WEESP B2B

NR. 3 | MAART 2011



Kuiper maakt Weesp bekend in heel Europa

DE INTERNATIONALE VERHUIZER

Computers? Hou het simpel

COMPLICITY COMPUTERSERVICE

LGP & Sell-Plan

BUSINESS BIJ DE BUREN

C.T.J. VAN VLIET

Meer dan bouwen





C.T.J. van Vliet Aannemingsbedrijf B.V.
Rijnkade 8, 1382 GS Weesp
tel. 0294- 414133
Fax. 0294- 483180

Bedrijfsverzekeringen
met een
persoonlijk
advies.

Zekerheid is ons streven

Streefkerk®
MAKELAARS O.G. - ASSURANTIËN - FINANCIËLE DIENSTEN

Alle verzekeringen voor
bedrijven en particulieren

Weesperweg 2a, 1398 XD Muiden
Postbus 29, 1398 ZG Muiden
T 0294 - 26 13 92 / 26 49 44
F 0294 - 27 02 04 / 27 01 63
E info@streefkerk.com

NVM

www.streefkerk.com

Uw toekomstige medewerker zoekt al een tijdje een baan.

Bezoekadres: Amstellandlaan 106
1382 CH Weesp - Tel: 0294-267681
Postadres: Postbus 338
1380 AH Weesp

INDUSTRIE HUIS verzamelpunt voor arbeid

info@industriehuisweesp.nl - www. industriehuisweesp.nl

Colofon
B2B is een uitgave van Enter Media in samenwerking met IVW Weesp.

Redactie
Lisa van Dorp
Ruth van Kessel
André Verheul

Redactieadres
Enter Media
J.A. Fijnvandraatlaan 2a
Postbus 5003
1380 GA Weesp
T 0294-410333
F 0294-431709
E info@b2bweesp.nl
W www.b2bweesp.nl

Advertentie-exploitatie
Myrna Bos
Irene Venneker

Vormgeving
Ems Willems

Correctie
Ellen Kamminga

Drukwerk
Drukkerij Ruitenbeek, Weesp

Coverfoto
Brian Elings

Adverteren?
Meer weten over uw publicaties in dit magazine? Neem vrijblijvend contact op met onze media-adviseurs Myrna Bos of Irene Venneker op 0294-410333.

WEESP B2B

Zakendoen met 500 bedrijven in Weesp, Muiden e.o.

NR. 3| MAART 2011

Inhoud

4 **B2Berichten**
200 jaar historie Ballintijn op de wand


7 **Zaak & vrouwen**
Janke Locht en Tineke Lok

9 **Computers? Hou het simpel**
Complicity Computer Service

11 **Column Saskia op den Velde**
Rij niet te hard!



12 **Coverstory**
Kuiper Weesp bekend in heel Europa
14

17 **Column Niels van de Griend**
Komt nogmaals een vrouw bij de notaris...

19 **Nijverheidslaan**
Is transformatie haalbaar?

20 **Business bij de buren**
LGP & Sell-Plan

23 **Nieuws van de IVW**

Meld het ons!
Stuur uw persbericht, nieuwsbrief of suggestie naar info@b2bweesp.nl of Fijnvandraatlaan 2a, 1381 EW Weesp.

In beweging

Er moest maar eens wat meer leven in de brouwerij komen, vonden ze. Daarom besloot een aantal Weesper winkeliers om de Weesper Shopzondag in het leven te roepen. Elke laatste zondag van de maand openen ze voortaan hun zaak. Hoewel er over zondagopenstelling verschillend wordt gedacht onder winkeliers, is het initiatief te prijzen. Vooral omdat het een staaltje van ondernemen is. En in het huidige economische klimaat is dat meer nodig dan ooit.
Voor de eerste Shopzondag hadden misschien maar tien van de ruim veertig winkeliers in het centrum belangstelling, maar dat weerhield ze er niet van hun zaken te openen en te proberen iets in beweging te krijgen.

Gelukkig zijn er binnen het Weesper bedrijfsleven nog veel meer ondernemende bewegingen. Weesper bedrijven die met elkaar iets moois maken bijvoorbeeld. Maar ook bedrijven die al jarenlang succesvol ondernemen en daarmee de naam 'Weesp' zelfs internationaal bekend maken. Kuiper is daar een mooi voorbeeld van. In dit nummer een nadere kennismaking met deze beroemde internationale verhuizer uit Weesp.

Ik raad u uiteraard ook de overige artikelen in dit blad aan. Om daarna, mogelijk nog meer geïnspireerd, verder te gaan met ondernemen en bewegen.

André Verheul

Beste B2B...

AAN: REDACTIE B2B WEESP
VAN: CJ MEUBELS & STYLING

Bij deze wil ik iedereen ontzettend bedanken voor de leuke mails, reacties en natuurlijk alle stemmen, waarmee ik de finale bereikte van de wedstrijd 'jouw carrière boost'. Als één van de 10 kandidaten zette ik mijn motivatie uiteen waarom ik in aanmerking wilde komen voor de hoofdprijs: een (master)opleiding t.w.v. 25.000 euro. Voor mijn bedrijf CJ Meubels en Styling (meubels op maat, ook voor bedrijven) wil ik verdere groei realiseren en om dit te versnellen had ik de opleiding Master of Business Administration willen doen. Alle kandidaten waren enorm gemotiveerd waardoor het tot het laatste moment spannend was. Pascal Timmermans werd de winnaar, hij heeft zich ruim een maand tot in de puntjes voorbereid op deze dag en daar konden de overige kandidaten niet tegenop – en helaas ik ook niet. Uiteindelijk ben ik tweede geworden en kijk ik terug op een hele leuke en leerzame dag.
Judith Koks – Kniep
Flevolaan, Weesp

OOK IETS LEUKS TE MELDEN?
STUUR NAAR INFO@B2BWEESP.NL



Logo's [+] Letters plakt historisch Ballintijn op de wand

NA TWEEHONDERD JAAR VERLIET APOTHEEK BALLINTIJN VORIGE MAAND DE KARAKTERISTIEKE APOTHEEK AAN DE NIEUWSTAD EN NAM ZIJN INTREK IN HET NIEUWE GEZONDHEIDSCENTRUM. EEN METERSHOGE FOTO HOUDT DAAR DE HERINNERING LEVEND.

De foto is 5,60 meter breed en 2,30 meter hoog en toont het romantische apothekerspand dat apotheker/ondernemer Katja Kok-van Oirschot met pijn in het hart heeft moeten verlaten. "Mijn idee was aanvankelijk om naast de bestaande apotheek een uitreikapotheek in het Gezondheidscentrum te starten. Door extreme bezuinigingsmaatregelen zijn de inkomsten van de apotheek echter zo gedaald, dat een tweede vestiging financieel niet meer haalbaar was", legt ze uit. Dus koos Kok voor één grote, moderne apotheek. "Maar ik wilde het sfeervolle karakter van Ballintijn behouden. Zo kwam ik op het idee op de grote glazen wand een nostalgische afbeelding van de apotheek te plaatsen."

Erik Veenstra en Jacqueline Zijlstra van het Weesper bedrijf Logo's [+] Letters zorgden voor de uitvoering. "Het is een zwartwitfoto op transparant folie die op een glazen wand is aangebracht. Je kunt dus door de witte gedeeltes van de foto heenkijken", legt Zijlstra uit. Logo's [+] Letters maakt vaker dergelijke grote visuals voor in bedrijfsruimtes. Veenstra en Zijlstra adviseerden nadrukkelijk een professionele fotograaf in te huren. Dat werd Brian Elings uit Weesp. Hij legde 'het icoon van de Nieuwstad' op bijna romantische wijze vast. De toevallige voorbijgangster is de apotheker zelf. "Het eindresultaat is gewoon gaaf", zegt Kok. "Precies zoals ik het me had voorgesteld. En de reacties van onze klanten zijn geweldig."



Het nieuwe Gezondheidscentrum staat aan de Hugo de Grootlaan. Er zijn vele zorgvoorzieningen onder één dak samengebracht, waaronder huisartsenpraktijken en een poli van Tergooiziekenhuizen. Het Weesper aannemingsbedrijf C.T.J. van Vliet voerde de bouw uit in opdracht van de Weesper woningcorporatie De Woningbouw.



One Fitness meteen gastheer BusinessClub

ONE FITNESS HEEFT IN WEESP HAAR DEUREN GEOPEND. DE SPORTSCHOOL AAN DE HOGEWEYSELAAN IN WEESP IS OP 15 MAART METEEN GASTHEER VAN DE IVW BUSINESSCLUB.

Het is de derde vestiging volgens het One Fitness-concept in Nederland. Naar eigen zeggen het fitnesscentrum van de toekomst: schoon, laagdrempelig, groot, duurzaam, modern en goedkoop. De vestiging in Weesp staat onder leiding van Jeroen Cornet en Roel Velstra, twee docenten lichamelijke opvoeding. Toen ze door One Fitness werden benaderd in Weesp aan de slag te gaan, aarzelden ze geen moment. Cornet: "Roel en ik leiden bij de opleiding Sport en Bewegen van het ROC Flevoland studenten op tot onder meer fitnessinstructeur en bewegingsagoog. Het opstellen van individuele en specifieke fitnessschema's is ons vak. We kunnen niet wachten om onze kennis en idealen voor verantwoord en doelgericht sporten om te zetten naar de praktijk."

Het concept van One Fitness past erg goed in het lichte en ruime pand, waar tot voor kort Manhattan's Wellness & Healthclub was gevestigd, vindt Cornet. "De ruimte is zo uitnodigend dat mensen zich direct op hun gemak zullen voelen." Wat het aanbod betreft beweegt One Fitness zich tussen de andere twee fitnesscentra in Weesp, FysioTrainingscentrum Weesp en Fitness Center Weesp.

Cornet en Velstra zoeken direct aansluiting bij het Weesper bedrijfsleven door lid te worden van de IVW en deze maand meteen als gastheer van de altijd drukbezochte BusinessClub op te treden. De bezoekers krijgen een beknopte bedrijfspresentatie inclusief rondgang langs de sportzalen, sauna's en andere faciliteiten in het pand.



'Ondernemer moet continu inzicht in de cijfers hebben'

MET EEN PERSOONLIJK AFGELEVERDE MAILING IN KERSTTIJD INTRODUCEERDE ADMINISTRATIE- EN ADVIESKANTOOR DIKKEBOOM & PARTNERS ZICH AAN WEESPER ONDERNEMERS MET DE BOODSCHAP 'WIJ WILLEN UW PARTNER IN FINANCIËLE BEDRIJFSVOERING ZIJN'. HET BEDRIJF HEEFT ZICH SINDS JANUARI GEVESTIGD IN LEEUWENVELD II.

Hoe sta je er als bedrijf financieel voor? Bob Dikkeboom is er van overtuigd dat je als ondernemer continu inzicht moet hebben in je cijfers. "Dus niet retrospectief, maar actuele informatie tijdens het lopende jaar. Dat is de enige manier waarop je kunt bijsturen en economische besluiten, om iets wel of niet te doen, op de juiste gronden neemt." Het administratie- en advieskantoor biedt hiertoe onder meer online programmatuur voor aan. "Maar meer nog gaat het ons erom dat wij voor ondernemers een partner zijn voor alle financiële en belastingzaken."

Weesp is de tweede vestiging van Dikkeboom & Partners, die al tien jaar een kantoor met zeven medewerkers in Haarlem heeft. "De beslissing om uit te breiden naar Weesp komt voort uit het feit dat er al diverse opdrachtgevers in deze omgeving gevestigd zijn", vertelt Dikkeboom vanuit zijn splinternieuwe kantoor aan de buitenrand van Leeuwenveld II. "We hebben het hier goed getroffen. We zijn goed zichtbaar vanaf de weg en het is een mooi en modern gebouw."

Het streven is om het kantoor in Weesp tot zes medewerkers uit te laten groeien. Dikkeboom voelt zich al helemaal thuis in ons stadje. "De sfeer is goed. Prachtig centrum, leuke bedrijven en langzaam groeit onze bekendheid."



Aantal vestigingen in Weesp neemt toe

WEESP TELDE EIND VORIG JAAR 1990 BEDRIJFSVESTIGINGEN. DAT ZIJN ER 147 MEER DAN IN 2009. DAARMEE ZET DE GROEI VAN HET AANTAL BEDRIJVEN IN WEESP ZICH VOORT.

Dat blijkt uit het handelsregister. De grootste groei zit in de adviesdiensten en facilitaire dienstverlening, toch al de meest vertegenwoordigde sectoren, in het bedrijfsleven van Weesp. De groot- en detailhandel en de industrie laten een kleine terugloop zien. De toename van het aantal vestigingen betekent niet dat ook het aantal arbeidsplaatsen groeit. Integendeel, in 2009 waren er 8273 (volledige) banen in Weesp, in 2003 waren dat er nog 9851.

Het bevalt Belbios goed in Weesp

MET DE LANCERING VAN EEN IPHONE PP KWAM BELBIOS ONLANGS IN HET NIEUWS. WAT B2B AAN DAT BERICHT OPVIEL, WAS DAT BELBIOS EEN WEESPER BEDRIJF IS. "AL ZEVEN JAAR", REAGEERT DIRECTEUR DAVE HULSMAN.

Belbios is toonaangevend in Nederland op het gebied van (online) bioscoopreserveringen en maker van de bekende bioscoopagenda in onder andere De Telegraaf en Veronica Magazine. "We tonen misschien groter dan we zijn; op ons kantoor werken 'slechts' tien mensen", zegt Hulsman. Het bedrijf koos voor een vestiging aan de Korte Muiderweg, naast JAN Accountants, omdat de vierkantemeterprijs zeer gunstig afsteekt bij die van het oude kantoor in Amsterdam. Het bevalt Belbios goed, maar het bedrijf dreigt wel uit zijn jasje te groeien. En de iPhone app? "Met 25.000 downloads in de eerste week zijn we best tevreden, maar het kan nog wel wat meer", aldus Hulsman.



Op JAN kun je rekenen!

JAN

ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS

info@jan.ac + www.jan.ac

BEDRIJFSFOTOREPORTAGES



HEEFT U FOTO'S VAN UW BEDRIJF NODIG?

MAIL MIJ VOOR EEN VRIJBLIJVENDE OFFERTE

BRIAN.ELINGS@THETRUELIGHT.NL

OF BEL:

06-53934184





BRIAN.ELINGS@THETRUELIGHT.NL
06-53934184
WWW.THETRUELIGHT.NL

Van Paridon Bussum
voor het professioneel afvoeren van uw (bedrijfs)afval tegen gunstige tarieven!



rolcontainers voor glas, papier en restafval in diverse maten



afzetcontainers voor bouw- en sloopafval, puin, hout etc.

035-6931109



WWW.VANPARIDONBUSSUM.NL

ontwerp en illustraties: www.jjdesign.nl - almere



Janke Locht en Tineke Lok

Ondernemen met creativiteit

WAAR HUN ECHTGENOTEN PETER LOCHT EN WILLEM LOK DE DRIJVENDE KRACHTEN ZIJN VAN REX INTERNATIONAL, VORMEN JANKE LOCHT EN TINEKE LOK DE GEZICHTEN VAN THUIZ, EEN MOOIE WINKEL VOOR WONEN EN LIFESTYLE. EEN KENNISMAKING MET TWEE CREATIEVE ONDERNEEMSTERS.

tekst en foto
Lisa van Dorp

Ondernemerschap

"De winkel runnen, de juiste producten inkopen, adverteren. Het vraagt wat van onze creativiteit en dat geeft voldoening. De vrijheid die je met een eigen winkel hebt, kent ook wel weer zijn beperkingen. De telefoon staat altijd aan, ook na vijven."

Thuiz

"Toen we 3 jaar geleden met Thuiz begonnen, hebben we hard nagedacht over een goede naam. 'Parel' en 'Briljant' zijn het niet geworden. Thuiz met een z wel, dat klinkt lekker trendy en dekt de lading voor een winkel met veel woonaccessoires."

Wonen en lifestyle

"We verkopen sieraden, meubels, lampen en woonaccessoires. Later dit jaar stoppen we met grote meubels en starten we met dameskleding in het hogere segment. Kleding past beter in ons assortiment; mensen komen naar Thuiz voor cadeautjes, styling en sieraden. Voor banken en eettafels ga je toch sneller naar een echte meubelzaak."

PROFIEL

Thuiz
Wonen & Lifestyle
Achtergracht 14-16
Weesp
(0294) 415700
www.thuizinweesp.nl

Publiekstrekkers

"Natuurstenen, als losse stenen voor verzamelaars en als sieraad, verkopen goed. Mensen komen hier speciaal voor naar Weesp. Elke steensoort heeft door zijn eigenschappen een eigen heilzame werking. Thuiz is dealer van Lampe Berger, olielampen die in huis de lucht zuiveren en daarna lekker laten ruiken. En we hebben sinds kort servies en linnen van Pip, een designmerk dat het ook goed doet."

Expositieruimte

"In 2009 zat kunstenares Ilona Woltrink ineens bij ons op de stoep de Achtergracht te tekenen. We vroegen of ze daar een kopje koffie bij wilde en van het een kwam het ander. We besloten dat ze bij ons in de gang zou exposeren als ze de hele straat af zou hebben. Het was een groot succes, de gang van onze winkel is een soort natuurlijke expositieruimte die we nu vaker zo zijn gaan gebruiken."

Klantenkring

"Onze klanten komen uit Weesp en directe omgeving. Maar ook steeds meer uit Almere. Thuiz is een kleine speciaalzaak en Almere is toch meer van de Blokkers. In het begin hadden we voornamelijk vrouwelijke klanten, maar nu stappen er ook veel mannen binnen, op zoek naar een leuk cadeautje of juist een wat groter geschenk."

KLIMAATCONCEPT

DUURZAME INSTALLATIETECHNIEK



- Klimaatsystemen voor o.a. kantoren, winkels, hotels, woonhuizen en zorginstellingen
- Computer-airconditioning tbv serverruimtes
- Close Control units tbv data, schakel en computerruimtes
- Warmtepompinstallaties voor utiliteitsgebouwen
- Warmte en koude-terugwin systemen
- Luchtbehandeling
- Luchtgordijnen
- Energie prestatie adviezen (EPA-U) voor utiliteitsgebouwen
- Service en onderhoudscontracten
- Eigen montage, service en onderhoudsdienst
- Bedrijfscertificering voor F-gassen, NVKL, PED en VCA

NVKL ERKEND SPECIALIST KLIMAAT BEHEERSING

verwarmen • ventileren • koelen

Flevolaan 66
1382 JZ Weesp

T (0294) 255 406
F (0294) 255 276

E info@klimaatconcept.nl
I www.klimaatconcept.nl



- Inbraaksystemen
- Toegangscontrolesystemen
- CCTV



- Gecertificeerde brandmeldsystemen
- Opstellen PVE (Programma Van Eisen)
- Ontruimingssystemen
- Onderhoud brand- ontruimingssystemen



- Collectieve camera bewaking
- IP camera's
- Intelligente camerasystemen



- Mobiele en Collectieve surveillance
- Alarmopvolging
- Open- en sluitbegeleiding



- Alarm Service Centrale
- Camera verificatie
- Beveliging lokale evenementen

atn beveiliging

NCP erkend Branddetectiebedrijf

NCP erkend BORG Technisch Beveiligingsbedrijf

Lucas Bolsstraat 10 - Nieuw-Vennep - Postbus 294 - 2150 AG Nieuw-Vennep.
Telefoon: 0252 - 527 666 - Mail: info@atn.nl - Web: http://www.atn.nl

Ruitenbeek Weesp



Digitale media



Printshop



Drukwerk

DRUK PRINT DIGITALEMEDIA

Ruitenbeek Weesp bv
Bloemendalerweg 14
1382 KC Weesp
Postbus 40, 1380 AA Weesp
T 0294 - 413850
F 0294 - 415199
info@drukkerijruitenbeek.nl
www.drukkerijruitenbeek.nl

PICA MEDIA PARTNERS

AUTOSCHADE HERSTEL WEESP

AUTOSCHADEHERSTEL

Als het om vakmanschap & kwaliteit gaat



✔ Schadeherstel aan alle auto's.
✔ Wij herstellen voor alle verzekeringsmaatschappijen
✔ 4 jaar Focwa-garantie
✔ Eurogarant kwaliteitsborging
✔ Gratis vervangend vervoer

Schadegaranthersteller
ANWB-geselecteerd reparateur
Achmea vertrouwensreparateur

Schade gereden en niet all-risk verzekerd?
Geen probleem, vraag naar onze speciale tarieven, wij werken dan met onderdelen uit de groene onderdelen stroom.
Indien u dat wenst regelen wij uw autoschade rechtstreeks met uw verzekeringsmaatschappij

FOCWA EUROGARANTBEDRIJF

SCHADE GARANT

ANWB

Autoschade Herstel Weesp
Pampuslaan 222-226
1382 JS Weesp
Industrieterrein Noord
Tel. 0294 - 413055
Fax 0294 - 415204
info@schadeherstelweesp.nl

FOX Productions
Merchandise



OOK VOOR UW BEDRIJF!

Wij verzorgen ook:
Relatiegeschenken, bedrijfskleding en promotionele textiel

Flevolaan 17
1382 JX Weesp

T: 0294-484888
F: 0294-483031

E: info@fox-productions.com
I: www.fox-productions.com

TEN HAVE
AIRCONDITIONING
installatie bv

Hét adres
voor advies,
verkoop en installatie
van centrale verwarming-
en airco systemen.

www.tenhaveklimaat.nl
PAMPUSLAAN 60 WEESP TEL. 0294 - 255353



Column
Saskia op den Velde

JAN© Accountants & Belastingadviseurs

Rij niet te hard!

Onlangs kwam er weer een mooie uitspraak voorbij. Dit keer gedaan door het Gerechtshof te Amsterdam op 13 januari 2011.

Het ging om een directeur-grootaandeelhouder (hierna te noemen: dga). Deze reed op 16 oktober 2002 met de auto in Zwitserland. Hij werd daar destijds aangehouden wegens overschrijding van de maximaal toegestane snelheid met 46 kilometer per uur. De boete was niet mals. Er werd hem namelijk een boete opgelegd van omgerekend € 3.512.

Ten tijde van de snelheidsovertreding was de dga van de ene zakelijke afspraak op weg naar de volgende zakelijke afspraak. Hij heeft de boete betaald met een creditcard die op naam stond van de B.V.

De B.V. heeft de boete niet op de dga verhaald. De vraag die vervolgens aan de rechter is voorgelegd was of de door de werkgever (zijn eigen B.V.) betaalde boete moet worden gerekend tot zijn loon.

Voor Nederlandse verkeersboetes heeft de Hoge Raad in 2008 al beslist dat de werkgever deze op de werknemer mag verhalen en dat er sprake is van belast loon als dat verhaal niet plaatsvindt. Voor buitenlandse boetes is dit niet direct uit die uitspraak of uit de wet af te leiden.

Het Hof oordeelt in de onderliggende zaak in hoger beroep vervolgens dat de door de B.V. betaalde boete dient te worden aangemerkt als de voldoening van een persoonlijke en in principe op de werknemer te verhalen schuld.
Die schuld is - nu geen verhaal heeft plaatsgevonden - ook in geval van een buitenlandse boete terecht door de inspecteur tot het loon gerekend. Bij de geconstateerde overtreding van de maximumsnelheid overheersen zozeer persoonlijke elementen, dat hierdoor niet kan worden geoordeeld dat de kosten zijn opgeroepen ter behoorlijke vervulling van de dienstbetrekking.

Anders gezegd: verkeersboetes die door een buitenlandse overheids-instantie zijn opgelegd, kunnen dus niet belastingvrij vergoed worden. Kortom, ook fiscaal is het prettig om geen (hoge) bekeuringen te krijgen. Een gewaarschuwd mens telt voor twee.

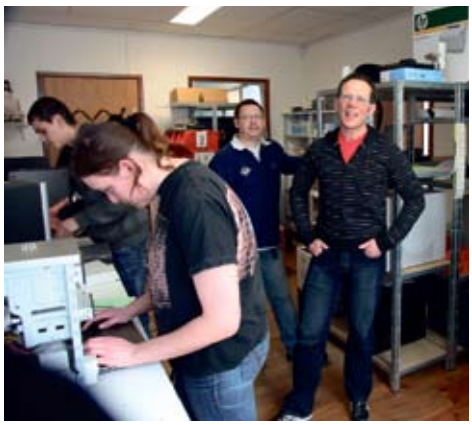
De boodschap van Complicity

Computers? Hou het simpel

IT, COMPUTERS, DE MOGELIJKHEDEN STIJGEN TOT AAN DE HEMEL, MAAR WIL JE DAT ALLEMAAL WEL? TON VAN GENT VAN IT-BEDRIJF COMPLICITY COMPUTERS & SERVICES HEEFT EEN DUIDELIJKE BOODSCHAP AAN BEDRIJVEN: 'DENK GOED NA WAARVOOR JE DE COMPUTER GAAT GEBRUIKEN EN HOUD HET ZO EENVOUDIG MOGELIJK.'

Het team van Complicity, met Ton van Gent (tweede van rechts).

tekst en foto Ruth van Kessel



Wat zit er achter dit advies?

"Gebruikers denken vaak vanuit de duurste computer. Maar bij Complicity denken we vanuit de basis. Wat wil je ermee doen? De meeste klanten - juist ook zakelijke - willen helemaal niet zulke ingewikkelde dingen doen met de pc en komen dan vaak uit op een eenvoudige instapcomputer. Maar is die dan wel goed genoeg, vragen ze zich ongerust af, omdat de investering die ze doen zo bescheiden lijkt. Natuurlijk, als je de pc maar zo instelt dat je hem efficiënt gebruikt, dan kun je er jaren plezier in hebben. En dat is iets wat ik vaak tegenkom; de mogelijkheden van de computer voor een efficiënte bedrijfsvoering worden vaker niet dan wel benut."

Hoe komt dat dan?

"Nog niet zo lang geleden richtten ondernemers van kleinschalige bedrijven zelf hun computers in. Die enthousiastelingen laten heel veel mogelijkheden liggen, omdat ze de kennis niet hebben. Ik stel ze zo vaak de vraag,: waarom doen jullie het op deze manier en niet zo? Ik wist niet dat het zo kon, is dan het antwoord. De kracht van Complicity is dat we de processen optimaliseren en daarmee de efficiëntie verhogen, zonder dat de afhankelijkheid van de computer toeneemt."

En gebruikers beschikken niet meer over de kennis om met die complexe computers om te gaan?

"Klopt. Complicity neemt het eigenlijk over van de hobbyisten, de ondernemers die zelf wel even gingen rommelen met de computer of die dat slimme buurjongetje langs lieten komen. Maar dat gaat niet meer. De afhankelijkheid van computers is zo groot dat er een verschuiving plaatsvindt – hoe kleinschalig je ook bent – naar de professionele insteek. En als dan de pc je in de steek laat, ligt je bedrijf plat – er is geen e-mail meer, geen internet – en als je al over de kennis beschikt, dan kun je je een dag sleutelen aan de pc niet meer veroorloven. We zien zelfs zzp-ers hun toevlucht nemen tot de professionele dienstverlening op dit gebied, want ze hebben gemerkt dat ze daar niet effectief genoeg in zijn. Het is het bekende schoenmaker-blijf-bij-je-leestverhaal en ondernemers zien dat onze hulp zijn geld oplevert."



En voor particulieren?

"Die hebben vaak nog meer haast dan ondernemers. Hun kind moet op internet kunnen voor school, of ze zijn hun huis aan het verkopen via internet of foto's moeten worden bewerkt of lijken verloren na een computercrash; die afhankelijkheid in de privésfeer heeft de laatste paar jaar een enorme vogelvlucht genomen, mensen zijn echt in paniek! Veel is natuurlijk relatief, neem bijvoorbeeld internetbankieren. Vroeger kreeg je een keer in de week een afschrift en nu willen mensen elk uur zien hoe ze ervoor staan. Het is een comfort waar je afhankelijk van bent geworden."

Is er wel echt sprake van comfort?

"Dat kun je je natuurlijk afvragen. Mensen zonder mobiele telefoon worden voor gek versleten. Ik heb zelf bewust de keuze gemaakt om geen e-mail of voicemail op mijn telefoon te zetten, om twee redenen. Als ik bezig ben bij een klant dan wil ik ongestoord mijn werk kunnen doen en de andere reden is dat ik mezelf niet gek wil laten maken. Dat kan ik doen op de manier waarop ik mijn bedrijf heb ingericht. Op de zaak vangen ze de telefoontjes en mensen op, en alleen als het heel dringend is weten ze mij te bereiken."

Uit puur zelfbehoud?

"Ik heb Complicity een jaar lang in m'n eentje vanuit huis gedaan. Weken van zestig uur zijn

De bedrijfsvoering kan nog veel efficiënter

ook nu nog heel normaal en in dit werk is er altijd tijdsdruk. Iets moet het gisteren weer doen. Dat hou je niet vol. Daarom heb ik m'n werk nu op deze manier georganiseerd en ben ik niet meer continu beschikbaar. Dat bevalt heel goed en blijkt ook effectiever."

Complicity staat voor computer, complex en simplicity.

"Het grootste voordeel om ons in te schakelen is dat wij continuïteit voor een bedrijf waarborgen. Ofwel door het probleem meteen te verhelpen met onze praktische kennis en ervaring, ofwel door te zorgen voor vervangende apparatuur, die altijd op voorraad is en al volledig geprogrammeerd klaar staat. Dat scheelt een klant heel veel tijd en kopzorg. Er voor zorgen dat een klant zo snel mogelijk weer aan het werk kan, dat is voor ons een sport. Ik zeg altijd tegen mensen 'wij zijn de duurste, maar ook de beste!' En dan doel ik op onze service en toewijding aan de klant. Om die reden blijft Complicity bewust kleinschalig en richt het zich op de kleinere bedrijven en particulieren."

PROFIEL

Complicity Computers & Services

Hogeweijselaan 209c, Weesp
(0294) 484 620
www.complicity.nl



Marktleider in internationale verhuizingen

Kuiper Weesp, bekend in heel Europa

tekst André Verheul, foto's Brian Elings

BIJNA CONTINU RIJDEN ER KRISKRAS DOOR EUROPA ZES TOT ACHT KNALBLAUWE VRACHTWAGENCOMBINATIES VAN KUIPER, DE INTERNATIONALE VERHUIZER UIT WEESP. DIRECTEUR BERT VAN LOO VERTELT OVER MARKTLEIDER BLIJVEN IN EEN STAGNERENDE MARKT, DE KRACHT VAN BETROKKEN MEDEWERKERS EN HET RONDBRENGEN VAN DE NAAM 'WEESP' OVER DE HELE WERELD.



Kuiper is in Spanje misschien wel bekender dan hier?

"Dat zou goed kunnen. Bij Nederlanders in het buitenland is onze naamsbekendheid groot. Weesp lift daarop mee. Op al onze auto's staat: Kuiper uit Weesp, Holland. Als je in gebieden in Spanje waar veel Nederlanders wonen vraagt naar Kuiper, zeggen ze vaak meteen: ah, uit Weesp! Anders kennen ze onze slogan wel: 'U pakt uw koffertje... en wij de rest'."

Want wat doet Kuiper precies?

"Wij zijn een erkende verhuizer voor mensen die in het buitenland gaan wonen. Voor hun werk bijvoorbeeld, denk aan offshore, financiële sector en media. De pensionado's vormen een andere belangrijke groep klanten. Spanje en Zuid-Frankrijk zijn de belangrijkste bestemmingen, gevolgd door Portugal en Zwitserland. We hebben een jarenlange ervaring, kennen de bepalingen, douane-eisen en de lokale omgeving. Bij een internationale verhuizing komt veel kijken en als verhuizer nemen we veel werk en zorg uit handen. Er zijn ook klanten die omwille van de kosten onze slogan omdraaien en zeggen: pakken jullie de koffers maar, wij pakken de boedel zelf wel in. Ook dat kan natuurlijk. Nu het economisch wat minder gaat, komt dat vaker voor."

Wat merken jullie van de recessie?

"Nationaal is het voor verhuizers nu een slechte tijd vanwege de stagnerende woningmarkt. Wij merken daar minder van omdat we internationaal werken, dat is toch een andere markt. Ook in ons segment loopt het aantal opdrachten terug, maar wij hebben nog steeds meer dan voldoende werk."

Hoe komt dat?

"Omdat we profiteren van het feit dat klanten kritischer naar de kosten kijken. En dan komen wij ten opzichte van de concurrentie goed naar voren. Eén van onze sterke punten is dat we boedels bundelen en ook de retourrit zoveel mogelijk 'vol' rijden. Er zijn immers ook mensen die weer terug naar Nederland verhuizen. Dat betekent dat de ritprijs gedeeld kan worden. Toch stelt de klant bij ons zijn eigen verhuisdatum vast en daar kan hij ook altijd van op aan. Dat kunnen we natuurlijk alleen doen omdat we zo veel ritten maken. Kuiper rijdt meerdere keren per week naar bestemmingen in Spanje, Portugal, Frankrijk en Zwitserland. Heen en terug. Onze frequentie van rijden is dus een ander sterk punt."

Aan hoeveel ritten moeten we denken?

"Rond de 140 per jaar, maar omdat de terugrit ook vol zit, kun je eigenlijk spreken van 280. Dat is een fors volume. We voeren dat uit met in totaal acht vrachtwagencombinaties. Elke combinatie heeft twee van die grote blauwe containers. Die gaan op de juiste bestemming met lading en al van de opleggers af, waarna er weer andere volle containers worden geplaatst voor de terugrit. Een rit duurt gemiddeld tien tot twaalf dagen. Daarnaast verzorgen we ook verhuizingen over zee, vooral naar Amerika, Australië en Zuid-Afrika. Dat gaat meestal per schip en in enkele gevallen per vliegtuig."

Op de website zien we dat Kuiper allerlei steunpunten heeft.

"In de Kuiperfilosofie is de begeleiding in het buitenland van groot belang. Die steunpunten





‘We profiteren van het feit dat de klant kritischer is op de kosten’

staan op diverse strategische plaatsen in Europa en zijn gelieerd aan plaatselijke bedrijven die voor ons werken. Zo kunnen we de uitvoering ter plekke perfect verzorgen en eventuele problemen snel oplossen met de mensen die de gewoonten en gebruiken in de betreffende omgeving kennen. We doen heel veel extra voor onze klanten: van het ophangen van de gordijnrails tot het oplossen van een probleem met het nutsbedrijf.”

Wat gebeurt er in het hoofdkantoor op het Van Houtenpark in Weesp?

“Je kunt je voorstellen dat een en ander een strakke planning vereist. Daar werken hier in Weesp drie mensen aan. Verder organiseren we hier de verkoop, het verwerken van de offertes, het inzetten van de benodigde mensen en het aansturen van de steunpunten. In Weesp werkt 26 man, met de steunpunten erbij sturen we 40 mensen aan. Verder hebben we in Weesp een grote ruimte voor tijdelijke opslag van inboedels van mensen die hun huis al verkocht hebben, maar nog niet naar hun nieuwe huis kunnen.”

Hoe komt Kuiper aan zijn klanten?

“We adverteren al jaren heel gericht in de clubbladen van Nederlandse gemeenschappen in het buitenland. Daardoor is onze naamsbekendheid in het wereldje van de internationale verhuizingen heel groot. Mond-tot-mondreclame doet de rest. Ook in Nederland adverteren we veel in bladen die gericht zijn op mensen die naar het buitenland verhuizen. Internet speelt een grotere rol. Wij steken veel energie in onze website en daar genereren wij veel internationale verhuisaanvragen mee.”

En al die klanten hebben daarmee ook meteen van Weesp gehoord.

“Kuiper Weesp wordt vaak in één adem genoemd. Het is in dit wereldje echt een begrip geworden. Zoals gezegd, Weesp staat op al onze auto’s en containers, dus we brengen de naam van de stad echt de hele wereld over. Die

TOP 5 KUIPER-BESTEMMINGEN

Europa

1. Spanje
2. Frankrijk
3. Portugal
4. Zwitseland
5. Italië

Overzee

1. Verenigde Staten
2. Canada
3. Australië
4. Nieuw-Zeeland
5. Zuid-Afrika



promotie is natuurlijk mooi meegenomen."

Toch is Kuiper niet heel erg betrokken bij Weesp, of zien we dat verkeerd?

"Onze prioriteit ligt uiteraard bij onze bedrijfsvoering en die vindt toch vooral buiten Weesp plaats. Toch mag onze binding met Weesp wel wat sterker, dat vinden we zelf ook. We zijn al lid geworden van de IVW, omdat we willen weten wat er allemaal speelt en om te kijken of we misschien iets kunnen betekenen. Zakelijke contacten met andere Weesper bedrijven zijn er al langer, zoals met onze bandenleverancier Beto (nu Profile Tyrecenter) en onze accountant Pieter Mul van JAN. En o ja (lacht), ook snackbar De Haven zou moeten kunnen merken dat wij hier zitten..."

"Overigens hoop ik dat de renovatie van de bedrijventerreinen snel van de grond komt. Dat begint op het Van Houten Industriepark nu ook een onderwerp te worden, ook hier steekt verpaupering de kop op."

Hoe ziet de nabije toekomst van Kuiper eruit?

"De laatste jaren hebben we de groeiprognoses steeds keurig gehaald. Met deze stagnerende woningmarkt zou je nu een terugval verwachten. Vooralsnog valt dat mee, dus is onze toekomst vooral het in handen houden van wat we hebben. Ik ben ervan overtuigd dat dat met onze gemotiveerde medewerkers heel goed kan."

Want gemotiveerd zijn ze?

"Jazeker. We betrekken onze medewerkers op allerlei manieren bij de bedrijfsvoering. Bijvoorbeeld door ze te vragen om met verbeterideeën te komen. Hoe kunnen we slimmer werken? Je merkt daardoor dat de mensen heel gemotiveerd blijven. Dat is superbelangrijk, want onze medewerkers zijn ons visitekaartje. Je mag rustig stellen dat iedereen heel trots is op Kuiper. Dat horen we terug in onze werknemersbarometer, maar we merken het ook duidelijk in de reacties van klanten: goed geregeld, niets was teveel, wat een fijne mensen…"

PROFIEL

Kuiper

De Internationale Verhuizer

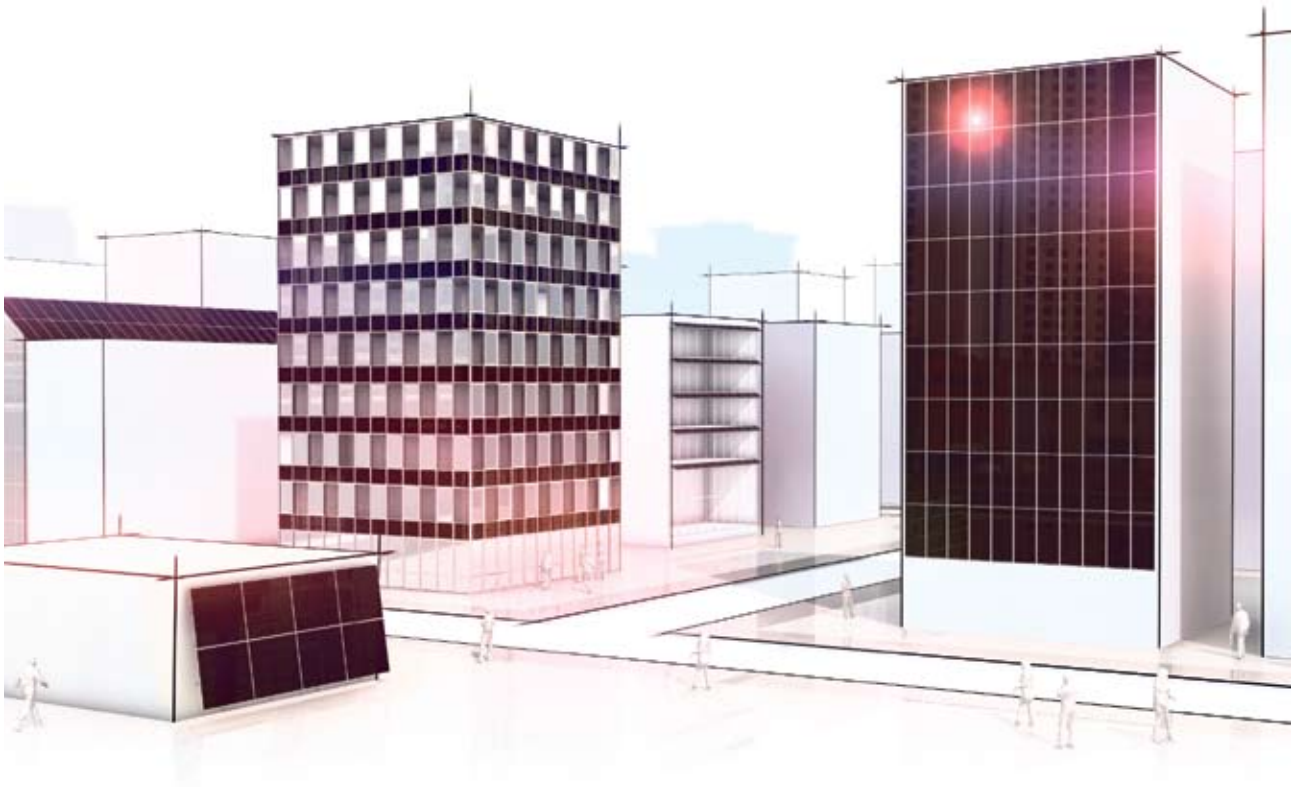
Van Houten Industriepark 12 Weesp

Tel (0294) 418080

www.kuiperbv.nl

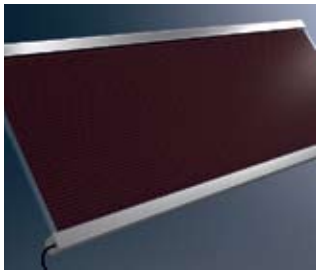
Schüco Kozijn- en Gevelmodule ProSol TF

Groene technologie voor elk gebouw











Ontdek een compleet nieuwe generatie gevelarchitectuur met de Schüco Kozijn- en Gevelmodule ProSol TF (Thin Film). Door op innovatieve wijze de voordelen van amorfe PV-technologie te combineren met de hoogwaardige Schüco kozijn- en vliesgevelsystemen, is een nieuwe maatstaf gesteld in duurzame geveloplossingen op het gebied van efficiëntie en design. Hier ligt zestig jaar technologische voorsprong aan ten grondslag en er kan met recht gesproken worden van een revolutie op het gebied van gevels gecombineerd met zonne-energiesystemen die geschikt zijn voor zowel renovatie- als nieuwbouwprojecten. Dit alles conform onze visie Energy² - Energie besparen en Energie winnen.

Meer informatie kunt u vinden op www.schueco.nl/prosol-tf

Hét adres voor kozijnen en zonne-energie

SCHÜCO

SCHOONMAAKBEDRIJF
LIPSIUS & ZONEN B.V.

Schoonmaakbedrijf - Glazenwasserij
Interieurbeplanting.
Gespecialiseerd in kantoorpanden
en Trappenhuizen.

Levering van alle sanitaire voorzieningen
Service bij o.a. waterschade
Gevelreiniging (ook met hoogwerker)
Bouw opleveringsschoonmaak
Leveren bloemstukjes en interieurbeplanting
Graffiti verwijdering

Bloemendalerweg 1B - 1382 KB Weesp
Postbus 33 - 1380 AA Weesp
Tel.: (0294) 413679
Fax: (0294) 431477
E-mail smb.lipsius@12move.nl
www.lipsiusbv.nl

R. Loggen
centrale verwarming

Verkoop van loodgieters- &
centraleverwarmingsmaterialen

Voor particulieren & bedrijven.
Sanitair op afspraak in showroom
te bezichtigen.

Verkoop van alle merken cv-ketels

Ook te bestellen via:
bestelling@loggen.nl

Storingsdienst voor
centrale verwarming
tel: 06-57431465

Gemeenschapspolderweg 40
1382 GR Weesp
tel: 0294-267853



Column
Niels van de Griend
www.apknotaris.nl

Komt nogmaals een vrouw bij de notaris...

Door verschillende recente wetswijzigingen wordt het steeds belangrijker dat partners hun relatie officieel maken. Als partners gaan samenwonen, lopen ze belastingvoordelen en andere voorzieningen mis als ze geen samenlevingscontract van de notaris hebben. Trouwen heeft uiteraard de naam meer romantisch te zijn, maar is vooral ook praktisch. Voor getrouwde mensen regelt de wet namelijk meer dan voor ongetrouwde stellen. Als je gaat trouwen krijg je als het ware een tot de rand gevulde 'blije doos' met allerlei regelingen, zoals die bij scheiding en overlijden.

Als je gaat samenwonen krijg je eigenlijk helemaal geen doos van de wetgever, laat staan een blijde. Je moet als het ware voor de tweede keer het wiel van het huwelijk uitvinden. Geen probleem, maar je moet het wel ('effe') doen. Er zijn maar weinig wettelijke regels voor ongetrouwd samenwonende partners. De regels die er zijn, hebben vooral te maken met de belastingen. Voor verschillende belastingwetten is het belangrijk een notarieel samenlevingscontract te hebben. Als partners gaan samenwonen, doen ze er verstandig aan een samenlevingscontract bij de notaris af te sluiten omdat ze zo in aanmerking komen voor de grote belastingvrijstelling van ruim 600.000 euro (verminderd met pensioenaanspraken) bij overlijden. Voor het fiscaal partnerschap in de inkomstenbelasting kan het hebben van een samenlevingscontract ook van belang zijn.

Een andere belangrijke reden om een samenlevingscontract te maken, is het vastleggen van afspraken bij scheiding. Juist omdat de wetgever niets regelt bij scheiding van samenwoners kan het wel eens erg zuur uitpakken voor de partner die zijn/haar carrière heeft opgegeven ten behoeve van zorgtaken, misschien nog niet eens mede-eigenaar is van het huis, maar wel hoofdelijk schuldenaar ten opzichte van de hypotheekbank...

Als je dan denkt dat je er bent dan heb je het mis, want indien de relatie door overlijden eindigt moet er een testament (en samenlevingscontract) zijn om de langstlevende te beschermen tegen aanspraken van wettelijke erfgenamen (kinderen, eventueel ouders, broers en zussen).

Ja het klopt, ik kan soms een zeurkous zijn, maar niets doen is ook in 2011 nog steeds géén optie. Kortom, werk aan de winkel!

WIM BOS WEESP

WIM BOS TRANSPORT B.V.

Voor al uw transporten
Nationaal & internationaal
Op- en overslag

www.wimbos.nl

Tel: +31 (0294) 415 412
Fax: +31 (0294) 430 686



Procility
Creating Powerful Offices

Flevolaan 19 B/C
1382 JX Weesp

T: 0294-25 61 00
F: 0294-48 48 62

E: info@procility.nl
I: www.procility.nl



SPLITSING
VVE BEHEER

Voor het professioneel beheer
van uw vereniging van eigenaren

- Professionaliteit
- Betrokkenheid
- Bereikbaarheid
- Kwaliteit

Tel.: 0294 - 411194
Fax: 0294 - 484470
Mob.: 06-52091257
E-mail: info@splitsingvve.nl
Website: www.splitsingvve.nl

VAN LONKHUIZEN
makelaars

Wijst u de weg in Weesp

www.vanlonkhuizen.nl
specialisten in bedrijfshuisvesting



Praten en rekenen over transformatie Nijverheidslaan

Haalbare kaart?

HET IS HET GROOTSTE EN MEEST AMBITIEUZE HERSTRUCTURERINGS-PLAN IN DE HELE REGIO: DE TRANSFORMATIE VAN HET VERPAUPERDE INDUSTRIETERREIN NIJVERHEIDSLAAN IN WEESP TOT EEN FRAAIE WOONWIJK AAN DE VECHT. MAAR DE VRAAG IS: IS HET HAALBAAR?



Dura Vermeer, KZK en gemeente tekenen intentieovereenkomst

Bouwbedrijf Dura Vermeer (jaaromzet 1,1 miljard) en projectregisseur KZK gaan die vraag beantwoorden. Ze trekken een jaar uit om de haalbaarheid te onderzoeken. Ze zijn optimistisch. "Anders steken we er niet nu al zoveel tijd, geld en energie in", zegt Louis Arpeau namens KZK. Sterker nog: bij de ondertekening van een intentieverklaring met de gemeente werd vorige maand gesteld dat er over tien jaar al gewoond kan worden op de plek waar nu fabrieken en bedrijfshallen staan. Voor het zover is moet er heel wat gebeuren: slopen, saneren, bouwen en huizen verkopen, want alle kosten moeten worden terugverdiend met de verkoop van de nieuwe huizen.

Maar om te beginnen moeten al de circa twintig bedrijven willen meewerken aan de min of meer gedwongen verhuizing. Arpeau: "We treden in overleg met de diverse eigenaren van bedrijven om te inventariseren wat ze doen en wat de mogelijkheden zijn om te herhuisvesten. Dat is inderdaad best lastig. Ik ga ervan uit dat we daar uitkomen. Het is ook in het belang van de bedrijven dat er iets gebeurt." Volgens de projectregisseur is het zijn opdracht om op dit moment vooral de belangen van de zittende ondernemers te behartigen, zodat het niet tot vervelende scenario's of zelfs onteigening hoeft te komen.

Arpeau is veel te optimistisch, vindt Joop Bos, ondernemer aan de Nijverheidslaan. "Alles draait om de vraag wat ze ons bieden om hier weg te gaan. Dan is de waarde van het pand alleen niet genoeg. We hebben hier niet voor niets gewerkt al die jaren." Bos zegt namens meerdere bedrijven te kunnen melden dat een akkoord daarover nog ver weg is. Ook vindt hij dat de gemeente in dit traject niet alleen oog voor de projectontwikkelaar moet hebben, maar ook wat meer voor de bedrijven van de Nijverheidslaan. "We worden er namelijk niet vrolijk van, zoals het nu gaat." Naast de financiën en de medewerking van bedrijven hangt de haalbaarheid van nog meer factoren af, zoals de ontwikkelingen in de directe omgeving, externe veiligheid, ontsluiting en de mogelijkheden en onmogelijkheden van bouwen aan de Vecht en vlak bij de drukke spoorlijn. Arpeau blijft optimistisch: "Wij verwachten het komende jaar flink te investeren, doen we niet als we geen vertrouwen hebben." Bos: "Het zijn nette mensen, dus we zijn in gesprek met elkaar. Maar we zijn er nog lang niet."

Liefde op het eerste gezicht bestaat ook bij ondernemers. Vraag maar aan LGP en Sell-Plan. Daarmee zijn deze twee bedrijven van de Weesper Flevolaan ook het schoolvoorbeeld van geslaagde 'business bij de buren'.

tekst Ruth van Kessel



PROFIEL
Langenberg Grafische Produkties
Flevolaan 1, Weesp
(0294) 45 77 08
www.lgpweesp.nl

Klein in omvang, groot in betrokkenheid

VOOR LANGENBERG GRAFISCHE PRODUKTIES WORDT ELKE OPDRACHT BEHANDELD OF HET DE BELANGRIJKSTE IS. LGP VERZORGT VOOR BEDRIJVEN AL HET DRUKWERK, VAN HUISSTIJL TOT MAILINGS.

"Gelukkig prefereren bedrijven nog steeds drukwerk boven printwerk", vertelt Michel Langenberg, die samen met Sander Smeink LGP vormt. "Gedrukt werk is puur, is handwerk, is strak, daar kan geen print tegenop. En daarbij 'ruikt' het ook mooier."
Hier spreken de mannen met hart voor het vak. Als zoons van de eigenaars van voormalige Weesper drukkerij Langenberg zijn Smeink en Langenberg met de drukpersen vergroeid. Langenberg : "Een eigen drukkerij kon niet uitblijven." Smeink herinnert zich de dag dat ze in het diepe sprongen nog heel goed: "We gingen op pad om een paar drukpersen te bekijken, maar voor we het wisten hadden we onze wagen al volgeladen met allemaal mooie machines. En toen hadden we nog niet eens een pand!" Die kleinigheid was dezelfde dag nog gepiept en nu zitten de neven alweer bijna zeven jaar aan de Flevolaan. "Dit pand past ons als een jas. We kunnen uit de voeten en hier alles realiseren wat we willen." De keuze om met z'n tweeën het bedrijf te runnen is heel bewust gemaakt. "Natuurlijk hebben we de ambitie om nog te groeien, maar Sander en ik vullen elkaar naadloos aan. We zijn 'vrije jongens' en dat willen we graag zo houden."
De 'klik' met de klant noemen Smeink en Langenberg bijna een voorwaarde voor een goed product. "Klanten kunnen lezen en schrijven met ons, we zijn enorm betrokken bij het eindresultaat. Als we denken dat iets niet klopt, zullen we dat altijd overleggen en zo hebben we al menig foutje voorkomen. Ook als we denken dat iets mooier kan, laten we dat weten. Een klant mag ons ook altijd bellen, ook buiten kantooruren en in het weekend." Deze klantgerichte houding levert LGP veel vaste klanten op als BP, L'Oréal, ING en de Studenten OV-chipkaart. De laatste jaren is de focus meer op Weesp en kunnen de drukkers DENSO, EWN, Van Lonkhuizen en Forline tot hun vaste relaties rekenen. En Sell-Plan natuurlijk.

LGP over Sell Plan

Het was op het badmintonveld dat Langenberg en Arjan Kok van Sell-Plan elkaar ontmoetten. "We hadden meteen een klik. Ik herken in hem diezelfde informele houding en maximale betrokkenheid. Wij doen voor Sell-Plan al jaren al het drukwerk en zij ondersteunen ons bij de opmaak van een ontwerp. Dat gaat heel gemakkelijk. Wij doen niet moeilijk over extra diensten als snijwerk, en zij maken voor ons reclame bij hun klanten. Het mes snijdt zo echt aan twee kanten."



Sell-Plan

Opvallen door iets los te maken

ACHTER ELK ONTWERP VAN SELL-PLAN, BEDRIJF IN RELATIEGESCHENKEN EN LOYALITEITSPROGRAMMA'S, STAAT EEN TEAM VAN ONTWERPERS EN VORMGEVERS. DE STUDIO, DE DERDE POOT VAN SELL-PLAN, ONTWIKKELT ZICH RAZENDSNEL EN LEVERT EEN TOTAALPAKKET AAN PRODUCTEN, HUISSTIJL EN LOYALTY-UITINGEN.

Met de introductie van de Studio als derde divisie van Sell-Plan gaat het bedrijf van Arjan Kok eigenlijk weer terug naar zijn roots. "We zijn als een grafische intermediair begonnen en promotieartikelen was iets wat we erbij deden. Dat is in de loop der jaren helemaal omgekeerd en werden relatiegeschenken en loyaliteitsprogramma's de core business, maar nu willen we onze allround expertise op het gebied van grafische vormgeving en ontwerp als aparte dienst aan ons bedrijf stevig op de kaart zetten", zegt hij.
Pip van Dam, grafisch vormgever bij Sell-Plan, leidt de Studio en zij legt uit wat het grote voordeel is: "We benaderen de markt op deze manier vanuit verschillende invalshoeken en van daaruit kunnen we een totaalpakket aanbieden. Zo hebben bedrijven voor hun communicatie nog maar met één partij te maken en dat maakt het voor hen heel overzichtelijk en gemakkelijk. Het is heel divers, maar wel allemaal beredeneerd vanuit de gedachte dat we alles vanuit onder één dak kunnen aanbieden. Behalve dan het drukwerk zelf, maar daar hebben we drukkerij LGP voor." Sell-Plan garandeert nog steeds dezelfde korte lijnen als voorheen als groot pluspunt in hun relatie met hun klanten. Grote relaties als Rabobank , UPC, Mercedes-Benz, Vodafone en in Weesp Denso en Dental Clinics waarderen de directe manier van communiceren. Maar ook kleinere bedrijven kunnen hun voordeel doen met Sell-Plan. Kok: "We zijn heel laagdrempelig en mensen kunnen als het ware bij ons uit een menu van producten en diensten kiezen. Wat heb je nodig? Promotionele activiteiten zijn juist in deze lastige economische tijden heel belangrijk. Richt je niet alleen op het binnenhalen van nieuwe business, maar juist op bestaande klanten, zodat ze jou weer die opdracht gunnen. Het gaat erom dat je opvalt en dat mensen je onthouden. Dat bereik je door iets los te maken bij de ontvanger en hoe je dat kan doen, daar ligt de kracht van Sell-Plan."

Sell-Plan over LGP

Zo extrovert Sell-Plan is, zo introvert lijken de mannen van LGP. Toch kan Sell-Plan zich geen betere partner in drukwerk voorstellen. Van Dam: "Ze zijn super flexibel, snel, betrouwbaar en heel loyaal." Dat LGP goed oplet of er geen fouten in het product sluipen, waarderen Van Dam en Kok zeer. Kok: "Zo dragen we samen maximale zorg voor onze klanten."

PROFIEL
Sell-Plan Nederland BV
Flevolaan 38, Weesp
088 944 99 00
www.sell-plan.nl



snel goede mensen nodig? ik regel 't

U wilt kunnen inspelen op bijvoorbeeld piekdrukte, ziekte of verlof. Door mijn contact met ondernemers in het MKB weet ik uit ervaring waar het in zo'n situatie om draait: kwaliteit, snelheid en gemak. Of u nu tijdelijk extra mankracht zoekt of een nieuwe vaste medewerker, ik regel het.

Wilt u ook dat alles met één telefoontje goed komt? Bel ons dan voor een afspraak. Want die extra werkzaamheden of vacature komen altijd onverwacht. Als wij elkaar persoonlijk kennen, weet u straks zeker: **Randstad MKB regelt 't.**

good to know you

Randstad MKB
Hoekenrode 7
1102 BR Amsterdam Zuid-Oost
020-56 59 000

randstad

LOCALKAART VAN KOST... ...DAT IS MAKKELIJK



Geen losse tankbonnen meer, u bespaart op administratiekosten en aan het eind van elke maand krijgt u een overzichtelijke factuur waarop alle details van elke tankbeurt zijn gespecificeerd.



U kunt de localkaart niet alleen gebruiken voor tanken maar ook voor onze ultramoderne carwash, doe-het-zelfboxen speciaal voor busjes, en bij shopaankopen. Wilt u meer informatie over deze handige kaart, neem dan contact op met de heer W. Wierda, telefoon 0294 - 412517.

Gooilandseweg 2 Weesp **WWW.KOSTWEESP.NL**



VAN AMSTEL A R RUISENDAAL
Groencombinatie b.v.

Aanleg en Onderhoud van Tuinen
035 - 69 432 69
www.groencombinatie.nl



ontwerp

particulieren

bestratingen

grondwerken

sproeisystemen

project– en bedrijfstuinen

www.groencombinatie.nl

LUNCHKAART

RESTAURANT MINEVITUS NIEUWSTAD 32 WEESP tel. 0294 413 529
www.minevitus.nl

GRATIS WIFI INTERNET

• Oesters, Gillardeau of Umami, citroen en pepermolen, per stuk	3.50
• Broodje van de week	9.00
Lauwwarme Kloostervarken beenham, honingmosterd	7.00
Old Amsterdam kaas, honingmosterd	7.00
• Croque monsieur	
Kloostervarkenham, Old Amsterdam	9.00
Gerookte zalm, Comté	9.00
Ganzenlever, paling, Comté	16.00
• Boerenuitsmijter	12.00
Boerenbrood, Kloostervarken ham, 3 eieren, gebakken aardappel, spek en ui	
• Clubsandwich	
Kloostervarkenham, zalm, paling en ganzenlever	16.00
• Salade du jour	15.00
Wisselende salade, kan ook vegetarisch.	
• Minevitus Steakhouse	
Runderhaasburger, ganzenlever, ui, paddenstoelen en Comté	17.00
Visburger, remoulade, Comté	14.00
Runderhaas steak, paddenstoelen, braadjus, brood en frites	26.00
Visfilet van de dag, paddenstoelen, brood en frites	24.00

Dagelijks wisselend menu van de chef, gaarne per tafel te bestellen

MENU 2 gangen € 32.00 - 3 gangen € 39.00

- Prive diner of lunch
- Vergaderlunch of diner
- Kookworkshops
- geen zaalhuur

RESTAURANT MINEVITUS NIEUWSTAD 32 WEESP tel. 0294 413 529
www.minevitus.nl

nieuws van de IVW

Bedrijvenvereniging voor
Weesp, Muiden en omstreken.

Secretariaat
Petra van Kooten
Postbus 106
1380 AC Weesp
info@ivw-weesp.nl

Uitvoerend-secretaris
Cor van der Poel
corvanderpoel@ivw-weesp.nl

IVW-lid worden?

ZO GEREGELD OP WWW.IVW-WEESP.NL

Informatie

NOG VEEL MEER INFORMATIE VINDT U OP ONZE WEBSITE WWW.IVW-WEESP.NL

MIST U IETS, LAAT HET ONS WETEN.



Gekeurd voor derde ster KVO

DE BEDRIJVENTERREINEN NOORD EN NIJVERHEIDSLAAN ZIJN OPNIEUW BEOORDEELD IN HET KADER VAN HET KEURMERK VEILIG ONDERNEMEN (KVO). DE VERWACHTING IS DAT DE ONDERNEMERS VAN WEESP VOLGENDE MAAND DE 'DERDE STER' MOGEN ONTVANGEN.

KVO draait om het schoon, heel en veilig maken (en houden) van de bedrijventerreinen. Weesp loopt daarin volop. Het keurmerk werd eind 2005 al verleend. Hercertificering voorkomt dat er de klad in komt. Dat je een KVO-certificaat ook kunt kwijtraken, is onlangs bewezen in Hilversum, waar niet werd voldaan aan de voorwaarden van de audit. KVO-adviseur Maarten van Weel zei vorig jaar in B2B: "Veel Weesper ondernemers zien het belang er van in de zaken perfect voor elkaar te hebben. Als iedereen zijn schouders eronder zet, zijn we zo klaar."

Licht op de bedrijventerreinen

JUIST OP DE BEDRIJVENTERREINEN IS EEN GOEDE OPENBARE VERLICHTING EEN BELANGRIJKE ZORG. OM DIE REDEN WACHT DE GEMEENTE WEESP NIET LANGER AF TOT DE LAMPEN STUK ZIJN, MAAR GAAT LAMPEN DIE ER AL VEEL BRANDUREN OP HEBBEN ZITTEN PREVENTIEF VERVANGEN.

Inmiddels zijn de Flevolaan, Bloemendalerweg, Gouwzeestraat en Pampuslaan van nieuwe lampen voorzien. Het streven is dat in de loop van dit jaar op alle terreinen de lampen zijn vernieuwd. Helaas kan met dit beleid niet een kabelstoring worden voorkomen, zoals recent plaatsvond op de Bloemendalerweg en een gedeelte van de Flevolaan. Overigens zullen de buitendienstmedewerkers van de gemeente goed alert blijven om storingen en toch nog voorkomende defecte lampen tijdig te rapporteren.

Tot slot maken we van deze gelegenheid gebruik de ondernemers te verzoeken de eigen verlichting aan de panden nog eens goed na te kijken. Want bij een recent gehouden avondschouw voor de 3e ster van het KVO is wel gebleken dat er nog wel het nodige verbeterd moet worden. U voorkomt er inbraken mee en verbetert het gevoel van veiligheid bij uw medewerkers.

Contributie IVW

HET IVW-BESTUUR HEEFT HELAAS MOETEN CONSTATEREN DAT HET PENNINGMEESTER NORBERT MASEREEUW TOCH WEER VEEL TIJD EXTRA HEEFT GEKOST OM DE CONTRIBUTIE 2010 VAN 258 EURO EXCLUSIEF BTW GEÏND TE KRIJGEN.

Dat extra werk moet hij onbezoldigd verrichten naast zijn werk als directeur/eigenaar van Nodema. Het kan toch niet aan de hoogte van de contributie liggen, want die is lager dan van de bedrijvenverenigingen in de omliggende gemeenten, terwijl er meer voor wordt gedaan. Het zal eerder zo zijn dat onze rekening aan de aandacht ontsnapt is.
Daarom vragen we opnieuw om de contributie met een automatische overmaking in orde te maken. Tijdens onze ledenvergadering op 5 juli bij het golfcentrum in Weesp zal er dan ook een voorstel gedaan worden om tot algemene automatische overmaking te kunnen overgaan. Wij vertrouwen erop uw steun in deze te mogen ontvangen. De contributie voor dit jaar is na indexering overigens vastgesteld op € 263,65 exclusief BTW. De facturen van dit kwartaal zijn inmiddels verzonden.

Data IVW BusinessClubs



De data waarop dit jaar de BusinessClubs van de IVW worden gehouden zijn vastgesteld. U kunt het volgende noteren in uw agenda: 15 maart, 24 mei, 5 juli, 13 september en 15 november. De plaats van samenkomst is telkens bij één van onze leden. Er is in 2011 nog één BusinessClub 'vrij'. Wie graag gastheer wil zijn, kan voor meer informatie contact opnemen met onze uitvoerend-secretaris Cor van der Poel: corvanderpoel@ivw-weesp.nl.

Kennis delen met ondernemers. Dat is het idee.

Rabobank Cijfers & Trends brengt al meer dan 30 jaar de ontwikkelingen in het Nederlandse bedrijfsleven in kaart. Op onze website geven wij onze visie op 9 sectoren en 80 branches. Naast cijfers en trends, vindt u ook informatie over kansen, bedreigingen en het perspectief in uw branche. De Rabobank deelt haar kennis graag met u. Kijk op www.rabobank.nl/cijfersentrends.



Rabobank Cijfers & Trends.

Rabobank. Een bank met ideeën.

Meer weten over zakelijk bankieren bij de Rabobank?
Kijk op www.rabobank.nl/amstelenvecht.

Rabobank