

*Van, voor en door lokale ondernemers*

# Bilts Ondernemers

Nummer

**01**

april 2015

## NIEUWS

**Record opent deuren  
in deze gemeente**

**Parel Promotie  
verbindt lokale  
ondernemers met elkaar**

**Van Groenteman  
tot Ambassadeur**





# ***FOCUS OP PRESENTATIE***

Uw onderneming heeft een uniek karakter,  
dat laat zich niet vangen in een paar woorden.  
Daarom kom ik graag langs om dit vast te leggen op beeld.  
Een professionele fotoreportage van uw bedrijf laat  
in één opslag zien wie u bent en wat u doet.  
Met de resultaten kunt u bijvoorbeeld uitstekend brochures,  
jaarverslagen of websites illustreren.



8



18



27

#### COLOFON

#### BILTS ONDERNEMERS NIEUWS

Een uitgave van Vario Pers

#### OPLAGE

2000 exemplaren

#### VORMGEVING

Parel Promotie

#### EINDREDACTIE

Saskia van Driel

#### REDACTIE- EN

#### ADVERTENTIEADRES

Kon. Wilhelminaweg 461  
3737 BE Groenekan

#### TELEFOON

0346 211992

#### E-MAIL

info@variopers.nl

#### WEBSITE

www.biltsondernemersnieuws.nl

- 4 Voorwoord
- 6 Bladt deelt toplocatie met bedrijven
- 8 Parel Promotie verbindt lokale ondernemers met elkaar**
- 11 Tijd genoeg met een lege inbox
- 12 Vastgoedinvesteerdere vinden De Bilt
- 14 Kantoor met slagkracht
- 15 Samen voor De Bilt geeft uw bedrijf een sociale rol
- 18 Van Groenteman tot Ambassadeur**
- 21 Pauw Automatisering
- 22 Evergreen reclamestudio
- 24 Het Werkgeversservicepunt bemiddelt!
- 27 Record opent deuren in deze gemeente**
- 30 In de Kijker TV
- 31 Business Contact De Bilt

Aan deze uitgave werkten mee:

BENG 2030 • Bilthovense Boekhandel • Bladt Onroerend Goed B.V. • Business Contact De Bilt • Deseo Media • Efficiency Expert • Evergreen reclamestudio • Gemeente De Bilt • Insight Legal • KIK accountants & belastingadviseurs • Landwaart Culinaire • Layora.nl • Notarissen Houwing Van Beek • Parel Promotie • Pauw automatisering • Record Automatische Deuren • Samen voor De Bilt • Samenwerkende IT bedrijven • Verkerk Bilthoven B.V.



# VOORWOORD

## Een magazine voor Biltse Ondernemers

**Als betrokken lokale ondernemer praat je met veel andere ondernemers. En dan merk je dat ondernemers net gewone mensen zijn. Wat ze niet kennen dat eten ze niet. Ook al zit het dichtbij, onbekend maakt onbemind. En daar gaat dit magazine iets aan veranderen. Het Bilts OndernemersNieuws gaat laten zien dat er veel interessante ondernemers in onze gemeente wonen en werken.**

In tegenstelling tot ons omringende gemeenten hebben we maar een paar grote landelijke bedrijven. Bedrijven als Grondmij, RIVM (hoewel die alweer snel de gemeente gaat verlaten) en het KNMI genieten landelijke bekendheid en hoeft je bij niemand te introduceren. Maar eigenlijk alles wat daaronder zit en dat zijn in onze gemeente zo'n kleine 3000 bedrijven, bedrijfjes en eenpitters, kunnen best wat bekendheid gebruiken.

Ook gemeenten zijn steeds meer bereid om opdrachten aan lokale ondernemers te gunnen. Zo hebben de gemeente Zeist en de ondernemers aldaar recentelijk een convenant met elkaar gesloten waarmee ze de aanzet geven tot een betere onderlinge samenwerking. Daar wordt binnen onze gemeente door verschillende partijen ook aan gewerkt. Zo'n Convenant vraagt van beide partijen veranderingen. Een gemeente moet daarvoor ondernemerschap tonen. Burgemeester en Wethouders moeten daarin het voortouw nemen. Zij moeten op hun beurt ambtenaren inspireren zodat die van gebaande paden durven af te wijken. Zij moeten de meerwaarde van lokale ondernemers zichtbaar maken. Meerwaarde die zich niet laat bepalen door de laagste prijs maar door een sociale betrokkenheid. Dat kan in de vorm van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, door een lokaal personeelsbeleid, door een binding met de lokale consument of door een goede onderlinge samenwerking. Lokale ondernemingen zijn immers de sleutel tot een succesvolle lokale samenleving. Zij zorgen ervoor dat heel veel lokale initiatieven van verenigingen, organisaties, instellingen en burgers mogelijk worden gemaakt.

Ondernemers moeten zelf ook aan de bak. Je kan niet verwachten dat opdrachten vanzelf bij je binnen vallen. Voortdurend moeten ondernemers hun producten, diensten en nieuws kenbaar maken. Een van de mogelijkheden daarvoor is vanaf nu het Bilts OndernemersNieuws. Een magazine van, voor en door ondernemers of daaraan gerelateerde partijen. Verhalen over successen, mislukkingen, nieuwe producten of diensten, problemen of oplossingen voor die problemen. Ondernemers aan het woord. Zelf geschreven of door een collega ondernemer die daar expertise in heeft. Er is altijd wel iemand te vinden die het verhaal kan verwoorden zoals je het verteld wilt hebben.

Verhalen die naast een papieren versie ook een internetleven gaan leiden. BiltsOndernemersNieuws.nl zorgt ervoor dat de verhalen op internet te vinden zijn. De eigen bedrijfswebsite wordt middels een link gekoppeld aan het verhaal zodat naast de lokale gemeenschap de hele wereld kennis kan maken met die lokale bedrijven in gemeente De Bilt.

Ik ben er van overtuigd dat er lokaal nog veel te winnen valt. Lets go!

Cor Groenen  
uitgever

(foto: layora.nl)





mr. Margreet de Jong-Jonker RB  
fiscaal jurist

## Lenen in rekening-courant van uw B.V. en de aangifte inkomstenbelasting

Bijna elke directeur/groot aandeelhouder ("DGA") leent met regelmaat bedragen, groot of klein, van de eigen B.V. In sommige gevallen gebeurt het tegenovergestelde en leent de B.V. geld van de DGA. Bij het invullen van de aangifte inkomstenbelasting dient men extra alert te zijn op een correcte verwerking van deze situaties.

Allereerst de situatie waarin de DGA een klein bedrag leent van de B.V. Dit gebeurt normaliter via de rekening-courant, een aparte grootboekrekening in de administratie van de B.V. Via deze rekening worden bedragen verrekend die de B.V. en de DGA aan elkaar verschuldigd zijn. Denk aan een privé-aankoop tijdens een zakelijke trip of het in privé voorschieten van zakelijke kosten. Over de rekening-courant hoeft geen rente vergoed te worden door/aan de DGA. Gevolg hiervan is dat de DGA deze rekening-courant niet in de aangifte inkomstenbelasting mag vermelden; niet als schuld wanneer hij/zij geld verschuldigd is aan de B.V. en niet als vordering in de omgekeerde situatie dat de DGA geld tegoed heeft van de B.V. Om voor de rente-vrijstelling in aanmerking te komen mag het saldo van de rekening-courant nimmer de € 17.500 overschrijden. Het is raadzaam om een rekening-courant overeenkomst tussen de B.V. en de DGA op te stellen.

Bij een lening van de B.V. aan de DGA dienen allereerst de voorwaarden in een lening-overeenkomst te worden vastgelegd, waaronder de hoofdsom, looptijd, rente en aflossingsschema. Partijen worden geacht een zakelijke rente te berekenen over de lening. Voor de behandeling van zo'n lening wordt geen onderscheid gemaakt tussen de B.V. als geldschieter of een financiële instelling zoals een bank; de B.V. berekent rente en de DGA heeft een box 3 schuld voor de inkomstenbelasting.

Wanneer de B.V. een lening afsluit bij de DGA moet aan de eerder genoemde leningvoorwaarden worden voldaan. Voor de B.V. wordt hierbij geen onderscheid gemaakt tussen een bancaire lening of een lening bij haar DGA. Voor de DGA betreft het wel een compleet andere situatie; hij krijgt te maken met de zgn. ter beschikking stelling ("TBS"). Waar de bovengenoemde voorbeelden bij de aangifte inkomstenbelasting onder het regime van box 3 vallen, is TBS een box 1 aangelegenheid. Wordt ontvangen rente normaliter niet belast maar wordt in box 3 het kapitaal belast, bij TBS blijft het kapitaal, het bedrag van de lening, onbelast en wordt de ontvangen rente belast.

Regelt u als ondernemer uw eigen aangifte inkomstenbelasting, wees dan alert op deze uitzonderingen. Bovenstaande informatie is een samenvatting waarop nog enkele aanvullende regelingen van toepassing zijn welke wij hier, voor de leesbaarheid, buiten beschouwing laten.



*Ondernemers, zelfstandigen, starters, particulieren, zzp'ers, allen kunnen bij KIK Accountants & Belastingadviseurs terecht. Wij zorgen voor een goede balans tussen uw zakelijke en privé belangen, nu vandaag, maar ook gericht op de toekomst, úw toekomst.*

Groenekanseweg 246a  
3737 AL Groenekan  
Tel. 0346 213736  
info@kikaccountants.nl  
www.kikaccountants.nl

---

# Rabobank De Bilt heeft nieuwe eigenaar

## Bladt deelt toplocatie met bedrijven

Het voormalige Rabobankkantoor aan de Groenekanseweg 70 in De Bilt heeft sinds januari 2015 een nieuwe eigenaar. Bladt Onroerend Goed Maatschappij B.V. (kortweg BOG) verruilde Culemborg voor De Bilt en is blij het pand weer nieuwe invulling te kunnen geven.

BOG groeide in Culemborg weliswaar uit zijn jasje, maar erkent dat de 2500 m<sup>2</sup> en 60 parkeerplaatsen op eigen terrein voor hun bedrijf aan de ruime kant is. Daarom kiezen ze ervoor om het mooie, moderne pand met energielabel A niet helemaal voor zichzelf te houden maar ook aan te bieden aan bedrijven uit de regio.

### SNEL SCHAKELEN

Bladt is zo'n typisch familiebedrijf waar iedereen op een no-nonsense manier een steentje bijdraagt. De vier gebroeders Bladt doen wel ieder hun eigen ding, binnen de onderneming. BOG houdt

zich voornamelijk bezig met de aan- en verkoop & exploitatie van onder andere woningcomplexen en commercieel vastgoed. Kenmerkend voor de onderneming is de slagkracht. Edwin Bladt: 'Natuurlijk hebben ook wij banken nodig om grote projecten te financieren, maar we hebben ze in eerste instantie niet altijd nodig. Het scheelt veel tijd als je niet afhankelijk bent van een goedkeuring op je financieringsaanvraag en juist daardoor kunnen we ons op een interessante manier in deze markt bewegen en zijn we een aantrekkelijke partij als bedrijven vastgoed te koop aanbieden.'

### OP GEVOEL

Het voormalige Rabobankpand aan de Groenekanseweg is daar een voorbeeld van. Edwin: 'Het pand stond al 2 jaar leeg toen wij het aangeboden kregen. We gingen er in een weekend kijken en het voelde direct goed. We zijn voor een groot deel gevoelsondernemers en zagen direct de voordelen van de locatie. Wij hebben wat met deze regio en daarom is vestiging hier voor ons ook ideaal. Ik houd me voornamelijk bezig met technisch en commercieel beheer van het vastgoed en dan is zo'n centrale vestiging heel prettig. De onderneming van de gebroeders Bladt zetelt inmid-





*Edwin Bladt houdt de deur uitnodigend open voor medegebruikers van het pand.*

dels op de bovenste verdieping van het pand; in de voormalige bedrijfskantine van de Rabobank. 'De enorme keuken gaf eigenlijk de doorslag', vertelt Edwin lachend. 'We eten op de zaak nog wel eens een hapje en die keuken nodigt daar ook wel toe uit. Dat hapje eten is inmiddels een uitgebreide maaltijd, we maken er optimaal gebruik van.'

#### TE HUUR

Dat de resterende 1600 m<sup>2</sup> schreeuwt om nieuwe gebruikers, staat als een paal boven water. De keuze is reuze en de invulling ervan is nog zo flexibel dat iedere onderneming op zoek naar bedrijfsruimte als het ware een op maat gesneden pakket kan krijgen. Een hele verdieping, een vleugel of één werkruimte; het kan allemaal. Edwin: 'Alles valt te overleggen. Het grote voordeel is dat wij als eigenaar en gebruiker dit object makkelijker kunnen beheren. Daardoor kunnen we ook de kleinere bedrijven bedienen die geen hele verdieping met langdurige contracten willen afsluiten maar flexibel willen zijn. Als je uit je zolderkamer groeit en behoefte hebt aan professionele uitstraling dan bieden we een kans. We werken niet met wurgcontracten en presenteren ook geen verrassingen achteraf. We hebben net al onze eerste huurder: Factoring Partners Nederland, welkom mogen heten, en zijn nieuwsgierig welke bedrijven we nog meer mogen huisvesten.'

◀ *Het royale pand is voorzien van automatische zonwering en een ingenieus klimaatsysteem.*



.....

**'Wij zijn er voorstander van om niet ver te zoeken als we iets dichtbij kunnen vinden'**

.....

#### LOKAAL

Voor de verhuur gaat de voorkeur uit naar lokale ondernemingen. 'Niet dat we van buiten de gemeentegrenzen zullen weren', meldt Edwin, 'maar we vinden lokaal wel aantrekkelijk. Groot voordeel voor lokale onderneming is het gebrek aan files en met lokale ondernemingen bij elkaar kan je tot mooie dingen komen. Edwin: 'Wij zijn er voorstander van om niet ver te zoeken als we iets dichtbij kunnen vinden. De lokale bakker, groenteboer en slager zullen zeker merken dat wij hier zijn neergestreken. Los daarvan heb ik nog wel een soort van ideaalbeeld waarbij meerdere bedrijven in ons pand elkaar versterken en inspireren. Wij vinden dat

mooi en bieden daar graag gelegenheid voor'. Voor informatie kunnen geïnteresseerden een mailtje sturen naar [info@bladtonroerendgoed.nl](mailto:info@bladtonroerendgoed.nl)

 **BOG**

Bladt Onroerend Goed B.V.

Groenekanseweg 70

3732 AG DE BILT

Tel 088 8225200

Fax 088 8225299

[info@bladtonroerendgoed.nl](mailto:info@bladtonroerendgoed.nl)

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

# Parel Promotie verbindt lokale ondernemers met elkaar

Verbinden is belangrijk voor ondernemers. Steeds maar je netwerk uit blijven breiden en natuurlijk je bestaande netwerk behouden. Reclame- en ontwerpbureau Parel Promotie in Groenekan heeft een groot lokaal en regionaal netwerk en verbindt daarmee veel ondernemers. Dat maakt Parel Promotie tot een rolmodel voor deze rubriek.



(foto: layora.nl)

## EEN GOEDE BUUR IS BETER DAN EEN VERRE VRIEND

*Sinds de economische crisis doen lokale ondernemingen het steeds beter. Vario Pers stimuleert het verbinden van netwerken van lokale ondernemingen door het ontwikkelen van dit magazine. Voor de vormgeving tekent Parel Promotie dat in hetzelfde pand aan de Kon. Wilhelminaweg is gevestigd.*



## ‘Wij zijn vaak net zo blij als de klant’



Parel Promotie is gevestigd in Groenekan. Een reclamebureau in de ruimste zin van het woord. Ondernemers helpen is dé drijfveer achter alle activiteiten die in het fraaie pand aan de Kon. Wilhelminaweg uitgevoerd worden. Eigenaren Cor Groenen en Saskia van Driel weten als geen ander te luisteren en steken hun advies, gevraagd en ongevraagd, niet onder stoelen of banken. ‘We hebben jarenlange ervaring in de grafische branche, kennen alle processen en kennen mogelijkheden en onmogelijkheden. Ons vermogen om verder te denken is waardevol en dat blijkt uit een nog steeds groeiend klantenbestand’.

### BROEDPROCES

Binnen Parel Promotie wordt een heel scala aan werkzaamheden verricht. Als een van de leukste werkzaamheden staat toch wel het ontwikkelen van een huisstijl en het doorontwikkelen ervan in allerlei uitingen bovenaan het lijstje. ‘Het vergt een nauwe samenwerking met de klant en het vermogen om heel goed te luisteren’ vertelt Saskia. ‘Je moet snel kunnen schakelen en in een korte tijd zoveel mogelijk informatie tot je nemen en die in een groter geheel plaatsen. De uitdaging is om genoeg informatie los te krijgen zodat wij een ontwerp kunnen maken waarmee we precies in de roos schie-

ten. Al die informatie verwerken we tot een werkmodel waarmee we met onze ontwerpers aan de slag gaan. Dan volgt er een broedproces en wordt er een voorstel gemaakt. Ondanks alle digitale mogelijkheden blijft het prettig als we werken voor bedrijven uit de omgeving. De korte communicatielijnen en de mogelijkheid om even aan te waaien trekt zo’n proces in het persoonlijke en dat bepaalt mede een succesvol eindresultaat.’

### VAN A TOT Z

Het doorontwikkelen van de huisstijl geeft een stuk extra voldoening binnen het team. ‘Het standaard

## Op De Terp

Dick van de Bent neemt alle tijd voor zijn klanten. Al 35 jaar is zijn slijterij Op De Terp gevestigd in Maartensdijk en als het aan hem ligt stopt hij nog lang niet.

Dick van de Bent weet alles over wijnen. Hij reist naar zowel Duitsland als Frankrijk af om de wijnen te proeven. Op deze manier kan hij zijn klanten de beste wijnen bieden. ‘Als de wijn niet goed is dan neem ik hem niet. Wijn moet goed zijn, je moet er geen hoofdpijn van krijgen. Ik koop alleen wijn van kleine wijnboeren, ik koop nooit van coöperaties. Het mooie van dit vak is dat elke wijn verschillend is’, vertelt Dick gepassioneerd.

Het toeval wil dat Dick ook wijn importeert van een van oorsprong Groenekanse ondernemer die nu als wijnboer in Frankrijk woont. ‘Het is niet alleen leuk dat ze hier uit de buurt komen maar de wijn die ze leveren is al 25 jaar lang van topkwaliteit.’ De ‘Domaine de Marotte’ staat dan ook goed zichtbaar in de winkel opgesteld. ‘Deze wijnfamilie levert rode-, witte- en roséwijnen en worden bij mij erg goed verkocht. Ik vind het fantastisch dat juist de wijn van een ex-Groenekanner zo succesvol is’.

Toen KIK Accountants & Belastingadviseurs bij Dick te rade ging voor een wijn met een goede prijs/kwaliteit verhouding was het advies al snel gegeven. ‘De ‘Domaine de Marotte’ is prima geschikt als relatiegeschenk want de fles kan van een eigen etiket voorzien worden. En bovendien heb je er altijd een leuk verhaal bij te vertellen vanwege de min of meer Groenekanse oorsprong. Ik vind het ontzettend leuk om met ondernemers uit de omgeving samen te werken. Ik ben nog nooit met tegenzin naar mijn werk gegaan en werk hier iedere dag met veel plezier.’



*Dick van de Bent geniet van zijn werkdagen tussen de flessen.*

‘Ik ben nog nooit met tegenzin naar mijn werk gegaan’

correspondentiedrukwerk hoort er natuurlijk bij, maar alles wat we daarnaast kunnen ontwikkelen, maakt het extra leuk. Recent creëerden we de nieuwe huisstijl voor KIK Accountants & Belastingadviseurs, maar daar kwam nog veel meer bij kijken. De naamsverandering en de verhuizing moesten namelijk ook onder de aandacht gebracht worden. Het resulteerde in posters en advertenties waar op een leuke manier steeds een stukje meer van het nieuwe logo zichtbaar werd. Van KIK hoorden we terug dat ze erop aangesproken werden, dat geeft zoveel voldoening. We maakten een piramidekalender, pennen en bijvoorbeeld ook nog een etiket voor een wijnfles. Wij genieten van dat soort projecten en zijn vaak net zo blij als de klant', vertelt Annelieke

die het ontwerp van KIK voor haar rekening nam.

#### GROOT NETWERK

Doordat Parel Promotie veel in contact staat met ondernemers uit gemeente De Bilt is er een groot netwerk dat ook breed ingezet wordt. 'Voor veel bedrijven zijn we de ideale vraagbaak. Wij vinden het ook leuk om mensen met elkaar in contact te brengen en te tippen wie

er iets voor een ander kan betekenen. Ook die succesvolle matches maken dat wij lekker in ons vel zitten. Ik wordt er vrolijk van als ik zie waar de contacten met KIK toe geleid hebben; een lijntje tussen ons, KIK en Op de Terp en recent nog de oprichting van de LOL bij Naast de Buren. Zo versterken we elkaar en daar halen wij de energie vandaan om nog meer mooie dingen te doen.' Meer zien? Kijk op [www.parelpromotie.nl](http://www.parelpromotie.nl)

### LAAT UW LOKALE SAMENWERKING ZIEN!

*Heeft u ook een meervoudige samenwerking binnen de gemeentegrenzen die u voor het voetlicht wilt brengen? Laat het ons weten, wellicht komt u in aanmerking voor plaatsing in deze rubriek. Mail de informatie in het kort naar [info@variopers.nl](mailto:info@variopers.nl) en wij nemen contact op.*



*Maarten de Jong is reuze in zijn nopjes als het om lokale samenwerking gaat.*

## Klant is Koning bij KIK

'Goedkoop is soms duurkoop. Grote bedrijven die landelijk actief zijn, zijn soms goedkoper maar hebben vaak niet de kennis en kunde die lokale ondernemers hebben', dit zegt Maarten de Jong eigenaar van KIK Accountants & Belastingadviseurs uit Groenekan.

KIK heette voorheen De Nieuwenhuizengroep. Maarten de Jong nam dit bedrijf tweeënhalve jaar geleden samen met zijn partner, Margreet de Jong, over en zij besloten december jl. om ook een naamswijziging door te voeren. 'Nadat we het bedrijf overnamen begonnen we aan een reorganisatie. Een naamswijziging hoorde daar ook bij. Aan de keukentafel kwamen we op de naam Klant is Koning, KIK. We vinden dit een heel succesvol besluit. Hieruit is ook onze huisstijl voortgevloeid, deze vinden wij ook enorm goed gelukt. Het sluit prima aan bij waar we voor staan', aldus Maarten.

Voor het veranderen van de huisstijl heeft Maarten Parel Promotie ingeschakeld. Maarten vindt dat lokale ondernemers elkaar het beste kennen. 'Het team van Parel Promotie heeft ons ontzettend goed geholpen met het ontwikkelen van onze nieuwe huisstijl. Doordat zij ons al kenden omdat we beiden in Groenekan gevestigd zijn, zaten ze gelijk al in de juiste hoek qua denken. Het logo is precies waar we naar op zoek waren. Parel Promotie kent door hun netwerk ook precies de omgeving waar onze klanten zich begeven. Dat heeft denk ik ook bijgedragen aan het prachtige resultaat van onze nieuwe huisstijl', vertelt Maarten enthousiast.

#### NETWERK

'Iedereen heeft zijn eigen netwerk en dat verbindt elkaar. Het is uniek als lokale ondernemers elkaar steunen en zo elkaar verder helpen. Via Parel Promotie zijn we ook terecht gekomen bij slijterij Op De Terp voor ons relatiegeschenk. Deze slijterij heeft voor ons een goede fles wijn uitgezocht die wij aan onze zakenrelaties mee kunnen geven. Op de fles wijn bevindt zich een etiket gemaakt door Parel Promotie. Ik noem het ook wel een opKIKkertje! Als klanten nu aan mij vragen hoe ik aan die fles wijn kom of hoe ik aan dat logo kom, dan verwijst ik ze door naar Op De Terp of Parel Promotie.' Op zo'n manier je netwerk verbinden vindt Maarten ideaal.

.....  
**'Iedereen heeft zijn  
eigen netwerk en  
dat verbindt elkaar'**  
.....



# Tijd genoeg met een lege inbox

**Biltenaar Jan-Dirk Reijneveld van Efficiency Expert coacht en traint ondernemers en hun medewerkers hoe ze structuur aan kunnen brengen in hun e-mails, agenda en taken. Het gevolg is rust in je hoofd, meer doen in minder tijd en meer werkplezier.**



'In vergelijking met 20 jaar geleden krijgen we 20 keer zoveel informatie op ons af', legt Jan-Dirk Reijneveld (1964) uit. 'Veel mensen verdrinken in deze infobesitas.' De missie van Jan-Dirk is om mensen te helpen structuur aan te brengen in hun werk, zodat ze hun doelen realiseren.

Jan-Dirk is al van jongs af aan gefascineerd door informatie. Tijdens zijn studie communicatiewetenschap specialiseerde hij zich in informatiekunde. Na een loopbaan als Hogeschool docent, loopbaantrainer en projectmanager, besloot hij voor zichzelf te beginnen met Efficiency Expert.

## E-MAIL KNELPUNT NUMMER 1

'Knelpunt nummer 1 is e-mail,' zegt Jan-Dirk uit ervaring. 'Bij Efficiency Expert leren mensen hoe ze alle e-mails, losse ideeën en (soms) papieren informatie kunnen verwerken, met een op de methode 'Getting Things Done' geïnspireerde aanpak. De vraag 'Moet ik dit nu doen?', waarbij je op elk woord de klemtoon kunt leggen, helpt daarbij,' vertelt Jan-Dirk.

'Outlook (agenda, e-mail en taken) is hierbij een prachtig hulpmiddel, maar het kan ook met andere middelen. Essentieel is dat je alles wat actie vereist in één overzicht hebt, en voor de overige informatie een logische 'parkeerplek' creëert, waar je het snel kunt terugvinden. Wist je dat mensen gemiddeld zes weken per jaar bezig met zoeken naar spullen en informatie?'

## COACHING EN TRAINING

Een standaard coaching traject bij Efficiency Expert bestaat uit twee sessies (totaal 5 uur) coaching, plus telefonische en e-mail coaching. 'Alles wat we nodig hebben is je laptop en een rustige ruimte, waarin we ter plekke de gewenste structuren creëren.' De trainingen van Jan-Dirk Reijneveld zijn al net zo praktisch. De laptops staan op tafel, zodat mensen de theorie meteen kunnen toepassen. Hij loopt dan rond om waar nodig te assisteren. 'Een dagdeel training is al genoeg om een grote verandering te bewerkstelligen,' aldus Jan-Dirk.

## MAATWERK

Hij krijgt van zijn klanten terug dat hij maatwerk levert. Momenteel traint hij bijvoorbeeld een groep ICT-ers bij een grote bank. 'Die hebben soms wel 10 inboxen waar 'tickets' binnenkomen, waar ze binnen 2 tot 8 uur op moeten reageren. Hoe krijg je dat onder controle? Dat zijn leuke puzzels,' geniet Jan-Dirk. Het praktische maatwerk valt in de smaak. 'Ik heb recent twee managers gehad die elk tien medewerkers aanmeldden voor een coaching traject. Omdat de managers zagen hoe goed het werkte, zijn ze vervolgens ook zelf het traject ingegaan.'

## TIPS

Jan-Dirk: 'Een zeer effectieve kleine maatregel is het uitzetten van de melding als je een nieuwe e-mail binnenkrijgt. Die haalt je continu uit je concentratie. Je gaat de e-mail lezen, klikt op de URL die er in staat, en voor je het weet, ben je een half uur verder.'

'Een mooie tip voor wie last heeft van uitstelgedrag: ga 'productief nietsdoen'. Stel je hebt geen zin in, bijvoorbeeld, een rapportage die je moet schrijven. Reserveer voor die taak, bijvoorbeeld van 9.00-11.00 uur. In die tijd gelden twee regels: 1. Je hoeft niet per se te schrijven. Je mag ook gewoon op je stoel zitten en naar buiten kijken. 2. Je mag in die twee uur geen andere nuttige dingen doen, zoals e-mail verwerken. De tijdafbakening geeft rust en juist daardoor kan je in een flow komen,' aldus Jan-Dirk.

Precies wat iedereen wil!



Jan-Dirk Reijneveld  
www.efficiencyexpert.nu  
Tel: 06-40479265

# Vastgoedinvesteerders vinden De Bilt

Begin juni staat gemeente De Bilt weer op vastgoedbeurs Provada. “De Bilt heeft ondernemers veel te bieden”, vertelt wethouder Jolanda van Hulst. “En dat laten we zien in de RAI, samen met andere gemeenten uit de regio.”

Vastgoedontwikkelaars, beleggers, woningcorporaties en bedrijven zijn altijd op zoek naar projecten om in te investeren; naar gemeenten waar commerciële organisaties verder kunnen groeien en ruimte is voor woningbouw. Een prima idee dus om je als regio te profileren op de Professionele Vastgoed Dagen. De Provada is dé plek waar tout vastgoed eens per jaar samenkomt.

## AANTREKKELIJKE REGIO

“Het wordt de tweede keer dat we op de Provada staan. Dat doen we met in totaal tien gemeenten uit de regio: Bunnik, De Bilt, Houten, IJsselstein, Nieuwegein, Stichtse Vecht, Utrecht, Vianen, Woerden en Zeist. Samen zijn we goed voor 700.000 inwoners. Bovendien zijn we uitgeroepen tot meest competitieve regio van Europa. Dankzij kwalitatief sterk onderwijs, een aantrekkelijk

woon- en werkklimaat, goede gezondheidszorg en prima verbindingen naar andere delen van het land. Alle ingrediënten om je op deze plek in de wereld gelukkig te voelen, en dus je bedrijf en mensen naartoe te verhuizen”, lacht Van Hulst. Ze vervolgt: “Je verwacht misschien dat al die gemeenten elkaar tijdens zo’n beurs voor de voeten lopen, maar niets is minder waar. Ieder heeft z’n eigen kwaliteiten en daardoor vul-

len we elkaar juist aan. Samen leveren we de perfecte mix aan woon- en bedrijfslocaties, onderwijsmogelijkheden en arbeidskrachten. Bovendien zoekt een gemeente als Houten een ander type investeerder dan wij. Voor investeerders in De Bilt is het interessanter om bij de nabijgelegen universiteit aan te haken. Daar profileren we ons op, met de nadruk op kennisregio Utrecht Oost en Utrecht Science Park.”

‘De economie is sterk en innovatief, de mensen jong en slim en de locatie centraal en verbindend’



Wethouder Jolanda van Hulst.

## LIFE SCIENCE AS

Naar voorbeelden van kennisbedrijven hoeft de wethouder niet ver te zoeken. Verderop in de straat is onlangs Bilthoven Biologicals neergestreken, producent van vaccins tegen polio. Binnenkort volgt een bedrijf dat aidsmedicatie voor dergewereldlanden ontwikkelt en maar liefst zestig vacatures uitzet. “Die nieuwe bedrijven maken deel uit van de Life Science As, die helemaal doorloopt naar het Berg & Bosch-terrein aan de andere kant van Bilthoven. Daar zijn al tal van klinieken en medische instituten gevestigd. Denk aan het Alexander Monro Borstkankerziekenhuis, het Helen Dowling Instituut, Bergman Clinics en nóg 65 organisaties. Maar ook voor bedrijven die minder high tech zijn, biedt de gemeente volop vestigingsmogelijkheden, bijvoorbeeld





op het nieuwe Larenstein en het kleine industrieterrein in Maartensdijk. Of in het compleet getransformeerde stationsgebied. Vooral dat stationsgebied is een aanwinst, vertelt Van Hulst. Vanaf het station Bilthoven ben je nu in zeven minuten met de bus op universiteitscomplex De Uithof. En vice versa. "En het fietsritje is ook prachtig. Ik merk dat steeds meer mensen die op De Uithof werken, in De Bilt een prettig alternatief vinden voor het Utrechtse centrum. Hier in de Dorpsstraat bijvoorbeeld zijn hartstikke leuke galeries, wijnbarretjes en restaurants. Dus ook na het werk is het hier goed toeven."

#### SPIN OFF

Gemeente De Bilt juicht alle bedrijvigheid toe en faciliteert waar mogelijk.

Bedrijven die zich hier nieuw vestigen, en zeker de zeer kennisintensieve bedrijven, hebben doorgaans een flinke spin off. Ze leveren veel werk op voor aannemers, kantine medewerkers, receptionisten, beveiligers enzovoort; vacatures die vaak worden ingevuld door inwoners van de gemeente zelf.

"Natuurlijk nemen bedrijven die naar De Bilt verhuizen ook eigen mensen mee. Wat ons betreft kunnen ze rekenen op een open visie op woningbouw voor hun medewerkers", benadrukt Van Hulst. "Wonen, werken en transformeren zijn onze thema's op de beurs. Met behulp van investeerders maken we met alle plezier de ombouw van lege kantoren naar woningen mogelijk. Bestaande bedrijventerreinen waar

bijvoorbeeld garages hebben gestaan, blazen we nieuw leven in. Ook zien we mogelijkheden om karakteristieke oude schoolgebouwen te laten bewonen. En denk eens aan huizen waar zelfstandig professionals boven wonen en beneden werken..."

"Er is van alles mogelijk, en je hoeft niet veel moeite te doen om de aantrekkingskracht van dit mooie gebied te zien. De economie is sterk en innovatief, de mensen jong en slim en de locatie centraal en verbindend. Nu moeten we alleen onze bescheidenheid nog laten varen en het de rest van de wereld ook vertellen. Daarom gaan we naar de Provada op 2, 3 en 4 juni. Iedereen die geïnteresseerd is, is van harte welkom op onze stand in hal 11."

# Kantoor met slagkracht

Sinds februari 2013 is aan de Rembrandtlaan in Bilthoven het advocatenkantoor Insight Legal gevestigd. Insight Legal is opgericht door de advocaten Jelle Braak en Jochem van den Bosch. Zij hebben jarenlange ervaring met juridische advisering en het voeren van procedures en zijn zodoende regelmatig in de rechtszaal te vinden. Ze behartigen de belangen van zowel particulieren als ondernemers.

De advocaten van Insight Legal zijn thuis in nagenoeg alle rechtsgebieden, maar zijn in een aantal gespecialiseerd. Braak richt zich voornamelijk op het arbeids- en contractenrecht en personen- en familierecht. Van den Bosch houdt zich bezig met het vastgoedrecht (huur, koop en appartementsrecht) en ondernemingsrecht, waaronder intellectueel eigendomsrecht. Daarnaast zijn zij expert in de incasso van vorderingen en bieden zij hiervoor een interessant dienstenpakket aan. Beide advocaten staan bekend om hun gedrevenheid, deskundigheid en betrokkenheid bij de zaak.

Mede omdat ze daar al een uitgebreid netwerk hadden en het voor hun klanten prettig is om een advocaat in de buurt te hebben, hebben zij ervoor gekozen hun kantoor in Bilthoven te vestigen. Het kantoor heeft een vliegende start gemaakt en inmiddels ook in de regio een goede naam opgebouwd.

Met de naam Insight Legal komt precies tot uitdrukking wat zij hun cliënten bieden, namelijk "inzicht". Ze geven u inzicht in uw juridische positie en daarmee vertrouwen om het geschil in uw voordeel te beslechten.

## DELEN VAN KENNIS

De advocaten van Insight Legal hebben verder het delen van juridische kennis hoog in het vaandel staan. Daarom bieden zij u de mogelijkheid om kosteloos en geheel vrijblijvend telefonisch of per e-mail een juridische vraag voor te leggen of een kort advies in te winnen over de mogelijkheden of kans van slagen van een gerechtelijke procedure. Daarnaast organiseert Insight Legal met enige regelmaat een gratis adviesdag,



*Jelle en Jochem slaan de brug tussen het recht en een praktische oplossing. (foto: layora.nl)*

waarop u kosteloos een half uur met één van de advocaten uw zaak kunt bespreken.

Insight Legal hanteert scherpe en heldere tarieven. Voor standaardwerkzaamheden kan bovendien een vaste prijs worden afgesproken, zodat vooraf duidelijkheid bestaat over de kosten. Incassowerkzaamheden worden op basis van 'no cure, no pay' verricht.

## CONTACT

Bij Insight Legal staat de klant centraal. Insight Legal hecht dan ook veel waarde aan snel en direct contact met haar klanten. Insight Legal is 24/7 per e-mail of telefoon bereikbaar. U krijgt dan altijd binnen 24 uur antwoord of - zonder tussenkomst van een telefoniste - direct één van de advocaten te spreken.

Op de website [www.insightlegal.nl](http://www.insightlegal.nl) staat meer informatie over de specialismen en werkwijze van het kantoor. Braak en

Van den Bosch bloggen daar ook geregeld over interessante en/of actuele juridische onderwerpen.

Bekijk eens de website [www.insightlegal.nl](http://www.insightlegal.nl) of neem direct contact op als u een juridische vraag heeft of advies wilt hebben. Insight Legal staat u graag met raad en daad ter zijde!

Daarom kunt u van ons vanaf het volgende nummer steeds een column van ons verwachten waarin een actueel onderwerp in de spotlights gezet wordt.

**INSIGHT LEGAL**  
Advocaten

Rembrandtlaan 31  
3723 BG Bilthoven  
[info@insightlegal.nl](mailto:info@insightlegal.nl)  
030 - 228 7085



# Samen voor De Bilt geeft uw bedrijf een sociale rol

Wilt u als ondernemer bijdragen aan een solidaire samenleving? Dan kan Samen voor De Bilt u helpen daar op een eenvoudige manier vorm aan te geven. Samen voor De Bilt verbindt aanbod uit het bedrijfsleven met een vraag uit het maatschappelijke veld o.a. op een markt die de Beursvloer heet en dit jaar op 2 juni van 9.00 tot 11.00 uur in de Rabobank aan de Utrechtseweg 25 wordt georganiseerd.

“Bedrijven kunnen dus zonder geld uit te geven, hun maatschappelijke betrokkenheid tonen. Simpelweg door handen of kennis te bieden. Maatschappelijke organisaties zijn daar meer dan ooit bij gebaat. De ervaring is telkens weer dat met name de vrijwilligers van de bedrijven enorm enthousiast zijn als ze een dag maatschappelijk bezig zijn geweest. Maar ook de geholpen organisaties zijn vol lof. Omdat hun mensen of cliënten een fantastisch leuke dag of avond hebben gehad” aldus Joanne Penning.



Joanne Penning

Zo hebben Accon avm adviseurs en accountants met Regionale Sociale Dienst Kromme Rijn Heuvelrug gastlessen gegeven aan tweede klassers van

de Oranje Nassau School over omgaan met geld. En gaan SSW-medewerkers om de week wandelen met bewoners van het Leendert Meeshuis.

Samen voor De Bilt is een Stichting opgericht om in de gemeente de Bilt bedrijven, maatschappelijke organisaties in de gemeente te verbinden. Dat is winst voor alle betrokken partijen die zo bijdragen aan een hechtere samenleving. Samen voor De Bilt stimuleert Maatschappelijk Betrokken Ondernemen: het netwerk van betrokken bedrijven en organisaties in de gemeente De Bilt.

**VOOR MEER INFORMATIE:**  
[www.samenvoordebilt.nl](http://www.samenvoordebilt.nl)  
 of neem contact op via  
[joanne@samenvoordebilt.nl](mailto:joanne@samenvoordebilt.nl)



**Samen voor  
De Bilt**



Kom ook naar de Beursvloer en laat zien dat u midden in de Biltse samenleving staat. Meld u aan via [joanne@samenvoordebilt.nl](mailto:joanne@samenvoordebilt.nl). (foto Jeannette Schols)

## Biltse Beursvloer op 2 juni 2015

Samen voor De Bilt organiseert met MENS De Bilt, de Biltse organisatie voor maatschappelijke ondersteuning, een markt waar vraag en aanbod samenkomen. Op deze beursvloer kunt u als onderneming contacten leggen en zo direct uw maatschappelijke betrokkenheid invullen. De Beursvloer is het ontmoetingspunt waar u zelf verbindingen kunt leggen. Wat de een overheeft, heeft een ander hard nodig. U kunt echt het verschil maken. Puur een kwestie van doen.

*“De Beursvloer is een activiteit waar alle aanwezige partijen betrokkenheid tonen aan de Biltse samenleving. Dat gevoel van ‘met elkaar en voor elkaar’ geeft je een warme plek in de samenleving. Onze school plukt daar de vruchten van.”*

Dik van Donselaar,  
Oranje Nassau School Bilthoven



BILTHOVENSE BOEKHANDEL

## LEZING JOS BURGERS 28 april 2015 20.00 uur



Dé managementauteur van Nederland met de best verkochte managementboeken in 2006, 2009, 2012 en 2014 bij uw Bilthovense Boekhandel!

Jos Burgers laat mensen anders kijken naar hun werk, hun klanten en hun collega's.

Humor is daarbij een belangrijk wapen.

**Zijn motto luidt:  
wat je geeft krijg je (ooit) terug.**

- 28 april 2015, 20.00 uur
- Entree € 5,--

• Vooraf aanmelden  
[info@bilthovenseboekhandel.nl](mailto:info@bilthovenseboekhandel.nl)  
T: 030-2281014



## Ledverlichting: Het verschil tussen zilver en goud

“Met mijn vroegere verlichting zag je amper het verschil tussen zilver en goud,” aldus juwelier Rob van Eck op de Hessenweg. Vijf jaar geleden veranderde hij het interieur van zijn winkel en liet een groot deel van de halogeenlampen in zijn vitrines vervangen door ledverlichting. Het resultaat: beter licht en ruim 2000 euro minder aan energielasten. Een bijkomend voordeel is dat in de zomerperiode de airco nauwelijks meer aan hoeft. De vroegere halogeenlampen gaven veel warmte af, waardoor het zonder extra koeling in de winkel af en toe nauwelijks was uit te houden. Niet alleen horloges en sieraden vragen om goed licht, datzelfde geldt voor kleding. Rindert en Jacobine Schuitemaker zijn eigenaar van twee winkels van Zensa Moda in Soest en Amersfoort. Een familielid, energieambassadeur bij BENG!, adviseerde hen eens kritisch te kijken naar hun verlichting. en in februari lieten ook zij hun oude verlichting vervangen door led. De kleding komt nu beter tot z'n recht en de energierekening gaat, voor de 2 winkels samen, jaarlijks met € 5000 omlaag. Rindert: “Het gaat ons niet alleen om de kostenbesparing, we vinden het ook belangrijk dat we de aarde beter achterlaten voor onze kinderen en kleinkinderen.”

Rob van Eck: “Ik raad iedere winkelier aan om zo snel mogelijk de overstap naar led te maken: ledverlichting wordt steeds goedkoper en de investering is tegenwoordig in twee jaar terugverdiend.”

Ook voor andere ondernemers is dit een interessante optie. Wat velen niet weten, is dat een dergelijke investering niet alleen een lagere energierekening oplevert, maar ook een belastingvoordeel. Een voorbeeld van zo'n fiscale maatregel is de Energie Investeringsaftrek (EIA) waarmee bedrijven voordelig kunnen investeren in energiezuinige technieken en duurzame energie. Sinds 1 januari komen ook verschillende vormen van energiezuinige koeling van serverruimten hiervoor in aanmerking.

### Meer weten?

Kijk dan op  
[www.beng2030.nl](http://www.beng2030.nl)  
en klik op 'Mijn bedrijf'.





## Levenstestament voor ondernemers

Het is al een aantal jaren mogelijk om een levenstestament te maken. Hiermee regel je dat als je zelf geen beslissingen (meer) kunt nemen een vertrouwenspersoon dat namens jou doet. Het levenstestament is juist voor ondernemers belangrijk.

Een voorbeeld: Jan en Carla Smits zijn getrouwd. Jan is directeur-grotaandeelhouder (dga) van een bv (hij heeft alle aandelen en is bestuurder). Jan en Carla hebben testamenten gemaakt en denken alles goed geregeld te hebben. Dan raakt Jan door een ernstig verkeersongeluk in coma.

Het eerste probleem dient zich direct aan. Er moeten rekeningen door de bv betaald worden, maar Jan is de enige die bij het geld van de bv kan. Het is ook niet mogelijk een nieuwe directeur bij de bv te benoemen. Jan is als dga de enige die dat kan. De testamenten van Jan en Carla bieden ook geen oplossing, want die werken pas na een overlijden. Intussen worden de leveranciers van de bv onrustig. Voor de bv is het erg belangrijk dat de leveranties doorgaan, omdat er anders niets kan worden geproduceerd. Bovendien lopen de rentekosten en de incassokosten voor de bv op.

Na overleg met de notaris vraagt Carla aan de rechter om haar te benoemen als bewindvoerder. Dit duurt echter een tijdje, maar direct daarna kan zij zichzelf directeur maken van de bv. Zij vraagt aan Frits, in dienst van de bv, om haar te helpen bij het leiden van het bedrijf. Een aantal weken later ziet Frits een mooie kans om de winst van de bv te vergroten. Daarom sluit hij een aantal grote investeringscontracten af. Carla schrikt van de grote bedragen en vraagt de accountant om hulp. Die vindt de investering niet verkeerd, maar wijst wel op de risico's die met de investering zijn gemoeid. Als de investering verkeerd uitpakt, kan ook het pensioen verdwijnen, dat in de bv is opgebouwd.

Het gaat intussen slechter met haar man. Carla is daarom meer bezig met de verzorging van haar man dan met de bv. Er ontstaat daardoor een gerucht dat het bedrijf 'op omvallen staat' en daarom blijven klanten weg. Het bedrijf gaat bijna failliet.

### WAS DIT TE VOORKOMEN? WAARSCHIJNLIJK WEL.

Met een levenstestament kun je namelijk iemand aanwijzen die direct kan handelen, zonder inschakeling van een rechter. Daardoor wordt tijd bespaard. Jan had kunnen regelen wie de dagelijkse zaken zou kunnen behartigen, bijvoorbeeld Frits. Ook de reikwijdte van de besluiten had Jan kunnen regelen. Wel of geen investeringen, of tot een bepaald bedrag. Carla was dan niet opgezadeld met de zakelijke problemen en het bijna-faillissement was voorkomen.

Met een levenstestament kun je nog veel meer regelen. Ook privébelangen. Wil je meer weten? Neem dan contact op met Notarissen Houwing van Beek.

NOTARISSEN  
HOUWING VAN BEEK



*Wij zijn geen notarissen van 'kleine lettertjes,' maar notarissen van goede afspraken vooraf. We verrassen u liever met gedegen werk dan met een onverwachts hogere rekening. We nemen de tijd om u goed te leren kennen op een tijdstip dat u uitkomt. Bel gerust voor een afspraak.*

Soestdijkseweg Zuid 267  
3721 AE Bilthoven  
Tel. (030) 229 08 11  
info@houwingvanbeek.nl  
www.houwingvanbeek.nl

# Van Groenteman tot Ambassadeur

Wim Landwaart begon in 1987 met zijn Groentewinkel in Maartensdijk. Nu bijna 30 jaar later is hij gekozen tot Keten Ambassadeur 2015 van de Groenten en Fruit branche. Een titel waar hij terecht trots op is.

Eigenlijk begon het al veel eerder. Het ondernemen is hem met de paplepel ingegeven. Zijn vader had een supermarkt in Kortenhoef, daar is de passie voor groente en fruit begonnen. De versafdeling trok hem meer dan de dagelijkse grutterswaren en al op jonge leeftijd begon hij voor zichzelf. Eerst in Naarden maar toen de mogelijkheid zich voor deed nam hij een Groentezaak over in Maartensdijk.

## GROOT WORDEN DOOR KLEIN TE BLIJVEN

De nieuwe winkel op het Maertensplein in 1996 bood mogelijkheid tot uitbreiding. De eerste stappen op het gebied van de kant en klare maaltijden zijn van die tijd. Met vallen en opstaan maar steeds met de focus op dagvers groeide het aanbod in maaltijden. Door gebruik te maken van uitsluitend verse

producten en vanwege de hoge kwaliteitseisen die Landwaart aan zichzelf en zijn medewerkers stelde werden de maaltijden een groot succes. Veel instellingen wisten hem toen al te vinden en maakten gebruik van het assortiment maaltijden. Al snel werd de keuken te klein. Door het vertrek van de Lidl uit Maartensdijk kon de keukencapaciteit worden uitgebreid, kreeg de winkel zijn huidige allure en werd de naam gewijzigd in Landwaart Culinair.

Dat de formule vasthoudt aan dagvers zorgt er soms voor dat er ook nee wordt verkocht. Vooral grotere instellingen die bij Landwaart aankloppen kunnen niet altijd bediend worden. De capaciteit laat het gewoon niet toe en de dagverse formule wordt niet verlaten. De uitbreiding heeft er voor gezorgd dat er nu bijna 30 medewerkers



Ondanks de automatisering vindt in de keuken nog regelmatig ouderwets handwerk plaats. (foto: layora.nl)

dagelijks bezig zijn met de winkel en de maaltijden. Nog steeds is vers de leidraad. In het begin werd veel weggegooid maar dat is nu tot een minimum beperkt. Er zijn afspraken gemaakt met zorginstellingen die aan het eind van de dag de maaltijden afnemen die over blijven. Zo snijdt het mes aan twee kanten, Landwaart Culinair kan de volgende dag weer beginnen met dagvers en de bewoners van de zorginstellingen krijgen een heerlijke maaltijd voorgeschoteld.

## DE AMBASSADEUR

Wim is voortdurend op zoek naar nieuwe onderscheidende producten. Niet alleen op het gebied van Groente en Fruit maar ook andere trends op het gebied van food houdt hij nauwlettend in de gaten. Zo bezoekt hij de wekelijkse versmarkt in Brussel, onderhoudt hij nauwe contacten met de telers van groeten en fruit en volgt hij de trendsetters van de foodsector op de voet. De Japanse Chefkok van het Okura-



De patisserie-opleiding die Tineke van Ettehoven volgde, werpt nog dagelijks zijn vruchten af in de keuken van Landwaart. (foto: layora.nl)



*Wim Landwaart is altijd in de keuken te vinden om samen met het team weer nieuwe creaties te ontwikkelen. Het eindresultaat moet altijd tot in de puntjes toe perfect zijn. (foto: layora.nl)*

hotel heeft hem en zijn team sushi leren maken. Patisserie grootheden uit Nederland en België wisselen kennis met hem uit en komen bij hem in de keuken het team uitgebreid trainen.

ervoor dat hij door de branche dit jaar is verkozen tot Ambassadeur van de keten. Dat houdt o.a. in dat hij de Verspecialisten vertegenwoordigt op het GroentenCongres in Rotterdam. Hier

een heel team enthousiaste vakmannen en -vrouwen zich daar al jaren voor inzet. 'Het is een geoliede machine waarbij iedereen zijn taken heeft. Alles samen zorgt voor het eindresultaat.'

## 'Steeds met de focus op dagvers'

Zijn medewerkers of hij zelf loopt stage bij sterrenkoks of ze komen naar Maartensdijk om bij hem in de keuken te koken. Als hij weer iets bijzonders ontdekt of herontdekt heeft kan hij er vol passie over praten en ziet hij meteen de vele mogelijkheden die de producten bieden. Juist zijn niet aflatende enthousiasme voor nieuwe ontwikkelingen op het gebied van Groente en Fruit zorgde

mag hij de bezoekers, voornamelijk wetenschappers, ambtenaren en zorgverzekeraars laten zien en proeven dat groente en fruit hip, lekker en gezond zijn. Als een echte ambassadeur kan hij direct zijn nieuwe ideeën promoten; salades in glas en E-nummer vrije dressings. Wim benadrukt tot slot dat wat ze in de afgelopen jaren bereikt hebben alleen maar mogelijk is geweest doordat er

**LANDWAART**  
SALADES - GROENTE - FRUIT - TRAITEUR

Maertensplein 21a  
3738 GM Maartensdijk  
Tel. 0346 21 1330  
info@agf-landwaart.nl  
www.landwaartculinair.nl





Groenekan, april 2015

Beste ondernemer,

Samen met Jasper Wammes van IT-Gemak en Homayun Sharifi van Computerhulp Midden-Nederland zijn we Samenwerkende IT bedrijven gestart.

Samenwerking versterkt! Samenwerkende IT bedrijven zet zich in voor deze werkwijze en brengt IT-bedrijven samen. U, als klant, krijgt de snelheid, kwaliteit, betaalbaarheid en vooral service van de kleine IT ondernemer maar wel met de continuïteit en schaalbaarheid van de 'grote jongens'.

Samen met elkaar zorgen we voor kennisoverdracht, documentatie en collectieve inkoop wat voor u zekerheid en scherpe prijzen betekent! U doet er dus goed aan om zaken met 'onze' ondernemers te doen!

Omdat een dergelijke samenwerking zowel een zakelijke als een persoonlijke kant heeft vertel ik graag mijn verhaal. Ik ben Rob Meeuwissen van PAUW Automatisering en Computerservice Midden Nederland. Ik ben op zoek naar duurzame werkrelaties. Misschien wel net als uzelf?

Ik werk het liefst aan opdrachten dicht in de buurt, met mensen die elkaar iets gunnen en beseffen dat daarvoor een 'klik' nodig is.

U leest mijn verhaal op twee zijden, die u niet los van elkaar kunt zien:

- Wat doe ik en welke diensten lever ik?
- Wie ben ik en waarvoor sta ik?

Computerinstallatie en -beheer is voor veel ondernemers abracadabra. Ik weet het. U wilt vooral met plezier kunnen werken en niet onnodig veel kosten maken. U staat er van te kijken hoe snel er een oplossing voor uw situatie is gevonden. Voor zowel een startende ondernemer als een groeiend bedrijf kan ik iets betekenen. Een afspraak is snel gemaakt. Geen uitzoekwerk, uren of dagen rommel om u heen, maar een vlotte samenwerking, zonder rompslomp.

Degelijk werk, persoonlijk contact en altijd goed bereikbaar. Dat kan ik u beloven. Geen toeters en bellen dus, maar een samenwerking waarin we tot passende oplossingen komen.

Ik ben benieuwd waarmee we elkaar gaan vinden.

Met vriendelijke groeten,

Rob Meeuwissen  
Netwerk- en systeembeheerder  
PAUW Automatisering  
+31 6 53 84 94 67  
rob@pauwautomatisering.nl

SAMENWERKENDEITBEDRIJVEN.NL

# Pauw Automatisering is... Rob Meeuwissen

Als enige zoon van een fijnmechanische instrumentmaker, die zich vooral met kernfusie bezighield, is ook hij een man die zich thuis voelt in de werkplaats. Dat kan een schuur zijn, zoals er op zijn eigen terrein in Tienhoven een aantal vol gereedschap staan. Maar ook een bedrijfsruimte, vol computers en andersoortige elektronica. 'Fijne werkzaamheden, met de beschikbare middelen zoeken naar een werkbare oplossing.'

Rob leerde op de MTS ook met fijnmechanica om te gaan. In het kielzog van zijn vader ontwikkelde en bouwde hij onder meer materiaal voor het ijszeilen, dat om de hoek op de Loosdrechtse plassen kon worden getest. 'Mijn vader is overleden, maar de spullen heb ik nog steeds liggen, het wachten is op een goede winter.'

## EIGEN BEDRIJF

Via een studie Telematica aan de Hogeschool Utrecht belandde hij aan het einde van de jaren tachtig in de computertechniek. 'Het internet was nét ontdekt, de bedrijfstak stond nog in de kinderschoenen. Maar ik had al snel door dat op dat terrein enorme mogelijkheden waren. Die ontwikkeling interesseerde me mateloos.' De computer had ook voor Rob toekomst. In de ICT-sector vond hij zijn baan, 4 jaar via Getronics IT-projecten bij de Belastingdienst, een jaartje bij de farmaceut Glaxo Smith Kline en tenslotte zijn aanstelling bij Sorgente, een voedingsinstelling met meer dan 50 medewerkers in Houten. 'Daar ben ik van 1997 tot 2009 verantwoordelijk geweest voor opzetten en beheren van de automatisering.' Vanuit dit bedrijf kreeg ik de mogelijkheid tot het opzetten van een eigen bedrijf in de automatisering, PAUW Automatisering.

## HOOIBERG

Rob's ondernemerschap krijgt vorm, vooral nu er ook in zijn thuissituatie rust is gekomen. Samen met zijn onderwijzende vrouw Anita en drie jonge kinderen heeft het gezin zijn draai



*Fijnmechanica, ijszeilen en telematica zijn met elkaar verbonden in Pauw.*

gevonden. De hooiberg is verbouwd tot een unieke, maar vooral praktische woning en ook zijn moeder heeft haar plek gekregen in een nieuw huis op het landelijk gelegen terrein. 'Al vraagt het onderhoud van de bomen, het land en de beesten, natuurlijk nog steeds meer tijd dan ik soms beschikbaar heb.'

## BEESTJES

Maar Rob Meeuwissen telt zijn zegeningen. Hij beseft maar al te goed dat deze leefomstandigheden aansluiten bij zijn stressvolle werk als automatiseerder. 'Het een kan niet zonder het ander,' stelt hij duidelijk vast. In de natuur, de buitenlucht, tussen de kippen, varkens en de schapen, komt hij tot rust en kan hij zijn lijf weer gebruiken. 'De aarde, de wind, het water, de kinderen, zij zorgen

ervoor dat ik mijn kop weer leeg kan maken.'

En de pauw, waar loopt zijn grote inspirator? 'Tja, de burens hadden er te veel last van. En een ruzie waren ze me niet waard.'



Rob Meeuwissen  
Netwerk- en systeembeheerder  
+31 6 53 84 94 67  
rob@pauwautomatisering.nl

# Professioneel ondernemen, professioneel communiceren

## NIEUW in De Bilt: Evergreen reclamestudio

Ondernemingen in De Bilt en omgeving besteden op jaarbasis een flink bedrag aan communicatie en PR. Toch is een groot deel hiervan niet altijd evengoed besteed. Waar een organisatie bij het leveren van producten en diensten aan haar klanten professioneel te werk gaat, is communicatie vaak een ondergeschoven kindje. Evergreen helpt ondernemers met effectieve communicatie, marketing, reclame en PR. Evergreen's boodschap is duidelijk: "Als ondernemers meer creativiteit, richting én continuïteit aan hun communicatie geven, wordt communiceren professioneler en levert het de onderneming gewoonweg veel meer op."



Norbert Jeronimus

Communicatie in het huidige digitale tijdperk maakt of breekt in toenemende mate een onderneming. Voor uiteenlopende opdrachtgevers, van internationaal tot lokaal, stelt Evergreen communicatieplannen op en voert die uit. Met succes. Want met creativiteit en een planning, kun je vaak veel extra resultaat boeken. Norbert Jeronimus, directeur: "Er zijn enorm veel middelen die een bedrijf kan inzetten. Welke de meest optimale mix vormen is vooral afhankelijk van wat het bedrijf wil bereiken, maar ook van communicatiebudget dat het beschikbaar heeft. Maar het hoeft zeker niet veel geld te kosten. Wat wel onmisbaar is voor effectieve communicatie: een goede positionering, duidelijke communicatiedoelstellingen en een goede planning."

### EVERGREEN: VOOR EEN SNELLE ACTIE ÉN DE LANGERE TERMIJN

Reclamestudio Evergreen is ingericht om communicatie-acties snel en efficiënt uit te voeren. In de eigen studio in Bilthoven zijn de belangrijkste disciplines in huis aanwezig: tekst, grafisch ontwerp, webdesign, PR en communicatieadvies. Evergreen bedenkt en voert uit. Dat geldt voor enkele actie maar ook voor een langlopend communicatieplan. Een kleine flyer nodig voor een beurs? Of alle promotionele materialen, inclusief de complete stand? Evergreen levert diensten voor het gehele traject: van ontwerp tot en met levering van drukwerk, van webdesign tot en met hosting.



Crypsys Secure Computing is een toonaangevend bedrijf op het gebied van hoogwaardige ICT-beveiligingen. Voor Crypsys ontwerpt en produceert Evergreen een breed scala communicatie-uitingen. Naast huisstijldrukwerk het company profile, de website, e-mailnieuwsbrieven, roll-banners, pop-upwanden, promotiemateriaal en tentoonstellingsstands.



## Goede communicatie hoeft niet duur te zijn.



*Voor opdrachtgever CamperHart in Nieuwegein ontwikkelde Evergreen dit jaar een nieuwe website die zich automatisch aanpast aan elk apparaat.*

### EEN STERKE REPUTATIE IS OLIE VOOR DE SALES

Communicatieactiviteiten zijn veelal gericht op het promoten van een product of een aanbieding, en het bouwen van een relatie met de klantenkring. "En daar zit 'm ook de clou", aldus Norbert Jeronimus: "je moet iets opbouwen, en dat doe je niet alleen met af en toe een adhoc-actie of afzonderlijke communicatie-uiting. Het is belangrijk dat klanten en potentiële klanten je bedrijf regelmatig en samenhangend tegenkomen. Met een advertentie in de gids, een e-mail-nieuwsbrief, een bord bij een sportvereniging. Maar ook via public relations. Ga eens op pad met een groep klanten. Nodig eens een journalist uit en praat hem of haar bij over je bedrijf, de markt, de toekomst. Dan bouw je een relatie met je omgeving. En ze zeggen niet voor niets: een sterke reputatie is olie voor de sales."

### SAMENHANG EN CONTINUÏTEIT

Weet je als bedrijf waar je (nieuwe) klanten zitten, wie het zijn, hoe ze denken, wat ze van je willen: dan is het tijd om je boodschap te bepalen. Maar, om effect te sorteren, moet je positionering consequent doorgevoerd worden in alle uitingen van het bedrijf: de huisstijl, de website, de wijze

waarop de telefoniste de telefoon opneemt, de nieuwsbrief, de advertentie en het verkoopmateriaal. De éne boodschap, via het reclamebord bij de voetbal-, hockey- of korfbalclub, versterkt de andere boodschap in de advertentie voor de gemeentegids, het vakblad of de krant. En wat u links roept in uw nieuwsbrief of op de club, maakt u rechts waar, bijvoorbeeld in de gepersonaliseerde (digitale) direct mail aan uw klanten of prospects."

### HET BEGINT MET KOFFIE EN EEN GROOT WIT VEL PAPIER

Toch begint elk goed communicatieplan met een kop koffie en een groot wit vel papier. We willen u als ondernemer uit de regio graag uitnodigen voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek met Evergreen. In, zeg, een uur praat u ons bij over uw onderneming en de huidige communicatie-activiteiten. Wij op onze beurt informeren u over gericht, samenhangend en effectief communiceren in het huidige (digitale) tijdperk. Vanaf een groot wit vel papier starten we samen de professionalisering van uw bedrijfscommunicatie.

**Voor het maken van een afspraak met Norbert Jeronimus kunt u contact opnemen via (030) 228 70 80.**

**EVERGREEN**  
reclamestudio

Vestigingsadres:  
P.C. Staalweg 12  
3721 TJ Bilthoven  
E. [info@evergreen.nl](mailto:info@evergreen.nl)  
[www.evergreen.nl](http://www.evergreen.nl)  
T. 030-228 70 80

Evergreen is een full service reclamestudio voor marketingcommunicatie, public relations, vormgeving en webdesign. Het bureau is gericht op communicatietrajecten voor business-to-business opdrachtgevers, overheden en instellingen.

Voor meer informatie zie [www.evergreen.nl](http://www.evergreen.nl)



# Op zoek naar goede medewerkers?

## Het Werkgeversservicepunt bemiddelt!

Het Werkgeversservicepunt (WGSP) bemiddelt werkzoekenden met een uitkering. Jeroen Brouwer van Studentaanhuis.nl maakt graag gebruik van WGSP's werving en selectie. "Vaak staat er binnen 48 uur iemand op de stoep die gemotiveerd is en meteen aan de slag kan!"

En dat is precies wat directeur en medeoprichter Brouwer nodig heeft. Zijn Studentaanhuis.nl - particulieren schakelen studenten in voor computertehulp thuis - groeit snel. Met 800 ICT-studenten op oproepbasis en landelijk 8000 afspraken per maand zijn op dit moment zestien mensen in dienst op het afsprakenbureau in Bilthoven, de meesten fulltime.

### BESTE MATCH

De call center medewerkers handelen inkomende telefoontjes af en plannen afspraken in de software die de innovatieve dienstverlener zelf heeft ontwikkeld. Zij zoeken de beste match

tussen vraagsteller en student en doen dat aan de hand van de postcode van de student, zijn beschikbaarheid en de kennis die nodig is. "Soms gaat de groei van het bedrijf gestaag; dan opeens zien we weer een spurt. Worden we aanhoudend door veel meer mensen gebeld die willen leren skypen of een virusscanner proberen te installeren, en geen zin (meer) hebben om daarvoor afhankelijk te zijn van zoonlief of de buurman. Bij zo'n plots stijgende lijn zijn à la minute nieuwe medewerkers op het afsprakenbureau nodig. Het WGSP snapt dat, kent ons en weet exact wat voor medewerkers we zoeken - ze hebben het afgelopen jaar al vier keer snel en succesvol bemiddeld."

### WEDERZIJD'S VERTROUWEN

Voor het WGSP zijn werkgevers als Studentaanhuis.nl ideaal. Accountma-

nager Bibiana Drent: "Studentaanhuis.nl biedt aantrekkelijk werk en schakelt ons steeds weer in als ze op zoek zijn naar nieuwe medewerkers. Dankzij hun goede ervaringen - de medewerkers die wij bemiddelden zijn nog steeds in dienst - is er ook een groot wederzijds vertrouwen. Het WGSP verzorgt kosteloos de werving en stelt een aantal kandidaten voor die in principe allemaal geschikt zijn en naar ons idee goed binnen het team passen. Anders zou deze werkgever misschien wel honderden brieven krijgen en veel tijd kwijt zijn aan de werving en selectie. Wij nemen dat uit handen. Studentaanhuis.nl krijgt dus snel een goede kandidaat en wij kunnen iemand uit de bijstand helpen."

### ALLEEN VOORDELEN

Voor Brouwer is het maatschappelijke aspect eveneens belangrijk. "Vaak

'De kandidaten die aan ons worden voorgesteld willen ontzettend graag weer aan de bak. Bovendien wonen ze vaak al in de buurt en zijn ze niet gebonden aan een opzegtermijn'





*“Het WGSP weet exact wat voor medewerkers we zoeken.”*

komen mensen door omstandigheden in de bijstand. In deze tijd is het heel moeilijk om daar op eigen houtje weer uit te komen. Zeker als je moet opboksen tegen mensen die nog wel ‘gewoon’ aan het werk zijn. De kandidaten die aan ons worden voorgesteld willen ontzettend graag weer aan de bak. Bovendien wonen ze vaak al in de buurt en zijn ze niet gebonden aan een opzegtermijn. Ik zie alleen maar voordelen.” Drent: “Het mes snijdt aan twee kanten. We helpen ondernemers en werkgevers aan geschikt personeel. Tegelijkertijd hoeven de geplaatste kandidaten in veel gevallen geen beroep meer te doen op een uitkering. Als iemand al wat langer uit het arbeidsproces is of een arbeidsbeperking heeft, biedt loonkostensubsidie een goede overbrugging tot de tijd dat men volwaardig kan meedraaien. Mensen die succesvol bemiddeld zijn door het WGSP zien we zelden terug bij de Regionale Sociale

Dienst Kromme Rijn Heuvelrug. Zo helpen we Biltse bedrijven aan aspergestekers, administratief medewerkers, schoonmakers, filiaalmanagers, enzovoort. Net als Studentaanhuis.nl zien zij de voordelen in de praktijk.”

#### NIEUWE LOCATIE

Brouwer benadrukt dat de samenwerking met het WGSP en de gemeente verder gaat dan het selecteren van kandidaten. “In 2008 begon Studentaanhuis.nl op een zolderetage, maar een paar jaar later was het team echt uit zijn jasje gegroeid. En we wilden wel in Bilthoven blijven. De afdeling Economische Zaken van De Bilt is met ons gaan zoeken naar de perfecte nieuwe locatie. Die hebben we vlakbij het station gevonden. Twee keer per week ontvangen we hier nieuwe studenten die een starterstraining krijgen voor hun bijbaan bij Studentaanhuis.nl. Zij stappen zo’n beetje voor onze deur uit

de trein. Trouwens, met de snelbus of via het snelfietspad vanuit Utrecht zijn ze er ook zo.” Betrokken en flexibel, zo typeert Brouwer het WGSP. “Vlak na onze verhuizing stond Bibiana Drent al op de stoep met bloemen!” Hij besluit: “Je denkt altijd dat het overheid is, maar ik kan Bibiana en haar collega’s gerust ‘s avonds nog bellen. De stekker gaat er echt niet om vijf uur uit.”

**WGSP**  
werkgeversservicepunt

www.wgspkrh.nl  
wgsp@rsdkrh.nl  
030 - 692 95 92



OMDAT  
HET KAN



## VOLVO V40 D2

VANAF € 25.995  
LEASE VANAF € 489 P/M

**14% Bijtelling**



Volvo V40 D2 Business v.a. € 25.995 incl. 21% btw en bpm. Raadpleeg voor additionele kosten de verkoopvoorwaarden op [www.volvocars.nl](http://www.volvocars.nl). Leasen v.a. € 489 p.m., excl. btw en brandstof, o.b.v. Full Operational Lease, 60 mnd, 20.000 km p.j., Volvo Car Lease: 020-65 873 10 (kantooruren). Wijzigingen voorbehouden. Gem. verbruik 3,1 l/100 km (32,3 km/l), gem. CO<sub>2</sub>-uitstoot resp. 82 g/km.



VERKERK BILTHOVEN B.V.  
C. de Haasweg 90  
3721 TK BILTHOVEN

[WWW.VERKERKVOLVO.NL](http://WWW.VERKERKVOLVO.NL)

# Record opent deuren in deze gemeente

Record Automatische Deuren gaat ervan uit binnenkort een derde vestiging aan de Industrieweg in Maartensdijk te kunnen openen. Als iedereen meewerkt aan de ambitieuze plannen moet dat nog voor de zomervakantie gerealiseerd kunnen worden.



*Deuren van Record kom je echt overal tegen.*

De in Hollandsche Rading woonachtige Hans Wijnstekers is groot voorstander van lokale samenwerking. Werving van personeel werd dan ook via De Vierklank in gang gezet. De kracht van lokale media werd direct bevestigd. Wijnstekers: 'Tot mijn verbazing werd ik meteen al na het verschijnen van het artikel herkend op het Maertensplein en aangesproken. Ook op de persoonsadvertentie kregen we enorm veel reacties.'

Hans Wijnstekers is sinds 1998 als algemeen directeur Benelux werkzaam bij Record met twee Nederlandse vestigingen in Doorwerth en Oosterhout. Deze

Nederlandse dochters van het Zwitserse Agta-Record concern nemen een toonaangevende plaats in op de markt van automatische deursystemen voor personenverkeer. Kortom, als u door een winkelcentrum loopt, een ziekenhuis, op Schiphol of op de veerboot van Den Helder naar Texel, heeft u grote kans dat u de deuren van Record passeert. Maar ook in De Bilt zijn deuren van Record te vinden zoals bijvoorbeeld de entree-deur van het Helen Dowling Instituut aan de Bronckhorstlaan.

## GROEI

Record gaat voor groei en is zich ervan bewust dat de focus continu op

innovatie en het verbeteren van het productaanbod gericht moet zijn. Een klantgerichte houding en het vermogen om probleemoplossend bezig te zijn vormen de ingrediënten van het succes. Record is dan ook de enige leverancier in de Benelux die de levering van automatische deuren volledig in eigen beheer doet. Van het inmeten, tot het plaatsen, het onderhoud en de nazorg. De afgelopen 6 jaar verdubbelde het concern de omzet en het doel is om dat de komende zes jaar nog eens te doen. Gemotiveerde medewerkers leveren hieraan een onmisbare bijdrage en die komen, wat Wijnstekers betreft, bij voorkeur uit de nabije omgeving.





*Hans Wijnstekers kijkt er naar uit om voor regio West een leuk team samen te stellen.*



*Record weet voor praktisch iedere situatie een automatische deur te realiseren. De volledig ronde automatische deur op voordek van een cruiseschip is een van hun paradepaardjes.*

### **TROTS**

Van de werknemers van Record wordt verwacht dat zij trots zijn op datgene wat zij doen. Er wordt dan ook ruim aandacht besteed aan de opleiding van, vooral ook, degenen die de werkzaamheden uitvoeren. Wijnstekers: 'Trots geeft je de kracht om iedere keer weer het maximale uit jezelf te halen. Hoe fijn is het niet om aan het einde van een project achterom te kijken en je goed

te voelen dat jij dat hebt gecreëerd. Als je passie hebt voor je werk neem je met minder geen genoegen. Die drive zien we graag bij al onze medewerkers, want dat maakt ons als bedrijf bijzonder. En onze relaties merken het verschil.'

### **NIEUWE VESTIGING**

De vestiging in Maartensdijk heeft alles te maken met logistiek want vanuit deze regio is het westen van Nederland

gemakkelijk te bereiken. Wat Wijnstekers betreft voldoet de ligging ook precies aan alle voorwaarden die hij voor het personeel van belang acht. Met het Maartensplein om de hoek is er een mogelijkheid dichtbij om even boodschappen te doen. Het openbaar vervoer stopt vlakbij op de doorgaande weg, zowel aan noord- als aan zuidkant zijn er afritten vanaf de snelweg en gezien de ligging kan er ook nog een lekkere wandeling gemaakt worden.

### **HET SMOEL**

Voor ons nuchtere Nederlanders gaan de technische snufjes en extravagante aankleding van panden als die van Google en Apple wat ver - overigens ook voorzien van Record-deuren -, maar

**'Als je passie hebt voor je werk neem je met minder geen genoegen'**





ook Wijnstekers hoopt met zijn gebouw iets extra's voor de omgeving te gaan betekenen.

Voor Wijnstekers staat als een paal boven water dat binnen een inspirerende werkomgeving gecreëerd moet worden. Niet alleen zal de voorzijde een aantrekkelijk uiterlijk krijgen, maar ook de achterzijde zal de nodige aandacht krijgen zodat ook vanaf de snelweg het Industrieterrein er weer netjes bijligt. Het spreekt voor zich dat er straks in het gehele pand geen deurkruk meer te vinden zal zijn. Alle deuren zullen zich automatisch openen, waarmee tegelijkertijd alle verschillende oplossingen voor automatische deuren in de praktijk tentoongesteld worden. Binnen deze doorlopende tentoonstelling bevinden

zich straks de kantoren en werkruimtes van ca. 40 medewerkers. Stuk voor stuk mogen ze hun ideeën over de inrichting van de werkruimtes kenbaar maken zodat er straks een gemotiveerd team naar volle tevredenheid tot topprestaties kan komen.

#### LOKAAL SAMENWERKEN

Als inwoner van Hollandsche Rading weet Wijnstekers natuurlijk al aardig de weg in de gemeente. Met de nieuwe vestiging in Maartensdijk ziet hij nog meer kansen om lokaal de zakelijke contacten uit te breiden. Wijnstekers: 'Bij de verbouw zullen we zeker gebruik gaan maken van lokale ondernemingen. Ook voor de inrichting zullen we ons eerst lokaal oriënteren. Bedrijven die voor ons een toegevoegde waarde

hebben, zijn van harte welkom. Wij zetten de schouders eronder als er een klus geklaard moet worden en we verwachten hetzelfde van onze leveranciers. Afspraak is afspraak. Dat is wat mij betreft een hele simpele stelling die zo klaar is als een klontje. Als je dat snapt dan werken we graag samen.



**record**

[www.record-automatischedeuren.nl](http://www.record-automatischedeuren.nl)



**Wat is het geheim achter het succes van een ondernemer of instelling? Wat maakt een bedrijf UNIEK? En welke voordelen heeft dat voor zijn klanten of cliënten?**

**In de nieuwe televisieserie 'In de Kijker' gaan we op zoek naar de succesfactoren van een bedrijf en brengen deze in beeld voor de kijker. Een kijkje in de keuken bij bedrijven. Informatief, leerzaam, motiveerend en leuk om naar te kijken.**

# In de Kijker TV

## KANSEN BENUTTEN

Het is een open deur dat je met bewegend beeld zoveel meer mogelijkheden hebt om je boodschap over te brengen dan met tekst en plaatjes alleen. Gek genoeg is het gebruik van video door ondernemers nog sterk onderbenut. Een gemiste kans! Met 'In de kijker' helpen wij ondernemers en instellingen om deze kansen te benutten.

## VEEL BEKIJKS IN DE REGIO

Medio mei starten de uitzendingen van 'In de Kijker'. Wekelijks een nieuwe aflevering, te zien op Regio TV De Bilt en Slotstad TV. Deze zenders zijn via Ziggo Digitaal te zien bij meer dan 250.000 huishoudens in ca. 60% van de provincie Utrecht. In de regio bereiken deze zenders dan ook een potentieel van 600.000 kijkers. Elke aflevering is een week lang, elk uur te zien op beide zenders. Vervolgens worden de uitzendingen online geplaatst.

## SCOREN OP INTERNET

Volgens recent onderzoek gaat 73% van de volwassen consumenten eerder tot aankoop over na het zien van een online video met een beschrijving van een product of dienst. Deelnemers aan het televisieprogramma 'In de Kijker' ontvangen een digitale kopie. 'Door deze op de bedrijfswebsite te plaatsen zal uw klant eerder geneigd zijn zaken met u te doen. Bovendien draagt een video op de bedrijfswebsite bij om uw vindbaarheid in Google substantieel te verbeteren', aldus Sander de Vos, producent van het programma.

## DEELNEMEN

Deseo Media produceert deze televisieserie in opdracht van Regio TV De Bilt en Slotstad RTV. Bent u ondernemer of manager/directeur van een instelling in de regio De Bilt, Zeist, Bunnik en Utrechtse Heuvelrug? Grijp dan deze kans en zet uw onderneming in de kijker! Neem contact op met Sander de Vos voor meer informatie of deelname: 06 573 272 34 - s.devos@deseo-media.nl

### REGIO TV DE BILT ONTVANGEN?

In de gemeente De Bilt via de analoge kabel op kanaal 45 en via de digitale kabel op kanaal 43 in gemeente De Bilt, Maarsse, Breukelen, De Ronde Venen, Woerden, Utrecht, Montfoort, Ouderkerk, Bergambacht, Schoonhoven, Lopik, Montfoort, Vianen, Culemborg, Houten en Nieuwegein.



# Business Contact De Bilt

In 1991 werd de BCB opgericht door een 4-tal Biltse ondernemers. Van oudsher waren de leden gevestigd in De Bilt en Bilthoven. Sinds de samenvoeging in 2001 van de gemeente Maartensdijk en de gemeente De Bilt kunnen ook ondernemers uit Maartensdijk, Groenekan, Hollandsche Rading en Westbroek lid worden van de BCB.

De BCB heeft een honderdtal leden en organiseert elke laatste woensdag van de maand een bijeenkomst bij een van de leden op het bedrijf. Een bedrijfspresentatie en de onderlinge contacten voeren daar de boventoon.

Daarnaast hecht de BCB een groot belang aan de contacten met de overheden en organisaties. De BCB is echter van mening dat generieke ondernemersbelangen de vereniging overstijgen. Om die reden heeft de BCB destijds aan de wieg gestaan van de oprichting van de Biltse Ondernemers Federatie (BOF). Deze overkoepelende federatie van ondernemersverenigingen onderhoudt nauwe contacten met lokale en regionale overheden maar ook met ondernemersverenigingen uit de omliggende gemeenten. Samen met Zeist, Bunnik, Utrechtse Heuvelrug en Wijk bij Duurstede werkt de BOF samen aan de promotie van het totale gebied. De BCB heeft een afgevaardigde in het BOF bestuur en blijft zodoende op de hoogte van de ontwikkelingen.

Bent u als bedrijf gevestigd in de gemeente De Bilt en u wilt eens kennis maken met de BCB stuur dan een mail naar [secretariaat@bcbdebilt.nl](mailto:secretariaat@bcbdebilt.nl) of kijk op [www.bcbdebilt.nl](http://www.bcbdebilt.nl) voor meer informatie. Na aanmelding bent u van harte welkom op een van de BCB bijeenkomsten.



**'BCB'**  
BUSINESS CONTACT DE BILT

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



*BCB is een ondernemersvereniging voor alle bedrijven uit de gemeente De Bilt.*

## LEDEN OVERZICHT BCB

Aatax 2474, A-B Groep, adviseurs financiële diensten B.V., ABN - Amro Bank NV, acconavm adviseurs en accountants, Administratiekantoor P. van der Horst, Administratiekantoor Ton Elders, Agterberg BV, A-Quaardraat Standbouwservice, Architectenbureau Van Verseveld & Partners bv, Autobedrijf de Rooij, Autoschadehuis De Bilt B.V., BenK Invest B.V., Bilthovens Bouwbedrijf Larenstein BV, Bouwbedrijf Van der Sluys B.V., Bouwbedrijf van Oostenbruggen, Buro Woudpartners, Cafe van Miltenburg, Centrum voor Bedrijfsopvolging BV, Chiropractijk André de Voos, Cooster coaching accountants, Dapper's Kantoorvakhandel BV, de Maltha groep, de Realisatiegroep, Defactim, Delta Resources BV, Duo Visie Assurantien BV, Dynon Sport B.V., EC Consultancy, ERA Makelaar Coljee, Esseling Beheer BV, Evergreen, GJ Fabrics BV, Golfpark De Biltse Duinen, Hama Vastgoed B.V., Het Koningsbed BV, Hol & Molenbeek, Hotel De Biltse Hoek, Houwing Van Beek notarissen, Hoveniersbedrijf Hoefakker, Hoveniersbedrijf van Ginkel v.o.f., Huussen Elektro BV, HypoTakeCare, ING Nederland, Utrechtse Heuvelrug, Insight Legal, J. Meijerink & Zn bv, Jansen De Bilt Zonwering BV, JBA Security BV, KIK Accountants & Belastingadviseurs, Kinderdagverblijf 't Mereltje, Kok Projectmanagement, Kremer Bedrijfsarts & Consultant, Luttik Plywood Marketing B.V., Merkus Educountancy BV, Multi Pilot Simulations BV, Multi Safe B.V., Nijland Makelaars, On-Route Wagenpark Facility, P.Buijs en Zoon, Parel Promotie BV, Pet ICT Diensten BV, Peter Brouwer Aannemersbedrijf, Q-Vignes Wijnimport, Rabobank Utrechtse Heuvelrug, Rembrandt Beheer B.V., Restaurant De Mauritshoeve, Restaurant De Witte Zwaan, Rojé auto-accessoires, S.S.W. Woonstichting, Schildersbedrijf Cornelle, Schildersbedrijf Joh. van Doorn De Bilt bv, Schipper Aluminium Producten BV, Schoonmaakbedrijf All Clean B.V., Slagerij Van Loo Catering, Sportcentrum KEES, Stukadoorsbedrijf Living B.V., Syntelos B.V., Tax4You BV, Telecomraadgevers, Van Kinschot Arbeidsrecht & Mediation, Van Luin Assurantie Groep, Van Markus Autoschade, Van Markus Autoschade, Van Ostadé Vastgoedbeheer B.V., Verkerk Bilthoven BV, VerkoopPR, Verzuimmanagement op Maat, Weba Design Bilthoven, Wierda Scoots and Bikes, Wijn- en Whisky Importeur Verhaar, Wismeijer/Tameroord VOF.



# Verrassend veelzijdig!



Parel Promotie is een creatieve onderneming met brede kennis van grafische dienstverlening, office management en communicatie. Wij delen onze kennis graag en vinden het een uitdaging om als klankbord te fungeren. Dat resulteert vaak in verrassende oplossingen en vlotte acties. Regelmatig stellen wij onze expertise ter beschikking aan lokale non-profit organisaties of zijn sponsor van lokale initiatieven.

Neem contact op met Parel Promotie om een afspraak te maken.

Bel 0346 - 21 12 15, mail naar [info@parelpromotie.nl](mailto:info@parelpromotie.nl).

Of kom langs op Koningin Wilhelminaweg 461 in Groenekan.



**Parel Promotie**  
ontwerp+print+druk

Kijk ook eens op: [www.parelpromotie.nl](http://www.parelpromotie.nl)