

SPECIAL

SPECIALE UITGAVE VALLEI BUSINESS | JUNI 2017

# NIJKERK

VERWELKOMT BEDRIJVEN





### **FoodProductionCenter**

Nijkerk zet zichzelf verder op de kaart als FoodProductionCenter binnen Regio FoodValley. Bedrijven hebben kennis nodig om problemen op te lossen en te innoveren. Waar liggen de kansen voor samenwerking of versterking met elkaar? Daar maken wij ons sterk voor, om onder andere antwoorden te krijgen op deze vragen. Het FoodProductionCenter moet concrete voordelen opleveren voor het bedrijfsleven, de kennisinstellingen, studenten, (toekomstige) werknemers en de bewoners van de gemeente in het algemeen. Hierbij kunt u denken aan een kwalitatief betere scholingsaanbod, voldoende nieuwe instroom van technisch personeel, een sterke startersinfrastructuur, een aantrekkelijke bedrijfsomgeving en veelbelovende innovaties gereed maken voor marktintroductie. Bovendien zal het FoodProductionCenter de branding van de regio verder gaan versterken en zal gezamenlijk ook de financiering van arbeidsmarkt- en innovatieprojecten worden opgepakt.

2

**Luchtfoto van bedrijventerrein  
De Flier en Arkerpoort**





# ECONOMISCHE GROEI IN NIJKERK DOOR KOMST VAN NIEUWE BEDRIJVEN

Allereerst feliciteer ik de bedrijven in deze glossy met de aankoop van hun bedrijfs-terrein. Ik heb u allemaal gesproken bij de ondertekening en soms ook al bij het afronden van de verkoop. Inmiddels zijn er al een paar panden gebouwd of zie ik de contouren van nieuwe panden op onze bedrijventerreinen. Voor anderen bedrijven is het traject iets langer. Zo worden dromen in Nijkerk werkelijkheid en ik ben blij daar mijn steentje aan bij te dragen.

## BEDRIJVEN MOETEN ZICH WELKOM VOELEN

De economie in de gemeente Nijkerk groeide het afgelopen jaar – net als voorgaande jaren – bovengemiddeld. Het aantal vacatures neemt toe en het economisch herstel in Gelderland is beduidend beter verlopen dan het landelijk gemiddelde. Wij leggen als gemeente Nijkerk graag de rode loper uit voor bedrijven. Wij zien dat in

Nijkerk concreet terug in het aantal bedrijfsterreinen dat verkocht is. Zestien kavels zijn er sinds mijn aantreden verkocht en de volgende verkopen worden al weer voorbereid. Essentieel voor deze verkopen blijkt een goed vestigingsklimaat. Bedrijven moeten zich welkom voelen en het gronduitgifte team verleent niet alleen maatwerk tijdens de verkoop maar ook daarna. Wij willen graag bedrijven aantrekken met vernieuwende en innovatieve concepten, bedrijven die streven naar de hoogste categorie duurzaamheid, en ook jonge ondernemers.

## SAMEN BOUWEN

We zien dat ondernemers elkaar vinden om samen te bouwen. Een voorbeeld daarvan is STH Beheer B.V. en Erik van Dunschoten Elektrotechniek B.V. uit Nijkerk. Zij bouwen gezamenlijk op ons bedrijventerrein Arkerpoort. En op bedrijventerrein de Flier vestigen zich bestaande bedrijven uit onze

gemeente als Fastfood Support B.V. uit Nijkerkerveen en Beursdesk, nu nog gevestigd op de Touwslager in Nijkerk. Beide bedrijven maken een sterke groei door en hebben behoefte aan meer ruimte. Ultrapak uit Dronten heeft zijn plek gevonden op de Arkerpoort en heeft aantrekkelijk geprijsde ruimtes voor jonge, startende ondernemers. Het bedrijf Guliker kiest blijvend voor Nijkerk en gaat bouwen op de Westkadijk. En op de Spoorkamp wordt een bijzonder pand gebouwd voor de Christenen voor Israël. Heel mooi dat we hen voor Nijkerk hebben kunnen behouden.

## REGIO FOODVALLEY

Binnen Regio FoodValley zoeken wij contacten met opleidingsinstituten en denken wij aan een platform voor vacatures en werkervaringsplekken. Zo onderschrijft Regio FoodValley het belang van de Triple Helix, de samenwerking tussen bedrijven – onderwijs – en overheid. We gaan de kansen in kaart brengen om de samenwerking in beeld te krijgen en uit te werken waar we elkaar kunnen gaan versterken. Regio FoodValley versterkt ook de kennisontwikkeling van Food. Bedrijven ontwikkelen kennis om hun marktaandeel te versterken en te innoveren. Bedrijven als Arla Foods, Struik Europe, Bieze Food Group, Vreugdenhil Dairy Foods zijn al bijvoorbeeld jarenlang ambassadeurs van de Foodsector in de gemeente Nijkerk. Als wethouder wil ik hier graag in investeren.

## AMBASSADEUR VOOR MENSEN MET AFSTAND TOT ARBEIDSMARKT

Tijdens mijn gesprekken met u als nieuw vestiger heb ik aandacht gevraagd voor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt. Ik wil graag hun ambassadeur zijn. Zoveel mensen hebben speciale kwaliteiten, al worden die vaak niet direct herkend. Als het aantal banen groeit is er hopelijk ook plaats voor hen. Onze job-coaches gaan graag met u in gesprek over de mogelijkheden.

Ik wens u alle succes en hoop u snel weer te ontmoeten.

Tot snel,  
Patricia van Loozen

Wethouder Economische zaken, Verkoop Grond/ Bedrijventerreinen, Werk en Inkomen, Participatiewet, Projectwethouder Nijkerkerveen en Onderhoud Openbare ruimte.

Een uitgave van  
MVM Business Producties BV  
In opdracht van de gemeente Nijkerk.

**Nijkerk verwelkomt bedrijven**  
www.valleibusiness.nl

SPECIALE UITGAVE  
VALLEI BUSINESS  
juni 2017

REDACTIE ADRES  
MVM Producties BV, Postbus 6684,  
6503 GD Nijmegen  
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen  
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933  
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN  
Aart van der Haagen

FOTOGRAFIE  
Aart van der Haagen,  
gemeente Nijkerk

VORMGEVING / OPMAAK  
Margot Noyons

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 even-  
tuele onjuistheden en/of onvolledig-  
heid van de verstrekte gegevens.

© 2017 Overname van artikelen is  
slechts mogelijk na verkregen schriftel-  
ijke toestemming van de uitgever

*De foto op de cover van  
Rietdekkersbedrijf Boersen wijkt iets af  
van het te bouwen pand.*

- 5 Gerard Renkema, burgemeester Nijkerk: Nijkerk groeit
- 6 Uitgifteteam bedrijfskavels Nijkerk werkt adequaat, efficiënt en in tempo
- 8 Morelight personaliseert licht, geluid en andere elektrische voorzieningen
- 10 Voedsel blijft vers dankzij engineering en verkoop verpakkingsmachines door Ultrapak
- 12 Yachtsupport BV ontwikkelt, vervaardigt en monteert onderdelen voor superjachten
- 14 Pleijsier Bouw en Borghese succesvol in het Westen met mentaliteit uit het Oosten
- 16 Internationaal georganiseerd Israël Centrum helpt Joden in het Beloofde Land
- 18 Erik van Dunschoten Elektrotechniek is van alle markten thuis
- 20 Reli-Pack speelt in op nieuwste ontwikkelingen verpakkingsindustrie
- 22 Uitvindementsmentaliteit kenmerkt Fastfood Support
- 24 Kwaliteitsbewuste 'jonge honden' laten Beursdesk en TD interieurbouw hard groeien
- 26 Broers van Rietdekkersbedrijf Boersen houden uitstervend ambacht in ere
- 28 ITEQ beschermt apparaten die maatschappij draaiende houden
- 30 Bomecon bekend om doordachte oplossingen voor hijstechniek en bouwlogistiek
- 32 Eureco draagt belangrijke steen bij aan recycling via onderzoek van afval en advies
- 34 STH Automatisering maakt ICT op de werkplek ook echt werkbaar
- 36 Guliker maakt zorgvuldige afwegingen bij herstel na brand-, water en inbraakschade
- 38 Ondernemen doe je in Nijkerk!



(vlnr): Elzo Baas, Erwin Donga, Geert de Bruin, Dirk Post, Thea Kraaij, Jos Eekhuis, Remco van Eeuwen  
(op de foto ontbreekt Arjan van der Laan). Fotografie: Arjen Gerritsma



## UITGIFTETEAM BEDRIJFSKAVELS NIJKERK WERKT ADEQUAAT, EFFICIËNT EN IN TEMPO

# GÉÉN BUREAUCRATIE

De verhuizing naar een nieuw pand geldt als een doorslaggevende stap in het toekomstperspectief van een bedrijf. Toch is dit traject in feite bijzaak voor de ondernemer, die zich dagelijks met zijn core business wil bezighouden. De gemeente Nijkerk begrijpt dat. Een speciaal Uitgifteteam voor bedrijfskavels spreekt de taal van ondernemers en zorgt ervoor dat zij niet in de regelgeving verstrikt raken.

Het ontplooiën van bedrijfsactiviteiten op een nieuwe locatie brengt voor de omgeving nogal wat consequenties met zich mee; zaken die voor de ondernemer in kwestie wellicht minder relevant zijn. De gemeente dient echter direct en indirect rekening te houden met ieders belangen en zal afwegingen moeten maken op het gebied van bijvoorbeeld milieu, infrastructuur, geluidsoverlast en beeldkwaliteit. Dat vereist de expertise van verschillende specialisten, wat voor een complex proces kan zorgen en een snelle besluitvorming soms in de weg staat. "Dat valt helaas niet te voorkomen, maar wij stellen onszelf ten doel ervoor te zorgen dat de ondernemer er zo min mogelijk hinder van ondervindt," zegt Thea Kraaij, adviseur bedrijven

bij de gemeente Nijkerk en als zodanig actief binnen het Uitgifteteam. "We willen bedrijvigheid - de motor van de economie - vooral stimuleren en absoluut niet tegenwerken. Dat begint met het denken vanuit de ondernemer, daarnaar handelen en zijn tempo volgen."

### EÉN AANSPREEKPUNT

Aldus enkele basisingrediënten van het Uitgifteteam, dat enkele jaren geleden geboren werd uit een Lean-traject binnen de gemeente, ontwikkeld om de servicegerichtheid richting het bedrijfsleven te optimaliseren. "We verplaatsen ons in de situatie van de ondernemer, we proberen vragen zo snel mogelijk te beantwoorden, we hanteren een oplossingsgerichte

aanpak bij knelpunten en we werken met korte lijnen. Uit de reacties blijkt dat dat gewaardeerd wordt, vooral het feit dat onze klanten - want dat zijn deze bedrijven per slot van rekening - met één aanspreekpunt te maken krijgen. Ze leggen hun vraag neer bij een vaste adviseur, die hen door het complete traject heen loodst en altijd zelf terugkoppeling geeft bij vraagstukken, ook al liggen die bij een specifieke afdeling. We willen te allen tijde voorkomen dat de ondernemer zich van het kastje naar de muur gestuurd voelt en vastloopt in de regelgeving. Adequaat en transparant handelen, duidelijke antwoorden geven en denken in mogelijkheden in plaats van beperkingen, dat vinden wij belangrijk. Het zit soms in kleine dingen, zoals recht-





Christiaan Bos (links) en Koos Thierry van STH Automatisering met Patricia van Loozen.



Evert Hop (links) en Ben van de Bunt van Morelight samen met hun echtgenotes.



Gert-Jan de Lange, Tim Kollen (midden) en Theo Tolboom van ITEQ.



Thea Kraaij, Patricia van Loozen, Henk Bruinekoel en Goof Baijense van Yachtsupport

streekse telefonische bereikbaarheid en snel een reactie op e-mails geven. We realiseren ons dat een ondernemer geen uren van zijn kostbare tijd wil verspillen aan het verkrijgen van uitsluitel over een bepaalde kwestie."

#### ALLE SPECIALISMEN

Het Uitgifteteam van de gemeente Nijkerk bevat alle specialismen met betrekking tot grondverkoop. Tot de leden behoren Thea Kraaij en Remco van Eeuwen als adviseurs voor de bedrijven (met elk hun eigen klantenportfolio), een adviseur grondzaken, een planoloog, een adviseur infra, een stedenbouwkundige en een adviseur OddV, welke laatste een plan beoordeelt met betrekking tot het verlenen van de vergunning. Verder schuiven bij de maandelijkse vergaderingen eventueel een projectleider en een adviseur milieu aan. Kraaij: "Tijdens onze meetings spreken we alle individuele klantprojecten gedetailleerd met elkaar door en kijken waar elk bedrijf in het proces zit. Liggen er knelpunten, bijvoorbeeld op het gebied van parkeerplekken, beeldkwaliteit en groenvoorzieningen? We delen ervaringen

en oplossingen met elkaar. Doordat we in brede zin weten wat er speelt, kunnen we soms meer klanten tegelijk verder helpen met één besluit of handeling. Overigens stopt ons werk niet bij het ondertekenen van het koopcontract voor de grond. Remco van Eeuwen of ik blijft voor de ondernemer het aanspreekpunt, bijvoor-

beeld voor vragen over het bouwrijp maken van de grond, de aanleg van de wegen en energievoorzieningen. We begeleiden onze klanten tot en met het einde van het traject." De reacties van ondernemers elders in dit magazine onderstrepen dat die aanpak zeer bevredigend werkt.

#### STAPPENPLAN VESTIGING IN NIJKERK

Bereikbaar, duurzaam, flexibel; die elementen kenmerken de bedrijvenparken Arkerpoort en De Flier, pal aan de snelweg A28, met 80.000 passanten per dag. Tevens is er terrein beschikbaar in plan Spookkamp en nog beperkt op het terrein Westkadijk. De gemeente Nijkerk verwelkomt graag ondernemers die zich hier willen vestigen en heeft daartoe een helder stappenplan geformuleerd, dat er als volgt uitziet:

1. Informatief gesprek, bedoeld om de wensen in beeld te krijgen.
2. Kwaliteitsgesprek, waar de plannen op detailniveau besproken worden.
3. Vooroverleg, met een toetsing van de wensen en behoeften aan de mogelijkheden.
4. Concept-koopovereenkomst, die nog ruimte laat om de puntjes op de i te zetten.
5. Verlenen vergunning.
6. Notariële overdracht.
7. Start bouw.



8

**MORELIGHT PERSONALISEERT LICHT, GELUID EN ANDERE ELEKTRISCHE VOORZIENINGEN**

# GEMAK DIENT DE MENS

**Domotica grijpt steeds meer om zich heen als techniek om in woningen, bedrijfs- en andere gebouwen het comfort en de veiligheid van de gebruikers te verhogen. De mogelijkheden zijn ronduit verbluffend en blijven zich uitbreiden. Morelight behoort tot de koplopers in deze markt en besteedt speciale aandacht aan de gebruiksvriendelijkheid.**

Met een spraakcommando laat directeur Ben van de Bunt de sfeervolle verlichting in zijn kantoor tot een minimaal niveau dimmen. Hij pionierde al met domotica toen negen van de tien Nederlanders zich geen enkele voorstelling bij dat begrip konden maken. "Ik runde in het verleden tien jaar lang een elektrotechnisch installatiebedrijf en ontdekte vanuit mijn

passie voor vernieuwing de kansen die domotica biedt. Tegelijkertijd constateerde ik dat er veel behoefte bestond aan het vergroten van de kennis bij installateurs op dit gebied. Omdat ik meer wilde dan een club mensen aansturen, besloot ik het bedrijf te verkopen en te starten met Morelight, begin 2009. Na twee jaar kwam Evert Hop erbij als compagnon; hij werkte tot

dan toe bij een leverancier van mij." Inmiddels telt het bedrijf tien mensen, inclusief de medewerkers van de later opgerichte groothandel Holland Light Company.

#### ONPARTIJDIG

Mede-directeur Hop vertelt: "We verrichten géén montagewerk, maar fungeren als kennis-



baken voor installateurs en adviseren klanten, maken een plan en leveren de producten via onze groothandel Holland Light Company. In principe draagt de opdrachtgever de installateur aan; wij willen onpartijdig blijven. Wel begeleiden we het complete traject van de aanleg en het laten functioneren van de systemen, waarvoor wij de verantwoordelijkheid nemen. Tussendoor voeren we controles uit en aan het eind programmeren we het geheel." Van de Bunt: "Behalve dus het installeren doen we alles in eigen huis, ook de marketing en het ontwerpen, dat altijd kosteloos gebeurt. Per discipline zetten we tenminste twee man in, hetgeen voor een stabiele basis zorgt, ook richting de klanten. Mocht iemand afwezig zijn, dan weet altijd de directe collega van de hoed en de rand, zodat opdrachtgevers nooit hoeven te wachten."

#### THUISBIOSCOPIEN

De door Morelight ontworpen systemen komen we tegen in woningen, winkels, restaurants, hotels en andere gebouwen. Door wat voorbeelden te geven maken de compagnons de mogelijkheden tastbaar. Van de Bunt: "In woningen brengen we de verlichting en eventueel de audio onder in één concept, dat zich laat bedienen via slechts enkele schakelaars met voorgeprogrammeerde standen. Daar zetten we dan niet 1, 2, 3 en 4 op, maar 'dag',

'avond', 'sfeer' en 'uit'. Heel makkelijk. Via de iPad, via een magneet aan de muur te klikken en dan tevens oplaadbaar, kan de gebruiker via eenvoudige menu's zelf alle instellingen vastleggen. Naar wens integreren we ook de televisie, de dvd-speler, de pc en het PlayStation, zodat je verlost raakt van al die ingewikkelde afstandsbedieningen. Op basis van bewegingsmelders passen we aanwezigheidssimulatie toe voor vakanties. Het systeem kopieert dan random het gebruik van verlichting, eventueel elektrische gordijnen en andere voorzieningen." Hop: "Heel gaaf zijn de complete thuisbioscopen die we volledig op maat ontwikkelen, desgewenst inclusief een trillende vloer voor de beleving. Voor winkels stellen we verlichtingsplannen op, om producten op de juiste manier en in de juiste kleur aantrekkelijk te presenteren. Onze nieuwste conference call-systemen voor bedrijven stemmen op basis van gezichtsherkenning het beeldscherm, de webcam, de verlichting en het geluid automatisch af op de gebruiker."

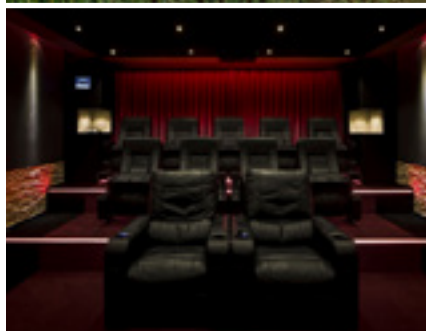
#### WAANZINNIGE BELEVINGSRUIMTE

Gezien het bovenstaande wekt het weinig verbazing dat de gemeente Nijkerk het tot op heden in Ermelo gevestigde Morelight als een grote aanwinst beschouwt. "Onze contactpersoon Thea Kraaij en wethouder Patricia van Loozen spraken van 'een uniek bedrijf' en

hebben actief meegedacht om ons alle ruimte te geven op bedrijvenpark Arkerpoort," zegt Hop. "Ze zijn enthousiast, open en transparant. Het voelt goed." Een chique zwart pand met messingkleurige afwerking zal vanaf eind 2017 een bijna driemaal zo grote huisvesting bieden aan de snelgroeiende firma en mooi in het zicht liggen vanaf de snelweg A28, wat voor internationale klanten een kwartier rijden scheelt vanaf Schiphol. Met een hoge isolatiewaarde, een warmtepomp, een warmteterugwininstallatie en zonnepanelen voldoet het aan de modernste duurzaamheidsnormen en natuurlijk worden alle comfort- en veiligheidsvoorzieningen via domotica geregeld, tot en met spraaksturing en persoonsherkenning. Paradepaardje van het gebouw vormt een waanzinnige belevingsruimte voor retail, zorg, horeca en woningen. Van de Bunt: "Daar kan een architect samen met een klant urenlang rondlopen en de nieuwste vindingen met alle zintuigen ervaren. Niet voor niets noemen we ons gebouw straks 'The Sense Factory'. Het is uniek in de wereld en we beogen er klanten uit alle windstreken mee aan te trekken." Dat zou Nijkerk zomaar internationaal op de kaart kunnen zetten.

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

9



"We verrichten géén montagewerk, maar fungeren als kennisbaken voor installateurs en adviseren klanten, maken een plan en leveren de producten via onze groothandel Holland Light Company", aldus Ben van de Bunt (links) en Evert Hop.



## VOEDSEL BLIJFT VERS DANKZIJ ENGINEERING EN VERKOOP VERPAKKINGSMACHINES DOOR ULTRAPAK

# INNOVATIEF EN CREATIEF IN VERPAKKEN

**Tegenwoordig vinden we het vanzelfsprekend, vers verpakte voedingsproducten met een lange houdbaarheid, maar de verpakkende industrie heeft de laatste decennia een enorme slag gemaakt op dit gebied. Ultrapak, sinds 2017 gevestigd in Nijkerk, levert daaraan een elementaire bijdrage via verkoop en engineering van geavanceerde verpakkingsmachines.**

"Vis, vlees, kaas, groente, vroeger trof je het in de winkels aan in krimpfolie of kranten," zegt Rob Dingemans, sinds 2008 directeur-eigenaar van Ultrapak. Hij roept er nostalgische herinneringen mee op, maar de beperkte houdbaarheid stelde de logistiek voor uitdagingen en werkte in de hand dat teveel voedsel in de container belandde, daarom boog de verpakkende industrie zich over oplossingen. "In dat vraagstuk ligt de oorsprong van Ultrapak, opgericht in 1992 door mijn voorgangers. Hier begon de samenwerking met Sealpac, een Duitse fabrikant van verpakkingsmachines. Snel bederfelijk voedsel kun je langer vers houden door het te vacuümeren, maar wat veel mensen niet weten is dat je het in veel gevallen óók nog moet begassen. Het verschilt per product met welke bacteriologische samenstelling dat dient te gebeuren. Bij rood vlees voeg je juist extra zuurstof toe, bij kip een combinatie

van CO<sub>2</sub> en N<sub>2</sub>, een verdrijvingsgas. 's Morgens in de supermarkt zie je dat heel goed: dan staat de verpakking een beetje bol. Zou je kip alleen vacuümeren, dan trekt het samen. Door het verlengen van de houdbaarheid maak je het mogelijk voedsel dat van zichzelf snel bederft over de hele wereld te exporteren. Dat biedt natuurlijk mooie kansen voor de voedingsindustrie."

### ONEINDIG VEEL SOORTEN

Ultrapak bouwt zelf geen machines, maar verkoopt ze als groothandel en doet de engineering voor de productielijnen. "Dat gebeurt in nauwe samenspraak met de klant, precies volgens diens wensen en eisen. Je moet je voorstellen dat wij een plastic bakje ontvangen, met de vraag dit deugdelijk af te sluiten om er voedingsmiddelen in te verpakken. Verpakkingen en voedingsproducten bestaan

natuurlijk in oneindig veel soorten en maten, wat telkens om een heel specifieke oplossing vraagt. Wij doen altijd zaken met de verpakkers, die op hun beurt werken in opdracht van supermarkten, zorginstellingen, cateraars, tankstations etcetera. Het ontwerp testen we in eigen huis, waarna we het concept naar de fabrikant van verpakkingsmachines sturen, die het uitwerkt in autocad en het - wanneer alle waarden kloppen - in productie neemt. Vervolgens zorgen wij voor de levering aan onze klant, installeren de machine daar en geven een training aan degenen die hem bedienen."

### MONOMATERIALEN

Buiten het basisgegeven dat retailers ten koste van alles willen voorkomen dat er retourenzendingen van voedsel ontstaan illustreert Dingemans nog wat uitdagingen die Ultrapak





begroet. "De trend is dat we steeds meer naar monomaterialen gaan, wat de recycling vergemakkelijkt, maar het verwerken lastiger maakt. Om de verspilling te beperken wil de verpakingsindustrie zo min mogelijk materiaal per product hoeven aan te wenden, daarom moeten we ervoor zorgen dat de folie zo strak mogelijk rondom een bakje wordt uitgestanst. Verder komt het veel voor dat klanten een machine willen die de bakjes en hun deksel in één keer kan verwerken. Het door ons ontwikkelde Easylid-concept realiseert dit." De toenemende vraag naar onder andere éénpans- en stoommaaltijden (verpakt met een ventiel erin) heeft voor Ultrapak een aanzienlijke boost gegeven aan de business. Daarbij is het personeelsbestand in de loop der jaren uitgegroeid tot 25 mensen. "We zoeken regelmatig naar nieuwe medewerkers, met name in de techniek op MBO 4-niveau, die we als erkend leerbedrijf zelf opleiden en in wie we gedurende twee, drie jaar flink investeren."

#### MEER KLANTEN OP BEZOEK

Bij het vorige bedrijfspand, in Dronten, bleek de rek er na een kwart eeuw helemaal uit. Dingemans: "We zochten bijvoorbeeld naar meer ruimte voor opslag van onderdelen, mallen en machines. Daarnaast wilden we een showroom inrichten om demonstraties te kunnen geven. Op bedrijventpark Arkerpoort vonden we een goede locatie, mooi midden in

Nederland, gelegen in de FoodValley en op goed bereikbare afstand voor onze medewerkers. We merken nu al dat we door de centrale ligging meer klanten op bezoek krijgen. De gemeente werkte prettig mee om alles te realiseren." Het mooie, gloednieuwe pand draagt een respectabel A4+-milieucertificaat, dankzij onder meer een warmtewisselaar met een efficiency van 95 procent en zonnepanelen. "Die leveren bijna 45.000 kilowatt per jaar terug." In het gebouw, dat zich kenmerkt door een transparante inwendige structuur, verwijzen roestvrijstalen en aluminium elementen naar de dagelijkse

business. "De inrichting van het kantoor is het werk van mijn vrouw, die een achtergrond in de interieurarchitectuur heeft. Overigens vind je aan de voorkant een drietal kantoren, die we aan startende ondernemers willen verhuren. Ze beschikken daar over alle faciliteiten en een eigen ingang. Zo kunnen we iets betekenen voor de lokale gemeenschap in Nijkerk, waar we ons nu al goed thuisvoelen. We hopen hier nieuwe technici en startende bedrijven te ondersteunen. Ze zijn welkom om bij ons aan te kloppen."

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

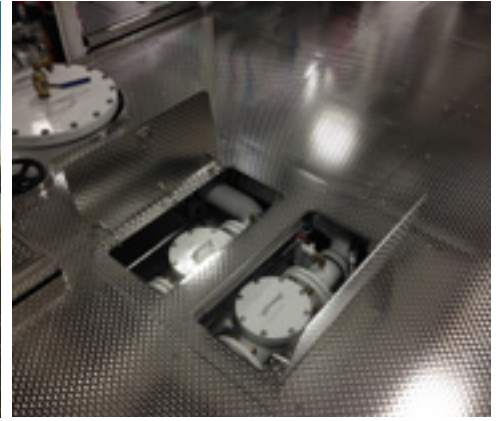


YACHTSUPPORT BV ONTWIKKELT, VERVAARDIGT EN MONTEERT  
ONDERDELEN VOOR SUPERJACHTEN

# EXCLUSIVITEIT AAN DE ARKERVAART

Natuurlijk wordt het pand door water omgeven, gelegen aan de Arkervaart in Nijkerk. Yachtsupport BV zit er al sinds 2008, maar realiseert nu een forse uitbreiding om de groeiende business te kunnen huisvesten. Het bedrijf profileert zich in de jachtbouw met innovatieve, in eigen huis gemaakte prefabproducten en dat slokt aardig wat ruimte op.





Nederlanders zijn van oudsher waterspecialisten. Tevens staan ze bekend om de hoge eisen die ze aan vakmanschap stellen. Het verklaart wellicht waarom ons land internationaal de toon aangeeft in de jachtbouw. "Welgestelde mensen uit de hele wereld plaatsen hun bestellingen bij gerenommeerde Nederlandse werven," weet Henk Bruinekool, samen met compagnon Goof Baijense eigenaar van Yachtsupport BV. Beiden werken sinds jaar en dag in de branche en ontmoetten elkaar een kleine vijftien jaar geleden bij een werf die na een faillissement werd overgenomen. "De nieuwe eigenaar wilde een andere koers varen: werkzaamheden zo veel mogelijk uitbesteden. Goof en ik kregen begin 2004 een gezamenlijke klus aangeboden en die jachtbouwer is tot op de dag van vandaag onze grootste klant gebleven. We begonnen ieder met een eenmanszaak, die we in 2008 samenvoegden tot een BV. Toen besloten we een pand te laten bouwen, hier aan de Arkervaart in mijn geboorteplaats Nijkerk. Dat ligt mooi centraal tussen onze werkzaamheden op locatie, veelal rondom Rotterdam, Aalsmeer, Makkum en in Duitsland."

#### GEPATENTEERD VLOERSYSTEEM

Ten tijde van de oprichting van Yachtsupport BV zat de markt voor luxueuze superjachten fors in de lift en nog steeds laat de sector voortdurende een welgevulde portfolio zien. "Ook de eisen van klanten blijven zich ontwikkelen," zegt Bruinekool. "Het moet telkens weer hoogwaardiger en vooral sneller, om de levertijden te bekorten. Dat vraagt om prefaboplossingen, een specialisatie van ons. Op basis van behoeften uit de markt aan specifieke constructies zijn wij in de loop der jaren tot vier productgroepen gekomen. Twee daarvan liggen in elkaars verlengde: vloerconstructies onder interieurs en voor technische ruimten, gemaakt van aluminium of roestvaststaal. Ze beschikken over een gepatenteerd vloersysteem met verstelmogelijkheid, omdat

het jacht zich tijdens het transport vanaf de cascobouwer gaat zetten en vervormen. Wanneer het op de afbouwlocatie arriveert, stellen we de frames definitief af. Voor technische ruimten realiseren we ook de vloer zelf, van traanplaat met doorlopende tranen. Ook daar bestaat weer keuze uit aluminium en -eventueel gepolijst - RVS."

#### UITKIJKPOST

Een andere specialisatie betreft het vervaardigen van inspectie- en opbergluiken, opgetrokken uit aluminium, roestvaststaal of composietmateriaal, dat zich makkelijk in ingewikkelde vormen laat sbrengen," verklaart Bruinekool. "In alle gevallen gaat het om maatwerk; we produceren de luiken nooit seriematig. Veelal wensen klanten allerlei opties, zoals scharnieren uit het zicht of juist hoogglans gepolijst, een openingshoek van 180 graden en een oplossing om ze niet te laten dichtwaaien, zoals toepassing van gasveren." De neusjes van de zalm vallen bij Yachtsupport BV onder de noemer 'custom made'. "Denk aan opbergrekken, bokken voor jetski's en speedboten aan boord, scharnieren, balkondeuren, zwembaden, jacuzzi's, trappen en masten. Er zitten heel bijzondere opdrachten tussen, bijvoorbeeld een aluminium meubel met hydraulische kleppen om een rubberboot met een takelsysteem in op te bergen. Heel gaaf was een mastlift voor het grootste zeiljacht ter wereld, een soort skillift die de eigenaar een uitkijkpost op zeventig meter hoogte biedt. Met uitzondering van het plexiglas hebben wij het gehele product gebouwd en tevens de complete montage ervan uitgevoerd."

#### LASERSNIJMACHINE

Yachtsupport BV wordt altijd door jachtwerven ingeschakeld, in Nederland en ver daarbuiten. Een ijzersterke reputatie maakt acquisitie overbodig en doet het bedrijf voortdurend groeien. "We werken gemiddeld met 30, 35 mensen. Alle disciplines voeren

we zelf uit: in eigen huis ontwerpen, ontwikkelen, produceren en op locatie monteren. De ene keer lopen in onze productieruimte vijf mensen rond, de andere keer twintig. Dat paste op een gegeven moment echt niet meer in een kleine duizend vierkante meter, bovendien hebben we onlangs een lasersnijmachine besteld om de buizen van de vloerframes zelf te kunnen maken, die ook weer extra ruimte vergt. Gelukkig konden we naast ons pand grond kopen, die ruimte biedt om nu een hal van 1750 vierkante meter bij te bouwen en later eventueel nog eens extra uit te breiden. Dat traject is uitstekend begeleid door onze contactpersoon van de gemeente Nijkerk, die steeds netjes vinger aan de pols hield over het verloop van het proces. Ook het bedrijfsbezoek door wethouder Patricia van Loozen waarden we." Ongetwijfeld was zij aangenaam verrast door deze exclusieve business voor de welgestelden der aarde, die het voorstellingsvermogen van gewone stervelingen ruim te boven gaat.



**PLEIJSIER BOUW EN BORGHESE SUCCESVOL IN HET WESTEN MET  
MENTALITEIT UIT HET OOSTEN**

# **BEDRIJF MET EEN GEZICHT**

Als je opdrachten krijgt voor de bouw van diverse hotels en het vers-distributiecentrum voor Albert Heijn in Nieuwegein, actief bent in de hele Randstad en ver daarbuiten, dan mag je jezelf tot de grotere spelers rekenen. Dat verandert echter niets aan de nuchtere mentaliteit en de persoonlijke klantbenadering van Pleijsier Bouw en de zusterbedrijven Borghese Real Estate en Borghese Logistics.





Het hoofdkantoor van G-Star RAW, het in aanbouw zijnde RAI Hotel in Amsterdam met 650 kamers en meer lokaal het Huis van Barmhartigheid in Ermelo; zomaar enkele voorbeelden van projecten waaronder Pleijsier Bouw zijn handtekening heeft gezet. Soms gaat het bedrijf niet de hoogte, maar juist de diepte in, bijvoorbeeld destijds met het uitgraven van de watergang Verlaat in het centrum van Nijkerk. "Mooie opdrachten, die we met zorg en aandacht voor de klant uitvoeren," zegt Robert Pleijsier, die samen met zijn broer Winno de derde generatie vertegenwoordigt binnen het familiebedrijf. "We vinden het belangrijk om als een bedrijf met een gezicht naar buiten te treden: persoonlijk, benaderbaar en compact, met korte lijnen. Bij de meeste projecten is één van ons zelf direct betrokken en we zorgen er altijd voor dat onze opdrachtgevers weten bij wie ze met welke vraag terecht kunnen. In de bouw trekken we samen met de klant op. Dat betekent in goed overleg plannen uitwerken, heldere afspraken maken, meedenken en communiceren. Daarbij bewaren we de nuchterheid die ons zo kenmerkt. Je zou mogen zeggen dat we werken in het westen met de mentaliteit van het oosten: mouwen opstropen en aanpakken."

#### TWEELEDIGE GESCHIEDENIS

Aan Pleijsier Bouw, gevestigd in Genemuiden en Nijkerk, gaat een lange historie vooraf. Een tweeledige geschiedenis, zelfs, die begint in 1903. "Toen startte ons familiebedrijf vanuit Genemuiden met utiliteitsbouw en civieltechnische opdrachten, bijvoorbeeld de waterwerken bij de Zuiderzee," vertelt Robert Pleijsier. "In 1990 nam mijn vader Henk in Nijkerk het uit 1929 daterende Aannemersbedrijf Joh. Nieboer over, actief in dezelfde sectoren en bekend van onder andere het bouwen en verbouwen van de veevoederfabrieken aan de Arkervaart. Dat gaf ons familiebedrijf een mooi centrale uitgangspunt om overal in Nederland opdrachten te vervullen. Negen jaar later werd de vestiging in Nijkerk officieel omgedoopt tot Pleijsier Bouw



Robert Pleijsier (rechts) vertegenwoordigt samen met zijn broer Winno de derde generatie binnen het familiebedrijf.

Nijkerk bv. De specialisatie in utiliteitsbouw is altijd gebleven, maar daarnaast startte mijn broer in 1996 onder de naam Borghese Real Estate in de projectontwikkeling. Dat sluit natuurlijk goed aan bij bouwactiviteiten en gaf potentie voor de toekomst. Het leverde interessante projecten op, zoals het herontwikkelen van kantoorgebouwen tot appartementencomplexen. Onder de naam Borghese Logistics realiseren we onder meer logistieke centra voor transporteurs en specials als een koelhuis voor Albert Heijn."

#### LOKALE BETROKKENHEID

Pleijsier Bouw profileert zich sterk op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. "In geval langdurige of blijvende lichamelijke klachten bij medewerkers zorgen we in overleg voor aangepaste werkomstandigheden, qua functie-invulling en/of qua aantal arbeidsuren. Daarnaast werken we samen met diverse scholen om toekomstige vakmensen een actief stageprogramma of een interessante afstudeeropdracht te bieden en houden we regelmatig presentaties in het onderwijs. We ondersteunen plaatselijke doelen, zoals de

'Nijkerkse Uitdaging', omdat we waarde hechten aan lokale betrokkenheid. Vanuit die gedachte vinden we het ook belangrijk om mensen uit de directe omgeving bij ons aan het werk te houden, hetgeen er - naast de centrale ligging, de mogelijkheid van een zichtlocatie en onze gevoelsmatige band met Nijkerk - zeker toe bijgedragen heeft dat we onze nieuwbouw graag binnen deze plaats willen realiseren. Het prettige contact met de gemeente bevestigde ons goede gevoel."

#### BREEAM OUTSTANDING-NORM

Als vooraanstaande speler in de sector verwerkt Pleijsier Bouw een hoge mate van duurzaamheid in zijn eigen pand op bedrijvenpark Arkerpoort. "Dat begint al op de bouwplaats, met het scheiden van afval, het reduceren van energieverbruik en CO<sub>2</sub>-uitstoot en het selecteren van materiaal op herkomst, zoals verantwoord geproduceerd FSC-hout. Waar mogelijk kiezen we voor hergebruik van grondstoffen, onder andere granulaat in beton. Het pand zelf krijgt zonnepanelen, een warmtepompsysteem en mogelijk een bijzondere, warmtewerende glassoort met een zeer hoge isolatiewaarde. Op het terras plaatsen we twee windmolens. Met al deze maatregelen voldoen we aan de Breeam Outstanding-norm; de hoogste gradatie in duurzaamheid binnen deze categorie bedrijfspanden." Passend bij de firma krijgt het gebouw een overzichtelijk formaat en wordt de architectuur vooruitstrevend, maar vooral niet te massief. "We willen uitdragen dat we een bedrijf met een gezicht zijn," besluit Robert Pleijsier.

[www.pleijsierbouw.nl](http://www.pleijsierbouw.nl)  
[www.borgheserealestate.nl](http://www.borgheserealestate.nl)  
[www.borgheselogsitics.nl](http://www.borgheselogsitics.nl)





INTERNATIONAAL GEORGANISEERD ISRAËL CENTRUM  
HELPT JODEN IN HET BELOOFDE LAND

# KLOPPEND HART IN NIJKERK

**De meeste Nijkerkers kennen van het passeren of van lokale publicaties wel het Israël Centrum. Velen van hen weten echter niet precies wat er voor activiteiten plaatsvinden en zullen zich wellicht verbazen over het imposante nieuwe pand dat aan de Henri Nouwenstraat verrijst. Directeur Roger van Oordt geeft er gedetailleerd uitleg over.**

"Laten we er eerst even een stukje geschiedenis bij halen," steekt hij van wal. "Wij geloven in de Bijbel, waarin staat dat God 4000 jaar geleden een verbond sloot met Abraham. Wanneer hij en zijn nazaten eeuwige trouw beloofden, kregen zij hun eigen land toegewezen: het huidige Israël. Het Joodse volk bleef daar wonen tot 70 jaar na Christus, toen alles verwoest werd. De Joden moesten vluchten en verspreidden zich over de hele wereld. Ze hebben zich daar altijd weten te handhaven en bleven trouw aan de religie, aan God en aan de voorschriften die daarbij horen, zoals koosjer eten. Als dank daarvoor beloofde God hen in de laatste dagen te laten terugkeren naar het Beloofde Land en na een kleine 2000 jaar bidden kwamen begin twintigste eeuw de eerste migratiestromen op

gang, met een nieuwe grote golf in de jaren dertig en na de oprichting van de staat Israël, in 1948. In de jaren vijftig en zestig vluchtten er nog eens één miljoen Joden uit Arabische landen naartoe en begin jaren negentig gaf Gorbatsjov de Joodse families in de Sovjet-Unie de ruimte om naar het Beloofde Land te emigreren. Heden ten dage wonen in Israël acht miljoen mensen, waarvan zes en half miljoen Joden."

## KWALITEIT VAN LEVEN

Het in 1980 opgerichte Israël Centrum, vertegenwoordigd in 32 landen en met het hoofdkantoor in Nijkerk, bekommert zich om de kwaliteit van leven van Joodse families die in Israël wonen en helpt Joden van elders in de wereld

bij wat zij beschouwen als een terugkeer, omdat hun roots daar liggen. "Wij onderscheiden twee organisaties," vertelt Van Oordt. "Bij de expositieruimte vind je onze Gallery Shop, het Israël Producten Centrum, waar verkoop van in Israël gemaakte artikelen plaatsvindt. Dat gaat tevens via de webshop en vaak business-to-business. Deze BV moet zichzelf financieel bedruipen, maar hoeft geen maximale winst te genereren en keert ook geen dividend uit aan de 400 aandeelhouders. Het doel vormt in de eerste plaats het creëren van werkgelegenheid voor Joden die zich nieuw in Israël vestigen."

## INFORMATIEVOORZIENING

"De tweede organisatie heet Stichting Christenen voor Israël, ondersteund door





17

40.000 donateurs, die projectmatig en/of structureel giften doen,” vervolgt Van Oordt. “Deze richt zich op informatievoorziening rondom alles wat met Israël, het Joodse volk en de bijbehorende Bijbelse vertellingen te maken heeft. Denk aan het verzorgen van lezingen, bijbelstudies en thema-avonden in kerken, het geven van gastlessen op scholen over bijvoorbeeld anti-semitisme en het samenstellen van lesmateriaal. Het Israël Centrum bevat een presentatieruimte en een vaste tentoonstelling die zich bijvoorbeeld perfect leent voor schoolexcursies. Daarnaast geeft de stichting tien keer per jaar de krant *Israël Aktueel* uit, met een verspreide oplage van 60.000 stuks. Verder is er het tijdschrift *TOV*, een term die in het Hebreeuwse ‘goed’ betekent.” Al die inspanningen komen voor rekening van 22 vaste medewerkers, 55 ‘eigen’ vrijwilligers en zo’n 200 vrijwilligers elders in het land.

#### GESCHENK UIT DE HEMEL

Alweer sinds 1986 huist het Israël Centrum, waar beide organisaties onderdak vinden, in Nijkerk en sinds 1992 op de huidige plek. “We zijn hier in de loop der jaren behoorlijk uit ons

jasje gegroeid. Zo moeten we onze permanente expositie onderbreken als er grote presentaties plaatsvinden en worstelen we met een tekort aan parkeerruimte.” Het kwam, toepasselijk gezegd, als een geschenk uit de hemel dat een groep investeerders die zich verbonden voelt met Israël besloot een stichting in het leven te roepen en zich genegen toonde om middelen voor de bouw van een nieuw pand vrij te maken. “De voorkeur ging sterk uit naar Nijkerk, vanwege de centrale ligging in het land en de prettige samenwerking met de gemeente, die ons heel graag hier wilde houden. In goed overleg bekeken we verschillende locaties en kwamen uiteindelijk op de plek aan de Henri Nouwenstraat uit, direct nabij Gezondheidscentrum Corlaer en scholengemeenschap Corlaer College, met goede busverbindingen en een makkelijke bereikbaarheid vanaf de snelweg. De gemeente heeft steeds voortreffelijk meegedacht en geadviseerd.” Op het gebied van duurzaamheid wil het nieuwe Israël Centrum een voortrekkersrol spelen. “208 Zonnecollectoren op het dak, een warmtepompsysteem, vloerverwarming, natuurlijke ventilatie en andere maatregelen zorgen voor

een energieneutraal gebouw. Ook komen er laadpalen voor elektrische auto’s.” Mooie initiatieven, maar misschien geldt de zorg voor de Joodse mensen in Israël nog wel als de beste vorm van duurzaamheid.

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

“Het doel vormt in de eerste plaats het creëren van werkgelegenheid voor Joden die zich nieuw in Israël vestigen”, aldus Roger van Oordt.





18

## ERIK VAN DUNSCHOTEN ELEKTROTECHNIEK IS VAN ALLE MARKTEN THUIS VOOR ALLES MET EEN SNOER... EN DRAADLOOS

**Vijftien jaar geleden als zelfstandige gestart, nu met een kleine veertig medewerkers in de breedst mogelijke zin actief in de elektrotechniek. Ziedaar het verhaal van Erik van Dunschoten, een ondernemer die door consequent zorgvuldig werk af te leveren binnen zijn netwerk de ene na de andere opdracht binnenhaalt. Het motto: kan niet bestaat niet.**

Goede voorbereiding vormt het halve werk. Van Dunschoten: "Ik had al een aantal jaren voor ogen om voor mezelf te beginnen, maar dan niet zomaar: eerst wilde ik in loondienst ruime ervaring opdoen en een behoorlijk kennisniveau vergaren, waarmee ik een stevige basis zou leggen om klanten goede adviezen te verstrekken. Nog steeds zorgen we er in dit bedrijf voor dat we blijven met de ontwikkelingen, door vakbladen te lezen en product-gerichte cursussen te volgen, bijvoorbeeld op het gebied van zonnepanelen en domotica. In al die kennis ligt een belangrijke toegevoegde

waarde, menen wij. Je moet niet alleen weten hoe je iets storingsvrij aanlegt, maar ook hoe je het zo inricht dat de gebruiker er probleemloos mee overweg kan. Zo leveren we Slim Wonen-pakketten voor levensloopbestendige woningen, gebaseerd op domotica, met een simpele en overzichtelijke bediening via iPad of smartphone. We passen bedieningen toe, waarbij verschillend gekleurde ledjes de functies aangeven." Zonder overdrijven mag je Erik van Dunschoten Elektrotechniek aanduiden als een allround-bedrijf in zijn vakgebied. "We verzorgen alles qua elektra, voor woningen,

bedrijfspannen, scholen en andere instellingen. Verlichting, beveiliging, brandmelders, domotica, slimme schakelingen met bewegingsmelders, zonnepanelen, laadpalen, bekabeling voor telefonie- en datanetwerken, noem maar op. Alles met een snoer... en draadloos."

### VERBAZINGWEKKEND

Ruwweg bevindt de klantenkring van Erik van Dunschoten Elektrotechniek zich in een straal van vijftig à zestig kilometer rondom Nijkerk, aangevuld met werkzaamheden voor dezelfde opdrachtgevers op grotere afstanden. "Toen



we voor een groot autobedrijf in Utrecht een showroom van elektra voorzagen, volgden daarna nog zes andere vestigingen en zo verliep het ook bij een dealergroep in Apeldoorn en omstreken. Heel veel werk halen we uit een keten van R.O.C.-scholen rondom Utrecht; nu in totaal acht locaties, die elk jaar wel weer updates moeten ondergaan. Dat gebeurt uiteraard met name in de zomervakanties. Je wilt niet weten hoe die opleidingsfaciliteiten zich ontwikkelen; echt verbazingwekkend. Lokaal hebben we ook al veel projecten uitgevoerd, zowel in de woningbouw als in bedrijfsgebouwen en kantoren, op dit moment bijvoorbeeld verschillende projecten in het plan Doornsteeg 4. Voor STH Automatisering, één van onze samenwerkingspartners, maken wij wel eens netwerkinstallaties bij klanten. Andersom roepen we regelmatig de hulp van STH in wanneer wij een ICT-vraagstuk hebben of een wifi-netwerk bij klanten moeten aanbrengen.”

#### UITERMATE TEVREDEN

Die laatste naam komt niet toevallig voorbij, want de twee bedrijven betrekken in 2018 gezamenlijk een nieuwe accommodatie op bedrijvenpark Arkerpoort. “Een prachtige plek,” vindt Van Dunschoten. “Zelf hadden we oorspronkelijk een andere locatie op het oog, maar die paste niet binnen het plaatje van de gemeente Nijkerk. Onze contactpersoon Thea Kraaij ondersteunde ons heel actief in het zoeken naar een oplossing, met een flexibele benadering van de kavelkeuze en -grootte. We zijn echt uitermate tevreden met de samenwerking. In januari moet de aannemer de ruwbouw klaar hebben, waarna wij zelf kunnen starten met de afbouw. Daarbij zullen we veel aandacht besteden aan duurzaamheid. Het pand krijgt geen gasaansluiting, maar een warmtepompstelsel, efficiënte ventilatie, zonnepanelen, aanwezigheidsgestuurde ledverlichting en



domotica. Bovendien willen we slim omspringen met apparaatgebruik. Een flinke toename van het aantal vierkante meters zorgt ervoor dat we nu eindelijk over een fatsoenlijke werkplaats en spreekkamers kunnen beschikken. Verder richten we een demonstratieruimte in voor het tonen van de nieuwste technieken in onder meer verlichting, domotica en schakelmateriaal. We krijgen een grote kantine, voorzien van moderne technieken om presentaties te geven aan grotere groepen bezoekers, maar ook om mensen intern op te leiden. Daarmee proberen

we een oplossing te vinden voor het feit dat er vanuit de technische opleidingen vrij weinig aanwas van elektrotechnici is.”

#### IJZEREN DISCIPLINE

Over mensen gesproken: Erik van Dunschoten Elektrotechniek deelt graag zijn eerste, zeer positieve ervaring in relatie tot de participatiewet. “Via de gemeente Nijkerk hebben we iemand aan het werk kunnen zetten die uit zeer lastige persoonlijke situatie kwam, met een grote afstand tot de arbeidsmarkt. We begonnen met één dag per week, toen twee en uiteindelijk fulltime, onder begeleiding van een monteur. Ik kan niet anders zeggen dan dat hij top functioneert en écht wil werken, met een ijzeren discipline, zonder ook maar één ochtend verzuim. Reden genoeg om hem een contract aan te bieden en als hij zo doorgaat, zie ik hem op een dag wel zelfstandig als monteur draaien. Daarbij wil ik zeker ook een compliment geven aan de gemeente, die hem uitstekend begeleid heeft via een coach. Als zij met meer van zulke mensen komt, houd ik me aanbevolen.” Het onderstreept de ruimdenkendheid van dit bedrijf, dat ook in zijn vakgebied geen beperkingen kent.

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



RELI-PACK SPEELT IN OP NIEUWSTE ONTWIKKELINGEN VERPAKKINGSINDUSTRIE

# MOOI VERPAKT

In een maatschappij die graag op uiterlijk afgaat staan verpakkingen voor beleving, naast hun functionele waarde. Trends dicteren niet alleen een voortdurende evolutie van producten, maar stellen ook de verpakkingindustrie telkens voor nieuwe uitdagingen. Reli-Pack deinst daar niet voor terug en ontwikkelt waar nodig zelfs eigen technieken om de klant altijd een totaaloplossing te bieden.



Elke consument in Nederland en dikwijls ook daarbuiten trekt met grote regelmaat - misschien wel een aantal malen per week - plastic verpakkingen open die uit Nijkerk komen. Die zien er gelikter uit dan ooit, want attractiewaarde verkoopt. "Onze opdrachtgevers, fabrikanten van consumentenproducten, leggen voortdurende nieuwe wensen neer ten aanzien van het uiterlijk," vertelt Aalt Melgert, directeur van Reli-Pack. "Daarnaast willen ze de houdbaarheid van bederfelijke goederen maximaliseren en moet in het materiaalgebruik zo min mogelijk verspilling optreden. Wij helpen onze klanten met het ontwikkelen van de verpakkingen en bieden op verzoek ook allerlei toegevoegde waarde, zoals het afvullen ervan met producten en het aanbrengen van houdbaarheidsstempels en in eigen huis geprinte etiketten, ook actiematig. Desnoods leveren we ze met spoed, eventueel dezelfde dag nog, bijvoorbeeld in het geval van een tijdelijke verpakking door een voorraadprobleem bij de klant."

#### VACUÛMVORMEN

Een rondleiding door het in november 2016 opgeleverde pand op bedrijvenpark De Flier leert dat Reli-Pack zich bedient van een aantal hoogwaardige machines. "Soms ontwikkelen we die zelf, bijvoorbeeld een om codes op zakken aan te brengen en een om haken aan elastieken te maken," zegt Lianna Melgert, dochter van de eigenaar en samen met haar broer Reinald in de zaak actief. "Eén van onze specialiteiten is dieptrekken oftewel vacuÛmvormen, waarmee je blisterverpakkingen vervaardigt. Daar zit bijvoorbeeld een zaklamp of een tube lijm in." Haar vader wijst naar een zogenoemde

quadroseal-machine. "Die sealt een zak aan vier zijden en vult hem tijdens het proces al af met het product, bijvoorbeeld hondenbrokken. Het komt ook voor dat we voorgevormde zakken afvullen; net hoe de klant het wil. Onze nieuwste aanwinst betreft een lasersnijmachine, waarmee we bijvoorbeeld een logo in een houten kistje of in een roestvrijstalen garde kunnen maken. We snijden er momenteel stoffen reparatiesets voor outdoor kleding mee uit, in verschillende figuren."

#### PROACTIEVE HOUDING

De geschiedenis van het bedrijf gaat terug tot 1989. In 2008 nam Aalt Melgert, tot dan toe bedrijfsleider, het over en gaf er een jaar later de naam Reli-Pack aan. "Vernoemd naar mijn beide kinderen," verklaart hij met een glimlach. "Er ligt voor hen zeker een toekomst in dit bedrijf, maar ik heb ook voor mezelf geïnvesteerd in een nieuw pand, omdat ik er nog graag tot in lengte van jaren aan verbonden wil blijven. Door een continue groei zaten we in de oude situatie echt klem, met een verdeling over drie locaties in Barneveld. Een onwerkbare toestand. Omdat ik zelf geboren en getogen Nijkerker ben, gingen de eerste gedachten voor nieuwbouw uit naar deze plaats, toen we er niet in slaagden om een geschikt bestaand pand te vinden. Prettig als ik bijvoorbeeld op zaterdag even op en neer naar de zaak wil, wat vaak gebeurt. Het bleek prijstechnisch haalbare kaart en een bijkomend pluspunt vind ik dat we dicht bij een woonwijk zitten, zodat nieuw aan te trekken personeel eventueel op de fiets kan komen. Ook de proactieve houding van de gemeente en het goede contact met één aanspreekpunt

#### PARTICIPATIEWET

Bewustzijn van maatschappelijk verantwoord ondernemen vertaalt zich bij Reli-Pack in een duurzaam gebouw met een warmteterugwininstallatie, sensorgestuurde verlichting met overal ledtechniek en zorgvuldige afvalscheiding, maar ook in het aanbieden van werk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, in het kader van de Participatiewet. Melgert: "Dat doen we in samenwerking met de dagbestedingsorganisaties InteraktContour in Nijkerk en Stichting Ons Bedrijf in Barneveld. Het gaat dan vooral om het afvullen van verpakkingen en het aanbrengen van etiketten, iets waaraan in bepaalde gevallen nog aardig wat handwerk te pas komt. Wat het wel lastig maakt, zijn de voortdurende veranderingen ten aanzien van verpakkingen, die regelmatig een omschakeling van de mensen vergen. Dat hangt nu eenmaal samen met onze branche, waar we doorlopend met nieuwe ontwikkelingen te maken krijgen. Het blijft ons fascineren om bij al die veranderingen telkens weer samen met de klant een complete oplossing te realiseren."

deden onze voorkeur naar Nijkerk uitgaan. Alles was bespreekbaar. Nu we hier zitten, valt me in positieve zin op dat er leuke en nuttige contacten ontstaan tussen de ondernemers onderling, waarbij we het een en ander voor elkaar kunnen betekenen."

[www.reli-pack.nl](http://www.reli-pack.nl)





22

"Je zou kunnen zeggen dat wij denken te weten wat onze klanten nodig hebben", zegt Jim van den Bosch.

## UITVINDERSMENTALITEIT KENMERKT FASTFOOD SUPPORT

# 'BEHOEFTE INVULLEN WAARVAN KLANT ZICH NIET BEWUST IS'

**De glimlach van oor tot oor valt niet te missen, wanneer Jim van den Bosch over zijn uitvindingen vertelt. Voor de branche van de 'snelle hap' bedenkt Fastfood Support telkens vernuftige oplossingen die het werk efficiënter, makkelijker of veiliger maken en die de verspilling terugdringen. Deze producten blijken in staat zichzelf te verkopen.**

Het begon 1999 met potjes Smarties verwerken in de woonkamer. "Met twintig jaar ervaring in de snackbarbranche, waaronder het opzetten en runnen van diverse zaken in loondienst, besloot ik me als interimmanager te verhuren," vertelt Van den Bosch. "In vakantietijd of bij langdurige ziekte nam ik dan een snackbar over. Ik begon te

filosoferen over het verdienmodel van een ijsje. Eigenlijk wilde ik daar een gulden aan overhouden, maar dat lukte niet bij een verkoopprijs van zeventig cent. Dat bracht me op het idee een luxueuze variant te verzinnen, gearneerd met onder andere Smarties en caramelplokkjes. Ik liet die in Polen produceren en begon de ijsco's aan

andere snackbars te verkopen. Vervolgens ontmoette ik een bedrijf dat oliefilters voor friteuses vervaardigt, waardoor de olie veel langer meegaat. Voor de Benelux verwierf ik de distributierechten en bouwde een netwerk van 170 verkooppunten op. Dat ging best vlot, aangezien ik natuurlijk de taal van mijn klanten sprak. Op een gegeven moment





bleef er geen tijd meer over om mezelf nog te verhuuren.”

### OLIEBOLLENDOSEERMACHINE

Fastfood Support verhuisde van een woonhuis in Hilversum naar een etage in Bunschoten (2001) en een nieuw pand in Nijkerkerveen (2008), terwijl bij de eigenaar het ene na het andere idee opborrelde. “Via het bedrijf van mijn vader, dat ik overnam, ontwikkelde ik een pneumatische mayonaisepomp. Die zorgt voor een zeer exacte portionering, waar een handpomp gemiddeld twintig procent teveel afgeeft. Daarmee verdient een snackbar ons systeem in tweeënhalve jaar tijd terug en het gaat twintig jaar mee, bovendien kenmerkt pneumatische techniek zich door een zeer lage storingsgevoeligheid. Ik verkoop de pomp tegenwoordig ook aan restaurants en tankstations. Op een dag bedacht ik iets moois voor een klant die in de winter olieballen verkoopt: een doseermachine voor het beslag. Met één druk op de knop vallen er twee mooie ronde bollen in het vet. Het begon als een uit de hand gelopen geintje, maar de machine wordt al zeven jaar gebruikt en heeft nog geen storing vertoond. We assembleren er nu veel meer. Kun je je voorstellen dat vroeger iemand drie weken met een mitella liep, na 15.000 knijpbewegingen met een ijstang op nieuwjaarsdag? Dat is nu over en het levert een enorme tijdswinst op.”

### BLIJVEN INNOVEREN

Er volgde een sausdispenser voor hamburgers ‘exact negen gram’ en momenteel buigt Van den Bosch zich over een brandbestendig filter voor afzuiginstallaties, dat voortijdig al negentig procent van de olieresten uit de lucht haalt. “Daarmee spelen we mede in op de steeds hogere eisen die verzekeringsmaatschappijen stellen. Je zou kunnen zeggen dat wij denken te weten wat onze

klanten nodig hebben. We moeten blijven innoveren, want onze producten gaan zomaar twintig jaar mee, dus komen er weinig herhalingsaankopen uit. Bovendien zit de concurrentie niet stil; regelmatig worden onze ideeën min of meer gekopieerd. Aan de andere kant geldt veelal dat onze uitvindingen zichzelf verkopen. Ze bieden een oplossing voor een probleem waarvan de klant zich van tevoren niet eens altijd bewust is. Wij zullen nooit iets opdringen, want iemand die eigenlijk niet wil kopen, krijg je nooit tevreden. Binnen het concurrentieveland verwijzen wij meestal naar referenties; dat werkt het beste.”

### FANTASTISCHE OPLOSSING

De eigenaar van Fastfood Support bedenkt en schetst zijn uitvindingen zelf, stuurt ze

vervolgens naar een autocad-tekenaar en laat een prototype maken. Na introductie op de markt vindt de assemblage in eigen huis plaats, op basis van elders geproduceerde onderdelen. Dat in combinatie met een uitdijend programma zorgt voor een nijpend ruimtetekort, maar ook aan de logistiek schort het een en ander. “Momenteel maken we nog gebruik van een warehouse in Bunschoten, waar ik twee à drie keer per dag naartoe rijd. Niet erg efficiënt, natuurlijk. We wilden graag alles onder één dak brengen, daarom trok ik de stoute schoenen aan en informeerde bij de gemeente Nijkerk naar de beschikbaarheid van grond voor nieuwbouw. Dat leek vanwege een minimaal aantal af te nemen vierkante meters in eerste instantie geen haalbare kaart, totdat de gemeente ons in contact bracht met Beursdesk, dat met hetzelfde probleem zat. Nu bouwen we samen op bedrijvenpark De Flier. Een fantastische oplossing. Echt top, hoe er meegedacht is. We verdelen onze helft van het pand in zes units van elk honderd vierkante meter, waarvan we er vooralsnog vier te huur aanbieden, totdat we ze eventueel zelf nodig hebben. Eigenlijk wilden we nooit groeien, maar het gebeurt nu eenmaal. Als je iets doet wat je leuk vindt, volgt succes vanzelf.”

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





Het team van Beursdesk/TD interieurbouw

## KWALITEITSBEWUSTE 'JONGE HONDEN' LATEN BEURSDSK EN TD INTERIEURBOUW HARD GROEIEN

# BEDRIJFSNAAM WORDT SOORTNAAM

**Nog maar zes respectievelijk drie jaar zijn ze in business, standbouwbedrijf Beursdesk en TD interieurbouw, gelieerd aan elkaar en actief onder één dak. Nu al hebben ze hun naam zo stevig gevestigd dat louter mond-tot-mondreclame het werk binnenbrengt en dat ze na al diverse verhuizingen een nieuw pand kunnen betrekken op bedrijvenpark De Flier in Nijkerk.**

Slimme ondernemers staan in crisistijden op en vinden dan met de juiste aanpak vanzelf de weg opwaarts. Voor de broers Jerry en Thijs Visser gaat dat alleszins op, waarbij ze goed op de markt wisten in te spelen. Laatstgenoemde vertelt: "In 2011 startten we met een simpel concept voor de standbouw, een systeem op basis van een aluminium frame, waarvoor we de materialen via een leverancier betrokken. Door vanuit een garagebox en later een kippenschuur te werken slaagden we erin de kosten laag te houden

en als prijsvechter een plek in de markt te verwerven, juist in een periode dat opdrachtgevers naar goedkopere aanbieders zochten. Crisis, hè? Dan gaat iedereen shoppen. Zo bouwden we een klantenbestand op en hoefden we na twee jaar al geen acquisitie meer te plegen. Dankzij mond-tot-mondreclame en een sneeuwbal effect rolden de opdrachten vanzelf binnen, voor klanten wereldwijd, tot in China en Australië toe. Ze zien je bezig op beurzen, horen over je en bekijken de website, waarop diverse referen-

ties staan."

### MAGIE

De rol van prijsvechter heeft Beursdesk, inmiddels een allround-standbouwbedrijf, allang achter zich gelaten. "We zetten nu in op veelzijdigheid en kwaliteit, met veilige en doordachte constructies, strak en fraai afgewerkt," zegt Thijs Visser. "Het bouwen gebeurt zo veel mogelijk volgens het pre-fab-principe, hier in de werkplaats, omdat je op een beurs nu eenmaal niet over materi-





alen en machines beschikt en er bovendien tijdsdruk heerst. Een gedegen voorbereiding vormt de sleutel tot succes. Er hangt een bepaalde magie om standbouw heen: in een paar dagen tijd zet je iets heel moois en indrukwekkends neer, waarbij je rekening dient te houden met de regels ter plaatse, vooral ten aanzien van veilige constructies. We hebben wel eens teams gezien die de zaak voortijdig moesten afbreken en direct konden vertrekken. Een belangrijk punt waarmee wij ons in de branche onderscheiden is het feit dat wij het complete traject in eigen huis verzorgen, inclusief het ontwerpen, dat we de klant kosteloos aanbieden. Dat geeft ons van A tot Z grip op de kwaliteit, bovendien doen onze opdrachtgevers zaken met één partij."

#### JEUGDVRIEND

De in korte tijd opgebouwde, sterke reputatie weerspiegelt zich in het feit dat de bedrijfsnaam in de branche uitgroeide tot soortnaam. "Sommige concullega's gebruiken nu het begrip 'beursdesk' om hun balies aan te duiden," glimlacht Visser. Toen enkele jaren geleden de hoogglans-afwerking in zwang raakte, zocht hij contact met een jeugdvriend. "Desmond ter Elst, een interieurbouwer, op dat moment nog in loondienst. Eerst ging hij voor ons in de avonduren aan de slag, maar toen we in de gaten kregen wat voor geweldige dingen hij maakte, besloten we - in 2014 - met ons drieën TD interieurbouw op te zetten. De opdrachten, voor particulieren en bedrijven, variëren van keukens, kasten en tafels tot kantoorinrichtingen. Daarnaast zit er natuurlijk veel standbouwwerk bij. Aangezien alles onder één dak zit, samen met

Beursdesk, kunnen we personeel heel flexibel aan elkaar uitlenen. We zitten echter alweer te springen om nieuwe mensen, dankzij voortdurende groei. Op dit moment zoeken we hard naar een ervaren standbouwer en een leerling-interieurbouwer."

#### DIRECT EEN KLIK

Na de tijd van een garagebox in Ede en een kippenschuur in Wekerom volgde een accommodatie aan de Meesterstraat en daarna aan de Touwslager in Nijkerk, welke laatste nu alweer te krap blijkt te worden. "We groeiden uit ons jasje en bekeken de optie van nieuwbouw, bij voorkeur in deze plaats, die midden tussen de woonplaatsen van Jerry en mij ligt en tevens een mooie uitvalsbasis vormt richting beurslocaties in onder meer Utrecht en Amsterdam, zonder dat we in de drukte van Amersfoort zitten.

Even dreigden onze ideeën op een teleurstelling uit te draaien, doordat we geen kleinere kavel dan 2000 vierkante meter zouden kunnen krijgen, terwijl we maar de helft daarvan nodig hadden. Toen belde echter de gemeente: 'Wij weten een partij die precies hetzelfde zoekt.' Dat bleek Fastfood Support en na een kennismaking ontstond er direct een klik met de eigenaar, Jim van den Bosch. Samen raakten we het snel eens over de uitstraling van het pand, dus kunnen we aan de slag. Heel fijn hoe de gemeente Nijkerk heeft meegedacht. We zitten in een omgeving met heel veel leuke bedrijven om ons heen, met wie we waar mogelijk samenwerkingen willen gaan opzoeken. Dat alles biedt ons genoeg toekomstperspectief."

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

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





## BROERS VAN RIETDEKKERSBEDRIJF BOERSEN HOUDEN UITSTERVEND AMBACHT IN ERE

# NATUURLIJK VAKMANSCHAP

**Oogstrelend, passend bij een scala aan bouwstijlen en duurzaam: riet als dakbedekking beleeft al jaren een opmars, nadat het ooit uit de gratie leek te raken. Sinds ook vele architecten het omarmd hebben, ligt er meer dan genoeg werk voor specialisten als Rietdekkersbedrijf Boersen in Nijkerk, zeker nu steeds minder jongeren voor het vak kiezen.**

In een vergrijzende branche behoren ze tot de uitzonderingen, Henk en Piet Boersen, twee dertigers die ooit via vakantiewerk met het ambacht in aanraking kwamen. Eerstgenoemde begon zeven jaar geleden voor zichzelf met Rietdekkersbedrijf Boersen en mocht al gauw op de volle medewerking van zijn jongere broer rekenen. "We kregen direct volop werk aangeboden en het neemt alleen maar toe," vertelt Henk Boersen. "Onze branche telt in Nederland zo'n 300 bedrijven, maar dat worden er langzaam minder, aangezien het niet meevalt om aan goede vaklieden te komen. Jongeren interesseren zich er niet voor om hierin een opleiding te

volgen, zoals wij dat destijds gedaan hebben, in een traject voor werkend leren. Wij vonden het direct een mooi ambacht, toen we dit bij toeval via vakantiewerk leerden kennen. Het geeft veel voldoening, omdat het grotendeels zichtwerk betreft en de kap voor een belangrijk deel het aanzien van een huis bepaalt."

### GESLOTEN KAPCONSTRUCTIE

Architecten hebben riet helemaal ontdekt en combineren het niet alleen met traditionele boerderijen en andere landelijke woningen, maar ook met moderne bouwstijlen, veelal in een strak patroon. "Het biedt een chique,

natuurlijke uitstraling en het kent een duurzaam karakter," aldus Piet Boersen. "Riet gaat bij goed onderhoud dertig, veertig jaar mee en daarna wordt het veelal verwerkt in compost. We vervangen het niet alleen, maar brengen het ook wel eens aan in plaats van pannen en verwerken het in nieuwbouw, hetgeen zo'n dertig procent van onze opdrachten vormt. In de meeste gevallen passen we een gesloten kapconstructie toe, die we voorzien van dampdichte folie en isolatiemateriaal. Het riet zelf impregneren we tegen mos en alg. Daarnaast plegen we bij onze klanten onderhoud om het in goede conditie te houden." Door neerslag laten de





broers zich niet uit het veld slaan. "Het regent zelden de hele dag lang. Uiteraard moeten we het riet wel onder droge omstandigheden aanbrengen, anders trekt er vocht tussen de lagen en rot het van binnenuit weg."

#### DERTIG VERSCHILLENDE PASVORMEN

Rietdekkersbedrijf Boersen streeft een zeer hoge kwaliteit na. "Voor een leek is dat niet altijd direct zichtbaar, maar ga je erop letten, dan valt vanzelf op of alles in strakke en rechte lijnen ligt," zegt Henk Boersen. "Sowieso moet je de juiste soort voor de juiste plek gebruiken, bijvoorbeeld spits riet bij een heel bewerkelijke kap, maar juist weer niet bij grote oppervlakken. Dan zou je een verloop in dakhelling krijgen en rot het heel snel weg. Er bestaan wel dertig verschillende pasvormen, waarvan de beschikbaarheid afhangt van een succesvolle rietoogst. Soms bestaat er een behoorlijke schaarste bij onze leveranciers, die overigens allemaal in Nederland zitten. Wij vinden het daarom belangrijk om zelf een voorraad aan te leggen. Dat doen we nu nog in een loods buiten Nijkerk, maar we willen de opslagcapaciteit graag vergroten en over een werkplaats, een

kantoor en een kantine kunnen beschikken."

#### PELLETKACHEL

Het motiveerde de broers om op zoek te gaan naar een kavel die mogelijkheden zou bieden voor de bouw van een nieuw pand conform hun wensen. Piet Boersen: "Omdat we zelf uit Nijkerk komen en de plaats mooi centraal ligt, wilden we er het liefst blijven. We komen namelijk in alle hoeken van het land. De gemeente heeft bijzonder haar best gedaan om ons te helpen met het vinden van een relatief kleine kavel, door hier en daar wat te knippen. Over de medewerking mogen we absoluut niet klagen; onze adviseur Remco van Eeuwen doet het erg goed." Het zal weinig verbazing wekken dat de broers het 600 vierkante meter grote pand zelf willen bouwen, tussen de dagelijkse bezigheden door, met hulp van vele connecties uit de bouwsector. Op het vlak van duurzaamheid valt de geplande toepassing van een pelletkachel op, in combinatie met vloerverwarming, hetgeen radiatoren overbodig maakt. In de toekomst volgen waarschijnlijk nog zonnepanelen. Een rieten kap toepassen wordt bij een plat dak een beetje lastig, maar gelukkig kunnen de

mannen van Rietdekkersbedrijf zich verder het hele jaar door in hun geliefde ambacht uitleven.

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



"Je zou kunnen zeggen dat wij denken te weten wat onze klanten nodig hebben", zegt Jim van de Bosch.



Theo Tolboom is samen met Tim Kollen directeur-eigenaar van ITEQ.

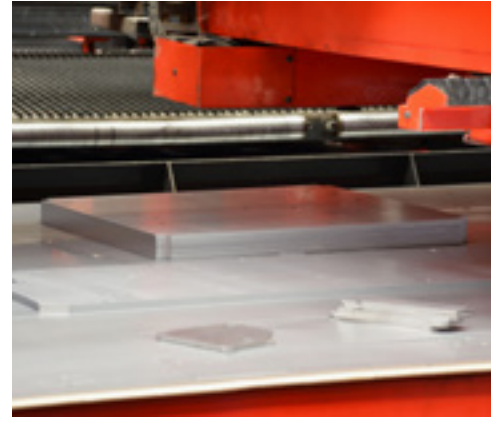


28

## ITEQ BESCHERMT APPARATEN DIE MAATSCHAPPIJ DRAAIENDE HOUDEN **STEVIG OPGEBOGEN**

Zonder de metalen behuizingen van ITEQ zou bij wijze van spreken alles stilvallen in Nederland. We komen ze tegen in het verkeer, in de medische industrie en op tal van andere plaatsen. Met ITEQ Industries en ITEQ Engineering verwelkomt Nijkerk eind 2017 een waardevolle speler in de metaalindustrie, die een fors pand op één hectare grond neerzet.





Wie er oog voor heeft, kan overal op de openbare weg producten van ITEQ herkennen. "Wij maken de schakelkasten voor verkeerslichten en matrixborden in heel Nederland," vertelt Theo Tolboom, samen met compagnon Tim Kollen directeur-eigenaar van het nu nog in Amersfoort gevestigde bedrijf. "We specialiseren ons hoofdzakelijk in de ontwikkeling, productie en assemblage van metalen behuizingen voor machines en apparaten, onder meer voor de halfgeleiderindustrie en de medische sector. Denk bijvoorbeeld aan endoscoop-droogkasten en draai- en freesmachines. Aardig om te vermelden: voor Fastfood Support in Nijkerk, dat bij ons nieuwe pand om de hoek komt te zitten, vervaardigen we de behuizingen van de oliebolmachines. Onze activiteiten zijn ondergebracht in drie bedrijven, met bij elkaar opgeteld ruim honderd medewerkers. ITEQ Engineering verzorgt het design en de ontwikkeling van prototypen, ITEQ Industries produceert en assembleert aantallen tot enkele honderden stuks en ITEQ Vietnam neemt de grotere en meer bewerkelijke series voor zijn rekening."

#### SNEL NIEUWE BRANCHES AANBOREN

Staal, RVS, aluminium, koper, messing; ITEQ gebruikt allerlei soorten metalen, afhankelijk van de toepassingseisen. Tolboom: "Indien producten een hoge toegevoegde waarde vergen, zoals lassen, boren, slijpen, polijsten en handmatig monteren, wordt het bij behoorlijke aantallen al gauw interessant om de fabricage in Vietnam te laten plaatsvinden. Daar maken we bijvoorbeeld de lekbladen voor onder de tapkranen van Heineken. Dat proces bevat bewerkingen als knippen, persen, doordrukken, buigen, lassen, polijsten en monteren." De compagnons kochten ITEQ in 2007 en kregen het ruim een jaar later al stevig voor de kiezen, toen de crisis zich ten volle deed gelden. "Wij werken veel voor de halfgeleiderindustrie, dat wil zeggen

machines die microchips vervaardigen. Die chips zitten tegenwoordig natuurlijk overal in verwerkt, waardoor die bedrijfstak de economische teruggang als eerste voelt. Binnen enkele maanden tijd verloren wij veertig procent van onze omzet en zagen we ons genoodzaakt om snel nieuwe branches aan te boren. We haalden onder meer motorfietsfabrikant Yamaha en melkrobotproducent Lely binnen en toen de crisis elders om zich heen greep, hadden wij de zaken alweer op orde. Van onze vaste medewerkers hoefden we niemand te ontslaan en in 2009 konden we zelfs nieuwe mensen aantrekken."

#### UITSTEKEND ALTERNATIEF

De expansie van ITEQ in de afgelopen jaren verstoorde de logistiek in Amersfoort enigszins. "We moesten gebouwen van onze burens erbij huren, wat het interne transport van producten steeds omslachtiger maakte," vertelt Tolboom. "Op deze voet kunnen we echt niet meer verder, vandaar dat we in de omgeving de opties voor nieuwbouw onder

de loep namen. Amersfoort viel uiteindelijk af, vanwege de vrij hoge grondprijzen, de niet optimale bereikbaarheid vanaf de snelweg en in sommige opzichten een gecompliceerde regelgeving. We vonden in Nijkerk een uitstekend alternatief op bedrijvenpark De Flier: betaalbaar, gelegen in FoodValley, niet te ver uit de buurt voor onze medewerkers en goed aan te rijden voor hen, maar ook voor onze klanten en leveranciers, dankzij de centrale ligging en de goede ontsluiting vanaf de snelweg. De samenwerking met de gemeente Nijkerk verloopt heel vloeiend. Het zegt misschien wel iets dat we maar één keer het gemeentehuis van binnen hebben gezien, namelijk toen we samen met onze investeerder Evert de Lange de handtekening voor de aankoop van de grond moesten zetten. Onze contactpersoon Remco van Eeuwen komt altijd naar ons toe. Hij begeleidt het proces perfect."

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

#### STOOKKOSTEN BIJNA NUL

In het toekomstige, 6400 vierkante meter grote pand zal de logistiek een optimaal niveau bereiken. "Alle ruimtes waar bewerkingen plaatsvinden, liggen als een hoefijzer om het centrale magazijn heen," zegt Tolboom. "Zo kunnen producten één of meer stappen doorlopen en op elk gewenst moment worden klaargezet voor transport. We schaffen trouwens een derde lasersnijmachine aan, waarmee we de capaciteit op dat vlak verdubbelen. De productie gaat bij ons 24 uur door, hoewel we met uitsluitend een dagploeg werken. Die bereidt het werk zodanig voor, dat de machines 's nachts kunnen doordraaien." Met twee elektrische en verder hybrideauto's voor de deur en in het nieuwe pand een warmtepompsysteem, ledverlichting en solarvoorbereiding omarmt ITEQ het thema duurzaamheid, maar wel met realisme. "Of we al op korte termijn zonnepanelen aanschaffen, hangt af van onze prestaties in 2017. Een grootverbruiker als wij koopt zo goedkoop energie in, dat het terugverdienmodel niet gunstig uitvalt. Wel zullen we bij bewerkingen de lucht recirculeren en filteren, in plaats van deze naar buiten af te zuigen. De koelers bij het lasersnijden, lassen en slijpen produceren zoveel warmte, dat de stookkosten bijna op nul liggen. Dat brengt veel meer besparing dan solar." Tsja, over techniek hoeft je ITEQ weinig meer uit te leggen.



30

**BOMECON BEKEND OM DOORDACHTE OPLOSSINGEN VOOR HIJSTECHNIEK EN BOUWLOGISTIEK**

# REVOLUTIONAIR OP GROTE HOOGTE

**Wie op bouwplaatsen gigantische elementen door de lucht ziet zweven, hangend aan een kraan, durft er niet bij stil te staan wat daar kan misgaan. Bomecon Construction Equipment & Verhuur doet dat juist wel en anticipeert daarop met ingenieuze oplossingen, die de veiligheid en de efficiency flink verhogen en het risico op schade drastisch beperken.**

Als ervaren ingenieur in dienst bij de Hollandse Beton Maatschappij, betrokken bij projecten als de Oosterscheldekering en The Thames Barrier in Londen, kende Dirk van den Bor het klappen van de zweep in de (zware) bouw toen hij in 1987 voor zichzelf begon met Bomecon Construction Equipment. "Ik zag veel schades, gevaarlijke

situaties en hoge kosten ontstaan bij de aanvoer van materieel en apparatuur, met name op grote hoogte. Hoe breng je een betonelement dat aan een hijskraan hangt een gebouw binnen of onder een overstekend deel? Dat gebeurde vaak slingerend, met mannen die hielpen duwen en trekken, met alle risico's van dien. Dat zette me aan

het denken." Van den Bor ontwierp de Steker, een hijsgereedschap dat dankzij toepassing van een contragewicht aan één zijde veilig een last uit het zwaartepunt (vanaf het punt verticaal onder de kraan) kan dragen. "Onbelast breng je de Steker weer probleemloos in zijn startpositie: hij zal dan door de zwaartekracht terugdraaien. Inmiddels



werken we ook met radiografisch bedienbare contraballast-evenaars, om de plaatsingen gecontroleerd en rustig te laten verlopen.”

### MODULAIRE HULPSTUKKEN

Gedurende drie decennia evolueerde de Steker op allerlei vlakken. Van den Bor: “De eerste versie kon 2,5 ton hijsen; nu gaan we al tot 25 ton. Dankzij radiografische bediening valt de moderne uitvoering zeer nauwkeurig te besturen door afwisselend de kraanmachinist en een collega op de grond, die gedegen instructies van ons krijgen om perfect met elkaar samen te werken. Sowieso begeleiden wij de processen op de bouwplaats intensief. In nauwe samenspraak met onze klanten ontwerpen wij met ons eigen ingenieursbureau maatwerkoplossingen (modulaire hulpstukken) voor de Steker, bijvoorbeeld een vacuümklemsysteem om asbesthoudende gevelelementen te verwijderen. Die hoeven nooit verzaagd te worden, wat de veiligheid en de snelheid van werken aanzienlijk verhoogt. Vanuit opdrachten in het verleden beschikken we ook over een programma van standaardmodules, met maatwerkoplossingen die hierbij worden ontwikkeld. Stekers verhuren we in de meeste gevallen; ze zijn bijna doorlopend wel ergens in bedrijf.”

### MONORAILSISTEEM

De vinding van Bomecon Construction Equipment in al zijn varianten bewijst zich internationaal in de woning- en utiliteitsbouw, maar ook in de infratechniek en het behulpzaam zijn bij het onderwaterstorten. “Bij de Europese Centrale Bank in Frankfurt hebben we materieel voor de glasgevelplaatsing geleverd en in de laatste fase de pakketten met de technische installatie geplaatst, toen de rest van het pand al gereed was,” vertelt Van den Bor. “Volgens ooggetuigen zag het eruit alsof er een vliegtuig landde, toen we ze op de hoogste etage naar binnen schoven.” Interessante uitdagingen ontmoette Bomecon bij een opdracht voor de Ministeries van Justitie en Binnenlandse Zaken in Den Haag. “Twee gebouwen, elk 147 meter hoog, met weinig manoeuvreerruimte en de eis dat boven de hoofden van mensen geen hijsbewegingen mochten plaatsvinden. We konden daardoor geen kraan gebruiken om de gevelelementen van elk vier ton naar binnen te brengen. Het alternatief dat we bedachten was een monorailsysteem, gekoppeld aan een zelfklimmende steiger, waarmee de gevelelementen vanuit een cassette als een treintje werden aangevoerd. Dat leverde een grote besparing in de bouwkosten op.”



Bomecon Construction Equipment liet het systeem patenteren.

### GEÏNVESTEERD IN MENSEN

Het al sinds de start in Nijkerk gevestigde bedrijf moest zich met zijn succesvolle activiteiten en de daaruit voortvloeiende groei op een gegeven moment zien te redden in twee aparte panden, waarvan er inmiddels één verkocht is, nu een verhuizing naar bedrijventpark De Flier op stapel staat. Van den Bor: “We willen alles weer onder één dak brengen en ons ruimtegebrek kunnen oplossen, ook voor de toekomst. Op een oppervlak van 5000 vierkante meter komt een bedrijfshal, waarin met vier bovenloopkranen wordt gewerkt, aangevuld met een kantoorruimte voor de ontwikkeling en verkoopactiviteiten. Via een warmtepumpsysteem, ledverlichting

en zonnepanelen streven we ernaar het energieverbruik richting nul te brengen.” De directeur, die de zaak samen met zoon Martijn en dochter Sabine leidt, spreekt van een prettig contact met de gemeente Nijkerk en een bewuste keuze om trouw aan deze plaats te blijven. “We leiden ons hoogwaardig personeel zelf op en hebben veel geïnvesteerd in mensen uit de regio, mede vanuit samenwerking met MBO- en HBO- opleidingen. Overigens kunnen we jonge vaklieden met ambitie, die hier veel willen leren, hard gebruiken.” Interessant voor de werkgelegenheid en interessant voor wie graag aan de slag gaat bij een bedrijf met revolutionaire uitvindingen.

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



V.l.n.r. projectleider Niels Siewers, directeur Dick Schouten, bedrijfsleider Yvonne Leenaars en directeur Peter van Verseveld



## EURECO DRAAGT BELANGRIJKE STEEN BIJ AAN RECYCLING VIA ONDERZOEK VAN AFVAL EN ADVIES

# ZUIVER GEWETEN

**Afvalscheiding, niemand ontkomt er meer aan en dat is vanuit milieutechnisch oogpunt natuurlijk maar goed ook. Toch treffen de onderzoekers van Eureco nog heel wat voorwerpen in het restafval aan die daar niet thuishoren. Zij brengen in opdrachten van gemeenten en provincies de zaak in kaart en geven advies, met als doel de recycling in Nederland naar een nóg hoger plan te tillen.**

Dat het scheiden van afval niet iets van de laatste jaren is, realiseer je je wanneer directeur Dick Schouten aangeeft dat Eureco in 2017 zijn zilveren jubileum viert, na de oprichting in 1992. "Toen begonnen we overigens als een sorteerbeidrijf in opdracht van de gemeente Amersfoort, voor het droge deel van het huishoudelijk afval. Onderzoek deden we ook al, op kleine schaal. We zaten bij de stadsreiniging, met afvalstoffendienst RIVM als buur. Die vroeg ons of wij een sorteeranalyse van huishoudelijk restafval zouden kunnen maken. Vandaag de dag vormt het onderzoeken van de samenstelling van afval

en de zuiverheid van grondstoffen onze kernactiviteit." Bedrijfsleider Yvonne Leenaars duidt het verschil tussen twee belangrijke begrippen: "Alles wat je vermengd weggooit merken we aan als afval, alles wat je scheidt zijn grondstoffen." Dat laatste klinkt op het eerste gezicht misschien wat vreemd, omdat grondstoffen aan het begin van een keten staan, maar in het geval van recycling geldt dat net zo zeer.

### PIONIEREN

Eureco voert zijn onderzoeken uit in opdracht van gemeenten, provincies of samenwer-

kingsverbanden daarvan. "Daarmee zijn we het grootste Nederlandse bureau in dit vakgebied," stelt Schouten. "Van de ongeveer 400 gemeenten laat veertig procent het onderzoek door ons verrichten, meestal geconcentreerd op restafval, maar ook wel op grondstoffen in de PMD-zak: plastic, metalen verpakkingen, drankenkartons." Leenaars: "Hoe dat gebeurt, hangt af van de specifieke vraag. Soms wil de opdrachtgever een beeld krijgen per plaats of per wijk, soms moeten we onderscheid maken naar laag- en hoogbouw, om maar wat voorbeelden te noemen. We zamelen het restafval nét voor



de komst van de vuilniswagen in op een aantal adressen, brengen het naar ons bedrijf en sorteren het daar, uiteraard met alle kennis van de regels op het gebied van scheiding naar grondstoffen. Onder de opdrachtgevers tekent zich duidelijk een verschil af tussen de gemeenten met een standaardaanpak en de gemeenten die pionieren." Schouten: "Bij die laatste groep behelst het restafval minder dan vijftig kilogram per persoon per jaar."

### SNEL WEGGOOIEN

Een paar voorbeelden geven een aardige illustratie van het gedrag van mensen. "Aan de hoge mate waarin consumenten spullen snel weggooien, lees je de welvaart in ons land af," zegt Leenaars. "We zien precies wanneer Albert Heijn acties heeft gehad, zoals de moestuintjes of de Wuppies. Na Kerst komen we lichtstrengen tegen, terwijl voedselver-spilling het hele jaar doorgaat, met pieken voor en na vakantieperiodes. Als het nét over de datum is, durven velen het al niet meer te consumeren, terwijl dat vaak nog prima kan. Verder valt ons op dat mensen batterijen en kleine apparaten netjes opsparen, maar ze vervolgens alsnog bij het restafval kieperen. Die laatste stap om ze weg te brengen blijkt dan teveel. Er belandt ook veel papier, plastic en kleding in het restafval. De mate waarin hangt grotendeels samen met het gemeentelijk beleid. Hoe gaat de communicatie? Moet de consument het restafval zelf wegbrengen of zijn er andere prikkels? Overigens staat Nijkerk te boek als de oudste 'diftar'-gemeente in Nederland, met differentiatie van tarieven.



Door de mogelijkheid om tegenwoordig data te koppelen geven we niet alleen cijfers af, maar brengen we ook voorspellende waarden naar voren, waarmee we beleidsmakers een spiegel voorhouden."

### SLIMME KEUZE

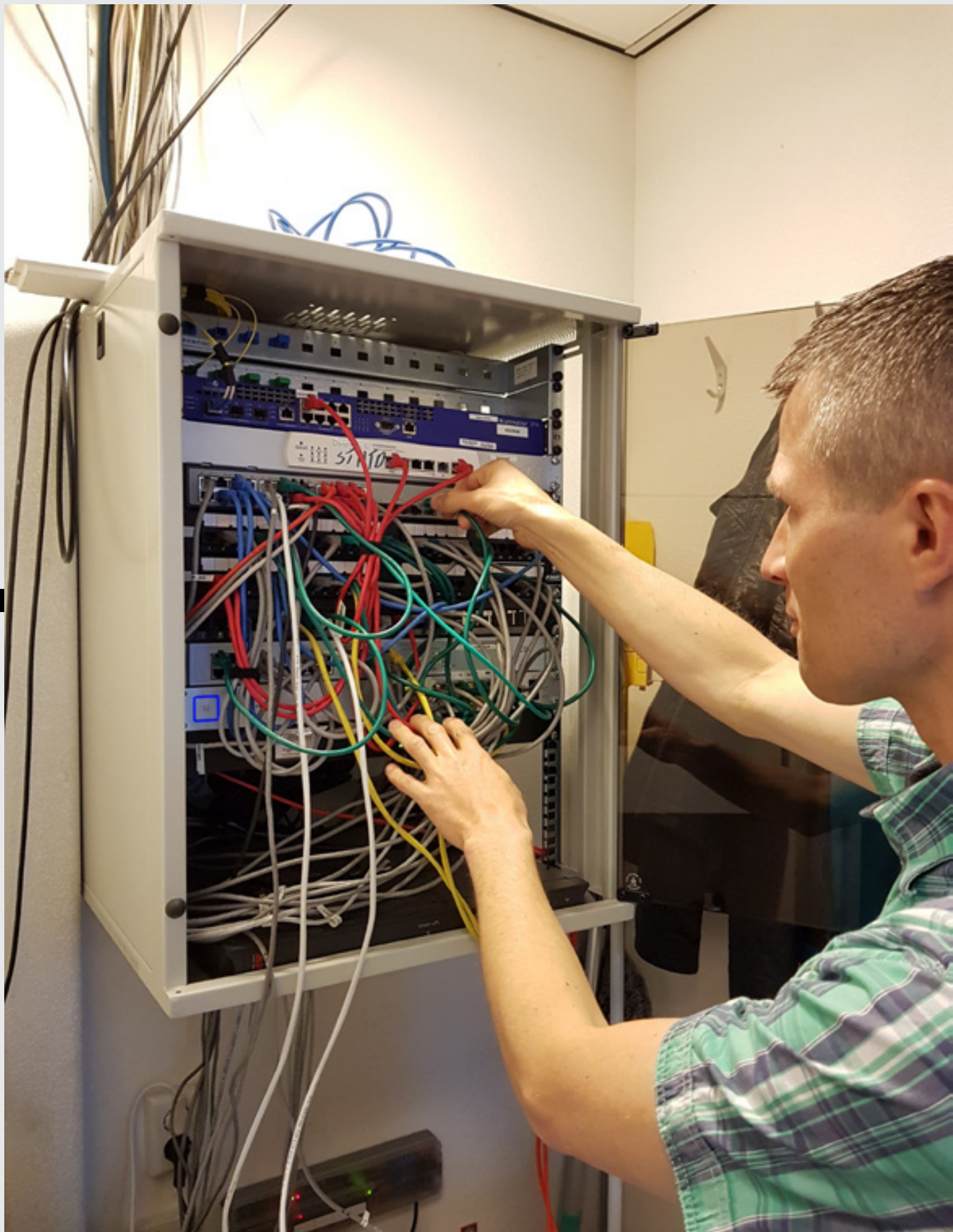
Eureco bewijst tevens zijn diensten als kenniscentrum voor overheden en verwelkomt binnen de kring van opdrachtgevers steeds meer bedrijven, scholen en vakantieparken die afval willen scheiden. Alle redenen om naar een ruimere behuizing uit te zien dan het huidige pand in Terschuur. Schouten: "Onze wensen beperkten de keuze. We wilden graag ons personeel en een centrale uitvalsbasis voor het bemonsteren behouden, maar niet in de

verkeerscongesties rondom Utrecht belanden. Nijkerk bood ons een heel geschikt perceel aan op bedrijvenpark De Flier, omgeven door groen en dankzij een slimme keuze van de architect met uitzicht op de weilanden, terwijl we toch aan de eis voldoen dat het kantoor vanaf de straat zichtbaar moet zijn. De gemeente begeleidt het bouwproces erg netjes en accuraat, waarbij we tijdig antwoorden en oplossingen aangedragen krijgen." Een warmtepompsysteem, een warmteterugwininstallatie en een dak vol zonnepanelen dragen bij aan het bereiken van energieneutraliteit. Op het gebied van milieu moet Eureco immers het goede voorbeeld geven.

[www.eureco-onderzoek.nl](http://www.eureco-onderzoek.nl)









## STH AUTOMATISERING MAAKT ICT OP DE WERKPLEK OOK ECHT WERKBAAR

**ZEGGEN WAT JE DOET**

**Onwillige of ingewikkelde communicatiemiddelen op kantoor geven al ergerenis, maar medewerkers krijgen past echt grijze haren van een ICT-specialist die hun probleem niet begrijpt. STH automatisering, databeheer & telefonie denkt vanuit de klantbehoefte, is transparant en huldigt het credo 'doen wat je zegt en zeggen wat je doet'.**

De ontstaansgeschiedenis van STH automatisering zou je bijna omschrijven als 'volgens het boekje', althans, in deze branche. "Voor de hobby verkocht ik computers; systemen die ik op maat bouwde," vertelt directeur Koos Thierry. "In 2004 maakte ik daar een bedrijf van, met een naam die mijn vader al eerder hanteerde voor zijn business: het opnemen van cd's. Drie jaar later kreeg ik gezelschap van Christiaan Bos als compagnon en in 2008 verhuisden we naar het huidige pand in Nijkerk, dat alweer ernstig te krap wordt, nu we tot een team van twaalf mensen zijn uitgegroeid. Het bouwen van computers, het hosten van websites en het registreren van domeinnamen hebben we achter ons gelaten; de focus ligt nu op totale ICT-service voor kantoren. Dat wil zeggen: vaste en mobiele telefonie, datanetwerken via servers en de cloud en een integratie van dat alles, hetgeen tegenwoordig fantastische mogelijkheden biedt. Denk speciaal aan flexibele werkplekken. Het leeuwendeel van het klantenbestand zit in Midden-Nederland, maar we komen ook wel elders in het land, bijvoorbeeld wanneer onze opdrachtgevers meer vestigingen hebben."

**JIP-EN-JANNEKE-TAAL**

STH automatisering verzorgt onderhoud, repa-

ratie, levering en montage ter plaatse. Thierry: "Het begint met goed inrichten en een bedrijf adviseren de juiste investeringen te doen. Wij werken nooit met een standaardmodel, zoals je dat in deze branche nog wel eens tegenkomt, maar redeneren vanuit dat wat een klant daadwerkelijk nodig heeft. Bij ons vind je één accountmanager en elf techneuten, in plaats van een fifty-fifty-verhouding. Al onze mensen trainen we om de materie in Jip-en-Janneke-taal uit te leggen en aan te voelen wat een klant eventueel niet begrijpt. We hechten veel waarde aan transparantie, want we vinden dat je nooit je kennismonopolie mag misbruiken. Dat vertaalt zich in een voortdurend groeiend aantal klanten, met wie we graag een langdurige relatie aangaan, zonder dat dat voor de andere partij als een ballast moet voelen. Even afgezien van bepaalde telefoonabonnementen via providers werken wij met maandelijks opzegbare contracten."

**VERANTWOORDELIJKHEID**

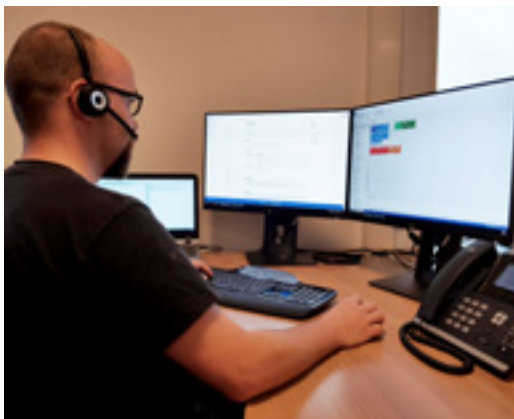
Volgens de directeur kenmerkt STH automatisering zich door de kennis en capaciteit om als leverancier de totale ICT te verzorgen, inclusief telefonie. "De klant doet dus zaken met één partij, die alles regelt en zijn verantwoordelijkheid neemt. Dat geldt ook ten aanzien van de producten, zoals de software. Een poosje geleden voerden wij een opdracht uit bij een bedrijf dat handscanners voor het lezen van barcodes bestelde. Die werkten niet naar behoren en daarmee werd het een ingewikkelde toestand, aangezien er - naast ons - drie partijen in het spel waren: de leverancier van de hardware, de leverancier van de software en de consultant van de software. Ze wezen allemaal naar elkaar en iedereen trok zijn handen ervan af. Toen

hebben wij de vertegenwoordigers van alle drie dringend verzocht om allemaal tegelijk bij ons aan tafel te komen en samen een oplossing te realiseren. Dat lukte. Zoals vaak bleek het probleem in meer factoren te zitten. Dan moet je de handen ineenslaan en met elkaar de klant helpen, die daarvoor betaalt."

**DELEN MET VAN DUNSCHOTEN**

In het eerste kwartaal van 2018 zal STH automatisering zichzelf de ruimte geven in een nieuw pand, te verrijzen op bedrijvenpark Arkerpoort. "Het stond voor ons vast dat we in Nijkerk wilden blijven; andere opties hebben we niet eens overwogen. Op de toekomstige plek zitten we dicht bij de snelweg, met een zichtlocatie, die we delen met Erik van Dunschoten Elektrotechniek. Een betere partner kun je je niet wensen. We kennen elkaar al tien jaar en werken veel samen. Zo legt het team van Van Dunschoten vaak de bekabeling aan wanneer wij ergens een data- en telefonienetwerk bouwen. Ook het contact met de gemeente is ronduit super, zeker qua actief meedenken. We laten een bijna energieneutraal pand bouwen, waarvoor een RVO-groenverklaring wordt afgegeven. Het bevat ledverlichting, een warmtepomp, een warmteterugwinunit en zonnepanelen; een gasvoorziening blijft achterwege. Het gebouw geeft niet alleen het personeel meer bewegingsvrijheid, maar biedt ook plek voor een demonstratieruimte, waar we de producten en diensten heel tastbaar kunnen maken voor de klanten. Dat versterkt ons streven naar transparantie."

[www.sth.nu](http://www.sth.nu)





## GULIKER MAAKT ZORGVULDIGE AFWEGINGEN BIJ HERSTEL NA BRAND-, WATER EN INBRAAKSCHADE

# SPOREN WISSEN MET RESPECT

**Brand-, water- en inbraakschade brengen een hoop ellende met zich mee. Bezittingen met in sommige gevallen een hoge emotionele waarde gaan verloren en de aanblik van een beschadigd huis of bedrijfspand stemt somber. Guliker in Nijkerk doet al het mogelijke om het leed te verzachten, door op een respectvolle manier de zaak te reinigen en herstellen.**

Feitelijk belandt het team van Guliker altijd in nare situaties, maar de drijfveer van het bedrijf vormt de dankbaarheid van mensen wanneer zij in een mooi opgeknapte ruimte de draad weer kunnen oppakken. "We weten hen na zo'n moeilijke tijd vaak weer oprecht blij te maken," zegt directeur Iwan Guliker, die in 1991 met het vak in aanraking kwam via vakantiewerk en vervolgens veel kennis en ervaring op dit gebied opbouwde. "Toen het bedrijf waar ik jarenlang in dienst bleef werd overgenomen, zeiden relaties: 'Waarom beginnen jullie niet voor jezelf?' Dat deden we in 2002, mijn toenmalige compagnon

en ik. We ontwikkelden ons tot een gespecialiseerd en gecertificeerd bedrijf in het reconditioneren van opstallen en inboedels na brand-, water- en inbraakschade, met een sterk oplossingsgerichte mentaliteit. Stichting Salvage, die de eerste hulp na brand regelt, heeft ons na diverse externe audits een 8,8 als rapportcijfer toegekend. Daar waar we in 2014 nog met acht vaste mensen onze werkzaamheden uitvoerden, zijn er nu gemiddeld twintig tot dertig actief, inclusief flexibele krachten."

### OPRECHT TROTS

In een wereld waarin veel verzekerings-

maatschappijen voor schadesturing kiezen, blijft Guliker onafhankelijk, vanuit een streven naar ondernemersvrijheid. Het aanbod van werk, dat zich hoofdzakelijk concentreert in een straal van pakweg honderd kilometer rond Nijkerk, lijdt daar volgens de directeur niet onder. "Sterker nog, het neemt alleen maar toe, ondanks een teruglopend aantal schades door goede preventie in Nederland. Experts kennen onze knowhow, werkwijze, kwaliteit en tarieven, waardoor we in een aantal gevallen zelfs op basis van nacalculatie mogen reinigen en herstellen. Wat bij sommige bedrijven tien man vergt, voeren



wij met minder mensen uit. Hoe we dat doen? Iedereen is bij ons gelijk aan elkaar en werkt actief mee; vaste functies en afdelingschefs kennen we niet. Al diverse jaren beschikken we over eigen schilders en timmerlieden. Die kun je tevens leren schoonmaken. Andersom wordt lastiger. Het flexibele team helpt een maximale efficiency te bereiken. We hebben écht goed personeel en de eenheid onder hen maakt me oprecht trots. Elke ochtend starten we allemaal hier vanaf de zaak, waar we koffie drinken en ervaringen met elkaar delen.”

#### PRIVACY VOOROP

Guliker vertelt het een en ander over de aanpak. “Indien nodig worden we al tijdens de calamiteit ingeschakeld, om schadebeperkend op te treden, bijvoorbeeld door waardevolle spullen tijdig in veiligheid te brengen, een dak of gevelopening af te dichten, water weg te zuigen of te pompen. Samen met de eigenaar of huurder van het huis of bedrijfspand registreren we met behulp van fotorapportages en lijsten wat verloren is geraakt. Indien de veiligheid het toelaat stellen we mensen altijd in de gelegenheid persoonlijke bezittingen die ze lie-

#### BIJZONDER STERK PUNT

Het reinigen van roerende zaken gebeurt bij Guliker in de werkplaats, waar ruimtegebrek steeds meer opspeelt. Reden voor de firma om uit te zien naar een nieuwe accommodatie, waarbij de keuze viel op een perceel van 3400 vierkante meter op bedrijvenpark Arkerpoort in Nijkerk. “Ons personeel woont hier in de omgeving en veel leveranciers zitten in de directe nabijheid, bovendien rijden we vanuit de ligging in Midden-Nederland makkelijk naar de locaties toe waar we schade moeten herstellen. We krijgen een hal van 1500 vierkante meter en een kantoor met drie lagen van elk 140 vierkante meter. Het pand wordt voorzien van een warmtepomp, zonnepanelen en een zeer goede isolatie. De gemeente Nijkerk hebben we leren kennen als een heel open en transparante partner. Zij denkt vooral in oplossingen en dat vinden wij een bijzonder sterk punt, zeker omdat we zelf ook op die wijze te werk gaan richting onze klanten.”

ver niet aan ons willen laten zien zelf weg te halen. Privacy staat voorop; we komen in iemands leven en dienen daar respectvol mee om te springen. Bij alle spullen maken we, ook weer in overleg met de eigenaar, de balans op: schoonmaken - indien mogelijk - of weggooien en vervangen? Dat hangt mede van de waarde af, ook op emotioneel vlak. In alle gevallen geven we een eerlijk advies, want we zetten in op een vertrouwensrelatie. Eerst iets reinigen

en het daarna technisch afkeuren is niet de manier. Soms maken we proefstukjes, om de klant te laten beoordelen of hij het acceptabel vindt.”

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



# ONDERNEMEN DOE JE IN NIJKERK!

**HENK BRUINEKOOL, YACHTSUPPORT**

"HET TRAJECT IS UITSTEKEND BEGELEID DOOR ONZE CONTACTPERSOON VAN DE GEMEENTE NIJKERK, DIE STEEDS NETJES VINGER AAN DE POLS HIELD OVER HET VERLOOP VAN HET PROCES"

**JIM VAN DEN BOSCH, FASTFOOD SUPPORT**

"NU BOUWEN WE SAMEN MET BEURSDISK OP BEDRIJVENPARK DE FLIER. EEN FANTASTISCHE OPLOSSING. ECHT TOP, HOE ER MEEGEDACHT IS"

**DICK SCHOUTEN, EURECO**

"NIJKERK BOOD ONS EEN HEEL GESCHIKT PERCEEL AAN OP BEDRIJVENPARK DE FLIER, OMGEVEN DOOR GROEN EN DANKZIJ EEN SLIMME KEUZE VAN DE ARCHITECT MET UITZICHT OP DE WEILANDEN, TERWIJL WE TOCH AAN DE EIS VOLDOEN DAT HET KANTOOR VANAF DE STRAAT ZICHTBAAR MOET ZIJN"

**AALT MELGERT, RELI-PACK**

"DE PROACTIEVE HOUDING VAN DE GEMEENTE EN HET GOEDE CONTACT MET ÉÉN AANSPREEKPUNT DEDEN ONZE VOORKEUR NAAR NIJKERK UITGAAN"

**ROGER VAN OORDT, ISRAËL CENTRUM**

"DE VOORKEUR GING STERK UIT NAAR NIJKERK, VANWEGE DE CENTRALE LIGGING IN HET LAND EN DE PRETTIGE SAMENWERKING MET DE GEMEENTE, DIE ONS HEEL GRAAG HIER WILDE HOUDEN"

**KOOS THIERRY, STH AUTOMATISERING**

"HET STOND VOOR ONS VAST DAT WE IN NIJKERK WILDEN BLIJVEN; ANDERE OPTIES HEBBEN WE NIET EENS OVERWOGEN"

**ROB DINGEMANS, ULTRAPAK**

"WE MERKEN NU AL DAT WE DOOR DE CENTRALE LIGGING MEER KLANTEN OP BEZOEK KRIJGEN" DANKZIJ DE CENTRALE LIGGING EN DE GOEDE ONTSLUITING VANAF DE SNELWEG"

**THIJS VISSER, BEURSDISK**

"WE ZITTEN IN EEN OMGEVING MET HEEL VEEL LEUKE BEDRIJVEN OM ONS HEEN, MET WIE WE WAAR MOGELIJK SAMENWERKINGEN WILLEN GAAN OPZOEKEN. DAT ALLES BIEDT ONS GENOEG TOEKOMSTPERSPECTIEF"

**IWAN GULIKER, GULIKER**

"ONS PERSONEEL WOONT HIER IN DE OMGEVING EN VEEL LEVERANCIERS ZITTEN IN DE DIRECTE NABIJHEID, BOVENDIEN RIJDEN WE VANUIT DE LIGGING IN MIDDEN-NEDERLAND MAKKELIJK NAAR DE LOCATIES TOE WAAR WE SCHADE MOETEN HERSTELLEN"



Overzichtsfoto van de Havenkom en de snelweg bij bedrijventerrein Hoewelaken



# ONDERSTAANDE BEDRIJVEN HEBBEN MEEGEWERKT AAN DEZE SPECIAL

