPRIOOL.NL  
WWW.BPRELINING.NL



# VAN MOSSEL KIA PAKT OPNIEUW STEVIG UIT



Wat opvalt aan de nieuwe kantoorruimten zijn glazen wanden voor een gastvrije, open aanblik en toch privacy.



Gerard Cozijnsen (51), vestigingsdirecteur



Marco Jansen (51), senior verkoper



Milan Westhof (19), junior verkoper



Pim Keus (37), senior verkoper

“Kia is echt aan het uitpakken”, zegt Gerard Cozijnsen, vestigingsdirecteur Van Mossel Kia in Harderwijk. “De verbouwing van onze showroom is helemaal in lijn met de nieuwe huisstijl van Kia, en dat is nog maar het begin. We versterken ons team en er komen wederom geweldige nieuwe modellen beschikbaar.”

**HARDERWIJK** – Midden tussen de Kia-modellen staat de tijdelijke werkplek van vestigingsdirecteur Gerard Cozijnsen. Op de achtergrond is de verbouwing in de afrondende fase. “Na de verbouwing voldoen we aan de nieuwe huisstijl die vormgeving en kwaliteit van Kia verder versterkt”, licht hij toe. “Tegelijk breiden we ons verkoopteam uit, waarvoor we de bestaande kantoren ook aanpassen.” Wat vooral opvalt zijn deze nieuwe ruimten voor de verkopers, met glazen wanden om een gastvrije, open ruimte te creëren, met toch wat extra privacy. Ook komen er nieuwe, extra werkplekken voor flexwerkers.

## VERSTERKING

In de periode maart-april starten een nieuwe junior verkoper en een senior verkoper bij Van Mossel Kia. “De groei van het merk Kia en ons bedrijf vragen om deze versterking. In april start Pim Keus, die nota bene de eerste periode vanuit Rotterdam reist

## Gerard Cozijnsen

### VERBOUWING EN UITBREIDING TEAM PASSEN BIJ PLANNEN VAN KIA DIT JAAR

tot zijn huis in de buurt wordt opgeleverd. Hij reageerde op een functie nadat hij had besloten naar de Veluwe te verhuizen. Dat kwam goed uit, want ons team was met twee man te klein geworden, dus Marco Jansen en ik. Om op een vierkoppig team uit te komen hebben we ook een leer-werkplek toegevoegd en daarin is Milan Westhof deze maand al gestart. Superfijn om hem erbij te hebben, hij heeft in korte tijd al klanten blij kunnen maken.” Milan Westhof vertelt enthousiast: “Hier bij Van Mossel Kia werken we heel anders dan ik gewend was. Niet afwachten maar aanpakken.”

## ACTIEF MERK

Een extra drukke tijd voor het team, geeft Gerard toe, want naast de verbouwing blijft het merk Kia doorgaan met de release van nieuwe modellen. “De Kia PV5 is door bedrijfswagenjournalisten uitgeroepen tot ‘International Van of the Year 2026’ en verschijnt nu in dubbele-cabine uitvoering. Nu al te bestellen is de volledig elektrische EV2, de kleinere personenauto, scherp geprijsd vanaf € 27.595 en private lease vanaf € 399. Ook interessant om te noemen is zijn de hybride K4 evenals de hybride Seltos, die eind van het jaar wordt verwacht.”

VAN MOSSEL KIA HARDERWIJK  
LORENTZSTRAAT 25  
3846 AV HARDERWIJK  
0341 74 56 60 | VANMOSEL.NL/KIA



# VOLLEDIG OPEN EN TRANSPARANT

“Het mooie van ons vak is dat we echt iets máken”, vat Jasper Aalten van Aannemersbedrijf GG Aalten zijn kijk op het werk samen. “Ik ben dat in de loop der jaren eigenlijk alleen maar leuker gaan vinden: samen naar dat moment toewerken waarop een pand wordt opgeleverd.”



Jasper Aalten (links) en broer Arnoud, sinds 2005 de directie van aannemersbedrijf GG Aalten, voor het recent gerenoveerde bedrijfspand.

**PUTTEN** – Voor de komende jaren heeft Jasper specifieke verwachtingen voor het bedrijf dat hij samen met zijn broer Arnoud bestuurt. “Ik verwacht met name veel van grootschalige renovatie. Ga maar na, er staan nog heel veel naoorlogse woon- en bedrijfspanden die niet of onvoldoende zijn geïsoleerd en gemoderniseerd. Nieuwbouwwijken uit de jaren zeventig, ongeïsoleerde bedrijfshallen, er is nog heel veel. We werken nu bijvoorbeeld aan enkele zorgpanden. Een van de opdrachtgevers heeft besloten de bestaande panden te slopen. Uiteraard doen wij graag nieuwbouw, terwijl ik me toch ook soms afvraag of renoveren niet duurzamer is in zo’n geval. Ook al lijkt renoveren op het eerste gezicht te veel werk. Dit soort uitdagingen, daar komen er meer van.”

Naast de grote bouw- en renovatieprojecten vindt GG Aalten het net zo prettig om voor de kleine particuliere klant opdrachten uit te voeren. “Woningen bouwen, uitbouwen realiseren, dat is waar we vandaan komen. Daarom blijven we zulke kleinere projecten gewoon aannemen, naast het grotere werk van seriematige woningbouw en bedrijfspanden. Voor sommige architecten bouwen

Jasper Aalten

## GROOTSCHALIGE RENOVATIE IS DE UITDAGING VAN DE KOMENDE JAREN

we al vijftien jaar elk jaar weer een nieuw huis, dat bewijst wel hoe serieus we dat nemen.” Overigens blijft GG Aalten breed georiënteerd, zoals in de food met bijvoorbeeld vriescellen, en panden voor zorginstellingen. “Omdat we in zulke sectoren veel ervaring hebben, worden we er steeds opnieuw voor gevraagd. Wij weten waar we op moeten letten.”

### FAMILIE

GG Aalten vond zijn oorsprong in de jaren dertig toen de overgrootvader van de huidige generatie — bestaand uit de broers Jasper en Arnoud — het huidige terrein kocht en er een meelbedrijf voortzette. Hun vader startte op die plek in 1979 een nieuw bedrijf, dat vanuit een timmerplaats doorgroeide naar renovaties en nieuwbouw. In 2005 namen de broers het bedrijf over, om te groeien

naar de huidige omvang. De zojuist afgeronde renovatie van het pand aan de Broekermolenweg in Putten was een logische stap met het oog op de oorspronkelijke staat van het inmiddels wat oudere gebouw, zegt Jasper. “We hebben verduurzaamd, onder meer door isolatie. Ook hebben we het geheel een facelift gegeven.”

### OPEN GESPREK

Jasper benadrukt dat de werkwijze van Aannemersbedrijf GG Aalten begint met een volledig transparante, open begroting. “Dat oude beeld, dat je een dichtgetimmerd bedrag krijgt voor een opdracht, zonder zicht op de opbouw van de kosten, daar herkennen wij ons niet in. Wij leggen echt alles op tafel en daar praten we dan met de opdrachtgever over. Het gaat om wederzijds vertrouwen en de klik, en daar hebben we die openheid bij nodig.” De winst van de vele jaren ervaring, zegt Jasper, “is dat ons bedrijf steeds verder kan verbeteren. Iets maken, dat is het mooie van ons vak. Samenwerken met onze eigen mensen en andere partijen, kwaliteit waarborgen en dan als kroon op het werk een prettige oplevering”.

AANNEMERSBEDRIJF G.G. AALTEN B.V.  
BROEKERMOLENWEG 4  
3882 MG PUTTEN  
0341 – 35 65 77 | GGAALTEN.NL







Jan Peter van den Brink (tweede van rechts) omschrijft zijn team als loyaal, hardwerkend en stabiel.

# Al 75 jaar een begrip in Harderwijk

Van der Hoek Makelaardij viert dit jaar haar 75-jarig jubileum. “Met een sterk en hecht team, volop ervaring én een frisse blik op de toekomst, staan wij nog elke dag klaar voor onze relaties.”

Jan-Peter van den Brink

**JE MOET LOKAAL  
BEKEND ZIJN EN  
WETEN WAT ER SPEELT**

**HARDERWIJK** - Jan Peter vierde vorig jaar zijn 40-jarig jubileum als makelaar. Op 20-jarige leeftijd kwam hij in dienst bij zijn oom, Arie van der Hoek. Al vanaf 1990 werd Jan Peter mede-eigenaar en in 1997 had hij alle aandelen overgenomen. Destijds heette het kantoor nog Van der Hoek Makelaardij, Verzekeringen & Hypotheken. Neef Marco Landwaard heeft de hypotheken en verzekeringen overgenomen en is in 2024 verhuisd naar de Smee-poortstraat 25 Harderwijk.

#### FANTASTISCH TEAM

Jan-Peter is heel blij met zijn team, dat hij omschrijft als loyaal, hardwerkend en stabiel. “Ze gaan voor mij door het vuur en andersom. Stef is een jonge makelaar, Sylvia werkt hier al meer dan dertig jaar en Ursula zit al meer dan 25 jaar in het vak en maakt al bijna tien jaar deel uit van het ons team. Esther werkt hier nu ruim zes jaar en Julia heeft net haar makelaarsdiploma gehaald. Een jong en dynamisch team met veel ervaring, kortom: uitstekend in balans.”

#### VERNIEUWEND

Dat maakt ook dat Jan Peter nog elke dag met vol enthousiasme op kantoor is. Hij is opa van zes kleinkinderen, maar staat zakelijk nog ‘vol in het leven’. “Ik heb energie, ben gezond en fit en ik vind het leuk om mee te denken over nieuwe ideeën. We zijn continu bezig met vernieuwing.” Zo kreeg het kantoor in 2025 een moderne uitstraling, en een paar jaar geleden werd ook de branding vernieuwd.

#### KANTOOR

Het kantoor richt zich vooral op de woningmakelaardij: verkoop van bestaande en nieuwbouwwoningen en verhuur. “Veel mensen komen terug nadat ze ooit een huis hebben gekocht en/of verkocht via Van der Hoek. Ook als hun ouders na 40 jaar hun huis verkopen, krijgen de kinderen vaak het advies om dit via Van der Hoek te regelen.”

#### LOKAAL BEKEND

Afspraken nakomen wordt erg belangrijk gevonden. “Je moet zeggen wat je doet en doen wat je zegt. We proberen het altijd goed te doen, de woning optimaal te presenteren en eerlijk en transparant te zijn. De klant staat altijd centraal. We weten wat er speelt en zijn lokaal bekend met de buurt. Dan kun je een woning ook goed in de markt zetten. We zijn na 75 jaar nog steeds één van de toonaangevende makelaars in Harderwijk. En wat ons betreft komen daar nog vele jaren bij. We zijn erg zichtbaar door o.a. onze borden en ook op social media zijn wij heel actief. We gaan zeker de honderd jaar halen!”

[VAN DER HOEK MAKELAARDIJ](https://www.vanderhoekmakelaardij.nl)  
[HOGEWEG 2 HARDERWIJK | 0341-412241](https://www.vanderhoekmakelaardij.nl)  
[INFO@VANDERHOEKMAKELAARDIJ.NL](mailto:INFO@VANDERHOEKMAKELAARDIJ.NL)  
[WWW.VANDERHOEKMAKELAARDIJ.NL](https://www.vanderhoekmakelaardij.nl)



# RELATIETHERAPIE



ANNEMIEKE WOLTJES WERKT BIJ HET LANDSTEDE  
SERVICEBURO LLO (LEVEN LANG ONTWIKKELEN)

Een relatie heb je in goede en slechte goede tijden. Dat geldt ook voor zakelijke relaties. Het betekent dat je, ook in het geval van donkere – economische- tijden, staat voor wat je aan elkaar beloofd hebt toen de zon nog iedere dag scheen. Mijn taak als relatiebeheerder geeft het al een beetje weg; ik doe aan relatietherapie. Steeds vaker krijg ik de vraag: ‘Hoe krijg ik het als MKB’er het voor elkaar dat mijn bedrijf een continue toestroom heeft van goed opgeleide medewerkers en studenten?’ In je eentje lukt je dat niet. Met een partner lukt dat wel.

**HARDERWIJK** – Mijn advies? Nu mee aan de slag gaan. Veel bedrijven wachten tot ze personeel nodig hebben maar talent in laten stromen is een doorlopend proces. Wat moet je doen om aantrekkelijk te zijn voor werkzoekenden en studenten? Het simpele antwoord is: ga een relatie aan. Met je omgeving, met je doelgroepen, met je regionale opleidingscentrum. Je wilt toegang tot (toekomstig) talent dat getraind is of opgeleid kan worden. Dus zet in op die samenwerking met het onderwijs en maak samen een meerjarig personeelsplan. Kijk niet pas naar je personeelsbestand als je tekortkomt – de kunst is vooruitkijken. Veel bedrijven hebben incidenteel contact met onderwijsinstellingen. Een structurele samenwerking is veel effectiever. En goed voor je relatie! Je staat vooraan

bij stageplaatsen en leerwerkplekken, gastlessen en bedrijfsbezoeken, challenges en praktijkopdrachten.

In iedere goede relatie speelt het aspect van wederkerigheid. Het is een kwestie van geven en nemen. Samen met jouw mbo zorg je voor erkende leermeesters en een goed gestructureerd onboardingsprogramma. Je koppelt subsidies en opleidingsbudgetten aan concrete doorgroeimogelijkheden, opleidingen en trainingen en maakt zo tijd vrij voor groei en ontwikkeling.

Goed om te weten: talent – jong of oud – kiest niet alleen voor salaris, maar vooral voor bedrijfscultuur, ontwikkelingsmogelijkheden en flexibiliteit

in de werk-privé balans. Door arbeidsmarktcommunicatie in te zetten, zorg je dat je op regelmatige basis op de juiste plekken zichtbaar bent. Je maakt van medewerkers ambassadeurs en bent te vinden op alle sociale mediakanalen die relevant zijn voor jouw doelgroepen.

En dan nog even de open deur: zorg dat huidige medewerkers blijven. Een continue instroom begint bij het voorkomen van uitstroom.

Mijn tip: begin met het opbouwen van je relatie met Landstede. Dat kan heel gemakkelijk. Stuur mij maar een berichtje.

LANDSTEDE GROEI OPLEIDINGEN  
ANNEMIEKE WOLTJES  
088-8507971  
WWW.GROEIOPLEIDINGEN.NL





# VAN SPOORBARRIÈRE NAAR VISITEKAARTJE



NA JAREN VAN PLANNEN, OVERLEG EN BOUWEN IS DE STATIONSOMGEVING VAN NUNSPEET COMPLEET VERNIEUWD. WAT BEGON ALS EEN AMBITIE OM HET GEBIED VEILIGER EN BETER BEREIKBAAR TE MAKEN, GROEIDE UIT TOT EEN OMVANGRIJK PROJECT MET TUNNELS, NIEUWE INFRASTRUCTUUR EN EEN VERNIEUWD VELUWETRANSFERIUM. PROJECTLEIDER ARIËN SCHAAP BLIKT TERUG OP EEN MOOIE SAMENWERKING DIE UITEINDELIJK RESULTEEDE IN EEN NIEUWE ENTREE VOOR HET DORP.







NUNSPREET — Jarenlang leefde bij de gemeente Nunspeet de wens om de stationsomgeving veiliger, beter bereikbaar en aantrekkelijker te maken. In 2017 stelde de gemeenteraad een plan van aanpak op. Inmiddels, in maart 2026, is het omvangrijke project afgerond. Wat begon als een infrastructurele opgave, groeide uit tot een gebiedsontwikkeling waarin mobiliteit, recreatie en economische aantrekkingskracht samenkwamen.

Volgens projectleider Ariën Schaap was de grootste uitdaging de hoeveelheid partijen die bij het project betrokken waren. “We hadden niet alleen te maken met ProRail en Nederlandse Spoorwegen, maar ook met bewoners, ondernemers, vastgoedeigenaren en verschillende lokale organisaties. Het ging dus niet alleen om verkeer- of spoorveiligheid, maar om de hele omgeving.”

Een belangrijk moment kwam in 2020, toen het realisatiebesluit werd genomen. Dat betekende het startpunt voor de concrete uitwerking. Voor de aanleg van de tunnels moesten verschillende gebouwen verdwijnen, waaronder een voormalige VVV-locatie, een supermarkt en het horecapand van Café-Restaurant Joris. Tegelijkertijd ontstonden nieuwe kansen: ondernemers vonden elders een nieuwe plek en bestaande voorzieningen werden vernieuwd of uitgebreid.

De ontwikkeling sloot bovendien aan bij een bredere regionale ambitie. Met steun van een zogenoemde RegioDeal werd het Veluwetransferium omgevormd tot een aantrekkelijke “Poort van de Veluwe”. Het gebied fungeert nu als ontvangstlocatie voor bezoekers van het natuurgebied. In samenwerking met NS krijgt het station de status van ‘Buitenpoort’, een station dat reizigers stimuleert om met het openbaar vervoer de natuur te bezoeken.

De daadwerkelijke bouw startte begin 2023. Van Hattum en Blankevoort was in opdracht van ProRail verantwoordelijk voor de tunnelaanleg. BAM Infra zorgde ervoor dat alle wegen, voet- en fietspaden werden aangesloten op de tunnels. Op 17 april 2023 gaven wethouder Mark van de

Bunte, een regiodirecteur van ProRail en een regiomanager van de NS officieel het startsein.

De werkzaamheden waren omvangrijk: wegen werden verlegd, rioleringen vernieuwd, kabels en leidingen omgelegd en nieuwe rotondes aangelegd. Het meest spectaculaire moment kwam in november 2024. In een zorgvuldig gepland weekend werden twee enorme tunnelbakken onder het spoor geschoven. Binnen honderd uur moest de operatie afgerond zijn terwijl het treinverkeer stillag. Zo'n 150 mensen werkten dag en nacht om de klus te klaren.

In 2025 werden de tunnels stap voor stap in gebruik genomen: eerst de snelverkeertunnel in april, gevolgd door de langzaamverkeertunnel tijdens het pinksterweekend. Tegelijkertijd kreeg ook het omliggende gebied een groene en recreatieve impuls, met vernieuwde parkeerplaatsen, extra beplanting en nieuwe speelvoorzieningen.

Een cruciale factor in het succes was volgens Ariën Schaap de communicatie met inwoners en ondernemers. Via nieuwsbrieven, bijeenkomsten, een bouwapp en een online platform bleef iedereen betrokken. “Ondanks omleidingen en overlast bleef het draagvlak mede daardoor groot. Veel inwoners zien in de nieuwe stationsomgeving een verbetering van de veiligheid en een versterking van de entree van het dorp.”

Op 20 maart 2026 werd het project officieel afgesloten door wethouder Van de Bunte samen met vertegenwoordigers van spoorsector, rijk en provincie, waaronder de staatssecretaris van I en W Annet Bertram en gedeputeerde Klaas Ruitenberg. Daarmee kreeg Nunspeet een nieuwe entree – en een stationsgebied dat niet langer een barrière vormt, maar een visitekaartje is voor het dorp en de Veluwe.

GEMEENTE NUNSPREET

....



# STATUSHOUDERS LEREN HET LOGISTIEKE VAK

Een oplossing voor het tekort in de sector transport & logistiek is zinstroom. In de regio is een leven lang ontwikkeltraject opgestart voor statushouders. Een nieuwe samenwerking tussen ondernemers, overheid en onderwijs.



ERMELO – Bij de testdag op vrijdag 13 februari is gestart met tien statushouders. Koopman hield een intakegesprek over bedrijfscultuur en identiteit, er was een individuele taaltest door een coach van Landstede Groei Opleidingen en een rijtest door Van Buuren Opleidingen. Kris Wijnen is enthousiast. “De flow van het programma was heel positief. We waren verrast over het niveau van de kandidaten. Met hun rijbewijs mochten ze in een vrachtauto proefrijden op de openbare weg. Dat ging goed. Eén fanatiekeling kon dankzij taalcursussen zo starten”, zegt de directeur/eigenaar van Van Buuren Opleidingen. Zijn indruk is dat het haalbaar is deze mensen te enthousiasmeren voor de sector transport en logistiek. “Hun drive en werkhethos zijn oké. Het vraagt de meeste aandacht deze mensen te helpen bij hun Nederlands taalniveau, zodat ze een theorieopleiding kunnen volgen. Ze moeten werknemersvaardigheden opdoen, wij moeten het niveau en de leersnelheid bepalen.”

Zijn motivatie is de instroom van chauffeurs en logistiek medewerkers stimuleren. “Dan komen ze

Walter Rijnbout

**DEZE SAMENWERKING  
IS VOOR MEER  
TECHNIEKSECTOREN  
INTERESSANT**

automatisch bij ons als opleider om de benodigde papieren te behalen. We komen vakmensen tekort en door de enorme vraag in de transport en logistiek is deze doelgroep interessant.”

De Sectortafel Transport & Logistiek is door Platform Techniek voor de regio opgezet. De partners zijn Van Buuren Opleidingen, St vd Brink, Koopman, Van de Brug Tanktransport, NE Distriservice, Sectorinstituut Transport & Logistiek (STL), Landstede en Meerinzicht. Walter Rijnbout is kwartiermaker vanuit Platform Techniek. “Eén van de thema’s van de sectortafel is Leven lang ontwikkelen (LLO). Berry Douwes van Koopman trekt hierbij de kar. Samen

met de partners willen we een opleidingsinstituut creëren voor onze studenten: praktijk op de auto, theorie op school en werken bij de bedrijven.” Stan Stokvis heeft samen met collega’s een voorselectie gedaan. “In Harderwijk, Ermelo en Zeewolde (het gemeentelijk samenwerkingsverband Meerinzicht) wonen ongeveer 400 statushouders. De volgende stap is deze mensen aan het werk krijgen, volgens het reguliere traject met aandacht voor taal en cultuur”, aldus de accountmanager Inclusief Ondernemen van Meerinzicht. “Het is goed voor de bedrijven, de gemeentes en voor de mensen zelf als ze inzetbaar zijn op de arbeidsmarkt, dagbesteding hebben en kunnen integreren. Vanuit Meerinzicht adviseren wij ondernemers actief in het kader van Inclusief Ondernemen. Hiervoor zijn verschillende, financiële, mogelijkheden.”

Om het traject te financieren zijn subsidies ontvangen. Rijnbout: “Dit is voor meer technieksectoren goed. Wilt u meer weten of heeft u interesse in een samenwerking, neem dan contact op.”

PLATFORM TECHNIEK  
WALTER@PLATFORM-TECHNIEK.NL | 06-12830123  
S.STOKVIS@MEERINZICHT.NL | 06-18869501  
WWW.PLATFORM-TECHNIEK.NL



# BRANDWEREND COATEN VOOR LANGERE EVACUATIE- EN BLUSTIJD

“Je hoopt dat het nooit gebeurt, maar als er toch brand uitbreekt in je bedrijfspand is tijd een cruciale factor”, zegt Ted van de Kamp, oprichter van Burnout Brandvertraging. “Met onze brandwerende coatings blijven staalconstructies tot maar liefst 120 minuten langer intact. Dus is er meer tijd voor ontruiming en bluswerk.”



Ted van de Kamp (links) en Piet van Ewijk.

**NAARDEN** – Ted van de Kamp is duidelijk een enthousiast ambassadeur van de brandvertragingende coating. “Een mooi product”, zegt hij, “maar voorop staat dat de overheid gewoon keiharde eisen stelt aan brandvertraging. Wij zijn nu bezig met het aanbrengen van brandvertragingende coating in een hotel van zo’n zeven verdiepingen, en dat moet 120 minuten brandvertraging waar kunnen maken. Dat is de eerste reden dat opdrachtgevers ons inschakelen: het is een verplichting.” Verplicht of niet, de eigenschappen van het product van Burnout Brandvertraging zijn hoe dan ook bijzonder. De coating wordt in een dunne laag aangebracht op de metalen ondergrond. Als door brand de hitte boven de 150 graden Celsius uitkomt, gaat de coating schuimen en opzwellen. Een coating van een halve millimeter wordt dan bijvoorbeeld 5 centimeter dik. Vanaf dat moment treedt vertraging op. De staalconstructie waar de coating op zit blijft langer intact, zodat er meer tijd is voor ontruiming van bewoners of gasten, en uiteraard voor de brandweer. Van de Kamp werkt aan diverse soorten vastgoed, zowel nieuwbouw als renovatie. “Denk aan een winkelpand, of een kantoorpand dat wordt omgebouwd tot wooncomplex: dat valt ineens onder

**Ted van de Kamp**

## **BRANDVEILIGHEID MOET JE IN PROFESSIONELE HANDEN LEGGEN**

andere regelgeving. Met als gevolg dat andere eisen worden gesteld aan de brandveiligheid.”

### **TOPFABRIKANT**

Ted zou niet zo hoog opgeven over de coatings als hij niet beschikte over contacten met een wereldwijd A-merk op dit gebied. “Instanties zijn erg ‘gebrand’ op een professionele aanpak”, zegt hij daarover. “Dus je moet het goed aanbrengen, maar je moet ook een kwaliteitscoating hebben. Wij hebben topmateriaal van een fabrikant die ook meekijkt in het offertestadium. Alles telt mee, het type staal, de laagdikte enzovoort.” Om te komen tot een eindresultaat dat voldoet aan de NEN-normen en diverse andere eisen van overheden, brandweer en verzekeringmaatschappijen werkt Burnout Brandvertraging nauw samen met de coatingfabrikant. “Het komt erop neer dat wij het laagdiktead-

vies van de fabrikant volgen”, zegt Ted hierover. “Wij leveren de specificaties aan en krijgen daarop het advies. Na het aanbrengen komt de fabrikant bovendien inspecteren met het oog op de certificering, die onze opdrachtgevers weer nodig hebben voor de instanties en de verzekeringsmaatschappij. Op die manier is de kwaliteit van ons werk van a tot z gegarandeerd, er kijken immers derden mee.”

Samen met managing partner Piet van Ewijk coördineert Ted van de Kamp vanuit Naarden de werkzaamheden van Burnout Brandvertraging, met het machinepark en spuitlocatie gevestigd in Putten. “We spuiten de coating op onze locatie, maar ook bijvoorbeeld op locatie bij een metaalbedrijf of zelfs op bouwlocaties. Dat komt allemaal voor, wij zijn er op berekend. Verzin het maar. Zelfs de kleur: als je niet het standaard wit wilt, regelen we een andere RAL-kleur.”

[BURNOUT BRANDVERTRAGING](mailto:INFO@BURNOUTBRANDVERTRAGING.NL)  
[POSTBUS 5045, 1410 AA NAARDEN](mailto:POSTBUS 5045, 1410 AA NAARDEN)  
[INFO@BURNOUTBRANDVERTRAGING.NL](mailto:INFO@BURNOUTBRANDVERTRAGING.NL)  
[WWW.BURNOUTBRANDVERTRAGING.NL](http://WWW.BURNOUTBRANDVERTRAGING.NL)







*De doordachte uitstraling van Hopcon, valt zowel overdag als 's avonds op.*

# VAN KINDERMAAT NAAR VOLWASSEN JAS

HOPCON LAS- EN METAALTECHNIEK BESTAAT AL BIJNA 50  
JAAR IN ERMELO. HET FAMILIEBEDRIJF IS GROOT GEWORDEN  
DOOR EEN NUCHTERE MENTALITEIT EN HET VERMOGEN OM  
DE PRODUCTIE OP TE SCHALEN.

**ERMELO** – De pas geopende nieuwbouw aan de rand van industrieterrein Veldzicht is een trotse eye-catcher langs het spoor. 's Avonds licht het pand, zichtbaar vanaf de Kolbaanweg, fraai op. Overdag valt het design van cortenlook op. Het ontwerp is van oprichter Peter Hop, een architect heeft er iets moois van gemaakt. Het pand (4000 m<sup>2</sup>) en het opslagterrein zijn samen 8700 m<sup>2</sup>, twee keer zo groot als de oude locatie aan de Horsterweg, waar ze uit hun jasje waren gegroeid. Hier is een grote productiehal, een kantoor en een intern magazijn. "We hebben het zelf ontworpen. De machines in onze bedrijfshal staan op een vaste plek. Een logische routing is belangrijk, de contouren zijn eromheen getekend. Dit maakt het voor de medewerkers makkelijker. Er is een afdeling voor lang materiaal (staven en buizen), een plaatafdeling en een assemblageafdeling. Robots lassen en buigen de producten, die als handelslengte binnenkomen", vertelt Peter Hop.

In 1977 begon het bedrijf als De Smidse aan de Kawoopersteeg, de smederij waar Peter als smids-knecht werkte voor een hoefsmid. De hamer en het aanbeeld bij de ingang herinneren aan die tijd van de stalinrichting voor de intensieve veehouderij. Na de overname werden naast boeren ook ondernemers, aannemers en particulieren klant. Het laswerk verbreedde: van pannenlepel, kachel tot melkweidewagen. In 1984 volgde verhuizing naar de Horsterweg, tot in januari 2026 de nieuwbouw

aan de Lokhorstweg werd betrokken. Ze weten wat ze willen, dat geldt voor de gehele bedrijfsvoering. Zoals het besluit om in 2004 te stoppen met de stalinrichting, waarna Hopcon zich veel meer ging richten op de maakindustrie. Greet Hop: "We zijn met onze klanten meegegroeid en hebben nooit 'nee' gezegd."

#### **KORT OVERLEG**

De directie bestaat uit Peter (70), zijn vrouw Greet (69) en zoon Wilfred (45), die al vijftien jaar vennoot is. Nog meerdere familieleden werken in het bedrijf, met in totaal achttien medewerkers. Beslissingen worden door de directie aan de keukentafel genomen en er wordt praktisch overwogen of een investering haalbaar is of niet. Peter: "We rekenen heel kort: als we een investering niet op papier kunnen uitrekenen, doen we het niet. We zitten er kort op en laten anderen niet voor ons rekenen. Als we het voor 70 procent zien zitten om te investeren in bijvoorbeeld een nieuwe snijmachine, dan gaat het wel door. Als machines niet te koop zijn, bouwen we ze zelf."

#### **KOE ROUTING**

Hopcon is gespecialiseerd in de koe routing richting de melkrobots: zelfontworpen hekwerken die de koeien in de stallen naar een bepaalde richting leiden. Dat is begonnen met de Texasdeurtjes, die inmiddels de wereld over gaan. Wilfred: "Klanten komen vaak met een specialistische vraag. Wij

denken mee en maken een ontwerp. Dat wordt getest en als het goed werkt, gaat het in productie. Alles gebeurt in samenspraak met de afnemer. We hebben geen patenten, maar zien regelmatig dat ons product wordt nagemaakt in andere landen. Maar het wordt nooit geëvenaard." Andere projecten zijn de tribunehekken in de stadions van profclubs Heracles en NEC en een constructie fungerend als hagelnet over een fruitboomgaard voor lichtdoorlatende zonnepanelen. Hopcon werkt ook voor derden: het toeleveren van snijwerk, buizen en plaatwerk aan bedrijven in de regio. Eigen klanten zitten verder weg.

#### **SNEL OPSCHALEN**

De kracht van het bedrijf is de capaciteit: in korte tijd opschalen en grote hoeveelheden kunnen produceren. Of het nu een simpel hekje of ingewikkeld ontwerp is. Wilfred: "We beginnen met enkele tientallen en kunnen uitbreiden tot honderden. De spelregels van de klant: het moet diervriendelijk, arbeidsvriendelijk en goedkoop zijn." De uitbreidingslocatie is van belang richting de toekomst. "De productie kan hier omhoog."

## **WIJ HEBBEN DE CAPACITEIT VOOR GROTE AANTALLEN**



Peter Hop, zijn vrouw Greet en zoon Wilfred vormen de directie van Hopcon.

**HOPCON**  
LOKHORSTWEG 40 ERMELO  
0341-558400 | INFO@HOPCON.NL  
WWW.HOPCON.NL







# REURING BIJ DE AKER ALS MIDDelpUNT VAN PUTTEN

Het gaat om de verbinding. Dat zei Christel van der Stouw op het podium in De Aker bij de opening van het netwerk van Stad in Bedrijf, waar 120 relaties uit de regio konden netwerken en genieten van lekker eten.

**PUTTEN** - 'Ik ben omdat wij zijn', was het credo van de bijeenkomst, die ging over energie en verbinding voelen, jezelf zichtbaar maken op de beursvloer en luisteren naar het verhaal van de ander. Christel van der Stouw van Dubbelepuntprojectmanagement stelt het liefst het verhaal van een ander centraal. Zij was gevraagd om het evenement mede te organiseren en op te treden als dagvoorzitter. Dit aangezien Corinne Dikkerboom nog herstelt van een hersenschudding. "Stad in Bedrijf staat voor verbinding en mens en bedrijf zichtbaar maken."

Henry Vlijm is sinds 2024 bedrijfsleider van zalen- en congrescentrum De Aker. Hij hoopte dat na afloop van het netwerk mensen gastvrij ontzorgd





zijn, een warm bad hebben gehad en goed verzorgd zijn met eten en drinken. En tijdens de rondleiding een goed beeld hebben gekregen van de in totaal vijftien zalen. “De Aker is gigantisch gerenoveerd en met de nieuwe faciliteiten zijn we bij de tijd. Een mooie verbetering is de beamer met de airserver in de grote zaal, die zonder tussenwand een capaciteit heeft van 350 personen. Er zijn ook kleinere zalen om vanaf vier personen goed te vergaderen. Ook de zzp’er kan hier aan een tafeltje werken.”

Vlijm stelt dat een broodje kaas net wat meer mag zijn; bij De Aker is dat een royale lunch. En die visie zie je in alles terug. “We hebben een eigen keuken om te koken volgens specifieke wensen;

zo maakten de koks vorig jaar een Afrikaans buffet met eigen marinades. We werken samen met lokale partijen in Putten en ontzorgen zo mensen die een event organiseren. Door bloemen of een cadeau-pakketje voor de sprekers, een ballonnenzuil voor de ingang en een pendeldienst vanaf het station. Het begint bij service bieden.”

Hij houdt van reuring en benoemt het horecaplein en kinderplein (met Putten voor Elkaar) bij de Putten Power Run. Vlijm benadrukt dat het personeel het samen doet en dat uitdraagt naar de gasten. “Om een totaalbeleving te bieden en hen tevreden naar huis te laten gaan.”



ZALEN- EN CONGRESSENTRUM DE AKER  
 FONTANUSPLEIN 2 PUTTEN  
 0341-351887.NL  
 INFO@DEAKER.NL WWW.DEAKER.NL





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









# Breng digitale innovatie tot leven met DigiNext.

Met studenten en partners werken we aan slimme toepassingen met data en sensoren. Via het CAI-netwerk ontstaan duurzame oplossingen die bijdragen aan een toekomstbestendige wereld om ons heen.



DigiNext is de plek waar onderwijs en bedrijfsleven samen technologie naar de leefomgeving brengen. Met studenten, partners en het CAI-netwerk ontwikkelen ze slimme oplossingen die direct impact maken in de regio. Samen ontdekken we hoe digitale innovatie de regio slimmer, duurzamer en toekomstbestendig maakt.

## Word nú deelnemer van DigiNext

Breng je eigen vraagstuk, idee of uitdaging in en laat dit samen met studenten onderzoeken en uitwerken. Werk aan oplossingen die maatschappelijk relevant én commercieel interessant zijn.

### Waarom meedoen?

- Direct toegang tot talent
- Profiteer van out-of-the-box perspectieven
- Maatschappelijke waarde in de regio
- Versterk je innovatiekracht

## Breng nu jouw vraagstuk in!

Heb je een vraag, wil je een idee met ons bespreken of samenwerken? Ga naar **DigiNext.nl** en meld je aan.