

STAD IN BEDRIJF



NOORDWEST VELUWE & RANDMEREN

UITGAVE DECEMBER 2024, JAARGANG 27 EDITIE 5



JEROEN VAN LOO

**BAANBREKENDE
MANIER VAN
WERVEN**

11

MBO Match geeft
goede inzichten

Samenwerking, groei en
ontwikkeling in Zeewolde

p.14

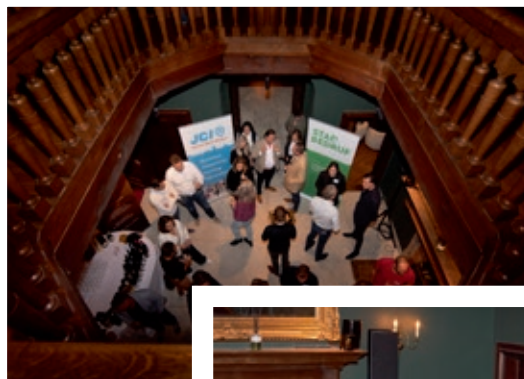
35 JARIG JUBILEUM EN
25 JAAR IN DIENST

p.23

STADINBEDRIJF.NL

Kasteel De Essenburgh, de ideale locatie voor zakelijke gasten

Ontdek de unieke ervaring van vergaderen in een kasteelzaal op een prachtig gelegen landgoed. Vol natuur. Met deze sfeervolle ambiance, imposante oprijlaan en karakteristieke zalen boden wij de ideale setting voor een zakelijke bijeenkomst van JCI Noord-West Veluwe en Stad in Bedrijf.



JCI Noord-West Veluwe is een netwerkvereniging voor jonge, actieve en ambitieuze mensen van tussen de 25 en 40 jaar uit verschillende beroepsgroepen en functies. Wij organiseren gave evenementen zoals de Drakenbootrace en Wine & Dine, maar we staan ook voor persoonlijke groei, een zakelijk netwerk en een steentje bijdragen aan de maatschappij. Wil je een keer kennismaken? Kijk dan op jcinwv.eu, of neem contact op met Maarten Klaassen via 06-47073451.

IF YOU CHANGE NOTHING, NOTHING WILL CHANGE

De ondernemende houding

De definitie van ondernemerschap kent drie onderdelen. Het begrip is te zien als een proces. Het betekent kansen zien, kansen benutten en daarmee waarde creëren voor jezelf en anderen.

Bij waarde maken kun je natuurlijk aan geld denken. Met geld voorzie je in een inkomen voor jezelf en je werknemers. Dat brengt risico's met zich mee, maar daarvoor ben je ondernemer. Dat hoort bij het ondernemer zijn.

Ondernemerschap draait vaak om geld, maar daar gaat het niet alleen om. Want, als het goed is, bied je ook waarde aan je klanten. Jij levert iets dat hun probleem oplost. De klant betaalt jou voor het leveren van de oplossing.

Waarde is dus veel meer dan geld alleen. Denk bijvoorbeeld ook aan de vrijheid om te kunnen doen wat je wilt als eigen baas.

Het telkens weer zien en gebruik maken van kansen zegt iets over hoe ondernemend iemand is. Iemand die geen bedrijf of baan heeft, kan dus ook heel ondernemend zijn. Kansen zien, benutten en waarde creëren voor jezelf en anderen.

Bij de vraag wat ondernemerschap is, gaat het dus om de combinatie van drie activiteiten. Kansen zien, gebruik maken van kansen en toegevoegde waarde bieden. De eerste twee onderdelen van het begrip gaan over ondernemend gedrag: het zien en gebruik maken van kansen. Dat wordt ook wel de ondernemende houding genoemd.

Toegevoegde waarde bieden, betekent dat je bij het benutten van de kansen die je ziet, van waarde bent voor anderen. Dat levert jou uiteindelijk ook waarde op.

Ondernemerschap gaat dus niet om geld, dat is een middel. Het gaat dus over de waarde die je er voor jezelf en de ander aan toevoegt. Hoe blij maak je jezelf en anderen met jouw ondernemerschap?

Veel leesplezier en tot ziens op de diverse netwerken.

Corinne



COLOFON

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



REGIONETWERK & BUSINESSMAGAZINE:
Corinne Dikkerboom | 06-51265794

AAN DEZE EDITIE WERKTEN MEE:

Marco Jansen, Joël Vingerling, Martin Vesseur, Henk Merjenburgh, Dennis Dekker, Paul van der Wal, Robin van Maanen

DESIGN: Wauw

OPMAAK: Grafisch Bedrijf Bokhorst

DRUK: Grafisch Bedrijf Bokhorst

Noordwest Veluwe in Bedrijf BV | Stad in Bedrijf
Postbus 341 | 3840 AH | Harderwijk
www.stadinbedrijf.nl | info@stadinbedrijf.nl

Graag geef ik u informatie over het magazine. Wilt u GRATIS dit zakelijke magazine ontvangen of een **adreswijziging** doorgeven, dan kunt u hiervoor gebruik maken van emailadres: info@stadinbedrijf.nl

EVENTS:

07 Januari: Nieuwjaarsbijeenkomst
Buitenplaats Het Loo
18 februari: Positieve intelligentie





AREL VAN BEEK IS WERKZAAM ALS
ADVISEUR BIJ SCHUITEMAN

EEN NIEUWE TIJD BREEKT AAN

Wellicht is het u ook niet ontgaan. Op 1 januari 2025 wordt het handhavingsmoratorium afgeschaft en staan opdrachtgevers voor nieuwe uitdagingen bij het inhuren van zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). In de afgelopen jaren werd er door de Belastingdienst slechts beperkt gehandhaafd, maar dit gaat veranderen.

Het handhavingsmoratorium zorgt ervoor dat de Belastingdienst aanwijzingen geeft als er sprake is van een arbeidsovereenkomst. Zij voeren naheffing alleen uit in uitzonderlijke gevallen van kwade opzet. Per 1 januari 2025 wordt dit handhavingsmoratorium afgeschaft en zal de Belastingdienst strenger controleren op schijnzelfstandigheid. Dit dwingt opdrachtgevers om hun inhuurpraktijken te herzien.

Een van de grootste risico's voor opdrachtgevers is de kans op herclassificatie van zzp'ers als werknemers. Dit kan gebeuren wanneer een zzp'er niet voldoet aan de vereisten, zoals het ontbreken van een gezagsverhouding en het zelfstandig bepalen van tarieven. Indien een zzp'er als werknemer wordt beschouwd, kan dit leiden tot aanzienlijke financiële gevolgen. Denk aan het betalen van achterstallige premies en belastingen, en het bieden van werknemersrechten zoals doorbetaling bij ziekte en recht op verlof. Is er sprake van een fictief dienstverband? Dan kan de Belastingdienst vanaf 1 januari 2025 gaan naheffen en boetes opleggen.

Om deze risico's te beperken moeten opdrachtgevers hun contracten en werkwijzen zorgvuldig herzien. Het is essentieel om duidelijke afspraken te maken en te zorgen dat zzp'ers daadwerkelijk als zelfstandige opereren. De komende maanden zullen belangrijk zijn voor bedrijven om zich aan te passen aan de nieuwe regels. Het is belangrijk dat opdrachtgevers zich goed voorbereiden en zich bewust zijn van de risico's. Het in kaart brengen van de werkelijke feiten en omstandigheden is daarin cruciaal. Alleen dan kan de impact van de wetgeving geminimaliseerd worden en kunnen opdrachtgevers blijven profiteren van de voordelen van het werken met zzp'ers.

De tijd zal leren hoe deze wetgeving in de praktijk uitpakt, maar één ding is zeker: de arbeidsmarkt zal hierdoor ingrijpend veranderen.

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



SANDER VAN DOMPSELER IS
DIENSTVERLENER VOOR EEN COMPLEET
GEZONDE ENERGIENOTA

VAN DOMPSELER BESPAAR ADVIES VIERT MET TROTS HAAR 15-JARIG BESTAAN!

Wat ooit begon als een kleine onderneming met een grote visie, is inmiddels uitgegroeid tot een gevestigde naam met ruim 2.000 klanten die vertrouwen op onze expertise. Al vijftien jaar regelen en beheren wij de energiecontracten van zowel particulieren als bedrijven en maken we met onze partners een plan inzake technische zaken om het verbruik te verminderen. Hierin hebben wij meer dan een adviserende rol en verregaande kennis van bijvoorbeeld warmtepompen, zonnepanelen, laadpalen en accu's.

Ons doel is vanaf het begin helder geweest: het leveren van onafhankelijk, betrouwbaar en duurzaam bespaaradvies. Dankzij onze persoonlijke aanpak en kennis van de markt zijn wij uitgegroeid tot een betrouwbare partner, die altijd in het belang van onze klanten handelt. Wat ons bijzonder maakt? Wij zijn dienstverleners in een financiële wereld, via ons betaal je minder en wij bieden service daar waar nodig.

Wij blijven groeien middels mond-tot-mondreclame en hebben korte lijnen met onze vaste partners. Met Hezelaer Energy hebben we een sterke en vertrouwde basis, waarmee we verder en door kunnen groeien om meer mensen te helpen aan een eerlijk energiecontract.

We versterken elkaar en hebben voor [dynamische] energiecontracten **samen** een marktconforme scherpe kostenopslag. Dus, bij een contract met Hezelaer Energy in **samenwerking** met VDBA betaal jij minder, zijn zaken helder en helpen we daar waar nodig.

We zijn trots en dankbaar voor het vertrouwen van onze klanten en blijven de ontwikkelingen op de voet volgen om onze klanten te helpen met oplossingen.

Alleen ga je sneller, maar **samen** kom je echt verder!

Met vriendelijke groet,

Sander van Dompsele
Dé energienota-adviseur
Dienstverlener voor een gezonde energienota
www.vdba.info

WIJ WENSEN U EEN ENERGIEK 2025

VDBA EN PARTNERS
WWW.VDBA.INFO



ELK BEDRIJF VERDIENT KEUZEVRUJHEID



(Vln): Krispijn Langereis, Gert van Lunteren en Marcel van den Nagel voor het toekomstige pand.

“Opvallend hoe twee financieel-advieskantoren zich bij Berends & Slump hebben aangesloten om precies dezelfde redenen”, zegt zakelijk adviseur Krispijn Langereis. “Bij zowel Koos Alberts Verzekeringen als Gert van Lunteren Assurantiën leefde sterk de behoefte om klanten echt individueel aandacht te geven en zo te werken aan vertrouwen. Hun keus zegt alles over wat Berends & Slump onderscheidend maakt.”

Marcel van den Nagel

**MET GERT VAN
LUNTEREN EN KOOS
ALBERTS ERBIJ ZIJN WE
BREDER DAN OOIT**

HARDERWIJK — “Wat wil je vasthouden als je groeit?” haakt collega en huidig ambassadeur Gert van Lunteren daarop aan. “Dat klanten zich individueel behandeld voelen en niet een nummer bij een groot kantoor zijn. Daarom koos ik voor samengaan met Berends & Slump, want hier begrijpen ze nog echt hoe je klanten consequent die individuele behandeling geeft.”

Berends & Slump is er voor financiële rust en zekerheid voor bedrijven en particulieren. Tot de diensten behoren onder meer verzekeringen, hypotheeken, financieringen, risicomanagement, pensioenbeheer, agrarisch advies, begeleiding van startende ondernemers en bedrijfsovernames. Adviseur Marcel van den Nagel: “Letterlijk al die gebieden zijn een aparte tak van sport. Een klein kantoor kan niet op elk gebied de diepte in. Berends & Slump heeft juist overal specialisten voor in huis.”

Voordat ze bij het nieuwe Harderwijkse pand van Berends & Slump op de foto gaan — in januari vindt de verhuizing plaats — lichten Gert van Lunteren, Marcel van den Nagel en Krispijn Langereis toe wat

de aantrekkingskracht van Berends & Slump is. De verhuizing heeft immers te maken met de groei van het financieel-advieskantoor, dat vestigingen heeft in Harderwijk, Hattem en Twello. Wat maakt dat het mkb zich prettig voelt bij Berends & Slump?

LOKAAL

Volgens Krispijn zijn dat vooral de lokale wortels van het kantoor, aangevuld met de brede ondersteuning vanuit Licent. Licent is een landelijk bundeling van advieskantoren waardoor de slagkracht van elk afzonderlijk kantoor toeneemt. Krispijn: “We zijn echt een lokale onderneming en zitten bij onze opdrachtgevers in de buurt. Je ziet ons regelmatig verschijnen, we komen gewoon even langs of we ontmoeten elkaar op netwerkevents. Prettig herkenbaar onder onze eigen Berends & Slump-vlag, terwijl achter de schermen het Licent-netwerk ons in staat stelt elke service in te zetten waar je als ondernemer behoefte aan hebt. We hoeven nooit nee te verkopen.” Marcel: “Dat stelt ons bijvoorbeeld in staat zelf verzekeringspolissen aan te bieden. Als ‘volmachtkanaal’ kunnen we scherp offreren omdat er geen partijen tussen zitten; we

kunnen extra snel schakelen als er iets gebeurt en zelf schades afwikkelen. Daarnaast hebben we de mogelijkheid om bijzondere objecten toch verzekerd te krijgen.”

VERTROUWEN

“Vertrouwen moet je opbouwen en vasthouden”, zegt Gert. “Direct na de fusie van onze kantoren gingen adviseurs langs bij onze klanten, meteen je gezicht laten zien.” Krispijn: “Mensen gunnen ons die verzekering, die hypotheek of dat pensioenplan van een bedrijf omdat we er altijd zijn. Daar werken we elke dag aan. Bij veel grotere kantoren bestaat dat vertrouwde gezicht in de vorm van steeds dezelfde adviseur niet meer. Bij Berends & Slump hebben we dat in stand weten te houden: we zijn voor veel van onze klanten daardoor niet alleen adviseur, maar ook vertrouwenspersoon.”

BERENDS & SLUMP

BERENDS-SLUMP.NL

OOSTEINDE 17, 3842 DR HARDERWIJK

0341 – 418 208



WE STAAN VOOR BETROUWBAARHEID,
OPRECHTHEID EN DAADKRACHT

Snel naar de perfecte, duurzame match

ZIT JE MET EEN LASTIG IN TE VULLEN VACATURE OF EEN ANDER VRAAGSTUK OVER PERSONEEL? EEN GESPREK MET FOCUZOP KAN TOT ANDERE INZICHTEN LEIDEN. "RECRUITMENT IS ONZE EXPERTISE EN ONZE KRACHT IS ONZE BAANBREKENDE MANIER VAN WERVEN", VERTELLEN OPRICHTERS JEROEN VAN LOO EN WILLIAM DEKKER.

Het team van Focuzop, met vooraan William Dekker (links) en Jeroen van Loo.



Het in februari 2024 betrokken nieuwe pand van Focuzop.

HARDERWIJK - Zij vinden aandacht voor medewerkers belangrijk en recruitment echt een vak. Reden waarom Jeroen van Loo (34) uit Harderwijk en William Dekker (34) uit IJsselmuiden in maart 2021 Focuzop zijn gestart. Een complementair duo: de één is strateeg, de ander meer een doener. Zij waren al zes jaar collega's bij een uitzendorganisatie en opleider in de transportsector. "We zagen de kansen in de markt en hadden eigen ideeën. We staan voor betrouwbaarheid, oprechtheid en daadkracht", vertelt William. Ook Jeroen had de droom om te ondernemen. "We waren net 30 en moesten onze zekerheden achterlaten. Maar het pionieren was echt heel erg gaaf."

De locatie aan de Touwbaan bleek de ideale opstartplek voor een uitzendbureau. "We zijn begonnen in de sectoren techniek, productie en logistiek. Er is heel veel vraag in de markt. Omdat wij veel kandidaten spreken, hadden we in een mum van tijd de eerste plaatsingen." Eind 2021 gingen ze aan de slag met (intern) personeel. Een jaar later konden ze een eigen pand kopen aan de Ampèrestraat. Deze unit van 200 m² is in 2023 gebouwd en in februari 2024 betrokken. De opening was in juni 2024. "We groeiden aan de Touwbaan uit ons jasje met inmiddels acht medewerkers." Ze zien Harderwijk als 'poort naar de Veluwe' met uitvalswegen naar de Flevopolder en richting Nijkerk en de Randstad. Hun werkgebied is een straal van 40 kilometer rond Harderwijk, dat een mooie bruisende industrie kent. Daarbij ligt de focus op de bemiddeling in technische en logistieke profielen.

RECRUITMENT MARKETING

Jeroen: "We maken verschil door vol in te zetten op recruitment marketing. Met onze online tool brengen we vraag en aanbod bij elkaar. We adverteren uit naam van de opdrachtgever en zetten een testje uit op social media Instagram en Facebook. Als voorbeeld: wil jij als chauffeur bij Bidfood komen werken? Kandidaten zien de vacature op een landingspagina en vullen daar zes of zeven vragen in. Wij krijgen de kandidaten op ons dashboard

en voeren sollicitatiegesprekken bij de opdrachtgever. We luisteren goed naar de wensen van de klant. Bij de vacature intake gaan we in gesprek met HR en met iemand die al jaren bij het bedrijf werkt. Zo krijgen we alle ins en outs van de vacature, die onze marketingspecialist vertaalt naar een marketingconcept." Door bij de opdrachtgever met de kandidaat aan tafel te zitten en de juiste vragen te stellen, kom je tot de kern, aldus Jeroen. "Met veel kennis van werkgever en werknemer kun je de perfecte match creëren. We stoppen veel tijd en energie in het proces om te komen tot duurzaam succes." William: "Snelle opvolging is superbelangrijk in deze markt; wacht je een week, is de sollicitant gevlogen. We gaan voor een duurzame plaatsing, want niemand heeft er wat aan als het na een paar weken niet blijkt te werken."

NIEUWE LABELS

Ook zijn er twee nieuwe labels: Focuzop EU voor arbeidsmigranten om complexere technische vacatures in te vullen zoals lassers en elektro- en werktuigkundige monteurs. William: "Wij faciliteren in werk en huisvesting, naast de projecten." De BV Slim opleiden faciliteert veiligheidstrainingen en scholing. "Zo willen we elke flexwerker laten groeien in zijn functie."

'Work hard, play hard' is het motto van Focuzop. Jeroen: "We hebben super veel plezier met elkaar en elke dag is een feestje. We doen leuke dingen met ons personeel en onze stakeholders: leveranciers en vakmensen." William: "Als we hard voor een klant hebben gewerkt, mag deze ook hard genieten. Wij hebben de ambitie om dit credo met nog meer partners in de regio kracht bij te zetten."

Heb je een vraagstuk over of behoefte aan personeel? Focuzop brengt vraag en aanbod bij elkaar.

FOCUZOP
AMPÈRESTRAAT 7-14 HARDERWIJK
0341-230711, INFO@FOCUZOP.NL
WWW.FOCUZOP.NL



SERIEUS? ALWEER?



ROBIN HEES IS SENIOR ACCOUNTMANAGER BIJ

IQOUNT ADVISEURS & ACCOUNTANTS

Er zijn een aantal dingen zeker in het leven. We gaan allemaal dood, we betalen allemaal belasting en mijn laatste column van het jaar bestaat altijd uit eindejaarstips. Dus daar komt ie dan, mijn “to-do voordat het kerst is” checklist.

CHECK HOE JE ERVOOR STAAT TEN AANZIEN VAN DE WET EXCESSIEF LENEN

In het kader van de wet excessief lenen worden schulden die jij als dga hebt aan de eigen bv boven een bepaalde drempel behandeld als dividend. Hierover betaal je belasting in box 2 van je inkomstenbelastingaangifte. Deze drempel was vorig jaar nog 700K, maar bedraagt op peildatum 31-12-2024 nog maar 500K. Heb jij dus voor meer dan 500K aan schulden aan de eigen bv, ga dan (in samenspraak met een fiscaal adviseur) na of het raadzaam is om af te lossen. Wellicht levert het wel of juist niet aflossen voor het einde van het jaar een fiscaal voordeel op.

WKR VRIJE RUIMTE EN BELASTINGVRIJE BONUS

Als je nog vrije ruimte over hebt binnen de werk-kostenregeling 2024 kun je deze ruimte, onder voorwaarden, gebruiken om als dga een belastingvrije bonus aan jezelf uit te keren. Let op: je moet deze bonus nog voor het einde van het jaar aan jezelf uitbetalen.

Investeringsaftrek: schuiven met investeringen?

Wanneer je nog investeringen op de planning hebt voor eind 2024 of juist voor begin 2025 kan het raadzaam zijn deze, wederom in samenspraak met een fiscaal adviseur, te verschuiven van het ene jaar naar het andere jaar, om zo optimaal gebruik te kunnen maken van de beschikbare investeringsregelingen.

VOORKOM BELASTINGRENTE IN 2025

Oké deze mag misschien ook blijven liggen tot na de kerst, maar kijk even goed naar je voorlopige resultaat over 2024 en vergelijk dit met je voorlopige aanslagen inkomstenbelasting en/of vennootschapsbelasting. Vraag een nieuwe voorlopige aanslag aan wanneer je resultaat hoger is uitgevallen dan in de voorlopige aanslag die er nu al ligt. Zo voorkom je belastingrente in 2025.

EN DAN TOT SLOT:

Sky Radio instellen als voorkeursradiozender op ieder apparaat waarop je mogelijk radio zou kunnen luisteren. Fiscaal misschien minder relevant, maar wel onwijs goed voor de kerststemming.

DALTONSTRAAT 22, HARDERWIJK

0341 740 800

INFO@IQOUNT.NL

WWW.IQOUNT.NL



JURATO VERWELKOMT MULDERIJ BEDRIJFSJURISTEN



“De jurist die je als mkb-bedrijf niet in eigen huis hebt, vind je bij Jurato”, zegt partner Christiaan Kramer, “en met de toetreding van Mulderij Bedrijfsjuristen kunnen we het mkb nog beter helpen.” Met ruim dertig medewerkers in Veenendaal, Ermelo, Utrecht en Amsterdam werkt Jurato Bedrijfsjuristen hard aan wat Arwin Mulderij beschrijft als: “Conflicten vindingrijk oplossen, maar liever zien te voorkomen.”

ERMELO – Bedrijven die voor het eerst met Jurato Bedrijfsjuristen in zee gaan doen dat vaak omdat er een conflict ligt. “De advocatuur is doorgaans reactief”, legt Christiaan uit, “en dat leidt te vaak tot procedures. Onze aanpak bestaat op zo’n moment uit twee routes. Eerst bedenken we een slimme strategie om het conflict tot een goed einde te brengen, liefst zonder procedure. Daarmee wint iedereen heel veel tijd en voorkomen we vaak dure trajecten. Na een goede schikking kan iedereen meteen verder met zijn leven en zijn business. De tweede route is: met de ondernemer aan tafel om naar de toekomst te kijken. Daar ligt de echte winst voor elk bedrijf.”

Bij Jurato noemen ze dat ‘vooruitdenken als een schaakgrootmeester’. Door kritisch te kijken naar de juridische kanten van elk bedrijf kunnen veel potentiële toekomstige conflicten er op voorhand al uitgefilterd worden. Christiaan: “Wij hebben specialisten in huis voor contractmanagement, vastgoed en overheid, financiële en fiscale zaken, intellectueel eigendom, ICT en privacy, juridische structuren en arbeidsrecht. Alles waar je als ondernemer op juridisch gebied tegenaan kunt lopen. Het is de kunst om te doorgronden hoe je betere contracten en structuren krijgt waarmee je con-

Arwin Mulderij

SAMEN HET MKB NOG BREDER VOORZIEN VAN JURIDISCHE DIENSTVERLENING

flicten in de toekomst voorkomt. Ook kun je dan als bedrijf beter voorbereiden en inspelen op nieuwe wetgeving, denk aan de privacy en de aanpak van schijnzelfstandigheid. De rijksoverheid deelt tegenwoordig hoge boetes uit, zo ver hoeft het niet te komen.” De teams van Jurato zijn al volop bezig met de veranderingen die gaande zijn of eraan komen.

INCASSO- EN BOUWRECHT

“Een voorbeeld is de Wet Kwaliteit Incassodienstverlening, ofwel de WKI. Die is al actief en vanaf april zal er ook gehandhaafd worden”, licht Arwin toe. “Bij Jurato hebben we de vergunning om volgens die nieuwe wet te opereren. Daarvoor hebben we niet alleen de mensen die incassodienstverlening leveren, maar ook de diepgaande, juridische kennis voor complexere zaken. Wil je bijvoorbeeld bij de bouw ontstane gebreken juridisch oplossen,

dan heb je grondige kennis van het bouwrecht nodig. Hetzelfde geldt voor bouw- en huurovereenkomsten en omgevingsrecht.” Over de toetreding van zijn bedrijf tot Jurato zegt Arwin: “Ik breng onder meer mijn incasso- en bouwrechtexpertise in. Tegelijk wordt mijn dienstverlening uitgebreid met het complete palet dat Jurato biedt. Een mooie ontwikkeling.”

INTERNATIONAAL

Ook in internationale samenwerkingen en overnames heeft Jurato ruime ervaring. In Amsterdam bevindt zich de hiervoor ingerichte besprekingsruimte. Dat past in de complete dienstverlening van Jurato Bedrijfsjuristen voor mkb en mkb plus, benadrukt Christiaan. “Zie ons als je externe juridische afdeling: je kunt bij ons elke vraag neerleggen. Wij zijn je juristen, maar noem ons gerust ook je dealmaker of sparringpartner.”

[JURATO BEDRIJFSJURISTEN](https://www.jurato.nl)
[LEUVENUMSEWEG 29, 3852 AR ERMELO](https://www.jurato.nl)
[WWW.JURATO.NL](https://www.jurato.nl)
0318 – 860 323



VRACHTBAAN.NL

werk en opleiding in transport en logistiek



fortune
COFFEE

Je koffieleverancier altijd bij jou in de buurt

Professionele koffiemachines met alle bijbehorende ingrediënten en aanvullende producten voor op het werk.

Geen vast contract en 60 maanden gratis service en onderhoud bij de aankoop van een koffiemachine en afname van onze producten.

Regio Barneveld - ondernemer Rudolf Kaashoek - barneveld@fortune.nl
Regio Nunspeet - ondernemer Arthur Jongekrijg - nunspeet@fortune.nl

Fortune Coffee regio Nunspeet | 085 - 2500350 | Fortune Coffee regio Barneveld | 0342 - 234777



STARTERSDAG
VELUWE

AMBASSADEURS, VRIENDEN EN PARTNERS VAN
STICHTING STARTERSCOLLECTIEF VELUWE:



Wil je als standhouder op het ondernemersplein staan?
Stuur een mail naar info@starterscollectiefveluwe.nl

STARTERSDAG 2025 START & GROW lets voor jou?

Ben jij aan het groeien als zelfstandig ondernemer?
En op zoek naar inspiratie, kennis en een netwerk?

Kom dan op zaterdag 1 februari 2025 naar de Startersdag Veluwe 2025 in MFC Aperloo in 't Harde! Ontmoet gelijkgestemde ondernemers, laat je inspireren en informeren!

- ✓ LEER ZAKELIJK FLIRTEN met keynotespreker Angelique van 't Riet
- ✓ Ga SPEEDDATEN met andere ondernemers
- ✓ Bezoek de INFORMATIEMARKT op het ondernemersplein, waar verschillende bedrijven jou verder kunnen helpen met jouw groei!

Meer informatie en aanmelden



WWW.STARTERSCOLLECTIEFVELUWE.NL

MBO MATCH GEEFT GOEDE INZICHTEN



Vmbo-leerlingen van het Morgen College volgden lessen bij de opleiding Sign-specialist.

Landstede MBO biedt vmbo-leerlingen met het project MBO Match de kans om zich te oriënteren op hun toekomstige studie- en beroepskeuzes. Zes woensdagmiddagen krijgen leerlingen interactieve lessen bij de mbo-opleiding van hun keuze.

Vmbo-leerling Jennifer

JE KRIJGT INFORMATIE EN PROEFT DE SFEER VAN DE OPLEIDING

REGIO – MBO Match is een bijzondere samenwerking tussen Landstede MBO en de regionale vo-scholen RSG Slingerbos-Levant, het Morgen College en Groevenbeek Ermelo. Leerlingen uit het vierde jaar van het vmbo kunnen kennis maken met opleidingen zoals Onderwijsassistent, Aankomend Onderofficier Verpleegkunde, Handhaver Toezicht & Veiligheid, en VeVa Bedrijfsautotechniek. Door deze lessen te volgen, ontdekken ze de mbo-opleidingen. Ze krijgen een goede blik op de dagelijkse praktijk van deze opleidingen. Deze voorbereiding helpt bij het maken van een weloverwogen studiekeuze.

Vierdejaars tl-leerlingen Jennifer Franken (15), Luna Kersten (14) en Pauline van Brakel (16) van het Morgen College volgen lessen bij de opleiding Sign-

specialist. Ze krijgen praktische informatie en zijn enthousiast. "Ik houd van ontwerpen en creatief bezig zijn en wil iets gaan doen in de mediavormgeving. Je krijgt informatie en proeft de sfeer; dat is een goede manier om te zien of deze opleiding echt bij je past", zegt Jennifer. "Door MBO Match weet ik nog zekerder dat ik een opleiding binnen Vormgeving & Entertainment wil doen."

ONDERZOEKEN EN ONTDEKKEN

Het lastig om een carrièrekeuze te maken op deze jonge leeftijd, weet Luna. "Je bent volop in ontwikkeling, je verandert zelf, de maatschappij verandert. Dus is het logisch dat je wilt onderzoeken en ontdekken wat bij je past." Pauline knikt bevestigend. "Er zijn ook zoveel opleidingen! Door MBO Match ga je nadenken over je toekomst en wat je wilt."

MBO Match geeft goede inzichten, daar zijn de vriendinnen het wel over eens. Luna denkt dat ze toch voor een horeca-opleiding gaat. "Ik wil kok worden." Ook Pauline is wijzer geworden na het volgen van de lessen. "We weten nu hoe het eraan toegaat op

het mbo. De studenten zijn serieuzer en gemotiveerder dan op het vo. Docenten gaan anders met je om en je leert veel in de praktijk. Ik houd wel van die sfeer en zie mezelf al door de gangen lopen."

STERKE ARBEIDSMARKT

Door initiatieven als MBO Match maken jongeren al vroeg kennis met praktijkgericht leren en krijgen zo een goed beeld van wat werken in diverse sectoren inhoudt. Samen kunnen we jongeren beter voorbereiden op hun toekomstige rol, zodat ze met de juiste kennis en vaardigheden instromen in verschillende vakgebieden. Dit is cruciaal voor het creëren van een toekomstbestendige arbeidsmarkt. Denk aan sectoren als techniek, zorg, ICT, logistiek en bouw waar de vraag naar goed opgeleide en gemotiveerde professionals hoog is.

Neem voor meer informatie over MBO Match contact op met vo-mbo verbinders van Landstede MBO Tineke Knijff-Pham, tpham@landstede.nl of Eveline Willemsen-de Jong, ewillemsen@landstede.nl

LANDSTEDE MBO
INFO@LANDSTEDE.NL
0800-0245666
LANDSTEDEMBONL



INTERNETPROVIDER EN ICT-DIENSTVERLENER IN ÉÉN

Je kunt de mooiste ICT-oplossingen hebben die je wilt, maar met een slechte internetverbinding of WiFi blijft het werken in de cloud traag. Matrix IT is zowel een internet serviceprovider (ISP) als managed serviceprovider (MSP), die een goede internetverbinding levert én de complete ICT-omgeving beheert.

HARDERWIJK – “De combinatie van ISP en MSP maakt ons IT-bedrijf uniek”, zegt André Pater (47), die twintig jaar geleden Matrix IT is gestart in Ermelo. Ongeveer tien jaar geleden is het bedrijf verhuisd naar Harderwijk, waar Matrix IT is uitgegroeid tot een team van dertien medewerkers.

Het hart van het bedrijf is de videowall; drie meter aaneengesloten videoschermen aan de muur van het kantoor van de servicedesk. “Hierop is al onze dienstverlening inzichtelijk; hoe druk het is qua meldingen per telefoon en mail en serviceaanvragen (tickets). We kunnen ons eigen netwerk monitoren, maar ook staan er duizenden meetpunten uit bij onze klanten. Variërend van of de Wifi-zender het doet tot of de harde schijf van de server volloopt en alles wat daartussen zit. Bij een

storing kunnen we heel snel zien waar het probleem zich bevindt. En mocht er een internetstoring zijn, als internetprovider hebben wij de toegang om zelf de wijkcentrale in te mogen. Zo kunnen wij in de hele keten een storing snel oplossen.”

Matrix IT is als internetprovider minder afhankelijk van één leverancier, omdat zij het internet zelf beheert. “IT is net zo sterk als de zwakste schakel. Een goede internetverbinding wordt steeds belangrijker, want veel data wordt opgeslagen in een datacenter, de ‘cloud’.” Onlangs heeft Matrix IT internet geleverd voor drie kantoorflats in Utrecht met 180 huurders. “Internet is zo gewoon geworden, dat het eenvoudig en snel leverbaar moet zijn. Ze doen de postcodecheck, klikken een abonnement aan;

sluiten het modem aan en hebben in een kwartier internet. Onze focus ligt op gebruiksgemak, ook bij overstappen.”

PARTICULIER GLASVEZEL (FTTH) OP INDUSTRIETERREINEN

Samen met partners CAI Harderwijk, Bedrijvenkring Harderwijk en 2ICT is Matrix IT druk met het uitrollen van goedkoper FTTH glasvezel naar de bedrijventerreinen. Lorentz I en II, Overveld en Tonsel krijgen van zowel CAI Harderwijk als Glaspoort gratis een Fiber To The Home-aansluiting. “CAI Harderwijk levert al meer dan 15 jaar het zakelijk glasvezelnetwerk Breednet. CAI vindt als lokale kabelexploitant het ook goed dat de keuzevrijheid er is en de Harderwijker ondernemers profiteren van scherpe aanbiedingen. Wij komen met een mooie actie: 100 Mbit voor € 39,- per maand en 1 Gigabit voor € 49,- per maand. Deze kortingstarieven gelden zolang je contract loopt. Meld je wel aan voor 1 februari.”

Kijk voor de meest recente informatie en voorwaarden over dit project op www.glasvezelharderwijk.nl. Wil jij weten wat op jouw adres leverbaar is? Doe dan de postcodecheck op www.netorder.nl en zie hier de laatste tarieven en beste aanbiedingen.



André Pater voor de videowall, het hart van Matrix IT.

André Pater

**ALS LOKALE
PARTIJEN BIEDEN
WIJ PARTICULIER
GLASVEZEL VOOR
ZAKELIJK GEBRUIK**

MATRIX IT & DATA
RÉAUMURSTRAAT 8 HARDERWIJK
0341-760000
WWW.MATRIX.NL



GROEIEN GAAT NIET VANZELF



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

Onlangs mocht ik een aantal volwassen deelnemers interviewen over hun ervaring met een leven lang ontwikkelen (llo). De term is onderhand aan vervanging toe (ik sta open voor suggesties) en ik zette mij dan ook schrap voor afwijzende woorden en smalende blikken. Want over leven lang ontwikkelen praten en schrijven, is één ding. Het ook echt doen, dat is wel iets anders. Ik ontmoette de experts, de helden die de stap hebben genomen en van de bank zijn gekomen en ik was blij verrast dat het idee van continue groeien en ontwikkelen alive and kicking is onder deze harde werkers.

Omdat je toevallig scholing volgt, wil dat niet zeggen dat je ervaring met leven lang ontwikkelen perse positief is. Want ook dat kwam naar voren in de gesprekken; het gaat allemaal niet vanzelf. Hoe kan je als werkgever deze collega's helpen en ondersteunen? Er zijn een aantal zaken die belangrijk zijn en naar voren komen.

Ten eerste is er de tijd. Groeien kost tijd. Tijd om te leren in de praktijk of om te studeren in plaats van te werken. Zo hoeft deelneemster Janine van haar baas minder vergaderingen bij te wonen. Dat betekent voor haar pure tijdswinst om te studeren. Haar tip: zorg dat je goed geïnformeerd bent over

de tijdsinvestering van een eventuele studie of bijscholing zodat je het je volle aandacht kunt geven.

Op de tweede plaats komt begeleiding. Of soms gewoon wat aandacht. Vanuit school moet dat goed geregeld zijn. Maar ook vanuit het bedrijf. Deelnemer Arjan kreeg de vraag van zijn leidinggevende: 'Wat heb je nodig?'. Hij voelde direct dat hij er niet alleen voor stond. Hij neemt verantwoordelijkheid voor het eigen leertraject maar hij vindt het geweldig om zijn teamleden hierbij betrekken. Om successen te vieren maar ook voor die opsteker wanneer het niet in één keer lukt.

En dan is er geld. Of het is er juist niet, bij de medewerker zelf. Hier kan de branchevereniging en de onderwijsinstelling enorm helpen. Met kennis over subsidies en vouchers. De meeste werkgevers hebben jaarlijkse opleidingsbudgetten die lang niet op gaan. Zonde om te laten liggen.

En als je klaar bent met de cursus, training of opleiding, dan ben je letterlijk en figuurlijk er ook wel even klaar mee. Toch? Maar ook hier kwam ik tot andere inzichten. Leren doet leren. Eenmaal aan het groeien, dan ga je door. Een leven lang.



2ICT en Matrix IT slaan handen ineen met CAI Harderwijk



DE OVERSTAP VAN TRADITIONEEL BEKABELD INTERNET NAAR EEN GLASVEZELVERBINDING IS IN DE GEMEENTE HARDERWIJK ONDERWERP VAN GESPREK. NIET ALLEEN BIJ PARTICULIEREN, MAAR OOK BIJ BEDRIJVEN. VOOR INDUSTRIETERREIN LORENTZ SLAAN DE TWEE ICT-BEDRIJVEN 2ICT EN MATRIX IT DE HANDEN INEEN. ZE MAKEN DAARBIJ GEBRUIK VAN DE LOKALE KABELMAATSCHAPPIJ CAI HARDERWIJK.

De firma's 2ICT en Matrix IT gaan in samenwerking met de lokale kabelmaatschappij CAI Harderwijk glasvezel aanleggen op Industrieterrein Lorentz. Erwin Bruinink (2ICT), André Pater (Matrix IT) en Edo Kweldam (CAI Harderwijk) staan op Industrieterrein Lorentz in Harderwijk om de officiële start van dit project kracht bij te zetten. "We proberen ondernemers op voordelige manier aan glasvezel te helpen." (vlnr): Edo Kweldam, André Pater en Erwin Bruinink.



(vlnr): Edo Kweldam, André Pater en Erwin Bruinink.

HARDERWIJK – De adressen op dit industrieterrein zijn de afgelopen tijd benaderd met de vraag of de aanleg van glasvezel niet iets voor hen zou kunnen zijn. KPN is landelijk gezien druk bezig om hun koper netwerk uit te schakelen, het alternatief is glasvezel. Die overstap ligt voor de hand. Glasvezel is sneller dan de traditioneel bekabelde internetverbinding. Bestanden worden dus veel sneller uitgestuurd en ontvangen. Bij glasvezel is er ook geen verschil tussen de download- en uploadsnelheid.

Het glasvezelnetwerk van CAI Harderwijk maakt gebruik van een stabiele point to point-aansluiting in tegenstelling tot de GPON-techniek. Point to Point-netwerken zijn minder storingsgevoelig doordat je volledig je eigen glasvezel hebt. Bij de GPON-techniek deel je het glasvezelsignaal met ongeveer 16 à 64 burens. Mocht één van de burens een verkeerd modem aansluiten, dan hebben de andere burens een storing. Erwin Bruinink en André Pater, achtereenvolgens directeuren van 2ICT en Matrix IT, zien het gebruik van Point to Point-techniek als enorm voordeel voor de zakelijke markt. "Dat werkt veel betrouwbaarder en het is minder storingsgevoelig. Samen met kabelmaatschappij CAI Harderwijk gaan we de markt benaderen en informeren we bedrijven over de mogelijkheden."

Deze samenwerking zegt iets over het vertrouwen van lokale partners in dit initiatief. Maar het zegt ook iets over de snelheid van handelen, aldus de ondernemers. "Als er iets is, dan heb je in ons geval te maken met een lokale partij. Eén belletje en het wordt direct opgepakt. Door de korte lijntjes schakelen we razendsnel, hebben apparatuur op voorraad, we lopen net dat stapje harder, we leveren een standaardpakket maar we verzorgen ook maatwerk. Wil je gemak en zekerheid? Kies dan voor het glasvezelnetwerk van CAI Harderwijk. Wij communiceren helder. Bedrijven in Harderwijk verdienen het om glasvezel bij een lokale partij af te nemen. Voor en door lokale ondernemers."

EERST OVERVELD, DAARNA LORENTZ EN TONSEL

CAI Harderwijk is één van de weinige zelfstandige kabelmaatschappijen in Nederland. Directeur Edo Kweldam vertelt: "In een eerder stadium hebben we

naar alle particuliere woningen in de stad glasvezel gelegd. Nu gaan we samen met Matrix IT en 2ICT het industrieterrein van zakelijk glasvezel voorzien. Drie lokale bedrijven die samenwerken: een perfecte match."

CAI Harderwijk is de drijfveer achter betaalbaar glasvezel in de woonwijken van Harderwijk en Hierden, genaamd Fiber To The Home (FTTH). Om de overstap naar glasvezel nog laagdrempeliger te maken, breidt CAI dat FTTH-netwerk uit naar de industrieterreinen Overveld, Lorentz 1 en 2, maar vervolgens ook naar bedrijventpark De Tonsel. Kweldam: "Wij beheren als kabelmaatschappij het netwerk in deze mooie gemeente. Het zou voor ons, we zijn een stichting zonder winstoogmerk, erg mooi zijn wanneer we dat netwerk ook kunnen uitbreiden naar de diverse industrieterreinen."

PRIJS VAN AANLEG GLASVEZEL HARDERWIJK?

Dan iets meer over de prijs? Die ligt uiteindelijk lager dan bij de landelijke aanbieder van glasvezel. "Wij rekenen geen aansluitkosten of verborgen activeringskosten. Dit in tegenstelling tot de 500 euro die de landelijke aanbieder rekent, een toeslag op het basistarief of ingewikkelde kortingen bij de hoogste pakketten." Daardoor is het volgens de ondernemers nu mogelijk om vanaf 49 euro per maand en 0 euro eenmalig een zakelijk abonnement te nemen via dit FTTH-netwerk, inclusief een modem met wifi en gratis monteur die alles netjes werkend oplevert. Leden van de Bedrijvenkring Harderwijk (BKH) hebben al een 1 Gigabit verbinding voor 62,10 per maand. Wil je meer weten over deze aanbiedingen? Neem dan contact op met 2ICT of Matrix IT voor meer informatie. "Wij helpen je graag. Betrouwbaar en supersnel internet in Harderwijk? Matrix IT en 2ICT helpen jou graag verder met supersnel glasvezel." Meer weten? Bezoek de site www.glasvezelharderwijk.nl of voer de postcode in die te zien is op www.matrix.nl en www.2ict.nl.

CAI HARDERWIJK

JULIANALAAN 43

HARDERWIJK

WWW.CAIHARDERWIJK.NL



Samenwerking, groei en ontwikkeling in Zeewolde

ER IS MEER SAAMHORIGHEID
TUSSEN ONDERNEMERS
ONTSTAAN

ZEEWOLDE VIERDE DIT JAAR UITGEBREID HET 40-JARIG BESTAAN EN IS ALS JONGE GEMEENTE VOLOP IN ONTWIKKELING. WETHOUDER HELMUT HERMANS EN VESTIGINGSADVISEUR HANS POLET BLIKKEN TERUG OP HET JUBILEUM EN KIJKEN VOORUIT RICHTING DE TOEKOMST. "WE DENKEN IN MOGELIJKHEDEN."

Vestigingsadviseur Hans Polet en wethouder Helmut Hermans denken grenzeloos.



Een toast op 40 jaar Zeewolde tijdens het Businesssevent.

ZEEWOLDE – Door het jaar heen vonden veel evenementen plaats. De jubileumfestiviteiten in mei werden drie weken achtereenvolgend met de inwoners gevierd in een grote tent. Iedere dag stond een ander onderwerp centraal: van muziek, sport tot cultuur. Voor ondernemerschap in de regio was er het Businesssevent en het Flevopenningengala. Op 15 november was de Dag van de Ondernemer. “Het heeft zeker meer saamhorigheid gebracht onder ondernemers”, vindt Helmut Hermans, wethouder ruimte, wonen en economie. “Dit bleek duidelijk uit de Dag van de Ondernemer; dit evenement, georganiseerd door Zeewolde Zakelijk in samenwerking met de Bedrijfskring Zeewolde en Vereniging Centrumondernemers Zeewolde, was nooit eerder zo goed bezocht.” Ook Hans Polet zag saamhorigheid. “Mensen ontmoeten en spreken elkaar; op grote bedrijventerreinen zitten ze ver van elkaar af. Ze maakten ook afspraken om elkaars bedrijf te zien.”

Ondernemers zijn belangrijk voor de brede welvaart van Zeewolde, stelt Hermans. “Door sponsoring, werkgelegenheid en door onderdeel te zijn van de gemeenschap.” Polet vult aan: “De in Zeewolde gevestigde bedrijven bieden 12.000 arbeidsplaatsen. Op een inwoneraantal van 24.000 is dat bovengemiddeld. We zitten al 2.000 arbeidsplaatsen boven het oorspronkelijke streefgetal.” Zo probeert de gemeente ook werkgelegenheid te creëren bij de uitgifte van grond. “We verkopen niet alleen vierkante meters, we kijken ook naar de ‘kwaliteit’ van de werkgelegenheid. We verwelkomen kwalitatief hoogwaardige bedrijven die goed aansluiten bij het opleidingsniveau van de inwoners, volgens onderzoek is dat mbo+/hbo niveau.”

GROEI

De kracht van een jonge gemeente is dat er nog veel groeipotentieel is. Met de ontwikkeling van Trekkersveld IV wordt uitgebreid met 35 hectare industrieterrein. Polet: “We gaan in principe 2-5 hectare percelen uitgeven, gelet op de gewijzigde vraag naar locatie. Dat is dus niet zo grootschalig meer als vroeger. De verwachting is dat na het raadsbesluit voor de zomer van 2025 de grond bouwrijp gemaakt kan worden en daarna kunnen we vrij snel met de uitgifte beginnen.” Ook worden volop woningen gebouwd. Hermans: “Dit college wil 250 nieuwe woningen per jaar, de gemeente wil in de periode 2022-2026 1.000 woningen realiseren.”

GRENZELOOS DENKEN

De bedrijfskringen worden betrokken bij het versterken van de economie in Flevoland. Plannen van de provincie worden door de gemeente samen met de gemeente beoordeeld. Dan wordt gekeken of er zienswijzen en aanvullingen doorgegeven moeten worden.

Regionale samenwerking is er tussen Ermelo, Harderwijk, Putten en Zeewolde (EHPZ). Dit samenwerkingsverband is er tussen de vier gemeentes, de vier bedrijvenkringen en de twee provincies om te kijken hoe je samen de regionale economie kunt aanjagen. Dit ambtelijk en bestuurlijk overleg gaat over het Regionaal Programma Werkterreinen (RPW). Hermans: “We hebben binnen de vier gemeenten afgesproken om grenzeloos te denken; onderwijs, techniek en recreatie worden daar ook bij betrokken. Wij gaan 35 hectare bedrijventerrein ontwikkelen, Ermelo wil bedrijvigheid richting de A28 verplaatsen. Als een andere gemeente krap zit, zouden bedrijven op Trekkersveld IV terecht kunnen komen. Er is schaarste in ruimte, maar we denken in mogelijkheden om de regio beter te maken. Ook als een bedrijf beter binnen een andere gemeente past.”

ENERGIECOÖPERATIE

Samenwerking is er ook op de bedrijventerreinen. De Green Deal Horsterparc-Trekkersveld is daar een mooi resultaat van. Op 19 november hebben zeventien ondernemers, de Provincie, de gemeente Zeewolde en Liander een pilotovereenkomst getekend. Hermans: “Ondernemers zoeken elkaar om een oplossing te vinden voor het probleem netcongestie. Die uitdaging is samenwerking met de Bedrijfskringen opgepakt met als doel een groepsaansluiting van Liander. Door de opgerichte energiecoöperatie ontstaat extra stroomcapaciteit.”

Zeewolde Zakelijk is onderdeel van de Gemeente Zeewolde. Vestigingsadviseur Hans Polet is contactpersoon voor meer informatie over verkoop van grond of aanvragen.

[ZEEWOLDE ZAKELIJK](https://www.zeewoldezakelijk.nl)
[RAADHUISPLEIN 1 ZEEWOLDE](https://www.zeewoldezakelijk.nl)
[036-5229455](https://www.zeewoldezakelijk.nl)
[WWW.ZEEWOLDEZAKELIJK.NL](https://www.zeewoldezakelijk.nl)





Bas de Gruijter (links) en Michael Linszen willen het met Cloudcarrier 'net even anders doen'.

WIJ REGELEN DE WERKPLEK WAAR JE BLIJ VAN WORDT

Een jaar geleden is Cloudcarrier neergestreken in Harderwijk. Een bijzondere club ICT'ers, die het net even anders doet. "Wij doen het totale werkplekbeheer voor onze klanten met een unieke samenwerking van Apple-producten, Google Workspace en 'kneitergoede' Wifi-netwerken."

HARDERWIJK - Twaalf jaar geleden zijn Michael Linszen (35) uit Lelystad en Zeewoldenaar Bas de Gruijter (35) Cloudcarrier gestart, omdat ze het 'net even anders' wilden doen. Bas: "We willen een ICT-werkplek creëren die bijdraagt. Daarom kiezen wij producten en diensten uit die heel goed kunnen samenwerken. De belangrijkste op dit moment zijn Apple, Google en heel goede wifi-netwerken. Wij zijn gecertificeerd Apple-consultant, officieel Google-partner en hebben verschillende Wifi-awards gewonnen." Cloudcarrier Connect is de eigen telecomoplossing voor vaste en mobiele telefonie. Michael: "Door gebruik te maken van de zendmasten van KPN en Vodafone en dit te laten samensmelten, hebben wij het beste bereik van Nederland. We zijn organisch gegroeid omdat klanten, net als wij, bewust voor deze producten en diensten kiezen."

Cloudcarrier regelt 'de werkplek waar je blij van wordt'. Een werkplek die continuïteit bevordert, zonder onderbrekingen, vrijheid faciliteert wanneer en waar je ook bent, waarmee je goed kunt samenwerken, online en op afstand, en die een hoger ren-

dement oplevert. Michael: "We leveren ICT-diensten voor het mkb in brede zin; bedrijven met 15-500 werkplekken. Steeds meer bedrijven besteden hun volledige ICT-omgeving aan ons uit. Sommigen beginnen met de vraag om Wifi aan te leggen en in kleine stapjes wordt dit gefaseerd uitgebreid. We zien ook een trend dat klanten in één keer overstappen."

Een belangrijke afdeling is de servicedesk. Bas: "We monitoren en ondersteunen onze klanten veel op afstand, maar ook op locatie. Wij vinden dat wij ons meer zorgen moeten maken over de IT-omgevingen van onze klanten dan zij zelf. Wij adopteren een vraag alsof het ons probleem is."

Wanneer nieuwe medewerkers starten bij een bedrijf, wordt ICT echt zichtbaar. Michael: "Dat gaat van het leveren en instellen van een nieuwe MacBook, het aanmaken van een mailbox, tot toegang tot wifi en instructies. Een onboarding moet soepel en probleemloos verlopen, zonder technische obstakels. We blijven dit proces voortdurend optimaliseren - eigenlijk proberen we onszelf hier weg te automatiseren."

Bas de Gruijter

ONZE PRODUCTEN EN DIENSTEN WERKEN HEEL GOED SAMEN

Cloudcarrier is een groeiend bedrijf. In december 2023 is het kantoor verhuisd van Lelystad naar Harderwijk. Hier hebben Michael en Bas op Landstede MBO gezeten. Nog steeds onderhouden ze nauwe contacten met de ICT-opleiding, waarvan inmiddels ook studenten bij Cloudcarrier werken. Het pand dat ze zeven jaar geleden wilden huren is nu gekocht en naar eigen smaak ingericht. "We zitten hier op een zichtlocatie, ons logo is vanaf de weg groot zichtbaar. We hebben pas ons openingsfeest gehad en nu willen we graag zakelijk Harderwijk en omgeving leren kennen."

Is je internet traag of werkt je wifiverbinding slecht? Denk er niet over na, maar bel Cloudcarrier.

CLOUDCARRIER
MARIE CURIESTRAAT 47 HARDERWIJK
088-2522010
CLOUDCARRIER.NL



VOOR WIE SNEL WIL SCHAKELLEN

“Omdat we een grote voorraad aanhouden van onder meer elektrische boilers, warmtepompboilers, airco’s, buffervaten en daarnaast losse onderdelen, weten installatiebedrijven ons te vinden”, zegt Senna Klinker. “Voor goede service is het belangrijk dat je vandaag al die ene boiler of dat ene onderdeel in handen krijgt. Wij hebben ze voor je klaarstaan.”

NIJKERK – De formidabele opslagruimte is opvallend boven en achter het kantoor van Veral Nederland gevouwen. Hier liggen warmtepompboilers, airconditioners en buffervaten tientallen meters hoog opgeslagen op lange rijen stellingen. Boven en beneden rijden heftrucks rond om de distributie te verzorgen. Eigenaar Kristiaan Klok en commercieel technisch adviseur Senna Klinker vertellen hoe het bedrijf ontstond en waar ze nu staan. “Veral werd oorspronkelijk door mijn vader opgericht”, schetst Kristiaan beknopt de historie. “Op een bepaald moment had hij een trailer vol boilers gekocht die ik een voor een heb verkocht. Zo is het begonnen: aan de keukentafel besloten we dat verder uit te bouwen. Sinds 2015 concentreren we ons volledig op boilers.” Veral Nederland importeert verwarmingsapparatuur voor tap- en systeemwater. De voorraad bestaat uit een reeks producten voor met name installatiebedrijven en

groothandels, daarnaast worden van hieruit ook Boiler Garant en Airco Garant voor consumenten verzorgd. Het team van medewerkers verzorgt de ontvangstbalie en coördineert de bestellingen, verzorgt de verladings op de twee verdiepingen van de opslag én rijdt met twee wagens door Nederland om te bezorgen. Naast de eigen bezorgdienst rijden ook transportbedrijven voor Veral.

EXCLUSIEF IMPORTEUR

Installateurs, groothandels, wederverkopers, webshops, tentenbouwers, leveranciers van nooddouches: welke merken kopen zij zoal bij Veral en waarom? Senna: “We zijn exclusief importeur van het merk Tesy. Als Europees merk staan ze inmiddels in de top drie. Dat is niet voor niets, zij bieden de betaalbare boiler die het grote publiek wil. Naast de wat luxere uitvoeringen. Een echt topmerk, zij maken bijvoorbeeld ook de boilers

van Bosch en Vaillant.” Daarnaast importeert Veral Nederland merken als Mareli Systems, Reventon, Sendo en levert het grote airconditioningnamen als Panasonic en Mitsubishi.

WATERACCU

Iedereen ziet de grote verschuivingen in de markt. “Uit alle cijfers blijkt dat het publiek alleen voor duurzaamheid kiest als dat in hun budget past”, zegt Kristiaan. “Zodra subsidies stoppen, stukt ook de transitie. Daarom leveren wij gewoon waar vandaag werkelijk behoefte aan is.” Waarop Senna aanvult: “Als in 2027 de salderingssubsidie wordt afgeschaft, moeten zonnepanelenbezitters iets anders verzinnen. Wij beschikken bijvoorbeeld over de wateraccu. Dan hoef je niet terug te leveren aan het net want je slaat de energie uit je panelen in water op. Deze ontwikkelingen gaan hard. We hebben ze gewoon in onze showroom staan, kom maar kijken.”

PARTNERS WELKOM

Installateurs hebben nog een andere reden om even langs te gaan: Veral biedt als importeur graag de mogelijkheid om partner te worden en zo rechtstreeks A-merk boilers te kunnen inkopen. Met uiterst concurrerende prijzen als voordeel. “De koffie staat klaar”, zegt Senna, de hint is duidelijk.



Kristiaan Klok

**NIET ALLEEN BOILERS,
OOK ONDERDELEN
CONTINU OP
VOORRAAD**

VERAL NEDERLAND
GILDENSTRAAT 8
3861 RG NIJKERK
033 - 200 27 59



Familieweekend als geslaagde samenwerking



HET IS ZATERDAGMIDDAG EN DE GEUR VAN POPCORN HANGT IN DE LUCHT. KINDEREN SPRINGEN OP DE TRAMPOLINE TERWIJL HUN OUDERS HERINNERINGEN OPHALEN BIJ HET ZIEN VAN DE OLDTIMERS. HET FAMILIEWEEKEND VAN ST VD BRINK IS IN VOLLE GANG. DIT KEER OP EEN BIJZONDERE LOCATIE: HET BOUW & INFRA PARK IN HARDERWIJK.





ERMELO/HARDERWIJK – Hart voor mensen, passie voor transport. Bij deze slogan van St vd Brink hoort ook een familiegevoel. De familiedag is een jarenlange traditie van het Ermelose transportbedrijf: een speciaal moment voor alle medewerkers en hun gezinnen. Van oudsher op het terrein van St vd Brink, de afgelopen twee jaar bij klimpark Parque West in Utrecht en Dierenpark Amersfoort. Er ontstond een vraag naar een variant op de traditionele familiedag. Uit een enquête werd duidelijk dat een locatie in de buurt de voorkeur had. Een speciale projectgroep heeft het event in een nieuw jasje gestoken op het Bouw & Infra Park aan de Ceintuurbaan in Harderwijk. Congrescentrum B&I was niet alleen gastheer, maar ook een belangrijke schakel in de organisatie. Van het meedenken over logistiek en weersscenario's tot het coördineren van faciliteiten zoals tenten, catering en parkeerplekken – alles draaide om een soepel en sfeerrijk evenement. Dankzij de samenwerking met Congrescentrum B&I kon St vd Brink een groots evenement neerzetten, met een warme sfeer en ruimte voor ontmoeting tussen collega's en gezinnen.

VOOR JONG EN OUD

Verdeeld over de twee familiedagen bezochten ruim achthonderd mensen het weekend. Op het terrein stonden allerlei oldtimers vanaf 1945 om de tijdlijn van bijna 80 jaar St vd Brink te laten zien. Ook waren er workshops met verschillende transportmiddelen. Zo kon je rijden in een lesauto van Van Buuren en mocht je met een bakwagen manoeuvreren over het terrein. Met een meeneemheftruck kon je pallets in de huiftransportauto plaatsen. En er was een workshop kraantransport waarbij je een haak in een grote ton moest hangen. Dit omdat St vd Brink drie bedrijven heeft overgenomen in het kraantransport.

Ook voor kinderen tot en met 17 jaar was er van alles te doen. Er stond een trampoline, draaimolen en springkussen. Ze konden genieten van schepijsjes, suikerspin en popcorn, een puntzak friet en

broodje hamburger. Op het foodplein ontmoetten collega's en gezinnen elkaar en er klonk muziek.

BELEVING EN FAMILIEGEVOEL

Het Bouw & Infra Park bevat een congrescentrum, een conferentiehotel, meerdere kantoorgebouwen en scholing voor de sector. Congrescentrum B&I faciliteert congressen, vergaderingen, symposia, theater en events voor het bedrijfsleven. "Congrescentrum B&I staat voor een persoonlijke benadering. De samenwerking met St vd Brink, waar het familiegevoel zo sterk leeft, voelde als natuurlijke match. Hun betrokkenheid en oprechte aandacht voor mensen maakte het extra bijzonder om samen zo'n evenement te realiseren", aldus Feresta. Als eventmanager van het B&I denkt zij bij grote evenementen zoals deze proactief mee. "Het voelde alsof we samen als collega's het evenement hebben opgebouwd. Wij zetten in op beleving, voor dit familiebedrijf is goed werkgeverschap belangrijk. Zij wilden een familieweekend met het familiegevoel zoals vroeger en wij zijn als locatie betrokken en persoonlijk. We weten wat de gast wil en zijn net een stapje voor. Om zo'n grote dag goed te faciliteren, moet je ook flexibel kunnen zijn. Vooraf kijken wat het weer doet, wel of geen tent, en op het laatst wat aanpassen is dan geen issue."

Ook St vd Brink kijkt tevreden terug op de samenwerking. "Vrijdagmiddag konden wij al komen voor de opbouw. We hebben ons eigen vervoer neergezet en onze oldtimers uitgesteld. We mochten op zondag afbouwen en op maandag nog materiaal ophalen. We hebben hart voor mensen, passie voor transport en willen het familiegevoel in stand houden. Dat hebben we met dit familieweekend waar kunnen maken", aldus Roely van den Brink namens St vd Brink.

[CONGRESCENTRUM B&I](http://WWW.CCBI.NL)

WWW.CCBI.NL

[ST VD BRINK](http://WWW.STVDBRINK.NL)

WWW.STVDBRINK.NL





VAN DUNSCHOTEN
ELEKTROTECHNIEK

WIJ STAAN GARANT VOOR DE HOOGSTE KWALITEIT!

- › DUURZAME ELEKTROTECHNISCHE INSTALLATIES
- › VERLICHTING
- › DATANETWERKEN
- › DOMOTICA
- › BEVEILIGINGSSYSTEMEN
- › INSPECTIES
- › SERVICE & ONDERHOUD

WWW.DUNSCHOTEN.NL

VAN DUNSCHOTEN
 VAN DUNSCHOTEN

STAD IN BEDRIJF

Stad in Bedrijf

**FIJNE FEESTDAGEN EN
EEN SUCCESVOL 2025!**



stadinbedrijf.nl



GA JIJ DE UITDAGING AAN?

**ALPEN
TOCHT**
voor CliniClowns

Altijd al eens de Stelvio willen beklimmen? Dan is dit je kans!
Op 13 september 2025 gaat de Alpentocht naar de top van deze
hoogste pas in Italië. Fiets, ren of wandel mee voor CliniClowns.

MELD JE NU AAN OP WWW.ALPEMTOCHT.NL

35-JARIG JUBILEUM EN 25 JAAR IN DIENST



“Vaak weten mensen wel dát ze een makelaar nodig hebben, maar niet welke kant ze op willen met hun woonsituatie.” Heleen van de Beek vat haar werk kernachtig samen: “Het is mijn taak ze te helpen die richting te vinden. Mensen helpen is wat mij drijft als makelaar; niet de koop of verkoop van een huis, zoals vaak wordt gedacht.”

Heleen van de Beek

**MENSEN HELPEN
STAAT VOOR MIJ OP DE
EERSTE PLAATS**

PUTTEN — Haar positieve en energieke kijk op het vak neemt niet weg dat Heleen van de Beek, directeur van Zielman Makelaardij in Putten, zich om twee groepen op de woningmarkt zorgen maakt: starters en ouderen. Heleen: “Voor die groepen is het echt moeilijk. Ik vind het altijd een geweldige uitdaging om ze te helpen.” De starters staan aan het begin en moeten nog wegwijs worden, de ouderen moeten vaak na decennia voor het eerst anders gaan wonen, en daar gaan de nodige oriënterende gesprekken in zitten. Dit raakt aan de kern van Zielman Makelaardij, vindt Heleen: “De rol van de makelaar betreft niet primair panden en koop-sommen, maar juist de mensen en hun unieke situatie op dit moment. Wat willen ze écht? Wat is haalbaar? Een intakegesprek is niet genoeg, ik wil aftasten wat er leeft en daarmee aan de slag. Daar houd ik van.”

GOED OP DE RIT

Het Puttense Zielman Makelaardij werd opgericht in 1989 en in 2000 overgenomen door Van de

Beek. Heleen schetst de belangrijkste kenmerken van haar kantoor, dat dit jaar het 35-jarig bestaan viert: “Het was voor mij van buitenaf al zichtbaar dat dit kantoor goed op de rit stond: de organisatie was strak, de presentatie naar de buitenwereld was smetteloos, altijd up-to-date, en er lag veel nadruk op de persoonlijke noot. Zo werken we vandaag nog steeds. Aan de etalage van ons pand ziet iedereen dat hier veel gebeurt, het is volledig actueel, net als op Funda. Ons team is ook net iets groter dan bij veel makelaardijen. Met makelaar Mark Visser, makelaar Relly Leijenhors en ons office team zijn we met z’n zessen, dus we kunnen die zo noodzakelijke persoonlijke aandacht ook echt waarmaken.”

ERKENNING

De gunstige reputatie van Zielman leidde overigens tot een bijzondere vorm van erkenning. In 2001 trad het kantoor toe tot makelaarsnetwerk Qualis, de prestigieuze samenwerking van 55 kantoren verspreid over het land waar het duurdere-huizensegment onderdak vindt. “Je kunt alleen toetreden tot

Qualis als je wordt uitgenodigd”, licht Heleen toe. “De Qualis-makelaardijen bedienen elk een exclusieve regio, voor ons is dat Putten-Nijkerk-Garderen.”

Het vak verandert, de huizenkoper tilt nu bijvoorbeeld zwaarder aan eigentijdse zaken als duurzaamheid en thuiswerken. Wat blijft is de mentaliteit van de makelaar, zegt Heleen van de Beek: “Je kunt dit werk alleen goed doen als je de mens vooropzet. Woningen zijn belangrijk maar je moet tijd steken in wat de mensen beweegt, wat ze écht zoeken. Daarom geven we bij Zielman die persoonlijke aandacht aan elke klant, jong tot oud, of ze nu een startersappartement of een riante villa zoeken. Het principe blijft hetzelfde.”

ZIELMAN MAKELAARDIJ O.Z.

DORPSSTRAAT 44, PUTTEN

0341 360 244

WWW.ZIELMAN.NL





FINANCIËLE EN FISCALE PROEVERIJ IN EEN ZAKELIJK THUIS



Muzikaal, culinair, financieel en fiscaal. Zo laat het netwerk van Stad in Bedrijf, Green Offices en Alfa Accountants en Adviseurs zich goed omschrijven. De ongeveer 70 aanwezigen genoten tijdens het laatste netwerk van Stad in Bedrijf in 2024 van een mooie avond.

HARDERWIJK – Green Offices bestond 1 november vijf jaar; een concept van kantoren, werkplekken, vergaderruimtes, coachruimtes, trainingszalen, een restaurant en sinds 1 februari ook een theater. Hier werden de leden en gasten verwelkomd door oprichter Richard van der Poll. Hij realiseerde zijn droom door ‘het meest duurzame gebouw van Harderwijk’ te bouwen. Hij kreeg een groenverklaring van de RVO en het A+++++ energielabel voor het gasloze pand. “Het bouwen van een zakelijk thuis voor ondernemende mensen is mijn missie. Voor een feestje, netwerkbijeenkomst, bedrijfspresentatie of vergadering ben je hier welkom. We hebben 38 kantoren met 1 tot 11 werkplekken. Nu zitten we





bijna vol en op 1 februari 2025 zitten we helemaal vol met 120 mensen. Ruimtes zijn door leden te boeken via de app.”

Alfa is B-Corp gecertificeerd en daarmee het meest duurzame kantoor van Nederland. Green Offices en Alfa vonden elkaar in het thema duurzaamheid en sinds 2021 is Alfa gevestigd aan de Goede Reede 1. Alfa, met in de regio ook vestigingen in Nijkerk, Barneveld, Dronten en Amersfoort, is echter al tien jaar in Harderwijk actief en was eerder gevestigd boven het pand van Wuestman. “We zijn een heel bijzonder accountantskantoor, want alle 2.000 medewerkers kunnen eigenaar worden van

Alfa door medewerkersparticipatie”, aldus Gerrald Heijnen, senior fiscalist bij Alfa. Door workshops van 15 minuten liet Alfa haar toegevoegde waarde zien naast de reguliere dienstverlening. Heijnen gaf fiscale tips en subsidieadviseur Steven Hoen gaf namens Alfa-partner Innovencio een workshop over subsidies. Ook waren er workshops over fusies & overnames en estate planning. Na deze kennis-sessies werden de gasten getrekkeerd op een heerlijk culinair walking diner, bereid door Catering Van den Berg en uitgeserveerd door de medewerkers van Green Offices, onder muzikale begeleiding van het duo Max & en Lisa.



WWW.GREENOFFICES.NL
WWW.ALFA.NL/HARDERWIJK



RvB Groep | Accent CommunicatieMakers | Bedrijvenkring Harderwijk | Berends & Slump | Beter Uit Elkaar! | Index Bilan Coaching | Buuten Af | Buxus Bloemen | Veluvia | Industrie Coating Harderwijk | Inclusief Groep | Harderwijkse Zaken Kolibrie Payroll & HRM | Sailing Smart | Robert van Schie Trainer en Consultant



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





Bekijk het volledige aanbod of plaats direct een bestelling op onze website



CATERING VANDENBERG[®]
Hét concept voor elk feest
cateringvandenbergnl

Complete catering | **Zakelijke lunches** | Hapjesschalen | Belegde broodjes | Koffiearrangementen | Buffetten | Foodtruck | Traktaties | **Bedrijfsevents** | Overwerkmaaltijden | Catering in alle vormen | Op maat gemaakt



Maak je organisatie veiliger en weerbaarder met 2ICT en profiteer van de cyberbeveiliging subsidie

Cyberdreigingen nemen toe, maar met de subsidie *Mijn Cyberweerbare Zaak* kun je via 2ICT 50% van je kosten voor digitale beveiliging vergoed krijgen, tot maximaal €1.250.

Met 2ICT bouw je stap voor stap aan een cyberveilige organisatie



Cyber Scan

We starten met kennismaking en een 360 graden scan waarin we alle kwetsbaarheden in kaart brengen. Je hebt nu inzicht in de zaken die voor jou misschien onopgemerkt zijn gebleven.

Jouw onderneming

Wat zijn jouw zakelijke doelstellingen en hoe is jouw organisatie opgebouwd? Tegen welke uitdagingen loop je aan? Op welke manier kan onze technologie jou een voorsprong bieden?

Advies & budget

We combineren resultaten van stap 1 en 2 in een adviesrapport met de stappen om jouw doelstellingen te bereiken. Dit plan presenteren we aan het Management Team, waarna we verdergaan naar fase 4.

Implementatie & control

Samen met jouw team gaan we aan de slag om de meest dringende zaken op te lossen. We beginnen met 24/7 monitoring en werken vervolgens binnen het budget aan volledige controle, afgestemd op jouw agenda.