

# het ONDERNEMERS

NOORDWEST VELUWE EN EEMLAND

B E L A N G



SEAT Bakker 75 jaar jong



Het gaat goed met de  
Bedrijvenkring Ermelo



Onderwijs en bedrijfsleven  
vinden elkaar steeds beter



Dubbelrol tussenpersoon  
leidt tot faillissement

It's **lonely**  
at the top

[www.hetondernemersbelang.nl](http://www.hetondernemersbelang.nl)  
on line

			<p>Een nieuwe werkdag beginnen in een schoon en fris gebouw motiveert en leidt tot optimale prestaties.</p>	
<p><b>Een motiverende werkomgeving</b></p>				
			<p>U vindt het belangrijk dat u uw klanten en relaties op elk moment van de dag kunt ontvangen in een representatief gebouw.</p>	
<p><b>en een representatief schoon gebouw</b></p>				
		<p>Dat willen wij graag voor u realiseren. Vanuit 26 zelfstandige Cantorclin-vestigingen in heel Nederland.</p>		<p>Wilt u weten wat wij voor u kunnen betekenen? Bel dan Cantorclin Amersfoort (033) 469 98 61 of kijk op <a href="http://www.cantorclin.nl">www.cantorclin.nl</a></p>

(logo) ontwerp  
 (neon) lichtreclame  
 gevelletters  
 (auto) belettering  
 bouwborden (ook plaatsen)  
 graveren, frezen en snijden  
 vlaggen en masten

*SIBON* erkend reclamebedrijf

Heliumweg 14 3812 RE Amersfoort Tel.: 033 - 461 27 11 [www.gtreclame.nl](http://www.gtreclame.nl)



G T R E C L A M E

# ...beraden

Manpower is al enige tijd actief met de werving & selectie van vast personeel met minimaal mbo-niveau. Manpower is in staat u het tijdrovende en dure traject van het werven van vast personeel uit handen te nemen.

Op die manier fungeert Manpower als een verlengstuk van de HR-afdeling binnen uw organisatie.

Met een vast contactpersoon en vaste contactmomenten maakt

Manpower haar werkwijze transparant en garandeert een succesvolle match. De kandidaten die wij uiteindelijk voorstellen beschikken over de juiste mix van vaardigheden, ervaring, houding en persoonlijkheid, waardoor zij perfect aansluiten op het profiel en zo

naadloos binnen uw organisatie passen. Hiervoor willen wij de specifieke behoeften en bedrijfscultuur van u als opdrachtgever leren begrijpen. Tot slot krijgt u van ons een topselectie voor de perfecte match.

Een selectie mensen die wij inmiddels door en door kennen en die direct en effectief ingezet kunnen worden. Na een succesvolle match onderhoudt

Manpower nauw contact met u en monitoren wij de prestaties van de kandidaat. Voor vragen over onze manier van werven en selecteren of één van onze andere diensten, neemt u contact op met een vestiging bij u in de buurt of kijkt u op [www.manpower.nl](http://www.manpower.nl)

The logo for Manpower, featuring the word "MANPOWER" in white, bold, uppercase letters on a dark blue rectangular background.

**Nu ook voor vast werk**

Het Ondernemersbelang Noordwest Veluwe en Eemland verschijnt vijf keer per jaar

Derde jaargang, nummer 3-2005

OPLAGE  
4.000 exemplaren

COVERFOTO  
Walter Jansen, voorzitter van Jong MKB Nederland (foto Jur Engelchor)

UITGEVER  
Uitgeverij Novema  
Postbus 30  
9860 AA Grootegast  
Weegbree 1  
9861 ES Grootegast  
Telefoon: 0594 - 510303  
Fax: 0594 - 611863

HOOFDREDACTIE  
Erik van Raalte  
Telefoon: 0594-510303  
E-mail: e.vanraalte@novema.nl

BLADMANAGER  
Novema  
Alex Bakker  
Telefoon: 0594 - 510303  
E-mail: alex.bakker@novema.nl

VORMGEVING  
KijfWitte, Leek

LAY OUT  
Groen & Van der Scheer  
Postbus 668  
9200 AR Drachten  
Telefoon 0512 - 381114  
Fax 0512 - 381171  
E-mail: info@groenvanderscheer.nl

DRUK  
Scholma Druk Bedum

REDACTIE  
Harry van Dam (columnist)  
Edward Dijkhoorn  
(Marree en Dijkhoorn advocaten bv)  
Hans Keesmaat  
Anne Marie Klekx  
Jeroen Kuypers  
Wim Lammers (Hoofdredactie  
landelijk katern)  
Marco Magielse (fotografie)  
Ron Magielse (fotografie)  
Rob Niebling (Arbo Unie)  
Hans Peijs (Prospero - Almere)  
Miriam Swaans (Swaans Communicatie)  
Martin van Thiel (fotografie)  
Henk Veenstra (fotografie)  
Mr. Harry Westerink FB  
(BDO CampsObers)

Niets uit deze uitgave mag worden  
verveelvoudigd en/of overgenomen zonder  
schriftelijke toestemming van de uitgever.  
De uitgever kan niet aansprakelijk worden  
gesteld voor de inhoud van de advertenties.

# Inhoud

## De BKE als spreekbuis van het bedrijfsleven

Het gaat goed met de Bedrijvenkring Ermelo (BKE). Althans, als er gekeken wordt naar de recente toename van het aantal leden. 'Tot voor kort hadden we er zeventig, maar nu zitten we rond de honderd. Binnen een maand of twee hadden we er 25 bij', schetst voorzitter Evert Hop de recente ontwikkelingen. Geen toeval, want de BKE heeft de laatste tijd flink aan de weg getimmerd. Na een periode van relatieve rust heeft de belangenvereniging voor het plaatselijke bedrijfsleven een ledenwerfcampagne opgezet.



20



27

## Onderwijs en bedrijfsleven vinden elkaar steeds beter

Onderwijs en het bedrijfsleven in Amersfoort weten elkaar steeds beter te vinden. Er zijn nog wel wensen, heel veel zelfs, maar de voorwaarden zijn inmiddels geschapen zeggen zowel Eugène van Zijl RA van de Vereniging van Amersfoortse Bedrijven (VAB) als drs. Kees van de Rotte, directeur van Kennis Satelliet Amersfoort (KSA).

## IN HET LANDELIJK KATERN



## De dansende draak

Hoezeer de Chinese overheid ons ook anders wil doen geloven, beheersing van het Engels is in China net zo zeldzaam als Volendammer klederdracht. En ook de zakelijke cultuurverschillen met ons land zijn groot, merkte Harry van Dam bij een bezoek aan Peking. Maar gelukkig is de Nederlander Ron Cune daar ook actief. Hij helpt onder meer Hollandse bedrijven bij het vinden van hun weg in de complexe Chinese samenleving.

## Dubbelrol tussenpersoon leidt tot onnodig faillissement

Een ongeluk zit soms in een klein hoekje, een faillissement soms in de kleinste lettertjes van een polis. Het bankroet en de doorstart van Pelsier Interieur Projecten in Den Bosch bewijzen dat zelfs een gezond bedrijf ten onder kan gaan door de onverbiddelijke opstelling van een bankverzekeraar die zijn klant juist tegen de financiële gevolgen van een calamiteit zou moeten beschermen.



## Geen last maar lust

## Op zoek naar flexibele talenten voor de financiële sector



# Column

## Koopt elkanders waar!

*Mijn vader, die nooit iets anders dan zelfstandig ondernemer was, begon zijn commerciële activiteiten als jongen van zestien door met vetters en andere kleine artikelen langs de deuren te gaan. Later had hij een kruidenierswinkel en toen begin jaren zestig de vakantie-economie opkwam, maakte hij de switch naar een winkel in wat toen kampeerartikelen heette. Daaruit groeide een mooie zaak in sport en camping.*

*Deze korte levensschets is op zich al de moeite van het vertellen waard, maar waar het me hier nu even om gaat, is dat mijn vader (hij heette Kees) een weliswaar basaal, om niet te zeggen primitief, maar toch ook wel een aangeboren gevoel had voor marketing en communicatie. Van marketing-strategie en business to business zal hij zeker nooit hebben gehoord, maar wat hij in praktijk bracht, verraaide wel een zeker gevoel daarvoor.*

*Een paar voorbeelden. Altijd stond op de hoedenplank van zijn auto nonchalant een sporttas met daarop de naam van zijn zaak. De hele dag gratis reclame. Voor elke thuiswedstrijd van FC Utrecht parkeerde hij op zondagochtend hoogst persoonlijk zijn twee VW-busjes met uitbundige belettering op het Stadionplein, tot ergernis van de omwonenden overigens. Maar ook hier gratis reclame. En vriendjes mochten altijd mee naar de Auto RAI, onder één voorwaarde, ze moesten rondlopen met opvallende witte plastic tasje met daarop groot de naam van de zaak. Weer een voorbeeld.*

*Dan zijn business to business-benadering. Nooit, maar dan ook helemaal nooit mochten we iets kopen bij de toenmalige Simon de Wit en ook niet bij Albert Heijn of andere grootwinkelbedrijven. En een bezoek aan de Makro of Cash & Carry was onbespreekbaar. Nee, winkelen deed je bij collega-middenstanders, de melkzaak, de groenteboer en de warme bakker. Zelf een fietsband plakken? Uitgesloten; de fietsmaker moest óók wat verdienen.*

*Natuurlijk, het zijn nu andere tijden. Kleine winkels zijn er bijna niet meer en het is tegenwoordig verstandig je communicatie en marketing uit te besteden aan specialisten. Zelf rommelen levert in het algemeen maar weinig op. Aan de andere kant, in principe is er eigenlijk niet eens zo gek veel veranderd. Ga maar na, elke voetbalclub van enige betekenis heeft een eigen businessclub. De bedoeling is dat de lokale ondernemers (schilders, accountants, schoonmaakbedrijven en autodealers) elkaar rond het voetbal ontmoeten en vervolgens zaken met elkaar doen.*

*Met dat ontmoeten zit het in het algemeen wel snor. Of de club nu heeft gewonnen of verloren, het is in de business-sociëteit al gauw gezellig. Maar leidt dat tot echte business? Naar mijn gevoel veel te weinig. Telkens weer merk je, dat een drukorder toch naar een buitenstaander gaat die iets goedkoper is, dat een bedrijfspand toch door een andere schilder wordt gedaan en dat een accountants-opdracht toch niet naar een lid van de businessclub gaat. Dat zijn gemiste kansen om met elkaar iets op te bouwen.*



*Daarom hier nog eens aandacht voor de wijze lessen van Kees van Dam. Eén: communiceren is vooral jezelf laten zien. En twee: koopt elkanders waar!*

*Harry van Dam,  
partner in communicatiebureau paapstvdam*

## Jong-MKB-ondernemers zijn succesvoller

Ondernemers die recht vanaf de zolderkamer lid worden van een netwerk, zijn succesvoller. Jong MKB is het leukste netwerk. Deze netwerkorganisatie voor ondernemers die korter dan zeven jaar geleden begonnen zijn, is een blijvend succes. Alle leden maken ongeveer hetzelfde door, de eerste belastingaanslag, het eerste personeelslid. Sinds twee jaar doet Jong MKB ook aan belangenbehartiging. Jong MKB is volwassen geworden, maar nog altijd even verfrissend.

### EN VERDER

Nieuws	4
Nieuwe Arbowet, nieuwe rollen en taken	6
Meer bewegen wérkt	7
De directeur-groootaandeelhouder en zijn woon-winkelpand	11
SEAT Bakker 75 jaar jong	12
Emotie is de kern van vormgeven	15
De mening van ons panel: Einde of nieuw begin?	16
Emotie	19
Consultant garandeert invulling vacature	23
Dusseldorp heeft alvast werk gemaakt van uw situatie	24
Bowling- en Partycentrum Strand Horst	26
VAB	27
Samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven moet iets opleveren	28



De 200ste gedetacheerde ging aan de slag bij Bestax in Hoevelaken. Arbeidsconsulent Henk Rozemuller overhandigt hem een bos bloemen.

## Vraag naar gedetacheerd personeel neemt toe

**V**eel productiebedrijven in de regio hebben te maken met pieken en dalen in de productie. De oplossing is dan het werken met gedetacheerd personeel. Inclusief Inserto speelt hierop in met een eigen afdeling Groepsdetachering die alles rond de uitzending van personeel regelt.

Bij Inclusief Inserto stromen steeds meer mensen uit naar bedrijven in de regio. Zij worden in groepsverband gedetacheerd. Van de 350 medewerkers zijn er 65 vast verbonden aan de afdeling groepsdetachering die hen uitzendt en begeleidt. Daarnaast zorgt zusterbedrijf Inclusief Intervens voor individuele detachering van medewerkers. Voor de medewerkers betekent detachering een nieuwe uitdaging met nieuwe collega's en een stap op weg naar een reguliere, betaalde baan. Bedrijven kunnen op deze manier profiteren van geroutineerd personeel dat bovendien flexibel en op korte termijn inzetbaar is.

Voor meer informatie:

Harry Brughuis (groepsdetachering), tel. 0341 – 274 161 of Jaap Hofstra (individuele detachering), tel. 0341 – 565 400.

## Uw verhaal

**W**ilt u een boekje open doen over zakelijke misstanden, praten over uw faillissement, uw collega-ondernemers waarschuwen of bepaalde dingen aan de kaak stellen? Wij zijn geen ombudsman, maar de redactie van Het Ondernemersbelang is altijd geïnteresseerd in uw verhaal. U kunt contact opnemen met Wim Lammers, w.lammers@novema.nl, 0594 – 51 03 03 of 06 – 51 91 22 96.

## Prijsuitreiking Ondernemster van het jaar 2005

**O**p donderdag 17 november 2005 vindt de jaarlijkse uitreiking plaats van de prijs voor de beste ondernemster uit de regio Gooi, Eemland, Noordwest Veluwe en de Vallei. De prijs is een initiatief van Gooi- en Eemland Business Magazine en wordt georganiseerd in samenwerking met EVON, het netwerk voor vrouwelijke ondernemers in diezelfde regio. De prijs bestaat uit een geldbedrag, een sculptuur en publiciteit. Met deze prijs hopen EVON

en Gooi- en Eemland Business Magazine meer aandacht te genereren voor de diversiteit aan vrouwelijke ondernemers in de regio. Evon, het Eemlands Vrouwelijke Ondernemers Netwerk, is al jaren een actief netwerk dat zich bezighoudt met het stimuleren en ondersteunen van vrouwelijk ondernemerschap. De leden van Evon zijn werkzaam in zeer uiteenlopende gebieden en komen regelmatig bij elkaar op wisselende thema-avonden. Ben je op een creatieve, innovatieve manier met

je onderneming bezig? Is je bedrijf financieel gezond? Weet je een netwerk op te bouwen en te gebruiken? Geef je dan op! Iedere ondernemster uit de regio Gooi, Eemland, Noordwest Veluwe en de Vallei is van harte uitgenodigd zichzelf, óf een collega-ondernemster, aan te melden. De voorwaarden voor deelname staan vermeld op [www.evon.net](http://www.evon.net). Inschrijven kan via [www.evon.net](http://www.evon.net) of via een e-mail aan [info@evon.net](mailto:info@evon.net) t.a.v. Mennie Keur. Inschrijving sluit 30 september 2005.

## Nederlandse CAO voor buitenlandse werknemers

**W**erknemers van buitenlandse bedrijven, die tijdelijk in Nederland zijn gedetacheerd, moeten betaald worden volgens de Nederlandse CAO. Ook andere algemeen verbindend verklaarde CAO-

bepalingen gaan gelden voor deze werknemers. Minister de Geus van Sociale Zaken en Werkgelegenheid heeft hiervoor een wetsontwerp ingediend bij de Tweede Kamer. De maatregel moet voorkomen dat vanuit het buitenland

gedetacheerde werknemers de werknemers van Nederlandse bedrijven verdringen op de arbeidsmarkt.

Meer informatie: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid

## “Goedemiddag, kan ik u helpen?”



Inclusief Post gaat boodschappen bezorgen voor Super De Boer

**S**uper de Boer in Nunspeet gaat samenwerken met Inclusief Post. De bezorgservice, het thuis laten bezorgen van de boodschappen, wordt met ingang van 1 juni uitgevoerd door medewerkers van Inclusief Post. Daarmee breidt

Inclusief Post haar post- en mailingactiviteiten verder uit. De bedrijfsvoering is erop gericht om mensen te begeleiden naar zo zelfstandig en regulier mogelijk werk. Inmiddels bestaat het team uit 12 enthousiaste en gemotiveerde medewerkers. De

bezorgservice van Super de Boer is al jaren een vaste voorziening voor de klanten. Zij kiezen voor de bezorgservice om in één keer veel boodschappen in huis te hebben zonder te hoeven sjouwen. Vooral bedrijven, en in toenemende mate toeristen, weten de weg te vinden naar de bezorgservice.

De bezorgservice geldt van maandag tot en met vrijdag. De klant doet zelf de boodschappen die dezelfde dag worden thuisbezorgd. Particulieren betalen hiervoor € 2,- bezorgkosten. Bedrijven kunnen een abonnement nemen voor 13 weken. Kosten zijn dan € 1,- per keer. De bestelling kan zowel per fax als per e-mail worden gedaan en alles wordt nog dezelfde dag bezorgd.

## Drukkerij Wedding wint Kroon Op het Werk prijs 2005

**D**rukkerij Wedding uit Harderwijk heeft enige tijd geleden uit handen van Henk van Hoof, staatssecretaris van Sociale Zaken en Werkgelegenheid en in die functie voorzitter van de jury, de Kroon op het Werk prijs 2005 ontvangen. Drukkerij Wedding won deze prijs omdat zij in haar personeelsbeleid geen onderscheid maakt of werknemers arbeidsgehandicapt zijn of niet. Vier van de 17 medewerkers van de drukkerij zijn aangenomen via het Ermelose reïntegratiebedrijf Inclusief Intervens. Dit bedrijf is in de regio zeer actief om mensen met een achterstand op de

arbeidsmarkt aan een passende baan te helpen. De prijs bestond uit een cheque van 12.000 euro en een beeld van Theo MacKaay. Daarnaast werd de winnaar uitgenodigd om het volgende jaar deel uit te maken van de jury van de Kroon op het Werk.

De Kroon op het Werk prijs werd in 1996 ingevoerd en is een jaarlijkse werkgeversprijs voor organisaties die op een excellente wijze invulling geven aan hun preventie-, verzuim- en (re)integratiebeleid. De prijs wordt ondersteund door de Stichting van de Arbeid en het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.



## Digitale vraagbaak

**O**p het internet is een nieuwe informatiebron verrezen die antwoord moet geven op (veelgestelde) vragen uit het bedrijfsleven. Het Ministerie van Economische Zaken, De kamer van Koophandel, CBS, CWI zijn belangrijke partners die probleemstukken behandelen en vragen over alle mogelijke onderwerpen

beantwoorden. Deze kunnen door samenwerking met verschillende gemeentes zelfs op regio worden aangeboden. De overzichtelijke site navigeert uiterst eenvoudig en is zeer gebruiksvriendelijk. Inmiddels is het systeem al bij de gemeente 's-Hertogenbosch geïmplementeerd. Meer informatie: [www.bedrijvenloket.nl](http://www.bedrijvenloket.nl)

## Buitenlandse rechtsvorm

**H**et aantal Engelse vennootschappen (Ltd's) in Nederland is vorig jaar met 20 procent toegenomen. Deze rechtsvorm kan aantrekkelijk zijn, omdat de oprichting bijvoorbeeld goedkoper is en er wordt geen antecedentenonderzoek gedaan. Er zijn ook nadelen verbonden aan het uitoefenen van een buitenlandse rechtspersoon in Nederland. Zo krijgt de ondernemer te maken met Nederlands en buitenlands recht.

## Persberichten

**I**s er een nieuwe directie aangetreden? Heeft u productnieuws? Gaat u verhuizen, een nieuwe vestiging openen of fuseren? Uw persberichten, bij voorkeur met foto, kunt u sturen naar Uitgeverij Novema; Redactie HOB NW Veluwe/ Eemland; t.a.v. Erik van Raalte; Postbus 30; 9860 AA Grootegast of per e-mail: [e.vanraalte@novema.nl](mailto:e.vanraalte@novema.nl)



## COLUMN

### De hokjesgeest overboord

Als we voor onze klanten onderzoeken in welke bladen ze het beste kunnen adverteren, stuiten we vroeg of laat op lezersprofielen.

En als we deze lezersprofielen moeten geloven, is het leven te simpel voor woorden omdat elk individu moeiteloos in een hokje kan worden geplaatst. Ben je bijvoorbeeld 26 jaar, tweeverdiener, werkzaam in je tweede baan en woonachtig in een provinciestad? Dan is de kans groot dat je ook een latente kindervens hebt, stijlgevoelig bent en je geld bij voorkeur uitgeeft aan (mobiel) internet & hightech.

Althans, volgens het lezersprofiel. Maar in mijn beleving is de werkelijkheid minder eendimensionaal. Het blijkt dat consumenten sinds de ontzuiling steeds minder voldoen aan marketingstereotypen. Want de maatschappij individualiseert nog steeds in sneltreinvaart; geen mens laat zich tegenwoordig in een hokje plaatsen. Miljonairs sparen fanatiek mee voor 2 eurootjes korting aan de kassa van de Efteling en studenten trekken doodleuk hun creditcard in de PC Hooft. Er is, kortom, geen peil meer op te trekken.

En dat stelt reclamemakers wel eens voor een dilemma. Want een doelgroepprofiel dat op de helling gaat betekent geen houvast, en geen houvast maakt onzeker.

Onlangs kregen we van een farmaceutisch bedrijf opdracht een stand te ontwerpen voor een huisartsenvakbeurs. De verleiding om stereotiep te denken was aanwezig. Immers, het algemene beeld van huisartsen is dat ze hoogopgeleid en serieus met hun vak bezig zijn. In eerste instantie lijkt het dan ook logisch een zakelijk ogende stand te bouwen. Maar achter elke arts gaat een mens schuil. Een die niet alleen op zoek zal zijn naar relevante, serieuze, vakinformatie. Maar die, zoals elk ander mens, ook open staat voor give-aways, heldere kleuren en entertainment op de stand. Vanuit deze gedachte hebben we – samen met de klant – uitvoering gegeven aan de stand. En met succes! Dankzij de diversiteit die we in het ontwerp toepasten en de verrassende wijze waarop we de vakinformatie in de stand hebben geïntegreerd.

De mens is divers, dus diversiteit is de sleutel. Ik ben er daarom voor mezelf wel uit. De hokjesgeest gaat definitief overboord. Dit betekent natuurlijk niet dat ik geen marketingonderzoeken gebruik; dat zou wat al te kort door de bocht zijn. Het betekent wél dat ik me er niet langer blind op staar. Welbeschouwd zijn onderzoeksuitkomsten niets meer dan een eerste basis, die aangevuld moet worden met onze eigen vakervaring en -kennis en met vakinformatie van kantzijde. Kortom, durf het jezelf lastiger te maken door buiten de hokjes te denken. U zult zien dat het beter werkt.

Dianne van Jaarsveld  
Account Manager  
Quint-Ad Marketing & Advertising  
Philipsstraat 14  
3833 LC Leusden  
T 033 432 32 22  
[www.quint-ad.nl](http://www.quint-ad.nl)

Arbo Unie



## De mensenkenners

Arbo Unie is als landelijke organisatie specialist op het gebied van bedrijfsgezondheid, op de inzetbaarheid en productiviteit van uw medewerkers. Die medewerkers spelen een sleutelrol in de productie van goederen en diensten van uw organisatie. Hoe gezond zijn ze, hoe veilig werken ze, hoe gemotiveerd zijn ze? En kan dat beter?

Onze business is om dat te onderzoeken, om knelpunten te analyseren en daarop advies uit te brengen; en om samen met u verbetertrajecten te organiseren. Daar werken we hard aan met vierduizend professionals op honderd vestigingen in het land. En dat levert zo'n vijftigduizend bedrijven en instellingen winst op, van grote landelijke organisaties tot regionale en lokale ondernemingen.

Meer weten over wat Arbo Unie voor úw organisatie kan betekenen?  
Kijk op [www.arbounie.nl](http://www.arbounie.nl)

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

Tekst: Rob Niebling,  
regiodirecteur Arbo Unie

Is het de taak van de werkgever om een gezonde levensstijl onder de medewerkers te stimuleren? Nee, in eerste instantie niet. Uiteindelijk is het de verantwoordelijkheid van de werknemer zélf om gezond te eten, genoeg te bewegen en niet te roken. Maar met het promoten van gezonde leefgewoontes doen zowel werknemers als de werkgever wel hun voordeel, zo blijkt uit onderzoek. Daarom starten steeds meer bedrijven met lifestyleprogramma's voor hun werknemers.

**Arbo Unie**



# Meer bewegen wérkt

**M**edewerkers die sporten verzuimen minder vaak en vooral korter dan hun niet-sportende collega's. Over een periode van vier jaar gemeten, verzuimen sporters gemiddeld 25 dagen korter dan niet-sporters en zelfs ruim 50 dagen korter dan medewerkers die nooit gesport hebben. Aan de (on)gezondheid van medewerkers is dus wel degelijk een prijskaartje te hangen. Net als te weinig beweging zorgen ook slechte eetgewoontes, het bijbehorende overgewicht en roken voor een slechtere gezondheid. Thuis, maar net zo goed op het werk. Een werkgever mag van zijn medewerkers verwachten dat ze fit aan de start van elke werkdag verschijnen (daarvoor hebben ze per slot van rekening een arbeidsovereenkomst gesloten). Bij sommigen gaat dat vanzelfsprekend, anderen hebben er een helpende hand bij nodig. Als die helpende hand zichzelf uiteindelijk terugbetaalt in reductie van verzuim en een grotere motivatie, heeft dat positieve gevolgen voor medewerker én onderneming.

## Weerstand tegen griep én stress

Een werkgever die zich een en ander aan de gezondheid van zijn medewerkers gelegen laat liggen, geeft met het starten van een gezondheidsprogramma een duidelijk signaal. Het geeft aan dat hij wil investeren en zijn medewerkers als een belangrijk kapitaal van de onderneming beschouwt. Het kan een belangrijk deel van de secundaire arbeidsvoorwaarden gaan vormen. Naast verlaging van het ziekteverzuim kan het leiden tot een verhoogde motivatie, grotere colle-

gialiteit en sterkere binding met de onderneming. Daarnaast zorgt een gezond lichaam voor een gezonde geest en meer weerstand. Niet alleen tegen de griep, maar net zo goed tegen stress in een periode met extra werkdruk. Daarom is het helemaal niet zo'n gek idee dus om als werkgever eens aandacht te besteden aan de conditie van de medewerker.

## Volgende stap

Om in te spelen op de vraag van steeds meer ondernemingen naar programma's rond een gezonde levensstijl, worden steeds vaker lifestyleprogramma's voor organisaties ontwikkeld. Ondernemingen zijn klaar voor de volgende stap. Ze hebben de veiligheid in hun bedrijf op orde en het verzuim onder controle, maar beseffen dat de gezondheid van hun mensen voor het grootste deel afhankelijk is van persoonlijke leefgewoontes. Arbodiensten hebben via keuringen en bezoeken aan de bedrijfsarts inzicht in de gezondheid van medewerkers. Gecombineerd met hun bekendheid met de organisatie én de kennis van specialisten over gezonde leefgewoontes kan vervolgens een specifiek Lifestyle maatprogramma ontwikkeld worden. Inmiddels is de implementatie van dergelijke programma's in onze regio in volle gang. En, belangrijk om te benadrukken, daarbij gaat het om méér dan een gezondheidstest of een fitnessprogramma. Het is belangrijk aan alle medewerkers duidelijk te maken waarom de organisatie het programma opzet, waar het uit bestaat en welk profijt zij er van kunnen hebben. Het is noodzakelijk dat het management van de organisatie het programma ondersteunt en er aan meedoet. Want als het management het programma geen warm hart toedraagt, hoe kan een werkgever dan van zijn medewerkers verwachten dat zij actief meedoen? Werkgever en werkgevers die eerste ervaringen hebben opgedaan, reageren enthousiast.

## Prijskaartje te weinig bewegen:

### 744 miljoen euro

De gezondheidskosten die ontstaan door het gebrek aan beweging bedroegen in 2002 naar schatting 744 miljoen euro. Sportblessures kostten ongeveer 140 miljoen euro. Bewegen en sport leveren dus meer op dan het kost. Dat stellen onderzoekers van TNO Arbeid in het Trendrapport Bewegen en gezondheid.

Rob Niebling is regiodirecteur van Arbo Unie B.V.

## Vijf tips om vitaal te blijven

### 1. Leef gezond

Doe aan sport en houd uw voeding in de gaten. Beweeg tenminste 30 minuten per dag. Psychische klachten hebben minder snel vat op mensen die gezond leven.

### 2. Zorg voor uitdaging

Mensen die hun werk als een uitdaging zien, hebben vaak plezier in hun werk. Een nieuwe uitdaging vinden kan ook binnen uw huidige werk.

### 3. Heb je iets op je hart? Spreek het uit

Heeft u teveel werk? Heeft een collega u gekwetst? Voelt u zich onder druk staan? Houd het niet voor u, want dat kost u op den duur uw gezondheid.

### 4. Houd de balans tussen werk en privé in de gaten

Zorg voor voldoende ontspanning. Besteed tijd aan uw gezin, uw partner, uw vrienden.

### 5. Herken uw kwaliteiten en valkuilen

Vitaal blijven is ook een kwestie van uzelf kennen. Waar bent u goed in? En wat kunt u beter aan anderen overlaten?



Ondernemers die recht vanaf de zolderkamer lid worden van een netwerk, zijn succesvoller. Jong MKB is het leukste netwerk. Deze netwerkorganisatie voor ondernemers die korter dan zeven jaar geleden begonnen zijn, is een blijvend succes. Alle leden maken ongeveer hetzelfde door, de eerste belastingaanslag, het eerste personeelslid. Sinds twee jaar doet Jong MKB ook aan belangen-behartiging. Jong MKB is volwassen geworden, maar nog altijd even verfrissend.

*It's lonely at the top, ook in een eenmansbedrijf*

# Jong-MKB-ondernemers

**K**ennisuitwisseling is het belangrijkste doel van Jong MKB. In de eerste jaren van het bestaan van zijn of haar bedrijf maakt een ondernemer veel dingen voor het eerst mee. Een beroemd voorbeeld is de belastingaanslag over de eerste drie jaar in combinatie met de voorlopige aanslag over het jaar daarop. Iedereen weet dat die aanslag komt. Toch is het goed van een andere ondernemer te horen dat het niet meevalt. Walter Jansen, voorzitter van Jong MKB Nederland, vertelt dat het contact met 'medelotgenoten' voor hem de belangrijkste motivatie was om lid te worden van Jong MKB: 'It's lonely at the top, ook in een eenmansbedrijf,' merkte een tekstschrijver eens op. Dat is waar. Soms vraag ik me af: ben ik nu gek? Ben ik werkelijk aan het ondernemen of ben ik alleen mijn dromen aan het nastreven?' Negentig procent van de startende ondernemers doet het niet voor het geld. De belangrijkste motivatie is een goed idee. Voor het netwerken is het belangrijk dat de groep ongeveer in hetzelfde stadium zit. Alleen ondernemers die korter dan zeven jaar geleden begonnen zijn, kunnen lid worden van Jong MKB.

## Waarom is Jong MKB zo leuk?

Jong MKB werd in 1997 opgericht als project van de grootste ondernemersorganisatie voor het midden- en kleinbedrijf, de Koninklijke Vereniging MKB Nederland. Zij wilde daarmee jongere leden en bestuurders werven. Jong MKB werd een groot succes. Het was en is een leuker netwerk dan de andere. De meeste netwerken, hoe nuttig ook, draaien op oude rotten. Jonge ondernemers voelen zich daar minder thuis. Waarom is Jong MKB zo leuk? Jansen beschrijft een activiteit van Jong MKB Gooi en Vechtstreek: working dinners. Direct na werktijd komen de leden naar restaurant De Haven van

Huizen. Een van de leden bereidt het inhoudelijke deel van de avond voor. Hij of zij verzint stellingen over een onderwerp als 'zin of onzin van marketing'. Over die stellingen gaan de gasten aan de verschillende tafels discussiëren. Na elke gang volgt een nieuwe stelling. De leden vinden het nadenken over dingen die met het ondernemerschap te maken hebben, zeer stimulerend. Al gauw zijn zij open tegen elkaar. Zij ontdekken dat anderen tegen dezelfde problemen aanlopen. Bij een diner met onbekenden kunnen de gespreksonderwerpen soms snel uitgeput zijn. Door een discussieonderwerp in de groep te gooien blijft het gesprek boeiend en worden de contacten beter.

*Soms vraag ik me af: ben ik nu gek?  
Ben ik werkelijk aan het ondernemen of ben ik alleen mijn dromen aan het nastreven?*

## Eigen benen

In januari 2003 ging Jong MKB op eigen benen staan. Het werd een federatie van lokale verenigingen, die het netwerken als doel behielden. Het landelijke bestuur ging zich vanaf dat moment ook met belangenbehartiging bezighouden. Jansen trad in januari 2004 aan als voorzitter van Jong MKB Nederland. Omdat hij contact wilde houden met zijn achterban, bleef hij tevens voorzitter van Jong MKB Gooi en Vechtstreek: "Ik zal het mijn opvolger ook aanraden. Anders weet je niet wat je achterban wil". De belangenbehartiging draait om onderwerpen als bijvoorbeeld financiering of het verwerven van overheidsopdrachten.



# zijn succesvoller

Walter Jansen: "Alleen  
maar dromen nastreven?"

Het is voor startende ondernemers niet gemakkelijk financiering te vinden. Meestal hebben ze een bedrag van vijftigduizend euro nodig, terwijl de verstrekkers van risicodragend kapitaal een minimum van tweehonderdduizend euro hantieren. Banken wijzen kredietaanvragen zonder opgave van reden af. Participatiemaatschappijen verdienen te weinig op kleine hoeveelheden risicodragend kapitaal. De overheid heeft wel 356 subsidies voor startende ondernemers, "maar om daarvoor in aanmerking te komen mag je eerst wel een studie subsidiologie volgen", aldus Jansen. Jong MKB Nederland heeft samen met MKB Nederland de banken overgehaald een gedragscode op te stellen, waarin is vastgelegd dat ze voortaan zullen aangeven waarom ze kredieten afwijzen. Bovendien zullen ze aangeven in hoeverre het zinvol is opnieuw met een aanvraag te komen. De bank zal uiterlijk binnen vier weken nadat de voor de aanvraag benodigde gegevens beschikbaar zijn, een reactie geven op een kredietaanvraag.

Volgens de Europese aanbestedingsregels kunnen jonge ondernemers niet meedingen naar overheidsopdrachten. Ze moeten gezonde cijfers over de afgelopen drie jaar laten zien. Dit is een onmogelijke opgave voor een bedrijf, jonger dan drie jaar. Bovendien hebben startende ondernemers zelden of nooit gezonde cijfers, want ze stoppen elke cent terug in hun bedrijf. Jong MKB wil dat overheden eigen aanbestedingsregels maken. Een veiling of loting zou een eerlijkere verdeling over jonge en gevestigde ondernemers geven. Het ideaal is dat overheden vijftien procent van alle opdrachten onder de 250 duizend euro geven aan bedrijven die in de eerste vier jaar van hun ondernemerschap zitten. De overheid roept wel dat jonge ondernemers belangrijk zijn. Laat zij daar dan ook naar handelen.

## Kleur

De regionale organisaties van Jong MKB hebben elk hun eigen kleur. Hoewel de interessevelden in heel Nederland hetzelfde zijn, is toch te merken dat de regionale verenigingen vrij zijn hun eigen beleid te voeren. Jong MKB Eemland houdt veel inhoudelijke bijeenkomsten. In Brabant organiseren de leden meer activiteiten in het uitgaansleven. Doordat bestuursleden niet te lang op hun post blijven zitten, zijn alle verenigingen redelijk verfrissend. Eemland heeft een sterk verjongd bestuur. Met ingang van januari 2006 zal ook Henry de Ridder de voorzittershamer aan een ander doorgeven.

## Succesvol door netwerken

Zaken doen is niet belangrijk in Jong MKB. Toch is uit onderzoek gebleken dat ondernemers die recht vanaf de zolderkamer lid worden van een netwerk, succesvoller zijn. ING Bank, de hoofdsponsor van Jong MKB, raadt iedere startende ondernemer aan lid te worden van een netwerk. Jansen verklaart het succes van netwerken uit contacten, informatie-uitwisseling en motivatie: "Als je me vraagt wat Jong MKB me opgeleverd heeft, dan zeg ik: contacten. Als ik ergens heen bel, heb ik in twee of drie stappen de juiste contactpersoon. Dit is op regionaal niveau hetzelfde. Wie moet ik hebben bij de gemeente?"

Er is altijd wel iemand die de juiste persoon kent. Er zijn ondernemers die honderd bedrijven per dag bellen. Als ze geluk hebben komen er uit honderd telefoontjes vijf afspraken. Op advies van een ander komen zij veel gemakkelijker het bedrijf van een potentiële klant binnen. De informatie-uitwisseling binnen een netwerk behoedt jonge ondernemers voor financiële fouten. Daarnaast is Jong MKB een stukje motivatie om ook in moeilijke tijden met mijn bedrijf door te gaan".



VAN DEN ASSUM & VAN DELFT  
a d v o c a t e n

## De strategische partner in juridische zaken

Van den Assum & Van Delft biedt juridische advisering  
en voert procedures op de volgende rechtsgebieden:

Storkstraat 22, 3833 LB Leusden,  
Tel. (033) 432 19 57, Fax (033) 432 19 56.  
e-mail: [info@assumdelft.nl](mailto:info@assumdelft.nl), internetadres: [www.assumdelft.nl](http://www.assumdelft.nl)

Ondernemingsrecht  
Vastgoed (o.a. bouwrecht en huurrecht bedrijfsruimte)  
Bestuursrecht  
Arbeidsrecht  
Contracten  
Beslag en executie  
Legal audit  
Incasso  
Insolventierecht  
Algemeen verbintenissenrecht  
Personen- en familierecht  
Intellectuele eigendom  
Mededingingsrecht



## Groeien = volhouden

Als ondernemer weet u het natuurlijk al lang. Groeien doe je vandaag de dag niet alleen maar door groter te worden. Groeien kan bijvoorbeeld ook door simpelweg vol te houden. Maar dan wel zonder met z'n allen te stranden in een uitputtingsslag. Dus moet u vat krijgen op dat volhardingsproces. En dat kan bijvoorbeeld door adviseurs in te schakelen die exact weten wat er speelt in uw markt. Zodat optimale prestaties vanzelfsprekend worden. En uw bedrijf uiteindelijk groeit naar perfectie. Bel voor meer informatie (0341) 25 71 44, Elspeterweg 12, 8071 PA Nunspeet. Of kijk op onze website [www.bdo.nl/nunspeet](http://www.bdo.nl/nunspeet)

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

**BDO**

BDO CampsObers  
Accountants & Adviseurs

Grip op groei

## De directeur-grootaandeelhouder en zijn woon-winkelpand

Stel, u bent directeur-groot aandeelhouder van een besloten vennootschap en deze B.V. oefent haar onderneming uit vanuit een woon-winkelpand waarvan u het bedrijfsgedeelte ter beschikking stelt aan uw besloten vennootschap. Hoe dit fiscaal uitpakt is mede afhankelijk van uw huwelijksgoederenregime. We maken het onderscheid tussen gehuwd zijn onder huwelijkse voorwaarden en gehuwd zijn in gemeenschap van goederen.

### Gehuwd onder huwelijkse voorwaarden

Stel u bent onder het maken van huwelijkse voorwaarden gehuwd en het woon-winkelpand is uw eigendom. U stelt het bedrijfsgedeelte van het pand ter beschikking aan de BV waarin u (en/of uw partner) een aanmerkelijk belang heeft. U stelt in dat geval 100% van het winkelgedeelte ter beschikking aan uw BV (dan wel de BV van uw partner). U zult dan voor het winkelgedeelte zakelijke huur in rekening moeten brengen aan de BV. Deze huur is belast als resultaat uit overige werkzaamheden in box I. Kosten en lasten die samenhangen met de terbeschikkingstelling, zoals (hypotheek)rente, afschrijvingen en onderhoud, zijn bij u voor 100% aftrekbaar in box I. Let op. Er is uitsluitend sprake van terbeschikkingstelling voor het gedeelte van het pand dat in de BV gebruikt wordt. Voor het woongedeelte geldt het eigenwoningforfait, zoals dit ook geldt indien sprake is van gemeenschap van goederen. Zie hierna.

### Gehuwd in gemeenschap van goederen

Bij een algehele gemeenschap van goederen behoren de aandelen in de B.V. en het pand tot de huwelijksgoederengemeenschap. Ten aanzien van de aandelen heeft dit tot gevolg dat u en uw fiscale partner ieder voor de onverdeelde helft aanmerkelijk belanghouder in de BV zijn. Ook het pand wordt aan u beiden voor de onverdeelde helft toegerekend. De staatssecretaris van financiën is van mening dat u beiden het aan u toebehorende bedrijfsgedeelte van de onroerende zaak ter beschikking stelt aan de BV waarin u zelf een aanmerkelijk belang heeft. Dit betekent dat het ter beschikking gestelde pand bij zowel u als uw partner voor 50% aangegeven dient te worden in box I. U beiden zult een zakelijke huur in rekening moeten brengen aan de BV. Kosten en lasten die samenhangen met de terbeschikkingstelling, zoals (hypotheek)rente, afschrijvingen en onderhoud, zijn bij u beiden voor 50% aftrekbaar in box I.

De Hoge Raad heeft een arrest gewezen dat een ander licht werpt op het bovenstaande. In het arrest heeft de Hoge Raad beslist dat een in algehele gemeenschap van goederen gehuwde ondernemer een op eigen naam gekocht pand in het geheel tot zijn ondernemingsvermogen mag rekenen, ondanks het feit dat het gebruik van het pand wordt ingebracht in een vennootschap onder firma waarvan de echtgenote de andere vennoot is. De echtgenote krijgt alleen zeggenschap over het gebruik van het pand in de onderneming, maar niet over het pand zelf. Laten we de uitkomst van het arrest eens doortrekken naar de terbeschikkingstelling van een pand door de aanmerkelijk belanghouder aan de BV. Stel u heeft een pand op eigen naam gekocht en heeft derhalve de zeggenschap, het bestuur, over het pand. Op grond van het arrest is het verdedigbaar dat u, ondanks het feit dat u gehuwd bent in gemeenschap van goederen, het pand voor 100% ter beschikking stelt aan de BV. en niet, zoals door de staatssecretaris wordt verdedigd, 50% terbeschikkingstelling door u en 50% terbeschikkingstelling door uw partner. Afhankelijk van het resultaat van de terbeschikkingstelling, de overige inkomensbestanddelen en de tarieven kan het voordeliger zijn om uit te gaan van 100% terbeschikkingstelling.

Voor het woongedeelte geldt het eigenwoningforfait. Voor dit gedeelte kunnen u en uw partner de (hypotheek)rente ter verwerving, verbetering of onderhoud van de eigen woning aftrekken in box I. **Tip.** U kunt de inkomsten uit eigen woning (eigenwoningforfait vermindert met de hypotheekrente) op een voor u zo gunstig mogelijke manier verdelen over u en uw echtgenote.

**Tip.** Let er bij het bepalen van het eigenwoningforfait wel op dat u de waarde van het bedrijfsgedeelte uit de WOZ-waarde elimineert. Dit wordt immers al belast als resultaat uit overige werkzaamheden.



mr. H.W. (Harry) Westerink FB  
BDO CampsObers  
Accountants & Belastingadviseurs B.V.  
Postbus 40, 8070 AA Nunspeet  
Elpeterweg 12, 8071 PA Nunspeet  
Telefoon: 0341 - 257144  
Fax: 0341 - 260347  
harry.westerink@bdo.nl  
www.bdo.nl



**BDO CampsObers**  
Accountants & Belastingadviseurs B.V.

Tekst: Hans Peijs  
Fotografie: Martin van Thiel

SEAT Bakker 75 jaar jong

# Lease-activiteiten gebundeld onder naam Mocion Lease

**SEAT Bakker heeft recent haar lease-activiteiten gebundeld onder de merknaam Mocion Lease. Onder deze naam wil SEAT Bakker de huidige succesvolle lease-activiteiten verder uitbreiden. En dat zou een volgende logische stap zijn in de 75 jaar dat SEAT Bakker bestaat.**



Directeur  
Harald van Broek  
van SEAT Bakker

**D**e naam Mocion Lease is een bundeling van de kreet 'auto emoción' van SEAT en van het Engelse woord motion, beweging dus. De emotie vindt men terug bij het moment dat de keus wordt genomen voor een lease-auto. "In toenemende mate zien wij dat klanten gestuurd worden naar dealers en merken, waar ze normaal gesproken helemaal niet naar toe zouden gaan. Niet de klant of berijder kiest dan de auto en de dealer waar ze goede service krijgen, maar simpelweg de leasemaatschappij omdat ze bij die bedrijven reeds enorme kortingen hebben bedongen", vertelt Gabriël Witteveen, Accountmanager fleetsales & leasing, over de opvallende naam.

Daarnaast zijn zowel het merk SEAT als SEAT Bakker voortdurend in beweging (zie kader). De komst van de nieuwe modellen Altea en Toledo draagt ook bij aan een verdere uitbouw van de lease-activiteiten, aangezien deze modellen voor het grote deel zakelijk worden ingezet. Na de zomer volgt een gloednieuwe Leon die absoluut weer een bestseller gaat worden en er volgt nog meer nieuws.

#### Leasen bij dealer is logisch

Leasing bij een dealer is een logische keus. Servicemanager Theo Laseur: "Ook op aftersalesgebied maken wij steeds vaker mee dat berijders van lease-auto's naar twee of drie verschillende adressen moeten, terwijl wij alles in één keer kunnen afhandelen. Zo moet een berijder voor de onderhoudsbeurt naar onze werkplaats, voor de banden naar een zogenaamde fitter en voor zijn ruitreparatie weer naar een ander bedrijf. Begrijpelijk baalt zo'n klant daarvan en komt het nogal eens voor dat ze dan maar doorrijden met versleten banden, om maar wat te noemen, met alle gevolgen van dien."

Mocion Lease richt zich met name op het midden- en kleinbedrijf met wagenparken van één tot twintig auto's. De kracht van Mocion Lease zit in het flexibel kunnen reageren op de wensen van de klant. De lijnen zijn kort, waardoor we adequaat kunnen reageren.

Pakkend is dan ook de kreet op de internetsite [www.mocionlease.nl](http://www.mocionlease.nl); 'Wij denken met u mee als u dit wenst en denken vooruit als u dit niet verwacht'. Op deze site is alle informatie over Mocion Lease te vinden en ook kan een offerte worden aangevraagd.

Bakker Amersfoort B.V.  
Amsterdamseweg 55  
Postbus 1163  
3800 BD Amersfoort  
Telefoon 033-4600080  
Fax 033-4600094  
E-mail: [info\\_bakker-a@seat.nl](mailto:info_bakker-a@seat.nl)  
Internet: [www.seatbakker.nl](http://www.seatbakker.nl)

Bakker Ermelo  
Hamburgerweg 183  
Postbus 427  
3850 AK Ermelo  
Telefoon 0341-553848  
Fax 0341-561779  
E-mail: [info\\_bakker-e@seat.nl](mailto:info_bakker-e@seat.nl)  
Internet: [www.seatbakker.nl](http://www.seatbakker.nl)



SEAT Bakker Ermelo





SEAT Bakker Amersfoort

## SEAT Bakker 75 jaar jong

In 1930 richt Jan Bakker Sr. zijn garagebedrijfje op in een oude paardenstal aan het straatje Achter de Kamp in Amersfoort. Het bedrijf is één van de eerste reparatiewerkplaatsen in Amersfoort voor luxe auto's en vrachtauto's. Eén van de eerste investeringen is de aanschaf van een T-Ford voorzien van een houten laadbak, die dienst moet doen als serviceauto. Het investeringsbedrag bedraagt vijftiengulden. Andere markante momenten en data in de historie zijn:

- Eind jaren dertig: Economische recessies zijn van alle tijden en zeker van eind jaren dertig. Het betekent een terugslag voor het groeiende bedrijfje, maar het was gelukkig van korte duur omdat Bakker de vrachtauto's van het Ministerie van Oorlog in onderhoud kreeg. Deze vrachtauto's draaiden overuren om de grote hoeveelheden zand aan te voeren wat nodig was voor de verdedigingswerken rondom Amersfoort.



Het eerste pand van garage Bakker in 1930

- 1939: Bakker verhuist zijn bedrijf naar de Kamp 53.
- 1947: Garage Bakker betreft andermaal een nieuw pand aan de Achter de Kamp.
- Eind jaren vijftig: Garage Bakker verwerft de dealerschappen van de vrachtautomerken International, Krupp, Praga, Tatra en Austin.
- Al deze activiteiten brachten nieuwe groei, waardoor het opnieuw noodzakelijk werd om uit te zien naar een grotere locatie.
- 1962: Bakker koopt één van de eerste stukken grond op industrieterrein Isselt en opent in 1963 een gloednieuw garagebedrijf.

De huidige Amersfoortse vestiging is hier nog steeds te vinden aan de Amsterdamseweg 55.

- 1962: zoon Cees komt in de zaak.
- 1966: Bakker besluit tot een radicale ommekeer en ging in de personenauto's en wordt dealer voor het merk Fiat.
- 1974: zoon Jan komt in het bedrijf.
- Begin jaren tachtig: het zijn roerige jaren voor Fiat. De fabriek verbreekt de banden met importeur Leonard Lang en kort daarop besluit Bakker de banden met Fiat te verbreken, omdat hij niet kan voldoen aan de hoge verplichtingen die de fabrieks-importeur oplegde. Garage Bakker is maar kort merkloos want het dealerschap voor het nieuwe merk Subaru wordt aangegaan en ook worden nog steeds nieuwe Fiats geleverd. Intussen wordt gekeken naar nieuwe merken.
- 1986 Jan en Cees Bakker ondertekenen een nieuw dealercontract van het Spaanse merk SEAT.
- 1992: Bakker neemt het SEAT-dealerbedrijf in Ermelo over waarmee een aaneengesloten verzorgingsgebied ontstond van Leusden tot Nunspeet.
- 2001: Jan Bakker verkoopt het bedrijf aan Harald van den Broek, waarmee een eind komt aan het familiebedrijf maar waarvan de naam wordt voortgezet.

De dealer viert het jubileum onder andere met een aantal actiemodellen, waaronder de Ibiza 75 Edición. Dit is een zeer complete uitvoering in gelimiteerde oplage, met volautomatische airco, schuifkanteldak, cruisecontrol, mistlampen, lichtmetalen velgen en nog veel meer, voor een prijs van slechts € 14.995,-.

Daarnaast heeft Bakker de rest van het jaar nog veel acties in petto.

Meer informatie over het bedrijf is te vinden op [www.seatbakker.nl](http://www.seatbakker.nl)



# van Hell van de Kamp

m a k e l a a r s



AMERSFOORT, ZIELHORSTERWEG  
T/O STATION SCHOTHORST

Uw adres voor:

- AAN- EN VERKOOP
- HUUR- EN VERHUUR
- BELEGGINGEN
- TAXATIES
- HUISVESTINGSADVIEZEN
- CONSULTANCY



- Woningmakelaars
- Bedrijfsmakelaars

M. van de Kamp  
Zielhorsterweg 79  
3813 ZX Amersfoort  
T 033 - 489 31 35  
F 033 - 489 06 69  
M 06 11 01 48 70  
info@hkmakelaars.nl  
www.hkmakelaars.nl

## De accountants met kennis van zaken(doen)

Er zijn zaken waarbij de assistentie van een goede accountant voor ondernemers zeer gewenst is. Zaken op financieel, fiscaal of bedrijfseconomisch gebied, maar ook op het private vlak. De Veluwe Associatie heeft op de verschillende deelgebieden praktijkgerichte experts in huis die een duidelijke toegevoegde waarde bieden voor uw bedrijfsvoering. Eén telefoontje is voldoende voor een informatief gesprek over al datgene wat wij voor u én uw bedrijf kunnen betekenen.



Accountants, belasting- en bedrijfsadviseurs

Vitringasingel 3, Postbus 1154, 3840 BD Harderwijk  
Telefoon (0341) 43 31 00, fax (0341) 43 37 07

De Veluwe Associatie heeft vestigingen in Harderwijk, Nunspeet en Putten



IJssel Technologie B.V.  
Trawlwerweg 3-5  
8042 PZ Zwolle  
Tel: 038-4256256  
Fax: 038-4256269

Locatie Amersfoort  
Industrieterrein "De Hoef"  
Beeldschermweg 3  
3821 AH Amersfoort



## Partner in Productieverbetering

productieontwikkeling  
ontwerp & realisatie  
onderhoud



Email: info@ijsseltechnologie.nl  
www.ijsseltechnologie.nl

## U als ondernemer heeft ideeën genoeg!

### Maar...

*Wat levert nu het meeste op?  
En wat zijn daarentegen reële kosten vooraf?  
Wat is haalbaar met de huidige organisatie?  
Of moet het anders? Wie moet dat uit gaan voeren?  
En vooral, hoe?*

Allemaal vragen die beantwoord moeten worden alvorens vernieuwingen en verbeteringen in de praktijk in te voeren, omdat anders de invoering op weerstand stuit en uiteindelijk het resultaat tegenvalt.

*Centauri Business Solutions* kan U helpen die vragen te beantwoorden. En misschien nog een stapje verder: ondersteuning bij de realisatie zelf.

*Voor een optimaal resultaat.*

Bel ons gerust voor een vrijblijvend gesprek en een gratis eerste plan van aanpak.

Contactpersoon: ir. Paul Hoenderdos  
**Advisering en Assistentie voor Bedrijf en Management**  
Oldenallerhout 57  
3845 EB Harderwijk  
Telefoon 0341 418 118  
Fax 0341 427 836  
E-mail paul.hoenderdos@centauri.nl



# Emotie is de kern van vormgeving



André Veen: "Emotie is de kern van onze producten"

Midden in het bos, aan de rand van Harderwijk zit Veen Creatieve Communicatie. Een full-service bureau op het gebied van communicatie en grafische vormgeving. Drijvende kracht achter het bedrijf is André Veen. Al elf jaar staat hij aan het hoofd van het reclamebureau. Hij begon als éénmansbedrijf, maar al snel kwamen daar twee medewerkers bij. Inmiddels bestaat Veen Creatieve Communicatie uit negen enthousiaste mensen. Emotie is de kern van de producten die zij maken. "De passie van een bedrijf moet duidelijk naar buiten komen."

Tekst: Jessica Hendriks – Prospero Almere

Fotografie: Jaap Burger

**A**ndré Veen is trots op zijn bedrijf. Hij wordt ingehuurd door grote en kleine ondernemingen uit heel Nederland. Fortis Nederland, Rabobank en VolkerWessels behoren tot zijn klantenkring. En het zijn trouwe klanten, in de afgelopen jaren hebben vier van zijn opdrachtgevers een uitstapje naar een ander bureau gemaakt. Alle vier zijn ze inmiddels weer terug bij Veen Creatieve Communicatie, ze misten de betrokkenheid en professionaliteit. Dat geeft Veen een goed gevoel. "Het betekent dat je als bedrijf goed bezig bent. Een mooier compliment kun je niet krijgen." Het succes is volgens hem te danken aan de emotie die zijn producten uitstralen. "Wij maken iets dat bij de klant past. Dat is erg belangrijk. De liefde die een ondernemer voor zijn bedrijf heeft, moet duidelijk naar voren komen in een communicatie-uiting. Ook het aanpassen op de doelgroep is erg belangrijk. Je moet iemand boeien met je boodschap."

## Breed denken

Veen wordt graag aan het begin van een communicatieplan al bij het project betrokken. Hij bedenkt het concept, zorgt voor de invalshoek, regelt een goede foto's en tekstschrijver,

maakt een prachtig ontwerp en begeleidt het drukproces. De grafisch vormgevers van Veen Creatieve Communicatie zijn allemaal creatief en denken op een breed niveau. Veen selecteert zijn medewerkers daar ook op. "Mijn medewerkers moeten buiten kaders kunnen denken en met opvallende en onverwachte concepten kunnen komen die werken voor de klant."

## Keuze

De ontwerpen van Veen zijn goed afgestemd op het bedrijf en de doelgroep. Eigenzinnig maar niet eigenwijs. Het reclamebureau maakt altijd meerdere ontwerpen en probeert niet maar één idee aan de klant te verkopen. "Wij presenteren onze klanten altijd meer opties, omdat een klant moet kunnen kiezen. Door meerdere ontwerpen voor te leggen kan een

opdrachtgever ook meteen zien bij welke optie hij of zij een goed gevoel krijgt."

## Verschillende branches

Van de economische recessie heeft het bureau geen last gehad. Dit komt doordat Veen een betrouwbare partner is en opdrachtgevers weten dat. Een andere belangrijke reden is de verscheidenheid aan klanten die het bedrijf heeft. "Wij werken niet voor één bepaalde branche, dat geeft een bedrijfs-economische stabiliteit. Wij hebben veel grote bedrijven als klant, maar maken ook prachtige dingen voor lokale ondernemers. Door voor verschillende klanten en doelgroepen te ontwerpen, blijven wij scherp en alert en weten we iedere keer weer met origineel product te komen."



"Denken op breed niveau"

Veen Creatieve  
Communicatie  
Sonnevancklaan 7  
3847 LW Harderwijk  
Telefoon: 0341 - 410 610  
E-mail: studio@veencc.nl  
Internet: www.veencc.nl

# Einde of een nieuw begin?

Elke ondernemer ligt wel eens wakker van het schrikbeeld van het faillissement. Een regelrechte nachtmerrie. De financiële gevolgen blijven je jarenlang achtervolgen en je krijgt een slechte naam. Maar is dat terecht? Is een faillissement een mislukking op alle fronten, of juist een uitzicht op een nieuw begin? In de VS geldt een bankroet als een leerschool en heeft onderzoek door Craydon aangetoond dat het merendeel van de gefailleerden nadien een betere ondernemer wordt. Kunnen we in Nederland daar van leren en moeten we het faillissement niet uit de sfeer van schaamte en taboe halen? Is een failliete ondernemer een slechte ondernemer? Het woord is aan ons panel.

■ Paul Hoenderdos



**Paul Hoenderdos / Centauri Business Solutions B.V. in Harderwijk**

Vanuit de luie stoel als observator kan je daar heel gemakkelijk een boom over opzetten. Maar het zal je maar gebeuren. Bergen negatieve energie, vaak door jezelf en de omgeving beschouwd als een volledige afgang, iedereen bemoeit zich er ook mee. Laten we er dus duidelijk over zijn: dat wil je niet (tenzij je masochist bent). Daar wil je ook niet van leren en zo wil je het niet leren. Veel beter ware het als je zoveel inschattingvermogen zou hebben dat je als ondernemer niet in zo'n positie komt. Ik heb

ergens gelezen dat zo'n 80% van de faillissementen het directe gevolg is van verkeerd (te optimistisch) inschatten van wat kan of zal gebeuren. Veel daarvan is te lang vertrouwen op eigen kunnen en het niet tijdig inschakelen van adviseurs (wat anders verwacht je van een adviseur). Hoe dan ook iemand die je kunt vertrouwen, die kritisch is, ervaring heeft en die bereid en in staat is dat duidelijk te maken. Want voorkomen lijkt me nog altijd beter dan genezen. En als het je dan toch gebeurd dan kan je er maar beter lering uit trekken: een mens is immers nooit te fout om te leren.

**Jasper de Vos / Veluwe Accountants Associatie**

Men zegt wel eens 'Elke bedreiging is een kans', en ik denk dat dit juist is. Je kunt niet zeggen dat een gefailleerde ondernemer per definitie een 'loser' is. Hoe vaak komt het niet voor dat een ondernemer door externe factoren in slecht vaarwater komt en als er dan (nog) niet voldoende middelen zijn om verder te gaan een faillissement onafwendbaar is. Een faillissement kan dan een oplossing zijn om 'gezond' een doorstart te maken. Dit soort ondernemer, die in staat is na een faillissement een goede boterham te verdienen, moet niet jarenlang achtervolgd worden door het predikaat 'gefailleerde ondernemer'. Uiteraard moet hij in de praktijk zich bewijzen en de maatschappij moet weer vertrouwen in hem krijgen.

Ook heb je te maken met de zogenaamde 'Willy Wortel'-ondernemer die eigenlijk geen ondernemer genoemd mag worden. Deze ondernemer gaat vaak net niet failliet, terwijl hij eigenlijk 'technisch' wel failliet is. Gaat hij wel failliet dan is het beter om geen doorstart te maken. Ondernemers die bewust de zaak 'flessen' mogen wat mij betreft wel jarenlang achtervolgd worden. Deze ondernemers hebben geen schaamte; schaamte en taboe komt uitsluitend voor bij de welwillende ondernemer die dit niet verdient. 'Slechte' ondernemers verdienen het niet om het mooie woord 'Ondernemer' achter hun naam te hebben. Laten we wel zijn, ondernemen is een gave, en daar dient men uitsluitend positief en sociaal mee om te gaan.



■ Jasper de Vos

■ Ans Gielen



**Ans Gielen / Amersfoort & Rossinière**

Faillissement: kans of schande? Ondernemen is te vergelijken met topsport. Je gaat voor de winst. Verlies hoort daar onlosmakelijk bij. Als mental coach stuur ik aan op het je in de positie brengen dat je zelf weer de mogelijkheden vindt om te kiezen. Bij een faillissement kom je terecht in het zo complexe spanningsveld van schande, nuchterheid en rouw/verlies. Soms kies je voor de dagprijs, soms het uitrijden van deze Tour, soms voor die van volgend jaar. Het terugbrengen van het probleem van een faillissement naar een pakkende "one liner" doet geen recht aan de

ingrijpendheid van dit proces: hoe ga ik om met de teleurstelling, met de schande en de gemiste kansen en hoe de ambities weer op te pakken? Van ervaringen leren en durven kiezen is vaak hard. Als ondernemer moet je dat kunnen. Ervaringen waar je van leert maken je steeds wijzer. Ook in het kiezen van de juiste strategie..... soms kan dat een faillissement zijn. Uiteraard kies ik, als mental coach, voor de kans die een verlies je geeft om ervan te leren. Om zo in de volgende koers weer te laten zien dat je een prima topsporter alias ondernemer bent. Op naar de kansen dus!

### **Berend Maten / Diligence**

Er zijn ondernemers die na het betalen van het dure leergeld van een faillissement, als betere ondernemer aan het volgende avontuur beginnen. Een failliete ondernemer is niet per definitie een slechte ondernemer. Dit is echter niet de algemene gedachtegang in Nederland. Rapporten van de EU en Boston Consulting Group geven hetzelfde beeld als Craydon. In vergelijking met de VS, en de ons omringende landen, zijn wij in Nederland het minst van plan een failliete ondernemer een tweede kans te geven. Ook vinden wij vaak dat je pas aan een zakelijk avontuur moet beginnen als je zeker weet

dat je slaagt. In mijn dagelijkse praktijk bij het begeleiden van bedrijfsovernames in het mkb kom ik soms particuliere ondernemers, zogenaamde MBI-kandidaten, tegen waarbij dit ook speelt. De MBI-kandidaat wil zijn privé bezittingen, zoals zijn huis, onder geen beding als onderpand inzetten als hij een aanzienlijke lening wil afsluiten bij de bank om de overname te financieren. Daarover wil hij geen risico lopen. Deze voorzichtigheid past misschien wel in het Nederlandse ondernemersklimaat. Toch zie ik liever wat vaker dat een gefailleerde ondernemer zijn visie najaagt en met een goed plan een tweede kans krijgt.



■ Berend Maten

■ Sylvia Stuiver



### **Sylvia Stuiver / Stuiver & Van Etten Advies**

Als eerste reactie zeg ik: Ondernemen is risico's nemen. Risico's nemen betekent kansen bekijken en keuzes maken. Dat gaat ook wel eens fout. Of een failliete ondernemer een slechte ondernemer is kan ik niet direct zeggen. Een faillissement is nooit eenduidig en je kunt daarom ook niet alle faillissementen eenduidig beoordelen. De achterliggende reden van het faillissement zegt mijn inziens meer over de ondernemer en zijn onderneming. Aan de hand van de achterliggende reden van het faillissement kan

je een beter oordeel geven of het een regelrechte mislukking was of een start van een nieuw begin. Ik denk wel dat elke ondernemer in sommige aspecten van zijn werk minder goed is, dan wel minder leuk vindt. Als dat de reden van het faillissement is laat het een les zijn dat hij/zij dat goed regelt. Ken uzelf en dus uw zwaktes! Zet je krachten in op de punten waar je goed bent, maar laat je bedrijf niet lijden onder je zwaktes. Een ondernemer hoeft niet alles te kunnen om succesvol te zijn, maar laten we de innovatie niet remmen door alleen voor zekerheid te gaan.

### **Marco Rijkse / Rayonmanager Randstad Uitzend-bureau te Nunspeet**

Ik moet eerlijk zeggen dat ik moeite heb met de stelling. Dit aangezien je niet alle failliete ondernemers over één kam kunt scheren. Natuurlijk zal er een bepaald percentage ondernemers zijn dat het faillissement van de eigen onderneming te wijten heeft aan 'bad performance' van de eigenaar. Aan de andere kant zijn er natuurlijk ondernemers die ten onder gaan aan externe factoren. Dit valt natuurlijk niet onder 'bad performance' aangezien dit buiten de invloedssfeer van de ondernemer ligt. Een belangrijk item is natuurlijk de beeldvorming die de buitenwacht inneemt ten aanzien van een failliete ondernemer.

Een faillissement wordt al snel geassocieerd met het falen van de eigenaar. Het gevaar van deze beeldvorming is natuurlijk dat dit alleen gebaseerd is op hetgeen aan informatie bekend is en niet op de achtergrond informatie. Mijn baan als rayonmanager kenmerkt zich dat ik enigszins als zelfstandig ondernemer kan fungeren, maar wel in loondienst ben. Failliet gaan zal ik dus niet doen, maar ik trek het mijzelf ten zeerste aan als ik de resultaten niet haal en dat zal enigszins vergelijkbaar zijn met de gevoelens die een failliete ondernemer voelt met daarbij wel de kanttekening dat ik niet hoofdelijk aansprakelijk ben. Wat dat betreft prijs ik mij gelukkig, wel de geneugten, maar niet de lasten.



■ Marco Rijkse

■ Pieter van Leusden



### **Pieter van Leusden / Advitel telecom**

De meeste faillissementen zie je soms gewoon aankomen, dure auto's, duur pand terwijl er nog niets gepresteerd wordt. Elk bedrijf kent zijn ups en downs maar juist in de mindere tijden moet je kunnen ondernemen en soms genoeg nemen met minder. Ons bedrijf is al een paar keer het slachtoffer geworden van ondernemingen die bewust de boel op de fles lieten gaan. Als je eigen onderneming daarvoor failliet zou gaan, is het een ander geval. Je moet altijd wel een buffer opbouwen en niet aan de rand van je grenzen ondernemen.

Een failliete ondernemer een slechte ondernemer? Vaak wel in mijn ogen! Al heb ik ook meegeemaakt dat er ondernemers zijn die "netjes" failliet gaan, van hun privé gelden nog rekeningen betalen van de kleine ondernemers waar de klap het hardst aan komt. Maatschappelijk verantwoord, en ze hebben hun best gedaan maar het lukte niet. Niet zwart-wit, maar om de achtergronden van het faillissement te begrijpen, haal het uit de schaamte en taboe. Laat zien wat je gedaan hebt als ondernemer en waarvoor het is mis gegaan. Goed en slecht komen dan tevoorschijn.

# Bemoei u met uw eigen zaak



Marree en Dijkhoorn is een middelgroot advocatenkantoor, gevestigd in Amersfoort. Al vanaf 1981 richten we ons op ondernemers en hun ondernemingen. Dat is in alles te merken.

In onze werkwijze volgens het accountteam-model, waarbij meerdere advocaten bekend zijn met uw onderneming en uw dossier. In de zestien disciplines, waarmee we alle rechtsgebieden bestrijken waar ondernemers mee te maken kunnen krijgen. In de vier specifiek voor ondernemers ontwikkelde diensten.

En in de ondernemingsgerichte instelling van onze circa vijftig medewerkers. Tellen we dit alles bij elkaar op kan er maar een slotsom zijn. Bemoeit u zich vooral met uw eigen zaak. Want als u zorgt voor uw bedrijfsvoering, dan zorgen wij ervoor dat u daarin niet wordt gehinderd door juridische kwesties.

Meer weten over ons kantoor, de medewerkers en ons dienstenpakket? Kijk eens op [www.MenD.nl](http://www.MenD.nl). Wilt u persoonlijk kennis maken met de ondernemingsgerichte advocaten van Marree en Dijkhoorn? Neem dan gerust contact op voor een afspraak.

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

Marree  Dijkhoorn

ONDERNEMINGSGERICHTE ADVOCATEN

'De Runmolen', Zonnehof 31-35, Postbus 1214, 3800 BE Amersfoort, T +31 (0)33 422 19 00, F +31 (0)33 461 15 45, E [info@MenD.nl](mailto:info@MenD.nl)



 **asito**

De zekerheid van beter schoon

Volgens schattingen van het Ministerie van Economische Zaken willen, als gevolg van de vergrijzing, ca. 90.000 ondernemers, nu of de komende jaren, hun onderneming overdragen. De 60-ers die zich nu gaan voorbereiden op de overdracht van hun onderneming, zijn niet de eersten. Gedurende de afgelopen jaren zijn al veel ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf van eigenaar gewisseld.

## Emotie

Een aantal decennia geleden was het welhaast vanzelfsprekend dat, als de ene generatie ermee ophield, de volgende generatie het overnam. Dat was vrijwel altijd van vader op zoon, totdat de bekende Rotterdamse auto-handelaar Van Dijk zijn dochters in het bedrijf haalde en de zaak "Van Dijk & Dochters" noemde. Veel bedrijfsopvolgingen binnen de familie zijn grote successen geworden: de tweede respectievelijk de derde generatie was in staat het ondernemersschap dat met de paplepel was ingegoten om te zetten in een voortvarende uitbouw van het in een vorige generatie gelegde fundament.

Als advocaten worden wij helaas regelmatig geconfronteerd met die gevallen waarin het niet goed ging; sterker nog, waarin het faliekant fout afliep. Neem nu de handelsonderneming van de vader die wij Willem zullen noemen. Het bedrijf was opgericht door zijn vader en Willem was erin geslaagd om er een zeer succesvolle onderneming van te maken. Geliefd en gevreesd in zijn eigen branche, door kundige acquisities succesvolle dochtermaatschappijen aan het oorspronkelijke handelshuis toegevoegd en de gelukkige vader van twee zonen. Over de opvolging was goed nagedacht: de aandelen waren ondergebracht in een stichting administratiekantoor met onafhankelijke bestuurders en in toezicht en advies was voorzien door een commissaris die het bedrijf al decennia lang kende. Willem's zonen overleefden een met goud ingelegde puberteit. Als vanzelfsprekend gingen zij bij vader werken. Na verloop van tijd werd, ook voor Willem, wel duidelijk dat één van zijn zonen wél beschikte over de capaciteiten om leiding te geven aan het familiebedrijf, maar dat de andere zoon duidelijk de vaardigheden en inzichten ontbeerde om leiding te geven aan (een deel van) een onderneming. Willem heeft er lang over getwijfeld en er regelmatig diepgaand met zijn adviseurs

over gesproken, maar heeft uiteindelijk de emotie van het verstand laten winnen: het respectabel handelshuis werd overgedragen aan beide zonen, waarbij de met leiding-gevende capaciteiten begiftigde zoon zijn broer maar op sleptouw moest nemen. Omdat vader Willem toch niet helemaal zeker was van het succes van deze formule bood hij aan om als adviseur aan de onderneming verbonden te blijven; een aanbod dat zijn zonen uiteraard niet konden afslaan.

Voor u als lezer komt het laatste hoofdstuk niet als verrassing: de onderneming werd onbestuurbaar en na verloop van drie jaar namen de broers het tot dan toe enige wijze besluit: zij besloten de onderneming te liquideren. Vader Willem is boos; boos op zijn zonen, boos op zijn adviseurs, boos op de commissaris als brenger van het slechte nieuws, maar vooral boos op zichzelf. Hij heeft immers de emotie zwaarder laten wegen dan de ratio en gedaan waarvan hij diep in zijn hart wist dat hij het niet moest doen, namelijk overdragen aan zijn zonen uitsluitend omdat het zo leuk is dat het bedrijf in de familie blijft.

Na kennisneming van dit verhaal moge het vreemd klinken, maar het hoeft niet mis te gaan. De opvolgende generaties (zonen resp. dochters dragen net zoveel verantwoording als de ouders) dienen echter wel goed "naar de bal te blijven kijken". Een goede en tijdige voorbereiding is daarbij onontbeerlijk. Heldere afspraken, vastgelegd in goede contracten gebaseerd op de kwaliteiten van de betrokkenen, zijn essentieel. Moeilijke beslissingen dienen op basis van zo objectief mogelijke informatie ten behoeve van het te bereiken doel, de continuïteit van de onderneming, te worden genomen. Zelfs, of juist, als het om eigen kinderen gaat.



**Marree + Dijkhoorn**  
ONDERNEMINGSGERICHTE ADVOCATEN

Marree en Dijkhoorn Advocaten B.V.  
Zonnehof 31 - 35  
3811 ND Amersfoort  
telefoon: 033 - 422 19 00  
fax : 033 - 461 15 45  
Internet: www.MenD.nl

Het gaat goed met de Bedrijvenkring Ermelo (BKE). Althans, als er gekeken wordt naar de recente toename van het aantal leden. 'Tot voor kort hadden we er zeventig, maar nu zitten we rond de honderd. Binnen een maand of twee hadden we er 25 bij', schetst voorzitter Evert Hop de recente ontwikkelingen. Geen toeval, want de BKE heeft de laatste tijd flink aan de weg getimmerd. Na een periode van relatieve rust heeft de belangenvereniging voor het plaatselijke bedrijfsleven een ledenwerfcampagne opgezet. 'Er is een pr-commissie gekomen, potentiële leden zijn zowel mondeling als schriftelijk benaderd en er is een redactiecommissie gevormd die circa vier keer per jaar een nieuwsbrief per e-mail verstuurt naar de leden', vertelt Hop. 'Daarnaast hanteren we het uitgangspunt dat elk van onze leden een nieuw lid aanbrengt', vult secretaris Jasper de Vos aan. 'Zij zijn tenslotte de beste ambassadeurs. En er valt nog wel wat te winnen, denk ik. Nog niet de helft van het totale aantal bedrijven in Ermelo is lid.'

# Bedrijvenkring Ermelo draagt steentje bij aan economische

Jasper de Vos: "Omgeving heeft grote aantrekkingskracht"



Evert Hop: "Pittige gesprekken met de gemeente"



**D**e bestuursleden en andere leden van de BKE wijzen in gesprekken met collega-ondernemers op de pluspunten van het lidmaatschap. Daartoe behoren de schaalvoordelen die te behalen zijn bij gezamenlijke inkoop op het gebied van bijvoorbeeld energie en telefonie, alsmede het regelen van collectieve beveiliging. Daarnaast fungeert de BKE als spreekbuis van het bedrijfsleven (minus de detailhandel en ook zonder de in Ermelo zeer prominent aanwezige toeristische sector) naar overheids- en belangenorganisaties. Met name de gemeente is een vaste gesprekspartner. Minimaal één keer per jaar - en vaker indien nodig - gaan beide partijen om de tafel zitten om de lopende zaken door te nemen. 'Dat zijn vaak pittige gesprekken, maar ze worden gevoerd op basis van wederzijds respect', aldus Hop. 'En we hebben beide dezelfde doelstellingen voor ogen, dus we komen er vrijwel altijd uit.'

Een vast agendapunt daarbij is het stimuleren van de bedrijvigheid. Een lastig en steeds weerkerend gespreksonderwerp, want hoewel Ermelo een aantal duidelijke pluspunten heeft, heeft de gemeente ook te maken met omstandigheden die de ontwikkeling van de bedrijvigheid zowel voor de gemeente als voor de BKE flink bemoeilijken.

Wie vanuit willekeurig welke richting op Ermelo aankoerst, kan zich daar al een idee van vormen. Het dorp op de Veluwe is bij uitstek een groene gemeente in een landelijke omgeving (hoewel de A28 een paar kilometer verderop ligt), een vakantie-dorp bij uitstek waar het heerlijk recreëren is. 'Dat maakt Ermelo ook meteen een goede thuishaven voor zowel bedrijven



Voorzitter Evert Hop (r.) en secretaris Jasper de Vos van de BKE:  
 “Onze leden zijn de beste ambassadeurs”

bedrijven gaan toch een deur verder als ze horen wat de grond hier kost.’ Het bedrijventerrein Lorentz, ten noorden van groeigemeente Harderwijk, is aangewezen als regionaal vestigingsgebied dat zich nog volop kan ontwikkelen.

Maar stilstand is achteruitgang voor Ermelo, redeneert het bestuur van de BKE, dat voor zichzelf een schone taak ziet weggelegd. ‘Die tien hectare raken eens een keer op, maar je moet ook aan de toekomst denken’, aldus Hop, wijzend op de economische perspectieven. En De Vos schetst een sociaal scenario dat al in werking is getreden: ‘Omdat vooral ouderen zich tijdens hun VUT of pensioen zich vestigen, treedt er een sterke vergrijzing op. Talentvolle jongeren vinden dat het ondernemersklimaat hen niet voldoende te bieden heeft en trekken weg, ook al omdat de gemeente in de huidige omstandigheden nauwelijks voldoende woningen kan realiseren voor de eigen aanwas. Bovendien zijn er lange wachttijden. De laatste tien jaar heeft de woningmarkt hier bijna stilgelegen, al is er de laatste tijd weer wat ontwikkeling door inbreidingslocaties op terreinen van instellingen.’

Ook de gemeente onderkent de problemen, maar mag zich formeel niet wervend opstellen. Wel voorziet het Sociaal-Economisch Plan van de gemeente Ermelo in de aanwas van zo’n achthonderd arbeidsplaatsen in de komende tien jaar. ‘Maar die zullen toch moeten komen vanuit een nieuw te ontwikkelen bedrijvenlocatie’, vindt De Vos. De Bedrijvenkring Ermelo ziet het als één van haar taken om daarop te blijven hameren, zowel richting gemeente als richting geïnteresseerde bedrijven.

### Collectieve inkoop

Ondertussen houdt zij zich op lokaal niveau bezig met tal van andere vormen van belangenbehartiging.

Collectieve inkoop op het gebied van stroom en telefonie bijvoorbeeld - het lukt niet altijd, maar de ondernemers krijgen de kans om deel te nemen -, maar ook het inhuren van bewaking. Vanuit de BKE is een beveiligingsorganisatie ingehuurd die voorziet in een collectieve beveiliging van vrijwel alle bedrijfspanden in Ermelo, alsmede gemeentelijke gebouwen. Daarnaast werpt de BKE zich op als belangenbehartiger van het bedrijfsleven op tal van andere punten: van de hoogte van de OZB en de stijgende lasten voor het bedrijfsleven tot concrete punten als de parkeerproblematiek voor bedrijfswagens en de hinder die met name transportbedrijven ondervinden van verkeersdrempels en andere infrastructurele ongemakken. Hop: ‘Zo dragen we op lokaal niveau ons steentje bij aan verbetering van het economisch klimaat in Ermelo, in de hoop dat de gemeente zich economisch blijft ontwikkelen.’

Vooraf dienstverlenende bedrijven op bedrijventerrein Veldzicht



# haar e ontwikkeling

als personeelsleden’, zegt Jasper de Vos. ‘Het is een goede uitvalsbasis naar alle delen van het land. En bedrijven die zich hier willen vestigen, kunnen hun personeelsleden een prachtige woonomgeving bieden.’ Naast het belang van de recreatie voor de plaatselijke economie is Ermelo door de jaren heen de vestigingsplaats geweest van een groot aantal zorg- en verpleeginstellingen. ‘Ook dat heeft alles te maken met de rust en de ruimte die je hier vindt’, weet Hop. Een ander kenmerk is het grote aantal forenzen dat er zijn thuisbasis gevonden heeft. ‘Niet alleen mensen die werken in de omgeving, maar tot aan de Randstad toe’, weet Jasper de Vos. ‘Mensen hebben het er kennelijk voor over om een flinke afstand tot hun werk af te leggen om hier maar te kunnen wonen.’

### Beperkingen

Begrijpelijk is dat wel: de prachtige omgeving heeft een grote aantrekkingskracht. Maar daarin schuilen tevens de beperkingen waar zowel de gemeente als de BKE tegenaan lopen. Ermelo heeft geen industriële geschiedenis. Op de twee bedrijventerreinen in het dorp, Kerkdennen en Veldzicht, en verspreid over de omgeving zijn vooral dienstverlenende bedrijven te vinden. Plus nog eens ruim honderd campings, maar die zijn over het algemeen lid van hun eigen landelijke belangenorganisatie, onder andere de Recron. Ermelo heeft in totaal nog een tiental hectare aan bedrijfsgrond uit te geven, al zijn die gebieden nog niet allemaal ontwikkeld. ‘In zekere zin zit de zaak op slot’, zegt Hop. ‘Zware industrie zal zich hier niet kunnen vestigen, alleen bedrijven in de categorie één tot hooguit drie. Daar komt bij dat de grond hier heel prijzig is. Ermelo is een mooie vestigingsplaats, maar veel

## Nieuw in Nunspeet

**Wilt u met een slanker en strakker lichaam in de zon?  
En minder Cellulitis?**

**Doe een Hypoxi** kuur van één maand voor één kledingmaatje minder!

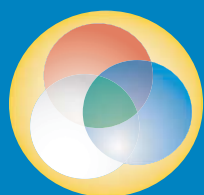
**Wilt u een gespierder, gezonder en mooier lichaam? En meer energie?  
Doe de Power of 10**, de meest efficiënte, individuele total fitness workout,  
ook goed bij rugklachten.

Bijzonder geschikt voor senioren.

Slechts één keer per week een sessie van een half uur.

Beide programma's onder persoonlijke begeleiding in een rustige en  
plezierige ruimte met volledige privacy.

Bel voor een proefsessie (€20) in ons vitaliteitscentrum  
of kijk op [www.newvitality.nl](http://www.newvitality.nl)



**New Vitality**

New Vitality  
Harderwijkerweg 167  
Nunspeet  
0341-251599

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

**VERSUS**

STRESSMANAGEMENT

De kracht van VERSUS:

Herstel van Zelfmanagement bij

Psychische Arbeidsgerelateerde vragen,  
zoals Oververmoeidheid, Stress en Burnout.

Contact:

[www.versus-stressmanagement.nl](http://www.versus-stressmanagement.nl) of 033 4672100



Personal  
Mental  
Coaching

**ZWITSERLAND  
& ZIELHORST**

Voor iedereen die zijn eigen functioneren wil:  
\* verbeteren \* verdiepen en \* onderhouden.

Personal mental coaching  
in Nederland & in Zwitserland

Meer informatie?

Tel: 0031-(0)33-4562526

E-mail: [info@zielhorst.nl](mailto:info@zielhorst.nl)

Website: [www.zielhorst.nl](http://www.zielhorst.nl)



**RELATIEGESCHENKEN  
PROMOTIONELE ARTIKELEN  
BEDRIJFS- EN SPORTKLEDING**

Koperwiek 5 3853 DR Ermelo tel: 0341-552402 fax: 0341-552450

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

Tekst en fotografie: Anne Marie Klerkx

*Manpower Uitzendbureau:*

# Consultant garandeert invulling vacature

Manpower staat hoog aangeschreven vanwege de uitstekende invulling van vacatures. Bijzonder is dat de consultants hun nek uitsteken. Ze staan persoonlijk garant voor de invulling van een vacature. In mei en juni signaleerde regiomanager Floor Schrijen een toename in het aantal vacatures. De uitzendbranche is altijd een vroege graadmeter voor de economie. Is de kentering dan eindelijk daar? Tot en met mei 2005 is de landelijke uitzendmarkt met twaalf procent gegroeid. In de financiële en commerciële functies is zelfs al enige maanden krapte op de arbeidsmarkt.

Ondernemers moeten inspelen op ontwikkelingen in de markt. Daarom heeft Manpower een nieuwe afdeling opgezet, Manpower Permanent Recruitment genaamd. Waar andere werving- en selectiebureaus zich met name op het hogere segment richten, bemiddelt Manpower juist mbo'ers en hbo'ers met enige jaren werkervaring. "De afgelopen jaren trokken opdrachtgevers aan de touwtjes", constateert regiomanager Floor Schrijen. "Nu personele krachten aan de touwtjes gaan trekken, moet je daar als uitzendbureau bij zitten". Manpower plaatst commercieel en financieel personeel vaak via een vast contract direct bij de werkgever.

## Garant

Hoewel Manpower een scala aan diensten aanbiedt, van outplacement tot trainingen, blijft het uitzendwerk de core business. Ook Schrijen, die de lokale en regionale markt bedient, draagt met name zorg voor de instroom van tijdelijk en vast personeel. Manpower staat hoog aangeschreven vanwege de uitstekende invulling van vacatures. Hoe pakken Schrijen en haar collega's dat dan aan? Als zij een aanvraag krijgen van een bedrijf waarmee zij nog niet eerder zaken hebben gedaan, gaan zij daar eerst op bezoek. Naast de harde criteria als opleiding en werkervaring, inventariseren ze

wat de opdrachtgever belangrijk vindt in een persoon. Vervolgens beslissen ze of ze de vacature kunnen invullen. Zo ja, dan gaat de consultant persoonlijk garant staan voor het invullen van de vacature. Die blijft het aanspreekpunt. De consultant maakt dé selectie. Hij of zij faxt dus niet een paar cv's, maar kiest de kandidaat die direct op gesprek kan. De consultant biedt deze aan in een persoonlijk gesprek, telefonisch of op locatie. Opdrachtgevers vinden dit prettig, is de ervaring. De kandidaat krijgt in de Manpowervestiging een uitgebreid voorbereidend gesprek, een soort proefsollicitatie.

Dan volgt het gesprek tussen kandidaat en opdrachtgever. Meestal heeft de consultant inderdaad de optimale match gevonden. De uitzendkracht kan aan het werk. In de daarop volgende periode houdt Manpower contact met opdrachtgever en uitzendkracht. Na zes weken volgt een soort functioneringsgesprek met z'n drieën. Zonodig kan de consultant bijsturen. Het is deze integrale aanpak die Manpower onderscheidend maakt in de uitzendmarkt, merkt Schrijen trots op.

## Voelsprietten

Schrijen heeft als regiomanager vooral met het midden- en kleinbedrijf te maken. Een grondige kennis van de regionale markt is een voorwaarde. Een pre is dat Schrijen in Utrecht woont. Natuurlijk houdt ze de kranten nauwlettend in



Sinds 1 juni 2005 is Floor Schrijen regiomanager bij Manpower.

De kantoren Amersfoort, Harderwijk, Nijkerk, Hilversum, Zeist, Nieuwegein en Bussum vallen onder haar verantwoordelijkheid.

Manpower Uitzendbureau  
Stationsstraat 6-8  
1211 EM Hilversum  
Telefoon: 035 - 623 13 54  
Fax: 035 - 623 14 12  
Hilversum.470@manpower.nl  
www.manpower.nl

de gaten. Daarnaast moedigt Manpower het lidmaatschap van ondernemersverenigingen aan. Schrijen vertelt dat ze de avond tevoren bij de Hilversumse Ondernemers Vereniging STRO op bezoek is geweest.

De meeste kennis doet zij echter op door 'voelsprietten', door veel op de werkvloer te zijn. Manpowerconsultants komen soms 'koud binnenvallen' bij bedrijven.

Recent in Harderwijk bezochten Schrijen en haar collega een accountantskantoor. De ondernemer had in eerste instantie geen interesse, maar toch kwamen een maand later twee opdrachten voort uit dit persoonlijke bezoek. "Het is leuk als je iemand kunt overtuigen dat jij de perfecte match maakt", vindt Schrijen.

Effectief afvalbeheer

# Dusseldorp heeft alvast werk gemaakt van uw situatie

Over de noodzaak van effectief afvalbeheer is iedereen het eens. Van profit tot not-for-profit organisaties tot de particuliere consument. De vraag is hoe dit het beste kan worden gerealiseerd. Welke aanpak niet alleen wettelijk en milieutechnisch verantwoord is, maar ook het meest praktisch en economisch.

**H**et antwoord op die vraag is in één woord gegeven: Dusseldorp. Nadat in de zestiger jaren de eerste stappen op dit gebied werden gezet, heeft Dusseldorp zich ontwikkeld tot een toonaangevende organisatie die zich bezighoudt met drie kernspecialismen verdeeld over evenzoveel bedrijfsonderdelen:

- Infra, sloop en milieutechniek
- Rioolservice
- Inzameling en Recycling.

Kernwaarden binnen het bedrijf als klant- en oplossingsgerichtheid zijn nauw verbonden aan voortdurende markt oriëntatie en innovatie.

## Dus Recycle Programma

Zo was Dusseldorp de eerste die branchespecifieke inzamelingsconcepten ontwikkelde. Met het DUS Recycle Programma worden opdrachtgevers op maat bediend met branchegerichte totaaloplossingen, aangescherpt naar de individuele omstandigheden. In het DUS Recycle Programma zijn uiteenlopende afvalbeheersconcepten ondergebracht. Een garagebedrijf heeft immers met andere soorten afval te maken dan een supermarkt. En voor een ziekenhuis gelden andere eisen dan voor een industrieel bedrijf. Dusseldorp zamelt meer dan 400 soorten afval in.

De onderneming beschikt over alle vereiste certificeringen, gekwalificeerde medewerkers en een strak geleide organisatie.

## dusrecycle programma

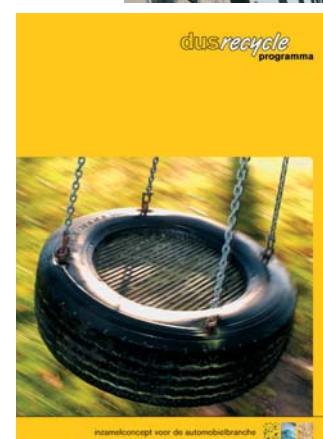
Het DUS Recycle Programma is uw ideale all-in-one formule.

Volgens de Nederlandse milieuwetgeving moet elke organisatie voldoen aan strikte regels ten aanzien van het afvalbeheer. Dat gaat verder dan het gescheiden verzamelen van afval. Ook een nauwkeurige en transparante registratie van uw afvalstromen is vereist.

Door gebruik te maken van het unieke DUS Recycle Programma voldoet u aan alle verplichtingen. Dusseldorp inventariseert uw afvalstromen. Op basis hiervan wordt het meest effectieve en economische inzamelingsplan opgesteld. Wensen en verplichtingen, in- en externe logistiek, inzet van materieel en personeel, kosten en baten zijn hierin tot op de vezel afgewogen. Dusseldorp zorgt voor de levering en lediging van alle soorten en maten rolcontainers, afzetcontainers en perscontainers.

Het DUS Recycle Programma bestaat uit maatconcepten voor onder meer:

- bouwsector
- garagebedrijven
- gemeenten
- horeca
- industrie
- kantoren / winkels / dienstverlenende instellingen
- zorgsector: verzorgingscentra / verpleeghuizen / ziekenhuizen





Tevens is een speciaal concept ontwikkeld voor integrale dienstverlening op het gebied van parkmanagement.

Het programma bevat op maat gesneden oplossingen voor de bedrijfsinterne inzameling, de inzameling en verwerking, en de - gratis inbegrepen - afvalstoffenregistratie volgens de wettelijke regelgeving.

**Het DUS Recycle Programma:**

- is flexibel en oplossingsgericht
- biedt gemak en service
- voorziet in alle wettelijke verplichtingen

Een officieel milieucertificaat bewijst dat u met het DUS Recycle Programma voldoet aan alle wettelijke verplichtingen. Het DUS Recycle programma van Dusseldorp is overigens genomineerd voor de Maatschappelijk verantwoord ondernemen Award (De MVO-Award).

**Zo passen de opslag en het transport altijd**

Dusseldorp is gecertificeerd voor het verzamelen van vrijwel alle denkbare afvalstoffen.

Deze worden verdeeld in drie categorieën:

**Niet-gevaarlijk afval:** restafval, oud papier en karton, folie, hout, oud ijzer, etensresten, glas.

**Gevaarlijk afval:** TL-buizen, accu's, verfafval, fixeer en ontwikkelaar, oliefilters, specifiek ziekenhuisafval, klein gevaarlijk afval.

**Oliehoudende afvalstoffen in bulk:** olie-, water- en slibmengsels, afgewerkte olie.

Zoveel afvalstoffen, zoveel inzamelingsvoorwaarden. Daarom beschikt Dusseldorp over een enorm arsenaal van containers waaruit altijd die ene maatoplossing geselecteerd kan worden.

Het programma bestaat uit:

- rolcontainers van 140 tot 5.000 liter
- afzetcontainers van 3 tot 50 kuub
- perscontainers in meerdere uitvoeringen

Afhankelijk van de omstandigheden kan gekozen worden voor open of gesloten containers.

Ook bestaat de mogelijkheid om desgewenst containers specifiek op maat te leveren.

Voor elke situatie stelt Dusseldorp de ideale inzamelmethode samen. Na de analyse van de afvalstromen wordt onder meer beoordeeld hoe de afvalstoffen het meest economisch (o.a. met de minste arbeid) zijn te scheiden, op welke plekken welke afvalsoort moet worden verzameld en met welke frequentie de diverse afvalstoffen ingezameld moeten worden. Op deze manier wordt de optimale balans bereikt tussen wettelijke verplichtingen, milieuhygiëne en bedrijfseconomie.

De Wet Gevaarlijke Stoffen stelt strenge eisen aan de opslag en het vervoer van gevaarlijk afval. Ook hiervoor heeft Dusseldorp een uitgebreid programma van verpakkings- en opslagmiddelen. Deze zijn zowel te koop als te huur. Voor grotere bedrijven en instellingen zijn er speciale opslagunits en depots beschikbaar die in het bedrijf zijn te plaatsen, op het bedrijfsterrein of - bij gebruik door meerdere bedrijven - op een centrale locatie.

Voor een veilige inzameling van gevaarlijke afvalstoffen is het noodzakelijk dat alle partijen naar beste vermogen hun steentje bijdragen. Daarom kan Dusseldorp ook zorgen voor professionele voorlichting aan de betrokken werknemers.

**Omdat de wereld verandert blijft Dusseldorp vernieuwen**

Stilstand is achteruitgang. De maatschappij is voortdurend in ontwikkeling. Er ontstaan nieuwe inzichten. In het kielzog van deze bewegingen evolueren ook de eisen van de regelgevers. En de behoeften van de opdrachtgevers.

Zo beseffen we met ons allen steeds duidelijker dat de mens zuinig moet zijn op het milieu. Dusseldorp onderstreept dit in volle overtuiging. De onderneming stelt alles in het werk om ingezamelde afvalstoffen zoveel mogelijk

geschikt te maken voor hergebruik. Het is natuurlijk geen toeval dat werd gekozen voor de naam DUS Recycle Programma.

Dusseldorp stelt zijn focus scherp op de toekomst – en wil verbeteren door te innoveren. Zo was Dusseldorp de eerste die afval inzamelde met een robot-zijbeladingsysteem. Resultaat: betere arbeidsomstandigheden (conform arbo P.90) voor de mannen op de inzamelingswagens. Dusseldorp was ook de eerste inzamelaar in Europa die een gigantische ECO-Trailer (Road-train) voor bulktransport op de weg bracht. Resultaat: 30% kostenbesparing en minder belasting van het wegennet.

Veiligheid en milieu staan tegenwoordig hoog op elke agenda. Opdrachtgevers zijn zich bewust van hun verantwoordelijkheden en willen glasharde garanties dat werkzaamheden naar wet en geweten worden uitgevoerd. Dusseldorp biedt deze kwaliteitswaarborgen en heeft alle benodigde certificeringen op het gebied van veiligheid, kwaliteit en milieu.

Dusseldorp is bovendien actief lid van de Vereniging van Afvalbedrijven (VA). Deze organisatie stelt zich onder meer ten doel de kwaliteit van het afvalbeheer in Nederland te verhogen.

**Ook bij ù in de buurt!**

Dusseldorp biedt haar dienstverlening aan vanuit vestigingen in onder meer: Borne, Deventer, Doetinchem, Emmeloord, Ermelo, Lelystad, Lichtenvoorde, Nijkerk, Nijmegen en Nijverdal.



**Centraal kantoor**

Dusseldorp Groep B.V.  
Inzameling en Recycling  
Postbus 31  
7130 AA Lichtenvoorde  
Telefoon 0900 – 09 55  
(service- en informatie)  
Fax 0544 – 37 73 74  
www.dusseldorp.nl

**Dusseldorp Inzameling en Recycling**

Vestiging Ermelo  
Service- en informatie-  
nummer 0900-0955  
www.dusseldorp.nl



Tekst: Hans Keesmaat  
Fotografie: Gerrit Boer

# Bowling- en Partycentrum Strand Horst biedt maatwerk én unieke ligging



Strand Horst is meer dan een bowling- en partycentrum

We zijn bewust laagdrempelig, met een zeer goede prijs-kwaliteitverhouding, al leggen we de lat hoog als het gaat om kwaliteit.'

De verschillende zalen kunnen zowel afzonderlijk als in combinatie met elkaar gebruikt worden dankzij flexibele wanden. Hiermee kan men groepen van veertig tot ongeveer vierhonderd personen ontvangen. En zelfs nog kleiner en intiemer als het moet. Want de pas in gebruik genomen Finse kota naast het hoofdgebouw biedt plaats aan een man of tien. Het hierin ondergebrachte grillhouse is met name geschikt voor persoonlijke gesprekken rond de tafel in een intieme sfeer.

Het is een goed voorbeeld van de creatieve ideeën waarmee men bij Bowling- en Partycentrum Strand Horst vorm kan geven aan bedrijfsfeesten, seminars, vergaderingen, themafeesten, team-buildingsactiviteiten en andersoortige meetings. 'We doen niets standaard, in overleg leveren we altijd maatwerk. "We hebben hier onlangs verschillende zalen omgevormd tot een casino, een disco uit de zestiger- en zeventiger jaren en een grote zaal met live-optredens', geeft hij als voorbeeld. 'Met onze nieuwe locatie 'Ankerplaats Paal 17' maken we optimaal gebruik van onze extra's: water en zand. Beach-volleybal, vloten bouwen, een GPS-speurtocht, al dan niet gecombineerd met een rondvaart, het is allemaal mogelijk. Men kan een dagprogramma in de buitenlucht samenstellen en dat desgewenst afsluiten met een feestavond waarbij ook de inwendige mens niet wordt vergeten. En natuurlijk spreken we bij zulke boekingen altijd een alternatief door in de vorm van een slecht weer-arrangement.'

Klanten hebben Bowling- en Partycentrum Strand Horst vooral leren kennen via mond-tot-mondreclame. 'En die komt alleen maar op gang als mensen er enthousiast over zijn', weet Ferry van 't Land. 'De verwachtingen van de klant overtreffen, dat is onze belangrijkste drijfveer.'

**Bowling- en Partycentrum Strand Horst ligt zowel direct aan de snelweg als aan het water – een combinatie die je waarschijnlijk niet snel elders tegenkomt. De naam van het regionale horeca- en recreatiebedrijf aan de Ermelose kust is dan ook al waarneembaar vanaf de A28 en wie de afslag Strand Horst neemt, rijdt er probleemloos naartoe. Toch doet de gevel van het bedrijfspand niet meteen vermoeden welke activiteiten er allemaal mogelijk zijn, zowel voor particulieren als voor het bedrijfsleven.**

**D**irecteur Ferry van 't Land zit dan ook met een luxeprobleem: de naamgeving. 'De naam dekt de lading niet meer helemaal. Maar het is moeilijk een overkoepelende term te vinden die alle mogelijkheden goed weergeeft. Van een uurtje bowlen tot een groot zakelijk evenement, het kan hier allemaal. Het is dus veel meer dan een bowling- en partycentrum.' Ruim vijftien jaar geleden legde Anne Dragt de basis voor een Ermelose jachthaven met een klein restaurant. Het familiebedrijf, dat Strand Horst nog steeds is, oogst succes met betrokkenheid, goede ideeën en aandacht voor kwaliteit. In 1996 wordt de jachthaven verkocht en wordt het restaurant in eigen beheer uitgebreid. In 1999 volgt de uit-

Bowling & Partycentrum  
Strand Horst  
Palmbosweg 20  
3853 LB Ermelo  
Telefoon: 0341 - 564042  
Fax: 0341 - 454227  
info@bowlingstrandhorst.nl  
www.bowlingstrandhorst.nl

breiding met het bowlingcentrum.

'We zijn groot geworden door de particuliere klanten, die uit de wijde omtrek hier naartoe komen', zegt Ferry van 't Land, de schoonzoon van de grondlegger, die samen met zijn zwager en de twee dochters van Anne Dragt het bedrijf leidt. 'Omdat onze accommodatie ook uitermate geschikt is voor de zakelijke markt zijn wij ons vanaf 2000 daar meer en meer op gaan richten.

De centrale ligging, direct aan de snelweg, wordt zonder meer als een pluspunt ervaren, evenals de parkeergelegenheid, de praktische ruimtes en het uitzicht op de haven en het water. Wij richten ons met name op de midden- en kleinbedrijven die niet zo snel een conferentiecentrum afhuren vanwege het prijskaartje dat daaraan vastzit.

*Grote wens van heel Amersfoort is Hogeschool Amersfoort*

# Onderwijs en bedrijfsleven vinden elkaar steeds beter

Onderwijs en het bedrijfsleven in Amersfoort weten elkaar steeds beter te vinden. Er zijn nog wel wensen, heel veel zelfs, maar de voorwaarden zijn inmiddels geschapen zeggen zowel Eugène van Zijl RA van de Vereniging van Amersfoortse Bedrijven (VAB) als drs. Kees van de Rotte, directeur van Kennis Satelliet Amersfoort (KSA).

**D**e VAB is de laatste jaren goed bezig het Amersfoorts bedrijfsleven op de kaart te zetten en daar hoort aandacht voor het onderwijs bij. Per slot van rekening zijn dit de rode bloedlichaampjes. “Amersfoort is een enorme groeigemeente en als je met goed opgeleide mensen in je eigen personeelsbehoefte kunt voorzien, is dat alleen maar prachtig”, verklaart bestuurslid Eugène van Zijl, die in het dagelijks leven partner is bij Deloitte Midden-Nederland (accountants en belastingadviseurs). Die woorden worden binnenkort ook omgezet in daden, want na het huidige schooljaar participeert Van Zijl namens de VAB in een projectgroep die zich gaat bezighouden met de stroomlijning van het onderwijs richting bedrijfsleven en vice versa.

## **Uitgelezen moment**

Dit gebeurt op een uitgelezen moment, want op 15 augustus verhuist Hogeschool De Horst (opleiding voor sociale beroepen) van Driebergen naar Amersfoort en wordt onderdeel van de KSA (een dependance van de Hogeschool van Utrecht). Samen met de huidige studenten volgen vanaf dat moment ruim tweeduizend studenten een hogere beroepsopleiding in Amersfoort en al die personen moeten hoe dan ook stage lopen. En dan hebben we de duizenden leerlingen die studeren aan een VMBO, MBO of ROC-opleiding nog niet

eens genoemd. “En het zou natuurlijk prachtig zijn als dat in Amersfoort en omgeving zou kunnen”, zegt Van Zijl. Om die reden is Van Zijl ook een warm voorstander van een zelfstandige Hogeschool Amersfoort. “Uiteindelijk beslissen andere instanties daarover, maar de afgelopen jaren zijn heel goede stappen in



Eugène van Zijl (l.) en Kees van de Rotte: “Bedrijven moeten voldoende stageplaatsen aanbieden”

deze richting gezet. Iedereen binnen de gemeente is overtuigd van de meerwaarde van een dergelijke opleiding.” Dit betekent wel dat de bedrijven voldoende stageplaatsen moeten aanbieden. “Het kan niet zo zijn dat bedrijven door economische omstandigheden zeggen ‘Nu even geen stageplaats’. Natuurlijk vergt een stagiair de nodige begeleiding, maar je kunt er heel veel aan hebben. Deloitte werkt veel met stagiairs en het aantal mensen dat hier weggaat met een voorcontract omdat ze goed zijn, is groot. Je hebt er veel aan.”

## **Synergie**

Van de Rotte heeft exact voor ogen hoe de synergie tussen onderwijs en bedrijfsleven optimaal kan zijn. Hij zegt: “Het woord stageplaatsen is eigenlijk niet meer van toepassing. Het onderwijs verschuift steeds meer richting het bedrijfsleven en dat heeft tot gevolg dat het werken in de praktijk niet alleen meer de stageperiode is, maar dat er continu interactief informatieverkeer is. Huidige studenten hebben tijdens de hele studie behoefte aan praktijkgerichte projecten waar ze hun tanden in kunnen zetten. Ik zou graag willen toewerken naar een organisatie waar vraag en aanbod samenkomen.” Van Zijl: “Ideaal voor ondernemers zou zijn een soort meldpunt waar je binnen kunt lopen of waar je via internet projecten kunt aanmelden. Een soort kennismakelaarskantoor, precies.”

## **Leeropdracht**

Waarbij wel de waarschuwing geldt dat ondernemers nooit mogen verwachten op deze manier even goedkope arbeidskrachten in te huren. Van de Rotte: “Voorwaarde voor elk project is dat er een leeropdracht met leerdoelen in zit. Het bedrijfsleven mag er uiteraard iets aan hebben, maar de student staat op de eerste plaats. Een ondernemer moet er ook niet te licht over denken. Het inwerken en begeleiden van studenten kost tijd. Maar uiteindelijk ontstaat een win-win situatie.”

Tekst: Hans Peijs

Fotografie: Martin van Thiel

*Do Blankestijn, Hogeschool van Utrecht:*

# “Samenwerking tussen onderwijs en Bedrijfsleven moet beide iets opleveren”



**Do Blankestijn, clustermanager aan de Amersfoortse vestiging van de Faculteit Natuur en Techniek van de Hogeschool van Utrecht (dit wordt Kennis Satelliet Amersfoort genoemd, opleidingen die hier gevestigd zijn, zijn Mediatechnologie en Information Engineering), zou het geweldig vinden als onderwijs en bedrijfsleven met elkaar zouden samenwerken zoals in de VS. “Die aanpak spreekt me enorm aan.” In Amersfoort heeft hij ook weinig te klagen.**

**O**nze visie is dat de samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven profijtelijk voor beide partijen moet zijn. Het onderwijs heeft er iets aan omdat de ontwikkelingen in het bedrijfsleven enorm snel gaan en op die manier de actuele kennis kan bijhouden. En ondernemers hebben er baat bij omdat het onderwijs veel te bieden heeft op het gebied van innovatie. Dit wordt kenniscirculatie genoemd en dat is wat mij betreft de motor van de innovatie.” Na deze woorden van Do Blankestijn is duidelijk

dat het onderwijs en het bedrijfsleven tot elkaar zijn veroordeeld. En dan is ook meteen duidelijk dat Blankestijn best wat verwacht van de ondernemers. “Van ondernemers die met ons samenwerken, verwacht ik dat ze projectopdrachten kunnen geven waar studenten in de eindfase van hun studie hun tanden in kunnen zetten. Als tegenprestatie verwachten we dat de studenten goed worden begeleid. Of ik wel eens hoor dat ondernemers bang zijn dat daar veel tijd in gaat zitten? Ik hoor dat echt nooit.”

Clustermanager Do Blankestijn: “samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven profijtelijk voor beide partijen”

Hogeschool van Utrecht  
Faculteit Natuur en Techniek,  
afd. Mediatechnologie en  
Information Engineering  
Postbus 512  
3800 AM Amersfoort  
Berkenweg 11  
3818 LA Amersfoort  
Telefoon: 033 - 422 89 22  
Intenet: www.hvu.nl

## Leeropdracht

Groot voordeel voor het bedrijfsleven is dat nieuwe projecten waar vaak niet aan wordt toegekomen op een simpele, snelle en doeltreffende manier worden opgepakt. Blankestijn: “Maar nooit mag worden vergeten dat een lange stage een leeropdracht is. Aan ondernemers die denken met een stage goedkope medewerkers te kunnen inschakelen, hebben we niks.” De opleiding Mediatechnologie in Amersfoort richt zich met name op drie onderdelen te weten gametechnologie & simulation, sound & vision en human computer interaction (HCI) en hiervoor zijn goede contacten met een aantal stevige partners. “De studenten vinden doorgaans makkelijk een interessante stageplek, maar we staan open voor elk project. En we stellen geen restricties aan bijvoorbeeld de omvang van een bedrijf. We werken samen met TNO en Philips, maar ook met kleine bedrijven. Want vergis je niet, een substantieel deel van de innovatie zit bij het MKB. Grote bedrijven zijn vaak veel logger.”

## Gemotiveerde studenten

De bedrijven op hun beurt kunnen rekenen op goed gemotiveerde jonge mensen met een gezond stel hersens. “Het zijn geen krullerjongens en zo moet je ze dus ook niet inzetten. De studenten zijn goed gemotiveerd, hebben geleerd om in teamverband te werken want dat is een geïntegreerd ons systeem, ze zijn jong en hebben daardoor een open mind en ze zijn eraan gewend om multidisciplinair te werken. Wij leiden de studenten breed op, waardoor ze niet meteen in de stress schieten als het er in de praktijk opeens anders toegaat dan op school is geleerd”, zegt Blankestijn. Bedrijven die zich aanmelden weten zich verzekerd van een professionele organisatie. Blankestijn: “Er is één aanspreekpersoon die als een soort makelaar het project beoordeelt en daar een geschikte student bij zoekt. Op die manier voorkom je dat er verwachtingen worden gewekt die niet kunnen worden waar gemaakt.”

# Meer weten over targets halen?



## Technische Bedrijfskunde deeltijd Ook Hogeschool van Utrecht

Onze parttime bacheloropleidingen zijn praktijkgericht, interactief en persoonlijk. De aansluiting op de dagelijkse werksituatie van de student vormt de basis van elke opleiding. Inbreng van eigen ervaring en kennis vanuit de praktijk zijn dan ook belangrijke uitgangspunten. Door deze directe koppeling ontstaat een win-win situatie voor de student, maar ook voor u als werkgever!

### Informatie- en Communicatietechnologie

Informatica *deeltijd en duaal*  
Elektrotechniek *deeltijd en duaal*  
Systeembeheer *duaal*

### Business Engineering

Technische Bedrijfskunde *deeltijd*

### Gebouwde Omgeving

Bouwkunde *duaal*  
Bouwmanagement Uitvoering *duaal*  
Civiele Techniek *duaal*  
Projectmanagement Infra *duaal*  
Geodesie/Geo-informatica *duaal*  
Milieukunde *duaal*

### Industrial Engineering & Maintenance

Hogere Installatietechniek *duaal*  
Elektrotechnische Installatietechniek *duaal*  
Werktuigbouwkunde *duaal*

### Life Sciences & Chemistry

Chemistry *deeltijd*  
Life Sciences *deeltijd*  
VAPRO D / Chemische Technologie *duaal*

### Masteropleidingen

Master of Informatics  
Master of Engineering

### Post-hbo-opleidingen en cursussen

Naast de drie- en vierjarige bacheloropleidingen bieden wij ook een groot aantal kortere opleidingen en cursussen aan op hbo- en post-hbo-niveau.

### In-company

De cursussen als maatwerk voor bedrijven.

Hogeschool  
van Utrecht



Informatie-avond op 26 augustus 2005 (17.00-21.00 uur).  
Meer weten? Kijk op [www.fnt.hvu.nl](http://www.fnt.hvu.nl) of bel 030 236 80 40.

# De dringendste redenen om met Accord kennis te maken:

- Verlaging van uw personeelskosten
- Forse tijdsbesparingen
- Meer speelruimte om te ondernemen



## En u ontmoet ook nog eens de mensen naar uw hart

Misschien wel de belangrijkste reden; u krijgt bij Accord te maken met professionals die werken en denken als ondernemers. Die goed kijken naar de markt, oog hebben voor klanten. Die serieus en ambitieus de kansen benutten die anderen nog niet zien.

Zo heeft Accord het oorspronkelijke uitzendwerk van werven, selecteren, detacheren allang op een hoger niveau gebracht: flexmanagement. Hiermee kan uw onderneming veel gericht, effectiever worden bediend.

Accord was ook de eerste met een gespecialiseerde afdeling Payrolling. De ideale oplossing als

u behoefte heeft aan lagere personeelskosten, minder administratie en minder risico's.

U moet dus snel kennis maken met de mensen van Accord. Het is niet alleen prettig zaken doen, het is vooral goed voor uw zaak. Kijk voor meer informatie op [www.accord.nl](http://www.accord.nl) of bel 035 - 524 39 00.

 **accord**  
uitzendbureau

uitzending  
detachering  
werving en selectie  
pay-rollservice  
flexmanagement

*We can work it out<sup>®</sup>*