

Rabobank West Betuwe: de bank achter het regionale Business Event

## Regionale ondernemers inspireren elkaar

Een jaarlijks terugkerend evenement in Rivierenland waarbij ondernemers uit de regio elkaar ontmoeten en inspireren is het Business Event West Betuwe. Traditiegetrouw worden tijdens deze feestelijke netwerkvond ook de Ondernemers van het Jaar bekend gemaakt. De zevende editie van dit evenement vond plaats op 17 november 2014 in de vernieuwde schouwburg Agnietenhof in Tiel. Met ruim vijfhonderd aanwezigen was de belangstelling ongekend groot.

TEKST PIEN KOOME

“Bedrijven die zich onderscheiden door innovatie, maatschappelijk ondernemen of regionale betrokkenheid dragen bij aan de vitaliteit van de samenleving,” stelt Rob Steenhorst. Als directeur Bedrijven bij Rabobank West Betuwe is hij groot voorstander van het verbinden van regionaal ondernemerschap. Ook vindt hij het belangrijk dat bevlogen ondernemers gezien, gewaardeerd en gestimuleerd worden. “Het Business Event West Betuwe is hier bij uitstek geschikt voor. Optimale samenwerking biedt het bedrijfsleven kansen. Kennis en kunde bundelen, zorgt niet alleen voor individuele versterking, maar zet ook de regio op een positieve manier op de kaart.” Rabobank West Betuwe herkent zichzelf in deze coöperatieve aanpak. “Als bank staan wij ook midden in de samenleving. Betrokken bij wat er om ons heen gebeurt en dichtbij de klanten die we bedienen.” Het Business Event West Betuwe werd gepresenteerd door tv-persoonlijkheid Ruben Nicolai. In twee categorieën werden Ondernemers van het Jaar gekozen: MKB en Detailhandel en Industrie & Dienstverlening. Rabobank West Betuwe reikte als hoofdsponsor de Rabo Publieksprijs uit.

**Synergie tussen ondernemers**  
Het Business Event West Betuwe geeft een positieve impuls aan het regionale bedrijfsleven, vindt Steenhorst. “Door onderlinge samenwerking en het verbinden van regionale bedrijven met ondernemersorganisaties en bedrijvenkringen ontstaat een optimaal platform waar creativiteit en innovaties zorgen voor succesvol ondernemerschap. Daar draagt Rabobank West Betuwe graag aan bij. Synergie tussen ondernemers zorgt voor inspiratie en dynamiek. Door bedrijven eens in de spotlights te zetten, krijgen ze het podium dat ze verdienen. Onze regio telt veel getalenteerde ondernemers en gespecialiseerde bedrijven met een bevlogen missie en/of een innovatieve werkwijze. Bekendheid genereren, zowel binnen als buiten de regio en onderlinge netwerken versterken is een prima uitgangspunt van het Business Event. De grote opkomst bewijst ook dat er behoefte is elkaar te ontmoeten op een informele manier. Netwerken in een prachtig verbouwde schouwburg is natuurlijk ook zeer aangenaam. Het is nu echt een locatie met allure en sfeer. Een enorme aanwinst voor de regio en een plek die zich uitstekend leent voor zakelijke events.”

**Midden in de samenleving**  
Net als Rabobank West Betuwe staat ook De Vree en Sliepen midden in de samenleving. Het Tielse bouwbedrijf werd Ondernemer van het Jaar in de categorie Industrie & Dienstverlening. Citaat uit het juryrapport: ‘Hoe blijf je 125 jaar jong? De Vree en Sliepen geeft het goede voorbeeld door het focussen op kwaliteit: de beste basis voor continuïteit. Het bedrijf staat alom bekend als een creatieve partner en heeft bovendien een verdiende reputatie als sociale, maatschappelijk betrokken onderneming’. Voor directeur Peter Dikker was het winnen van de award een mooie bekroning op het 125-jarig bestaan dat vorig jaar gevierd werd. “Wij zijn trouw aan de regio en de regio blijft trouw aan ons. Wij investeren graag in projecten waarbij naast innovaties en duurzaamheid ook sociale betrokkenheid getoond wordt. Ons bedrijf staat voor ‘balans in bouwen’. Een evenwichtige mix tussen vakmanschap, verantwoordelijkheidsgevoel, economisch bewustzijn en marktkennis. Daarnaast streven we ernaar om als werkgever een kenniscentrum te zijn dat voor de hele regio toegankelijk is.” Bij De Vree en Sliepen zijn 75 betrokken medewerkers

Bedrijven die zich onderscheiden door innovatie, maatschappelijk ondernemen of regionale betrokkenheid dragen bij aan de vitaliteit van de samenleving.

Rob Steenhorst

‘Hoe blijf je 125 jaar jong? De Vree en Sliepen geeft het goede voorbeeld door het focussen op kwaliteit: de beste basis voor continuïteit.

Peter Dikker & Ted van der Netten van Stigt



actief. “Veel mensen werken al jarenlang bij ons”, stelt Dikker tevreden vast. “Ook bieden we in de werkplaats mensen met een verstandelijke handicap de gelegenheid zich te ontwikkelen en een bijdrage te leveren aan de samenleving. Het is geweldig om te zien hoeveel zelfvertrouwen deze mensen hierdoor krijgen.”

**Toonaangevende projecten**  
De Tielse bouwspecialist heeft inmiddels een enorm aantal toonaangevende projecten gerealiseerd. Van levensloopbestendige woningen tot restauratieopdrachten, zoals het Woudagemaal dat als monument op de Werelderfgoedlijst staat. Ook worden nieuwe technieken als BIM (Building

Information Modeling) omarmd. Binnenkort start de renovatie van het Hospice in Tiel. “Elk jaar kiest de Vree en Sliepen een project dat wij in het kader van MVO (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen) belangeloos uitvoeren. Dit keer worden de eenpersoonskamers in het Tielse Hospice opgeknapt en gemoderni-



seerd. Bij de viering van ons 125-jarig bestaan wilden we geen cadeaus, maar hebben we een bijdrage gevraagd voor het Hospice om dit initiatief breed te kunnen steunen.”

#### Pionier in online sieradenverkoop

BoumanOnline uit Culemborg ging tijdens het Business Event West Betuwe met de prijs voor Ondernemer van het Jaar in de categorie MKB en Detailhandel naar huis. BoumanOnline is de internetwinkel van Bouman Juwelen uit Culemborg. Citaat uit het juryrapport: ‘Dit familiebedrijf blinkt uit door creatief ondernemerschap. Knap hoe Bouman de stap van traditionele juwelier naar de moderne combi van fysieke winkel en webstore heeft weten te maken. Een stap die getuigt van lef en visie.’ Eigenaar Robbert Treffers was blij verrast dat zijn innovatieve ondernemerschap werd beloond met een award. “Toen ik in 2008 online sieraden ging verkopen, was ik één van de eersten in Nederland. Ik startte met een bescheiden assortiment, maar al snel bleek de vraag enorm groot.” De 28-jarige ondernemer is opgegroeid tussen de sieraden. “Bouman Juwelen is al ruim dertig jaar gevestigd aan de Markt in het centrum van Culemborg. Het karakteristieke pand is sinds 2008 een gemeentelijk monument. De winkel straalt een huiselijke en warme sfeer uit. “Ik heb twintig jaar boven de juwelierswinkel van mijn ouders gewoond”, vertelt hij. “Ik ben opgegroeid tussen de horloges en mooie juwelen. Zo lang als ik het me kan herinneren, breng ik al tijd door in de winkel.” Ook nu is hij veelvul-



We doen er alles aan om onze website overzichtelijk te houden en zoveel mogelijk goede informatie te geven, daarnaast proberen we altijd kraakheldere foto's te tonen.

Robert Treffers

dig in de juwelierszaak te vinden, maar door de voortdurende groei vraagt de webstore een flinke investering in tijd.

#### Thuiswinkel Award

Sinds de start van BoumanOnline is het assortiment alleen maar gegroeid. Door hard werken te combineren met veel vak-kennis, liefde voor sieraden en horloges en een bijzonder klantvriendelijke website is BoumanOnline vanaf 2012 al drie achtereenvolgende jaren winnaar van de Nationale Thuiswinkel Award voor beste

webwinkel in de categorie Sieraden & Accessoires. “De beleving van de klant staat altijd centraal”, legt Treffers uit. “We doen er alles aan om onze website overzichtelijk te houden en zoveel mogelijk goede informatie te geven, daarnaast proberen we altijd kraakheldere foto's te tonen en staan we per e-mail, telefoon en sociale media klaar om alle mogelijke vragen te beantwoorden.” Op dit moment werkt hij aan een nieuwe website die eind van dit jaar gelanceerd moet worden en gekoppeld wordt met een ERP-systeem

‘Een onderneming met visie die tegen de stroom in durft te gaan. Twee ondernemende broers die dicht bij hun klanten en leveranciers willen staan.’

Kees & Hans van Klarbergen



dat in de winkel en op kantoor gaat draaien. “Over één of maximaal twee jaar hebben we een complete klantportal voor zowel onze internetklanten als de klanten uit de regio, waarin te allen tijde overzicht is in de bestel- of aankoopshistorie, taxatierapporten, lopende reparaties en nieuws.”

#### Publieksprijs Prima voor Elkaar

Als afsluiting van het officiële gedeelte van het Business Event West Betuwe kon het publiek stemmen voor de Publieksprijs op het meest inspirerende bedrijf van alle genomineerden. Prima voor Elkaar van Hans en Kees van Klarbergen werd winnaar van deze award. Citaat uit het juryrapport: ‘Een onderneming met visie die tegen de stroom in durft te gaan. Twee ondernemende broers die dicht bij hun klanten en leveranciers willen staan, hebben op creatieve wijze hun bedrijf en hun visie op schade- en zorgverzekeringen in de markt gezet, waarbij zij ook goed zorgen voor hun eigen mensen. Een positieve factor in het maatschappelijk leven. Prima voor Elkaar gaat bovendien duurzaam om met alles wat de aarde te bieden heeft’. Voor de beide broers Hans en Kees was het

winnen van de Publieksprijs het bewijs dat hun visie gedeeld en gewaardeerd wordt. “Een mooie erkenning”, stelt Kees van Klarbergen. “Persoonlijk contact is uitgangspunt van onze dienstverlening. Onze klanten komen allemaal uit de regio. We kennen de dorpen en de mensen die er wonen. Daarnaast kenmerkt onze werkwijze zich door een snelle financiële afwikkeling. Dat betekent bijvoorbeeld dat een schade wordt uitgekeerd op de dag dat het schadebedrag bekend is. Bij ons ontvangen alle relaties bovendien elk jaar een actueel overzicht van hun verzekeringspakket, zodat ze nooit voor verrassingen komen te staan.” Prima voor Elkaar bestaat inmiddels acht jaar; Dominass werd 28 jaar geleden opgericht als assurantie- en adviesbureau voor theologen. In totaal zijn 22 bevlogen medewerkers actief bij de twee bedrijven.

#### Klant als ambassadeur

Bij Prima voor Elkaar staat zorg voor elkaar voorop. Dat resulteert in samenwerking met maatschappelijke instellingen, regionale ondernemers en vrijwilligersorganisaties. Voor Vluchtelingenwerk Rivierenland regelt Prima voor Elkaar bijvoorbeeld de ziektekostenverzekeringen

voor vluchtelingen die proberen in ons land een nieuw bestaan op te bouwen. “Een toegevoegde waarde leveren aan de samenleving biedt erg veel voldoening”, vindt Hans. “Onze klanten zijn ook onze beste ambassadeurs. Zelf houden we niet van borstklapperij, dus we laten graag onze klanten aan het woord als het over onze dienstverlening gaat. Op onze site staan persoonlijke verhalen van mensen die door ziekte of een ongeval getroffen werden of met schade zijn geconfronteerd. Door snel en adequaat klanten te helpen, proberen we financiële en emotionele schade altijd te beperken. De positieve anekdotes van onze klanten bewijzen dat we op de goede weg zitten. Wij dragen graag bij aan een samenleving waarin iedereen recht heeft op zijn eigen plek.”

■ Voor meer informatie:  
[www.rabobank.nl/westbetuwe](http://www.rabobank.nl/westbetuwe)  
[www.vreesliepen.nl](http://www.vreesliepen.nl)  
[www.boumanonline.nl](http://www.boumanonline.nl) of  
[www.boumanonline.com](http://www.boumanonline.com)  
[www.primavoorelkaar.com](http://www.primavoorelkaar.com)