

Dit document wordt u aangeboden door:

RIVIERENLAND

**BUSINESS**<sup>®</sup>

[klik hier voor meer artikelen](#)

NEERIJNEN

# BUSINESS<sup>®</sup>

SPECIAL 2013





# Van de Sandt

SINCE 1784

BUILDING

CONSTRUCTION

EXHIBITION

[WWW.VANDESANDT.EU](http://WWW.VANDESANDT.EU)





# 'Neerijnen in bedrijf'

Een special over 'Neerijnen in bedrijf'. Waar een relatief kleine gemeente groot in kan zijn! De 'ondernemersdichtheid' per hoofd van de bevolking is in onze gemeente bijzonder hoog. Een goede zaak dus om de regio Rivierenland eens kennis te laten maken met bedrijven, organisaties en ontwikkelingen in onze mooie gemeente.

Neerijnen heeft de regio namelijk veel te bieden. Naast een prachtige landelijke omgeving aan de noordoever van de in West-Europa drukt bevaren rivier, de Waal, bruisht het van bedrijvigheid. De gemeente kent een zéér goede ontsluiting door de aanwezigheid van de A2 en de A15. Daar weer langs rijden de treinen van de Betuwelijn, waarvan aftakkingen gepland staan op de belangrijkste Noord-Zuid-lijn. Niet voor niets heeft met name het bedrijventerrein Slimwei in Waardenburg, naast een flink aantal kleinere terreinen, een grote aantrekkingskracht in het vestigingsklimaat. Neerijnen ligt centraal en is misschien zelfs wel 'het hart van Nederland'.

Buiten de goed ontsloten bedrijventerreinen, vormt het landelijke karakter een goede basis voor land- en tuinbouw. Voor ondernemers durf ik dan ook gerust te stellen: 'In Neerijnen is het goed kersen eten!'. Een

paar minuten weg van de snelweg en je bevindt je in een oase van rust waar het heerlijk toeven is. Fietsen tussen de landerijen, genieten van de bloesem in het voorjaar en het fruit in het najaar, of relaxt op de vele kilometers dijk of nog iets verder, in de uiterwaarden. Neerijnen is uitnodigend.

Ach, er valt nog veel meer te vertellen over Neerijnen, maar kom het vooral eens beleven. Bezoek de elf kleine dorpen, de bedrijventerreinen, de boomgaarden, de uiterwaarden. Ervaar welke mogelijkheden er voor u zijn. Maak eens een afspraak met wethouder Verwoert (economische zaken) in ons gemeentehuis annex kasteel. Neerijnen lijkt een sprookje, maar dat is het niet! Pure werkelijkheid!

Wij begroeten u graag.

Ik wens u veel leesplezier met deze Neerijnen Business Special

A.J. van Hedel  
Burgemeester van Neerijnen





Neerijnen Business Special 2013

EEN UITGAVE VAN:  
Rivierenland Producties B.V.  
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen  
Kerkenbos 12-26c, 6546 BE Nijmegen  
T. 024 - 373 8505  
F. 024 - 373 093

REDACTIEADRES  
Postbus 6684  
6503 GD Nijmegen  
Tel. 06 420 495 20  
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Jessica Scheffer  
M. 06 420 495 20  
jessica@vanmunstermedia.nl

REDACTIE  
Hans Hoof, Pien Koome

VORMGEVING / OPMAAK  
Joost Franken, Jasper Heijmans

DRUK  
Van Horssen OJ Service BV

FOTOGRAFIE  
Karim de Groot

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
Angela Kuijpers  
T. 024 - 373 1090  
angela@vanmunstermedia.nl

ABONNEMENTEN  
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan met een looptijd tot 31 december en worden automatisch verlengd tenzij de abonnee uiterlijk voor 31 oktober schriftelijk opgezegd.

Abonnementsprijs per jaar 39 euro.

COPYRIGHTS  
Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden.

Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

© 2013 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever



- 6** Sociale betrokkenheid staat centraal in gemeente Neerijnen
- 8** Alles in druk, print & sign
- 11** Cultuurhistorisch onderzoek en advisering / Uw eigen energie opwekken is nu nog voordeliger!
- 12** Alles onder één dak
- 14** Een stijlvolle en waardige verzorging van begrafenissen
- 16** Veel nieuwe kansen voor recreatie en toerisme gemeente Neerijnen
- 18** Logistieke hotspot kans voor heel Rivierenland
- 20** Betuwse aannemer in hartje Amsterdam
- 22** Effectieve marketing
- 24** Greenport Betuwse Bloem: kansen verzilveren door samen te werken
- 26** Topmerk, topservice
- 28** Branchespecifieke software bedient de bouwwereld op maat
- 30** Samen ondernemen
- 32** Een kijkje achter de schermen bij fruitteler Sterrenberg
- 34** Snel, creatief, praktisch



'Alles is mogelijk!'

8



'Het gros van de inwoners wil de ouderen bij hen in het dorp houden'

6



'Er zijn nog te weinig plekken waar toeristen kunnen overnachten'

16



'Alle gemeenten in Rivierenland profiteren van deze ontwikkelingen'

18



Greenport Betuwse Bloem heeft grote ambities

24



'Ondernemers uit de regio spelen elkaar veel werk toe'

30



De laatste jaren is er volop aandacht voor veranderende consumentenbehoeften

32

Sociale betrokkenheid staat centraal in gemeente Neerijnen

# 'Bedrijven hebben een binding met de gemeente en haar inwoners'

De gemeente Neerijnen is van oudsher een gemeente waar landbouw een belangrijke sector is. De zakelijke dienstverlening kent daarentegen een grote groei, waardoor het momenteel de grootste sector is in het gebied. Maar ook de zorg is een belangrijke economische peiler voor deze regio.

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Op agrarisch gebied is er veel akkerbouw en (glas) tuinbouw in de gemeente Neerijnen. De fruitteelt is voornamelijk te vinden in het Oostelijk deel van de gemeente. "Onze agrarische sector is enorm breed", vertelt Rian Verwoert, onder andere wethouder economische & agrarische zaken van de gemeente Neerijnen. "Van de paprikateelt in Est tot de bloemteelt in Tuil, je vindt het hier allemaal."

## Herstructurering

Door afname van het aantal bedrijven en banen in de landbouw, is deze sector niet langer de grootste binnen de gemeente Neerijnen. De zakelijke dienstverlening kent daarentegen een grote groei waardoor het momenteel de grootste sector is in het gebied. Andere belangrijke sectoren zijn de bouwnijverheid, groothandel en vervoer/opslag en distributie.

Er zijn momenteel vijf bedrijventerreinen binnen de gemeente Neerijnen. Slimwei in Waardenburg, Kerkewaard in Haften, 't Overrijke in Haften, De Geer in Ophemert en

één locatie in Est waarvoor een visie ontwikkeld is. Daarnaast is er nog een aantal kleinere terreinen.

"Deze bedrijventerreinen zijn gericht op het huisvesten van lokale bedrijven", benadrukt Verwoert. "Bij enkele bedrijventerreinen is er ruimte voor uitbreiding. Daarnaast zal er gericht worden op herstructurering van oude bedrijventerreinen."

## Vitaal

Doordat het aantal ouderen onder de inwoners van de gemeente Neerijnen stijgt, betekent dit volgens Verwoert, een afname van de beroepsbevolking en ontstaat een andere doelgroep met ander consumptiegedrag. "Om de gemeente Neerijnen vitaal te houden, zal er gekeken moeten worden naar nieuwe economische dragers. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan recreatie en toerisme, wellness en zorg."

Momenteel trekken veel ouderen naar omliggende gemeenten. In de toekomst wil de gemeente Neerijnen deze inwoners graag binnen de gemeentegrenzen houden. "Wij willen





voorkomen dat mensen uit hun vertrouwde omgeving worden weggehaald”, belicht Verwoert. “Vaak zie je dat ouderen in de omgeving waar ze wonen een heel netwerk van mantelzorgers om zich heen hebben en dit valt dan ineens weg. Daarnaast verdwijnt een heel groot gedeelte van de lokale bestedingen, wanneer deze groep verhuist naar een andere gemeente.”

Volgens de wethouder is de sociale betrokkenheid onder de inwoners van de gemeente Neerijnen bijzonder groot. “Tijdens informatieavonden die wij georganiseerd hebben, bleek dat het gros van de inwoners de ouderen bij hen in het dorp willen houden. Wij zijn er dan ook van overtuigd dat een kleinschalige vorm van zorgverlening heel goed zou werken binnen onze gemeente. Hierbij kun je denken aan een soort zorgwoning, waarbij de buurt een belangrijke mantelzorg rol op zich neemt, maar waarin ook altijd ondersteuning van een professional is. Dit plan willen wij de komende tijd verder gaan uitwerken.”

## Van de paprikateelt in Est tot de bloemeteelt in Tuil, je vindt het hier allemaal.

### MVO

De gemeente Neerijnen hecht er veel waarde aan dat bedrijven bijdragen aan de maatschappij. “Veel bedrijven binnen onze gemeente hebben een binding met de gemeente en haar inwoners. Voor hen kan het aantrekkelijk zijn deze binding met de maatschappij te versterken door medewerkers de kans te geven zich vrijwillig in te zetten voor instellingen en organisaties in de gemeente zoals verzorgings-

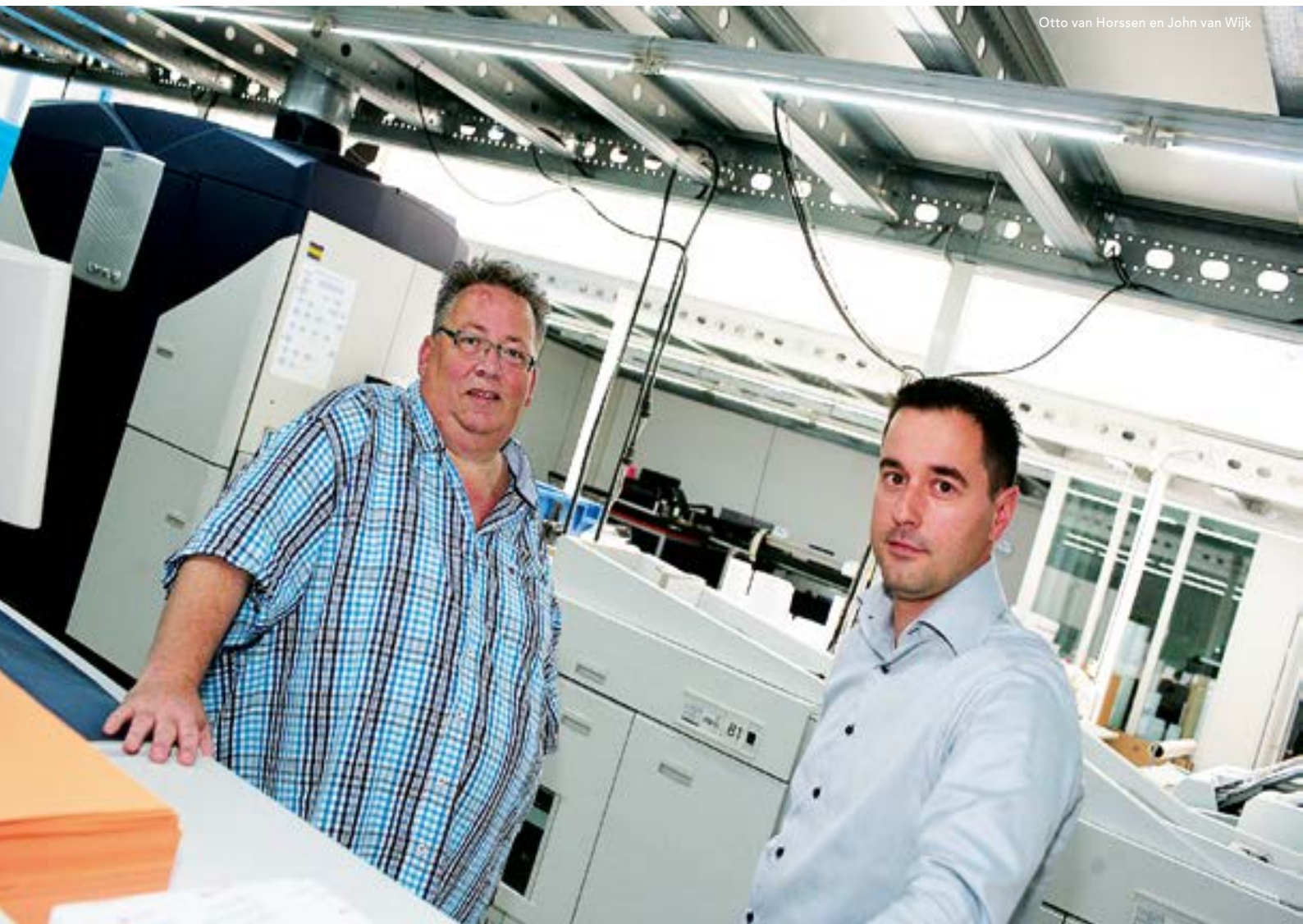
tehuizen en lokale kleinschalige ouderenvoorzieningen.”

Lokale vrijwilligers zijn volgens Verwoert onmisbaar en stimuleren maatschappelijk verantwoord ondernemen. “Zo zijn we bijvoorbeeld trots op onze Stichting Jewelz, waarbij jongeren allerlei activiteiten organiseren voor jong en oud en onze stichting Welzijn Neerijnen, een welzijnsorganisatie die zich inzet voor alle inwoners van Neerijnen. Daarnaast laten diverse bedrijven in de regio zien dat ze maatschappelijk betrokken zijn. Zo werkt supermarkt Attent in Varik samen met Support & Co, waarbij mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in de supermarkt kunnen werken. Ook hier zie je dus weer dat de sociale betrokkenheid groot is binnen onze gemeente.” ■

### Kernen gemeente Neerijnen

Est, Haaften, Heesselt, Hellow, Neerijnen, Ophemert, Opijnen, Tuil, Varik, Waardenburg, Zennewijnen





Van Horssen OJ Service

# Alles in druk, print & sign

Van Horssen OJ Service uit Waardenburg heeft alles in huis om een bedrijf zo goed mogelijk te presenteren. Of het nu gaat om een bedrijfsbrochure, gevelreclame, mobiele beursbanners of de belettering van het wagenpark, de mogelijkheden zijn grenzeloos.

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Wie een voet over de drempel zet bij Van Horssen OJ Service, kijkt zijn ogen uit. Dat innovatie en investering voorwaarden zijn om in de grafimedia branche overeind te blijven, lijkt dit bedrijf als geen ander te begrijpen. Drukken, vergaren en binden vormen voor de indrukwekkend ogende printers geen probleem. En wat te denken van de high tech snijcutters, die digitaal worden aangestuurd en iedere gewenste vorm uit bijna elk soort materiaal kunnen snijden?

“Door continu goed de wensen vanuit de markt in de gaten te houden en te kijken naar de technische ontwikkelingen hebben we steeds in de voorhoede gelopen met het aanbieden van nieuwe grafische diensten en producten”, vertelt John van Wijk, mededirecteur van Van Horssen OJ Service. “Mede dankzij diverse overnames heeft dit geleid tot de ontwikkeling van een enorm breed assortiment en een up-to-date machinepark, waarmee aan vrijwel iedere vraag kan worden voldaan.”

Ook wanneer iets niet in eigen huis geproduceerd kan worden, is er volgens hem geen man overboord. “Dankzij ons uitstekende netwerk in zowel binnen- als buitenland is er altijd een passende oplossing voor handen.”



## Alles is mogelijk

In hoofdlijnen is het totale assortiment onder te verdelen in drie items: druk, print en sign. Echter, door de diversiteit van het totaalassortiment zijn alle facetten nauw met elkaar verbonden. Het druk- en printwerkpakket omvat onder andere huisstijl- en reclamedrukwerk zoals briefpapier, enveloppen, visitekaartjes, folders, catalogi, posters, flyers, etiketten etc. Maar ook familiedrukwerk voor de particulier, zoals trouw-, rouw-, geboorte- en jubileumkaarten.

De afdeling sign is zo mogelijk nog meer divers. Autolettering, gevelreclame, vlaggen, spandoeken, reclameframes, kleding, sportveldreclame, canvasprints, bewegwijzering, promotionele artikelen etc. "Oftewel alles is mogelijk!", zegt John van Wijk. "En dat alles ondersteund door een eigen DTP- en ontwerpstudio waar iedere wens op een creatieve wijze vertaald wordt naar een passend eindproduct. Prettige bijkomstigheid voor de klant is bovendien dat hij één vast aanspreekpunt heeft voor alles op grafisch gebied. Dit maakt het allemaal even net iets overzichtelijker, maar ook persoonlijker."

## Webshop

Binnenkort lanceert Van Horssen OJ Service een eigen webshop, waarmee wordt ingespeeld op het moderne winkelen anno nu. "Vandaag de dag willen mensen 24 uur per dag en zeven dagen in de week ergens terecht kunnen", licht John van Wijk toe. "Dit geldt uiteraard ook in de grafische dienstverlening. Bovendien bespaart het tijd en kunnen wij scherpe internetprijzen aanbieden in onze webshop. Via de webshop kun je kant en klare producten aanleveren, maar ook hulp krijgen van een online designprogramma. Voordat de bestelling definitief is, krijg je altijd eerst een preview te zien. Deze webshop is voor zowel de zakelijke markt alsmede voor particulieren toegankelijk. Zo zul je straks bijvoorbeeld geboortespandoeken kunnen bestellen via de webshop, waarbij je alleen de naam van de baby online hoeft in te vullen."

## Stencilmachine

De onderneming geniet een behoorlijke regionale bekendheid als grafische totaalleverancier. Maar ook daarbuiten weten zowel nationaal als internationaal opererende

bedrijven het indrukwekkende assortiment van Van Horssen OJ Service op waarde te schatten. "En dan te bedenken dat de heer en mevrouw Van Horssen sr. in 1967 dit bedrijf met een eenvoudige stencilmachine vanuit een garage in 's Hertogenbosch gestart zijn", blikt John van Wijk terug. In de jaren zeventig werd er verhuisd naar de Koeldert en later ook uitgebreid naar de Kerkstraat in Waardenburg. Toen we op die twee locaties ook weer uit ons jasje groeiden verhuisden we naar ons huidige pand. In 1997 nam de zoon van de familie Van Horssen, Otto-Jan, de drukkerij over. Inmiddels hebben we naast de hoofdvestiging in Waardenburg ook filialen in Zaltbommel, Culemborg, Goirle en Doorn. In ruim vijf decennia hebben wij de focus verlegd van full-time stencilen via druk naar een one-stop-shop concept. Wij zijn dus absoluut meer dan alleen maar een drukkerij!" ■

Van Horssen OJ Service BV

Industrieweg 1, 4181 CA Waardenburg

T. 0418-657400, F. 0418-652016

e-mail: info@vanhorssen.nl

www.allesismogelijk.nl





Voor het beste fruit denken  
wij graag met u mee

Gewasbescherming → Naast een snelle levering van GBM begeleiden wij u graag bij de teelt van uw gewas. Het juiste product op het juist moment zorgt voor kostenbesparing én voor het hoogste rendement.

**AgruniekRijnvallei** 

AgruniekRijnvallei Plant B.V., [www.agruniekrijnvallei.nl](http://www.agruniekrijnvallei.nl)

**CAF**

**CENTRALE ADVIESDIENST  
FRUITTEELT**

- Kenniscentrum
- Actuele fruitteeltinformatie

**WWW.CAF.NL**

**OF BEL (0418) 655 927**

Kingdom design  
reclamebureau

Wilt u ook een website die u zelf kunt beheren, wanneer u maar wilt? Maak dan nu gebruik van de speciale aanbieding.

375,-  
euro

Voor 375,- euro heeft u al een complete website in uw eigen huisstijl.  
ex BTW

[Kingdomdesign.nl](http://Kingdomdesign.nl)  
[info@kingdomdesign.nl](mailto:info@kingdomdesign.nl)  
0344-607117



AUTOBEDRIJ

**KOOS PELLEGRAM BV**



A.H. de Kockstraat 3B - 4181 PS Waardenburg  
T. 0418-652211 - F. 0418-652362 - [info@koospellegrom.com](mailto:info@koospellegrom.com)

**WWW.KOOSPELLEGROM.COM**





Bureau Lantschap

# Cultuurhistorisch onderzoek en advisering

Lantschap in Haaften is een adviesbureau voor landschap en cultuurhistorie. Cultuurhistorische elementen en structuren zijn belangrijke aspecten van stad, dorp en landschap. Ze dragen bij aan de herkenbaarheid, ze vormen oriëntatiepunten en ze zorgen ervoor dat bewoners en bezoekers zich met een stad, dorp of streek kunnen identificeren. Stedelijke en landelijke gebieden zijn voortdurend in verandering. Daarbij is het van belang dat het kenmerkende van zo'n gebied behouden blijft of wordt versterkt.

“Tot voor kort werden monumenten, archeologische terreinen en historische landschapselementen, als dijkjes en houtwallen, als een belemmering voor de ruimtelijke ontwikkeling beschouwd”, verduidelijkt Adriaan Haartsen, oprichter van Lantschap. “Tegenwoordig zien we deze elementen als een verrijking van een dorp, stadsdeel of streek, die de eigen identiteit in belangrijke mate bepalen. Het probleem is alleen dat de beleidsmakers vaak niet precies weten welke waardevolle elementen er in hun gebied aanwezig zijn. Wij brengen dit in kaart en adviseren hoe in de toekomst met landschap en cultuurhistorie moet worden omgegaan.”

## Over Lantschap

Lantschap is opgericht in 1998 en heeft inmiddels ruim 130 grote projecten uitgevoerd, waarvan twee in België. Opdrachtgevers zijn gemeenten, provincies, waterschappen, terreinbeherende organisaties, landgoedeigenaren en particulieren. ■

### Lantschap

Herenstraat 19 A, 4175 CC Haaften  
T. 0418 594141, e-mail: info@lantschap.nl  
www.lantschap.nl



### De producten van Lantschap:

Cultuurhistorisch onderzoek voor bestemmingsplannen  
Adviezen voor landschapsontwikkeling  
Inventarisatie van landgoederen en buitenplaatsen  
Cultuurhistorische effectrapporten  
Tijdschriftartikelen en publicatieboeken

## ZONNEPANELEN



# Uw eigen energie opwekken is nu nog voordeliger!

Van Eck Elektro-Telecom BV verzorgt nu ook de complete installatie van zonnepanelen. “Je haalt er een hoog rendement mee, zowel qua energieopbrengst als qua investering”, zegt directeur Paul van Buuren.

Dat zonne-energie gratis en milieuvriendelijk is, weet iedereen. Maar is het niet een hoop gedoe voordat er daadwerkelijk lampen branden op elektriciteit die is opgewekt met behulp van zonnepanelen? “Ja en nee”, zegt Van Buuren. “Het is niet zo dat je de stekker van de zonnepanelen gewoon in het stopcontact stopt”.

Daarom komt het goed van pas dat Van Eck jarenlange ervaring heeft op het gebied van kabels en aansluitingen. “Wij leveren niet alleen de zonnepanelen, we regelen het hele traject”.

Particulieren verdienen hun investering vaak binnen 10 jaar terug. De meeste mensen kunnen rond de 700 euro besparen op hun energierekening. “Dat betekent een rendement van 8 tot 10% op je investering. Dat lukt je niet via de bank!”

Bij bedrijven is de berekening iets anders, doordat grootverbruikers een lager stroomtarief betalen. Voor hen is het juist weer interessant omdat ze met zonnepanelen CO2 reductie behalen.

Ook is Van Eck Elektro BV, dealer van laadpalen voor elektrische auto's.

Van Buuren benadrukt: “Wil je op de toekomst gericht zijn, dan moet je met deze ontwikkelingen meegaan.” ■

Industrieweg 25  
4181 CA Waardenburg  
Telefoon: 0418 - 651341  
info@eck.nl  
www.eck.nl



Flora Nova Hoveniers &amp; Groenvoorzieners

# Alles onder één dak

Al ruim vijftig jaar is Flora Nova specialist als het gaat om hoveniers- en groenvoorzieningswerkzaamheden, voor particulieren, bedrijven en instellingen. Vanuit een oorspronkelijk regionale aanpak, verspreid het werkgebied zich vandaag de dag over geheel Nederland en telt het bedrijf zo'n 150 medewerkers met elk hun eigen specialisme.

Van aanleg en onderhoud, via dak- en gevelgroen tot boomverzorging en interieurbeplantingen. Bovendien beschikt de firma over een eigen handelskwekerij en een afdeling houtconstructies. "Doordat wij letterlijk alles onder één dak hebben, heeft de klant altijd één vast aanspreekpunt voor het gehele scala aan producten en diensten."

Aan het woord is Jan Kees van der Wal, die samen met zijn broer Walter aan het roer staat van de firma. "In 1962 begon onze vader midden in het dorp Ophemert met het hoveniersbedrijf", blikt hij terug. "In die tijd was een siertuin echter nog met name voorbehouden aan de notabelen. In de jaren negentig deden mijn broer Walter en ik onze intrede in het bedrijf en is de geleidelijke ontwikkeling van voor die tijd in een stroomversnelling geraakt. Sindsdien zijn we steeds verder gaan uitbreiden, in zowel producten en diensten als in werkgebied. Onze nieuwste loot aan de spreekwoordelijke stam is de afdeling constructies, die zich bezighoudt met beschoeiingen, houten bruggen, vlonders, veranda's en overkappingen en die we twee jaar geleden via een overname zijn gestart."

## Onderlinge afstemming en coördinatie

Flora Nova bestaat uit twee bedrijfsonderdelen: De handelskwekerij, die zich hoofdzakelijk richt op het produceren van een breed assortiment buitenbeplanting voor professionele afnemers. De tweede en tevens grootste poot is het groenbedrijf dat, zoals gezegd, een breed scala aan producten en diensten heeft op het gebied van ontwerpen, realiseren en desgewenst ook het onderhouden van tuinen, terreinen en groenvoorzieningen. "Zo is



Jan Kees van der Wal







onze afdeling interieurbeplanting onder andere opgezet omdat wij wilden inspelen op de vraag van de klant, die zowel voor binnen als buiten met één partij te maken wilde hebben”, licht Jan Kees van der Wal toe. “Maar ook onze overige specialismen, zoals dak- en gevelgroen en ook de nieuwe afdeling constructies, spelen hier natuurlijk op in.” Hij vervolgt: “Het voordeel voor de klant is dat hij een groot pakket aan diensten en producten, zowel regionaal als landelijk bij één bedrijf kan afnemen en één vast aanspreekpunt heeft. Hij hoeft zich geen zorgen te maken over de onderlinge afstemming, coördinatie en verantwoordelijkheid.”

### Doen waar je goed in bent

Bij Flora Nova heerst het credo ‘Je moet doen waar je goed in bent’. “Daarom is het ook belangrijk om bij alle facetten die je bedrijf uitoefent bekwame mensen met de juiste kennis in huis hebben”, vertelt Jan Kees van der Wal. “Alleen op die manier kun je ook in de toekomst een betrouwbare partner voor je relaties zijn.”

Eén van die specialismen komt onder andere naar voren bij de afdeling boomverzorging. “Boomverzorging is een mooi voorbeeld van de wat meer specialistische diensten die we aan kunnen bieden. Hierbij werken we onder andere met hoogwerkers, maar worden ook wel speciale klimtechnieken ingezet. Bij boomverzorging kun je denken aan groot onderhoud, snoeiwerk, maar ook aan het toepassen van standplaatsverbetering, wanneer bomen in slechte conditie zijn.”

### Duurzaam en MVO

Duurzaamheid speelt een steeds grotere rol bij bedrijfs- en kantoorgebouwen. Flora Nova komt onder andere met de afdeling dak- en gevelgroen tegemoet aan de eisen van overheden en opdrachtgevers. “Daktuinen en gevelgroen zijn heel erg in opkomst”, legt Jan Kees van der Wal uit. “Het filtert fijnstof en draagt bij aan CO2 reductie. Zeker in stedelijke omgevingen is dit een mooie bijkomstigheid. Daarnaast is het isolerend en sterk waterbufferend waardoor er minder energie verbruikt wordt en in mindere mate een beroep gedaan hoeft te worden op riolering en zuiveringscapaciteit. Die aspecten zorgen voor een concrete bijdrage aan duurzaam ondernemen van onze klanten en het verkrijgen van het gewenste energielabel voor hun gebouwen, los van het feit dat het ook zorgt voor een plezierige werkomgeving.”

Ook deed het bedrijf reeds breed ervaring op met de toepassing van groenvoorzieningen, binnenbeplanting en dak- en gevelgroen bij de verwerving van het BREEAM-NL keurmerk, een meetinstrument voor de beoordeling van duurzaamheid van gebouwen, dat sinds enige jaren sterk in opkomst is bij kantoren, distributiecentra en winkelcentra.

Flora Nova spant zich ook binnen de eigen bedrijfsvoering actief in als het gaat om maatschappelijk verantwoord ondernemen. “Zo werken wij met een aantal mensen van SW bedrijven, die een grotere afstand tot de arbeidsmarkt hebben. Daarnaast zijn onze producten waar mogelijk milieuvriendelijk

van aard of verantwoord geproduceerd. Ook heeft onze kwekerij een milieukeurlabel voor de milieuvriendelijke productie en kweek van buitenbeplanting.”

Duidelijk mag zijn dat Flora Nova een all-round bedrijf is. Jan Kees van der Wal wil tot slot nog wel een hardnekkig misverstand wegnemen: “Veel mensen denken dat wij, gezien de grootte van ons bedrijf, niets voor de particuliere markt kunnen betekenen. Iedereen kan echter bij ons terecht. Nadrukkelijk ook particulieren met een uitdaging in hun tuin, kunnen onze expertise inschakelen. Of het nu om een kleinschalige renovatie gaat, een nieuwe aanleg of het winterklaar maken van de tuin; wat de klant vraagt, daar zullen wij ons voor inspannen om dit op professionele wijze ten uitvoer te brengen.”

Geïnteresseerd in wat Flora Nova voor u kan betekenen? Neem dan contact op met Ronald de Graaf van Flora Nova: 0344-651324 of [rdegraaf@flora-nova.nl](mailto:rdegraaf@flora-nova.nl)

Flora Nova Hoveniers & Groenvoorzieners BV  
Molenstraat 41b, 4061 AB Ophemert  
0344-651324, [www.flora-nova.nl](http://www.flora-nova.nl), [info@flora-nova.nl](mailto:info@flora-nova.nl)  
Maak nader kennis met Flora Nova en scan hieronder de QR code en bekijk de bedrijfsfilm.





Begravenisonderneming de Jongh

# Voor een stijlvolle en waardige verzorging van begrafenissen

Wanneer iemand komt te overlijden is dat een emotionele gebeurtenis. Tegelijkertijd is het een moment waarop veel zaken in korte tijd geregeld moeten worden. Begravenisonderneming de Jongh uit Waardenburg vindt het belangrijk om deze zorg uit handen te nemen en geeft rust en ruimte, waardoor op een stijlvolle en waardige manier afscheid genomen kan worden van de dierbare.

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

De begrafenis van zijn eigen vader was voor Henny de Jongh, eigenaar van Begravenisonderneming de Jongh, de aanleiding om zelf begravenisondernemer te worden. “Er werd niet naar onze wensen gevraagd of geluisterd”, blikt hij terug. “Zo vulde de desbetreffende begravenisondernemer bijvoorbeeld zelf in welke kist het moest worden. Dit was voor mij het moment dat ik dacht ‘dit moet toch ook heel anders kunnen?’”

## Persoonlijke benadering

Na een opleiding tot begravenisondernemer gevolgd te hebben en stage te hebben gelopen bij een begravenisonderneming in Rotterdam, besloot hij in 1982 voor zichzelf te beginnen in





Waardenburg en zich uitsluitend op begravenissen te richten. “Voorop stond voor mij direct al dat een persoonlijke benadering centraal moest staan. Vandaag de dag is dit nog steeds één van de belangrijkste facetten binnen onze begrafenisonderneming. Wij doen er alles aan om tegemoet te komen aan de persoonlijke wensen. Wanneer iemand is overleden, nemen we er bijvoorbeeld altijd ruim de tijd voor om alles goed te bespreken. Hierdoor kan op geheel eigen wijze invulling gegeven worden aan de begrafenissen.

### Eén aanspreekpunt

Als iemand komt te overlijden moet er direct veel worden besproken en geregeld. Begrafenisonderneming de Jongh biedt hierbij ondersteuning. “Denk aan het verzorgen van de overledene, de kleding die de overledene aan moet, waar de overledene moet worden opgebaard, het rouwdrukwerk, de kist, de bloemen, maar ook bijvoorbeeld aan de invulling van de rouw- of afscheidsdienst”, licht hij toe. “Maar ook na de begrafenissen zijn er nog punten van aandacht. Wat voor een bedank-

kaartjes wil iemand of wat voor een soort grafmonument wordt er gezocht? Ook dit kunnen wij verzorgen. Mensen waarderen het dat bij ons hier één aanspreekpunt voor is.”

Begrafenisonderneming de Jongh is iedere dag van de week dag en nacht bereikbaar. “In verdrietige en moeilijke tijden wil je toch geen antwoordapparaat aan de telefoon krijgen?”, reageert De Jongh. “Mensen kunnen ons dag en nacht bellen.”

### Stijlvol

Door Begrafenisonderneming de Jongh wordt een overledene altijd vervoerd door een stijlvolle rouwauto. De onderneming heeft zelf twee Cadillac's die hiervoor worden gebruikt. Ook wordt een overledene altijd door zes of acht dragers op de schouder gedragen naar de laatste rustplaats. Vanzelfsprekend kan dat ook door de familie zelf worden gedaan.

### Thuis opbaren

De overledene thuis opbaren, een wilsbeschikingsboekje invullen; mensen willen steeds meer de zaken rondom hun begrafenissen vastleggen. “Wij zijn gespecialiseerd in het thuis opbaren”, vertelt hij. “Hoewel sommigen er soms wat huiverig tegenover staan, blijkt in de praktijk dat mensen het als heel goed ervaren. Veel nabestaanden kunnen het rouwproces beter verwerken als ze hun dierbare thuis opbaren. Het is heel anders als je de overledene één keer per dag in een rouwcentrum kunt zien, dan als hij of zij thuis is.”

Er worden bijna iedere dag wel wilsbeschikingsboekjes op de bus gedaan vanuit de begrafenisonderneming in Waardenburg. “Hier kunnen mensen alle wensen met betrekking tot hun eigen begrafenissen vastleggen. In de praktijk zijn we al veel van deze boekjes tegengekomen.”

### Dankbaar

Inmiddels telt Begrafenisonderneming de Jongh meerdere vestigingen. Naast het filiaal in Waardenburg is er ook een filiaal in Hardinxveld-Giessendam, Werkendam en is er recent een begrafenisonderneming in Papendrecht overgenomen. “Hoe moeilijk de situaties die je tegenkomt in dit vak soms ook kunnen zijn, toch ben ik nog iedere dag dankbaar dat ik dit vak uit mag oefenen. Het geeft ontzettend veel voldoening als nabestaanden op een goede manier afscheid kunnen nemen.”

### Begrafenisonderneming de Jongh

Kerkstraat 17/B, 4181 AA Waardenburg

T. 0418 – 652 039

info@begrafenisondernemingdejongh.nl

www.begrafenisondernemingdejongh.nl



Veel nieuwe kansen voor recreatie en toerisme gemeente Neerijnen

# 'We willen de gemeente nog beter op de kaart zetten'

Met haar rust, ruimte, cultuur en natuur, heeft de gemeente Neerijnen een aantrekkelijk gebied voor recreatie en toerisme. Toeristen die een bezoek brengen aan Neerijnen blijken vooral mensen die een dagje willen fietsen of wandelen in de omgeving. In de toekomst wil Neerijnen zich nog meer gaan richten op verblijfsrecreanten.

“De verblijfsrecreatie die we willen, moet wel passend zijn bij Neerijnen.” Aan het woord is Rian Verwoert, onder andere wethouder toerisme en recreatie van de gemeente Neerijnen. “Momenteel zijn er nog te weinig plekken in de gemeente Neerijnen waar toeristen kunnen overnachten. Meer bed & breakfast accommodaties zouden dan ook welkom zijn hier.”

Volgens Verwoert heeft de gemeente Neerijnen tevens weinig horecavoorzieningen, terwijl deze wel belangrijk zijn voor het aantrekken van toeristen en recreanten. “Wij willen daarom de focus leggen op het scheppen van gunstige randvoorwaarden voor het vestigen van horecavoorzieningen.”



Veel kleinschalige initiatieven blijken in de praktijk vaak niet te worden doorgezet omdat procedures onoverzichtelijk zijn of te lang duren. “Hier is een belangrijke rol voor de gemeente weggelegd”, aldus Verwoert. “De intentie is er om op korte termijn deze procedures sneller en eenvoudiger te laten verlopen.”

#### Versterken toeristisch recreatief aanbod

In regionaal verband wil de gemeente Neerijnen de aantrekkelijkheid van de regio vergroten door het toeristisch recreatieve aanbod te versterken. “We willen de gemeente Neerijnen nog beter op de kaart zetten en laten zien waarom dit gebied aantrekkelijk is voor toerisme en recreatie. Hierbij kan gedacht worden aan het optimaliseren van de kwaliteit van het fietsknooppuntensysteem, het fietspadenplan en het promoten van de struinroute langs de Waal.”

Binnen regio Rivierenland zijn enkele projecten die uitgevoerd worden om het toeristisch

recreatieve aanbod te versterken. Neerijnen ondersteunt de doelstellingen en een groot aantal projecten in regionaal verband zoals: toeristisch fietsroutenetwerk, toeristische objectbewegwijzering, struinen langs de Waal, infozuilen, ontwikkeling aanbod MICE (meetings, incentives, conventions and exhibitions), marketing Rivierenland en de monitor Vrijtijdseconomie.

“Een goed voorbeeld hiervan is bijvoorbeeld de FIETSTOP bij het Stroomhuis in Neerijnen, een toeristisch overstap punt, dat speciaal ingericht is als servicelocatie voor fietsers”, licht Verwoert toe. “Hier kun je je auto goed, gratis en veilig parkeren. Ook is er een toeristische infopost aanwezig, waar je onder andere gratis fietsroutes kunt krijgen. En je kunt er je elektrische fiets opladen.”

#### Fruit Experience Center

Naast verblijfsrecreatie is er ook behoefte aan een toeristische attractie die meer dan 100.000 bezoekers per jaar trekt. In de regio is er

slechts één dagrecreatieve attractie die daaraan voldoet, namelijk Slot Loevestein. “Dat betekent dat er een markt is voor een grotere dagattractie. Hierbij kan gedacht worden aan een attractie die aansluit bij de regio zoals een Fruit Experience Centre.”

In de toekomst wil Neerijnen ook meer de combinatie gaan maken met het toerisme en de alom aanwezige agrarische sector. “Op 6 en 7 april van dit jaar waren de landelijke ‘Kom in de Kas’ dagen”, blikt Verwoert terug. “Een jaarlijks publieksevenement van de Nederlandse glastuinbouw. Tijdens deze dagen openden diverse glastuinders en andere agrarische bedrijven hun deuren. Ook in onze regio werd een kijkje achter de schermen gegeven. Zo deden onder andere een paprikateler, een hortensiakweker, maar ook een melkveehouderij mee. Voor dit soort activiteiten blijkt ontzettend veel belangstelling te zijn. Hier zullen we dan ook zeker vaker wat mee gaan doen in de toekomst.” ■

Links Rian Verwoert en rechts Teus Kool.





# Logistieke hotspot kans voor heel Rivierenland

Rivierenland heeft vanwege zijn strategische ligging en de zich sterk ontwikkelende positie in de logistieke sector veel kansen om zich door te ontwikkelen tot een logistieke hotspot van internationaal formaat. De gemeenten in Rivierenland hebben samen met het bedrijfsleven en de provincie Gelderland de handen ineengeslagen om de kansen voor economische ontwikkeling op basis van logistiek te benutten. Rivierenland kan zich daarmee ontwikkelen tot een toplocatie voor bedrijven in de logistieke sector en voor bedrijven voor wie efficiënte logistiek een belangrijke bedrijfsfactor is.

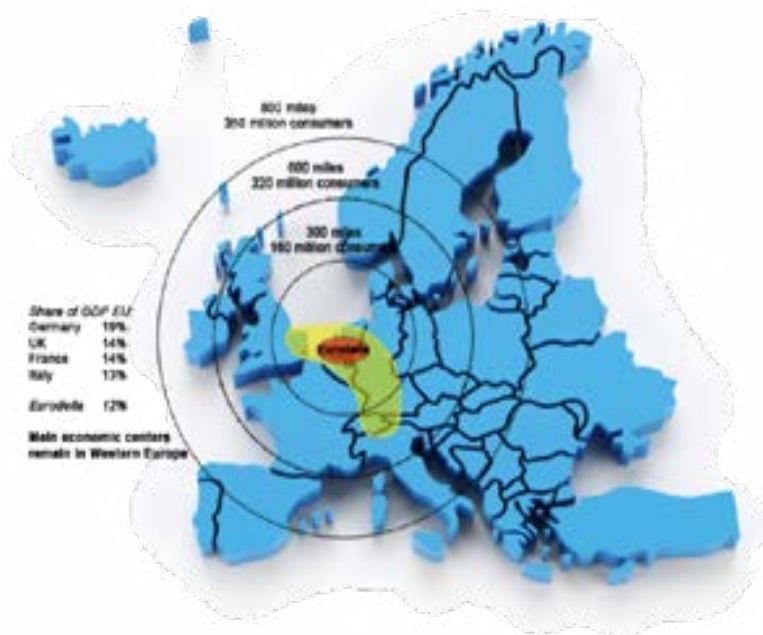
Rivierenland ligt op een strategische plek in het midden van Nederland waar veel vervoersassen, zowel water, weg als spoor, elkaar kruisen. De verbindingen over water richting de mainports Amsterdam/ Schiphol, Rotterdam en Antwerpen zijn uitstekend. De verbindingen naar het achterland bieden prima doorvoermogelijkheden. Dat maakt de regio tot hét scharnierpunt voor logistiek. Reden waarom nu al diverse logistieke dienstverleners en bedrijven waarvoor logistiek belangrijk is zich vestigen in Rivierenland.

“Deze sterke punten willen wij benutten voor versterking van de bedrijvigheid in Rivierenland en voor het aantrekken van nieuwe nationale en internationale bedrijven”, vertelt Peter Smaal van H&S Adviseurs en projectleider logistieke hotspot. “Dit is hard nodig, want de crisis treft ook Rivierenland hard. Een goede logistiek is een steeds belangrijkere factor in de economische ontwikkeling van een regio. Daarom is het versterken van de logistieke sector en de logistieke mogelijkheden voor de regio Rivierenland een grote kans én voorwaarde voor de diversiteit en ontwikkeling van de Rivierenlandse economie: logistiek als belangrijke basis voor economische processen.”

## Toename containervervoer

“De trigger voor deze ontwikkeling, naast de kwaliteiten van Rivierenland zelf, is de toename van het (inter)nationale containervervoer, ook in tijden van crisis, en de containerterminal op Medel die recent is gestart”, vervolgt hij. “Deze combinatie is dé kans voor Rivierenland om zich verder te ontwikkelen. Niét als doorvoorhaven van Rotterdam, waarbij in Medel containers van





het ene vervoersmiddel op het andere worden gezet. Daar heeft de regio niets aan en dat willen we dus ook niet. Wel als scharnierpunt waarbij het bedrijfsleven economische activiteiten weet te koppelen aan de logistieke stromen. Diverse voorbeelden zijn daarvan in Rivierenland al bekend. Kuehne & Nagel, gevestigd op Medel, assembleert bijvoorbeeld motoren, Van Bon Cold Stores uit Beneden Leeuwen distribueert diverse blends van vruchtensappen binnen Europa en voeren ook onderdelen van het productieproces uit. De terminalfunctie biedt meer kansen voor dit soort toegevoegde waarde.”

Maar ook andere sectoren in Rivierenland kunnen zich volgens Peter Smaal ontwikkelen. “We zien bijvoorbeeld dat er nog onvoldoende relatie is tussen de logistieke bedrijven in Rivierenland met hun technisch vaak geavanceerde apparatuur en de technische installatie- en onderhoudsbedrijven in de regio. Bij een

verdere groei van de logistieke sector kunnen vele dienstverlenende bedrijven hun activiteiten uitbreiden: van de technische bedrijven tot accountants, verzekeraars, banken enzovoorts. Daardoor profiteren bedrijven uit alle gemeenten in Rivierenland van deze ontwikkelingen, van Neerijnen tot Buren en van Culemborg tot Maasdriel.”

#### Innovatie in de logistieke keten

Een derde kans voor Rivierenland is innovatie in de logistieke keten. “Deze is met name voor bedrijven in de regio voor wie logistiek belangrijk is interessant. Denk bijvoorbeeld aan de distributiecentra in de regio. Maar ook voor de voor Rivierenland zo belangrijke agrobusiness is een goede logistiek van levensbelang. Om die reden werken we nauw samen met Greenport Betuwse Bloem, het samenwerkingsverband van bedrijven en overheden om de tuinbouwcluster nationaal en internationaal verder te ontwikkelen.

Efficiencyverbeteringen, nieuwe vormen van logistiek, mogelijkheid voor transport over spoor hebben een direct positief effect op de bedrijfsresultaten.”

#### Zorgelijke ontwikkeling

De economische ontwikkeling van Rivierenland laat volgens Peter Smaal een zorgelijke ontwikkeling zien. “De beroepsbevolking daalt, de toegevoegde waarde per arbeidsplaats neemt af en binnen die dalende beroepsbevolking zien we een mismatch tussen vraag en aanbod van werknemers. De welvaart zal afnemen. De logistieke ontwikkeling kan een bijdrage leveren aan het keren van deze tendensen. Door middel van nieuwe slimme logistieke concepten kan de toegevoegde waarde per werknemer toenemen. Een groot deel van de vraag aan logistieke werkgelegenheid sluit aan bij het aanbod van werk in Rivierenland. En nieuwe bedrijvigheid betekent ook nieuwe werkgelegenheid.”

Uiteraard gaat de ontwikkeling van de hotspot niet vanzelf. “Wij zijn bezig om meer bedrijven te betrekken bij de ontwikkeling van de logistieke hotspot, want zonder hen gaat het niet. Daarnaast is er het Platform transport en logistiek Rivierenland, dat zich bezig houdt met de relatie tussen het onderwijs en de vraag vanuit het bedrijfsleven. We overleggen met de milieuverenigingen in de regio. We trekken samen met de provincie op voor werving van nieuwe bedrijvigheid. In deze samenwerking tussen overheid, bedrijfsleven en onderwijs ligt de kracht van de logistieke hotspot. Een ontwikkeling gebaseerd op de kwaliteiten van de regio, met aandacht voor de waarden en identiteit die Rivierenland kenmerken.” ■

Bedrijven die geïnteresseerd zijn in de ontwikkeling van de logistieke hotspot kunnen zich via [www.logistic-hotspot.nl](http://www.logistic-hotspot.nl) of rechtstreeks via [smaal@logistic-hotspot.nl](mailto:smaal@logistic-hotspot.nl) melden bij de projectleider.





D. van Mourik en J.W.A. van Mourik

Van Mourik Bouw B.V.

# Betuwse aannemer in hartje Amsterdam

Van Mourik Bouw B.V. uit Ophemert heeft ruime ervaring in het realiseren van kantoren, scholen, kerken en logistieke bedrijfspanden, oftewel utiliteitsbouw. Een ander specialisme is restauratie en renovatie. De medewerkers beperken zich echter niet tot de uitvoering. Juist in het vertalen van de eisen van de klant en het nauwgezet begeleiden zit de meerwaarde van Van Mourik Bouw. FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

## Geschiedenis Van Mourik Bouw

Door de jaren heen is Van Mourik Bouw uitgegroeid van een regionaal bedrijf, tot een firma dat ook landelijk opereert. In 1980 werd Van Mourik Bouw opgericht door Arie van Mourik senior, de vader van Dany en Johan van Mourik. Hij hield zich eerst bezig met timmerwerkzaamheden en verbouwingen. Het bedrijf was in eerste instantie aan huis gevestigd, maar groeide daar al snel uit zijn jasje. Inmiddels is het bedrijf gevestigd in Ophemert en voorzien van een eigen machinale houtbewerking. Bovendien telt het bedrijf dertig vaste medewerkers en heeft het een heel netwerk van specialisten en vakmensen, die op elk moment inzetbaar zijn.

Door de korte lijnen binnen Van Mourik Bouw kan er maatwerk geleverd worden. “We verdiepen ons graag in de functie van het gebouw en wie het gaat gebruiken”, vertelt Dany van Mourik, die het bedrijf samen met zijn broer Johan runt. “Op die manier kunnen we het gebouw volledig toespitsen op de toekomstige eigenaar en zijn wensen.”

Planning is volgens hem geen vrijblijvende richtlijn, maar een keiharde voorwaarde. “Wij besteden heel veel aandacht aan projectmanagement. Naast een goed verzorgd ontwerp en de juiste technische uitwerking, is een strak projectmanagement in de bouw onmisbaar. Tijdens het projectmanagement ontzorg je de opdrachtgever gedurende de bouw. In feite hebben we met de werkvoorbereiding het hele gebouw in ons kantoor al een keer gemaakt.”

## Turnkey

Indien de klant tijdens de bouw helemaal geen omkijken wil hebben naar zijn pand, kan er zelfs voor gekozen worden om het pand turnkey op te laten leveren. “Dit betekent inclusief werkende installaties, zonwering, systeemwanden en plafonds, ICT-infrastructuur of stoffering”, licht hij toe. “Voor elke discipline werken we samen met gekwalifi-





ceerde partijen, waar we al jaren zaken mee doen. Voor veel ondernemers hoort bouwmanagement niet tot hun corebusiness, daarom is het prettig wanneer je hen zoveel mogelijk taken uit handen kunt nemen.”

### Specialistische kwaliteiten

Van Mourik Bouw heeft zijn sporen in de utiliteitsbouw ruimschoots verdiend en realiseert bedrijfsgebouwen van elke omvang binnen de planning. Als voorbeeld noemt hij een bedrijfsgebouw van 11.000m<sup>2</sup> met kantoor voor de firma Meijering metalen te Zaltbommel, dit gebouw wordt uitgevoerd met een hybride constructie (een betonnen constructie met betonwanden en een stalen dak), maar ook een bedrijfshal voor het Amerikaanse bedrijf Summit van 3500m<sup>2</sup> in Almere en een distributiecentrum van Hoogvliet in Alphen aan de Rijn. “Ook voor de firma Hak in Tricht mochten we een mooi project realiseren van een ondergrondse parkeerkelder voor 150 auto’s met daarboven een kantoorgebouw met een vloeroppervlakte van 3600m<sup>2</sup> en een bedrijfshal van 5000m<sup>2</sup>. Voor deze gebouwen werd een warmtepomp geplaatst die op 120 meter diepte warmte omhoog kan pompen. Wij zijn niet voor een gat te vangen en gaan graag uitdagingen aan.”

### Restauratie

Een ander specialisme van Van Mourik Bouw is restauratie. Tijdens het renoveren en restaureren komen de medewerkers

van Van Mourik Bouw regelmatig voor een project te staan, dat heel complex is. “Renovatie- en restauratieprojecten vragen om specialistische kwaliteiten. Zo is de logistieke aanpak van groot belang. Wanneer je werkt aan een grachtenpand in Amsterdam, kun je er bijvoorbeeld niet zo makkelijk bij. Het is vaak lastig om je steiger of kranen kwijt te kunnen en je moet uitkijken dat je niet de hele weg blokkeert. Ook bouwkundig komt er heel wat bij kijken, vaak zijn dingen niet recht en moet elk onderdeelje pas gemaakt worden, ook constructietechnisch zijn er heel wat uitdagingen op te lossen, het kan bijvoorbeeld zomaar zijn dat een opdrachtgever besluit dat de vloer van het souterrain verlaagd moet worden in verband met de hoogte van de ruimte, dan kun je aan de bak, en bij de nodige wijzigingen van de bestaand situatie kan het zijn dat het gehele pand van beneden tot boven volledig gestut en gestempeld moet worden.” Van Mourik Bouw restaureert onderdelen van gebouwen zodat deze daarna weer in nieuwstaat verkeren. Ook is het mogelijk bestaande beeldhouwde ornamenten exact na te maken door middel van gietmallen zodat er geen verschil zichtbaar is met het origineel. Veel van deze profileringen en sierlijsten worden gemaakt in de eigen machinale houtbewerking.

### Innovatief

Dat Van Mourik Bouw innovatief te werk gaat blijkt wel uit de ophoging van een korenmolen, de zogenaamde zeskanter grondzeiler, in Neerijnen. “Door het ophogen van de dijken ving de desbetreffende molen geen wind meer. Dit hebben we op weten te lossen, door de molen door middel van een speciale constructie in samenwerking met een gespecialiseerd bedrijf 1,5 meter omhoog te vijzelen.” Momenteel is Van Mourik Bouw onder andere druk bezig met twee panden aan het Vondelpark in Amsterdam. Één daar van is het voormalige bibliotheek gebouw uit 1877 dat in opdracht van R.E.B Projects volledig gerestaureerd en omgebouwd wordt tot zeven luxe appartementen en een kantoor. “Een behoorlijk intensief project, aangezien het hele pand gestript moest worden. Hierbij proberen we de staat van het pand terug te brengen naar de tijd waarin het is gebouwd en tegelijkertijd de eisen en gemakken van de huidige tijd daar zo goed mogelijk in te passen. Er zit behoorlijk veel tijdsdruk achter dit werk, maar dat maakt het voor ons alleen maar een extra uitdaging. Kennis van oude materialen en technieken is bij restaureren van groot belang, evenals kwalitatief vakmanschap om die materialen en technieken op de juiste wijze toe te passen. En uiteraard moet je ook passie voor dit werk hebben en dat hebben we!” ■

### Van Mourik Bouw

De Geer 18, 4061 RR Ophemert  
T. 0344-651262 F. 0344-651583  
info@mourikbouw.nl www.mourikbouw.nl



Hessel Marketing & Communicatie

# Effectieve marketing

Met Varik als uitvalsbasis voert Hessel Marketing & Communicatie een breed scala aan marketing- en communicatieactiviteiten uit voor bedrijven. Op dit vakgebied neemt Esther Hessel veel werk voor de ondernemer uit handen. Van de ontwikkeling van een marketing en communicatiestrategie tot en met nieuwsbrieven, folders en websites.

Met een creatieve en gedreven insteek organiseert Esther Hessel ook evenementen en klantendagen voor bedrijven. “Een overvolle markt en een overload aan informatie vraagt namelijk om afwisselende en zinvolle informatie die op een verrassende manier vormgegeven is! Hessel Marketing & Communicatie geeft uw marketing en communicatie vorm.”

Hoe veelzijdig het werkgebied marketing en communicatie is, zo veelzijdig is ook de ondersteuning die u kunt verwachten van Esther Hessel. Een heldere marketingsstrategie voor het bedrijf is daarbij van groot belang. Bedrijven komen vaak bij Esther Hessel met vragen als ‘We zetten al jaren een advertentie in de krant maar het resultaat valt tegen’ en ‘Tja, we weten eigenlijk niet waarom de klant bij ons komt en het soms onaangekondigd laat afweten’. Daarom ontwikkelt Esther Hessel met de ondernemer of het managementteam een gerichte marketingstrategie en gaat aan de slag met de marketing voor deze bedrijven. “We brengen de doelgroepen in beeld. We kijken naar de mogelijkheden in de markt en belichten hoe klanten benaderd kunnen worden. We ontwikkelen een praktisch en effectief marketingactieplan en voeren deze activiteiten ook uit.”

Volgens Esther Hessel is alleen met deze gestructureerde aanpak helder waar de mogelijkheden liggen en hoe je als bedrijf hierop kunt inspelen. Dan pas kun je gericht je klanten benaderen. Esther Hessel heeft dit voor een variatie aan klanten opgepakt: een stichting die voor de agrarische sector keuringen uitvoert, Vereniging Duurzame Boomkwekers Nederland, sociale werkvoorziening in Delft, diverse boerderijwinkels en individuele kwekers.

## En wie bent u eigenlijk?

U communiceert met uw klanten. Maar heeft u wel eens stilgestaan bij wat u als bedrijf wilt uitstralen? Hoe kunt u uw klanten zo goed mogelijk van dienst zijn? Wat is het karakter van uw bedrijf? Zakelijk en strak, sterk



gemechaniseerd? Of heeft u juist veel mensenhanden aan het werk (sociale werkvoorziening) of een ambachtelijk vak? Dit is belangrijk voor de ontwikkeling van verkoopconcepten, folders, websites en nieuwsbrieven. U maakt namelijk maar één keer een eerste indruk. Deze eerste indruk moet het juiste gevoel en de juiste verwachtingen oproepen. Afgelopen jaren heeft Esther Hessel voor vele bedrijven, projecten en verenigingen nieuwsbrieven, folders en websites ontwikkeld. Esther Hessel heeft zo de Vereniging Duurzame Boomkwekers Nederland de afgelopen zes jaar ondersteund bij de ontwikkeling en uitgave van diverse nieuwsbrieven en de ontwikkeling en onderhoud van de website gericht op gemeenten en grootgroenverzoekers. Een taxuswakerij heeft dankzij de ontwikkeling van de bedrijfsbrochure en beursmateriaal daadwerkelijk zijn omzet weten te verdubbelen. “We gaan voor de ontwikkeling van communicatie-uitingen die effectief zijn. Na een diepte-interview en een goede kennismaking met de ondernemer ontwikkelen we uitingen die passen bij het bedrijf en aansluiten bij de behoeften en belevingswereld van zijn klantenkring.” Esther Hessel zorgt voor zorgvuldig afgestemde en

kwalitatief hoogwaardige communicatie-uitingen met karakter!

#### Communicatiemiddelen

Het communicatieplan is uw stappenplan om de markt te informeren. Esther Hessel gelooft in het afwisselen en stapelen van middelen. Een e-mail nieuwsbrief om klanten van zinvolle informatie te voorzien, een actuele website die regelmatig (toch wel eens in de twee weken) nieuwe inhoud bevat. Informatie over producten, diensten, evenementen. Belangrijk daarbij is het gezicht achter het bedrijf. Met wie doen we zaken? Juist in een volle en moeilijke markt is het belangrijk je te onderscheiden. Met uw producten, uw service en dienstverlening maar ook door de communicatie met uw klanten. Toon uw foto als ondernemer of managementteam op uw uitingen! Dan wordt duidelijk met wie klanten zaken doen en geeft dit een persoonlijk karakter. We doen zaken met bedrijven maar meer nog met mensen.

#### Conceptontwikkeling

Esther Hessel kijkt met u naar de kansen en ontwikkelingen in de markt. Wilt u inschatten of uw

nieuwe product kans van slagen heeft, dan kan Esther Hessel voor u een haalbaarheidsstudie uitvoeren. Wat zijn de mogelijkheden van uw nieuwe product in de markt?

Perspectiefvolle producten moeten binnen een concept op de markt worden gebracht. Het totaal van product, verpakking, uitstraling en de invulling van de marketing en communicatie moeten op elkaar zijn afgestemd en bij elkaar passen. Esther Hessel heeft afgelopen jaren veel ondernemers geholpen bij de ontwikkeling van deze concepten. Boerenkaas producenten met nieuwe kaasproducten zijn door Esther Hessel ondersteund bij de ontwikkeling van verpakkingsmateriaal, promotie, profilering en informatievoorziening rondom deze nieuwe producten. Vier agrarische ondernemers in Hemmen, verenigd in Stichting de Groene Kring, heeft Esther Hessel afgelopen twee jaar ondersteund bij de ontwikkeling en uitwerking van recreatief-educatieve arrangementen (uitjes) op de boerderij en tuinderij.

#### Keuzes maken

Marketing en communicatie is ook de juiste keuzes maken. Hoe maak je deze juiste keuzes? Hoe weet je wat effectief is? Dat is niet altijd



Esther Hessel zorgt voor zorgvuldig afgestemde en kwalitatief hoogwaardige communicatie-uitingen met karakter!

100% duidelijk. Dit is afhankelijk van uw klanten en hun informatiebehoeften. Esther Hessel geeft vorm en structuur aan uw marketing- en communicatie activiteiten en helpt u op dit vlak keuzes maken. Vaak kan een frisse blik heel verhelderend werken en zorgen voor nieuwe klanten en omzet.

Komt u handen te kort dan kan Esther Hessel u ook gedurende langere tijd ondersteunen. Afgelopen jaren heeft Esther Hessel voor meerdere verenigingen en bedrijven de marketing- en communicatie uit handen genomen. ■

#### Hessel Marketing & Communicatie

Achterstraat 5

4064 EH Varik

Mobiel: 06-43278858

E-mail: e.hessel@hesselmarketing.nl

Website: www.hesselmarketing.nl



Van links naar rechts: Dick Koorn (coördinator), en het bestuur: Peter van Heumen, Jaap Docter, Rian Verwoert (voorzitter).

Greenport Betuwse Bloem:  
kansen verzilveren door samen te werken

## 'Creativiteit ligt met name bij de ondernemers zelf'

Binnen de Gelderse tuinbouw liggen veel kansen, zowel regionaal als landelijk. Het gebied vormt met zijn vijf tuinbouwclusters een bloeiende sector met toonaangevende bedrijven en veel mogelijkheden. Gelderland omvat 10% van de Nederlandse tuinbouw en is één van de krachtigste economische clusters binnen de provincie. Sociaaleconomisch gezien is de Gelderse tuinbouw ook van groot belang voor de regio, met zo'n 20.000 werknemers.

In het overwegend agrarische Rivierengebied liggen de vijf dynamische tuinbouwclusters op korte afstand van elkaar: fruitteelt, twee maal glastuinbouw, laanboomteelt en paddenstoelenteelt. De afzonderlijke clusters versterken elkaar door de bijzondere eigenschappen van de bedrijfstakken, het aanwezige ondernemerschap en de kwaliteiten van het gebied, waaronder de centrale ligging, de goede ontsluiting via snelwegen, de grote rivieren en de aanwezigheid van kenniscentra. De grote potentie van het gebied heeft zes jaar geleden geleid tot de oprichting van Greenport Betuwse Bloem. Een netwerkorganisatie waarbij diverse partijen hun krachten gebundeld hebben met als doel de concurrentiepositie van de tuinbouw in het Gelderse Rivierengebied verder te versterken en te laten uitgroeien tot een erkend en succesvol duurzaam tuinbouwcluster.

### Gedreven door ondernemers

Een belangrijke zaak voor het succes van Greenport Betuwse Bloem is de inzet van ondernemers. "De creativiteit ligt met name bij de ondernemers en bedrijven zelf", aldus Rian Verwoert, voorzitter van



het bestuur van de Stichting Betuwse Bloem en wethouder van de gemeente Neerijnen. “Onze taak is om hen te verbinden zodat ze hun krachten kunnen versterken. Dit gebeurt onder andere in de zogeheten ‘Pacten’ binnen Greenport Betuwse Bloem.”

Binnen Greenport Betuwse Bloem zijn vijf pacten operationeel: Glastuinbouw pact Bommelerwaard e.o., Laanboom pact, Paddenstoelen pact, Fruit pact en Glastuinbouw pact Arnhem-Nijmegen. Binnen een pact werken ondernemers en andere organisaties uit één cluster samen aan projecten die voor dat cluster relevant zijn. Deze projecten zijn geïnitieerd door de ondernemers uit het pact zelf. Verwoert verduidelijkt: “Zo is binnen het Fruit pact bijvoorbeeld een nieuwe spuitmachine ontwikkeld voor de fruitteelt. De ontwikkeling is tot stand gekomen door samenwerking tussen fruittelers en een technisch bedrijf. Het Fruit pact ondersteunde het belang van deze duurzame innovatie middels een bijdrage.”

### Ambities

De Greenport Betuwse Bloem heeft grote ambities en wil de netto toegevoegde waarde van de tuinbouw in het Rivierengebied verdubbelen. “We streven als regio naar een top 5 notering bij de Europese tuinbouw regio’s op het gebied van duurzaamheid”, licht Verwoert toe. “Voorwaarden hiervoor zijn een stevige inbedding in de omgeving en versterking van haar relaties met andere sectoren. De ambities voor de Gelderse tuinbouw zijn in samenwerking met alle partijen binnen Greenport Betuwse Bloem tot stand gekomen en uitgewerkt in zes thema’s die alle pacten raken.”

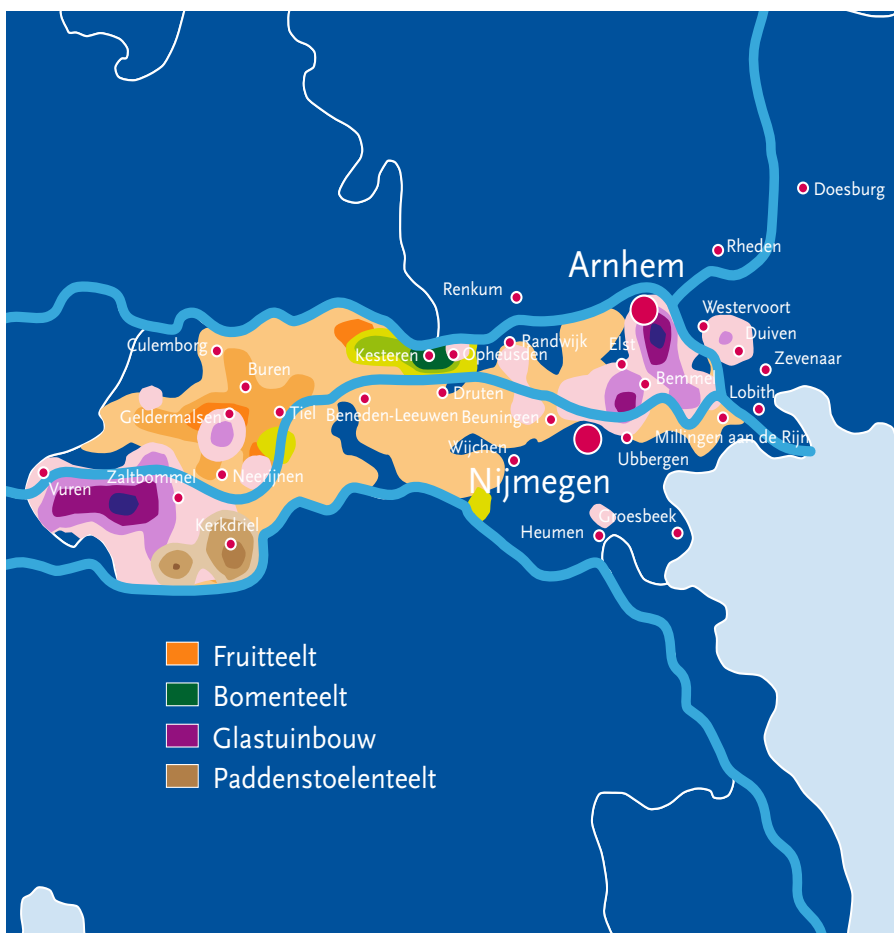
### Ontwikkelingen

“We zijn goed onderweg met het ambitieprogramma”, vervolgt Verwoert. “De Stichting Betuwse Bloem heeft goede verbindingen met de vijf pacten en het ondernemersinitiatief. Daarnaast zijn de overkoepelende thema’s benoemd, waar we inmiddels flink mee aan de slag zijn gegaan.”

Een van de thema’s is infrastructuur en logistiek. Verwoert noemt een voorbeeld: “Rivierenland heeft vanwege de strategische ligging en de aanwezigheid van de vervoersmodaliteiten water, weg en spoor veel kansen om zich door te ontwikkelen tot een logistieke hotspot van internationaal formaat. Daarvoor is het initiatief opgestart ‘logistieke hotspot Rivierenland’ . Greenport Betuwse Bloem ziet mogelijkheden om met dit initiatief samen te werken door het vervullen van een strategische rol op agro- en foodlogistiek.”

Een ander belangrijk thema is scholing en onderwijs. “Vanuit de Betuwse Bloem werken we aan een Human Capital Agenda om te zorgen voor voldoende en goed gekwalificeerd personeel in de tuinbouwsector.”

Verwoert vertelt over de aansluiting van de pacten: “De projectplannen van de losse pacten zijn afgestemd op de overkoepelende thema’s van de Betuwse Bloem. De pacten hebben direct contact met de ondernemers en organisaties uit één cluster en brengen de zaken concreet bij elkaar.” ■



Om alle ambities te realiseren wordt binnen Greenport Betuwse Bloem ingezet op zes thema’s: duurzaamheid, infrastructuur en logistiek, onderwijs en scholing, ruimte en leefomgeving, internationalisering, kennis en innovatie.



Bert Story in Waardenburg

# Topmerk, Topservice

De naam Bert Story is in heel Nederland bekend. Dat is mede te danken aan het opvallende pand op de zichtlocatie langs de snelweg A2 in Waardenburg. Maar het bedrijf heeft die bekendheid zeker ook te danken aan het al jarenlange dealerschap van de topmerken BMW en MINI.

TEKST HANS HOOFT FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

BMW dealer word je niet zomaar, je moet structureel voldoen aan de strenge, wereldwijd door BMW AG opgestelde, voorwaarden. Bert Story werd al in 1964 dealer van het prestigieuze automerk, en groeide uit van een dorpsgarage naar een bedrijf van formaat met inmiddels drie vestigingen (Waardenburg, Den Bosch en Nijmegen). Oprichter Bert Story is zelf niet meer actief bij het bedrijf betrokken, maar de naam word nog steeds gehandhaafd.

Peter Rooyackers, reeds 14 jaar werkzaam bij de diverse Bert Story bedrijven en sinds vorig jaar directeur van Bert



Story Waardenburg, noemt daarvoor als reden: “Vanwege de zowel regionale als landelijke naamsbekendheid en de onlosmakelijke verbinding met het merk BMW.”

### Karakteristiek

Als je de onderneming met één woord moet karakteriseren, is ‘voortuitstrevend’ misschien wel het meest van toepassing. In 1993, toen het karakteristieke pand langs de A2 werd geopend, was het al zeer modern, met alle nieuwste voorzieningen. Maar de ontwikkelingen gaan voort, en BMW Bert Story doet zijn reputatie eer aan door daar in mee te gaan,

voor alle BMW-dealers. De zaken gaan in de tijd van de verbouwing gewoon door, al zal niet onopgemerkt blijven dat er in en om het bedrijf iets gebeurt. Maar de klant zal er geen hinder van ondervinden, we blijven de kwaliteit leveren waar ons bedrijf al jaren voor staat.”

### Wow-ervaring

Het gebouw en de nieuwe inrichting passen volgens Rooyackers optimaal bij de uitstraling die de merken BMW en MINI hebben: voortuitstrevend, modern, opvallend. Maar vanwege de moderne eisen ook: duurzaam.

nieuwste ontwikkelingen tonen op het gebied van styling, interieur, veiligheid en connectiviteit. De komende verbouwing zal daar een grote rol in gaan spelen. Als de mensen bij ons bedrijf binnenkomen, willen we ze direct de wow-ervaring laten beleven zodat ze direct weten dat ze bij BMW en Bert Story zijn. Het persoonlijke contact met de klant is daarbij heel belangrijk. We zijn daar de laatste jaren nog nadrukkelijker mee bezig dan voorheen, met als doel onze klant nog meer centraal te stellen in al onze activiteiten. Daarmee willen we ons echt onderscheiden in het premium-segment. Waar zit hem dan het verschil in?



zelfs door daar op vooruit te lopen. Rooyackers vertelt: “Het pand is zelfs na 20 jaar nog steeds fantastisch, maar om onze klant de optimale BMW-beleving te kunnen blijven geven staan we nu wel aan de vooravond van een grote verbouwing. We gaan het gehele interieur aanpassen aan de nieuwe ‘BMW Corporate Identity’. Dat is de nieuwe stijl zoals BMW AG in Duitsland, onze fabrikant, die voorschrijft

Rooyackers vervolgt: “Onze klant is een doelgroep met een hoog verwachtingspatroon, die wil waar voor zijn geld maar wil zeker ook op de juiste manier behandeld worden. Dat betekent dat we service en klanttevredenheid op een heel hoog niveau willen hebben. Dat mag onze klant verwachten van de merken BMW en MINI, maar zeker ook van Bert Story Waardenburg. We willen onze klant niet alleen de mooiste auto’s laten zien, maar ze ook de

Dat is natuurlijk de uitstraling van ons bedrijf, onze merken en de diverse modellen, maar het komt er op neer dat onze medewerkers het daadwerkelijke verschil moeten maken. Zij zorgen voor het juiste gastheerschap, dat is onze filosofie en daar gaan we met zijn allen voor. Want op het moment dat mensen de showroom binnenkomen, moet die verwachting wel waargemaakt worden.” ■ [www.bertstory.nl](http://www.bertstory.nl)

Proteus Systems Europe uit Waardenburg

# Branchespecifieke software bedient de bouwwereld op maat

Proteus Systems Europe ontwikkelt en implementeert branchespecifieke softwareoplossingen voor de bouwwereld en een groot aantal aanverwante branches. De geïntegreerde software wordt op maat gemaakt en biedt de bouwsector de mogelijkheid om efficiënter en flexibeler te werken. Dankzij verregaande kennis van de markt zijn de specialisten van Proteus Systems Europe in staat oplossingen te bieden die exact aansluiten bij de dagelijkse praktijk. Na 25 jaar heeft het bedrijf uit Waardenburg een unieke positie op de markt veroverd.

TEKST PIEN KOOME FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Proteus Systems ontwikkelt branchespecifieke softwareoplossingen die ondersteunen bij alle dagelijkse werkzaamheden en die werkprocessen versnellen en verbeteren. Het bedrijf uit Waardenburg bedient de volgende branches: interieurbouw, meubelmakerij, keukenbouw, winkel- en projectinrichting, standbouw, afbouw, plaathandel, plaatverwerking, kunstof-, metaal- en steenbewerking, houthandel, houtimport en houtbewerking. Daarnaast is Proteus Systems Europe distributeur van hoogwaardige CAD/CAM systemen. Naast middelgrote organisaties richt de softwarespecialist zich juist ook op kleine bedrijven die graag een eerste stap willen

zetten in automatisering; gefaseerd uitbreiden tegen beheersbare kosten is dankzij de individuele aanpak van Proteus eenvoudig te realiseren.

## Integratie als uitgangspunt

Integratie is binnen Proteus Systems Europe het uitgangspunt. Volgens directeur Theo van den Berg is er in de bouwwereld steeds meer behoefte aan automatisering en integratie van de diverse bedrijfsprocessen. “Wij streven ernaar al deze bedrijfsfacetten in één systeem te omvatten en koppelingen te realiseren, zodat wij klanten een totaaloplossing op het gebied van automatisering kunnen bieden. Hierdoor kan efficiënter gewerkt worden; de productiesnelheid neemt toe en de kans op fouten vermindert. Ook is op maat gemaakte software kostenbesparend doordat bedrijfsprocessen inzichtelijk gemaakt worden en alle essentiële informatie snel en transparant beschikbaar is.”

Samenwerking met de klant staat altijd centraal. “Wij leveren meer dan alleen softwareoplossingen”, stelt Van den Berg. “Onze specialisten zijn uitstekend op de hoogte van de dagelijkse praktijk en de veranderende behoeftes binnen de branches die wij bedienen. Hierdoor zijn wij in staat de klant werk uit handen te nemen, zodat zij zich volledig kunnen richten op hun corebusiness.”





Het team van Proteus Systems

### Meerwaarde door branchekennis

Automatisering raakt het hart van een organisatie. De softwareoplossingen van Proteus Systems Europe worden daarom uitgerust met alle onderdelen van een modern ERP pakket, zodat inzicht in alle facetten van een organisatie snel toegankelijk zijn. “Verkoop, inkoop, CRM, voorraad, planning en project- en tijdadministratie zijn hier voorbeelden van”, licht Theo van den Berg toe. “Maar daarnaast draait software vooral om innovatie. Dankzij onze verregaande branchekennis kunnen wij een nicheproduct bieden, dat meerwaarde oplevert. De gespecialiseerde software en CAD/CAM systemen zorgen ervoor dat alles vanaf het tekenen van meubels tot aan het aansturen van machines geautomatiseerd kan worden. In een tijd van recessie en toenemende concurrentie is het belangrijk om snel en efficiënt te kunnen werken. Proteus denkt hierin graag met klanten mee.” Bij het automatiseren en integreren ligt de focus op de gebruiker. “Het is belangrijk dat de mensen zich herkennen in onze software en dat deze gebruikersvriendelijk is. Naast implementatie bieden wij daarom ook uitgebreide ondersteuning aan de medewerkers die dagelijks

met ons pakket werken. Eventuele knelpunten lossen wij snel en ter plekke op, zodat de continuïteit altijd gewaarborgd is.”

### Groei door recessie

Dat Proteus Systems Europe beschikt over jarenlange kennis en ervaring heeft ervoor gezorgd dat het bedrijf uit Waardenburg een unieke positie heeft veroverd in de Nederlandse markt. Van den Berg: “In mijn familie was de vorige generatie actief als handelsonderneming voor plaatmaterialen. De bouwwereld ken ik van binnenuit, dus de stap om specifiek voor deze branche programmatuur te gaan ontwikkelen was hier een vanzelfsprekend gevolg van.” Inmiddels zijn twintig gespecialiseerde medewerkers actief bij Proteus. “De afgelopen vijf jaar is het aantal medewerkers verdubbeld. Eigenlijk zijn we hierbij geholpen door de recessie, want de afgelopen jaren hebben we drie kleinere bedrijven overgenomen. Doordat we zo’n specifieke oplossing bieden, zijn we een vooraanstaande speler geworden binnen de branches die we bedienen. Naast Nederland zijn we inmiddels ook actief in België en recent zelfs in Turkije.”

### Samenwerking met Proteus Connect

De toekomst ziet Theo van den Berg dan ook met vertrouwen tegemoet. “Elke markt heeft zijn eigen dynamiek. Naast het bedienen van grote bedrijven richten we ons momenteel ook op kleinere ondernemingen. Daarnaast worden dankzij innovaties ook nieuwe markten aangeboord. Met Proteus Connect wordt het bijvoorbeeld mogelijk dat verschillende bedrijven onderling kunnen samenwerken en een deel van het werk eenvoudig kunnen uitbesteden doordat productiesystemen gekoppeld worden. Ook zijn koppelingen richting leveranciers mogelijk, waardoor nog efficiënter gewerkt kan worden.” Om klanten tegemoet te komen, worden zij regelmatig uitgenodigd bij het speciaal opgezette Trainingscentrum van Proteus Systems in Waardenburg, waar zij voorlichting en informatie krijgen over alle nieuwe software-systemen. “Op deze manier zorgen wij ervoor dat onze software herkenbaar en toegankelijk is voor iedereen die er in het dagelijks werk mee te maken krijgt.” ■

[www.proteus.nl](http://www.proteus.nl)

Ondernemers Vereniging Neerijnen (OVN)

# Samen ondernemen

Ondernemers Vereniging Neerijnen (OVN) is een actieve vereniging die de zakelijke belangen behartigt van de ondernemers in de gemeente Neerijnen. “De ondernemers hier zijn heel betrokken bij elkaar”, aldus Martin Monteba, voorzitter van OVN.

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Vijfentwintig jaar geleden werd OVN opgericht. Inmiddels telt de ondernemersvereniging zo'n honderd leden uit diverse branches. “De bedrijfstakken waaruit de leden afkomstig zijn zeer divers”, vertelt hij. “Bijvoorbeeld industrie, maar ook dienstverlening. Bovendien varieert het van heel klein tot heel groot, zoals bijvoorbeeld Van Uden.”

## Structuurvisie

Als belangenbehartiger vertegenwoordigt OVN haar leden op politiek en maatschappelijk vlak. “Hierbij kun je denken aan onderwerpen op het gebied van economische ontwikkeling, veiligheid en leefbaarheid”, licht hij toe. “Ons contact met de gemeente Neerijnen is bijzonder goed. Zo is er op 6 juni door de gemeente Neerijnen speciaal voor de ondernemers een bijeenkomst georganiseerd over de structuurvisie. Hierin werd besproken hoe de toekomst van de gemeente de komende 25 jaar eruit gaat zien, onder andere qua bewoning, buitengebied en recreatie. Ook hebben we

drie keer per jaar een gemeentelijk overleg. Daarnaast is de gemeente Neerijnen lid van onze ondernemersvereniging en gaat zelfs de burgemeester van Neerijnen mee met ons jaarlijkse uitje.”

## Bedrijfsbezoek

Voor haar leden organiseert OVN netwerkavonden, bedrijfsbezoeken en activiteiten rond actuele onderwerpen. “Vier keer per jaar plannen we een bedrijfsbezoek bij één van onze leden”, verduidelijkt Monteba. “Tijdens een bedrijfsbezoek kan één van onze leden zijn bedrijf presenteren aan de overige leden. Dit is ontzettend leuk, aangezien niet iedereen van elkaar helemaal precies weet wat hij of zij doet. Laatst waren we bijvoorbeeld bij Dibo cleaning systems in Waardenburg. Hoewel dit bedrijf maar een paar honderd meter van mij vandaan gevestigd is, heb ik nooit geweten dat dit bedrijf zulke grote installaties levert. De keer ervoor hebben we zelfstandig een innovatietour met bedrijfsbezoeken bij onze leden georganiseerd. We hebben daarbij





Staan vlnr: Peter van der Sandt, Martin Monteba, Arie van de Beek. Zittend vlnr: Jan Kaasjager, Barend van Arkel, Herman van Eck.

een bezoek gebracht aan Van Eck Elektro, Plospan en 4 DB, die elk op haar eigen manier invulling geven aan innovatieve ontwikkelingen.”

“Iedereen mag het bedrijfsbezoek op zijn eigen manier invullen”, vervolgt hij. “Ook het hapje en het drankje mogen de leden helemaal zelf vormgeven. Bijzonder is ook hoeveel aandacht daaraan besteed wordt. De één laat een complete catering komen, terwijl een ander zelf in de keuken gaat staan om de leden te verrassen. Onze leden zijn bijzonder flexibel door het perfect aan te passen aan het moment van de dag.”

### Hoge opkomst

Tijdens het bedrijfsbezoek is er voldoende gelegenheid om te netwerken. Ook is er één keer per jaar een wat meer informeel uitje, waarbij de leden er gezamenlijk op uit trekken. “Zo hebben we gezeild met authentieke zeilboten op het Markermeer en vorig jaar nog organiseerden we een Solextocht. Het jaar ervoor zijn we met sloepjes door Den Bosch gevaren. Opvallend is dat onze bijeenkomsten altijd een behoorlijk hoge opkomst hebben. Waarschijnlijk komt dit, doordat iedereen zo betrokken bij elkaar is. Een goed voorbeeld van de lokale betrokkenheid is ook dat we tijdens onze zoektocht naar nieuwe bestuursleden, snel nieuwe betrokken capabele collega's gevonden hadden. Het kostte ons geen enkele moeite om geschikte kandidaten te vinden.”

### Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Ieder jaar stelt de ondernemersvereniging €1000,- ter beschikking voor een maatschappelijk verantwoord doel. “Dit jaar is het zelfs €5000,- vanwege het feit dat we 25 jaar bestaan. Zo gaan we dit jaar een boottocht organiseren voor gehandicapten, hebben we vorig jaar een ‘blusaanhangwagen’ gesponsord voor de jeugdbrandweer en het jaar ervoor €1000,- geschonken aan verzorgingshuis ‘de Wittenberg’”.

### Gunnen

Terugkijkend op de afgelopen jaren heeft OVN veel bereikt voor haar leden. “Zo hebben we weten te bewerkstelligen dat bedrijventerrein Slimwei in Waardenburg voorzien is van glasvezel”, zegt Monteba.

Van de recessie is onder de leden volgens hem weinig merkbaar. “Ik hoor nauwelijks negatieve geluiden. Bovendien spelen de ondernemers uit de regio elkaar heel veel werk toe, omdat ze het elkaar gunnen. Natuurlijk hebben we hier ook wel enigszins met de recessie te maken, maar we laten het niet zo merken, denk ik. Ondernemers uit deze regio zijn harde werkers en hangen niet zo snel de vuile was buiten. Wij gaan niet bij de pakken neerzitten!” ■

[www.ovneerijnen.nl](http://www.ovneerijnen.nl)

Een kijkje achter de schermen bij fruitteeler Sterrenberg

# AgruniekRijvallei Plant & CAF uitstekende partners voor de fruitteeler

De fruitteelt is een gezichtsbepalende agrarische tak binnen de gemeente Neerijnen. De sector kent een eeuwenoude geschiedenis, na specialisatie tot de sector die het nu is. De economische spilfunctie op de agrarische bedrijven en hun omgeving is altijd gebleven. Evenals het gezichtsbepalende element, de boomgaarden in de Betuwe.

Landelijk zijn op dit moment circa 1500 fruitteelers actief, samen betelen ze ruim 16.000 hectare en bedraagt de oogst circa 700 miljoen kilogram kwaliteitsfruit van eigen bodem. De laatste jaren is er volop aandacht voor veranderende consumentenbehoeften. Beleving en de luxe van fruit of juist consumptie als tussendoortje. Het vraagt andere eisen aan evenwichtige smaak, grootte en houdbaarheid van het product. Daarbij de wens tot lokaal geteeld fruit met gezondheid bevorderende eigenschappen. Voor telers leidt het tot aanpassingen in de teelt en rassenassortiment.

Een van die telers is de familie Sterrenberg uit Waardenburg. Op 15 hectare teelt Marinus samen met zijn ouders Johan en Gonny appels en peren. Voor hun oogst in september en oktober zijn eigen kisten en koelruimte beschikbaar, waarna het fruit vanaf de oogst tot juli in etappes en dus bijna jaarrond verkocht wordt. Op het bedrijf staan circa 45.000 bomen, welke bij appelbomen in een cyclus van circa 12 jaar vervangen worden omwille vruchtkwaliteit en smaak.

“Elstar en Jonagold zijn onze belangrijkste appelrassen”, vertelt Johan. “Elstar is ons grootste ras, wij investeren hierbij ook flink in nieuwe aanplant, gezien de blijvende vraag uit

Nederland en Duitsland. De werkzaamheden op een fruitteeltbedrijf zijn de afgelopen jaren flink veranderd. Mechanisatie verbeterde, maar het vele handwerk rondom bijvoorbeeld snoeien en oogsten vindt steeds meer in aparte arbeidspieken plaats. Hierbij wordt dan ook de hulp ingeschakeld van Poolse medewerkers.” “Het leidde bij ons tot hechte connecties en zelfs een flinke investering in een officieel gastenverblijf voor deze seizoenarbeiders”, voegt Gonny toe.

## Kennis is macht

De koude strenge winter gaf een late ontwikkeling in de fruitbomen. Het leidde tot een iets latere fruitoogst en gemiddeld wat kleiner formaat van appels en peren. De handelingen op een fruitteeltbedrijf zijn deze weken geënt op het verwerven van optimale vruchtdracht, uitgroei en kwaliteit. Naast teeltmaatregelen zoals uitdunning en het verbeteren van de belichting van vruchten zijn ook bemesting en gewasbescherming essentieel. De familie Sterrenberg wordt hierbij ondersteund met adviezen van de Centrale Adviesdienst Fruitteelt (CAF). Aryan van Toorn, coördinator van de CAF vertelt: “Momenteel zien we zowel binnen bemesting als gewasbescherming een enorme slag naar





duurzaamheid in de boomgaard. Essentieel want een fruitteler staat onder hoge druk tot het leveren van een maximale productie kwaliteitsfruit. Nederland heeft daarbij relatief veel neerslag, wat schimmelinfecties bevordert. Gewasbeschermingsmiddelen krijgen daarentegen slechts toelating wanneer aan de strengste eisen voldaan wordt ten aanzien van effecten op voedselveiligheid, bodem, oppervlaktewater en milieu. Om de circa 800 fruittelers die bij onze adviesdienst zijn aangesloten met raad en daad ter zijde te staan, versturen wij vrijwel dagelijks actuele vaktechnische informatie. Momenteel zelfs inzichtelijk via de smartphone. Onze kennisopbouw ligt in eigen onderzoek, maar ook nationale en internationale kennis vanuit proeftuinen, onderzoekstations en ontwikkelaars binnen de gewasbeschermingsmiddelenindustrie.

De familie Sterrenberg maakt graag gebruik van de adviezen van CAF. “Voor ons is het essentieel vaktechnische ondersteuning te krijgen, het scherpt onze eigen praktijk en beleidsbeslissingen”, licht Marinus toe. “De mannen van de CAF werken landelijk en hebben rechtstreekse toegang tot specifieke kennis en nieuwe ontwikkelingen.

**Alles voor fruitteelt, bomen en groen**  
AgruniekRijnvallei Plant bestaat al meer dan 100 jaar als coöperatie en is opgericht door en voor agrariërs. Via een samenwerkingsverband in CropSolutions is het inmiddels uitgegroeid tot marktleider in de toelevering van alle benodigdheden voor fruittelers, akkerbouwers, boomkwekers en beheerders van de groene ruimte. Ook consumenten zijn welkom voor een beperkt pakket op de vestiging. Denk hierbij niet alleen aan producten voor gewasbescherming of bemesting maar ook aan steunmaterialen voor de aanplant, boombeschermers, hagel- en vogelnetten, graszaden, bind- en plukmaterialen. Een tiental commercieel technische voorlichters leveren op honderden agrarische bedrijven de benodigde materialen met daarbij technisch advies rondom de dagelijkse beslissingen. Jeroen Grauss begeleidt de familie Sterrenberg namens AgruniekRijnvallei. Doordat hij het gebied goed kent en iedere dag in de fruitpercelen loopt, weten hij en zijn collega's de actualiteit als geen ander. “Het unieke voordeel van ons team is de wisselwerking en een snelle vrij directe toegang tot de CAF als zelfstandig kenniscentrum”, benadrukt Jeroen. “Die technische

Doordat hij het gebied goed kent en iedere dag in de fruitpercelen loopt, weten hij en zijn collega's de actualiteit als geen ander

onderbouwing van ons in het veld maakt samen met een scherpe prijs/prestatie van onze producten de totale formule ijzersterk. De familie Sterrenberg ervaart de voordelen en besluit: “Wij willen uiteraard continuïteit en een optimaal rendement van ons fruitteeltbedrijf. Echter met respect voor omgeving, milieu en bovenwettelijke wensen aan onze appel en peer. AgruniekRijnvallei en CAF zijn voor ons uitstekende partners in die gedachtegang.” ■





Presentatie Audi Q3 in München

Van de Sandt Construction B.V.

# Snel, creatief, praktisch

Van de Sandt Construction B.V. is een modern en innovatief bedrijf met diverse specialistische activiteiten, dat voortbouwt op meer dan 200 jaar ervaring en expertise. De hoofdactiviteit van Van de Sandt Construction is het produceren van professionele staalconstructies. Staalbouw wordt veelvuldig toegepast bij de bouw van onder meer bedrijfsruimten, fabriekshallen en weg- en waterbouw.

Maar ook voor de internationale standbouw is Van de Sandt Construction een belangrijke speler die vooraanstaande projecten realiseert waarin niet alleen staal, maar ook diverse andere materialen de specialiteit hebben, zoals aluminium, RVS en glas. Van de Sandt Construction verzorgt wereldwijd de totale standbouw van ontwerp, tot bouw en ook de opslag voor de automotive sector. Van de Sandt Construction B.V. beschikt over een geavanceerde werkplaats van ruim 3000 vierkante meter met moderne computergestuurde machines. Inclusief een boor- en zaagstraat van 56 meter lang. Een professionele spuitcabine van ruim 250 vierkante meter behoort tot de productie-uitrusting.

De voorbereidende werkzaamheden voor de diverse projecten in de vorm van het ontwerpen en uitwerken van constructieberekeningen worden in eigen huis uitgedacht en vervaardigd.

Van de Sandt Construction is een dynamisch, betrouwbaar, innovatief, uitdagend en open bedrijf. Een onderneming die altijd naar morgen kijkt en inspelt op de toekomstige vragen van de markt. ■

Van de Sandt Construction B.V.  
 Industrieweg 1a, 4181 CA Waardenburg  
 +31(0)418 - 65 13 73  
 +31(0)418 - 65 24 90  
 info@vandesandt.eu  
 www.vandesandt.eu



Project: Vebe Zaltbommel



Project: Brandweerkazerne Kerkdriel





*Kennis voor  
ondernemers.*

*Maar ook door  
ondernemers.*

***Dat maakt de kennis van de Rabobank zo toepasbaar.***

Kennis voor ondernemers die we in huis hebben, creëren we samen met ondernemers. Die kennis delen we voortdurend. In publicaties en sectorprognoses, maar ook via inspiratiesessies, de Rabo Kennis App en sectorgroepen op LinkedIn.

***Kijk op [rabobank.nl/kennis](http://rabobank.nl/kennis) of [www.rabobankwestbetuwe.nl](http://www.rabobankwestbetuwe.nl)***

***Samen sterker. Dat is het idee van coöperatief bankieren.***



**Rabobank**



**wij verzorgen úw  
mobiele presentatie**



- Hospitality • Promotion • Education •
- Health & Wellness • Presentation •

- 4db levert functionele selfsupporting units
- de units zorgen voor een hoge attentiewaarde voor bezoekers en klanten
- comfortabel zowel in de zomer als in de winter
- snelle opbouw en afbouw

4db Roadshows BV  
De Geer 1a, NL-4061 RP Ophemert  
www.4db.nl • sales@4db.nl

**Bel voor  
advies op maat  
+31(0)344-652228**

for direct branding