

STAD IN BEDRIJF



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

UITGAVE SEPTEMBER 2026 JAARGANG 29 EDITIE 4

MAARTEN KLAASSEN

**VEILIG,
SCHOON EN
COMFORTABEL
WERKEN**

11

**Merksnaam hooghouden
met lokale gunning**

**Passie voor puur en
ambachtelijk**

P.12

WANNEER IS ER WÉL TIJD?

p.17

STADINBEDRIJF.NL

Op 1 mei jl.
kwamen
topsporters en
ondernemers
samen bij
CSI Ermelo.**



Grenzen stellen en bewaken

We hebben weer een lange en mooie zomerperiode achter de rug. Met veel tijd voor reflectie en nieuwe keuzes. Mijn gedachten gingen veel over grenzen stellen in het bedrijf en voor mijzelf.

Grenzen bewaken in een bedrijf betekent dat je duidelijk maakt wat wel en niet past bij je doelen, capaciteit, waarden en verdienmodel en dat je dit consequent toepast in dagelijkse keuzes. Het gaat om heldere kaders stellen in je verkoopproces, uitvoering, service en facturatie, zodat verwachtingen vooraf kloppen en je ruimte houdt voor kwaliteit en gezonde groei.

Binnen je team gaat grenzen bewaken over werkafspraken, werkdruk, prioritering, overdrachtsmomenten en vergaderregels. Voor onszelf gaat het over focustijd, herstel, pauzes, en een houdbare werk-privébalans. De richtlijn is simpel: voorkom structurele overvraging en bewaak voldoende marge, tijd en energie. Concreet: geen onbeperkte beschikbaarheid en duidelijke keuzes welke klanten of projecten je wel en niet doet.

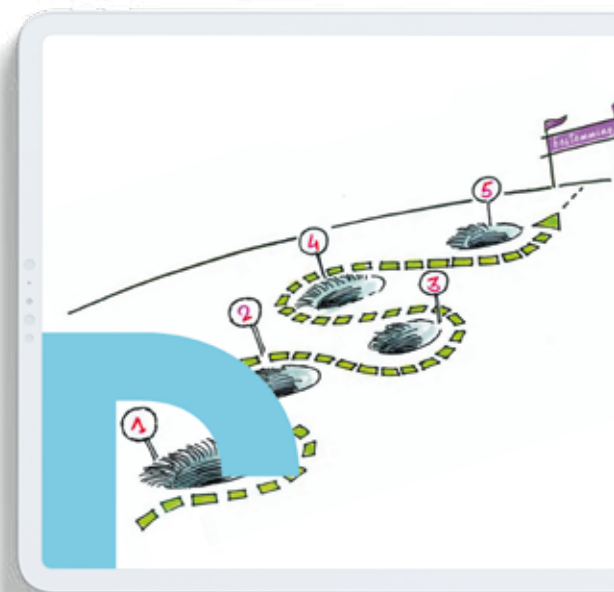
De uitvoering is soms wat moeilijker. Signalen dat grenzen bewaken tekortschiet, zie je eerst terug in gedrag en gevoel, later in cijfers. Zo heb ik afgelopen twaalf maanden geleerd dat 'nee' zeggen een 'ja' is tegen de strategie. Dat is best weer een groeimoment voor mij als mens. Yes!

Vandaag vallen twee magazines op de mat. De eerste is een speciale uitgave door de ondernemers uit Ermelo. De Bedrijvenkring Ermelo bestaat 60 jaar! Mooi om de ondernemers in beide magazines te verbinden en zichtbaar te maken in de regio.

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, 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

WORKSHOPS:

November workshopmaand
Zie www.stadinbedrijf.nl/academie

EVENTS:

7 januari Nieuwjaarsreceptie bij LOUNZA



ONTDEK SPELENDERWIJS JE STRESS SYSTEEM



PUTTEN – Stress hoort bij het leven en heb je nodig om te kunnen presteren. Zonder stress kom je niet in actie. Maar we zijn niet meer gewend om af te schalen en te ontspannen. Daardoor is stress een beroepsziekte geworden.

Esther Krook-Elbertsen (49) leert omgaan met stress door gezonde stressritmes te ontwikkelen. “Gedurende de dag wordt je stress systeem aangezet als je geconcentreerd een taak moet doen. Door daarna weer te ontspannen, herstel je tijdig om je weer te kunnen focussen. Je lichaam is beter in balans.”

Esther studeert toegepaste psychologie en heeft een nieuwe manier ontdekt om medewerkers te begeleiden bij het ontwikkelen van gezonde stress-ritmes. “Door virtual reality games ontdekken mensen laagdrempelig hun eigen stress systeem. Je bent op een fictief tropisch eiland en draagt een

sensor die meet of je gestresst of ontspannen bent. Door een tijdje te gamen krijg je inzicht. Ik zie de waardes op de meter tijdens een spel.”

Esther richt zich op preventieve begeleiding bij bedrijven en nodigt werkgevers uit de stap te zetten. “Medewerkers die het op tijd bij hun leidinggevende aangeven, vallen niet uit. Ik maak van elke sessie een vertaling naar de dagelijkse praktijk. Zoals een gerichte ademhalingsoefening na een intensieve vergadering.”

ESTER EMPOWER COACHING
06-43005177
INFO@ESTHEREMPOWERCOACHING.NL
WWW.1EHULPBIJSTRESS.NL





Doe een droom cadeau. Koop een wensbal.



durftedromenharderwijk.nl

Het meest
unieke relatie- of
eindejaarsgeschenk

De opbrengst gaat
volledig naar
Stichting Durf te
Dromen Harderwijk

Meer weten over wat wij doen?
Bezoek onze website.



**BESTEL
SNEL!**

Scan de
QR-code.

WAAR HEEFT DIE MAN MET HET WARRIGE HAAR HET OVER?



ROBIN BEELEN-HEES IS MEDE-EIGENAAR

BIJ IQOUNT ADVISEURS & ACCOUNTANTS

De voorzitter van de FNV met het warrige haar, Hans Spekman, is de laatste tijd vaker op tv dan menig BN'er. En telkens gaat het over hetzelfde: sociale zekerheid, stakingen en boze vakbonden. Maar waar gaat die hele discussie nou eigenlijk over? Want eerlijk is eerlijk: zodra woorden als WW, WIA, dagloon en loonruimte in één zin vallen, haken velen van ons mentaal af en zien we alleen nog maar dat meneer Spekman zijn haar niet heeft gedaan. Ik praat je er dus even doorheen.

De kern is simpel: het kabinet wil flink besparen op sociale zekerheid. De maximale WW-duur zou op termijn korter worden (van 24 maanden naar 12 maanden) en het maximumdagloon, dat is gekoppeld aan uitkeringen, wordt fors verlaagd.

Nu is het op het moment dat ik deze column schrijf nog géén Prinsjesdag geweest. Officieel is dit alles dus nog geheim, maar net als ieder ander jaar is toch alweer het één en ander gelekt. Uit die gelekte stukken blijkt dat een deel van de versoberingen wordt geschrapt of uitgesteld. Zo zou de verlaging van het maximumdagloon sterk worden ingeperkt en de halvering van de WW-duur uitgesteld. Dan zou je kunnen denken: mooi, probleem opgelost, Spekman kan naar huis en de rest van Nederland

kan weer gewoon met de trein. Maar zo werkt het dus niet.

De FNV zegt: uitstel is geen afstel. Volgens Spekman blijven de bezuinigingen voor een groot deel over-eind en wordt de rekening nog steeds neergelegd bij mensen die ziek worden of buiten hun schuld hun baan verliezen. Medewerkers hebben jarenlang premies betaald en concluderen straks dat de dekking die ze krijgen voor die betaalde premies ineens veel lager is geworden. Dat voelt niet fair.

Iedere werkgever denkt nu: uhm, pardon? We hebben het hier toch voornamelijk over werkgeverspremies?! Correct! Hierop zegt Spekman dan weer dat die premies uiteindelijk uit de loonruimte

komen. Met andere woorden: geld dat naar premies gaat, kan niet naar een hoger loon. Een werknemer heeft dus jaren minder loonruimte gehad, en heeft nu minder zekerheid in het vangnet. Wat je van dat argument vindt is dan vermoedelijk weer afhankelijk van of je werkgever of werknemer bent.

Kortom: dit is geen discussie over een paar technische premietabellen waar alleen fiscalisten warm van worden. Het gaat over de vraag hoeveel zekerheid we werkenden willen bieden en wie daarvoor betaalt. Meneer Spekman zal dus vast nog veel meer op tv komen, maar misschien kun je zijn kapsel wat beter negeren nu je weet waar hij het over heeft.

0341 740 800

INFO@IQOUNT.NL

WWW.IQOUNT.NL

DALTONSTRAAT 22, HARDERWIJK



Veilig, schoon en comfortabel aan het werk

**ELK BEDRIJF HEEFT Z'N EIGEN VERHAAL.
WIJ ZORGEN DAT JE BEDRIJFSKLEDING
DAT OOK ECHT UITSTRAALT**

KLAASSEN BEDRIJFSKLEDING BESTAAT DIT JAAR 40 JAAR, EN ER ZIT NOG NET ZO VEEL ONDERNEMINGSLUST IN ALS IN DE BEGINJAREN. HET BEDRIJF ONTSTOND VANUIT ÉÉN GEDACHTE: KLANTEN OVERAL MEE VAN DIENST ZIJN. DAT GROEIDE UIT TOT EEN TOTAALPAKKET WAARIN ANNO 2026 NAAST DE KLEDING OOK HET ONDERHOUD ZIT, VERTELT MAARTEN KLAASSEN.

Bij Klaassen Bedrijfskleding kun je terecht voor het geheel.



De ondernemersfamilie Klaassen: (vlnr) Gert, Maarten en Kim.

HARDERWIJK - Vader Gert deed de verkoop van werkkleding er in de beginjaren nog bij, naast zijn Gulf-tankstation aan de Lorentzstraat in Harderwijk, maar in 2006 besloot moeder Kim dat het tijd was om te verhuizen naar een mooi bedrijfspand aan de Nobelstraat in Harderwijk en echt te focussen op de bedrijfskleding. Vandaag de dag, nog steeds vanuit hetzelfde pand, heeft zoon Maarten de ambitie om bedrijven volledig ontzorgen op kledinggebied. Alles om veilig, schoon en comfortabel aan het werk te gaan, voor klanten in de regio en maar ook ver daarbuiten. En dat doet hij niet alleen, maar met een hecht team, waarbij ook Gert en Kim nog dagelijks betrokken zijn.

Wie bedrijfskleding ziet als een verplicht onderdeel, doet er goed aan eens met Maarten Klaassen te praten. Voor hem zijn het geen kledingstukken met een logo, maar een visitekaartje. "Bedrijfskleding bepaalt mede de uitstraling van je bedrijf", vat hij samen. "Loopt je team in een allegaartje aan kleuren, of is een logo vervaagd en de kleding versleten, dan maak je meteen een slechte eerste indruk. En dan zwijgen we nog over de veiligheidsrisico's bij het werk. Er speelt vaak meer dan opdrachtgevers zich van bewust zijn." Daar ziet Maarten zijn rol: adviseren over de mogelijkheden en de regels.

BREED ASSORTIMENT

Klaassen levert een totaalpakket. "We hebben veiligheidskleding, van werkschoenen tot helmen, maar net zo goed nette kleding voor op een beurs", vertelt Maarten. "Ons assortiment is groot genoeg om echt ieder soort bedrijf aan te kleden. Bedrukken doen we hier zelf, en borduren met een zeskoppige machine." De opdrachtgevers lopen uiteen van bouw en logistiek, voedingsindustrie, horeca en zorg: overal waar gewerkt wordt. Dat zorgt voor een uiteenlopend assortiment van niet alleen kleding, maar ook PBM's zoals helmen, brillen en handschoenen. De vele normen die hierbij horen zijn vertrouwd terrein. "Laat ons maar zorgen dat je outfit klopt, dan kan jij je focussen op het werk dat echt belangrijk is."

WASSEN EN VERHUUR

Klaassen onderscheidt zich met de wasservice voor klanten die de kleding afnemen. "Veiligheidskleding is gecertificeerd. Maar je moet het niet te heet of met verkeerde middelen wassen. De kleding ziet

er nog prima uit, maar beschermt niet meer zoals het hoort", legt Maarten uit. Daarom haalt Klaassen de kleding op, wast die volgens de voorschriften, repareert indien nodig en brengt het verzorgd terug. "Zo lopen je mensen er netjes bij en blijft de kleding doen waarvoor ze bedoeld is. Dat scheelt gedoe en kosten, want je verlengt de levensduur." De kleding en het onderhoud onder één dak: daar komen de klanten van Klaassen op af.

DIGITALISERING

Met zijn achtergrond in de natuurwetenschappen en innovatiemanagement was Maarten de aangewezen persoon om de digitalisering op te pakken. "Mijn ouders zeiden: jij doet iets met innovatie, dat kunnen wij bij Klaassen wel gebruiken. Ik heb toen een online-ordersysteem opgezet dat ook de voorraad bijhoudt. Daarna heb ik de stoute (werk) schoenen aangetrokken en ben met een koffer kleding bij klanten langsgesegaan. Zo kwam ik erachter dat ik het leuk vind om met mensen over hun business te praten. Elk bedrijf heeft een eigen verhaal, en dat is de sleutel: je moet dat verhaal snappen om goed te adviseren."

De grootste vernieuwing van de laatste jaren is het eigen kledingmanagementsysteem. "Je hebt bij ons een eigen 'webshop' voor je personeel. Ze kunnen zelf inloggen, kleding bestellen binnen de kaders die jij voor ze vaststelt. Je hebt er geen omkijken naar." Ook in de kleding zelf gebeurt van alles. De grootste sprong komt uit de outdoor- en sportwereld: "Werkkleding beweegt tegenwoordig met je mee en ademt beter, net als een goede regenjas of een hardloopshirt. En nu maken we signaalkleding die niet meer van top tot teen felgeel of oranje is, maar met een voorpand waar je huisstijl wél op past. Intussen adviseren wij je ook over de nieuwe normeringen."

Of het nu gaat om een veiligheidspakket of om het onderhoud dat daarbij hoort, bij Klaassen kun je terecht voor het geheel. Wil je sparren over wat bij jouw bedrijf past? De koffie staat klaar, dus loop gerust even binnen in de showroom in Harderwijk. Dat zit goed!

KLAASSEN BEDRIJFSKLEDING
NOBELSTRAAT 21, 3846 CE HARDERWIJK
0341 - 421234
KLAASSEMBEDRIJFSKLEDING.NL





THE LINKS VALLEY



Neem voor de mogelijkheden
contact op met
sales@thelinksvalley.nl

Event organiseren?

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

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 · www.thelinksvalley.nl

Complete installaties voor uw bedrijf

Een comfortabel en efficiënt werkklimaat begint bij een complete installatie. Wij realiseren duurzame systemen die perfect aansluiten op uw bedrijf. Vakkundig geïnstalleerd, toekomstbestendig en ondersteund door service waarop u kunt rekenen.



Warmtepompen



Energieopslag



Zonnepanelen



Laadsystemen



E & W-systemen



G-installaties



Ventilatie



Energiemanagement



veldhuizenenergie.nl T (0341) 252 221 Nunspeet



Altijd
verzekerd
van goede
service

WERKEN EN VERGADEREN OP EEN INCLUSIEVE MANIER

Sinds september 2025 verhuurt people@places een flexibel concept van kantoor-, vergader- en coachruimtes op de eerste etage van Inclusief Groep in Nunspeet. “Hier kun je werken en vergaderen op een inclusieve manier.”



Erik Werners (links) en Gert Jan Gerrits denken bij hun samenwerking in kansen en mogelijkheden.

NUNSPEET – “De sympathie om wat goeds voor de samenleving te doen gaat samen met de verwachting van een volwaardige locatie met goede kantoor- en vergaderfaciliteiten”, verzekert Erik Werners, mede-eigenaar van people@places. Het commercieel verhuurbedrijf is inmiddels op meer dan 20 locaties in Nederland actief met kantoorruimtes en de bijbehorende dienstverlening. “Normaal doen we alles in eigen beheer. Bijzonder is hier dat de catering en hospitality worden verzorgd door medewerkers van Inclusief Groep.”

In zijn zoektocht naar een locatie tussen Amersfoort en Zwolle kwam Werners uit in Nunspeet. “Deze locatie is centraal gelegen, goed bereikbaar met het OV en vanaf de A28, met gratis parkeren. Aantrekkelijk voor kleinere en grotere ondernemingen, overheidsorganisaties (bijvoorbeeld als regiokantoor), maar ook zzp’ers die op een andere manier willen werken. Niet met lange contracten maar met flexibele abonnementsvormen en losse huur per uur. De zakelijke ruimtes variëren van grote vergaderzaal, boardroom tot brainstormruimtes.”

DENKEN IN KANSEN

Gert Jan Gerrits ontmoette de partner van Werners in een zakelijk netwerk. Hij raakte in gesprek over de vraag of Inclusief Groep iets kon betekenen bij het aanbieden van lunches op hun vergaderlocaties. “Ook kwam het gesprek op de leegstand in ons kantoorpand, omdat veel consultants thuiswerken of op flexibele basis. Denken in kansen en mogelijkheden en daarbij niets uitsluiten is een stijl die mij past en zo ontstond de samenwerking”, geeft Gerrits aan.

Erik Werners

MEDEWERKERS VAN INCLUSIEF GROEP REALISEREN ONS CONCEPT

Doel voor Inclusief Groep is dat de medewerker meer vakvolwassen wordt op het gebied van catering en gastvrijheid. “Meer afwisseling geeft de zittende medewerkers een leukere baan. Ook ontstaat een leerlijn werken en leren voor re-integratiekan-

didaten die bijvoorbeeld op termijn in de horeca willen werken. Zij kunnen hier eerst oefenen, er is ruimte om te leren onder begeleiding van onze professionals.”

OPSTAP

De publiek-private samenwerking met people@places is vanuit het perspectief van Inclusief Groep ook een stepstone. “De kracht is ondernemerschap naar ons toehalen, door verbinding te maken, zodat onze mensen via zo’n route ook ‘naar buiten’ kunnen. Het is letterlijk een mooie opstap.”

BRUISENDE OMGEVING

Het bedrijfsrestaurant wordt inmiddels ook gebruikt voor de catering bij vergaderingen en bedrijfsborrels voor de huurders. Werners en Gerrits hopen zoveel mogelijk ondernemers over de vloer te ontvangen. “Door ook onze deuren te openen voor externe partijen ontstaat dynamiek en dat geeft onze eigen medewerkers ontwikkelkansen.”

Wil je verdere toelichting? Bel Erik Werners en maak een afspraak voor een bezichtiging en rondleiding.

PEOPLE@PLACES

INDUSTRIEWEG 47 (INCLUSIEF GROEP)

088-6654660 | INFO@PEOPLE-PLACES.NL

WWW.PEOPLE-PLACES.NL





ERIK VAN RAMSHORST IS EIGENAAR VAN
REDITUS ADVIES

WERKGEVER, MAAK VAN JE PLICHT EEN KANS!

NIJKERK — Zonder de lasten van het nieuwe pensioenstelsel te willen bagatelliseren, is mijn stelling: je kunt de verplichting om voor 1 januari 2028 over te stappen ook zien als een kans. De stand van zaken is nu dat nog zo'n 55 procent van de pensioencontracten moet worden vernieuwd. Dat moet je in oktober 2027 wel zo'n beetje geregeld hebben, dus dat is minus de vakanties minder dan een jaar. Dit hoge aantal kan komen omdat we verplichtingen graag voor ons uitschuiven. Voor diegenen die aan het vooruitschuiven zijn, zet ik de kansen die het nieuwe stelsel toch ook biedt graag kort in de spotlights.

Kans 1. Iedereen weet dat je af en toe je verzekeringen en contracten opnieuw tegen het licht moet houden. Past dit nog wel goed? Betalen we niet te veel? Onder normale omstandigheden heb je als werkgever wel wat anders aan je hoofd. Daarom is deze wettelijke verplichting tot overstappen naar het nieuwe stelsel een mooie stok achter de deur om te kijken of er een verbetering in zit.

Kans 2. Veel medewerkers begrijpen de werking van de pensioenregeling niet. Met uitleg en communicatie maken wij ze daar bewust van. Een praktisch keuzemodel maakt het mogelijk dat de regeling per medewerker op maat kan worden gemaakt, dus naast de dekking voor de oude dag kunnen ook ziekte, arbeidsongeschiktheid en overlijden onder de pensioenregeling vallen. Een goed pensioen hoeft niet duur te zijn. Als je mensen dit weten, schatten ze de waarde (en dus ook de kosten) positiever in.

Kans 3. Met het oog op de personeelskrapte van dit moment is een goede uitleg natuurlijk een zeer praktisch en welkom instrument!

Blijf je vooruitschuiven en heb je de contracten niet op tijd ondertekend en wel rond? Dan krijg je waarschijnlijk stilzwijgend en ongevraagd een hele dure oplossing van je verzekeraar. Focus daarom nu op de kansen die er liggen.

REDITUS ADVIES
INFO@REDITUSADVIES.NL
088 REDITUS (088-7334887)
WWW.REDITUSADVIES.NL



ROELOF TUIN IS WERKZAAM ALS
ACCOUNTANT EN BEDRIJFSADVISEUR
BIJ SCHUITEMAN

BEDRIJF VERKOPEN? DE VOORBEREIDING BEGINT NU!

HARDERWIJK – Kopers kijken niet alleen naar je omzet. Ze kijken of het bedrijf ook zonder jou blijft draaien. Ben jij de enige die klanten kent, deals sluit en beslissingen neemt? Dan koopt een koper eigenlijk vooral jou, en dat is lastig over te dragen. Bouw daarom tijdig een team op dat verantwoordelijkheid kan dragen en leg kennis en processen vast in plaats van ze alleen in je hoofd te bewaren.

Ook je cijfers verdienen aandacht. Een koper wil een schone administratie zien, geen privéuitgaven die via de zaak lopen, en enkele jaren stabiele resultaten in plaats van één goed jaar vlak voor de verkoop. Beginnen met opschonen kost tijd, dus hoe eerder je start, hoe geloofwaardiger je cijfers eruitzien op het moment dat het echt telt.

Veel ondernemers hebben een sterk lokaal netwerk: korte lijnen, een hecht netwerk en een goede naam bij toeleveranciers en klanten. Dat is waardevol, maar alleen als het niet uitsluitend aan jouw persoon hangt. Vraag jezelf eens eerlijk af: kan mijn bedrijf een maand zonder mij, zonder dat er iets misgaat?

Er is nog een reden om vroeg te beginnen: fiscale planning. Een goede overdracht, bijvoorbeeld via een holdingstructuur of een geleidelijke bedrijfsopvolging, vraagt om een tijdige fiscale planning. Wie hier pas mee begint zodra de koper aan tafel zit, laat vaak geld liggen of loopt tegen onnodige belasting aan.

Je hoeft niet morgen te verkopen om er nu al mee bezig te zijn. Sterker nog: een bedrijf dat klaar is voor verkoop, is meestal ook een bedrijf dat prettiger draait, met minder afhankelijkheid van jou als ondernemer. Dat is winst, ook als je nooit verkoopt.

Wil je weten waar jouw bedrijf nu staat? Een goed gesprek met je accountant is een prima eerste stap, ruim voordat de klok begint te tikken. Hoe eerder je begint, hoe meer opties je hebt en hoe minder haast je straks hoeft te maken.

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



MERKNAAM HOOGHOUDEN MET LOKALE GUNNING



Mark Postma (links) en Michael van den Broek staan voor kwaliteit en klantgerichtheid.

Een ruim aanbod, hoog serviceniveau en een nuchtere benadering. Wensink Mercedes Benz staat voor kwaliteit en klantgerichtheid. “We gaan voor een lange termijn relatie.”

HARDERWIJK – Lokale samenwerking, onderling zakendoen en elkaar de handel gunnen voor de relatie. Dat vindt Wensink belangrijk en dat wordt ook op de Veluwe gewaardeerd. Zo was het autobedrijf dertien jaar hoofdsponsor van de HK Haring-party.

Mark Postma

WE GAAN VOOR DE LANGE TERMIJN RELATIE

BEDRIJFSWAGENS

Mark Postma (53) uit Amersfoort is een bekend gezicht bij Wensink, hij is al 30 jaar op de zaak en accountmanager bedrijfswagens. Zijn doelgroep is een breed scala van ondernemers, van zzp'ers, midden klein bedrijf, tot grote bedrijven. “Van slagerij tot bloemisterij tot groot wagenpark

bezitter. Van lichte tot zware bedrijfswagens voor groenvoorzieningsbedrijven tot vrachtauto's voor horecaleveranciers.” Wensink focust zich voor de bedrijfswagens op drie merken: KIA, Mercedes en Ford. “Vanuit Harderwijk zijn we gespecialiseerd in Mercedes. We zijn lokaal sterk, maar samen met de andere vestigingen kunnen we uit een grote voorraad verkopen.”

MAATWERK

Deze bedrijfsauto's worden compleet en bedrijfsklaar opgeleverd door de eigen inbouwafdeling. “Wensink Bedrijfswagen Inrichting kan alle bedrijfsbussen op maat inbouwen en kan daarnaast de belettering verzorgen. De turn key oplevering verzorg ik vanuit Harderwijk.”

Service en onderhoud voor bedrijfswagens is volgens Postma ook van hoog niveau. “Als je ziet hoe snel de klant wordt geholpen wanneer er iets is, met vervangend vervoer en ruime openings-

tijden, dan zie je daar ook de lange termijnvisie in terug. Klanttevredenheid moet je waarmaken met een hoog serviceniveau. Dat past bij het merk en de naam. We ambiëren Champions League niveau.”

PERSONENWAGENS

Wensink Mercedes Benz heeft negen vestigingen en is daarmee landelijk de grootste dealer van het Duitse automerk. “Mercedes Benz is een sterk merk met ruim 40 modellen. In totaal hebben wij ruim duizend auto's op voorraad, waarvan ruim 400 nieuwe”, zegt Michael van den Broek, accountmanager personenwagens. De Harderwijker (32) werkt vijf jaar op de vestiging waar hij teamleider is. Bij Wensink is de klant leidend, wat blijkt uit flexibiliteit. “Een klant die vandaag komt, kan morgen al proefrijden. Wij verzorgen dat traject, ook als de auto in Arnhem staat. Wij maken een offerte; is de prijs voor de klant interessant, mag hij in Harderwijk een proefrit maken.”

Typisch voor de vestiging is het enthousiasme en een normale benadering. Nuchter en realistisch, met kennis van zaken, maar ook met humor. “Zoals wij behandeld willen worden, doen we dat ook met onze klanten. Wij staan voor kwaliteit en klantgerichtheid, gericht op lange termijn relatie.”

STEPHENSONSTRAAT 5 HARDERWIJK

MARK.POSTMA@WENSINK.NL

MICHAEL.VANDENBROEK@WENSINK.NL

WWW.MB-WENSINK.NL



PASSIE VOOR PUUR EN AMBACHTELIJKE KWALITEIT

HARDERWIJK - Wat klein begon in een schuur aan huis, is vijftien jaar later een bloeiend bedrijf met een bakkerij van 300 m2. Alex Hop heeft met Hop Taartenshop de mix gevonden tussen ambachtelijke en innovatieve productiemethodes.



Alex Hop en zijn vrouw Henrike maken een gevarieerd assortiment.

Alex Hop (45) kocht in januari 2024 een bakkerij aan de Schimmelstraat en heeft geïnvesteerd in een ultrasoon snijmachine. Er zijn zes fulltimers en zes zaterdagmedewerkers in dienst. Op zaterdag staat Hop Taartenshop met de verkoopwagen bij de supermarkt in Frankrijk en op vrijdag en zaterdag met een gebakhoekje bij de Kringloop in Hierden. De laatste week van het jaar zijn er veel oliebolacties met lokale verenigingen.

Veruit het grootste deel van de productie is bestemd voor de zakelijke markt. Hop Taartenshop levert aan tussenhandelaren; inkoopbedrijven die

zelf de horeca bedienen met de producten van Hop Taartenshop, en aan de grote horecabedrijven. "Deze producten worden onder private label verkocht, zodat je onze naam daar niet snel herkent."

Daarnaast levert de bakkerij custom made gebakjes aan kleinere horecabedrijven en aan elke zakelijke klant die maatwerk wenst voor elk feestelijk moment. Voor een verjaardag, jubileum, afscheid, maar ook het warme saucijzenbroodje als traktatie in de kantine. "We kiezen voor kwaliteitsgrondstoffen als roomboter, de betere slagroom en vers fruit voor de smaak."

HOP TAARTENSHOP | 06-19540606
SCHIMMELSTRAAT 4 HARDERWIJK
TAARTEN@HOPTAARTENSHOP.NL
WWW.HOPTAARTENSHOP.NL



KRB COMMUNICATIE
resultaat vanuit relatie



Uw organisatie heeft een sterk verhaal, maar de groei blijft uit?

Vaak ligt dat niet aan het verhaal zelf, maar aan de aansluiting. De juiste doelgroep wordt niet bereikt, of de boodschap onderscheidt zich onvoldoende van de rest. KRB Communicatie helpt bedrijven, maatschappelijke organisaties en overheden om zichtbaar, herkenbaar en relevant te zijn. Vanuit onze vestigingen in Barneveld en Den Haag combineren wij strategie, creativiteit en realisatie tot communicatie die niet alleen opvalt, maar ook aantoonbaar resultaat oplevert.

Klaar om verder te groeien?

Bel me gerust en laten we kennismaken.
Bij KRB geloven we in resultaat vanuit relatie.



Anton Grevengoed
Business Developer

06 2549 2510
agrevengoed@krbcommunicatie.nl
www.krbcommunicatie.nl

BOS BTC VERDER ONDER LEIDING VAN ANDRIES LICHTENDONK

Andries Lichtendonk

MENSEN DOEN ZAKEN MET MENSEN



Nieuwe eigenaar Andries Lichtendonk: "We bieden alle disciplines en zijn daarvoor gecertificeerd."

Sinds januari is Andries Lichtendonk de nieuwe eigenaar van Bos BTC in Putten. Met 17 medewerkers levert het bedrijf beveiliging, camerabewaking, branddetectie, telefonie en connectiviteit. "Het leukst vind ik het personeel", zegt Lichtendonk, "en de verantwoordelijkheid zo met ze te delen dat ze hier graag willen blijven werken."

PUTTEN – De naam Bos BTC staat voor de oorspronkelijke oprichters (Bos) en de diensten (BTC) Beveiliging, Telefonie en Connectiviteit. Andries Lichtendonk werkt er nu zo'n twaalf jaar, werd mede-eigenaar vanaf 2022 en nam het bedrijf in januari geheel over. Bos BTC werkt voor zowel de particuliere als de zakelijke markt en levert inbraakbeveiliging, camerabewaking, brandmeldinstallaties, toegangscontrole, telefonie en connectiviteit.

Veel daarvan gebeurt in nauwe samenwerking met partners. Andries: "Om te beginnen werken we veel samen met installateurs, die ons op onderdelen inschakelen op hun projecten. Dat kan een kleine retailshop zijn maar ook een groot warehouse. Of grotere ketens die een preferred supplier nodig hebben. We werken bijvoorbeeld voor DC Klinieken en een franchise van AH-vestigingen, je praat dan over tientallen locaties. Bij dit type opdracht speelt altijd de vraag: heb je daar als leverancier de capaciteit voor? Heb je mensen die dit soort uitdagingen aankunnen, kun je aan de strenge eisen

en certificeringen voldoen en kun je 24/7 storingen oplossen?"

Op al deze vragen is het antwoord van Bos BTC 'ja'. Andries: "We onderscheiden ons bovendien in de branche om dat we alle disciplines bieden en daar ook voor gecertificeerd zijn. Het KIWA-keurmerk, bijvoorbeeld, is voor beveiliging en brandveiligheid, en garandeert niet alleen dat de systemen zijn geïnstalleerd en jaarlijks getest en gekeurd, maar ook dat ons personeel zijn vak verstaat en dat we administratief op orde zijn."

INTEGRATIE NEEMT TOE

"Wat nu vooral speelt is het voorsorteren op integratie. Neem een sensor die in een kantoor hangt. Als je software integreert, kun je met een melding van een bewegingssensor bijvoorbeeld automatisch lampen en camera's laten inschakelen, of andere meldingen doorzetten. Daar zijn fabrikanten nu mee bezig. Of denk aan een bewaker die elke avond in de auto naar een pand moet om deuren en poorten te controleren. Maak je een integratie

met een meldkamer, dan kunnen ze van daaruit via sensoren controleren of alles dicht zit en via camera's ter plekke kijken. De vraag is dan wederom: heb je er de mensen voor?"

En die heeft Andries. "Bos BTC heeft de beste mensen die er zijn", zegt hij met een grijns. Engineers, projectleiders, adviseurs en administratieve ondersteuning. Advisering is cruciaal, want er komt steeds meer technologie die van alles kan, maar waarvoor je wel een plan moet hebben. "Denk aan A.I. Je kunt nu je inkomende telefoongesprekken als transcriptie laten vastleggen, maar wat wil je ermee? Wil je ze rangschikken op klachten en ze dan doorzoeken? Onze consultants denken mee over wat je precies met die technologie wil bereiken."

Dat betekent vóór alles dat je je klant goed moet kennen. "Ik geloof dat we pas echt goed kunnen adviseren als we weten wat er bij jou speelt en dat doen we door het gesprek aan te gaan. Onze adviseurs verschuilen zich niet achter een ticketsysteem. Mensen doen zaken met mensen."

BOS BTC
HOGE ENG WEST 24, PUTTEN
0341-360555
BOSBTC.NL





DE ORGANISATIE IS GEGROEID, MAAR
MET BEHOUD VAN HET FAMILIEGEVOEL

Smaakmaker voor horeca en bedrijfskantines

VAN EEN KRATJE COLA TOT DE BEVOORRADING VAN EEN
GROOT EVENEMENT. BIDFOOD IS EEN TOTAALLEVERANCIER
VOOR ELK BEDRIJF ONGEACHT DE SECTOR. "WE ZIJN EEN
ONLINE GROOTHANDEL; TOEGANKELIJK MET PERSOONLIJK
KLANTCONTACT EN GOEDE TELEFONISCHE BEREIKBAARHEID."

Peter van de Mheen en Eline Jansen willen met Bidfood graag ondernemingen in de regio bedienen met hun assortiment.



Peter van de Mheen is hoofd logistiek, waar transport en voorraadbeheer onder vallen.

HARDERWIJK – Begonnen in de jaren 60 als buurtwinkel groeide Van de Mheen Foodservices uit tot horeca- en drankengroothandel en werd in 2019 verkocht aan de landelijke organisatie Bidfood. De vestiging in Harderwijk is sindsdien gegroeid naar 125 mensen.

FAMILIEGEVOEL

Landelijk opereert Bidfood vanuit zeventien vestigingen. Vanuit Harderwijk wordt de Veluwe en de Flevopolder bediend; van 't Harde tot Amersfoort en van Almere tot Ede. "De werkwijze binnen Bidfood is wel wat anders, maar het familiegevoel proberen we te behouden om klanten zo te bedienen als ze gewend waren", zegt Peter van de Mheen. Dit betekent een informeel, persoonlijk contact, zowel in de organisatie als naar buiten.

"Vrijwel iedereen uit die tijd loopt er nog. Het familiale karakter van deze vestiging is de reden dat mensen willen blijven en komen werken", ziet Peter (40), die aaneengesloten 11,5 jaar op de vestiging werkt. Van jongs af was hij orderpicker, daarna was hij bijna elf jaar elders werkzaam om te ervaren hoe het er in andere organisaties aan toegaat. Na zijn terugkeer begon hij als chauffeur, maar zijn takenpakket breidde uit naar planning en magazijn. Na de overname ging zijn focus volledig op transport. Inmiddels is Peter hoofd logistiek, waar transport en voorraadbeheer onder vallen.

HOOG SERVICENIVEAU

Het serviceniveau ligt erg hoog, en dat meedenken en helpen is merkbaar in alle facetten van het bedrijf. "Bijna alle klanten kennen we bij naam, dat geldt voor de collega's op de klantenservice, de accountmanagers en de chauffeurs die bij ze komen. Dat persoonlijke maakt je meer een partner voor de horeca dan een alleen een leverancier. Er is veel verbinding", merkt Eline Jansen (36). Zij begon in juni 2021 als accountmanager en ging vervolgens de binnen- en buitendienst aansturen. Sinds 15 juni 2026 is zij vestigingsmanager van de locatie in Harderwijk. "Heb je ambitie, dan is er veel mogelijk binnen deze organisatie."

TOTAALLEVERANCIER

Bidfood is een totaalleverancier voor de horeca (de hoofdmoot), maar ook een partner voor zorginstellingen, sportverenigingen en bedrijfskantines. De producten omvatten al het denkbare voor een bedrijfskantine of horecazaak. Consumptieartikelen, maar ook non-food en services. "We bieden veel horeca gerelateerde cursussen en trainingen aan, om de ondernemer slimmer en beter te laten werken. Van gastvrijheidstraining tot sociale hygiëne, maar ook het ontwerpen van de menukaart of wijnkaart. We hebben wijnspecialisten en culinair adviseurs in dienst", vertelt Eline.

ORGANISATIE

Wat vandaag wordt besteld, wordt de volgende dag geleverd, dankzij de korte lijnen binnen de organisatie. "Nadat een klant een bestelling plaatst in de webshop, worden alle producten door onze logistieke medewerkers op klantniveau verzameld en weggezet op de juiste plek in het magazijn. 99% van de orders gaat via de vrachtwagen de deur uit om te bezorgen door eigen vaste chauffeurs."

Bidfood is bekend in horecaland en bevoorraadt ook bedrijven op industrieterreinen in Harderwijk en Ermelo. Waar voorheen veel van deze bedrijven de groothandel wisten te vinden voor koffie, soepen en andere producten, wil Bidfood graag weer meer ondernemers in de regio bedienen met haar assortiment.

Zoek je een partner voor food en non-food in de regio? Bij Bidfood staat de deur open voor een kennismaking en rondleiding. Je bent van harte uitgenodigd om contact op te nemen met Eline Jansen.

[BIDFOOD HARDERWIJK](#)

[DALTONSTRAAT 18 HARDERWIJK](#)

[06-29641603](tel:06-29641603) | ELINE.JANSEN@BIDFOOD.NL

WWW.BIDFOOD.NL



VAN CV NAAR KLIK: SAMEN BOUWEN AAN DE KINDEROPVANG VAN MORGEN



Landstede MBO en Prokino geven niveau 2-studenten kans op stage in de kinderopvang.

Wie de kinderopvang van morgen wil versterken, begint vandaag. Landstede MBO Harderwijk en Prokino slaan daarom de handen ineen. Studenten Dienstverlening Helpende Zorg & Welzijn niveau 2 krijgen bij Prokino voor het eerst de kans om stage te lopen in de kinderopvang. Niet alleen een nieuwe stageplek, maar een investering in talent, ontwikkeling en de toekomst van een sector die dringend nieuwe pedagogisch professionals nodig heeft.

HARDERWIJK – Voor Caroline Nusmeijer, BPV-coördinator bij Landstede MBO, was het duidelijk: veel niveau 2-studenten willen graag met kinderen werken. In een gemiddelde klas van 24 studenten geeft zeker driekwart die voorkeur aan boven een stage in de ouderenzorg. “Het zou fantastisch zijn als onze studenten daar al stage kunnen lopen. Samen met Prokino maken we daar nu een start mee.”

Ook Prokino ziet kansen. De kinderopvang kampt met een structureel personeelstekort. Praktijkop-leider Tamara Schilpzand: “Wie nu investeert in jonge mensen op niveau 2, investeert in de pedagogisch professionals van morgen.”

DE JUISTE MATCH

Een goede stage begint volgens beide organisaties met een echte ontmoeting. Studenten schrijven een motivatiebrief en voeren een sollicitatiegesprek op locatie. Zo ontstaat een beter beeld dan via alleen een cv.

Dat bleek bij vier kandidaten die op gesprek gingen bij Prokino-locatie De Kleine Wereld in Harderwijk. Eén student sprong eruit. “Op alleen haar cv hadden we haar waarschijnlijk niet aangenomen. Tijdens het gesprek zagen we meteen haar motivatie en potentieel”, vertelt teamcoördinator Laura Schokkenbroek.

Ook student Alicia ervaart de aanpak als positief. Door vooraf kennis te maken met de groep, medewerkers en sfeer kreeg ze vertrouwen. Inmiddels loopt ze vijf maanden stage en groeit ze zichtbaar. “Ik vind alles leuk hier. Ik ben helemaal niet moe na een hele dag werken. Ik krijg er juist energie van.”

BEGELEIDING MAAKT HET VERSCHIL

De samenwerking kenmerkt zich door korte lijnen en veel betrokkenheid. Landstede bereidt studenten voor op hun verantwoordelijkheden, terwijl Prokino zorgvuldig kijkt welke student bij welke groep en begeleider past.

Niveau 2-studenten leren vooral door te doen. Onder begeleiding verschonen ze luiers, geven flesjes, begeleiden activiteiten en brengen kinderen naar bed. Ook opruimen, schoonmaken en afwassen horen erbij.

“Het zijn echte doeners. Als we ons daarvoor openstellen, zijn het de parels die de sector nodig heeft”, zegt Tamara.

DOORGROEIEN

Een stage op niveau 2 kan bovendien het begin zijn van een loopbaan in de kinderopvang. Via BOL of BBL kunnen studenten doorgroeien naar niveau 3 of 4.

Het gezamenlijke advies van Landstede en Prokino is dan ook helder: bied niveau 2-studenten een kans. De investering in begeleiding betaalt zich terug in gemotiveerde en loyale medewerkers. De juiste match ontstaat niet op papier, maar aan tafel.

LANDSTEDE MBO
WESTEINDE 35
088 850 7800
HARDERWIJK



WANNEER IS ER WÉL TIJD?



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

In gesprekken met ondernemers over Leven Lang Ontwikkelen valt me telkens hetzelfde op. Zodra het onderwerp op groei, ontwikkeling en scholing komt, krijg ik vrijwel zonder uitzondering enthousiaste reacties. Natuurlijk moeten medewerkers zich blijven ontwikkelen. Natuurlijk verandert de arbeidsmarkt. Natuurlijk vraagt technologie om nieuwe vaardigheden. Over de theorie bestaat opvallend veel overeenstemming.

HARDERWIJK – Sterker nog: zelfs geld blijkt tegenwoordig niet eens de grootste hobbel. Subsidies, opleidingsbudgetten of werkgevers die bereid zijn zelf te investeren maken dat financiële argument steeds minder dominant. De handen gaan dus gemakkelijk op elkaar voor Leven Lang Ontwikkelen.

Totdat het gesprek verschuift van waarom naar hoe. Dan verschijnt direct de grootste uitdaging op tafel: tijd. Er is een drukke periode. Er zijn collega's met vakantie. Er zijn zieken. Er lopen grote opdrachten. De planning zit vol. Medewerkers missen op de werkvloer is simpelweg ingewikkeld. En begrijpelijk ook. Voor veel organisaties voelt het alsof iedere afwezige medewerker direct zichtbaar is in de productie, dienstverlening of klanttevredenheid.

Maar precies daar wringt het. Want als ontwikkeling steeds moet wachten op een rustiger moment, dan wachten we vaak voor altijd. Er is immers altijd wel een project dat af moet, een klant die aandacht vraagt of een bezetting die onder druk staat. De ideale omstandigheden voor scholing dienen zich zelden vanzelf aan.

Dat roept een ongemakkelijke vraag op: als er nu geen tijd is om medewerkers te ontwikkelen, wanneer is er dan wél tijd?

Misschien moeten we anders naar ontwikkeling kijken. Niet als iets wat náást het werk plaatsvindt, maar als onderdeel van het werk zelf. Niet als een luxe voor rustige tijden, maar als een investering die juist helpt om toekomstige werkdruk op te vangen. Medewerkers die nieuwe vaardigheden

ontwikkelen, zijn vaak beter in staat om veranderingen te omarmen, slimmer te werken en duurzamer inzetbaar te blijven.

Leven Lang Ontwikkelen vraagt daarom niet alleen om budgetten of goede intenties. Het vraagt om keuzes. Om het bewust reserveren van tijd, juist wanneer die tijd schaars lijkt.

Want uiteindelijk is de vraag niet of ontwikkeling belangrijk genoeg is. Daar zijn we het allang over eens. De echte vraag is: wanneer vinden we ontwikkeling belangrijk genoeg om er daadwerkelijk ruimte voor te maken? We gaan graag met ondernemers op zoek naar oplossingen. De beste tip is om klein te beginnen. Neem de tijd. Zo krijgt groei en ontwikkeling langzaam maar zeker een natuurlijke manier een plek in de planning.



Waar vind ik nieuw talent voor mijn bedrijf?

Heb je een **vraag** over
personeel, werk of scholing?

Het Werkcentrum Veluwe Stedendriehoek helpt je verder.
Bekijk onze website werkcentrum-veluwe-stedendriehoek.nl
of bezoek ons eerstvolgende event.

Ontbijtsessie
27 oktober 2026

**Statushouders en
Asielzoekers aan het werk**

Ontdek de kansen en mogelijkheden
van deze doelgroep voor jouw bedrijf.



Meld je aan
via de QR-code

Energie Krachtpatser

Het hart van slim energiebeheer

De Krachtpatser combineert accu-opslag, energiesturing
en vermogensverdeling in één veilige, vrijstaande
container. Modulair uit te breiden met zonnepanelen,
laadpalen en een aggregaat. Zo is de Krachtpatser het
hart van een toekomstbestendig energiesysteem.

**Plan vrijblijvend
een adviesgesprek**

Kijk op energiekrachtpatser.nl



JUISTE KEUZES VOOR EEN GEZONDE ENERGIENOTA

ENERGIE GEREGLD.
AANSLUITING OP ORDE.
TOEKOMST IN BEELD.



Sander van Dompsele (links) denkt mee met Frank Hop bij de energievoorziening van De Jong & Laan.

De Jong & Laan is een accountants- en adviesorganisatie die ondernemers ondersteunt met accountancy, audit, consultancy en belasting- en personeelsadvies. Energie is geen kernactiviteit en moet geen stress geven. Daarom vertrouwt de organisatie op Van Dompsele Bespaar Advies (VDBA). Sander van Dompsele regelt niet alleen energiecontracten, maar denkt mee over wat er morgen nodig is. Voor Ruben Bremer, Teamlead Facilities bij de Jong & Laan, maakt die proactieve aanpak het verschil.

HARDERWIJK – Een energiecontract afsluiten is één ding. Zorgen dat de energievoorziening ook op de langere termijn aansluit bij de behoeften van een organisatie is iets anders.

Ruben Bremer is verantwoordelijk voor de facilitaire zaken van meerdere vestigingen van de Jong & Laan. Energie maakt daar onderdeel van uit. Niet zijn primaire vakgebied. Juist daarom werkt hij graag samen met Sander van Dompsele van VDBA.

Foto: Sander en Frank Hop; partner bij de Jong & Laan, die in 2014 VDBA graag als klant wilde binnenhalen, maar uiteindelijk werd de Jong & Laan klant met alle vestigingen bij VDBA.

Bij iedere vestiging kijkt Sander verder dan alleen het energieverbruik. Hij beoordeelt ook of de netaansluiting nog past bij de huidige situatie. En wat gebeurt er als er nieuwe installaties komen,

een locatie wordt uitgebreid of verduurzamingsmaatregelen worden doorgevoerd?

Wat vandaag voldoende is, hoeft morgen namelijk niet meer te voldoen. Door daar tijdig naar te kijken, voorkom je dat actie pas wordt ondernomen wanneer er problemen ontstaan. En problemen in de energievoorziening zijn precies de vraagstukken waar de Jong & Laan liever niet zelf mee bezig wil zijn.

Dat is de kracht van VDBA: niet wachten tot er een vraag komt, maar vooruitdenken en mogelijke knelpunten vroegtijdig signaleren.

De juiste keuzes voor een gezonde energienota Daardoor verschuift de vraag van “wat is het goedkoopste contract?” naar “wat is voor onze organisatie de juiste keuze?” Dat verschil lijkt klein, maar heeft in de praktijk grote gevolgen.

Sander licht toe: “Mijn doel is niet alleen een goed contract regelen. Ik wil dat de Jong & Laan weet dat VDBA ze qua energiezaken kan helpen waar nodig. Daarnaast kijken we actief mee zodra omstandigheden veranderen.”

Voor de Jong & Laan, een organisatie die ondernemers helpt vooruit te kijken, sluit die aanpak naadloos aan op de eigen werkwijze: meedenken, vooruitkijken en ontzorgen.

[VAN DOMPSELER BESPAAR ADVIES](#)

SANDER@VDBA.INFO

WWW.VDBA.INFO

[06-11022376](tel:06-11022376)





December op het ijs: gezellig samen curlen!



In december draait het natuurlijk om **gezelligheid, samen zijn en plezier maken**. Op de ijsbaan van Nijkerk is er naast het schaatsplezier voor kinderen ook een **superleuke activiteit om aan deel te nemen: curling!**

Zin in een avond vol **sportiviteit, gezelligheid en plezier**? Nodig je collega's, vrienden of vriendengroep uit en beleef samen een gezellige avond op het ijs!



Een gezellige avond op het ijs

Van **19.00 tot ongeveer 21.30 uur** gaan jullie samen het ijs op. **Je hoeft geen enkele ervaring met curling te hebben!** Onder begeleiding leer je de basis en voor je het weet sta je fanatiek te strijden om de winst.

Tussendoor is er natuurlijk alle ruimte om gezellig bij te praten, te genieten van een **hapje en een drankje** en samen te lachen om de nodige glijpartijen.

✂ Begin de avond goed



Wil je er een complete avond van maken? Voorafgaand aan het curling kun je genieten van een **speciaal curlingmenu bij restaurant Coava**, direct naast de ijsbaan. Zo begin je de avond gezellig en ontspannen, voordat de sportieve strijd op het ijs losbarst.



💶 Kosten

Een team bestaat uit minimaal 4 en maximaal 6 personen.

€ 275,- per team

Inclusief curling, begeleiding, hapje en drankje.

Het curlingmenu bij Coava is optioneel en apart te reserveren.

Perfect als **bedrijfsuitje, teamactiviteit, vriendenavond of gezellige decemberactiviteit**.



Terwijl er in december volop **schaatsplezier voor kinderen** is, biedt de ijsbaan op de daarvoor bestemde momenten ook deze leuke activiteit voor vriendengroepen en bedrijven.

Trek je warme kleding aan, verzamel je team en beleef samen een gezellige decemberavond op het ijs! 🛷 ❄️ 🌲



Curling: een beetje competitie, heel veel gezelligheid!

INFO@NIJKERKONICE.NU



NIJKERKONICE



UNIEKE COMBI KLEINSCHALIG FAMILIEBEDRIJF EN LANDELIJKE KETEN



Teun-Jan Hop en Roelina van de Bunte.

Al sinds 2007 is Van de Bunte Automotive officieel Profile Car & Tyreservice in Harderwijk en de wijde omgeving. Roelina van de Bunte grijpt de gelegenheid graag aan om eens wat meer te vertellen over de ‘andere’ gezichten van het nu ruim 35-jarige familiebedrijf, zoals Profile, of bijvoorbeeld de gratis haal- en brengservice.

Roelina van de Bunte

**LANG NIET IEDEREEN
KENT DE COMPLETE
SERVICE VAN VAN DE
BUNTE AUTOMOTIVE**

HARDERWIJK – Van de Bunte begon in 1991 als Nissan-dealer en voegde in 2007 Profile Car & Tyreservice toe aan de dienstverlening. Met de verkoop van auto's werd Van de Bunte Automotive in de loop der jaren een vertrouwde naam op de Veluwe, eerst vanuit Nunspeet en de laatste jaren vanuit Harderwijk. Vanaf de Zuiderbreedte aan de rand van Harderwijk zijn de opgestelde modellen goed te zien. Echter, zegt Roelina, “zie je vanaf de weg niet onze werkplaats en Profile, en ook niet ons ‘bandenhotel’ waar we 2.000 banden kunnen bewaren. Toch is dit andere gezicht van ons bedrijf minstens zo interessant voor autorijders. Bij onze taken als Profile Car & Tyreservice horen bijvoorbeeld ook alle onderhoudswerkzaamheden, niet alleen de bandenservice. We doen allebei, en bovendien voor een hele reeks leasemaatschappijen, zoals Ayvens, Arval, Athlon, Hiltermann en Alphabet, om er een paar te noemen. Heel veel leaserijders kunnen dus bij ons terecht.” Ze noemt speciaal de haal- en brengservice: “Je ziet mij vanzelf verschijnen, want ik ben zelf een van de mensen die je auto komt halen en brengen als je daarvoor kiest.”

Daaraan is meteen te merken dat Van de Bunte Automotive trouw is gebleven aan wat familiebedrijven vaak kenmerkt: het hechte team waarvan iedereen de handen uit de mouwen steekt. “Dat is een kracht van Van de Bunte en dat is zeker zo gebleven”, zegt Roelina daarover. “Terwijl we intussen natuurlijk wel geruggesteund worden door de landelijke organisatie van Profile Car & Tyreservice. Die combinatie zegt veel over ons bedrijf: echt een unieke combi van ons kleinschalige team van tien mensen en tegelijk grootschalige ondersteuning. We hebben een medewerker die hier al vijfendertig jaar in dienst is en een die de vijftwintig jaar aantikt. Dat zegt wel iets over hoe hecht het team is.” Voordelen van de landelijke organisatie zijn er genoeg. “Denk aan het milieu. Profile ziet daar ook op toe en daar haken wij bij aan. We krijgen bijvoorbeeld elk jaar controle zodat duidelijk is wat er met de versleten banden gebeurt.”

GRATIS HALEN EN BRENGEN

Het gezicht van het team wordt gevormd door: eigenaar Henk van de Bunte die de algemene leiding

heeft. Roelina, die zich onder meer ontfermt over (personeels)administratie, inkoop, receptie en promotie van de werkplaats en de bandenservice. En collega Teun-Jan Hop, die de receptie full-time bemant, waardoor de kans het grootst is dat klanten hem eerst aan de lijn krijgen. Daarnaast verzorgt Roelina dus de haal- en brengservice. Al met al schuilt er meer achter de gevel van Van de Bunte Automotive dan op het eerste gezicht lijkt. “Als Profile Car & Tyreservice bestrijken we een grote regio in en rondom Harderwijk”, zegt Roelina, “dus het is goed om dat voor de verandering eens onder de aandacht te brengen, naast onze fraaie voorkant met de occasions. Kom gerust eens langs bij ons!”

VAN DE BUNTE AUTOMOTIVE
ZUIDERBREEDTE 10
HARDERWIJK | 0341 217 860
WWW.VDB-AUTOMOTIVE.NL



Groei is geen toeval...

...maar het resultaat van de juiste keuzes.

AI verandert in rap tempo hoe merken **groeien**, **bouwen** en **verkopen**, maar techniek alleen is geen strategie. WAUW combineert digitale producten, zoals huisstijl en websites, met performance marketing (SEO, SEA, GEO en meer) en de kracht van AI, en start daarbij altijd bij jouw **doelstelling**.

Onze oplossingen maken die groei concreet, bijvoorbeeld met een **Groeilab-sessie** waarin we samen je positionering en groeirichting aanscherpen. Geen losse hypes, wel structurele groei. Met de juiste mensen, werkwijzen en technologie. **Zo wordt AI niet het doel, maar de methode waarmee je resultaat stuurt.**

Plan een strategische sessie op wauw.nl

Kantoor Amersfoort (HQ)
De Nieuwe Stad
Oliemolenhof 110
3812 PB Amersfoort
033 203 5151

Kantoor Harderwijk
California creatieve industrie
Deventerweg 2A
3843 GD Harderwijk
0341 20 20 10

Mail ons naar
info@wauw.nl

**Samen creëren
we impact met
de kracht van AI.**

WAUW

CYBERVEILIGHEID GEEFT BEDRIJFSCONTINUÏTEIT

NIS2 is de nieuwe Europese richtlijn voor cyberbeveiliging. De norm geldt om het algehele beveiligingsniveau en digitale weerbaarheid binnen de Europese Unie te verhogen.

HARDERWIJK – De richtlijn is Europees al sinds 2023 van kracht en vanaf 15 augustus in de Nederlandse wetgeving verankerd als de Cyberbeveiligingswet (CBW). De NIS2 geldt voor essentiële diensten, maar ook voor bijvoorbeeld productiebedrijven en ondernemingen in de levensmiddelenindustrie. “Het beveiligingsniveau in de hele keten moet omhoog”, weet Ron van den Berg, senior IT-consultant bij Lentink De Jonge accountants & adviseurs.

WANNEER

De wetgeving geldt voor organisaties die onder één van de twaalf zeer kritieke sectoren vallen zoals energie, bankwezen, drinkwater, gezondheidszorg of onder één van de zeven andere kritieke sectoren zoals levensmiddelen, vervaardiging en digitale aanbieders. Daarnaast is de omvang van de organisatie van belang: > 50 medewerkers of € 10 miljoen jaaromzet en € 10 miljoen balanstotaal.

WAAROM

Wanneer je als organisatie onder deze wetgeving valt, heb je een aantal plichten waaronder de zorg-

plicht. Hiermee dient de organisatie passende maatregelen te nemen om de continuïteit van hun dienst te waarborgen en informatie te beschermen. Hieronder valt ook de ketenzorgplicht, waardoor de cyberbeveiliging van kritische leveranciers moet worden getoetst. Zo ontstaat een verantwoordelijkheid voor de hele aanleveringsketen en wordt bedrijfscontinuïteit gewaarborgd. Ron zegt over deze bewustwording: “De NIS2 wetgeving is voor veel ondernemers een belangrijk aandachtspunt. Naast dat wij digitale veiligheid een basishygiëne vinden in deze tijd van technologische afhankelijkheid en risico's, heeft het ook een commercieel belang. Zoals bij een aanbesteding of voorwaarden van een grote klant waar je aan moet voldoen. Het is raadzaam om er op tijd mee te beginnen, als leverancier heb je dan bij je klant een streepje voor.”

De verantwoordelijkheid ligt op directie- en managementniveau. Dit is vastgelegd als bestuursdaansprakelijkheid in de CBW. Cyberveiligheid is onderdeel van het organisatiebeleid om je bedrijf toekomstbestendig te houden.

Lentink De Jonge is als auditpartij aangesloten bij Stichting Kwaliteitsinnovatie. Deze heeft een kwaliteitskeurmerk met drie niveaus geïntroduceerd in de vorm van het NIS2 Supply Chain certificaat. Hiermee kunnen leveranciers hun niveau van cyberveiligheid aantonen. Inmiddels heeft Lentink De Jonge al ruime ervaring met deze audits.

FORMALISEREN

Veel organisaties denken dat hun cyberbeveiliging wel op orde is, maar missen nog inzicht. “Doordat we organisaties van binnen en buiten kennen, kunnen we goed inzichtelijk maken wat de eisen zijn en waar de klant staat. Vaak komen dan risico's naar voren, waarvan de organisatie zich nog niet bewust was. We voeren een audit uit en toetsen of zij voldoen aan de norm van het certificaat. Wij kunnen zowel als auditerende partij, maar ook samen met partners een adviserende rol vervullen.”

Heb je vragen, twijfel of wil je een certificaat voor cyber beveiliging aanvragen, neem vrijblijvend contact op met Ron van den Berg.

Ron van den Berg

***DIGITALE WEERBAAR-
HEID BEGINT MET EEN
VEILIGE KETEN***



Ron van den Berg: “Het beveiligingsniveau in de hele keten moet omhoog.”

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



DE VELUWE VAN BUITEN NAAR BINNEN HALEN

Vanaf het moment dat Van der Valk Hotel Harderwijk in 2010 opende, raakten veel gasten betoverd door het wow-effect in combinatie met de prijs-kwaliteitverhouding. Nu slaat het hotel een nieuwe weg in. De visie: de zakelijke gast, de vrijetijdsgast en de regio blijven verbazen en ontzorgen met ontspanning en waarde voor geld.



Ted van der Valk: "We gaan de Veluwe terugbrengen in het hotel."



WE WILLEN MENSEN BLIJVEN VERBAZEN MET EEN WOW-EFFECT

Van der Valk Hotel Harderwijk is na zestien jaar verbonden met de regio Veluwe. Gasten geven terug dat hun verwachting doorgaans wordt waargemaakt. Het hotel wordt gezien als één van de mooiste locaties in Nederland, in combinatie met de Veluwe gastvrijheid door een fantastisch team. “Dat is een mooi compliment”, zegt de vorig jaar teruggekeerde Ted van der Valk.

Hij is een ondernemer die snel denkt. Doordat zijn team de dagelijkse dingen goed oppakt, kan Ted zich bezighouden met de toekomst: de visie voor de komende 10-20 jaar. Dat betekent in eerste instantie het hoofdgebouw nog beter op de kaart zetten, met de uitbreiding in zicht. Ted ziet de potentie voor de toekomst en acht verandering nodig om nog meer uit de plek en het team te halen. Hij heeft een droom: op gebied van prijs-kwaliteit, look en beleving het beste hotel van de Veluwe worden. Mooi en nieuw is niet goed genoeg; het moet een onvergetelijke beleving zijn. De komende anderhalf jaar wordt het hoofdgebouw grondig gerenoveerd. Het verhaal van de Veluwe staat hierbij centraal. “We gaan de Veluwe terugbrengen in het hotel. De mooie natuurelementen van buiten naar binnen halen. Zodat dit de plek wordt om tot rust te komen en gasten opgeladen met energie weer weggaan.”

WAARDE VOOR JE GELD

Als tijden veranderen moet respect voor het oude behouden blijven voor de gasten die al jaren komen, en moeten verwachtingen overtroffen worden met vernieuwing. Vijf sterren kwaliteit leveren voor de prijs van vier sterren. “Mensen willen best voor iets betalen, als ze er maar genoeg voor terugkrijgen. Het moet het waard zijn.”

VEILIG SPELEN

De vernieuwing is al te zien op de parkeerplaats met een fietsen- en hondenwasplaats die gratis

beschikbaar is voor iedereen. Aan de zijkant van het hotel is in enkele maanden een gecertificeerde buitenspeeltuin van natuurlijke materialen gerealiseerd. Door de omheining kunnen de kinderen veilig spelen, terwijl ouders onbezorgd rustig kunnen genieten van de menukaart op het terras.

ONTSPANNING

In het hotel zijn vier hotelsuites geüpgraded met een sauna en jacuzzi. Door houtstructuren en gebruik van groene, natuurlijke tinten wordt de beleving van buiten naar binnen gehaald. De combinatie met de moderniteit van de faciliteiten geeft een heel ontspannen gevoel. Dit wordt door de gasten gewaardeerd en de suites worden veel meer geboekt dan voorheen.

SPECIALISTISCH

Ook in de zalen wordt de nieuwe visie duidelijk zichtbaar: meer aandacht voor verdieping. Bij de vergaderafdeling ligt de focus op kleinere groepen tot 120 personen. De zalen worden ingericht met moderne vergaderfaciliteiten. Andere ruimtes worden specifiek ingericht en aangekleed voor feesten en partijen. In de brasserie komen grote wijnkasten voor de liefhebber. De hotelbar krijgt een whiskycollectie met bijbehorende kast. Het restaurant krijgt weer een andere beleving. “Vroeger deden we alles in de zalen, van vergadering tot feest. Elke ruimte is nu specialistisch en krijgt door natuurelementen een eigen identiteit, met op elk front hoge kwaliteit.

WEIDS



Passend bij de invulling voor de doelgroep, gefocust op waar we goed in zijn.”

DUURZAME STAPPEN

De weg naar succes gaat gepaard met hobbels en drempels. Je kan niet zonder overlast een verbouwing doen. “Daarvoor overwegen we een paar maanden dicht te gaan, en we gaan met een knaller weer open. We hebben al flink geïnvesteerd in de meest duurzame apparatuur om de natuur zo min mogelijk te belasten en blijven dat doen.” Van der Valk Hotel Harderwijk is al in bezit van het officiële Green Key Goud-certificaat. Green Key is het grootste internationale duurzaamheidskeurmerk in de gastvrijheidssector met als doel impact op het milieu verminderen.

Wat nu in vijf jaar gebeurt, gebeurde vroeger in vijftien jaar en straks in drie jaar. Als je te lang met ideeën blijft lopen komt er nooit wat van terecht, weet Ted. “We willen voorop blijven lopen en opnieuw het wow-effect hier elke dag gaan verkopen.”

HOTEL HARDERWIJK OP DE VELUWE
LEUVENUMSEWEG 7 HARDERWIJK
INFO@HARDERWIJK.VALK.NL
0341-801010 | HOTELHARDERWIJK.COM



50 jaar ruimte voor méér.

Meer verbinding.
Meer mogelijkheden.
Meer te kiezen.

Al **50 jaar** zorgt CAI Harderwijk voor de verbinding in **Harderwijk en Hierden**. Wat ooit begon met kabeltelevisie, groeide mee met onze gemeente en met de manier waarop we wonen, werken en ondernemen.

Vandaag beheren we een **betrouwbaar** glasvezelnetwerk voor inwoners én ondernemers. Lokaal, onafhankelijk en zonder winstoogmerk. Niet om te bepalen welke provider je kiest, maar juist om ervoor te zorgen dát er iets te kiezen valt.

CAI Harderwijk. Al 50 jaar verbonden met Harderwijk en Hierden.





En er valt nóg meer te kiezen.

Want stilstaan bij 50 jaar betekent voor ons niet stilstaan. Ons netwerk blijft zich ontwikkelen. En daarmee blijven ook de mogelijkheden groeien. Voor inwoners. Voor ondernemers. Voor Harderwijk én Hierden.

Het bewijs? Alle grote landelijke providers op ons netwerk.

Vanaf nu is ook Ziggo beschikbaar in Harderwijk en Hierden.



Jij kiest. CAI Harderwijk maakt het mogelijk.



WARM EENTREE VERBINDT NUNSPEET MET DE VELUWE

In een groene omgeving, op een mooie nazomeravond, kregen circa 95 ondernemers een impressie van natuur, architectuur, verkeersoplossingen en bedrijfsactiviteiten. Outdoor Centrum Nunspeet en de gemeente Nunspeet, in samenwerking met Catering Culinaire verzorgden het eerste netwerkevenement van Stad in Bedrijf na de zomervakantie.

NUNSPEET - Het Bezoekerscentrum Nunspeet annex Outdoorcentrum staat in verbinding met de natuur. Hendrik-Jan Borsboom (46) nam de locatie in 2015 over van Staatsbosbeheer. Kinderen komen in aanraking met opgezette dieren en kunnen gezinsactiviteiten doen in het achterliggende natuurgebied. De groepsactiviteiten zijn vanaf vijf tot 200+ deelnemers, van twee uur tot een geheel verzorgde teamdag. "Van kleine activiteiten, zoals op pad met de elektrische step, tot een groot arrangement met vergadersessie, lunch, activiteiten als 'klootschieten' en barbecue met borrel." Op deze centrale en goed bereikbare locatie komen mensen, natuur en beleving samen. Borsboom: "We zien een bedrijfsuitje niet als kostenpost, maar als investering, want verbinding begint buiten."





Wethouder Pieter-Jan van Rossen gaf een presentatie over het project Stationsomgeving, het grootste infrastructurele project dat de gemeente Nunspeet ooit is aangegaan. De gebiedsontwikkeling duurde van 2017-2026 en kostte 50 miljoen euro. “We zijn trots dat het binnen de tijd (oplevering 20 maart 2026) en binnen het budget is gerealiseerd, mede dankzij ontvangen bijdragen en subsidies en een doortastende gemeenteraad. Het geeft met de groene stationsvallei een veel betere doorstroming en Nunspeet een warme entree.”

Achter het station wordt De Poort van de Veluwe (kosten 4,8 miljoen euro) een aantrekkelijke ontvangstlocatie voor dag- en verblijfsrecreanten en verbindt Nunspeet met het groen. Vanaf het nog aan te leggen bosplein worden mensen de Veluwe op gestuurd en er ligt een ‘rode loper’ richting het station.

Na de presentatie volgde een rondleiding langs het markante speeltoestel Krelis de Keiler in de vorm van een zwijnenkop, de behouden transferiumtoren en het vernieuwde station. Bep Franken en Christo Willemsen gidsten namens de gemeente en vertelden over de betonnen liggers voor de treinsporen, het verlengde dak, de ovonde en de waterberging.

BARBECUE

Na de rondleiding verzorgde Catering Culinaire uit Nunspeet een smakelijke barbecue bij de borrel. Bij vertrek kregen de bezoekers een gevuld wijnkistje van het Outdoor Centrum en van vrijwilligers van Vrienden van het St Jansdal twee olieballen mee naar huis.



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





DRAAG BIJ AAN EEN ONVERGETELIJK JUBILEUM VOOR VVOG!

20 NOVEMBER 2026

VVOG VEILING & DINNER SHOW

+ live entertainment en speciale gasten.

Reserveer nu een tafel of stoel!

veiling@vvog.nl

13/14/15 MEI 2027

HET FEEST VAN DE EEUW

Profiteer van maximale zichtbaarheid.

Vraag naar onze sponsorpakketten:

feest.van.de.eeuw@vvog.nl

