

GELDERMALSEN

BUSINESS®

Dit document wordt u aangeboden door:

RIVIERENLAND

BUSINESS®

[klik hier voor meer artikelen](#)

SPECIAL 2013





Bijeenkomsten met een bite

www.hetnut.nl



ontwikkel ...



ontspan!

ontmoet ...



- vergaderingen
- brainstorm
- presentaties
- teambuildingsessies
- netwerkbijeenkomsten
- productlanceringen
- personeelsuitjes
- kookworkshops

Het Nut
Voorstraat 42
Beesd
T 0345 565 652
E info@hetnut.nl





Burgemeester Miranda de Vries



Firma Klaassen Deil, modern ondernemen in agrarische sector



Sponsors uit bedrijfsleven, onmisbaar voor lokale evenementen zoals Rondje Rhenoy

Ondernemers, onmisbaar voor lokale samenleving

Ondernemers die zichzelf presenteren en een wethouder en bedrijfscontactfunctionaris die, elk vanuit een eigen invalshoek, een kijkje geven in de gemeentelijke keuken, daar waar het gaat over stimulering en versterking van het lokaal ondernemerschap. Zie hier in een paar regels de omschrijving van de inhoud van deze Geldermalsen Special. Wat moet ik daar in mijn voorwoord nog aan toevoegen?

Vooraf niet proberen in andere bewoordingen hetzelfde te zeggen, maar juist kiezen voor een heel andere benadering is mij altijd geleerd. Dat laatste is in dit geval niet zo moeilijk. Het scheppen van een goed ondernemersklimaat gaat om meer dan alleen maar goede bereikbaarheid, concurrerende kavelprijzen en optimale dienstverlening rond het afhandelen van vergunningaanvragen. Ondernemingen draaien volgens mij beter wanneer het in de wereld om hen heen ook goed draait. Hoe je ook onderneemt en waar je ook onderneemt, je doet het toch altijd binnen of in nauwe verbondenheid met een lokale gemeenschap.

Geldermalsen bruist, er is veel gezamenlijkheid, een sterk verenigingsleven en inwoners die bereid zijn hun handen uit de mouwen te

steken om doelstellingen te verwezenlijken. Met heel veel genoeg zien ze ik ze voorbij komen: de verschillende grote evenementen zowel cultureel als sportief, de vaak bijzonder ludiek opgezette acties voor talloze goede doelen, het enthousiasme waarmee in verschillende kernen met elkaar wordt gewerkt aan dorpsplannen en hetzelfde enthousiasme waarmee vrijwilligers meewerken aan de inrichting van een speeltuin of de openbare buitenruimte, met als meest treffende voorbeeld het samen herinrichten van het plantsoen aan de Linge in Geldermalsen. Niet zelden zie ik daarbij ook grote betrokkenheid van lokale en regionale ondernemers die zich graag als onderdeel van diezelfde gemeenschap willen profileren. Daar waar het in het verleden vooral ging om financiële sponsoring gaat het in deze tijd juist steeds vaker om ondersteuning in de vorm van hand-en-spandiensten en de beschikbaarstelling van materieel. Deze ondernemers zijn onmisbaar en ik vind het daarom alleszins terechtvaardig dat we als gemeente, binnen de wettelijke kaders, zoveel mogelijk proberen lokaal of regionaal aan te besteden. Dat lukt steeds vaker, mede omdat de ondernemers bij sommige projecten ook steeds vaker de onderlinge samenwerking zoeken om een gezamenlijke inschrijving mogelijk te maken. Samen met inwoners, verenigingen en instellingen hebben onze ondernemers Geldermalsen gemaakt tot wat het is: een aantrekkelijk woon- én werkgemeente. Geen vanzelfsprekendheid en dus iets waar we met elkaar iedere dag opnieuw aan moeten blijven werken.

Miranda de Vries
Burgemeester van Geldermalsen



Geldermalsen Business Special 2013

Een uitgave van:
Rivierenland Producties B.V.
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-26c, 6546 BE Nijmegen
T. 024 – 373 8505
F. 024 – 373 0933

UITGEVER
Michael van Munster

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

REDACTIE
Lars van Bergen, Hans Hooft, Pien
Koome

FOTOGRAFIE
Karim de Groot, Lars van Bergen,
Hans Hooft

DRUK
Drukkerij Kemker

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

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

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

Abonnementprijs per jaar 39 euro
(incl. 2 vermeldingen op
www.rivierenlandbusiness.nl).

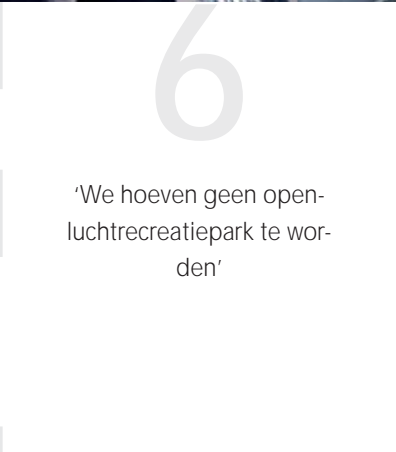
COPYRIGHTS
Het auteursrecht op de in dit tijdschrift
verschenen artikelen wordt door de
uitgever voorbehouden.

- 6 Klankbord en wegwijzer voor ondernemers
- 7 Een sparringpartner, geen jaknikker
- 8 Waarde van goedlopende bedrijven niet minder dan een paar jaar terug
- 11 Excellence Powered by Passion
- 12 Volop vertrouwen in ondernemend Geldermalsen
- 16 Makers van communicatie
- 18 Gedreven ondernemer maakt van elk (bedrijfs)pand een paradepaardje
- 20 Zonder stroom geen actie
- 22 Samen sterk voor tuinbouw
- 25 Maatwerk Arbo-trainingen en –advies
- 26 Optimistisch in moeilijke tijden
- 28 Creativiteit en passie voor tuinen
- 29 Creativiteit en passie voor watertuinen
- 30 'Ondernemers zijn de basis van het succes'
- 32 Regieleren brengt leerlingen dichtbij de praktijk van het bedrijfsleven
- 34 Wij verkopen geen teleurstellingen
- 36 Miranda de Vries in de regio
- 39 Dé specialist in commercieel vastgoed
- 41 'Klanten zijn belangrijker dan ikzelf'
- 42 Strategie, concept, creatie en media; de ankers van Toon
- 44 Businessflitsen
- 45 Uw personeel, onze zorg!
- 46 Wet Verbetering Poortwachter leidt tot loonsancties
- 48 Ondernemers niet voorbereid op krimpende beroepsbevolking



'Er is geen reden om te gaan zitten somberen!'

12



'We hoeven geen openluchtrecreatiepark te worden'

6



Kemker heeft altijd geloofd in het concept om brede communicatie aan te bieden

10



'Energiebesparing is van belang'

30



'Wij tonen grote mate van betrokkenheid'

26



'Zowel de conciërge als ikzelf kennen alle leerlingen bij naam.'

32

'Mijn kracht schuilt in de adviserende rol die ik speel.'

41



Kavels te koop op Hondsgemet



Bedrijfscontactfunctionaris Ludolf van Lith



Hondsgemet centraal gelegen, goed bereikbaar

Klankbord en wegwijzer voor ondernemers:

De bedrijfscontactfunctionaris

Het aanspreekpunt voor ondernemend Geldermalsen, de gemeentelijke bedrijfscontactfunctionaris Ludolf van Lith. Je vindt hem maar weinig achter zijn bureau en dat is eigenlijk maar goed ook.

Veelvuldig in overleg met ondernemers die belangstelling hebben voor een kavel op het bedrijventerrein Hondsgemet. Niet altijd met een succesvol eindresultaat maar Ludolf weet dat te relativiseren. “Natuurlijk ben je wel een beetje teleurgesteld wanneer er geen deal tot stand komt, maar aan de andere kant troost ik me met de gedachte dat er in ieder geval veel belangstelling is en dat ik dus overduidelijk een goed product probeer te slijten. Het gaat wat langzamer, maar je zult het zien, over een paar jaar is ook Hondsgemet helemaal vol.”

Uitstraling

En weg is hij weer, naar de welstandscommissie waarin bouwplannen van een lokale ondernemer worden besproken. Gewoon even kijken, of het nieuwe plaatje straks wel een bijdrage levert aan de uitstraling die het gemeentebestuur ook met eigen plannen in het centrum probeert te realiseren. Met de ondernemersvereniging ‘Gastvrij Geldermalsen’

heeft hij het daar vaak over: wat te doen om het centrum van Geldermalsen aantrekkelijk te houden voor het winkelend publiek. Er ligt dan een stortvloed aan onderwerpen op tafel, van uniforme winkeltijden, tot de inrichting van terrassen, ruimte voor parkerende auto’s en fietsen, ruimte voor horeca tot het organiseren van evenementen.

Recreatie en toerisme

Maar Ludolf kijkt verder dan de kern Geldermalsen alleen en ondersteunt en stimuleert ook de ondernemers in de overige tien dorpen die tot deze gemeente behoren. Belangrijk is de focus op het grote potentieel wat het Lingegebied nog biedt op het terrein van recreatie en toerisme. “We hoeven echt geen groot openluchtrecreatiepark te worden, maar er kan nog zoveel meer, zonder dat we daarmee tegelijkertijd de eigen authentieke identiteit in gevaar brengen. Van een toenemende toeristische belangstelling kunnen lokale

ondernemers profiteren, van de exploitanten van theetuinen tot de ambachtelijke bakker en het bruine café om de hoek. Het Regionaal Bureau voor Toerisme doet erg goed werk en natuurlijk dragen ook de grote trekkers als de Rode Kruis Bloesemtocht en het Landgoed Mariënwaerd bij aan een toenemende bekendheid van dit gebied. Via het netwerk van fietsknooppunten ontdekken ook steeds meer mensen het mooie gebied achter de bekende Lingedijk en ook dat biedt weer kansen. Uitdagingen liggen er wat mij betreft nog genoeg. Ik zou graag zien dat het ons gaat lukken bezoekers langer vast te houden, wellicht door als ondernemers allerlei soorten arrangementen gezamenlijk aan te bieden.” ■

Bedrijfscontactfunctionaris gemeente Geldermalsen
Ludolf van Lith - Tel. 0345-586584
E-mail l.v.lith@geldermalsen.nl



Een sparringpartner, geen jaknikker

Jeroen Buijs van JB Accountants & Adviseurs in Geldermalsen studeerde in 1992 af en werkte vervolgens zes jaar bij een groot landelijk accountantskantoor. "Daar kreeg ik op een gegeven moment de doelstelling mee: 20 procent per jaar groeien. Heel ambitieus, maar na een jaar of twee had ik dat eigenlijk wel gezien. Want ik dacht: als ik dat voor een ander kan, kan ik het ook voor mijzelf."

TEKST HANS HOOFT

Sterke punt

In de 14 jaar dat Buijs nu zelfstandig ondernemer is, heeft hij een stabiel kantoor opgebouwd met een aanzienlijke klantenkring, voornamelijk actief in het mkb, en inmiddels zeven man personeel. In januari komen daar drie mensen bij omdat hij een kantoor in Culemborg overneemt. De groeistrategie is echter beperkt: "Met Culemborg erbij vind ik het – in ieder geval voorlopig – prima zo. Dan is het nog te behappen, ik wil zelf accountant blijven, geen manager die alleen maar van achter zijn bureau mensen aanstuurt. Ik wil naar de klant toe gaan, want ik

denk dat juist dat het sterkste punt is van een klein accountantskantoor: de persoonlijke relatie met een klant, niet elke keer een andere accountant of assistent. Wij zijn echt gericht op het puur persoonlijke contact met de klant, daar ligt onze kracht."

Kampioen terugkijken

Het accountantsvak is vandaag de dag ook veel meer adviseren, aldus Buijs. "De cijfers vormen dan wel de basis, maar het interpreteren ervan is het belangrijkste. Een accountant is altijd kampioen terugkijken, de jaarcijfers worden achter-

af gemaakt, maar juist in deze tijd is het niet meer afwachten, nu moet je als accountant proactief zijn: dit zijn de cijfers voor het eerste kwartaal, wat ga je doen, waar ga je heen? Want als jij bij de klant de ogen niet opent, dan gaat hij onderuit in de crisis. Dan moet je ook wel eens hard zijn voor die ondernemer: dat kun jij wel willen, maar dat moet je niet doen. Je moet kritisch zijn naar je klanten en eigenlijk vinden ze dat wel prettig, ze zitten toch niet te wachten op een accountant die ze in alles gelijk geeft? Zachte heelmeesters, inderdaad. Ze willen een sparringpartner, geen jaknikker."

Specialistisch

Die adviesfunctie vindt Buijs zo belangrijk, dat hij zelfs klanten uit de agrarische sector weigert – nogal verrassend in deze regio. "Inderdaad, cijfers zijn cijfers, maar je zit bij het agrarische, zeker bij de veeteelt, met allerlei aparte zaken zoals de mineralenboekhouding, de mestboekhouding, dat is zo specialistisch en dan moet je zoveel van het agrarische afweten, daar beginnen we niet aan. Want dan komt mijn adviesfunctie in het geding. Ik ga geen klanten aannemen waarvan ik bij voorbaat al weet dat ik de kennis er niet voor heb. Het komt niet vaak voor, maar af en toe gebeurt het wel eens." ■

www.jbaccountants.nl



Waarde van goedlopende bedrijven niet minder dan een paar jaar terug

Company Brokers is specialist met veel ervaring in bemiddeling bij verkoop, aankoop en participatie van en in bedrijven. Company Brokers overlegt met verkopers en kopers en brengt ze effectief bij elkaar. Company Brokers geeft met een discrete en persoonlijke aanpak vele verrassende mogelijkheden en is een essentiële toegevoegde waarde in het overnameproces.

TEKST LARS VAN BERGEN

Company Brokers wordt gevormd door professionele makelaars, ondersteund door een secretariaat, juristen, accountants, fiscalisten en een marketingafdeling. Al deze mensen werken ten dienste van klanten en hun transacties.

Vanuit een sfeervol kantoor runt Willem van den Hoek Ostende de tak in Geldermalsen, terwijl het andere kantoor in Vinkeveen staat. Landelijk helpt Company Brokers een juiste match te vinden tussen verkopers van een bedrijf en de kopers hiervan.

Het bedrijf richt zich op ondernemingen variërend van één tot tientallen of honderden werknemers die tussen nu en de komende jaren hun bedrijf willen verkopen.

“Veel aanbiedingen in de verkoop-portefeuille van Company Brokers betreffen eigenaren zonder opvolging. Ondernemers en directeur-eigenaren willen met pensioen of eens totaal iets anders doen en hebben het besluit genomen om de onderneming over te dragen aan een partij met voldoende kapitaal en capaciteiten. Mocht kapitaal een probleem zijn, dan kan Company Brokers voor de kandidaat koper of de opvolger die u zelf in huis heeft, maar over onvoldoende financiën beschikt, voor aanvullend risicodragend kapitaal zorgen via onze relatiekring.”

Company Brokers kan ook ondernemers helpen hun activiteiten uit te breiden door een ander bedrijf over te nemen. Niet alleen uit haar eigen portefeuille, maar door de samenwerking met collega's en bijvoorbeeld de Kamer van Koophandel is er zicht op bijna de gehele markt. Daarnaast kan ook door een gerichte opdracht de wens van een strategische koper vervuld worden.

De kosten blijven uiterst beperkt en doordat Company Brokers bijna volledig werkt volgens het No Cure No Pay principe, heeft de klant een garantie voor een optimaal resultaat tegen een minimaal kostenrisico. Voor de eigen organisatie betekent dit in principe een constante focus op klantresultaat.

Van den Hoek Ostende heeft discretie hoog in het vaandel staan. “Dat moet ook. Het is slecht voor een bedrijf als het over straat gaat dat de eigenaar het wil verkopen. Personeel wordt onrustig, klanten kunnen aan het twijfelen gebracht worden en concurrentie kan er misbruik van maken. Een overname moet zo geruisloos mogelijk gaan.”

De overnamemarkt

Veel gezonde Nederlandse bedrijven zijn te koop. Van den Hoek Ostende: “Niet omdat de economie instort of wegens financieel wanbeleid, maar bijvoorbeeld omdat de huidige eigenaren ouder worden en geen opvolger kunnen vinden of eigenaren van familiebedrijven (vaak verkregen via hun ouders) die zich afvragen in hun midlife crisis of dit alles is. En dan heb ik het over veelal gezonde en goed renderende ondernemingen.”

Uit een NIPO-onderzoek is gebleken dat de komende vijf jaar tienduizenden ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf te koop worden aangeboden. Dat is 10 procent van het totaal. Op dit moment vinden er in Nederland een paar duizend overnames per jaar plaats, vele daarvan



zijn binnen familie of eigen relaties. Volgens Van den Hoek Ostende is het momenteel een goede tijd om een bedrijf over te nemen. “Het is tegenwoordig weer mogelijk om een financiering te krijgen en de tijd is inderdaad goed. Stukken beter dan, pak ‘em beet, een jaar of drie geleden. En wat belangrijk is: de waarde van een goed draaiend bedrijf is heus niet minder dan een paar jaar geleden.”

Deal

Company Brokers is de organisatie waarmee verkopers en potentiële overnemers elkaar niet alleen kunnen vinden, maar ook tot een deal kunnen komen. “Onze kracht is dat wij de mens in het ingewikkelde overnameproces, met de vele betrokkenen daar omheen, centraal zetten. Uiteindelijk worden dit soort zaken gedaan door mensen, ieder met hun eigenaardigheden.”

Een mooi rapport maakt volgens Van den Hoek Ostende absoluut geen overname. “De basis van ‘zaken doen’ is, zeker bij een bedrijfsovername, elkaar ook iets gunnen. Daar ligt onze kracht en dat wordt ook aangetoond door de grote lijst met referenties van succesvolle overname-deals (meer dan 120) die wij tot stand hebben gebracht in de afgelopen 13 jaar.”

Als Gecertificeerd lid van de Bobb wordt de kwaliteit van Company Brokers geborgd. ■

Company Brokers - Rijksstraatweg 21a
4191 SC Geldermalsen - 0345-587030
www.companybrokers.nl



De VVD maakt Geldermalsen beter

Ondernemers let op uw zaak:

Ondernemers zijn onmisbaar voor onze welvaart, soms wordt dit vergeten!

De VVD Geldermalsen wil ondernemen daarom makkelijker maken. Vereenvoudiging van regels en procedures. Korte lijnen met de regionale overheid.

Opknappen van bestaande bedrijventerreinen. Lasten zo laag mogelijk houden.

Zuinig zijn met financiële middelen en niet uitgeven wat er nu niet is.

Zo maar een greep uit zaken waar de VVD Geldermalsen zich met succes sterk voor maakt. Kies en Steun daarom de VVD Geldermalsen.

Kijk voor meer informatie op:

WWW.VVDGELDERMALSEN.NL



ZEKER NU

Deze advertentie is gesponsord door Company Brokers, Geldermalsen



nieuwe, luxe auto's te huur vanaf € 29,-/dag

autohopper

de no-nonsense autoverhuurder

Autobedrijf Schaap

Wilhelminastraat 34 • 4153 BC Beesd

Tel. (0345) 68 14 36 • www.autohopper.nl



mijnmkb-accountant.nl

Mijn digitale accountant

Vaste lage prijzen
vanaf € 89 per maand
(voor ZZP-er en MKB-ondernemer)



www.mijnmkb-accountant.nl

Dorpsplein 5 - 4153 AG Beesd - 682102



Ultimate Promotion Partners Europe

Excellence Powered by Passion

Vanuit het stijlvolle kantoor in Geldermalsen wordt door Eveline van Gemert en Ben Hölscher de dagelijkse sturing gegeven aan UPPE, een bijzondere onderneming die erop gericht is om haar klantenkring de best mogelijke producten te bieden tegen de allerscherpste prijs. “UPPE wapent haar klanten tegen de gevolgen van de financiële crisis en genereert daarentegen juist groei met haar klanten”, aldus Ben Hölscher.

UPPE is gestart in 2010, toen de tijden veranderden. De twee energieke ondernemers, in die tijd nog beiden actief als directieleden van gerenommeerde A-merken, zagen de groeiende noodzaak van veel ondernemingen om zaken anders aan te pakken.

Quick Folding Tent

Inmiddels hebben veel ondernemers, van grote bekende merken tot aan eenmanszaken, voor de producten en service van UPPE gekozen, omdat de kwaliteit gegarandeerd goed is en de prijs steeds verrassend scherp. Eén van de hoofdproducten van UPPE is de Quick Folding Tent, een product dat UPPE zowel onder haar eigen label produceert, als wel onder klantenlabel en dat dienst doet als promotietent; van evenementen tent tot EHBOtent en van motorcrosstent tot VIP Loungentent. Klanten hiervoor zijn onder andere Rabobank, Sparta, Batavus, Pleegzorg Nederland & België, de politie, EHBO en ook vele middenstanders. “Van bloemenkraam tot

BBQtent, van braderietent tot luifel voor de buiten uitgestalde winkelwaren”, aldus Eveline van Gemert. “De winkeliers bieden bovendien hun tent veelal aan bij lokale (sport)evenementen, zodat ze met gesloten beurs kunnen sponsoren en hun naam daar gezien wordt. Op die manier heeft het verenigingsleven prachtige tenten tijdens de evenementen. Het mes van UPPE snijdt dus aan twee kanten.”

Dutch Custom Comfort

UPPE levert naast de Quick Folding Tenten alerhande indoor- en outdoor promotieproducten, maar ook luxe SKAI Lounge meubelen die naar wens vorm te geven zijn; ook hier staat custom service voorop. “De naam Dutch Custom Comfort is niet voor niets hiervoor gekozen”, vertelt Hölscher. “Daarnaast levert UPPE illuminated lights voor terras, winkel of showroom, LED gevelverlichting zoals voor bijvoorbeeld Louwman Exclusive Cars.” Tevens heeft UPPE voor een aantal klanten, zoals bijvoorbeeld voor het

Louwman Museum, apps gebouwd en websites gemaakt, omdat UPPE zag dat juist daar de winst zou liggen. “UPPE heeft weinig producten op voorraad en daardoor geen aansporing om voorraden kwijt te moeten. Alles maakt UPPE op maat per klant. Ofwel: wat op dat moment het beste is voor de klant en dit tegen korte en efficiënte levertijden.”

Succesvol

UPPE ontwikkelt een Europees netwerk en de formule werkt inmiddels succesvol in onder andere de Benelux, Frankrijk, Zweden, Finland, Baltische Staten en Israël.

“Een klein bedrijf in Geldermalsen dat groot is in service en succes voor grote en kleine klanten. Excellence Powered by Passion, elke dag weer”, aldus Eveline van Gemert. ■

Ultimate Promotion Partners Europe
Tielierweg 41, 4191NE Geldermalsen
T.0345 568797 - www.uppe.nl - E. info@uppe.nl



Wethouder Niko Wiendels

Volop vertrouwen in ondernemend Geldermalsen

Je hoeft de krant maar open te slaan en je leest verhalen over ontslagen, faillissementen, een steeds verder instortende bouw en allerlei andere signalen die duiden op economisch zwaar weer. Het kan haast niet anders dan dat effecten hiervan ook in ondernemend Geldermalsen zichtbaar zijn. We vragen het de kersverse wethouder Economische Zaken Niko Wiendels. In de verwachting een wethouder in mineur aan te treffen worden we daarentegen allerhartelijkst ontvangen door een bestuurder die juist vertrouwen en optimisme uitstraalt.

“Wanneer we elkaar in een negatieve spiraal meezuigen en vooral gaan zitten somberen, dan gaan we er uiteindelijk zelf nog in geloven ook”, steekt Niko Wiendels van wal. “Niet doen, er is bepaald geen reden voor. Natuurlijk, ik ontmoet ook hier in Geldermalsen wel ondernemers die het moeilijk hebben, maar tegelijkertijd zie ik vele positieve ontwikkelingen en tal van kansen. Als gemeente nemen we allerlei initiatieven die als doel hebben het bedrijfsklimaat te verbeteren en te versterken. Maar ook de ondernemers zelf zitten niet stil.”

Is dat niet een mooi gelikt marketingpraatje wat elke wethouder afsteekt?

De twinkeling in zijn ogen lijkt ons te verraden dat we het bij het juiste eind hebben, maar Wiendels weerspreekt onze stelling direct met klem. “Zeker niet. Slimme marketing hoort erbij en ik zal daar altijd dankbaar gebruik van maken, maar ik kan mijn stelling met voorbeelden onderbouwen. Laten we nu eens bij die ondernemers beginnen. Pal naast de afslag Geldermalsen van de A15 en dicht bij het verkeersplein Deil ligt ons bedrijventerrein Hondsg-



Bij Fruitmasters is het fruit ook na de pluk in goede handen

Ondernemersevent Beesd



NS-station Geldermalsen, perfect voor werknemers en bezoekers

met. Ondanks dat het op dit moment niet zo vlot loopt, zijn er toch nog wekelijks interessante contacten met bedrijven die interesse hebben om zich hier te vestigen. Een aantal bedrijven ging hen inmiddels al voor en zij hebben gezamenlijk een heel eigentijdse vorm van Parkmanagement opgezet met cameratoezicht, bewegwijzering en glasvezel. Nieuwe ondernemingen kunnen gemakkelijk aansluiten en komen als het ware in een gespreid bedje. Wij bieden ze als gemeente kavels op maat.”

Nog meer distributiecentra?

“Daar is op zichzelf niets op tegen. Met Albert Heijn en Blokker hebben we natuurlijk al wat grote jongens in huis, maar juist de strategische ligging van Geldermalsen dicht bij knooppunten van rijkswegen en spoor maakt dat ook anderen hier mogelijkheden zien. Trouwens, Blokker gaat binnen afzienbare tijd fors uitbreiden. Een positief signaal! Maar het gaat natuurlijk niet alleen

om groot en nog groter. Wat veel minder opvalt, is dat Geldermalsen ook veel kleinere sterk op innovatie gerichte bedrijven kent, op het gebied van ICT, maar bijvoorbeeld ook op het gebied van tandtechniek. Ook aan dit soort bedrijven bieden we graag alle ruimte.”

Prima, u hebt Hondsgemet met haar parkmanagement nu wel aardig neergezet, maar u had toch nog meer voorbeelden van lokaal ondernemersinitiatief?

“Samen met enkele vrijwilligers organiseert een horecaondernemer op de Markt sinds enkele maanden iedere vrijdagavond een zogenoemd Cultureel Café. Het bleek een schot in de roos, de publieke belangstelling is groot en je ziet dat een dergelijk initiatief een vliegwielfunctie heeft. Indirect profiteert de middenstand in de directe omgeving hier behoorlijk van mee. Het centrum begint meer en meer te bruisen en je ziet weer nieuwe ideeën ontstaan. Tegelijkertijd zie ik

zzp-ers gezamenlijk nadenken over slim ondernemerschap en het bundelen van krachten. Als laatste voorbeeld – maar ik heb er nog wel meer – wil ik wijzen op een groep ondernemers uit de medische wereld die gezamenlijk een Eerstelijns Centrum Gezondheidszorg willen realiseren.”

Geldermalsen is toch de gemeente van Linge en fruit?

“Natuurlijk, maar het is veel minder traditioneel dan je met je vraag een beetje suggereert. Je wilt niet weten hoeveel onze fruittelers de afgelopen jaren hebben geïnvesteerd in nieuwe rassen en vernieuwing van hun bedrijven. Juist om steeds vernieuwend bezig te willen zijn ligt er ook hier, mede geïnspireerd door Koninklijke Fruitmasters, een plan dat gericht is op het realiseren van een Fruit Business Centrum, zeg maar innovatieve agribusiness gericht op fruit. Het Lingeland wordt steeds meer door de toerist ontdekt, grote publiekstrekk-

VanNoord accountants & belastingadviseurs

Je herkent ze meteen



vanNoord

Betrokken ondernemers

Beesd - Culemborg - Gorinchem - Leerdam - Papendrecht (Drechtsteden) - Tiel - Vianen - IJsselstein - Zaltbommel

www.vannoord.nl

Omdat we zelf ook ondernemers zijn, weten we dat je altijd vooruit moet lopen. Proactief zijn. Met mensen, producten en diensten waar je écht mee verder komt. Persoonlijk en zeer deskundig. U kunt van ons eerlijke adviezen, grote betrokkenheid en betrouwbaarheid verwachten. Onderneem nu één actie: bel of mail ons. **Wij zijn altijd in de buurt.**

VanNoord Beesd

Dr. A. Kuyperweg 13 - 4153 XA Beesd
T (0345) 68 32 44 E beesd@vannoord.nl

Samen bereik je meer dan alleen

Als coöperatieve bank gelooft de Rabobank in de kracht van het collectief. Samen bereik je immers meer dan alleen. U kunt op meerdere manieren gebruik maken van onze kennis en die van onze klanten. Verder komen door samen te werken. Dat is het idee.



Branchekennis?
rabobank.nl/kennis

Samenwerken is elkaar versterken

Rabobank. Een bank met ideeën.

Bel (0344) 62 96 00 of kijk op
www.rabobankwestbetuwe.nl



Geldermalsen, ruimte voor grote en kleine ondernemers



Bedrijventerrein Beesd, revitalisering in de planning

kers als de Rode Kruis Bloesemtocht en het Landgoed Mariënwaardt met haar vele activiteiten, maar ook het prima functionerende Regionaal Bureau voor Toerisme dragen daar veel aan bij. Die groeiende belangstelling biedt kansen die door onze inwoners worden opgepakt. Kijkt u zelf maar eens rond in het gebied en ontdek de vele theetuinen, kampeerboerderijen en adressen voor Bed & Breakfast. Kleinschalig ondernemerschap, maar enorm waardevol.”

U bent zichtbaar trots op eigen initiatief en spontaan opborrelend ondernemerschap, maar stroopt u als gemeente ook zelf de mouwen op?

De wethouder voegt direct de daad bij het woord om te illustreren dat hierop maar één antwoord mogelijk is. “Wij beginnen natuurlijk niet zelf een winkel of een bruin café om maar eens wat te noemen. Nee, onze rol is faciliterend, de ruimte scheppen waardoor anderen een ondernemende uitdaging kunnen aangaan. Zo zijn we druk bezig met plannen om wat oudere bedrijventerreinen in Beesd en Geldermalsen te revitaliseren waardoor er tegelijkertijd ruimte komt voor nieuwe ondernemingen. We hebben fors geïnvesteerd in een facelift voor de al eerder genoemde Markt waardoor het meer dan ooit een aantrekkelijk winkel- en verblijfsgebied is geworden. Het komende jaar gaan we daarop aansluitend ook het aansluitende

wegennet flink aanpakken. Al met al een flinke opknappbeurt voor het centrum van Geldermalsen. We gaan aan de slag met nieuwe bestemmingsplannen voor de bedrijventerreinen waardoor de gebruiksmogelijkheden zullen toenemen en via een nieuw bestemmingsplan voor het centrum van Geldermalsen hebben we daar onlangs de mogelijkheden voor de horeca uitgebreid. Over horeca gesproken, in goed overleg met de horecaondernemers hebben we ook nog niet zo lang geleden nieuwe horecaregels geformuleerd en vastgesteld.”

Het lijkt een prima moment om het interview te beëindigen, maar de wethouder wil overduidelijk nog meer kwijt.

“Zo vaak komt die Geldermalsen Special nu ook weer niet uit, dus blijf nog maar even zitten. Ik wil je namelijk ook nog wijzen op de compleet vernieuwde westzijde van het NS-station. Samen met ProRail/NS-vastgoed hebben we hier een prachtig gebied weten te realiseren voor bedrijfshuisvesting, maar ook voor scholen die graag hun vestiging centraal in het land gesitueerd willen zien. Sinds kort zijn we als gemeente met de ondernemers in overleg over de gezamenlijke oprichting van een speciaal fonds van waaruit de organisatie van lokale evenementen een financieel duwtje in de rug kan worden gegeven. Ik heb er alle vertrouwen in dat dit fonds er gaat komen.”

Deze special is gekoppeld aan het blad Rivierenland Business. Op welke wijze kunnen gemeenten gezamenlijk de regionale economie versterken en hoe ziet Geldermalsen haar rol daarin?

“Dit onderwerp lijkt me een mooie afsluiting van ons gesprek. We zitten als Geldermalsen niet op een eiland. Natuurlijk zijn we heel veel intern gericht bezig, maar we realiseren ons drommels goed, dat we het niet altijd alleen kunnen en dat we door samenwerking met andere gemeenten meer voordeel voor ons allemaal kunnen realiseren. De wil is er, het vertrouwen is er en er zijn ook de nodige afspraken op papier gezet. Grotere, vaak zwaardere milieubelastende bedrijven, verwijzen we door naar het Tielse en omgekeerd is het de afspraak dat gemeenten mogelijke klanten naar elkaar door verwijzen wanneer zij zelf niet aan de vraag kunnen voldoen. Maar er liggen kansen wanneer we elkaar nog meer opzoeken en gezamenlijk de markt benaderen. Op dit moment zijn we in gesprek over een project ‘Rivierenland Logistieke Hotspot’ waaraan bij uitvoering een gezamenlijke acquisitie- en marketingstrategie zou kunnen worden gekoppeld. Een prachtige regionale uitdaging. Ik sta daar zeker positief tegenover.” ■



Kemker: makers van communicatie

Patrick Kemker is 22 jaar geleden met zijn vader een traditionele drukkerij begonnen. Tien jaar geleden heeft hij de drukkerij overgenomen van zijn vader en sinds die tijd heeft zijn bedrijf een hoop veranderingen doorgemaakt. Van traditionele drukkerij naar makers van communicatie. Eigenaar Patrick Kemker vertelt, vol passie, over zijn bedrijf.

TEKST LARS VAN BERGEN FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

“De traditionele drukkerij heeft het in deze tijd vreselijk moeilijk. Veel drukkerijen hier in de regio zijn verdwenen. Ik heb zelf altijd geloofd in het concept om brede communicatie aan te bieden. In de loop der ja-

ren heb ik dat concept uitgerold binnen mijn bedrijf. Wij hebben de transitie gemaakt van traditionele drukkerij naar ‘makers van communicatie.’ Het verleden als traditionele drukkerij wil Kemker absoluut

niet verloochenen. “We waren een drukkerij en we zijn nog steeds een drukkerij. Maar het aanbod is breder. We hebben het verhaal zo ver uitgebreid dat we hét loket zijn voor alle communicatiediensten.”



Naast drukwerk, webdesign en complete huisstijlen kun je bij Kemker ook terecht voor gelegenheidsdrukwerk. Of het nu gaat om een geboorte, een verloving of een andere bijzondere gebeurtenis.

Ook promotie- en relatiegeschenken zitten in het assortiment. Bedrijfs-, promotie- of sportkleding? Daarvoor moet je bij Kemker zijn. Maar ook gepersonaliseerde bureaulkalenders behoren tot de optie.

Kemker onderstreept de stelling dat drukwerk op den duur minder wordt. “Dat hoeven we ook niet onder stoelen of banken te steken. En het heeft ook geen zin om dan bij de pakken neer te zitten. Er zijn vandaag de dag veel meer manieren van communiceren.” Kemker trekt het daarom breder en is gaan kijken wat er nog meer bij de klanten te doen is.

Alles in huis

Kemker streeft ernaar om een kleine organisatie te blijven. “Ik heb zeven man personeel in dienst. Dat is een mooi aantal. Hierdoor zijn we flexibel naar onze klanten en kunnen we snel schakelen. We kunnen dus heel rap allerlei producten en diensten leveren.”

Het aanbod van Kemker is breed. “We hebben op het gebied van communicatie eigenlijk bijna alles in huis. We doen bijvoorbeeld nog steeds drukwerk, dat zal ook blijven. Maar het is onderdeel geworden van het totaalpakket wat we aanbieden.” Daarnaast beschikt Kemker over een

moderne printafdeling, waar bijvoorbeeld grote formaten in kleine aantallen geprint kunnen worden. Kemker: “Hierbij moet je denken aan presentatiematerialen, posters, (rol)banners, vlaggenendoeken. Maar ook aan kleine aantallen visitekaartjes of briefpapier.” Ook digitale publicaties vallen tegenwoordig in het portfolio van Kemker. “We ontwerpen in onze professionele studio websites. Informatief, dynamisch en daar waar nodig natuurlijk ook commercieel. Maar we kunnen, als het moet, de hele huisstijl van een klant aanpassen. Vroeger werd dat door vier, vijf verschillende partijen gedaan. Wij trekken vanuit één huisstijl alles in een keer door. Van pand- en autobeleettering tot aan briefpapier.”

Pica Media Partners

Kemker is met zijn bedrijf participant van Pica Media Partners. “Dat is een netwerk van 25 zelfstandige grafimedia bedrijven”, vertelt Kemker. “Dit netwerk bundelt zijn krachten onder meer op het gebied van gemeenschappelijk research & development

en kennis, inkoop-, verkoop- en marketingactiviteiten. Natuurlijk benutten de Pica Media Partners de onderlinge product-specialiteiten en -capaciteiten.”

Één van de producten die is ontwikkeld door Pica Media Partners is Pinca, een web-to-print applicatie. Aan de hand van een voorbeeld legt Kemker uit hoe Pinca werkt: “Ik heb een klant met 140 franchisers in Nederland, Duitsland en België. De franchisers moesten in het verleden hun drukwerk centraal inkopen. Dat geeft natuurlijk heel veel orderstroom. E-mails, brieven, zelfs faxen. Pinca is een tool die gebruik maar van een database met 140 franchisers, compleet met logo en adresgegevens. Als een franchiser dan bijvoorbeeld strooifolders wil bestellen, logt hij in, klikt hij de strooifolder aan en de applicatie genereert de folder voor de specifieke franchiser. Daarna kan de klant de folders bestellen via een bestelformulier. Het mooie voor ons is dat de Pinca applicatie één man personeel scheelt, omdat alles geautomatiseerd gaat.”

Groei

Geheel tegen de verhoudingen in heeft het bedrijf van Kemker vorig jaar een omzetgroei van zes procent doorgemaakt. Kemker, trots: “En dat in een krimpende markt! Er vallen steeds meer bedrijven om, maar wij zijn gelukkig nog erg stabiel. Vroeger had je hier in de regio nog een groot aanbod aan drukkerijen, maar het is allemaal weg, er zit bijna niets meer. Gelukkig weten de klanten ons nog wel te vinden. Maar ook het grote netwerk van Pica Media Partners draagt er aan bij.” ■

www.drukkerijkemker.nl



Schildersbedrijf Liefhebber bestaat 15 jaar

Gedreven ondernemer maakt van elk (bedrijfs) pand een paradedepaardje

Afgelopen maand was het 15 jaar geleden dat Arie Liefhebber startte met Schildersbedrijf Liefhebber in Beesd. In die 15 jaar heeft Arie Liefhebber een solide en betrouwbaar bedrijf opgebouwd, dat klanten bedient in heel Nederland; zowel particulieren als bedrijven. Daarnaast heeft deze actieve ondernemer de afgelopen jaren nog twee bedrijven in de markt gezet; Dak Liefhebber, gespecialiseerd in reiniging en coating van daken en gevels en Liefhebber Coatings, coatingproducten met unieke isolerende werking.

“In mijn jeugd stond eigenlijk al wel vast dat ik het ondernemersbloed in me had”, blikt Liefhebber terug. “Min of meer toevallig kwam ik in aanraking met het schildersvak. Vanuit de passie voor dit vak startte ik met Schildersbedrijf Liefhebber.”

“Anders dan de naam doet vermoeden ben je binnen een schildersbedrijf met veel meer dingen bezig dan alleen schilderen”, vervolgt hij. “Denk bijvoorbeeld aan herstelwerkzaamheden bij houtrot of het fraai afwerken van een binnenmuur. Maar vooral het adviseren van de diverse mogelijkheden en het geven van kleuradvies spreken me erg aan. Ik durf gerust te zeggen dat Schildersbedrijf Liefhebber op dat punt het verschil maakt.

We beginnen niet zomaar aan een opdracht, maar kijken eerst wat de mo-

gelijkheden zijn en de kosten die daarmee gemoeid zijn. En zo komen we tot de beste oplossing.”

Allround

Schildersbedrijf Liefhebber is een allround schildersbedrijf dat werkzaamheden aanbiedt van binnen- en buitenschilderwerk, diverse muurafwerking binnen, maar ook glaszetten en stukadoorswerk. “Tegenwoordig is er veel meer variatie in materialen en kleuren en wordt er vaker dan vroeger de ‘mode’ gevolgd. Dit betekent dat je als ondernemer de ontwikkelingen op de voet moet volgen om de opdrachtgever een goed advies te kunnen geven. Ik sta daarvoor in nauw contact met mijn leveran-



Commercieel directeur Dick Goossen en
eigenaar Arie Liefhebber

ciers en bezoek regelmatig informatiedagen om op de hoogte te blijven van de nieuwste materialen en technieken”, aldus Liefhebber.

Uitbreiding met twee andere bedrijven

In aanvulling op het schildersbedrijf is Liefhebber begin vorig jaar gestart met Dak Liefhebber reiniging en coating. De activiteiten van dit bedrijf richten zich op het reinigen en coaten van daken, gevels en vloeren. De activiteiten van Dak Liefhebber vormen een logische aanvulling op de activiteiten van Schildersbedrijf Liefhebber. “Met de start van Dak Liefhebber bied ik de mogelijkheid om elk pand de uitstraling te geven die het verdient. Maar belangrijker nog: reinigen en coaten verlengen de levensduur en verhogen de waarde van het pand,” accentueert Liefhebber de voordelen. “In de loop der tijd tasten vervuiling, algen en mos woningen en bedrijfspanden aan. De stenen en pannen worden poreus en kunnen afbrokkelen, omdat mossen in de poriën van de pannen wortelen. Enkel reinigen levert alleen op korte termijn voordeel op, want na verloop van tijd komt de vervuiling weer terug. Een langetermijn oplossing is coaten van gevels en daken. Na het reinigen wordt er een coating aangebracht die in ieder gewenste kleur verkrijgbaar is. Dit verlengt aanzienlijk de levensduur van dak of gevel en

is vele malen goedkoper dan een nieuw dak. Na behandeling zijn dak en gevel optimaal beschermd tegen vervuiling en mossen. Het pand ziet er weer uit als nieuw. Maar naast dat het pand er mooi uitziet, wordt de levensduur verlengd. Dit gecombineerd maakt dat het pand in waarde toeneemt.” Dak Liefhebber geeft vijf of tien jaar garantie op de coating, afhankelijk van het type. De expertise van Dak Liefhebber gaat verder dan alleen het reinigen en coaten van daken en gevels. Denk daarbij aan vloeroplossingen binnen en buiten, mogelijkheden voor graffiti-gevoelige muren, maar ook brandvertragende oplossingen. Ook kan Dak Liefhebber ingeschakeld worden bij moeilijk te verhelpen lekkages.

Liefhebber Coatings

Op dit moment is Liefhebber druk met de jongste telg binnen de Liefhebber Groep: Liefhebber Coatings. Onder eigen label voert Liefhebber een range aan coatingproducten met een unieke isolerende werking voor platte daken, zowel in warme als in koude dagen. Liefhebber: “De Liefhebber Coatings zijn keramische coatings ontwikkeld om warmtestraling te reflecteren. Daarmee gaan de energiekosten naar beneden, want door platte daken te coaten ontstaat er op zonnige dagen een oppervlakte temperatuurverschil tussen de 40 en 50

graden en binnen een temperatuurverschil tussen de 5 en 10 graden. De coating heeft een blijvende elastische tijd van 500 procent met een garantie van tien jaar. Deze coating is daarom ook ideaal te gebruiken bij koel- en vriesruimtes.”

Webwinkel

Om iedereen toegang te geven tot deze bijzondere coatings opent Liefhebber binnenkort een webwinkel. “Via de webwinkel bieden we complete pakketten aan, inclusief een uitgebreide beschrijving hoe de coating aan te brengen bij platte daken van bijvoorbeeld een garage of een dakkapel. Maar uiteraard kan er ook gebruik worden gemaakt van de diensten van Dak Liefhebber en Schildersbedrijf Liefhebber om de coating aan te laten brengen. Ik heb echt heel veel vertrouwen in de Liefhebber Coatings.”

U ziet, de Liefhebber Groep staat voor iedereen, zowel voor de ondernemer als de particulier, klaar. De webwinkel is te bereiken via www.liefhebbegroep.nl. ■

Liefhebber Groep - Arie Liefhebber
Wolfswaard 34, 4153 CK Beesd - 0345 - 684361
info@schildersbedrijfliefhebber.nl
www.liefhebbegroep.nl



Aggregaat huren en meer:

50Hz en 60Hz in combinatie met
verschillende voltages

Bekabeling;

Zwerfkasten

Lichtmasten;

Verdeelkasten

Back-ups voor bestaande voorziening;

Trafo's

Loadbanks

Voet Verhuur

Zonder stroom geen actie

Voet Verhuur bestiert al vijf jaar de lokale, regionale en landelijke markt op het gebied van aggregaatverhuur. Maar niet alleen voor het huren van een aggregaat kan men bij Voet Verhuur terecht. Ook lichtmasten, kabels, snoeren, verdeelkasten en andere toebehoren zitten bij Voet Verhuur in het assortiment.

TEKST LARS VAN BERGEN

De drijvende kracht achter Voet Verhuur is naamgever John Voet. Hij begon ooit in zijn achtertuin met tien aggregaten. Nu staan er veertig machines in een enorme loods. John Voet komt, van huis uit, niet uit de elektrotechnische branche. "Wij hadden thuis een auto, taxi rijwiel/bromfiets bedrijf. Mijn vader had in Beesd wel een elektrotechnisch bedrijf, maar dat was voor mijn tijd. Dus ik moest mij wel echt goed voorbereiden en cursussen volgen en met de juiste mensen om mijn bedrijf heen zijn we gestart. Maar nu, vijf jaar later, ben ik behoorlijk bedreven."

De zaken gaan goed voor Voet Verhuur. "Ik ben er van overtuigd dat dat komt omdat wij midden in de crisisperiode zijn begonnen met dit bedrijf. Wij hebben dus nooit te maken gehad met zogenaamde 'betere tijden'. Ons klantenbestand wordt ook met het jaar groter. We hebben een heel divers klantenbestand, variërend van particulieren tot grote landelijke bedrijven en stichtingen." Regionaal wordt bijvoorbeeld de jaarlijkse Landgoedfair Marienwaerd in Beesd door Voet Verhuur van stroom voorzien.



Voor de verhuur van aggregaten ligt de piek het hele jaar door. Wel zijn er vanaf maart tot en met september de grote evenementen en festivals. Één van de hoogtepunten voor Voet Verhuur is de stroomvoorziening tijdens de Marathon van Rotterdam. Daar heeft het bedrijf voor de derde keer op rij op dertien punten in Rotterdam aggregaten geplaatst. Voet: “Een meer dan geslaagd evenement voor ons. Erg indrukwekkend!” Een andere bijzondere opdracht kwam uit Frankrijk. “Vanuit een wintersportgebied in de Alpen kwam de vraag om stroom te leveren voor een appartementencomplex. Uiteindelijk kwamen wij, met betere voorwaarden dan onze Franse collega’s. Wij hebben daar een partij aggregaten geplaatst, het personeel geïnstrueerd wat zij moeten doen in geval van nood. Wij zijn slechts één keer per maand naar Frankrijk gereden voor service aan de aggregaten. Verder zijn er geen problemen geweest. Dat zijn toch mooie dingen.”

Altijd service

Kwaliteit en service staan hoog in het vaandel bij Voet Verhuur. “Ook om drie uur ‘s nachts komen mensen wel eens zonder stroom of licht te zitten”, aldus Voet. “Bijvoorbeeld tijdens calamiteiten, werk aan de weg of langs het spoor. Maar zonder energie kunnen die bedrijven niet aan het werk. Niets is vervelender dan eindeloos wachten op hulp. Zeker op lastige tijdstippen willen

zij snelle hulp en goede service. Wij zijn 24 uur per dag bereikbaar en beschikbaar. En wij verkopen geen nee, dat kan ik niet. Dus we pakken graag alles aan.”

Om goede service te kunnen leveren, is het volgens Voet ook belangrijk om transparant te communiceren met de klanten. “Zie het als een samenspel. We zijn zoals gezegd flexibel en hebben service hoog in het vaandel staan. En we proberen altijd mee te denken met een klant. Maar daar staat natuurlijk ook wat tegenover. Zo verwacht ik dat er goed om wordt gesprongen met onze producten.” Voet Verhuur weet wat hulpverleners, wegwerkers en andere energiegebruikers nodig hebben om hun werk goed en efficiënt te kunnen doen. Daarom verhuurt Voet Verhuur naast aggregaten alle mogelijke tijdelijke stroom- en lichtoplossingen. Daarnaast ontwerpt Voet Verhuur ook lichtplannen op maat, die perfect aansluiten op de wensen van de klant. “Zo wordt elk evenement of bijeenkomst een succes”, aldus Voet.

De mobiele energievoorzieningen van Voet Verhuur zijn voor evenementen onmisbaar. Zonder stroom kan namelijk geen evenement draaien. Voet Verhuur werkt niet alleen op evenementen, maar werkt ook voor overheidsinstellingen, glastuinbouw, waterschappen, energiebedrijven en de olie- en chemie-industrie. Voet: “We staan regelmatig met onze aggregaten en mobiele lichtmasten langs het spoor en de snelweg tijdens onderhoudswerkzaamheden”

Servicewagen

Bij elk type aggregaat beschikt Voet Verhuur over een aanhangwagen om de aggregaat op de juiste bestemming te brengen. Daarnaast beschikt Voet Verhuur over een vrachtwagen. “Het is natuurlijk ook mogelijk om de aggregaat op te komen halen. Maar ook dit is weer een extra stukje service wat we bieden.” ■

www.voetverhuur.nl

De Voet Verhuur app

Met deze app is het mogelijk om onze producten te bekijken en te berekenen hoeveel stroom je nodig hebt. Ook zit er een bel en mailknop op; zo kun je Voet Verhuur altijd snel bereiken op ieder moment. De app is momenteel alleen te downloaden voor Android-toestellen via Google Play.



Samen sterk voor tuinbouw

Er verandert veel in de food & agrisector en die veranderingen gaan snel. Zo had niemand kunnen voorzien dat er een economische crisis zou komen en dat de sector in een totaal andere staat zou verkeren. Alle tuinders, van paddenstoelentelers tot boomkwekers en fruittelers, staan voor grote uitdagingen om hun bedrijf succesvol te maken en te houden. Het is belangrijk elkaar daarbij te inspireren en met elkaar de kansen in de markt te benutten. Goed ondernemerschap is hiervoor een belangrijke voorwaarde.

Op het vlak van samenwerking en belangenbehartiging zijn de afgelopen jaren reeds duidelijke stappen gezet. Zo ontwikkelt het publiek-private netwerk Greenport Betuwse Bloem zich verder als netwerkorganisatie en stimuleren hierbinnen vijf pacts van ondernemers, overheden, intermediaire organisaties en kennisinstellingen de ontwikkeling van de fruitteelt in Rivierenland, de paddenstoelenteelt, de laanboomteelt, de glastuinbouw in de Bommelerwaard en de glastuinbouw in Arnhem-Nijmegen. Het Projectbureau Herstructurering Tuinbouw Bommelerwaard (PHTB) begeleidt de ruimtelijke herstructurering van de tuinbouw in het gebied.

Samen sterk voor fruit in het Rivierenland

Een ander bijzonder samenwerkingsverband tussen overheid en bedrijfsleven in het Rivierenland (de Betuwe, het Land van Maas en Waal en de Bommelerwaard) is het Fruitpact. De fruitteelt heeft hier van oudsher een sterke verankering en trok veel aanverwante bedrijvigheid, onderwijs en toerisme aan. Daarmee ontwikkelde de sector zich nationaal en regionaal tot een economisch cluster van betekenis. Het fruitpact wil haar concurrentiepositie verder versterken en uitbouwen. Met haalbare doelstellingen en concrete projecten, die op korte en lange termijn tastbaar resultaat opleveren. Voor grote en kleine bedrijven, voor werkgevers, werknemers en inwoners. Alle partijen in het fruit krijgen hiermee een flinke steun in de rug om samen ambities te realiseren, die elke partij afzonderlijk moeilijk kan waarmaken. De kracht van het Fruitpact zit in de nauwe samenwerking tussen bedrijfsleven en regionale overheid, versterkt door een grote persoonlijke betrokkenheid.

Een mooi voorbeeld van een succesvol innovatief project is de ontwikkeling van de drierijige boomgaardspuit. Abemec in Geldermalsen vermarkt deze spuit voor KWH Holland in Buren. De spuit is officieel gecertificeerd en verwaait ruim 95 procent minder gewasbeschermingsmiddel. Nederlandse maar ook Deense, Duitse en Engelse telers kopen deze spuit en de telers besparen hiermee veel gewasbeschermingsmiddelen. Volgend doel is om te besparen op arbeid door de spuit niet alleen zelfrijdend, maar ook autonoom te maken.

Ondernemersvaardigheden verbeteren

Een ander resultaat van die samenwerking is de speciale leer- gang voor ondernemers in de fruit- en glastuinbouwsector om de ondernemersvaardigheden te verbeteren. De Kamer van Koop- handel organiseert dit met andere partijen om ondernemers te

helpen die zich willen bezinnen op hun ondernemerskwaliteiten en hun bedrijfsstrategie en die willen leren van elkaar. Rode draad in de leergang is het ondernemersplan. Verder komen aan de orde wet- en regelgeving, personeelsbeleid, verbeteren van het bedrijfsresultaat, marktontwikkelingen en bedrijfsfinanciering. Ook is er aandacht voor de persoonlijke ontwikkeling van de deelnemers.

Versterken van het ondernemerschap

De Rabobank Bommelerwaard heeft onderzoek uitgevoerd naar de economische betekenis van de tuinbouw in de Bommelerwaard. In de Tuinbouwvisie 2012 zijn aanbevelingen gedaan om de regionale tuinbouw blijvend vitaal te houden. Hierbij staat het versterken van het ondernemerschap met stip op één. Verder is het belangrijk de relatie tussen ondernemers, overheid, onderwijs en onderzoek (de vier O's) te intensiveren om elkaar te faciliteren en te ondersteunen. Zo kan de overheid zorgen voor heldere wetgeving, ondersteuning en consequente handhaving als het gaat om de huisvesting van (tijdelijke) buitenlandse arbeidskrachten. Beter gekwalificeerd personeel krijg je door de opleidingen beter te laten aansluiten op de behoeften van de ondernemers. Het werken in de tuinbouw maak je aantrekkelijker door dit te promoten onder het motto 'bekend maakt bemind'.

In dialoog over de tuinbouwvisie

Tijdens de jaarlijkse bijeenkomst van het Glastuinbouw- pact Bommelerwaard gingen lokale tuinders en andere belanghebbenden in discussie over de thema's die deze visie raken. Zij gaven aan waar het Glastuinbouw- pact en het Paddenstoelen- pact volgens hen de komende jaren mee aan de slag moeten gaan. Zij spraken onder andere over de uitdagingen op de energiemarkt, de herstructurering in combinatie met de landschappelijke in- pas- sing en de meerwaarde van samenwerken.

De continu veranderende marktomstandigheden blijven vragen om goed ondernemerschap om de tuinbouw in Rivierenland blijvend sterk en vitaal te houden. Een soepele samenwerking tus- sen alle private en publieke partijen is nodig om dat ondernemer- schap op alle mogelijke wijze te ondersteunen en ruimte te bieden.

Meer informatie: www.fruitpact.nl

www.greenportbetuwsebloem.nl

www.glastuinbouw- pactbommelerwaard.nl

een wereld van verbindingen



OUR WORLD | YOUR FUTURE

A.Hakpark is een bedrijvenfamilie die totaaloplossingen biedt voor transport en distributie van olie, gas, water en elektriciteit, data- en telecomverkeer, verlichting en duurzame energie. Onze bedrijven zijn in binnen- en buitenland actief in engineering, constructie, inbedrijfstelling, beheer, inspectie, onderhoud en ontmanteling van onder- en bovengrondse leiding- en kabelnetwerken. Ook alle soorten boringen, bronbemaling en het coaten van buizen zijn activiteiten die binnen onze groep worden uitgevoerd, evenals het verzorgen van complete systemen voor warmte- en koudeopslag. Daarbij produceren wij installaties, apparaten, masten en portalen. Door deze bundeling van krachten weet A.Hakpark op efficiënte en kosteneffectieve wijze gehele ketens te bedienen.





Walter Mars

Maatwerk Arbo-trainingen en -advies

Wie op zoek is naar opleiding en advies voor zijn bedrijfshulpverleningsorganisatie, is bij Walter Mars uit Geldermalsen aan het juiste adres. Het opleidingscentrum staat voor kwaliteit, flexibiliteit, functionaliteit en loyaliteit.

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Naast de Basisopleiding Bedrijfshulpverlener, de herhalingslessen en de VCA-cursussen (Basis en VOL) is het ook mogelijk om begeleiding te krijgen bij Ontruimingsoefeningen en het opstellen van de Risicoinventarisatie en -Evaluatie.

Praktijkgericht

De opleidingen en trainingen zijn volgens Walter Mars praktijkgericht. “Onze organisatie kenmerkt zich door een grote mate van flexibiliteit, zodat het voor ons mogelijk is snel in te spelen op vragen van opdrachtgevers. Hoewel we over een eigen goed geoutilleerde opleidingslocatie beschikken, kunnen wij de trainingen tevens in-company verzorgen.”

Certificaten

Alle opleidingen die Walter Mars verzorgt zijn kwaliteitsopleidingen en worden door gerenommeerde bureaus gecertificeerd (NIBHV, Oranje Kruis, ERC, FAI). Jaarlijks volgt hij zelf de benodigde bijscholingen om zijn kennis en het opleidingsprogramma continu op peil te houden. “Sinds 2010 hebben wij het NIBHV-keurmerk, wat betekent dat wij voldoen aan de eisen en voorwaarden die zijn beschreven in de Erken-

ningsregeling Keurmerk Opleidingsinstituten Bedrijfshulpverlening. Wij kunnen voor onze cursisten in de gaten houden wanneer de geldigheid van bij ons behaalde certificaten verloopt en hen daarvan tijdig op de hoogte brengen.”

Moderne lesmaterialen

De ruime instructieruimte aan De Iepenwei 14a in Geldermalsen beschikt over voldoende middelen om mee te trainen; diverse reanimatiepoppen, waaronder kinder- en babypoppen, vele merken AED-trainers, verbandmaterialen en blus- en simulatiemiddelen. Door middel van het gebruik van een interactief digitaal lesbord kunnen allerlei 3D situaties, animaties en films getoond en bewerkt worden. Daarnaast wordt bij de VCA-cursussen gebruik gemaakt van de zogenaamde activotes. Aan de hand van meerkeuzevragen kunnen de cursisten hiermee hun kennis monitoren.

Verplichte nascholing behoud Code 95

Om het beroep van beroepschauffeur uit te kunnen blijven oefenen is elke beroepschauffeur die na 30 juni 1955 is geboren verplicht om iedere vijf jaar minimaal 35 uur nascholing te volgen

(Code 95). “In het kader van de verplichte nascholing behoud Code 95 kunnen wij diverse trainingen verzorgen, waaronder: Basisopleiding Bedrijfshulpverlener, Levensreddend handelen, VCA, Economisch Rijden, Ladingzeker en Autolaadkraan”, aldus Walter Mars. “Deze cursussen zijn door CCV gecertificeerd.”

Blended learning

Bij een aantal opleidingen kan de cursist zelf de theorie voorbereiden met speciale e-learning programma's. Om het certificaat te behalen dient men dan alleen het praktijkgedeelte te volgen en een toets af te leggen.

Ook het diploma Eerste Hulp van het Oranje Kruis kan op deze manier behaald worden.

“Tweemaal per jaar (in januari en september) organiseren wij een serie van vier praktijkavonden en een examenavond. Wie graag wil weten wat onze opleidingen en trainingen precies inhoudt kan altijd vrijblijvend informatie opvragen.” ■

Walter Mars - Notarisappel 66 - 4191 DZ Geldermalsen
T. 0345 - 577 358 / 06 - 50 68 55 42
www.waltermars.nl - info@waltermars.nl
Leslocatie: De Iepenwei 14a, 4191 PD Geldermalsen



Honders Auto's:

Optimistisch in moeilijke tijden

Op een karakteristiek punt in Meteren, de kruising Rijksstraatweg, spoorbaan en fietsroute naar de Meterense wijk Kalenberg, is een markant gebouw gesitueerd: de showroom van Honders Auto's. Ondanks dat het pand al ruim 15 jaar staat, doet het geen moment verouderd aan.

TEKST LARS VAN BERGEN

Het past ook bij de filosofie die Honders Auto's nastreeft. Eigenaar Rein Honders: "Ik probeer onze klanten de grootst mogelijke service te bieden, tegen een betaalbare prijs." De ronde, glazen showroom van 750 vierkante meter met ruimte voor ongeveer 25 luxe auto's biedt daarin de juiste ondersteuning. Honders is geen directeur met een stropdas. "Dat wil ik ook niet zijn. Ik vind het belangrijker om dicht bij de klant te staan. Persoonlijk contact: dat is het

belangrijkst. Wij tonen ook grote mate van betrokkenheid bij onze klanten. We werken in een klein team, dat houdt het overzichtelijk." Een van de extra's die Honders voor de klanten biedt, is het zogenaamde 'bandenhotel', een opslagplaats voor zomer- en/of winterbanden. Honders: "Dat heeft de laatste tijd een enorme vlucht genomen. Voor klanten die bij ons hun winterbanden doen, regelen wij de opslag en logistiek van zomer- en winterbanden."



Door de ronde vorm van de showroom valt het licht van alle kanten de showroom in, waardoor er minder weerkaatsing en geen donkere gebieden in de showroom zijn, ook geen auto's die in de schaduw staan. In het midden van de cirkel staat een zuil waaraan het grootste deel van de dakconstructie is opgehangen. Op deze wijze zijn er in de showroom verder nauwelijks kolommen en kan de ruimte optimaal worden benut. Tevens wordt via de zuil de regen afgevoerd. De architectuur is eigentijds: met de staalconstructie in het zicht, ook wel 'eerlijke architectuur' genoemd, en het ontbreken van plafonds ontstaat er een technische uitstraling, die past bij een autobedrijf.

Zichtlocatie

Het pand van Honders Auto's heeft een geweldige ligging langs de invalsroute vanaf de snelweg naar Geldermalsen. "Het is hier een prachtige zichtlocatie. Tegenover ons staat een tankstation. Naast ons is een moderne sport-schouw. Achter ons ligt een complete nieuwbouwwijk, die Geldermalsen verbindt met Meteren. Kortom: we zitten letterlijk en figuurlijk in beeld." Met de komst van de sportschool kan Honders een nieuwe publieksgroep aanboren. "We hebben het hier inmiddels over kruisbestuiving. Mensen brengen de auto naar ons voor de jaarlijkse APK en/of onderhoud en gaan ondertussen sporten. Na het sporten kunnen ze de auto weer ophalen. Ideaal toch?"

Honders Auto's verkoopt op jaarbasis gemiddeld 300 occasions. Honders: "We zijn daar heel ac-

tief mee. In principe verkopen we alle merken. Voor mij is de verkoop van gebruikte auto's de enige manier om het rendement flink op peil te houden. De meeste dealers vinden het een noodzakelijk kwaad. Nou, dat geldt niet voor mij. Ik vind het leuk om te doen. Daarbij hebben we op de werkplaats ook een aantal monteurs in dienst die bij diverse grote automerken jarenlange ervaring op hebben gedaan." Grote investeringen zijn door Honders gedaan in de modernste garageapparatuur en er is, door uitbreiding van personeel, naast 30 jaar Ford ervaring ook 20 jaar Volkswagen, Audi, Seat en Renault ervaring op de werkvloer. Naast het Ford Erkend Service Dealerschap, legt Honders Auto's zich steeds meer toe op het 'multi-merk' dealerschap.

Honders is een optimist. Aan de donkere wolken die al jaren boven autoland hangen, heeft

hij een broertje dood. "Het heeft geen zin om negatief te doen. Ik bekijk het graag van de andere kant. Heel veel verkoop loopt via internet, vooral de occasions. Men gaat niet meer op een vrije zaterdag naar een garage om te kijken wat zijn volgende auto wordt. Al het voorwerk wordt via internet gedaan, mensen oriënteren zich tot in het kleinste detail. Je kunt hierdoor wel gericht afspraken maken en zaken doen. Daarbij, als twintig mensen op een zondag op mijn website rondsnuffelen naar een auto, staat dat gelijk aan twintig mensen in de showroom. Verder zijn we één avond in de week open voor bedrijfswagens voor reparatie en onderhoud. Dit geldt ook voor de zaterdagmorgen!" ■

Historie

De vader van Honders zette in 1955 als universele garage de eerste stappen in een woonwijk in Geldermalsen. Rein Honders stapte zelf op 16-jarige leeftijd in het bedrijf en nam het bedrijf uiteindelijk over. Honders Auto's is van oorsprong een universeel bedrijf dat eind jaren 80 de stap naar Ford-servicedealer maakte. Honders: "Dat is een perfecte combinatie. We hebben de uitstraling van een dealerbedrijf, terwijl we ook de vrijheid hebben van een neutrale verkoper. Als je de naam van een auto-merk voert, voeg je iets extra's aan je bedrijf toe. En met deze zichtlocatie en dit pand versterk je die uitstraling alleen maar. Honders Auto's is een familiebedrijf op dealerniveau met een dealer uitstraling, universele prijzen en laagdrempeligheid."





J. Versteegh Hoveniersbedrijf

Creativiteit en passie voor tuinen

Voor J. Versteegh Hoveniersbedrijf is geen tuin te groot of te klein. Van een kleine stadstuin tot een uitgestrekte landelijke tuin; met het gespecialiseerde team wordt elke tuin omgetoverd in een paradijs, waar ieder jaargetijde van genoten kan worden.

J. Versteegh Hoveniersbedrijf werd in 2005 opgericht door Jurgen Versteegh en bestaat inmiddels uit een team van zes jonge enthousiaste vakmensen. Samen dragen zij zorg voor ontwerp, aanleg en onderhoud van kwaliteits-tuinen in de regio Rivierenland, maar ook daarbuiten.

“Door onze persoonlijke zorg en inzet is het resultaat vaak net iets meer dan de klant verwacht”, vertelt Versteegh enthousiast. “Zo hoeven mensen bij ons niet weken te wachten op een offerte of een tekening en wanneer er zich onverhoopt een euvel voordoet, zorgen wij ervoor dat het snel en adequaat wordt opgelost.”

Uitdaging

Elke tuin is weer een nieuwe uitdaging, zegt hij. “Een tuin moet bij de klant passen, dat is het uitgangspunt van al onze werkzaamheden. In een gesprek wordt gekeken naar de wensen van de klant en naar wat mogelijk is. Bij het ontwerpen van de tuin houden we altijd rekening met het budget dat iemand wil spenderen

aan de tuin. Veel mensen denken dat een mooie tuin heel erg duur is, maar ook voor kleinere budgetten is er veel mogelijk. Je kunt bijvoorbeeld ook bij ons terecht als je alleen een ontwerp- of beplantingsplan voor de tuin wilt laten maken en daar vervolgens zelf mee aan de slag wilt gaan.”

Hoogteverschil

Het aanleggen van een tuin is volgens Versteegh maatwerk. “Om die reden zijn al onze hoveniers gediplomeerd en werken we samen met tuinarchitect Frank van Zuilekom als er bijvoorbeeld verder op details moet worden ingegaan. Niets is ons te gek.”

Wanneer gevraagd wordt naar zijn meest bijzondere project tot nu toe, antwoordt hij resoluut: “In Groesbeek hebben wij onlangs een tuin aangelegd met 2m30 hoogteverschil. Een hele uitdaging dus om ervoor te zorgen dat alles klopte en er niets zou verzakken. We zijn er drie weken mee bezig geweest, maar hebben er al ontzettend veel positieve reacties op gekregen.”

Digitale nieuwsbrief

Alle tuingerelateerde werkzaamheden kunnen uitgevoerd worden door J. Versteegh Hoveniersbedrijf, zoals straatwerk, houtwerk, beplanting, vijvers, beregening en graafwerk. Ook het onderhoud, zowel voor particulieren als bedrijven, is in goede handen bij het hoveniersbedrijf. “Wanneer je een tuin netjes bijhoudt, voorkom je dat er rigoureus gesnoeid moet worden. We proberen de mensen ook te helpen hierbij door op de tuinkalender op onze website aan te geven wanneer welke planten gesnoeid moeten worden. Hierdoor kunnen ze zelf ook al het één en ander doen. Bovendien versturen we sinds kort een digitale nieuwsbrief aan onze klanten, waar dit soort informatie ook in terug te vinden is. Wij vinden het belangrijk om mee te gaan met de tijd en staan nooit stil.” ■

J. Versteegh Hoveniersbedrijf - Wolfswaard 19
4153 CH Beesd - T. 06-236 235 10
www.jversteegh-hoveniersbedrijf.nl
E. info@jversteegh-hoveniersbedrijf.nl



Versteegh Watergroen

Creativiteit en passie voor watertuinen

Uniek in Nederland zijn de watertuinen oftewel floatlands waar Versteegh Watergroen in gespecialiseerd is. Deze drijvende platforms met planten zijn niet alleen een lust voor het oog, maar vervullen in de natuur tevens veel ecologische functies, zowel boven als onder water.

De watertuinen zijn een mooie aankleding voor vijvers, kanalen, open water, meren of grachten, maar bieden bijvoorbeeld ook een schuilplaats voor de vissen en nestelplaatsen voor watervogels als de meerkoet of de fuut. “Bovendien produceren de planten zuurstof”, vertelt Jurgen Versteegh. “Daarnaast halen de planten ook afvalstoffen uit het water, waardoor het water gezuiverd wordt.”

Drijvend materiaal

Versteegh Watergroen is de enige in Nederland die watertuinen aanbiedt. Volgens Versteegh, die het bedrijf samen met een bioloog runt, heeft het ruim vijftien jaar geduurd om de watertuinen te ontwikkelen. “Om de perfecte watertuin te creëren, was nog niet makkelijk. Je hebt te maken met drijvend materiaal dat van gewicht veran-

dert wanneer de planten groeien. Wij hebben de watertuinen zo gemaakt dat ze niet om kunnen vallen en tegen weer en wind kunnen. Bovendien hebben ze heel weinig onderhoud nodig en gaan ze gemiddeld zo’n tien jaar mee.”

Inheemse soorten

Ook het onderhoud van de watertuin is in goede handen bij Versteegh Watergroen, al hoeft er niet veel aan de watertuin te gebeuren. “Veel moerasplanten gedijen goed op watertuinen”, zegt hij. “Soorten als gele lis, bitterzoet, harig wilgenroosje, kattestaart, diverse soorten zegge, waterzuring, diverse wederiksoorten en ook wolfsfoot doen het bijna overal prima. Er worden met name inheemse soorten gebruikt, waarbij zoveel mogelijk rekening wordt gehouden met de waterkwaliteit en gebiedseigen vegeta-

tie.”

Vondelpark

Inmiddels is er belangstelling vanuit het hele land voor de watertuinen van Versteegh Watergroen. “Zo hebben we onlangs een project in het Vondelpark in Amsterdam afgerond, maar kunnen we inmiddels bijvoorbeeld ook de gemeente Ede en gemeente Leiden tot onze klanten rekenen. Een watertuin past perfect bij Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). Wanneer je een watertuin laat plaatsen, doe je iets terug voor de natuur.” ■

Versteegh Watergroen - Wolfswaard 19
4153 CH Beesd - T. 06-236 235 10
www.jversteegh-hoveniersbedrijf.nl
E. info@jversteegh-hoveniersbedrijf.nl



Greenport Betuwse Bloem: kansen verzilveren door samen te werken

'Ondernemers zijn de basis van het succes'

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

De combinatie van de tuinbouwclusters, logistieke assen, wetenschap en innovatie brengt veel kansen met zich mee. Dit heeft diverse partijen in het gebied geïnspireerd om de samenwerking op te zoeken en deze kansen te verzilveren. "Om Gelderland als tuin-

bouwregio zowel nationaal als internationaal nog beter op de kaart te zetten, moeten we de krachten bundelen. Ondernemers zien kansen die ze willen oppakken, bijvoorbeeld op het gebied van innovatie of duurzaamheid. Voor hen alleen zijn deze kansen

Op 1 juni van dit jaar is de Stichting Greenport Betuwse Bloem opgericht. Stichting Greenport Betuwse Bloem is een samenwerking tussen de bedrijven in de tuinbouwclusters, provincie Gelderland, regionale overheden, vertegenwoordigers van het bedrijfsleven en het onderwijs uit het Gelderse Rivierengebied.

vaak lastig te realiseren. Maar door samenwerkingen aan te gaan met collega-ondernemers, kennisinstellingen en overheden worden de kansen ook echte haalbare projecten”, aldus Ko Hooijmans, champignon-telers uit Kerkdriel.

Greenport Betuwse Bloem

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

Gedreven door ondernemers

“De provincie is vijf jaar geleden de grote aanjager geweest achter Greenport Betuwse Bloem. Intussen hebben ondernemers en verschillende andere partijen uit de regio Greenport Betuwse Bloem omarmd en aangegeven bereid te zijn hier de komende jaren in te willen investeren. Dat is toch fantastisch!”, aldus Jaap Docter, directeur Kamer van Koophandel Midden-Nederland. Een belangrijke zaak voor het succes van

Greenport Betuwse Bloem is de inzet van ondernemers. “De Betuwse Bloem is er niet alleen voor ondernemers, maar juist ook door ondernemers. Zij moeten de kansen zien en met elkaar oppakken.”

Dit gebeurt onder andere in de zogeheten ‘Pacten’ binnen Greenport Betuwse Bloem. Binnen een pact werken ondernemers en andere organisaties uit één cluster samen aan projecten die voor dat cluster relevant zijn. Deze projecten zijn geïnitieerd door de ondernemers uit het pact zelf. Ko Hooijmans: “Binnen het Paddenstoelenpact zijn wij bijvoorbeeld aan het bekijken hoe we door middel van het koppelen van energiestromen tussen bedrijven energie kunnen besparen. Voorbeelden hiervan zijn het gebruik van afvalwarmte voor het drogen van champost (afgewerkte champignonmest) voor verbranding en een project voor winning van fosfaat uit champost. Duurzaamheid en innovatie zijn belangrijke ambities binnen het Paddenstoelenpact. Energiebesparing is voor elke tuinder in dit cluster van belang.” Binnen Greenport Betuwse Bloem zijn vijf pacten operationeel: Glastuinbouwpact Bommelerwaard, Laanboompact, Paddenstoelenpact, Fruitpact en Glastuinbouwpact Arnhem-Nijmegen.

Ondernemersinitiatief

Naast de pacten staat het Ondernemersinitiatief. De leden bestaan uit vertegenwoordigers van de pacten en bedrijven uit het Gelderse Rivierengebied, zoals toeleveranciers en afnemers. Het initiatief richt zich op thema's die alle tuinders raken, van paddenstoelentelers tot fruittelers. “Binnen het Ondernemersinitiatief werken we aan projecten die voor alle tuinders en de andere ondernemers uit de keten van belang zijn. Denk aan logistiek en infrastructuur. Een van de ambities is het stimuleren van het gebruik van duurzame transportwijzen. Een ander belangrijk thema is scholing en onderwijs. We hebben de ambities om de aansluiting tussen onderwijs en behoefte te verbeteren en om

het arbeidsaanbod voor jongeren te vergroten. Samenwerking met kennisinstellingen is hierbij noodzakelijk”, aldus Ferry Hollinger, voorzitter van het Ondernemersinitiatief. “Het Ondernemersinitiatief treedt ook op als spreekbuis richting Den Haag of andere overheden. We moeten onszelf profileren en op de kaart zetten bij diverse overheden willen we onze doelen realiseren.”

Ambities

De ambities voor de komende 10 jaar zijn fors. Greenport Betuwse Bloem wil de netto toegevoegde waarde van de tuinbouw in het Rivierengebied verdubbelen. Ook streeft ze als regio naar een top 5 notering bij de Europese tuinbouwregio's op het gebied van duurzaamheid. Voorwaarden hiervoor zijn een stevige inbedding in de omgeving en versterking van haar relaties met andere sectoren. De ambities voor de Gelderse tuinbouw zijn in samenwerking met alle partijen binnen Greenport Betuwse Bloem tot stand gekomen en uitgewerkt in zes thema's die voor de sociaaleconomische ontwikkeling van de gehele tuinbouwbusiness van belang zijn.

Aan het begin van deze zomer is het ambitieprogramma 2012-2015 gepresenteerd. De provincie Gelderland ondersteunt het programma door te investeren in de organisatie van Greenport Betuwse Bloem en in de projecten. Jaap Docter: “Ik ben blij dat de provincie Gelderland investeert in de realisatie van het ambitieprogramma. Nu is het aan de ondernemers om samen met lokale overheden de handschoen op te pakken en hierbij zoveel mogelijk gebruik te maken van de kennis die in de regio aanwezig is.” Greenport Betuwse Bloem is een netwerk voor en door alle ondernemers in het Rivierengebied. Aansluiten bij de Betuwse Bloem is eenvoudig door deelname aan projecten en activiteiten. Kijk voor meer informatie op www.greenportbetuwsebloem.nl ■

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



Wim Peeters en Monique Witlam

Bij Helicon Geldermalsen is persoonlijk contact met leerlingen uitgangspunt

Regioleren brengt leerlingen dichtbij de praktijk van het bedrijfsleven

Onderwijs is voortdurend in beweging: de afgelopen decennia is onderwijs in ons land dan ook sterk veranderd. De roep om maatwerk wordt steeds groter en onderwijsinstellingen werken intensief samen met het bedrijfsleven om scholing en trainingen te geven die aansluiten bij de praktijk op de werkvloer. Helicon Opleidingen is een opleidingscentrum voor Groen Onderwijs en biedt VMBO en MBO aan in Gelderland en Noord-Brabant. Een nieuw onderwijsconcept dat sinds vorig jaar is gestart is regioleren, waarbij leerlingen gestuurd door opdrachten uit de omgeving van de school werken aan realistische vraagstukken.

TEKST PIEN KOOME FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Helicon Bedrijfsopleidingen zorgt voor bedrijfsopleidingen, cursussen en in-company trainingen in het hele land. Uitgangspunt is het bieden van opleidingen die goed aansluiten op de dagelijkse praktijk in het bedrijfsleven. Bij de vestiging van Helicon in Geldermalsen worden de volgende opleidingen aangeboden: Dier, Gedrag & Welzijn, Eco & Wildlife, Logistiek & Transport (in samenwerking met het ROC Rivor), Teelt & Techniek en Outdoor & Adventure. Vanaf

september 2013 gaat de nieuwe opleiding Toegepaste Biologie van start.

Menselijke maat centraal

Helicon is in Geldermalsen gevestigd aan de Burg. Roozeveld v/d Venlaan. Bij de relatief kleine school staat volgens vestigingsdirecteur Monique Witlam de menselijke maat centraal. "Ons opleidingsinstituut kent net als andere vestigingen een



met de gemeente Geldermalsen hebben leerlingen het onderhoud en beheer overgenomen van Het Hertenkamp. Er is een lange termijn plan gemaakt en de dieren worden dagelijks verzorgd door omwonenden, die zich vrijwillig inzetten onder leiding van studenten. Bij De Heemtuin zijn studenten Eco & Wildlife actief om het gebied in de oorspronkelijke staat te herstellen. Onder leiding van een vierdejaars student wordt een ontwerp- en beheersplan gemaakt.” Ook zijn er plannen voor een project rondom de Waterlinie in samenwerking met het Waterschap en Staatsbosbeheer. “Onze studenten zijn doeners; dergelijke projecten doen een actief beroep op hun passie, dus de motivatie en betrokkenheid is zeer groot.” Bij het reguleren is de differentiatie groot. Voor alle opleidingen van Helicon Geldermalsen worden opdrachten in het kader van regioleren gerealiseerd. “Van een fotocursus tot het uitvoeren van reparaties en onderhoudswerkzaamheden”, legt Monique uit. “Het levert een goede wisselwerking en verdieping op tussen onze leerlingen en hun directe (werk) omgeving.”

Plannen voor renovatie en nieuwbouw

Vanwege de gestage groei van het aantal leerlingen is Helicon op dit moment samen met de gemeente Geldermalsen mogelijkheden aan het onderzoeken voor duurzame renovatie en nieuwbouw van het Helicon pand in Geldermalsen. “Het huidige gebouw is flink gedateerd”, legt Monique uit. “We willen graag op deze plek blijven vanwege de centrale ligging bij het spoor. Momenteel zijn we in overleg met de gemeente over de plannen. Hopelijk krijgen we voor de zomer groen licht om te starten met de renovatie en nieuwbouw. Het is dan de bedoeling om gefaseerd te werk te gaan, zodat de school gewoon in gebruik blijft. Als ons huidige onderkomen wordt gemoderniseerd, kunnen we op onze vertrouwde locatie weer jaren vooruit. Het komend schooljaar staat wat ons betreft in het teken van vernieuwing, zodat we ook in de toekomst onze leerlingen op de beste manier kunnen begeleiden.”

www.helicon.nl

groeïend aantal leerlingen, maar het is niet onze ambitie om zo snel mogelijk het grootste opleidingscentrum te worden. Bij ons is persoonlijk contact met onze studenten uitgangspunt. Zowel de directeur als de conciërge kennen alle leerlingen bij naam.” Bij Helicon lopen 250 reguliere trajecten en evenveel bedrijfsprojecten. “Maatgericht onderwijs bieden in het kader van Leven Lang Leren is een belangrijke kernwaarde, evenals het ontwikkelen van opleidingen die naadloos aansluiten bij de dagelijkse praktijk van het bedrijfsleven. Helicon investeert dan ook in duurzame samenwerking met lokale bedrijven en instellingen.”

Regioleren nieuw onderwijsconcept

Een nieuw onderwijsconcept dat vorig jaar landelijk is geïntroduceerd is regioleren; ook Helicon heeft deze vorm van projectonderwijs geïntegreerd in het aanbod. Monique geeft een toelichting: “Regioleren

brengt onderwijs, bedrijfsleven en onderzoek bij elkaar. Leerlingen werken aan opdrachten uit de praktijk, zoals ze dat ook gaan doen na het afronden van hun opleiding. De vraagstukken komen van het bedrijfsleven, overheden of instellingen. Regioleren is niet alleen leren voor de leerlingen, maar ook voor de regio. Kenniscirculatie is een belangrijk item hierbij.” De opdrachten zijn relevant voor de bedrijven, legt Monique uit. “Stapsgewijs wordt het niveau opgebouwd. Leerlingen werken bijvoorbeeld groepsgewijs aan een brochure, die uiteindelijk ook wordt gebruikt. Op deze manier groeien ze toe naar zelfstandigheid en betrokkenheid bij het werkveld.”

Beheer Hertenkamp en Heemtuin

Twee andere projecten waar leerlingen van Helicon in het kader van regioleren worden ingezet, zijn Het Hertenkamp en De Heemtuin in Geldermalsen. “In samenwerking

H. de Bruijn Relatiegeschenken b.v.

Wij verkopen geen teleurstellingen

H. de Bruijn Relatiegeschenken b.v. werd in 1954 in Amsterdam gestart door de gelijknamige ondernemer. Vanaf april 1975 was Wout van Lith, de vader van de huidige directeur Ethio van Lith, voor 50% eigenaar geworden en verantwoordelijk voor de relatiegeschenken verkoop. In 1999 werd het bedrijf geheel door hen overgenomen. Inmiddels heeft het bedrijf vestigingen in Amsterdam en in Geldermalsen.

TEKST HANS HOOFT

Sinds 2008 heeft de onderneming een ruime showroom annex kantoor in een groot pand in Geldermalsen. Van Lith: “We hebben toen naast een 2e showroom ook het magazijn hier naartoe gehaald. Dit alles omdat een groot deel van onze relaties in deze regio gevestigd is. In Geldermalsen is de showroom op afspraak geopend, maar in Amsterdam waar we nog een showroom hebben, kunnen de klanten gewoon binnenlopen. Jacqueline en Greta zijn ze graag van dienst. Ook telefonisch vormen de dames ons visitekaartje. We zijn een klein team met korte lijnen.”

Directeur Ethio van Lith doet ook de verkoop buitendienst. “Ik heb dan uiteraard de diverse catalogi bij me, maar ook wat voorbeelden en ideeën. Uit ervaring weet ik wel zo'n beetje wat de klant wil, zeker als het een bekende klant is. Daar speel ik dan op in.”

Van Lith vindt het ook een sport om de klant met een leuk nieuw artikel te verrassen, al is zijn ervaring dat men toch vaak voor iets kiest dat men al kent. “Ze zijn dan tevreden over de artikelen, en krijgen daar goede reacties op. Maar daarnaast heb je een groep die altijd wat nieuws zoekt.”

Noviteiten

Van Lith toont enkele voorbeelden van noviteiten: “Telefoongadgets, computeraccessoires en dergelijke. Denk aan usb-sticks, die kunnen we in allerlei vormen maken. Ook leuk is de webstick, die stop je in de usb-ingang van de pc en dan gaat die automatisch naar (een apart gedeelte van) de website van het desbetreffende bedrijf. Ideaal voor bijvoorbeeld een presentatie van een nieuw product of dienst maar ook voor het houden van een tevredenheidsonderzoek bij klanten. Handig is ook de oplader met het usb-poortje voor in de sigarettenaansteker van je auto. Deze oplader

heeft dan een logo dat oplicht als hij contact maakt. Iedereen kent wel de felicitatiekaart waarbij een liedje wordt afgespeeld als je hem openklapt. De nieuwste vorm heeft een lcd-schermje waar een videoboodschap op wordt vertoond, of een bedrijfspresentatie. Je kunt er zelf dingen opzetten, en je kunt hem ook weer opladen. Als één van de weinige spelers in de markt hebben we ook de schrijfmap met aan de ene kant een blocnote, maar aan de andere kant een houder voor een iPad of tablet. En als je hem omvouwt, heb je een standaard voor het tablet: handig voor presentaties. En zo zijn er heel veel artikelen, teveel om op te noemen.”

Update

Een andere categorie artikelen vormen de traditionele artikelen die een update hebben gekregen. De directeur noemt enkele voorbeelden: paraplu's in de vorm van een hart of als hockeystick, een balpen met een stylus-functie voor de tablet, enzovoort. Maar een heel belangrijke categorie betreft de kleding met opdruk of borduursel. Van Lith toont een zeer breed assortiment: van caps tot complete werkkleding, van T-shirts of sweaters tot jas, bodywarmer of zelfs overall. “We bieden standaardkleding voorzien van een bedrukking, maar we kunnen ook kleding laten maken, speciaal voor die klant. Dus als je een boordje of juist geen boordje op een sweater wilt hebben, een biesje in een kleur of bepaalde kleurencombinatie, je roept maar. Uiteraard allemaal met eigen label van de klant erin en keurig per stuk verpakt.”

Goede contacten

Dat er een economische crisis heerst, merken ze bij H. de Bruijn natuurlijk ook. “De klant kijkt vandaag de dag meer naar de prijs. Daarom moet je goede contacten hebben met producenten en importeurs. Dat wij nog steeds heel concurrerende prijzen hebben is



mede te danken aan het feit dat het bedrijf aangesloten is bij een marketing- en inkooporganisatie waardoor we groot kunnen inkopen. En gelukkig beseffen de klanten wel degelijk dat het belangrijk is om de naamsbekendheid en producten te blijven promoten.”

Positief gevoel

Het idee van relatiegeschenken is duidelijk: iedereen vindt het leuk om iets te krijgen, als cadeautje of als blijk van waardering. Van Lith: “Dat geeft een positief gevoel.

Voor klanten is het belangrijk dat wij totaalleverancier zijn. Je kunt bij ons dus alles kopen waar men een logo of naam op zou willen hebben, van vlaggen en stickers tot kleding of promotie-artikelen. We denken zeker met de klant mee om samen iets leuks en doeltreffends te bedenken waarmee hij een goede indruk maakt én dat binnen zijn budget past.”

Natuurlijk heeft het bedrijf ook een uitgebreide website, maar, zo vertelt Van Lith: “De klant wil vaak zelf zien en voelen wat het product is, het even vasthouden. Daarom

zijn het persoonlijk bezoek en onze showrooms ook zo belangrijk. Internet is zeer geschikt om te oriënteren en om te zien wat er allemaal op de markt is. Als men weet waar de interesse naar uit gaat, is het goed om een afspraak te maken en daar in een persoonlijk gesprek dieper op in te gaan. Alles wat op internet te vinden is, kan door H. de Bruijn Relatiegeschenken geleverd worden, test ons maar! Wij verkopen echt bijna alles, behalve teleurstellingen.” ■

www.hdebruijn.nl



Miranda de Vries op bezoek bij Voetbalvereniging GVV Geldermalsen.

Miranda de Vries in de regio

Miranda de Vries is geen burgemeester die ieder moment van de dag achter haar bureau te vinden is. Liever trekt ze er op uit, om de inwoners van haar gemeente Geldermalsen te ontmoeten.



De bezoekers van Dagactiviteitencentrum De Linge Oever Geldermalsen zijn verheugd met de komst van Miranda de Vries.



Miranda de Vries doet actief mee met de kinderen van Gymnastiekvereniging Geldermalsen.



Verschillende sportieve evenementen worden bezocht, waaronder de Wielerronde Rhenoy.



Tijd voor een kopje koffie bij molenaarsfamilie Beekhuizen in Beesd.



Miranda de Vries kijkt vol bewondering de boomgaard van Fruitbedrijf Van Haarlem in Buurmalsen.



Miranda de Vries draait mee bij RTV Betuwe.

Werken, verbinden en ontmoeten.

FLEXPLEK
Geldermalsen



Een ruimte om elkaar te ontmoeten, kennis uit te wisselen en ideeën te creëren, te innoveren en te inspireren, geïnspireerd te worden en als allerbelangrijkst, een plek om samen te werken.

vanaf
€ 275,-

Geldermalsen, Oudenhof 2F.

Flexibele kantoorruimte per kamer (17 - 34 m²) per maand te huur, met gebruik van faciliteiten als gezellige kantine met koffie- en theeautomat en wifi. De kantoren zelf zijn voorzien van vloerbedekking, zonwering en indien gewenst meubilair. Voldoende P-plaatsen en ligging nabij station Geldermalsen.

Meer weten?

Voor meer informatie scan de qr-code, bel (0345) 65 21 13, of volg ons op facebook
www.facebook.com/flexplekGeldermalsen



Voor meer
informatie,
scan mij!



Van der Horst Bedrijfsmakelaardij en Vastgoedbeheer

Dé specialist in commercieel vastgoed

Dat de vastgoedmarkt op dit moment een markt is met uitdagingen is geen verrassing; dagelijks worden er artikelen gepubliceerd over leegstand, problemen met financieringen en een laag consumentenvertrouwen. Economisch moeilijke tijden vragen een andere aanpak van een makelaar, om toch transacties te weten te realiseren waarbij huurder of koper én de eigenaar tevreden zijn.

Van der Horst Bedrijfsmakelaardij is, zoals de naam al aangeeft, een makelaardij die zich uitsluitend begeeft op de commerciële vastgoedmarkt. Het zeskoppige team houdt zich dagelijks en met veel inzet bezig met het verhuren, verkopen en taxeren van onder andere bedrijfspanden, winkels en kantoren. Ook aankoopadvisering, begeleiding bij verlenging van huurtermijnen en advisering op allerlei huisvestingsgebieden van bedrijven worden professioneel verzorgd.

Advisering

Het makelaarsvak verschuift van transactiegerichte aanpak steeds meer naar advisering. Ook bij Van der Horst. Wendy van der Horst: “We worden steeds meer gevraagd mee te denken bij conceptontwikkeling voor beschikbare gebouwen. Eigenaren willen weten waar nu behoefte aan is. Door ons dagelijks contact met de vraagzijde van de markt kunnen we hier goed op inspelen. Zo hebben we recent meegewerkt aan de ontwikkeling van Flexplek Geldermalsen. Een

heel laagdrempelig concept waarbij alle huisvestingszaken, van kantoorinrichting, dataverkeeraansluiting tot een goede koffiemachine, al voor de huurder zijn verzorgd. En dat voor een aantrekkelijke prijs en per maand opzegbaar. Hier hebben we alles voor de eigenaar geregeld. Van PR-uiting tot de planten in de kantoren. We zijn hier in september mee gestart en nu zit het gebouw voor ¾ vol en wordt al gedacht aan uitbreiding. Ook in Culemborg en Tiel zijn we bezig met andere concepten waar we na uitwerking uitsluitend blijven fungeren als back office”.

Kansen

De huidige economie zorgt voor uitdagingen. Bij Van der Horst zien ze echter de kansen die de gewijzigde markt met zich meebrengt. “Eigenaren weten dat het niet vanzelfsprekend is een goede partij te vinden voor hun pand. Zij staan nu veel meer open voor suggesties voor beperkte aanpassingen aan hun gebouw of bijzondere contractafspraken. Adviezen die wij geven als we denken dat dit de kansen op een transactie vergroot. Vroeger moesten huurders en kopers veel meer genoegen nemen met een bestaande situatie. Nu gaan we steeds meer naar een hoogwaardig aanbod voor een gezonde prijs. Een enthousiaste kijker wordt alleen huurder of koper als het pand iets toevoegt aan het succes van zijn onderneming. Op termijn heeft iedereen daar profijt van.”

Vastgoedbeheer

Naast de makelaardij is Van der Horst ook actief op het gebied van vastgoedbeheer. “Wij beheren op dit moment zo’n 60 gebouwen voor vastgoed eigenaren. Hier verzorgen we de financiële administratie en het technisch onderhoud of beide. Sommige eigenaren voor wie we een bedrijfspand hebben verhuurd, willen na het sluiten van de huurovereenkomst niet zelf de rompslomp van de huurdersadministratie hebben of zich zorgen hoeven maken om de bouwkundige staat van een pand. Wij nemen deze zorg met veel plezier uit handen. Hetzelfde doen we voor Verenigingen van Eigenaren van bedrijfsverzamelgebouwen maar ook voor particuliere appartementencomplexen. Ook hier verzorgen we naar wens zowel de administratie als het technisch en/of bestuurlijk beheer.” ■

Van der Horst Bedrijfsmakelaardij & Vastgoedbeheer
Herman Kuijckstraat 28 - 4191 AK Geldermalsen
T: 0345-652113 - I: www.vanderhorstmakelaardij.nl
F: www.facebook.com/VanderHorstMakelaardij



Al meer dan 30 jaar ervaring in wegenbouw projecten

Aannemersbedrijf **Gebr. van Breda b.v.**

Lingedijk 147 4191 VD Geldermalsen
 Tel.: 0345-575193 Fax: 0345-575877
 www.gebr-van-breda.nl info@gebr-van-breda.nl



**Gecertificeerd bedrijf voor het onderhoud
van bijna iedere lease auto/bedrijfsauto**

Voordelen:

- Haal breng service
- Passend vervangend vervoer
- Auto schoon terug

Autobedrijf Schaap - Wilhelminastraat 34 - 4153 bc Beesd

www.schaap-beesd.nl



SINDS 1975

VAN DRIEL & PARTNERS

ACCOUNTANTS EN ADVISEURS

Oudenhof 1 • Postbus 88, 4190 CB Geldermalsen
 T: +31 (0)345 - 57 43 41 • F: +31 (0)345 - 57 60 43

**Meer dan 35 jaar in
de bloei van ons leven.**



WWW.VDPAA.NL



VAN DUN COMPUTEROPLEIDINGEN

Voor elk wat wils

- Starterscursus Windows
- Internet en e-mail
- Word
- Excel
- PowerPoint
- Gevorderden Word en Excel
- Digitaal dossier

Dorpsplein 5, 4153 AG Beesd - Tel. (0345) 68 34 77

www.synacc.nl



'Klanten zijn belangrijker dan ikzelf'

Alexander Buijs is de drijvende kracht achter Buijs Buijs Accountants Fiscalisten BV. Als accountant en fiscalist adviseert en ondersteunt hij het midden- en kleinbedrijf op het brede vakgebied van de accountancy. Slagvaardig en efficiënt. Mee-ondernemen, noemt hij dat zelf.

TEKST NATHALIE VAN DER BRUG

Het kantoor van Buijs Buijs is gevestigd in een historisch pand in het centrum van het pittoreske Beesd. Het kantoor ademt de prettige professionele sfeer die kenmerkend is voor de diensten die Alexander Buijs levert. Buijs Buijs heeft sinds de oprichting in 2006 een breed klantenbestand opgebouwd, variërend van ZZP'ers tot middelgrote ondernemingen. Het merendeel van alle relaties is actief in de zakelijke dienstverlening. Voor hen wil Buijs Buijs méér zijn dan een 'gewone boekhouder'. "Mijn kracht schuilt in de adviserende rol die ik speel. Ik spiegel ondernemers het brede plaatje van hun bedrijf voor en denk van daaruit mee. Daardoor kan de slagkracht van een bedrijf groeien."

Totaalpakket aan diensten

Voordat Alexander Buijs zijn eigen bedrijf startte, werkte hij bij Walgemoed, BDO en Berk; bekende namen in de wereld van accountancy. Hij heeft zowel de titel Accountant-Administratieconsulent (AA) als Federatie Belastingadviseur (FB). "Vanuit die dubbele achtergrond bied ik een breed dienstenpakket aan. Niet alleen het samenstellen, beoordelen en controleren van een financiële administratie, maar ook het inrichten van een administratieve organisatie behoort tot de mogelijkheden. Ook kan Buijs Buijs een bedrijf de financiële administratie geheel of gedeeltelijk uit handen nemen. Daarnaast ben ik expert op het gebied van fiscale en

juridische vraagstukken. Ik heb een groot netwerk van banken en notarissen dat ik graag inzet om ondernemers verder te helpen."

Klaar voor de toekomst

Buijs Buijs is klaar voor de toekomst. "Het handmatig voeren van een boekhouding zal over vijf jaar verleden tijd zijn", voorspelt Alexander Buijs. "Schoenendozen vol bonnetjes die door de boekhouder verwerkt werden tot een administratie komen steeds minder voor. Het gemak van moderne boekhoudsystemen, waarmee automatisch managementinformatie wordt gegenereerd, maakt dat het vakgebied van de accountant snel verandert. Mijn toegevoegde waarde is onder andere dat ik ondernemers help bij de interpretatie van die gegevens. De kennis die daaruit voortvloeit kan iedere ondernemer helpen om volgende stappen te zetten en bij te sturen."

Klant op de eerste plaats

De grote kracht van Buijs Buijs is klantgerichtheid. "Al tijdens mijn opleidingen verbaasde ik me over de ondergeschikte rol van hoe je een klant benadert. Het ging tijdens colleges vooral over de inhoud. Mijn overtuiging is dat niet alleen vakkennis belangrijk is, maar hoe je met klanten omgaat minstens net zo. Ik maak mijn klanten daarom belangrijker dan ikzelf. Zij zijn drukker dan ik. Daarom ga ik graag naar ze toe. Ik denk mee en neem werk uit handen. Vanuit deze persoonlijke benadering en samenwerking ontstaan de mooiste dingen." ■

Interesse in Buijs Buijs Accountants en Fiscalisten? Kijk op www.buijsbuijs.nl



Strategie, concept, creatie en media; de ankers van Toon

Bij Toon uit Geldermalsen hebben ze een vrij uitgesproken mening over het maken van reclame. Ze houden niet zo van hap-snap werk. “We zijn er sterk van overtuigd dat de route naar resultaat niet ergens halverwege begint, maar helemaal bij het begin”, aldus Ralph Thijsen, eigenaar van Toon.

TEKST LARS VAN BERGEN

Thijsen vervolgt: “Daar hebben we onze aanpak ook op afgestemd. We besteden ruim aandacht aan de strategie, alvorens we met concept, creatie en media aan de slag gaan.” Om dit aan klanten te laten zien, maakt men bij Toon gebruik van het zogenaamde Toon-Model.

Thijsen: “Elk specialisme heeft daarbij zijn eigen, toegespitste aanpak. Het bouwen aan een sterk merk vraagt immers om een andere benadering dan het intensiveren van de klantrelaties. Deze aanpak hebben we weergegeven in ons ToonModel (zie kader, red.). Achter elke stap binnen het ToonModel schuilt een

bewezen aanpak, die we heel doelbewust inzetten. Zo gaan we stap voor stap, voortdurend gefocust, op weg naar het doel: een sterker merk, meer omzet of fans.”

“Voor een goede strategie is het van cruciaal belang dat er een goede wisselwerking tot

stand komt met de opdrachtgever”, vervolgt Thijsen. “We kunnen nog zulke mooie modellen en schema’s bedenken en creatief te werk gaan, maar als er geen goede interactie is met de opdrachtgever, wordt het lastig. En voor een effectief concept en succesvolle creatie van de middelen is het van groot belang dat we de markt door en door kennen. Dat is, denk ik, de belangrijkste reden om de opdrachtgever of klant nadrukkelijk bij alle processen te betrekken.”

Vragen

“Wat maakt jouw bedrijf uniek?” Dat is een vraag die wij ondernemers en retailers regelmatig stellen als ze bij ons komen voor een brochure of website”, vertelt Thijsen. “Een bedrijf claimt zijn positie in de markt op basis van status, genot, gemak of geborgenheid. Maar hoe creëer je zo’n gevoel in het brein van potentiële klanten? Dat is een interessant vraagstuk.”

Om dat te bereiken wordt eerst achterhaald wie de doelgroep is en wat hen drijft. “Op basis daarvan kun je bedenken wat je wilt communiceren”, vervolgt Thijsen. “Je bepaalt dan dus de strategie. In de laatste fase wordt de hoe-vraag gesteld. Ons antwoord daarop is concept, creatie, media. Maar een vraag die nog belangrijker is, is de waarom-vraag; waarom wil je iets bereiken? Die is veel belangrijker dan: wat wil je bereiken en hoe wil

je dat bereiken? Als je daar, samen met de opdrachtgever, uitkomt, wordt het een stuk makkelijker.”

Specialismen

Zoals gezegd worden opdrachtgevers ondersteund bij alle stappen in het communicatieproces; van de allereerste marktverkenning tot en met het binden van de klanten. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen drie specialismen:

Branding

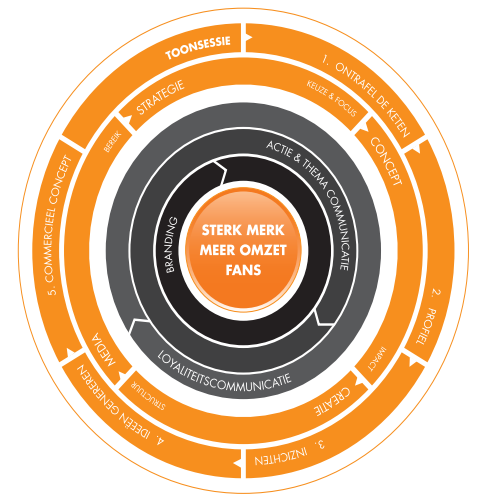
Thijsen: “Branding is het bouwen aan een positie in het brein van mensen. Wat moet het merk voor oplossing bieden? Status, gemak, genot of geborgenheid? Waar staat het merk ten opzichte van andere merken?”

Thema en actie communicatie

“Thema en actie communicatie is het aanwakken van behoeftes bij consumenten op korte termijn”, legt Thijsen uit. “Van het inspelen op actualiteiten als trends, seizoenen, evenementen, vakanties of consumentenvertrouwen. Het zijn als het ware inhakers op momenten waardoor de doelgroep sneller bereid is om een aankoop te doen.”

Loyaliteitscommunicatie

“Loyaliteit is het creëren van een gunfactor bij de klant. Proberen van een eenmalige



Het ToonModel

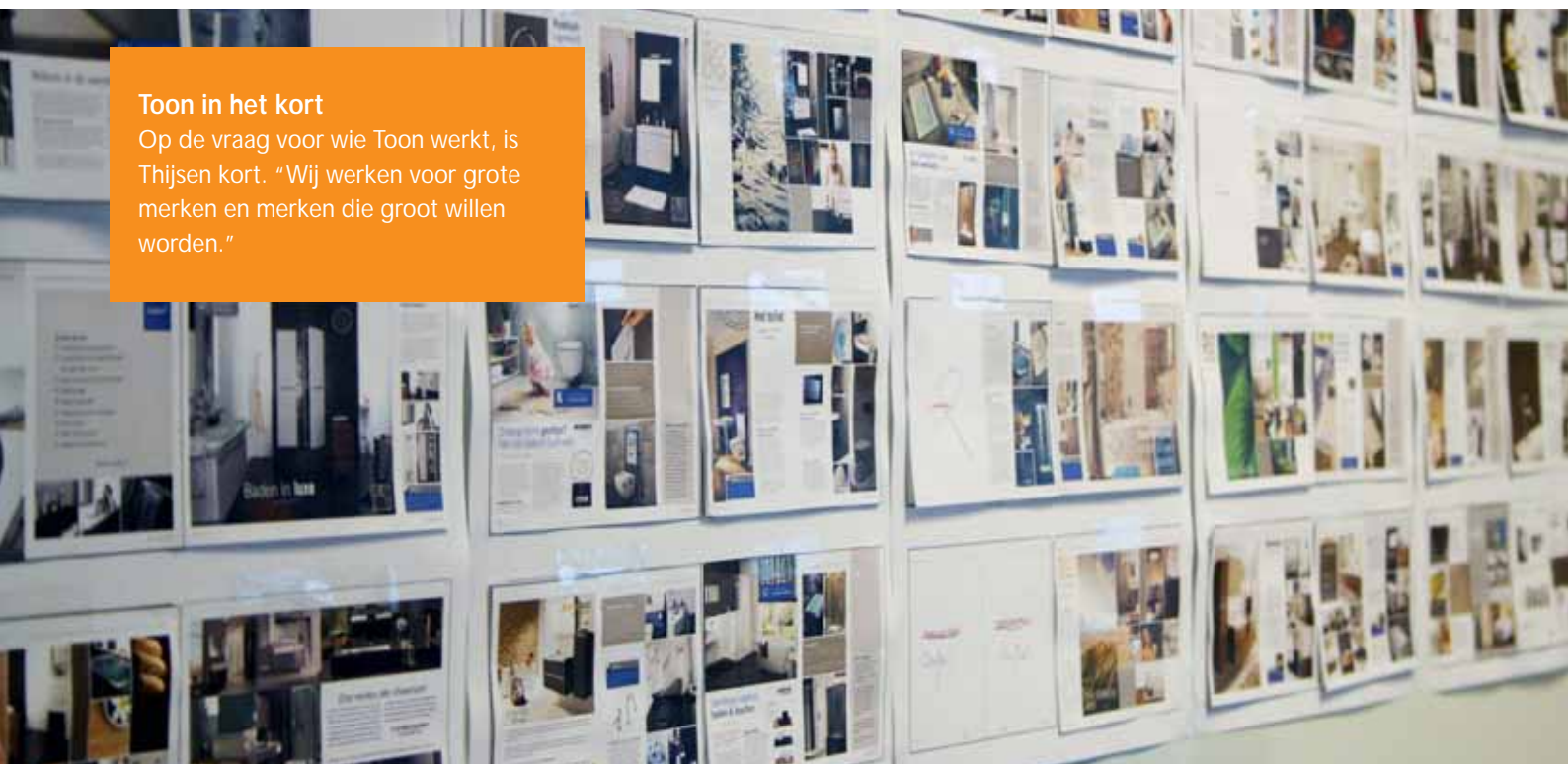
Het ToonModel is een schematische weergave van het communicatieprogramma van Toon Reclame. Er zijn drie basisroutes in het model, die ieder een duidelijk doel hebben.

klant een vaste klant te maken”, aldus Thijsen. “Het is ook het belonen van klanten als ze trouw zijn aan het merk. Door oprechte aandacht, het relevant zijn, creëren we een voorkeur. Loyaliteit ligt ook dicht bij een sterk merk. Loyaliteit kan je niet kopen maar wel aanwakken.” ■

www.toon.nu

Toon in het kort

Op de vraag voor wie Toon werkt, is Thijsen kort. “Wij werken voor grote merken en merken die groot willen worden.”





Snelle ruimtelijke procedures

Met de behulp van de Coördinatieverordening heeft het college van Geldermalsen de bevoegdheid om verschillende noodzakelijke omgevingsvergunningen (bijvoorbeeld voor kap, sloop en bouw) voor eenzelfde bouwplan gelijktijdig met het wijzigen van het bestemmingsplan voor te bereiden. Alle ontwerpbesluiten worden op hetzelfde moment ter inzage gelegd waardoor voor- en tegenstanders gelijktijdig over alle aspecten hun zienswijze kunnen indienen.

Definitieve besluitvorming vindt eveneens plaats op één moment. Het volledige pakket van besluiten en vergunningen staat direct open voor beroep bij de Raad van State. Omdat deze wordt geacht binnen een jaar (soms zelfs binnen zes maanden) een definitieve uitspraak te doen, kan de tijdswinst in het juridische traject na besluitvorming oplopen tot 4 jaar.

Monumenten- en Welstandscommissie zijn samengevoegd tot één Commissie Ruimtelijke Kwaliteit. Deze commissie geeft een integraal advies, wat voorkomt dat initiatiefnemers op verschillende momenten naar verschillende commissies moeten om hun bouwplan toe te lichten.



Geldermalsen open over aanbestedingen

Sinds april 2012 kent de gemeente Geldermalsen een nieuw inkoop- en aanbestedingsbeleid. Hieruit vloeit voort, dat ieder kwartaal een overzicht van gegunde opdrachten op de gemeentelijke website wordt gepubliceerd. Het gaat daarbij om gunningen van opdrachten voor zogenaamde leveringen en diensten met een waarde groter dan € 25.000,- en voor werken met een waarde groter dan € 50.000,-. Waarom?

- Betere naleving wet- en regelgeving
- Bevordering gelijke kansen voor gelijke bedrijven
- Aanbesteding binnen de raming
- Bevordering duurzaamheid door lokale en regionale partijen nadrukkelijk te betrekken bij offertetrajecten
- Doelmatige processen
- Transparantie.

Uit inmiddels gepubliceerde overzichten blijkt, dat in bijna alle gevallen de opdracht binnen het daarvoor geraamde budget kon worden gegund en dat er veelvuldig een aanbestedingsvoordeel is gerealiseerd. Veel opdrachten konden aan lokale en regionale partijen worden gegund.

U vindt de kwartaaloverzichten op www.geldermalsen.nl > Ondernemen > Inkoop en aanbestedingen

Van Dun Computeropleidingen voor de zakelijke markt en particulieren

Aan het Dorpsplein 5 in Beesd huist Van Dun Computeropleidingen, opgericht in 2003. Het pand heeft twee eigentijds ingerichte leslokalen. Hier geeft Marjo van Dun computerlessen aan zakelijke en particuliere klanten in een prettige ambiance en kleine groep.

Tevens doen zakelijke klanten regelmatig een beroep op haar voor computervraagstukken op het gebied van Word en Excel. Ook organisatorische vraagstukken met betrekking tot het inrichten van een digitaal dossier zijn de afgelopen jaren regelmatig uitgevoerd. Cursisten zijn zeer te spreken over de rustige en heldere manier van uitleg.

Van Dun Computeropleidingen beschikt over twee lesruimtes, één voor maximaal vijf en één voor maximaal acht cursisten. Marjo: "Met regelmaat ga ik naar de klanten toe om problemen op te lossen of les te geven."

Op het Dorpsplein is het parkeren gratis. Beesd ligt op nog geen twee minuten afstand van de A2 en op 20 minuten van de grotere omliggende steden.

T. 0345-683477, www.synacc.nl

Oudenhof 4, 4191 NW Geldermalsen
T. (0345) 57 13 19
geldermalsen@flynth.nl
www.flynth.nl

FLYNTH
Ondernemen inspireert.



Advado B.V.

Uw personeel, onze zorg!

Vanuit Geldermalsen biedt Advado B.V. al elf jaar een groot aantal ondernemingen de helpende hand op het gebied van salarisverwerking. Rob van Doorn van Advado is hier, na een jarenlange carrière in de HRM, net na de eeuwwisseling mee gestart. Aanvankelijk in zijn eentje, maar al snel heeft een aantal professionele medewerksters zich aan de onderneming verbonden. Inmiddels is het personeelsbestand van Advado uitgegroeid tot negen medewerk(st)ers. Die zijn met elkaar goed voor ruim honderd jaar ervaring in de salarisverwerking!

Ontzorging

“Onze focus op salarisverwerking geeft de klant de garantie dat wij op de hoogte zijn van alle veranderingen op dit steeds complexer wordende terrein”, vertelt Van Doorn enthousiast. “Het is voor de meeste organisaties te tijdrovend om dit in eigen beheer te hebben en of

te houden. Bovendien ervaren veel ondernemers dit als een belemmering. Die willen gewoon doen waar ze goed in zijn: ondernemen!” De medewerk(st)ers van Advado zijn op de hoogte van alle ontwikkelingen en bepalingen. Ze hebben kennis van de meeste cao’s en houden deze up to date via een signaleringssys-

teem. Zij verzorgen loonadministratie, de loonaangifte en wat heel belangrijk is: ze waarborgen de continuïteit van de salarisadministratie. Advado hanteert een systematische werkwijze waarbij de opbouw van de dossiers eenzelfde structuur kent. Op deze manier kunnen de administrateurs bij calamiteiten elkaars werk overnemen. “Advado ontzorgt de klant tijdens het hele traject van indiensttreding tot en met het einde van een dienstverband”, aldus Van Doorn.

HRM Advies

Als logisch gevolg van de focus op salarisadministratie heeft Advado volgens Van Doorn veel expertise opgedaan op het vlak van HRM-advisering. “Organisaties zijn voortdurend in beweging. Deze veranderingen vergen veel van de ondernemers en werknemers. Tevreden mensen die met plezier hun werk verrichten, een goede sfeer, laag ziekteverzuim, weinig verloop en het realiseren van uw organisatie doelstellingen: dat is de wens van iedere ondernemer. Door het inschakelen van Advado is het mogelijk om wensen te verwezenlijken en bovendien bespaart het kostbare tijd. Advado ondersteunt en adviseert de ondernemer bij de volgende personeels- en organisatievraagstukken: organisatieontwikkeling, personeelsplanning, werving- en selectiebeleid en de vormgeving van functionerings- & beoordelingsgesprekken. Daarnaast fungeert Advado als uw vraagbaak wanneer het gaat om: belonings- en arbeidsvoorwaarden, ziekteverzuimbeheersing, WIA/WAO-zaken, conflictbemiddeling en reorganisatievraagstukken.”

Maatwerk

Geen enkele onderneming is hetzelfde; achter iedere gevel speelt zich een ander verhaal af. Daarom is salarisverwerking maatwerk. “Graag komen we vrijblijvend langs om de behoeften van de klant in kaart te brengen en de wensen te inventariseren. De ondernemer ontvangt een maatwerkofferte die onze werkwijze toelicht. Ook niet onbelangrijk zijn de tarieven waarmee we werken. Deze zijn transparant, maar afhankelijk van een aantal zaken, zoals het aantal personeelsleden en de verloningsperiode.” ■

Advado B.V. - Bosmanskamp 57 - 4191 MT Geldermalsen
T 0345-568536 - E info@advado.nl - I www.advado.nl



Wet Verbetering Poortwachter leidt tot loonsancties

Rivad geeft passend advies

Steeds vaker wordt Rivad als bureau gevraagd te adviseren bij WIA dossiers die door het UWV niet in behandeling zijn genomen. “De uitvoeringsregels die het UWV stelt aan een werkgever gaan veel verder dan veel werkgevers weten, met alle financiële gevolgen van dien”, aldus Tineke Visser, register arbeidsdeskundige bij Rivad.

Vaak wordt Rivad ingeschakeld wanneer de werkgever een loonsanctie gekregen heeft en drie jaar loon door moet betalen in plaats van twee jaar. “In 2011 was dat in 40% van de aangeboden dossiers het geval en dit percentage is in 2012 verder toegenomen”, vertelt Visser. “Veel werkgevers begrijpen niet hoe dat komt, omdat zij het dossier toch conform de Wet Verbetering Poortwachter hebben aangeboden. Na zes weken is een probleemanalyse opgesteld, na acht weken een plan van aanpak en de werknemer is meerdere malen bij de bedrijfsarts geweest.”

Aan het werk helpen

Van de werkgever wordt verwacht dat deze er alles aan doet om de arbeidsongeschikte werknemer weer aan het werk te helpen binnen of buiten het eigen bedrijf. In ieder geval verwacht het UWV dat:

- de bedrijfsarts tijdens de ziekteperiode beoordeelt of de behandeling van de zieke werknemer adequaat is. Zo nodig moet de bedrijfsarts doorverwijzen zoals bijvoorbeeld voor een rugtraining of een multidisciplinaire aanpak (vaak vergoed door ziektekostenverzekeraar).



- de werkgever de werkplek, taken of uren aanpast. Hoe langer een zieke medewerker niet werkt, hoe hoger de terugkeerdrempel wordt. Wanneer werken bij het eigen bedrijf niet mogelijk is, mag de medewerker gedetacheerd worden of ingezet worden in vrijwilligerswerk.
- de werkgever een deskundig onderzoek naar de arbeidsmogelijkheden van de medewerker bij de eigen dan wel een andere werkgever inzet aan de hand van een door de bedrijfsarts opgestelde Functionele MogelijkhedenLijst (FML)
- ook wanneer de bedrijfsarts aangeeft dat er geen arbeidsmogelijkheden zijn, adviseert Rivad de bedrijfsarts te vragen een FML op te stellen en een onderzoek te laten plaats vinden naar de arbeidsmogelijkheden van de zieke medewerker. De bedrijfsarts mag in feite maar in drie situ-

aties aangeven dat er geen arbeidsmogelijkheden voor de werknemer zijn: bedlegerigheid, terminale fase en opgenomen in een instelling.

- de werkgever uiterlijk rond een jaar verzuim voor de werknemer een adequaat trajectbemiddeling ander werk naar een andere werkgever inzet.

Bovenstaande is slechts een greep uit de te nemen maatregelen, want ieder dossier is uniek en vraagt om een eigen aanpak.

Verkorte wachttijd

Medewerkers die medisch of arbeidsdeskundig volledig arbeidsongeschikt zijn en die geen tot geringe kans op herstel hebben kunnen bij het UWV een WIA met verkorte wachttijd aanvragen. “Iemand heeft dan geen re-integratieverplichtingen (meer)”, legt Visser uit. “De arbeidsdeskundigen van

Rivad ondersteunen de medewerker bij deze aanvraag en gaan desgewenst mee naar de keuring bij het UWV. Dit leidt ertoe dat de meeste aanvragen die wij begeleiden door het UWV worden toegekend.”

Vragen

Rivad werkt samen met alle arbodiensten maar ook met zelfstandig gevestigde bedrijfsartsen. Wanneer u vragen heeft over een dossier of onze ondersteuning nodig heeft bij de re-integratie van een zieke medewerker kunt u vrijblijvend contact met ons opnemen. ■

RIVAD, arbeidsdeskundig adviesbureau Rivierland
T. 0345-622619 - Tineke Visser 06-20056956
Willem van Kuijk 06-12838809 - www.rivad.nl



Ondernemers niet voorbereid op krimpende beroepsbevolking

De krapte op de arbeidsmarkt wordt een groot knelpunt in de regio Rivierenland. De totale beroepsbevolking krimpt, het aantal jongeren neemt af en de vergrijzing neemt toe. Bedrijven krijgen te maken met een gebrek aan geschikte werknemers. De aantrekkelijkheid van de regio als vestigingsplaats voor bedrijven verslechtert hierdoor. Dit zijn de belangrijkste bevindingen uit het rapport Vitaliteitsagenda Midden-Nederland van de Kamer van Koophandel, dat inzicht biedt in de economische effecten tot 2025 van de krimp van de beroepsbevolking.



Het onderzoek laat zien dat de beroepsbevolking in Rivierenland tot 2025 met acht procent zal dalen. In de leeftijdsgroep 35 - 55 jaar is de verwachte krimp maar liefst 24 procent. Het aantal 75-plussers groeit in diezelfde periode met 75 procent, het aantal 4- tot 12-jarigen neemt met 24 procent af. Hierdoor zullen in de periode tot 2025 in Rivierenland 34 basisscholen minder nodig zijn. Daarnaast zal een overaanbod van 22 voetbalvelden ontstaan. De vraag naar plaatsen in verzorgings- en verpleegthuizen neemt echter toe met bijna 1.500.

De KvK biedt handvatten om te anticiperen op deze ontwikkelingen. Per gemeente is een

vitaliteitsbarometer opgesteld, zodat ondernemers en gemeenten kunnen zien hoe het met de krimp en vitaliteit in hun gemeente gesteld is.

Aanpakken van krimp vraagt om visie en regionale samenwerking

Ondernemers en overheden kunnen krimp onmogelijk bestrijden. Wel kunnen zij de risico's als gevolg van krimp beheersen en kansen verzilveren. Gemeenten moeten meer doen dan alleen lokale plannen op elkaar afstemmen. De Kamer van Koophandel stelt voor om te komen tot een vitaliteitsagenda voor de regio, waarin gezamenlijke ambities

staan verwoord. Kansen voor samenwerking liggen er op het gebied van flexibele woonconcepten en domotica voor zorgwoningen, maar ook op het gebied van recreatie en toerisme. Versterking van recreatieve mogelijkheden is niet alleen goed voor de sector zelf, maar geeft ook een impuls aan het woon- en leefklimaat. Verder liggen er kansen in de verbinding tussen onderwijs en bedrijfsleven en bijvoorbeeld de terugkeer van de vakschool. ■

De onderzoeksresultaten staan op www.kvk.nl/vitaliteitsagenda.



Even in een andere wereld...



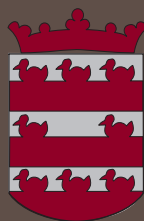
Vergaderen, borrelen of feesten op het landgoed

In het sfeervolle hart van landgoed Heerlijkheid Mariënwaerd is een aantal prachtige, historische locaties voor feesten, borrels en vergaderingen. Voelt u zich even in een andere wereld en haal het beste uit uw goed georganiseerde zakelijke bijeenkomst. De catering is volledig in eigen beheer met zo veel mogelijk biologische, verse ingrediënten van het landgoed. U kunt uw arrangement naar wens uitbreiden met een (teambuilding)activiteit, rondleiding of wandeling over het landgoed.



HEERLIJKHEID

't Klooster 5, 4153 RR, Beesd



MARIËNWAERDT

0345 68 70 10

locaties@marienwaerd.nl • www.marienwaerd.nl



RIVIERENLAND

BUSINESS®

Het team van

Rivierenland Business

wenst u een succesvol 2013!



Gratis
toegang

Ondernemen met food: recepten en ingrediënten voor zakelijk succes

Laat u inspireren op woensdag 16 januari 2013

19.00 – 21.00 uur, BDO Utrecht

Voor meer informatie en aanmelden: www.kvk.nl/getinspired-food