



magazine

Nummer 11
November 2024
Jaargang 49



#ALPHENMARKETING



Ruimte om te ondernemen

AMBASSADEURSFUNCTIE VOOR ITC HAZERSWOUDE • **CHELSEY HENDRIKS
STRIJDT ZICH DOOR TEGENSLAG** • DOE MAAR DUURZAAM 2.0 • IS ER
TOEKOMST VOOR DE ZZZP'ERS? • BELANGEN BEHARTIGEN MET
ELLES IN 'T VELD • **FOCUS OP LOKALE AANBESTEDINGEN**

NIEUW! DE ALPHENSE WEEKENDGIDS



SCAN NU DE QR-CODE OF KIJK OP
[HIERISALPHEN.NL/WEEKENDGIDS](https://hierisalphen.nl/weekendgids)
EN ONTDEK DE LEUKSTE UITJES!

HIERISALPHEN
ALTIJD DICHTBIJ



DE VOA (VERENIGING VAN ONDERNEMINGEN ALPHEN AAN DEN RIJN) BEHARTIGT MET VEEL SUCCES DE BELANGEN VAN ALLE ONDERNEMINGEN IN ONZE GEMEENTE. ELLES IN 'T VELD IS VOORZITTER VAN HET BESTUUR.

RUIMTE OM TE ONDERNEMEN

Hoe eenvoudig is het om anno 2024 te ondernemen? Als je de oudere generatie ondernemer moet geloven dan is het er de afgelopen jaren niet eenvoudiger op geworden. Sterker nog: de ondernemer waarvan de zoon of dochter net is toegetreden tot het bedrijf geeft eerlijk toe blij te zijn niet in de schoenen van die zoon of dochter te staan. Waarschijnlijk terecht, want 30 jaar geleden hadden we geen tekort aan personeel, veel minder regelgeving en zeker geen UBO-register, kreeg je nog eenvoudig een bankrekening en vrijwel net zo eenvoudig een lening of een rekening courant krediet. Van energietransitie en circulariteit hadden we nog nooit gehoord, laat staan dat we te maken hadden met netcongestie.

Het feit dat de meerderheid van de bedrijven blijft bestaan - en er altijd weer nieuwe bedrijven starten - laat zien hoe flexibel en oplossingsgericht de gemiddelde ondernemer is. Laat onverlet dat niet altijd alles vanzelf gaat en het soms fijn is wanneer je een beetje geholpen wordt.

De VOA doet dit door de ondernemersstem te laten horen bij de gemeente Alphen aan den Rijn en daarbuiten. Door bijeenkomsten te organiseren over relevante thema's zoals het Doe maar Duurzaam-congres afgelopen maand en bijvoorbeeld toekomstige werknemers te interesseren

voor onze bedrijven tijdens de Week van het Werk. Ook maakt de VOA zich hard voor een goed aanbestedingsbeleid, waar zoveel mogelijk Alphense bedrijven van zouden moeten kunnen profiteren.

Allemaal zaken die in deze editie aan bod komen. De ambitie van zowel VOA als de gemeente Alphen aan den Rijn is groot met betrekking tot een bloeiende, duurzame economie. Om dat te bereiken hebben we niet alleen ruimte nodig om te ondernemen. We zullen ook steeds meer de samenwerking moeten opzoeken om tot oplossingen te komen voor de opgaven die voor ons liggen.

Een mooi voorbeeld van hoe dat kan lees je ook in dit magazine. Ik wens je veel leesplezier en inspiratie toe. ☞

“We zullen steeds meer de samenwerking moeten opzoeken”

IN DIT NUMMER



Het VOA Magazine is een uitgave van de Vereniging van Ondernemingen in Alphen aan den Rijn, in partnerschap met de Economic Development Board Alphen aan den Rijn en Alphen Marketing. Het magazine verschijnt tweemaal per jaar. Voor opmerkingen, vragen of ideeën gaarne contact opnemen met de VOA-commissie Communicatie, tel.: 0172-424468, info@VOAonline.nl, www.VOAonline.nl

Redactieteam: Bojoura Binnekamp (voorzitter), Marco Beentjes, Joost Berkhout, Petra Burgmeijer, Stefanie Zuidberg.

Aan deze uitgave werkten tevens mee: Jeffrey Bloemen, Esther Daniëls, Peter Franken, Morvenna Goudkade, Rob Lamping, Manon Louwers, Marius Roos, Mirjam van Triest, Luna van Veen, Elles in 't Veld, Sara de Waal, Linda Welther.

Advertentieverkoop: Yvonne Verver.

Eindredactie: Beentjes Teksten.

Vormgeving: Vrh Content en Creatie.

Druk: Okay Color Graphics.

Oplage: 2000

Copyright © 2024:

Zet- en drukfouten voorbehouden. Niets in deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de VOA openbaar worden gemaakt of gedupliceerd. Tijdens het samenstellen van dit magazine is de grootste zorg besteed aan het op juistheid controleren van hierin opgenomen informatie. De VOA kan niet aansprakelijk worden gesteld voor onverhoopt foutieve informatie in deze uitgave.





06 Ondernemen

Ambassadeursfunctie voor ITC Hazerswoude

10 Nieuwe leden

14 By VOA

16 Confrontatie

Belangenbehartiging door de VOA-voorzitter

20 De plaat en zijn verhaal

22 Big Event

De Week van het Werk

25 Column Jeffrey Bloemen (Bloemen Architecten)

26 Dilemma

Zelf de werkvloer op? Of delegeren?

30 Kort maar krachtig

32 Doe Maar Duurzaam 2.0

Omgaan met een energienet dat vol zit

35 Vraagbaak

Petra Burgmeijer weet raad

36 EDBA

Op zoek naar versnelling in energietransitie

41 EDBA column Frank Ponsioen

42 Big Event

Succesvol inschrijven op aanbestedingen

46 Infographic

Week van het Werk: de cijfers

48 #Shetoo

Chelsey Hendriks (SEO & SEA)

52 Ondernemen

De uitdagingen van zzp'ers

56 Doe Maar Duurzaam 2.0

Succes, met karton in de hoofdrol

58 Persoonlijk

Uit en thuis met Joeri van den Berg (Okay Color)

63 Afgestoft

Momentopname uit de rijke VOA-historie

Ledenbijdragen:

12 Lekx Accountants

24 LYS Advocaten

ONDERNEMERS ITC MAKEN RUIMTE VOOR TOEKOMST:

“Dit inspireert ons enorm”



Ondernemen

IN HAZERSWOUDE/BOSKOOP LIGT HET BEDRIJVENTERREIN VAN DE TOEKOMST

Bedrijventerrein? Dat staat doorgaans voor veel beton, weinig groen, rechte wegen en saai panden. Maar het kan ook anders: een inspirerend businesspark als Werklandschap van de Toekomst. Het International Trade Centre Hazerswoude/Boskoop (ITC) is in de race voor de titel ambassadeursterrein. Gedreven ondernemers hebben zich verenigd: “Wij creëren hier ruimte om future-proof te worden.”

TEKST: MORVENNA GOUDKADE, FOTO'S: PETER FRANKEN.

Het ITC is het grootste bedrijventerrein van Alphen aan den Rijn: op 70 hectare zijn hier zo'n 190 bedrijven gevestigd, met ruimte voor meer. Het terrein ligt net op de grens van Boskoop en Hazerswoude, met de hoofd-entree aan de provinciale weg N455, oftewel Hoogeveenseweg. Het bedrijventerrein is goed georganiseerd: ruim 100 bedrijven zijn lid van de ITC Bedrijvenvereniging Hazerswoude-Dorp, waarvan het bestuur bestaat uit op het terrein gevestigde ondernemers. Robert Menken (60), directielid bij Menken Orlando, is voorzitter van de bedrijvenvereniging. Mark Maaskant (32) is penningmeester en directielid bij het familiebedrijf Windhorst Transport. Niels van der Meer (44) is bestuurslid en directeur-eigenaar van MeerMagazijn.

Groen werklandschap

Wie wil weten wat er gebeurt op het terrein, wordt doorgaans niet uitgenodigd in de

directiekamer, maar in de inspiratietuin van Niels. “Mijn tuin heeft een pilotfunctie, als voorbeeld voor andere bedrijven”, zegt de ondernemer, voor zijn pand aan de Engelandlaan. Alle wegen op het ITC zijn genoemd naar Europese landen; het benadrukt het internationale karakter, want veel bedrijven op het terrein opereren op Europees of mondiaal niveau. “Dit was een saai stuk gras, we deden er niets mee. Nu is het ingericht als wandeltuin met bloeiende planten voor biodiversiteit, bomen en een bijenhotel. Ook heb ik picknicktafels neergezet. Met goed weer kunnen we hier lunchen of even een frisse neus halen.”

Ontspannen wandelen is waarschijnlijk niet het eerste wat bij je opkomt als je denkt aan een bedrijventerrein, maar het is zeker mogelijk, verzekert Mark. “Er komen hier wandelpaden, schelpenpaadjes, waardoor je niet op de weg hoeft te lopen. Het openbaar groen is al veel



“Een natuur-inclusief businesspark heeft de toekomst”



Robert Menken, (Menken Orlando), Niels van der Meer (MeerMagazijn), Mark Maaskant (Windhorst Transport).

gevarieerder, met bloembollen in het voorjaar, stinzenplanten en vaste planten in de rest van het jaar. Bedoeling is dat er jaarrond beplanting is met kleur. Bomen zorgen voor verkoeling in de zomer.”

De inspiratietuin is onderdeel van een veel groter plan, vertellen de ondernemers. Robert: “Grote thema’s als vergroening,

verduurzaming, klimaat en energie. En een groene en gezonde omgeving voor de mensen die hier werken. Een gebied waar je ook kunt wandelen, recreëren of sporten in een natuurlijke omgeving. Een natuur-inclusief businesspark, als Werklandschap van de Toekomst.” De vergroening en verduurzaming van bedrijventerreinen is een landelijke opgave. In Nederland zijn

“Huidige bedrijventerreinen zijn niet inspirerend, Gen Z wil hier niet werken”

ruim 3600 terreinen die moeten worden getransformeerd. In Zuid-Holland gaat het om 618 terreinen. Er is een transitieprogramma van negen jaar.

Geïnspireerd werken

Deze bedrijventerreinen zijn uitermate belangrijk voor economie en werkgelegenheid, maar doorgaans op alle fronten gedateerd. Ze bieden eerder een deprimerende dan inspirerende aanblik en lopen achter op gebied van circulariteit, biodiversiteit en klimaatbestendigheid. De huidige terreinen zijn simpelweg niet toekomstbestendig. En ook als het gaat om beleving, ontmoetingsfunctie, sport en sociale activiteiten scoren de terreinen doorgaans slecht. De verwachting is dat jonge generaties, zoals Gen Z, dit niet zullen kiezen als werkplek. Het plan is om de bedrijventerreinen te transformeren naar groene businessparken, waarbij werknemers, gebruikers en natuur centraal staan. Het bedrijventerrein als park met veel meer functies dan nu: niet alleen werken, maar ook ontmoeten, sporten en recreëren.

“We hebben al best veel bereikt”, zeggen de ondernemers in de inspiratietuin. “Al moet er ook nog heel veel gebeuren. Maar het openbaar groen is al flink aangepakt en als ondernemers zijn we bezig met onze eigen bedrijfsterreinen: denk aan groene parkeerplaatsen, groene hekken en meer planten in plaats van stenen. Vanuit de bedrijvenvereniging faciliteren we de leden, zodat niet iedereen zelf het wiel hoeft uit te vinden.”

Aanjagen met gemeente

Het landelijke VNG Jaarcongres, dat in juni werd gehouden bij Hoogeveen Plants op het ITC, was een goede aanjager, vertelt Robert. “Het werkte als versnelling voor ons vergroeningstraject. Wij hebben een gezamenlijke projectgroep vergroening met de gemeente. Door een gezamenlijke aanpak, waarbij we ook gebruik maken

subsidies, is er een flinke boost gegeven aan de vergroening. Het ITC was immers wel hét visitekaartje van de regio voor ruim 3.200 bestuurders.”

Het drietal is zelf zeer gedreven. Wat is hun persoonlijke motivatie? Alle drie stellen dat ondernemen ook steeds meer gaat over een maatschappelijke bijdrage bieden. Mark: “In de bedrijfsvoering wordt steeds meer rekening gehouden met alle stakeholders, zowel binnen als buiten de onderneming: medewerkers, klanten, inwoners. Vergroening van de openbare ruimte en van je bedrijf doe je niet alleen voor jezelf, maar ook voor de samenleving.” Windhorst Transport is bezig met uitbreiding elders op het terrein, vertelt hij. “Daar hebben we vergroening meteen in de nieuwbouw opgenomen.” Robert merkt op dat er geen klantgesprek meer wordt gevoerd zonder dat het onderwerp duurzaamheid ter sprake komt. Niels constateert vervolgens dat circulair werken steeds meer geïntegreerd raakt: “Vroeger ging groen ten koste van groei, dat is nu anders. Vergroenen, verduurzamen, toekomstbestendiger worden, dat zorgt juist voor groei. Wij creëren hier ruimte om future-proof te worden.”

Collectief werken aan toekomst

Maar waarin onderscheidt de aanpak van het ITC zich nu het meest ten opzichte van andere terreinen? “Wij hebben een actieve bedrijvenvereniging, waar het merendeel van de bedrijven lid van is”, zegt Robert. “Dat is een must om gesprekspartner te kunnen zijn van overheden. Wij hebben een zeer goede samenwerking met Gemeente Alphen aan den Rijn en Provincie Zuid-Holland, we voelen ons gesteund. Daarnaast hebben wij ons als vereniging uitgesproken voor een vergroenings- en verduurzamingprogramma hier op het terrein. Die gezamenlijkheid en samenwerking is essentieel. Je moet dit doen als collectief, je kan het niet alleen.”

Het ITC-programma is inmiddels twee jaar aan de gang en bestaat uit drie fases: aanpak van het openbaar groen op het terrein, vergroening bij het eigen bedrijfspand door de bedrijven zelf en gezamenlijke faciliteiten zoals een waterberging. Ook wordt er gewerkt aan een gezamenlijke energiehub.

Volop uitdaging

Het is wel een pittig programma, erkennen de ondernemers. “We hebben allemaal ons bedrijf waar we druk mee zijn. De vergroening en verduurzaming is veel werk. We willen vaart maken, maar worden soms

beperkt in beschikbare tijd. En soms ook door externe factoren, zoals bij onze energiehub. We zijn bezig met een zonnepark en windpark, met gezamenlijke aansluiting, een eigen elektrisch laadplein en accu-voorziening, maar die elektrificatie is een traject met veel juridische hobbels. De huidige wet- en regelgeving staat in de weg. We willen echter een oplossing voor de netcongestie op een deel van ons terrein, dus het is van groot belang.” Hoe dan ook gaat dit drietal door op de ingeslagen weg. “Dit is het nieuwe werken en het inspireert ons enorm.”

ITC STRAKS AMBASSADEURSTERREIN?

Een belangrijke partij bij vergroening van bedrijventerreinen is Werklandschappen van de Toekomst. Dit is een brede beweging van partijen, waaronder het landelijke IVN, die met innovaties toewerkt naar toekomstgerichte, groene, gezonde en klimaatbestendige bedrijventerreinen. Het Nationaal Groeifonds heeft hier een bedrag van 26 miljoen euro aan toegekend. Vanuit Werklandschappen van de Toekomst worden zogenaamde Green Deals gesloten met provincies. Bedrijventerreinen kunnen zich aanmelden als living lab of ambassadeursterrein en worden na een uitvoerige procedure geselecteerd. Dat gaat binnenkort voor het eerst gebeuren.

Een living lab is een onderzoeksterrein, waar innovaties, oplossingen en producten worden getest. Op een ambassadeursterrein worden geteste innovaties toegepast, om zo te komen tot een inspirerende voorbeeldlocatie. Deze bedrijventerreinen zijn de ambassadeurs voor het programma. Het ITC is momenteel in de race om ambassadeursterrein te worden. De provincie Zuid-Holland liet weten dat er dertien terreinen zijn aangemeld voor drie plekken: twee plekken als ambassadeursterrein, één plek als living lab.

Vanuit Werklandschappen van de Toekomst meldde een woordvoerder ten tijde van dit schrijven dat negen van de dertien kandidaten door waren naar de volgende fase, waaronder het ITC. De andere acht betreffen bedrijventerreinen in Nissewaard, Molenlanden, Rotterdam (2 terreinen), Dordrecht, Delft en Rijswijk (2 terreinen). Het ITC is dus het enige bedrijventerrein in het Groene Hart dat kans maakt om geselecteerd te worden. Vanaf 29 oktober wordt de voorselectie verkleind naar zes kandidaten. Naar verwachting wordt begin december bekend welke kandidaten definitief gekozen zijn als ambassadeursterrein of living lab in Zuid-Holland. Dit gebeurt gelijktijdig met de bekendmaking in andere deelnemende provincies.

Benieuwd of het ITC zich straks ambassadeursterrein mag noemen? Kijk dan op www.ivn.nl/werklandschappen-van-de-toekomst

Nieuwe leden

DEZE NIEUWE GEZICHTEN ZIJN SINDS KORT LID VAN ONZE VERENIGING. WIE ZIJN HET EN WAT DOEN ZE?



Balans in Werk & Mantelzorg Annette Brueren

Adviseert organisaties met het vinden van oplossingen voor de vragen die ze hebben op het gebied van mantelzorgondersteuning, wat onnodig verzuim en uitstroom van medewerkers met (intensieve) zorgtaken kan voorkomen.

www.balansinwerkenmantelzorg.nl



De Social Guy Davey de Lange

Een persoonlijk content marketingbureau met focus op online groei d.m.v. het bouwen van website, SEO en social media (ads). De voornaamste doelgroep is bouw & techniek. www.desocialguy.nl



J.C. Intermediair Bureau Jorinca Eikelenboom

Werving- en selectiebureau met klanten in de regio Bodegraven en omstreken. Daarbij bieden zij ook kandidaten aan op uitzendniveau.

www.jcintermediair.com



Red Onion Creative Collective Mireille Elberse

Reclamebureau dat is opgebouwd is uit 'lagen', net als een ui. Zij hebben een collectief van 'associated experts' verzameld dat inzetbaar is voor elke creatieve uitdaging en opdracht.

www.redonion.nl



Meubelmaker de Vries Michel de Vries

Wanneer je op zoek bent naar iets speciaals, iets bijzonders. Iets dat qua afmeting, stijl en afwerking precies aansluit op jouw interieur. Michel verzorgt maatwerk.

www.meubelmakerdevries.nl



SFEER-haarden b.v. Ed Snippe

Verkopen en installeren hout-, gas-, elektrische en bio-ethanolhaarden. Veelal voor vervanging van een oude haard voor een moderne haard met een hoger rendement. Sinds 1 maart 2023 ook gestart met het maken van maatwerkmeubels met en zonder haard, in eigen werkplaats.

www.sfeer-haarden.nl



Presofa Julian en Daniel

Presofa werkt aan het nieuwe tweedehands. Dit doen ze door tweedehands banken te upcyclen. Hierdoor verlengen zij de levensduur en wordt extra uitstoot voorkomen.

www.presofa.nl



studio Dideaan Diana van Zwieten

Met de ervaring die zij heeft opgedaan als Creative Lead bij een grote speler in de sierteeltsector, helpt Diana MKB-bedrijven en start-ups hun merk te versterken. Ze ontwerpt onderscheidende huisstijlen en concepten in een snel veranderende markt.

www.dideaan.nl



Multicopy Alphen aan den Rijn Pouria Taghavi

Vertaalt wensen van bedrijven en organisaties in een optimale mix van effectieve online en offline communicatiemiddelen.

www.multicopy.nl/alphen-aan-den-rijn



Dare Care Lieve Hendriks

Adviesbureau dat zich sinds 2016 richt op zorginnovaties en kwaliteitsadvies in de zorgsector.

www.darecare.nl



Van Delft Legal Wytze van Leuveren

Specialist Arbeidsrecht, Faillissementsrecht en Incasso en procesrecht. Daarnaast adviseert en procedeert Van Delft Legal regelmatig over zaken m.b.t. Ondernemingsrecht, zoals aandeelhoudersgeschillen, rechtsvormen of (ver)koop van aandelen of ondernemingen.
www.vandelft.legal



Bedrijfsadvies Alphen aan den Rijn B.V. Rynts Krikke en Marnix Zwart

Adviseert en ondersteunt individuele bedrijven en ondernemersverenigingen/bedrijventerreinen. Gespecialiseerd in de werkgebieden energiebesparing en energietransitie, milieu, ruimtelijke ordening, arbeidsomstandigheden en managementsystemen.
www.bedrijfsadvies.nu



van Son Data en Elektra Michel van Son

Michel is actief als elektricien. Dit combineert hij met het aanleggen van datanetwerken, opzetten van wifinetwerken, instellen van internetverbindingen en de montage van alarmsystemen. Daarnaast voert hij ook Scope 8 inspecties uit.
www.vansondataenelektra.nl



Executeur.nl Klaas Zondervan

Dit bureau is gespecialiseerd in het erfrecht en testamentaire bewindvoering en zorgt voor een snelle en correcte afwikkeling van nalatenschappen.
www.executeur.nl



Sannie's Massagepraktijk Sandra Brandjes

Sandra's focus ligt op bewustwording bij stressgerelateerde klachten als je hooggevoelig bent (HSP), ADHD hebt of gevoelig bent voor spanningen. Een andere specialisatie is het verlichten van pijnklachten.
www.sanniesmassagepraktijk.nl



Home Instead Marcel Kroes

Home Instead Thuiservice is thuiszorg, maar dan anders. Bij hen ligt het accent op persoonlijke aandacht en betekenisvolle ondersteuning, zowel praktisch als emotioneel.
www.homeinstead.nl



Stichting SamenhuIS Paul Boersma

Centrum voor leven met en na kanker. SamenhuIS er voor mensen die zelf de diagnose kanker hebben gehad maar ook als een dierbare kanker heeft of daaraan is overleden.
www.samenhuis.org



WARP Systems BV Joop Voogt

De dunne, energiezuinige systemen van WARP Systems leg je bovenop de ondervloer, zijn razendsnel warm en plaats je eenvoudig binnen een dag. Een compleet en veelzijdig systeem om iedere ruimte te verwarmen en te koelen.
www.warp-systems.nl



Stichting Tikkertje Sander Scholte

Stichting Tikkertje zet zich in voor kinderen met een zeldzame, maar onbehandelbare genetische aandoening aan hun hart: restrictieve cardiomyopathie.
www.stichtingtikkertje.nl



Wayit Fiene Sillemans en Thomas Runhart

Wayit (We are young inspirational talent) wil mensen inspireren door middel van trainingen en lezingen, gegeven door jong talent. Deze ervaren jongeren bieden nieuwe perspectieven en creatieve ideeën waardoor bedrijven verder kunnen groeien.
www.wayit.nl



Pierre Captein en Sebastiaan Slappendel

Lekx Accountants: al vijftig jaar dichtbij

Het was september 1974 toen de jonge Koudekerker Gert Lekx een klein administratiekantoor in Woerden overnam en zo voor zichzelf begon. Dat kantoortje is inmiddels uitgegroeid tot een succesvol accountantskantoor met vier vennoten en zo'n dertig medewerkers. Maar wat vooral opvalt? Dat veel hetzelfde is gebleven!

*“Vijvennegentig
procent van
onze klanten en
medewerkers
komt uit de regio”*

Alphense roots

Gert Lekx komt uit Koudekerk, maar is van Alphense afkomst. Op die manier kwam hij dan ook in contact met Alphenaren Harry Geerlofs en Martin Kok. Met een gedeelde liefde voor zowel accountancy als voetbalclub Alphense Boys sloegen zij de handen ineen en werden zij vennoten onder de naam Lekx, Kok & Geerlofs Accountants. Vanaf 1999 traden stapsgewijs de vier huidige vennoten toe: Pierre Captein, Rolf Verschure, Sebastiaan Slappendel en Hans van Kats. Niet toevallig zijn dit ook mannen uit de regio: twee uit Alphen en twee uit Woerden.

“Klantgesprekken gaan niet alleen over het bedrijf, maar soms ook over familiekwesaties”

Regionaal als ideaal

En niet alleen de vennoten komen uit de buurt. “Vijfenegentig procent van onze klanten komt uit het gebied Alphen – Woerden”, vertelt Pierre. “Dat is een bewuste keuze, we willen graag dichtbij de klanten zitten. Als ik iemand uit Veenendaal aan de telefoon krijg, vraag ik dan ook waarom diegene niet een kantoor in de buurt zoekt. Ons personeel komt ook bijna allemaal uit deze regio, dat is voor ons altijd al een pre geweest. Op die manier is het makkelijker om een goede relatie te onderhouden, zowel met het bedrijf als met de klanten. Bovendien staat zo niemand in de file.”

Eén-op-één-relatie

Die relatie is bij Lekx accountants extra belangrijk, omdat iedere klant aan één medewerker is gekoppeld. Sebastiaan vertelt: “Accountantskantoren hebben vaak verschillende afdelingen, zoals loonadministratie, fiscaal-juridisch advies en financiële jaarverslaglegging. Al vanaf de jaren zeventig moet bij ons iedereen al die dingen kunnen, zodat de klant maar met één relatiebeheerder contact hoeft te hebben. Onze klanten vinden dat heel waardevol. Die willen iemand die de weg kent en vooral: die hen kent. Dat komt ook omdat wij vooral voor mkb-bedrijven werken met zo’n tien tot twintig mensen in dienst, waardoor we met de eigenaar zelf aan tafel zitten. Dan is het belangrijk dat je vertrouwelijke dingen kunt bespreken. Niet alleen over het bedrijf, maar bijvoorbeeld ook over echtscheidingen of testamenten. Je bent vaak een van de eerste personen waarmee ze daarover praten.”

Plezier in contact

“Wij hebben als vennoten alle vier ook een eigen klantenportefeuille”, vertelt Pierre. “Dit zijn voornamelijk klanten die advies op niveau nodig hebben, zoals bij de financiering van nieuwbouw. Wij vinden het klantcontact namelijk zelf ook nog steeds heel leuk. Het formaat en de indeling van ons bedrijf maken het mogelijk dat wij zelf betrokken blijven, daarom willen we ook niet uitgroeien tot vier vestigingen en honderd medewerkers.” Sebastiaan vult aan: “Het plezier van dat klantcontact valt extra op in zo’n jubileumjaar als dit. Zeker een derde van onze klanten is al meer dan vijftwintig jaar bij ons, dat merk je. We hebben veel hartelijke reacties gekregen.”



Doe maar gewoon

De conclusie van vijftig jaar Lekx Accountants? Je hoéft je als bedrijf niet opnieuw uit te vinden. Zelfs de naam Lekx is behouden, al is Gert Lekx zelf al enige tijd gepensioneerd. “Het is toch met Gert Lekx begonnen”, legt Sebastiaan uit. “Bovendien is het een herkenbare naam. Wat betreft onze werkwijze: waarom zou je een goed concept veranderen? Doe maar gewoon, zorg goed voor je klanten, en zorg goed voor je medewerkers. Op die manier blijven ze bij je en krijg je het klanten- en personeelsbestand dat bij je past”. Of er überhaupt iets veranderd is? “Natuurlijk wel,” zegt Pierre, “maar dat komt door externe ontwikkelingen: nieuwe wetgeving en natuurlijk nieuwe technologie. Zeker op gebied van automatisering is het een totaal andere wereld dan toen ik vijftwintig jaar geleden hier begon. Hierdoor kunnen we nu meer klanten aan.” ◀

Wil je contact met Lekx Accountants?
Vul het formulier in op
www.lekx-accountants.nl/contact/
Bel (0348) 410074, of
Bezoek ze op Barwoutswaarder 41
in Woerden

BY VOA

EEN KIJKJE IN DE KEUKEN VAN DE VOA. WAAR WORDT ACHTER DE SCHERMEN AAN GEWERKT?
WELKE MIJLPALEN WORDEN BEHAALD? EEN OVERZICHT VAN DE STAND VAN ZAKEN.



WEEK VAN HET WERK

De lancering van dit magazine vindt plaats tijdens de Week van het Werk. Dit is een initiatief van VOA, mboRijnland en Gemeente Alphen aan den Rijn, in samenwerking met partners zoals EDBA, UWV, Rijnvicus, Holland Rijnland en ruim 50 werkgevers. Een week lang (11-16 november) wordt intensief samengewerkt om een koppeling tussen arbeidsmarkt, onderwijs en werkzoekenden tot stand te brengen.



Aanbestedingen

Via het Aanbestedingscafé werkt de VOA samen met de gemeentelijke organisatie om zoveel mogelijk van hun aanbestedingen met lokale ondernemers vlot te trekken. Op 6 november vond de tweede editie plaats. Centraal stonden de ontmoeting tussen ambtenaren en ondernemers en het van elkaar leren om scoringskansen te creëren en te benutten.



Bedrijventerreinenstrategie

Onder het genot van een hapje en een drankje heeft het VOA-Bestuur zich samen met het College van B&W gebogen over de bedrijventerreinenstrategie in onze gemeente. Ook de stadslogistiek rondom de zero-emissiezone kwam aan bod, evenals de algehele bereikbaarheid, energiezaken en duurzame doelstellingen voor onze vestigingsplaats.



INSPRAAK GEMEENTERAAD

De VOA maakt zich sterk voor het voortbestaan van de Economic Development Board Alphen, Alphen Marketing en Platform Recreatie en Toerisme. Als stem van het lokale bedrijfsleven heeft het bestuur gebruik gemaakt van de mogelijkheid om in te spreken bij een vergadering van de Gemeenteraad, om de noodzaak van financiële ondersteuning door de gemeente voor hun goede werk te onderbouwen.

Shortlist

In twee stemrondes hebben VOA-leden inmiddels kunnen stemmen op hun favorieten voor de naderende VOAWARDS. Tijdens de VOA-borrel op 12 december maakt de jury drie genomineerde ondernemingen per categorie bekend. De ontknoping volgt tijdens de VOA-Nieuwjaarsbijeenkomst op donderdag 16 januari 2025, waar het publiek het definitieve oordeel velt.





Bergen verzetten achter de schermen

Confrontatie

ACTUELE SITUATIES DIE DRINGEND BELANGENBEHARTIGING VRAGEN

Wie aan de VOA denkt ziet gezellige borrels, informatieve themabijeenkomsten en de jaarlijkse uitreiking van de VOAWARDS aan de beste bedrijven. Veel minder zichtbaar voor het grote publiek zet het VOA-bestuur zich, onder aanvoering van voorzitter Elles in 't Veld, vrijwillig in voor een hoger doel: belangenbehartiging voor het bedrijfsleven in de gemeente Alphen aan den Rijn. En dat gaat soms héél ver. De redactie van VOA Magazine volgde Elles twee weken op de voet.

TEKST: MARCO BEENTJES, FOTO'S: ROB LAMPING.

Donderdag 20:00 uur Inspreken Raadsvergadering rondom begroting Gemeente

De op handen zijnde bezuinigingen bij de Gemeente Alphen aan den Rijn hebben verregaande gevolgen voor uiteenlopende organisaties. Neem nu de financiële ondersteuning van de Economic Development Board Alphen, Alphen Marketing en Platform Recreatie en Toerisme. Als stem van het lokale bedrijfsleven heeft de VOA-voorzitter gebruik gemaakt van de mogelijkheid om in te spreken bij een vergadering van de Gemeenteraad. “Veel van deze initiatieven zijn ontstaan vanuit de lobby van de VOA”, legt zij uit. “Zij zijn wellicht minder tastbaar dan bijvoorbeeld een zwembad, maar wél van groot belang voor een gezonde lokale economie, welvaart en werkgelegenheid in de regio. Daarom is het van groot belang dat we de noodzaak van hun bestaan telkens onder de aandacht brengen.”

De VOA is zelf onafhankelijk van door de Gemeente toegeschoven geldelijke bijdragen.

Maar de mankracht van het vrijwilligersapparaat is beperkt: ieder VOA-lid heeft immers een eigen bedrijf te runnen. Elles: “Organisaties als de EDDB, Alphen Marketing en PRéT kunnen de focus aanbrengen die nodig is en zijn daarom onmisbaar. Met de uitdagingen die wij de komende jaren hebben, bijvoorbeeld op gebied van klimaatverandering en de energietransitie, kunnen deze partijen ondernemers verbinden, beleid bijsturen en ons op specifieke onderdelen klaarstomen voor een goede toekomst.”

Verder zegt de VOA-voorzitter te begrijpen dat er goede redenen zijn om het financiële gat voor een deel te dichten met lastenverzwaringen in de vorm van de verhoging van de OZB. Temeer omdat deze verhoudingsgewijs laag zijn in onze gemeente. Een lastenverzwaring van 30% voor niet-woningen in één keer vindt zij echter wel heel fors. “Wij pleiten voor geleidelijke verhoging, liefst in drie - jaarlijkse - stappen.” »»

“Wat de VOA betreft gaat dit niet snel genoeg”

Vrijdag 08:00 uur

Overleg met burgemeester Liesbeth Spies

Eens in de 6 á 8 weken heeft de VOA-voorzitter informeel contact met de burgemeester van Alphen aan den Rijn. Daar wordt in grote lijnen besproken wat er speelt rondom het bedrijfsleven. Waar is de VOA mee bezig en wat speelt er binnen het gemeentelijk apparaat wat betrekking heeft op ondernemers in de regio? Elles en Liesbeth knopen hiermee de grote lijnen aan elkaar. Met succes, leert de ervaring. Ook met de verschillende wethouders zijn de contacten goed. In de periode voorafgaand aan de invoering van het gratis parkeren in het centrum van Alphen aan den Rijn werd het contact geïntensiveerd: er ging een voorstel naar de Gemeenteraad, waarbij contact werd onderhouden met het gemeentebestuur over de aanvliegroute. “Gemiddeld is een VOA-bestuurslid een paar uurtjes in de week bezig met belangenbehartiging”, schetst de voorzitter. “In dergelijke periodes gaat dat zomaar naar twee dagen per week. Een inbreuk op het weekend en de avonduur, naast mijn werk als ondernemer. Maar wanneer het resultaat positief is, is de beloning groot. Met de invoering van gratis parkeren hebben we het ondernemersklimaat voor alle bedrijven die daar gevestigd zijn verbeterd.”

Maandag 11:30 uur

Themasessie in het provinciehuis

Positieve resultaten zoals hierboven beschreven zijn niet altijd direct tastbaar. Soms is een lange adem vereist, met tijdsinvesteringen die op z'n vroegst over enkele jaren effect blijken te hebben. Als dit überhaupt gebeurt. Samen met directeur

“Soms is een lange adem nodig”

Joost Berkhout van de Economic Development Board Alphen trekt de VOA op om gebied-overstijgende onderwerpen te bespreken bij de Provincie. Concreet gaat het hier over het meedenken over – en opkomen voor de belangen van – Alphen aan den Rijn in de regio, tijdens een werkatelier voor stakeholders m.b.t. de Regionale Investeringsagenda Holland Rijnland. Voor Alphen zijn daar drie zaken in meegenomen:

1. De investering voor een 150 kV station
2. Een hub voor grondstoffen, materialen en personen
3. Mobiliteit gebiedsontwikkeling Alphen-West

Elles: “Voor de meeste ondernemers is dit een ‘ver van mijn bed show’. Toch is meepraten effectief om wederzijds begrip te kweken. Dat is belangrijk van een gezond samenspel in de toekomst tussen wonen, werken en recreëren.” Wat de VOA-voorzitter daarbij wel tegenvalt is de stroperigheid van processen. “Het is soms frustrerend dat we in tijd en mankracht beperkt inzetbaar zijn. Als we de kansen voor ons lokale bedrijfsleven maximaal willen benutten zou ik hier eigenlijk fulltime aan moeten werken. En dan nog komen we waarschijnlijk tijd tekort! ‘Choose your battles’ is hier het devies.”

Maandag 20:00 uur

Telefonisch overleg zero-emissiezone

Dat de samenwerking met de Gemeente niet altijd even vlekkeloos verloopt bleek bij de invoering van de zero-emissiezone in Alphen aan den Rijn (een uitgebreid artikel staat in VOA Magazine juni 2024). Wat de VOA dwars zit is dat ondernemers niet vooraf bij de besluitvorming van de Gemeenteraad in Alphen aan den Rijn zijn betrokken. De vastgestelde invoeringsdatum is 1 juli 2026, waardoor grote én kleine bedrijven worden gedwongen om op korte termijn hoge kosten te maken om elektrisch

vervoer te realiseren. Niet alleen voor distributie van eigen producten, maar ook bij leveranciers, onderaannemers en bijvoorbeeld verbouwingen aan hun pand. Hadden ze dat eerder geweten - of was de invoering later geweest - dan hadden ze wellicht al andere keuzes kunnen maken. Ook bij de omvang van de zone worden vraagtekens gezet.

De VOA adviseerde het gemeentebestuur om alle ondernemers alsnog in te lichten via brieven, die in september 2023 zijn verzonden. Binnen de VOA werd een aparte commissie opgericht. De ervaring is sindsdien dat de Gemeente samen optrekt met de VOA om het pad zoveel mogelijk te vereffen. “Dat toont ook ons vermogen om mee te bewegen op zaken die gebeuren”, aldus de voorzitter. Waarbij de VOA de belangen van het bedrijfsleven nauwlettend blijft behartigen. Zo blijken er nog tal van praktische hordes te nemen om de zero-emissiezone kans van slagen te geven. Waaronder de exacte omvang van de zone, een niet-toereikende infrastructuur voor opladen en het ontbreken van een concreet plan voor een bouwhub of distributiehubs.

Dinsdag 12:00 uur

Bestuursvergadering met plannen bezoek politieke partijen

Het VOA-bestuur heeft de uitdrukkelijke wens uitgesproken om de kopstukken van de belangrijkste politieke partijen in Alphen aan den Rijn afzonderlijk te benaderen voor bezoek. Waarbij te verwachten valt dat het gesprek bij de ene partij wat moeizamer zal verlopen dan bij de andere. “Toch is het goed om aan te geven waar de VOA mee bezig is en waar we ons zorgen over maken”, vindt Elles. “Raadsleden van de politieke partijen keuren de begroting van de Gemeente goed en moeten daarin afwegingen maken tussen uitgaves op een breed maatschappelijk vlak. Twee jaar geleden hebben wij ons VOA-beleidsplan aan hen gepresenteerd. Ook dat wierp



VOA-voorzitter Elles in 't Veld lobbyt voor de toekomst van ons lokale bedrijfsleven.

vruchten af: er zijn destijds zaken van opgenomen in het coalitieakkoord.”

Donderdag 08:30 uur **Telefonisch overleg** **detailhandelsvisie**

De detailhandelsvisie van Gemeente Alphen aan den Rijn wordt op dit moment geactualiseerd. Het lid dat namens de VOA heeft meegelezen en geadviseerd praat de voorzitter bij. Zo zijn er zorgen over de hoeveelheid supermarkten die er de komende jaren bijkomen en over de infrastructuur bij de Euromarkt.

Donderdag 15:30 uur **Gesprek op het gemeentehuis**

Iedere drie maanden bezoeken twee of drie VOA-bestuursleden het Gemeentehuis voor een gesprek met de concerndirecteur Fysiek Domein en teamleider Economie Duurzaamheid. In dit gesprek staat maar één vraag centraal: staan alle neuzen nog dezelfde kant op? Aan de orde komen de vorderingen op de bedrijventerreinen, het

Energietransitiehuis en de zero-emissiezone. Deze keer worden ook de vanmorgen besproken aanpassingen in de detailhandelsvisie meegenomen. Ook staat de begroting op de agenda. Plooiën worden gladgestreken, maar het gevoel van ‘samen optrekken’ overheerst m.b.t. alle initiatieven tussen VOA en gemeente. “We plannen hier standaard anderhalf uur voor, maar dit gesprek loopt altijd uit”, aldus Elles.

Vrijdag 13:30 uur **Intern overleg Alphens** **Warmte Collectief (AWC)**

Het Alphens Warmte Collectief betreft een unieke samenwerking in Nederland. Hierbij krijgen bewoners in onze gemeente het verduurzamen van hun koopwoning op een presenteerblaadje aangereikt door lokale bedrijven, passend binnen de energietransitieopgave. Waar overall om ons heen grote landelijke en internationale bedrijven op deze markt duiken, blijkt in onze regio voldoende kennis en expertise aanwezig te zijn om dit lokaal, dus nóg duurzamer,

in te kleden. In mei 2023 tekenden marktpartijen hiervoor een intentieovereenkomst, waarmee zij aangaven er klaar voor te zijn. Sindsdien stelt de Gemeente Alphen aan den Rijn zich echter afwachtend op. Het gaat niet snel genoeg, vindt Elles, samen met haar medebestuurders. “We zouden – nee móeten – hier in samenwerking grotere stappen kunnen zetten.”

Zaterdag 09:00 uur **Orde op zaken stellen**

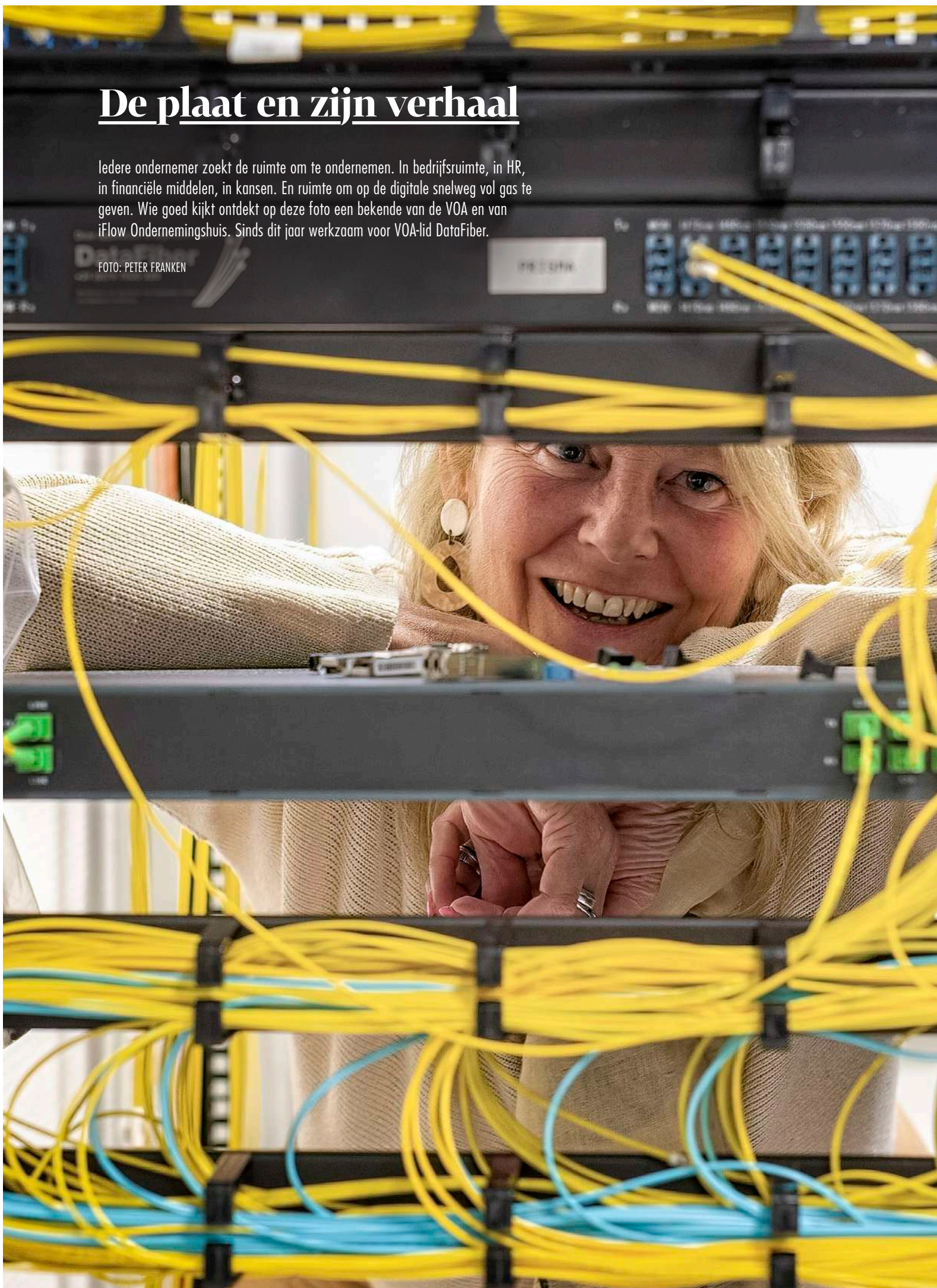
Aan het begin van het weekend maakt de VOA-voorzitter de balans op en kijkt zij vooruit naar komende week. Er is een overleg op handen met de voorzitters van andere ondernemingsverenigingen in Leiden en de Bollenstreek. Er komen nieuwe rondetafelbijeenkomsten en themasessies, waarvoor de nodige informatie moet worden opgehaald bij de VOA-leden. Er zijn gesprekken over het HBO-bidbook en het Energietransitiehuis. Over aanbestedingen wil Elles nog wel iets kwijt: “We hebben ons de afgelopen jaren sterk ingezet om meer aanbestedingen vanuit de overheid bij bedrijven in de gemeente Alphen aan den Rijn onder te brengen. Er zijn regels die uiteraard gehandhaafd moeten worden om belangenverstrengeling of oneerlijke concurrentie te voorkomen. Maar binnen die regels kunnen we zaken beter op elkaar aansluiten. In het coalitieakkoord is opgenomen dat de Gemeente zoveel mogelijk lokaal wil aanbesteden, en dat is belangrijk voor een sterke Alphense economie, met een hoge welvaart, minder verkeersbewegingen en grote betrokkenheid bij lokale projecten. De VOA organiseert nu Aanbestedingscafés* om haar leden te informeren hoe zij kans maken op opdrachten door de gemeente. Op deze manier hebben we als VOA mooie nieuwe stappen gezet.” ☞

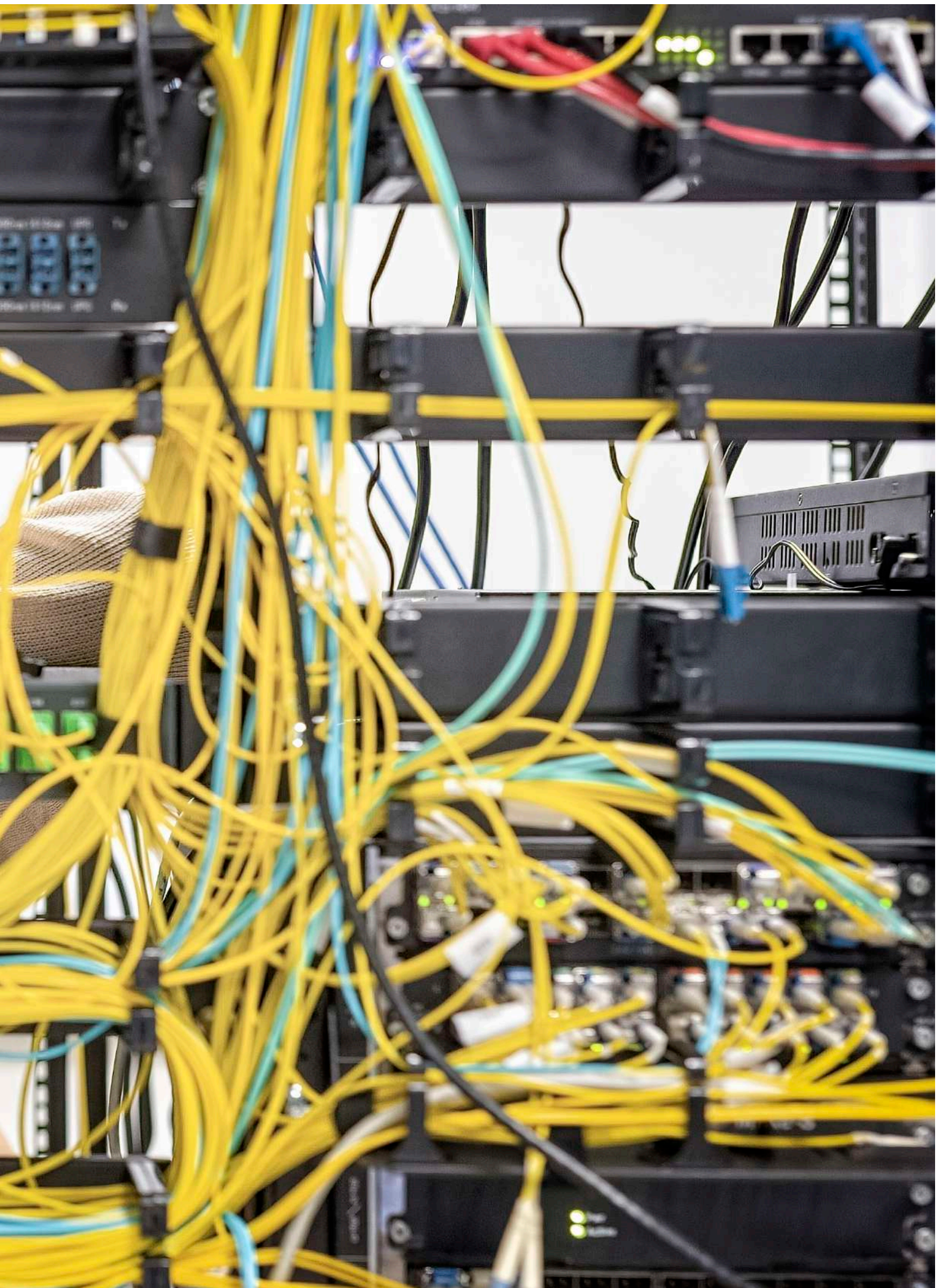
**Zie ook het artikel Zaken doen met de gemeente op pagina 42 van dit magazine.*

De plaat en zijn verhaal

Iedere ondernemer zoekt de ruimte om te ondernemen. In bedrijfsruimte, in HR, in financiële middelen, in kansen. En ruimte om op de digitale snelweg vol gas te geven. Wie goed kijkt ontdekt op deze foto een bekende van de VOA en van iFlow Ondernemingshuis. Sinds dit jaar werkzaam voor VOA-lid DataFiber.

FOTO: PETER FRANKEN





Big Event

De Week van het Werk

11 T/M 16 NOVEMBER 2024

Ondernemers, onderwijs en overheid organiseren samen de Week van het Werk. Editie 2024 heeft als thema: Dichtbij Werkt! Bomvol carrièrekansen met minimale reisafstand.

HIER EEN GREEP UIT HET AANBOD:

MAANDAG 11 NOVEMBER 16:00 - 19:00 UUR

KICK OFF + VOA-BORREL

De aftrap van de Week van het Werk wordt gedaan bij Van Lint in Boskoop. Van Lint is een familiebedrijf, al 70 jaar gespecialiseerd in het leveren van tuinplanten en groenarrangementen. Vooruitlopend op de kerstperiode wordt het bedrijf helemaal in kerstfeer gebracht. Een goed begin van de Week van het Werk!

Aansluitend vindt de altijd gezellige VOA-netwerkborrel plaats. De perfecte gelegenheid om in een informele setting te netwerken en ervaringen uit te wisselen met andere ondernemers in de regio.

DONDERDAG 14 NOVEMBER 07.30 – 10.00 UUR

VERKIEZING HARTSTIKKE SOCIAAL BOKAAL

Tijdens een gezamenlijk ontbijt reikt Rijnvicus de Hartstikke Sociaal Bokaal uit. Uit 3 genomineerden wordt de ondernemer met het grootste sociale hart tot winnaar uitgeroepen, ten overstaan van een honderdtal ondernemers en wethouders van Alphen aan den Rijn, Kaag en Braassem en Nieuwkoop.

WOENSDAG 13 NOVEMBER DONDERDAG 14 NOVEMBER 08:45 - 16:00 UUR

GO4IT! BEROEPENMANIFESTATIE EN HACKATHON

Go4it! is een interactief evenement voor 1.500 tweedejaars VMBO-scholieren. Op 5 thema-pleinen worden de leerlingen zelf aan het werk gezet. Zij kunnen o.a. met een 3D graafmachine werken, in een verzorgend beroep stappen en over kleding en retail vloggen. Maar ook bouw- en schilderwerkzaamheden verrichten, met camera's en techniek werken, in een vrachtauto rondkijken en carrièrekansen onderzoeken bij de gevangenis. Hiermee kunnen zij betere keuzes maken voor passende banen en (vervolg)opleidingen.

Tijdens de Hackathon gaan ICT-studenten in groepjes in Archeon een uitdaging aan die wordt aangedragen vanuit het bedrijfsleven. Elke groep studenten beschikt over een mix van specialismen, zodat de IT-oplossing die zij bedenken gebouwd en beheerd kan worden én gebruiksvriendelijk is. Begeleiding vindt plaats vanuit mboRijnland i.s.m. Alphense IT-bedrijven.





De Week van het Werk wordt georganiseerd door:

#ALPHENMARKETING

mbo rij n // land



VRIJDAG
15
NOVEMBER

DAG VAN DE ONDERNEMER

Op deze dag vieren we de ondernemersgeest die onze gemeente uniek maakt. Samen met EBDA, Alphen Marketing, PReT en natuurlijk de VOA en de Gemeente Alphen aan den Rijn, worden verrassingsbezoeken gebracht aan 5 ondernemingen.

ZATERDAG
16
NOVEMBER

12:00 – 15:00 UUR

BANENPARADE MET OPEN HIRING CAFÉ

Tijdens de Banenparade verandert het gemeentehuis in een ontmoetingsplaats voor vraag en aanbod. Ruim 50 ondernemers uit de regio leggen beschikbare banen voor aan geïnteresseerde kandidaten. Vorig jaar kwamen hier ruim 1.000 bezoekers op af.

Het Open Hiring Café biedt kansen op werk zonder uitnodiging op basis van een uitgewerkte sollicitatie. Zo krijgen vooroordelen geen kans. Het gaat er meer om of iemand kán en wil werken, over wederzijds vertrouwen en samen groeien (meer informatie over dit principe vind je op www.openhiring.nl).

**Kijk voor het totale weekprogramma en om jezelf aan te melden op:
www.deweekvanhetwerk.nl**

FEITEN STRUCTUREREN, JURIDISCH DUIDEN EN (EMOTIONEEL) BIJSTAAN:

“Het mooiste aan mijn vak is mensen verder helpen”

Gerlinde Sanders, advocaat en partner van LYS Advocaten, woont sinds 1995 in Alphen aan den Rijn, maar onderneemt in Den Haag. Na jaren werkzaam te zijn geweest als advocaat voor diverse kantoren, startte ze in 2023 samen met haar partners Raya Jorna, Saskia Braun en Ellen Keijzerwaard het advocatenkantoor LYS Advocaten.

Van echtscheiding tot naamswijziging en van partneralimentatie tot meerderjarigenbewind: LYS Advocaten staat voor iedereen klaar. Gerlinde vertelt: “Ons werk gaat over mensen die in een moeilijke periode van hun leven ondersteuning zoeken om goed geïnformeerd verstrekkende beslissingen te kunnen nemen. Wij zijn als advocaat een zakelijke gesprekspartner tijdens gesprekken met alle betrokken partijen, iemand die feiten kan structureren en juridisch kan duiden en we zijn vooral ook iemand die als mens naast je staat.”

Iedere dag van elkaar blijven leren

Samen hebben Raya, Saskia, Ellen en Gerlinde meer dan 100 jaar ervaring in het familie- en erfrecht, maar toch blijven ze iedere dag van elkaar leren. Gerlinde vertelt: “We hebben alle vier een andere aanpak en dat is juist mooi. We kunnen daardoor per cliënt kijken bij wie hij of zij het beste past. We helpen elkaar, denken kritisch met elkaar mee en leren iedere dag weer van elkaar. Dat maakt het zo waardevol om dit als partners samen te doen.”

De naam ‘LYS’ is afgeleid van het Franse woord voor lelie en staat symbool voor hun kernwaarden: empathie, zorgzaam-



V.l.n.r.: Ellen Keijzerwaard, Saskia Braun, Raya Jorna, Gerlinde Sanders en Bente van Baaren.

heid en zuiverheid. De vier advocaten hechten veel waarde aan een goede klik met elkaar. Toevallig bevindt LYS Advocaten zich in Den Haag in een verzamelgebouw genaamd: CLIQ. “Dat is alsof het zo moest zijn! Een goede klik met elkaar en onze cliënten en onderling vertrouwen staat centraal”, deelt Gerlinde vol trots.

Advocaat en ondernemer: vertrouw op je eerste gevoel en blijf dicht bij jezelf

Wat is je grootste les tot nu toe als advocaat? “Dat je altijd moet vertrouwen op je eerste gevoel. Als mijn eerste indruk zegt dat ik iets wel of niet moet doen, dan doe ik dat. Mensen komen niet zomaar bij je, ze willen jou omdat je goed werk levert en het op jouw manier doet.” En als ondernemer? “Dat je altijd dicht bij jezelf moet

blijven. We werken als ondernemers allemaal ontzettend hard en daar is niets mis mee. Je kunt dat alleen op een gezonde manier volhouden als je dicht bij jezelf blijft en iets doet waar je blij van wordt.”

Iedere dag een ritje van Alphen naar Den Haag

Gerlinde is sinds 1995 een trotse Alphenaar en stapt iedere dag in de auto voor een ritje naar haar kantoor in Den Haag. Ziet ze zichzelf daar ooit wonen? Gerlinde reageert: “Absoluut niet! Al dacht ik daar vroeger wel anders over. Ik was niet van plan om in Alphen aan den Rijn te komen wonen. Ik vond het maar een saaie en gekke plek toen ik hier werkte. Toch woon ik er nu nog steeds (met mijn lieve gezin en twee honden) met heel veel plezier en ik zie mijzelf niet snel verhuizen. Er wonen hier veel leuke en ondernemende mensen. Ik woon hier helemaal naar mijn zin en rijd met liefde iedere dag naar mijn kantoor in Den Haag!” ☞

LYS Advocaten
Koninginnegracht 5
2514 AA Den Haag
070 200 10 02
<https://lys-advocaten.nl/>



JEFFREY BLOEMEN IS ARCHITECT BIJ BLOEMEN ARCHITECTEN B.V.

RUIMTE OM TE ONDERNEMEN

Wanneer je aan een architect vraagt wat ‘ruimte om te ondernemen’ inhoudt, dan verwacht je direct een antwoord als ‘gebouw’ of ‘terrein’. Tegelijkertijd is een architect ook een ondernemer. Het thema levert dan ook enige overpeinzingen op.

Om te ondernemen heb je ruimte in je hoofd nodig. Wanneer je bezig bent met veel randzaken kom je niet meer toe aan de hoofdzaken. Ondernemen is creatief bezig zijn. Inspelen op nieuwe ontwikkelingen en nieuwe kansen zien. En ja, daarvoor moet wel ruimte zijn in je hoofd.

Om te ondernemen is er ruimte nodig in de regelgeving. In de bouw komen we conflicterende regels tegen. Isoleren of onderhouden van gevels en daken mag niet zomaar. Het verstoren van flora en fauna is immers bij wet verboden. Maar gebouwen moeten wel energiezuinig gemaakt worden. Dat is bij wet juist weer voorgeschreven. Wanneer er een klein beetje ruimte zou komen in de regelgeving, dan zien creatieve ondernemers prima oplossingen!

Om te ondernemen is er ruimte nodig voor ideologie, innovatie en technologie. Bedrijven dragen bij aan maatschappelijke en sociale vraagstukken. Veelal bepaalt dat uiteindelijk het gezicht van de onderneming. Het geeft ook voor werknemers voldoening; een betrokken bedrijf heeft immers een positieve uitstraling. Die betrokkenheid kan financieel zijn, zoals het ondersteunen van lokale initiatieven.

Maar het kan ook heel goed door ruimte te geven aan je team om ideologische, innovatieve en technische doelen te bereiken.

Om te ondernemen is natuurlijk ook fysieke ruimte nodig. Dat ruimte inmiddels een schaars goed is geworden merken we elke dag. Belangen lijken vaak tegengesteld. Natuur, landbouw, wonen, industrie, infrastructuur, dienstverlening, energievoorziening, dataverkeer, recreatie - en nog veel meer zaken - hebben allemaal ruimte nodig. En zoals de Club van Rome in 1972 al voorspelde is er een grens aan de groei. Ware het niet dat, ondanks dat we keuzes moeten maken, creatieve ondernemers altijd ruimte weten te vinden.

Een van Nederlands grote architecten, Herman Herzberger, heeft decennialang lesgegeven op de universiteit in Delft. Zijn lesmateriaal is samengevat in het boek Ruimte maken, Ruimte laten.

Hij betoogt dat mensen, op basis van de ervaringen die ze opdoen, steeds meer mogelijkheden zien om een vraagstuk op te lossen.

Dus niet alleen kijken, maar ook echt zien. Dán kun je echt Ruimte maken en Ruimte laten. «

*“Niet alleen kijken,
maar ook echt zien”*

Dilemma

ROL VAN DE ONDERNEMER IN HET BEDRIJF

Blijf je dagelijks op de vloer meewerken? Of komt er een punt dat je meer afstand neemt? Beide scenario's hebben hun charme en voordelen, weten ook Selina Kalkhoven (Wet 'n Wild, 's Molenaarsbrug, Maggie Blue en Njoy) en Nikos Baloumis (Proto). Selina koos meer afstand, waardoor zij en haar partner Martin nu kunnen focussen op de strategische kant van het ondernemen. Nikos is samen met zijn broer Alexandros al 24 jaar gastheer van zijn restaurant. Volgens hen is er geen andere manier om topkwaliteit te leveren.

TEKST: MANON LOUWERS, FOTO'S: PETER FRANKEN.

AFSTAND NEMEN OF MEEWERKEN?

Vol energie

Selina's vader was eigenaar van 's Molenaarsbrug en bijna elke dag in de zaak te vinden. Net als zijn personeel rende hij tussen de tafels door om het de gasten naar de zin te maken. Selina heeft respect voor zijn toewijding en harde werk, maar zag ook dat zij het anders zou willen. Toen Martin Wet 'n Wild overnam, was Selina's enige voorwaarde dat hun leven niet 24/7 uit de zaak zou bestaan. Het liep anders en dat vond het stel in de beginjaren geen bezwaar. Selina was 24, Martin 28. Ze hadden geen verplichtingen en hadden de drive om iets moois van Wet 'n Wild te maken. "We zaten vol energie en hadden er zin in", blikt Selina – nu 37 – terug. "Martin had grootse plannen en enthousiasmeerde mij om uit-

eindelijk ook 's Molenaarsbrug en Maggie Blue over te nemen. We werkten hard om daar successen van te maken. Er waren geen grenzen en hoewel ik altijd had gezegd dat ik ook genoeg tijd wilde voor vriendinnen, vakanties en uiteindelijk een gezin, was daar eigenlijk weinig ruimte voor."

Teams herzien

Tot corona op de pauzeknop drukte. Dat bood noodgedwongen ruimte om stil te staan bij waar de ondernemingen stonden en of dat overeenkwam met hun oorspronkelijke ideeën en ambities. Het antwoord was eerder nee dan ja. "We waren natuurlijk trots op wat we hadden neergezet, maar we zagen ook dat voor alle dingen die wij óók belangrijk vinden te weinig tijd was."

Ze besloten dat het qua omvang goed was zo. Misschien nog een kleine zaak erbij, maar niet in de avonduren, in verband met de roosterpuzzel die steeds lastiger te leggen was. "Op dat punt werd ook duidelijk dat wij een andere rol in het bedrijf wilden. Samen met onze HR-adviseur zijn we de teams gaan herzien: hoe konden we die zo vormgeven dat wij meer managementtaken uit handen konden geven?" De belangrijkste conclusie was dat elke locatie zowel in de keuken als in de bediening een goede leidinggevende moest krijgen. "Een leidinggevende die paste bij onze manier van ondernemen én gastheerschap." De nieuwe teams ontstonden op een organische manier. De nieuwe ondernemersvisie van Selina en Martin sprak sommige mede-



Selina Kalkhoven

werkers niet aan en zij vertrokken. Andere pasten daar juist goed bij, bijvoorbeeld omdat ze de ambitie hadden om leiding te geven. Selina: “Ik ben blij hoe het is gelopen en we hebben veel waardering voor de leidinggevenden die er nu staan. Zij maken het mogelijk dat wij onze horeca kunnen voeren zoals we dat willen.”

Utopie

Hoe is dat dan: ‘zoals we dat willen’? In de ideale situatie gaat Selina elke dag bij alle zaken langs om even in te checken bij de mensen in de bediening en in de keuken. Ze zou genoeg tijd hebben om alle randzaken te regelen en dat de doelstellingen niet uit het oog worden verloren. Ze zou ook genoeg tijd hebben om af en toe zelf

een dienblad op te pakken én ze zou de weekenden fulltime doorbrengen met hun twee kinderen. “Dat laatste is in elk geval gelukt”, zegt Selina. “Maar de structuur die ik in mijn wensbeeld schets, is ver te zoeken en misschien is dat ook wel een utopie. In de horeca is het gewoon veel rennen, vliegen en leven in de waan van de dag. De leidinggevenden zijn toppers, maar er zijn partijen bij waarbij ik het gesprek wél zelf moet voeren.” Gelukkig kan ze kantoorwerk en haar bezoeken aan de vier restaurants combineren. “Dan neem

ik mijn laptop mee en ga ik in een hoek van de zaak zitten werken, dat gaat prima. En in grote lijnen werkt onze nieuwe visie zoals we het voor ogen hadden. We zijn betrokken, maar niet onmisbaar op de vloer. En we hebben de denkruimte die we nodig hebben om met een helicopterview naar de zaken te kijken. Met het managementteam voeren we continu gesprekken, waarbij we de doelstellingen scherper hebben dan voorheen en dat werkt prettig. Ik denk dat we het al met al goed voor elkaar hebben.”



“We hebben nu de denkruimte die we nodig hebben”



Nikos Baloumis

Constante factor

Even verderop is Proto gevestigd; al 24 jaar dé plek voor iedereen die wil genieten van écht lekker eten, goede wijn of een verfrissende cocktail. En hoewel het restaurant diverse veranderingen heeft ondergaan – en dan hebben we het niet alleen over de metamorfose na de brand een paar jaar terug – zijn de twee gastheren een constante factor gebleven. Elke dag verwelkomt óf Nikos, óf Alexandros

de gasten. Naarmate het gesprek met Nikos vordert, blijken de Griekse roots daarop van grote invloed te zijn geweest.

Griekse gastvrijheid

De heren groeien op in een plaatsje aan de kust van de Ionische Zee. Op de boerderij van hun familie wordt alles zelf geproduceerd: olijfolie, kaas, honing, wijn, kruiden en fruit. De producten zijn voor eigen gebruik en voor het restaurant dat de

familie Boulamis gezamenlijk bestiert. Nikos vertelt dat hij al op jonge leeftijd in het restaurant werkt. Later geldt dat ook voor zijn zes jaar jongere broer Alexandros – ze hebben overigens nog twee broers. Zo krijgen ze de pure, Griekse smaken met de paplepel ingegoten en leren ze al vroeg wat de authentieke Griekse gastvrijheid is. Nog steeds wordt Nikos dag in, dag uit gedreven door die gastvrijheid. “Als ik in een druk weekend naar mijn zaak kijk,



“Ik blijf bewust op de vloer; zo borg ik de kwaliteit én de relatie met gasten en collega’s”

Dat kan je niet leren, dat zit in je en dat groeit verder.” Voor Nikos is er geen andere mogelijkheid dan dat hij zelf zijn gasten verwelkomt. “In sterrenrestaurants en restaurants die meer dan twintig jaar bestaan, is de eigenaar actief op de werkvloer aanwezig. Bijvoorbeeld als chef-kok en gastvrouw of -heer. Alleen zo hou je als ondernemer inzicht in de dagelijkse gang van zaken. Doordat ik zelf hoor hoe mijn gasten hun avond hier beleven, kan ik de kwaliteit bewaken en snel inspelen op klantwensen.”

Feedback van gasten

Zoals de transformatie van tapasrestaurant naar fine dining-restaurant. De familie Boulamis was in de jaren '80 naar Nederland verhuisd. Griekenland is prachtig, maar een restaurant aan de kust heeft maar vier van de twaalf maanden – in het toerisme-seizoen – alle tafels vol. Nederland bood meer kansen en zo opende de familie in 2002 Proto. Het shared dining-concept was redelijk nieuw en geïnspireerd op de trend die de familie in Amsterdam en andere grote steden had gezien. Lange tijd was het een succesformule, maar op den duur merkten Nikos en Alexandros – zij waren inmiddels samen verdergegaan – dat het tapasconcept beperkingen met zich meebracht. Nikos merkte de teleurstelling bij zijn gasten die hadden gerekend op een uitgebreid diner met meerdere gangen en besloot een à la carte-optie toe te voegen. Enkele jaren daarna werd een groot, verwarmd terras geopend en na de coronacrisis werd helemaal afscheid genomen van shared dining; er kwam een kleinere kaart met gerechten van een hoger niveau. “Deze keuzes kwamen tot stand door onze betrokkenheid bij de gasten. Langzaam maar zeker merkten we dat het vluchtige

van de tapas niet meer paste bij de wensen van onze gasten. Zij wilden kwaliteit en een uitstekende service.”

Saamhorigheid

Er is nog een reden dat Nikos bewust op de vloer blijft werken. “Het versterkt de band, enerzijds met de gasten. Er zijn mensen die begin twintig waren toen ze hun date mee naar Proto namen. Inmiddels zijn ze getrouwd en nemen ze hun kinderen mee. Die gasten wil ik zélf welkom heten. Ik weet meestal hun wensen; welke wijn ze lekker vinden, hoe snel ze hun gerechten op tafel willen hebben en wat ze een fijne plek in het restaurant vinden.” Anderzijds versterkt het ook de band met het team. Door samen te knallen, is het saamhorigheidsgevoel na een drukke dag ongekend. “Er zijn dagen bij, dan zijn de tafels achter elkaar vol. Als het op zo'n dag lukt om alle bestellingen op tijd te brengen en om alle gasten blij te maken, dan zijn we lichamelijk misschien heel moe, maar dan is het hele team ook heel gelukkig. Op zo'n avond trekken we samen een fles wijn open en is het nog even nagenieten. Die dagen zou ik niet willen missen.”

Inspiratie van buiten

Hoewel Nikos en Alexandros belangrijke input van gasten krijgen, halen ze ook inspiratie van buiten. En misschien maakt die combinatie het juist mogelijk om én heel hard mee te werken, én te blijven vernieuwen. “Ik ga geregeld naar het buitenland om goede restaurants te bezoeken, naar beurzen te gaan of te genieten van eet- en wijnproeverijen. Dan kom ik terug en kijk ik met een andere en kritische blik naar onze entourage, wijnen en gerechten. Zo zullen we nooit een tunnelvisie krijgen.” ◀

voel ik me trots. Jonge gezinnen, stellen, vriendengroepen: het is bijzonder dat zij ons restaurant bezoeken. Mensen komen verjaardagen vieren, komen samen op minder leuke momenten, voeren hier belangrijke zakelijke gesprekken of vieren hier hun vakantie. Hier zie je hoe de wereld echt is en dan voel ik me vereerd dat ik al deze mensen mag verwennen. Ik wil zorgen dat de ambiance klopt, dat de smaak van het eten verrast en dat de service geweldig is.

Kort maar krachtig

DEZE KORTE BERICHTEN TONEN EEN GREEP UIT DE VELE EVENEMENTEN EN NIEUWTJES BINNEN ONZE VERENIGING.



BEDRIJFSBEZOEK MET B&W AAN OBSESSION

Begin september brachten het College van B&W en het VOA-bestuur een bezoek aan evenementenbureau Obsession. Gerben Plasmeijer en Marleen van der Zalm creëren en regisseren hier impactvolle ontmoetingen, waarmee het bedrijf opdrachtgevers groei van mens, merk en organisatie belooft. Dit bedrijfsbezoek vormde onderdeel van meerdere bezoeken die het VOA-bestuur en het gemeentebestuur jaarlijks samen doen, om de band tussen de politiek en de lokale ondernemers te versterken en de onderlinge afstand te verkleinen.

PETRA WILLE OVERLEDEN

Op dinsdagavond 17 september is, op 50-jarige leeftijd, Petra Wille overleden aan de gevolgen van een hersentumor. Petra Wille was zelfstandig advocaat/ondernemer bij #RECHT advocaten en moeder van 3 kinderen. Wij kenden haar als een sympathieke, gedreven vrouw, overtuigend in het gesproken woord en zeer vaardig met de pen. Zij was verantwoordelijk voor de oprichting van de VOA-werkgroep Tennis en onder haar leiding is een tweetal succesvolle VOA-tennistoernooien georganiseerd.

Petra is rustig en vredig overleden in het hospice. Onze steun gaat uit naar haar kinderen en familie en voor alle anderen die dicht om haar heen stonden. De crematie vond plaats in besloten kring.



Robert Muns overleden



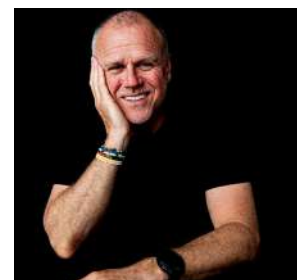
Op 26 juli 2024 is Rob Muns overleden. Hij was in zijn werkzame leven eigenaar van Rob Muns makelaarskantoor en vormde bijna twee decennia onderdeel van de VOA Golfcommissie, waarvan geruime tijd als voorzitter. Tot 2018 was hij nog binnen de commissie actief. Hij stond bekend als iemand waarmee het prettig werken was. Iemand met kennis, humor en persoonlijke interesse. Een combinatie die altijd zorgde voor de nodige bedrijvigheid

rondom zijn persoon, met tal van spontane initiatieven tot gevolg. Hij was de bedenker van de loeizware wisselbokaal, met een miniversie voor individuen in het winnende team. Ook de zeefdruk kwam uit zijn koker.

Rob Muns is 77 jaar geworden. Onze steun gaat uit naar zijn vrouw, kinderen en kleinkinderen. Het afscheid vond in besloten kring plaats.

DOE MAAR DUURZAAM 2.0

Inspirerend én motiverend. Of je nu aarzelend de eerste stappen wilt zetten op weg naar een duurzame organisatie of dat je de eerste uitdagingen al tegen bent gekomen op je duurzame pad: Doe Maar Duurzaam 2.0 voorzag de VOA-leden op 9 oktober van energie om hun weg voortvarend te vervolgen. Met Ynzo van



Zanten (Tony's Chocolonely), Jos Reinhoudt (Duurzame Denkracht), Erwin Heijningen (Top systems) en Timo Krenn (KarTent).



IFLOW FLEXPLEKKEN OPENGESTELD

Op initiatief van de eigenaar van iFlow Ondernemingshuis en de VOA zijn de voormalige flexwerkplekken in het pand aan het Europaplein 10 opengesteld voor VOA-leden. Het betreft hier de open ruimte tussen de entree en de kantoren (waar onder meer het VOA-kantoor is gevestigd). Gebruik van deze ruimte, bureaus en stoelen is gratis voor leden. Voor eventuele reserveringen van de naastliggende vergaderkamers wordt wel een bijdrage gevraagd.



ZZZP CAFÉ SUCCES

Op 25 september en op 16 oktober vonden de eerste twee edities van het VOA ZZZP Café plaats. Naast een plek voor ontmoeting met andere zzzp'ers ook dé plek voor verdieping in het zelfstandig ondernemerschap. Met een mooie opkomst en uiteenlopende onderdelen die al tot nieuwe ideeën hebben geleid. Zo stond de 2e editie in het teken van bouwen aan je merk-identiteit - oftewel branding. De organisatie staat te trappelen van ongeduld: op 20 november vindt de 3e plaats. Dus houd je e-mailbox in de gaten als je zzzp'er bent!

Vanaf 19:00 uur in iFlow Ondernemingshuis.

Adres: Europaplein 10,
2408 GX Alphen aan den Rijn

Inloop: 18:45 uur

Programma: 19:00 – 20:30 uur

Afsluitende borrel: 20:30 – 21:00 uur



VOA Golftoernooi

Afgelopen 21 juni werd het 40-jarig bestaan van het VOA bedrijvengolftoernooi gevierd. Een bijzondere editie op Golfclub Zeegersloot, waar dit evenement ook zijn genesis had. In den beginne als een voorzichtig aftasten vlak voor de officiële opening van dit ambitieuze ontwikkelproject, toen het beeld van de voormalige vuilstortplaats menigeeen nog helder op het netvlies stond. Maar sindsdien het vaste honk van de VOA-Golfcommissie, tot aan de samensmelting van Alphen aan den Rijn met omliggende gemeentes.

Deze jubileumeditie kende de volgende uitslag:

1. VOA team: 43
2. Financieringsgilde: 44
3. Wikiwork: 44
4. Gemeente Alphen aan den Rijn: 45
5. Newton: 45

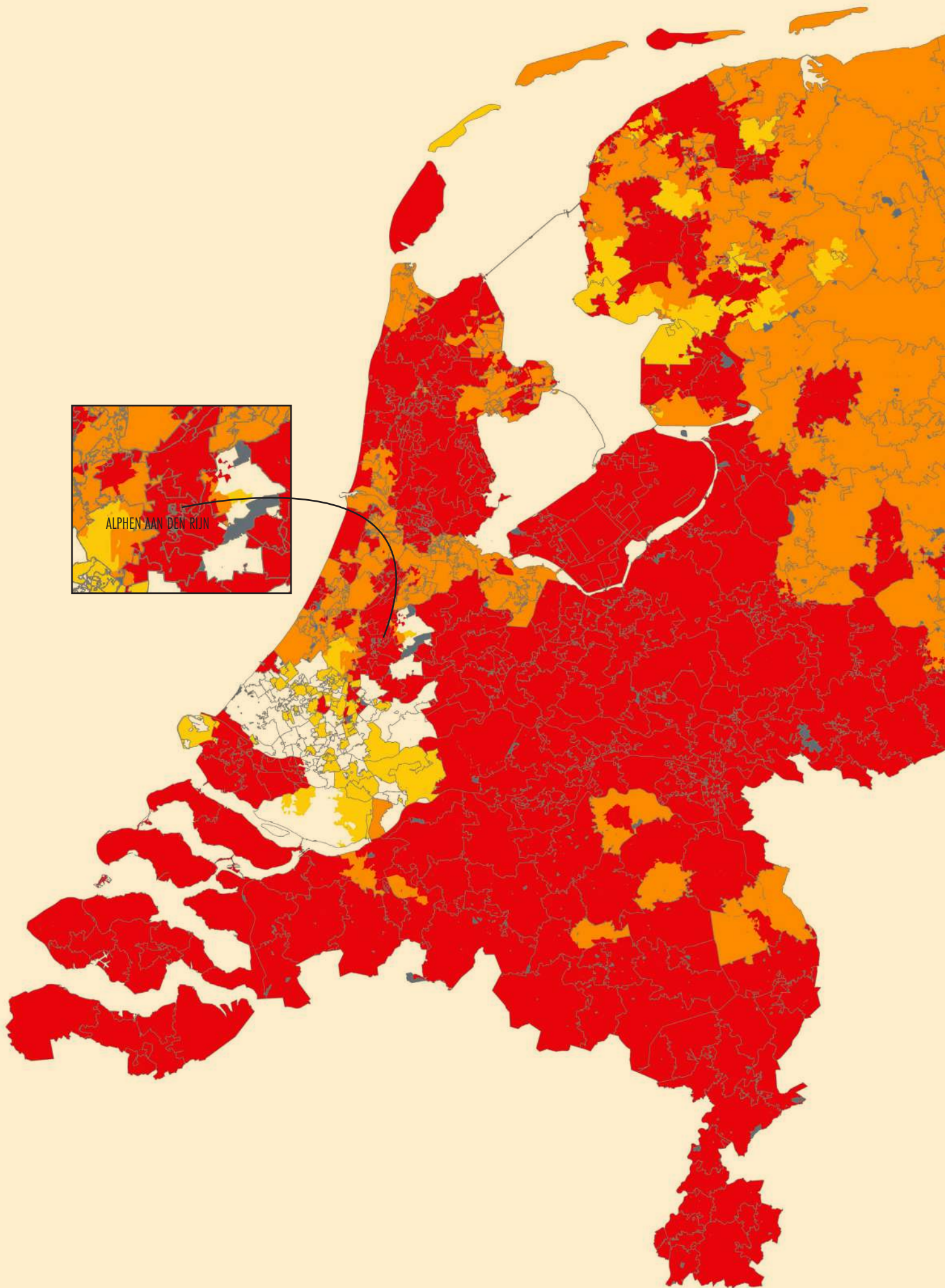
VOA KENNISSESSIE



De Wet DBA (Deregulering beoordeling arbeidsrelaties) kan gevolgen hebben voor de inhuur van zzzp'ers. In deze wet staat uitgelegd wanneer de overheid vindt dat er sprake is van ondernemerschap of loondienst en uitzendwerk. Wat zijn de gevolgen van deze wet? Maar ook: wat zijn de kansen? Voor ant-

woorden op deze vragen bezoek je de VOA Kennissessie op 26 november. Jos van Bohemen van Berntsen Mulder Advocaten zal de kennissessie leiden. Scan de QR-code voor aanmelding.





Doe maar duurzaam 2.0

OMGAAN MET EEN ENERGIENET DAT VOL ZIT.

TEKST: STEFANIE ZUIDBERG.

Van fossiel naar groen, een kwestie van gewoon doen?!

Om klimaatverandering te stoppen moeten we minder energie verbruiken. En de energie die we gebruiken moet duurzaam zijn. De overstap van fossiele energie naar groene energie zorgt echter voor een sterk toegenomen vraag naar elektra. En daar zit een bottleneck; het energienet zit vol.

Netbeheer Nederland houdt een landelijke capaciteitskaart bij die laat zien waar de zogeheten netcongestie het grootst is. Alphen aan den Rijn zit in het rood. TenneT is bezig om in Nederland de stroomkabels te verzwaren, maar dat gaat de komende jaren nog niet voldoende capaciteit opleveren om aan de toegenomen vraag te kunnen voldoen.

Beter verdelen en samenwerken

Dat is slecht nieuws voor ondernemers die extra capaciteit nodig hebben, bijvoorbeeld voor de uitbreiding van hun bedrijf of voor laadpalen voor hun elektrische wagenpark. Gelukkig zijn er ook oplossingen voorhanden. Top Systems in Bodegraven is al meer dan 35 jaar marktleider in onafhankelijke energievoorzieningen. Erwin van Heijningen, non-executive director bij Top Systems, schetst de mogelijkheden: “De beste oplossing is natuurlijk minder energie verbruiken, maar dat staat haaks op de plicht om meer te gaan »

Bron: Netbeheer Nederland

elektrificeren. Je kunt ook het energieverbruik beter verdelen over de dag, zodat je de pieken vermijdt. Denk daarbij aan het 's nachts opladen van het elektrische wagenpark of laten draaien van machines. Bedrijven die gevestigd zijn op een bedrijventerrein hebben nog de mogelijkheid om samen energie op te wekken. Ik weet dat de VOA daar met de gemeente en de bedrijventerreinen actief mee bezig is.”

Zonne-energie en accu's

Maar wat als bovenstaande oplossingen niet op jouw bedrijf van toepassing zijn? Dan kom je als ondernemer snel uit op een accu. “Zonnepanelen vormen een duurzame energiebron, maar daar heb je alleen wat aan als de zon schijnt. Accu's bieden, eventueel in combinatie met zonnepanelen, een constante oplossing. Je kunt de accu bovendien opladen tijdens het daltarief van je dynamische contract. Dus goedkoop laden en duur ontladen; dat is dubbel winst, ook in de winter.” De ontwikkelingen in accu's zijn de laatste jaren razend-snel gegaan. Erwin: “Lithium accu's zijn veel veiliger en compacter geworden, waardoor er veel meer mogelijkheden zijn ontstaan. Het prijsniveau van lithium is bovendien historisch laag. Een accu is nu een factor drie goedkoper dan zo'n 2 tot 3 jaar geleden.”

Noodzakelijk kwaad of verdienmodel?

Een accu kun je op twee manieren inzetten: voor peakshaving, ofwel het opvangen van de pieken, en je kunt je overcapaciteit inzetten voor de energiehandel. De eerste optie is eigenlijk een noodzakelijk kwaad en vormt een kostenpost op de balans. De tweede optie is veel interessanter. Als je structureel meer energie opwekt dan je verbruikt, kun je die overcapaciteit verhandelen.

Energie is schaars en dus geld waard

Energiemaatschappijen worden onrustig van de ontstane onbalans en zijn bereid een goede prijs te betalen voor extra energie. “Je kunt besluiten om je capaciteit af te bouwen naar je werkelijke verbruik, maar dat zou ik nooit doen. Die overcapaciteit is geld waard en als je op termijn weer extra capaciteit nodig hebt is het maar de vraag of je die dan nog krijgt. Met de huidige prijzen



Erwin van Heijningen van Top Systems.

kun je accu's, die tegenwoordig een levensduur hebben van 10 tot 15 jaar, binnen 2 tot 6 jaar terugverdienen.”

Niet alle ondernemers kunnen van deze mogelijkheid profiteren. “Als je onderneming nu al overcapaciteit heeft dan kan het wel. Veel ondernemers hebben overigens geen idee wat hun capaciteit is, dus het is sowieso interessant om dat te checken.” Als je nog een accu aan moet schaffen ligt het anders. Er is namelijk een aantal voorwaarden verbonden aan het plaatsen van een accu. Een accu moet buiten opgesteld worden met 5 meter vrije ruimte als veiligheidsmarge rondom. Hierdoor kan bijvoorbeeld een ondernemer in een winkelstraat er niet van profiteren.”

Goed voorbereid zijn op de toekomst

Door de sterk toenemende vraag zal de levering van energie steeds onzekerder worden. “Er zijn al af en toe kortdurende storingen in het energienet, maar ik verwacht dat storingen in de toekomst vaker voor zullen komen en langer zullen duren”, aldus Erwin. “Daar moet je als ondernemer op voorbereid zijn. Je moet energie-zekerheid voor je onderneming in gaan bouwen. Daarnaast helpt de inzet van accu's ook om te voldoen aan de ESG normering.”

Deze wettelijke normen verplichten bedrijven om informatie te verstrekken over hun inspanningen om de CO₂-uitstoot te verminderen en het milieu te beschermen. In aanbestedingen komen deze normen steeds vaker terug als harde eis. Wil je als een ondernemer dus goed voorbereid zijn op de toekomst, dan doe je er verstandig aan om met een strategische blik te kijken naar je energieverbruik en -behoefte, zowel op de korte als lange termijn. ⌚

“Overcapaciteit
verhandelen is nu
interessanter dan ooit”



VRAAGBAAK

HEB JE EEN VRAAG AAN DE VOA? DAN HELPT PETRA BURGMEIJER VAN HET VOA-SECRETARIAAT JE VERDER.

“Hoe kom ik onder de aandacht bij andere VOA-leden?” Welnu: hier zijn verscheidene mogelijkheden toe, binnen de kaders van de AVG.

De netwerkfunctie is één van de belangrijkste doelen van de VOA: we bieden een mooi platform waarop je onderling zaken kunt doen. Onze vereniging is hierin onpartijdig en zal daarin niemand voortrekken. Dus als je jezelf en je producten of diensten wilt promoten bij collega ondernemers uit de regio, dan zal je dat zelf moeten doen. Wie de ledendatabase van het VOA-secretariaat wil ontvangen om mailings te versturen krijgt dus nul op het rekest. De AVG staat ook niet toe dat we die verspreiden zonder dat we hiervoor toestemming hebben van ieder lid.

Vinden is toegestaan

Wat wél kan is kijken in de ledendatabase van de VOA, waar leden zelf hun contactgegevens kunnen vermelden voor anderen om te vinden. Hier is tenslotte een wederzijds belang mee gemoeid. De ledendatabase vind je op VOAonline.nl en toont contactpersonen (met foto), manieren om hen te bereiken en (als het goed is) een korte presentatie van de aangeboden diensten of producten. Ook kan je zoeken per branche. Deze database is opvallend compleet en wij verwijzen hier met grote regelmaat naar. Iedereen die nog niet van de mogelijkheid gebruik heeft gemaakt om hier

“Actualiseer je gegevens op de VOA-site”

een actueel overzicht van z'n eigen bedrijf te presenteren, adviseer ik dit alsnog te doen. Ben je je inloggegevens kwijt? Dan kan je die bij mij opvragen.

Nieuws publiceren

Een meer actieve manier om onder de aandacht te komen bij de leden is door een advertentie of advertorial te kopen in dit tijdschrift. Dit kan door contact op te nemen met onze acquisiteur Yvonne (zie colofon). Het plaatsen van een persbericht op de website van de VOA is gratis. Aan deze plaatsing zijn wel een paar voorwaarden verbonden, waaronder dat de inhoud van ondernemers komt en voor ondernemers bestemd is. Aan verzoeken voor sponsoring kunnen we helaas geen gehoor geven. Persberichten plaatsen we graag, want zij creëren een fijne dynamiek op de website. ☞

Heb je vragen over lidmaatschap bij de VOA?

Stuur dan een e-mail naar info@VOAonline.nl, bel 0172-42 44 68 of bezoek ons kantoor aan het Europaplein 10 in Alphen aan den Rijn.

EDBA ZOEKT MOGELIJKHEDEN TRANSITIEVERSNELING MET ONDERNEMERS



Future day verschaft helder inzicht

Wie denkt aan de toekomst van ondernemen kan niet meer om de begrippen duurzaamheid en circulair werken heen. Maar ondanks de noodzaak voor bedrijven om mee te gaan in de transitie, laat de snelheid hiervan in de regio Alphen aan den Rijn flink te wensen over. De Economic Development Board Alphen (EDBA) liet onderzoek uitvoeren om erachter te komen hoe dit komt en voert offensief om die snelheid op te voeren. Op 9 juli 2024 organiseerde de EDBA daarom de Future day. Een 40-tal ondernemers kwam hierbij samen om de vinger op de zere plek te leggen en collectief concrete verbeteringen te bedenken waar bedrijven en overheid mee vooruit kunnen.

Tijdens de Future day werden de uitgenodigde ondernemers vergezeld door diverse vertegenwoordigers van Gemeente Alphen aan den Rijn, Omgevingsdienst Midden-Holland, het onderwijs, Vereniging van Ondernemingen Alphen aan den Rijn (VOA), Greenport Boskoop en natuurlijk de EDBA als hoofdorganisator. Want dat de energietransitie en circulaire eco-

nomie alleen van de grond kunnen komen via intensieve samenwerking is wel duidelijk. Wat opviel was de positieve geestdrift van de deelnemers, welke in schril contrast staat met de cijfers uit eerder gedaan onderzoek van KplusV.

Cijfers

Want wat blijkt: slechts 27 procent van de ondernemers in onze regio is 'ver' met het

energieneutraal maken van z'n organisatie. 39 procent is naar eigen inzicht 'niet ver' of 'helemaal niet ver'. Op gebied van circulariteit (hergebruik van grondstoffen, verlengen van levensduur van producten) geeft 21 procent van de ondernemingen aan vergevorderd te zijn, waar 33 procent aangeeft achter te blijven. EDBA-voorzitter Frank Ponsioen vat het in zijn voorwoord bondig samen voor de aanwezigen:

“Het gaat in onze regio niet hard genoeg.” Het woord is vervolgens aan André Troost. Deze theatermaker/ondernemer startte vrij recent met twee compagnons Het BehouT, een stichting die zich sterk maakt voor het circulair maken van houtafvalstromen. Openhartig vertelt hij over zijn winkelwerkplaats, waar resthout wordt gedoneerd door particulieren en bedrijven, waarna dit zonder verdienmodel, maar mét vrijwilligers, wordt verkocht. Al dan niet op bestelling of door samenwerking in teambuilding-evenementen, of volgens het principe ‘rouwen en bouwen’, waarmee familie en vrienden samen een gerecyclede kist maken bij een naderend afscheid.

Vertragers

Over circulariteit zegt hij: “Je schrikt je dood hoeveel goed materiaal wordt weggegooid in de houtcontainers op het Ecopark. De meeste mensen snappen het belang van het aanschaffen van circulaire producten, maar naast transitieversnellers zijn er overduidelijk ook vertragers.” Hij noemt er drie:

1. Gemak. Mensen repareren niet meer maar vervangen.

André Troost: “Er is een grote gemeenschappelijke deler”

2. Goedkoop. Er worden vele containers met spullen uit lagelonenlanden geïmporteerd, terwijl ‘spullen’ onze grootste ecologische voetstap vormen.

3. Gewenste snelheid. Circulariteit is trager dan nieuw kopen, je moet eerst iets ontmantelen.

André Troost zou zijn werk als theatermaker verloochenen als hij er niet een muzikaal spektakel van maakte, waarbij de deelnemers zich zelfs lieten verleiden tot meezingen. Speciaal hiervoor schreef hij een duurzame tekst op het bekende nummer ‘Knockin’ on heaven’s door.’ Het bleek een mooie voorzet op de gewenste onderlinge interactie die hierna op de planning stond voor de deelnemers aan deze Future day. De organisatie wilde zich op deze dag namelijk sterk maken om in enkele onderlinge sessies samen het probleem bloot te leggen waarom de transitie

onvoldoende vordert. En samen oplossingen verzinnen om ondernemers te helpen versnellen en de beperkt succesvolle (publieke) dienstverlening - waaronder de activiteiten van het Energietransitiehuis en het Kenniscentrum Circulaire Economie - te verbeteren. Kortom: het was tijd om zicht te krijgen op de actuele uitdagingen en behoeften van ondernemers op het gebied van energietransitie en circulariteit.

Sessie 1

De 40 aanwezigen werden verdeeld over vier tafels, met de opdracht om in drie kwartier tijd gezamenlijk concrete antwoorden te formuleren op twee belangrijke vragen:

1. Wat heb je nodig om sneller te verduurzamen?
2. Waarom maak je wel/geen gebruik van publieke dienstverlening?

Hier volgde een top 3 uit, die een vooruitgeschoven lid van iedere gespreksgroep presenteerde aan alle aanwezigen. Het bleek te leiden tot vier voordrachten met interessante visies en invalshoeken, die - volgens verwachting - ook overeenkomsten vertoonden. Knelpunten die worden ervaren bij verduurzaming blijken vooral hoge investeringskosten in combinatie met de lange terugverdientijd. Specifiek voor het energieneutraal ondernemen vormt netcongestie eveneens een stevige uitdaging. Voor circulair ondernemen blijkt de uitdaging vooral te liggen in kennis, oplossingen en ketensamenwerking. Zij die hiermee vooruit willen zoeken vooral onderlinge verbinding. »



André Troost, Het BehouT.



Frank Ponsioen, EDBA.

**“Er zit
veel energie
in de
gesprekken”**

Uitkomsten

In antwoord op de vraag wat ondernemers nodig hebben bleek ook de factor tijd een rol te spelen. Eén van de voordragers verwoordde het als volgt: “We willen praktisch en bruikbaar advies, waar je morgen mee aan de slag kunt.” Een consistent overheidsbeleid blijkt ook van cruciaal belang. “Dit leidt tot de noodzakelijke continuïteit waarin enkele jaren vooruit valt te plannen, zonder dat je als ondernemers wordt verrast door verandering van regels.” Dat de overheid voorop moet lopen lijkt evident, zeker wanneer het niveau van duurzaamheid verder gaat dan enkele zonnepanelen op het dak leggen. Daarbij wordt gepleit voor toegankelijke subsidiestromen. In het kader van de regelgeving werd verder nog de mogelijkheid geopperd om een zogenaamde ‘pull strategie’ te hanteren, waarbij ondernemers geen regels door de strot worden geduwd, maar de mogelijkheid krijgen om regels met elkaar te verkennen. “Dan blijf je je eigenaar voelen van je eigen verduurzamingsproces”, luidde het argument.

Eén van de groepen benadrukte dat de wens van de ondernemer om circulair te

produceren soms voorloopt op de vraag vanuit de markt. “Het zou sneller gaan als klanten de noodzaak zien en de bereidheid hebben om duurzaam geproduceerde producten bij ons af te nemen.” Iemand hield een pleidooi voor ruimte om te experimenteren met innovatie. Met de mogelijkheid om ideeën voor een langere periode uit te proberen met ondernemers onderling én met de overheid. Tot slot werd de stimulerende kracht van succesvolle voorbeelden in de markt benadrukt met het oog op duurzame en circulaire initiatieven.

Dit waren in een notendop de antwoorden op vraag 1. In het verlengde hiervan dient de publieke dienstverlening aan te sluiten op deze behoefte. “We maken daar nu onvoldoende gebruik van, tenzij we hiermee problemen kunnen oplossen”, werd gezegd. Meerdere keren kwam naar voren dat hier vaker gebruik van zou worden gemaakt als ondernemers niet het gevoel zouden hebben na een gesprek met een publieke dienstverlener met meer huiswerk te vertrekken in plaats van dat er antwoord wordt gegeven op de vragen. “Wij hebben behoefte aan expertise die de complexiteit juist vermindert.” De term ‘vraagmakelaar’ wordt genoemd, voor een loket waar vraag en aanbod samenkomen.

Sessie 2

In een tweede gespreksronde werd de groepen verzocht zich verder uit te spreken over het ontwikkelen van oplossingen op het gebied van (publieke) dienstverlening in Alphen aan den Rijn. Hoe kunnen we daar een nieuwe impuls aan geven?

KplusV gaf voorafgaand aan deze sessie alvast een voorzet in twee ontwikkelrichtingen:

1. Het tot stand brengen van verbindingen via nieuwe of bestaande community’s zoals de VOA, om een structurele dialoog te creëren tussen ondernemers onderling en met de gemeente rondom dit onderwerp. Met een mooie aanvulling

in de vorm van de bestaande bedrijven-scans of andere tools om laagdrempelig inzichten te verstrekken.

2. Door gebruik te maken van de kenmerkende voorliefde van ondernemers om zich online te oriënteren, hulp van andere ondernemers te vragen of commerciële dienstverleners in te schakelen.

Antwoorden

Verder werd gevraagd wat ondernemers zélf kunnen doen om sneller te verduurzamen dan wel circulair te werken. Het antwoord op deze laatste vraag bleek het makkelijkste te beantwoorden en vormde een rode draad in de terugkoppeling uit de gespreksgroepen door de voordragers: “Je moet gewoon aan de slag. Doe de beschikbare energiescan. Maak nieuw beleid, bijvoorbeeld op elektrificatie van het wagenpark. Werk aan pilots, evalueer, verbeter en implementeer.” Mogelijk is er ook een rol voor A.I. in de transitieversnelling, al kon men hier nog niet direct handen en voeten aan geven. Wel was de behoefte helder om kosten te delen, kennis te ontwikkelen en vooral ook te bundelen. Verbindingen te maken met elkaar, met de ondernemersvereniging en via een gebieds-samenwerking. “Probeer niet individueel bedrijfsoverstijgende oplossingen te bewerkstelligen”, luidde de gemeenschappelijke mening. Een beeldspraak uit de Tour de France was op z'n plaats: “Een kopgroep is er altijd, maar het is met name van belang om het peloton hierbij te betrekken.”

Dit terugkoppelend naar de vraag hoe de (publieke) dienstverlening in Alphen aan den Rijn beter kan, ontstond een logisch antwoord: “Als we elkaar inspireren met goede voorbeelden gaat die versnelling zeker gebeuren. Dit verhoogt de intrinsieke motivatie van ondernemers, zonder dat dit wordt opgelegd.” Het goede voorbeeld geven vanuit de overheid hoort daar ook zeker bij. “De Gemeente, Provincie en het Rijk moeten laten zien dat zij duurzaam-

“De (publieke) dienstverlening kan beter”

heid en circulariteit echt belangrijk vinden. Door politieke betrokkenheid te tonen. Door aanwezig te zijn en mee te praten tijdens dit soort bijeenkomsten. Door het goede voorbeeld te geven met betrekking tot het inkoop- en aanbestedingsbeleid. Wellicht kunnen zij eveneens een visie op verdienmodellen helpen ontwikkelen. Daar slaat het gros van de ondernemers in hoge mate op aan.”

Kwalitatief hoogwaardig totaaladvies

De behoefte aan één sterk kennisloket werd opnieuw geuit. Een plek waar vragen samenkomen en niet alleen successen, maar ook leermomenten worden gedeeld. De benaming ‘All you need is hulp-caravan’ werd verzonnen, met een knipoog naar Het BehouT voor de bouw ervan. De vorm daargelaten wordt hiermee één laagdrempelig loket bedoeld dat oplossingsgericht te werk gaat en waarin iedere partij is vertegenwoordigd die met deze onderwerpen te maken heeft. Met kwalitatief hoogwaardig totaaladvies, een podium vol goede voorbeelden die leiden tot reflectie en versimpelde financiële voorwaarden voor subsidies. Want ook een subsidie moet in de ogen van een ondernemer niet meer tijd, geld en energie kosten dan het oplevert. Tot slot opperde één van de gespreksgroepen dat dienstverleners zelf ook een community kunnen vormen om samen op te trekken, onderling kennis te delen, beschikbare fondsen aan te kunnen spreken en op thematische wijze ondernemers te enthousiasmeren.

Kantelpunt

Het is nu aan KplusV om de resultaten van Future day te trechteren en in een rapportage te gieten, wat onder leiding

van programmadirecteur Joost Berkhout van de EDBA zal resulteren in informatieverstrekking aan ondernemers in de regio en passend advies naar de Gemeente Alphen aan den Rijn. Met dank aan de deelnemers voor de geleverde input sloot Frank Ponsioen de middag af: “We hebben vandaag cruciale informatie opgehaald die we nodig hebben om de energietransitie en het circulair ondernemen te kunnen versnellen. In ons streven naar een betere wereld hoop ik dat we over een paar jaar trots samen kunnen terugkijken naar dit moment. Als kantelpunt voor mooie zaken in de toekomst die we hier vandaag samen in gang hebben gezet.”

Aanbevelingen van de EDBA om het transitietempo te verhogen:

- 1- Investeer in de bekendheid van de dienstverlening
- 2- Faciliteer ondernemers (netwerken)
- 3- Bewaak de structurele dialoog
- 4- Breng dienstverlening met elkaar in lijn
- 5- Maak afspraken over focus
- 6- Investeer in maatwerkadvies
- 7- Investeer in persoonlijke begeleiding
- 8- Lokale inzet van stimuleringsmiddelen
- 9- Scherp het inkoop- en aanbestedingsbeleid aan



SANTA'S
Experience
A TASTE OF CHRISTMAS

HÉT WINTERDORP VOOR EEN ONVERGETELIJK EINDEJAARSFEEST

Open avonden 13 & 14 december

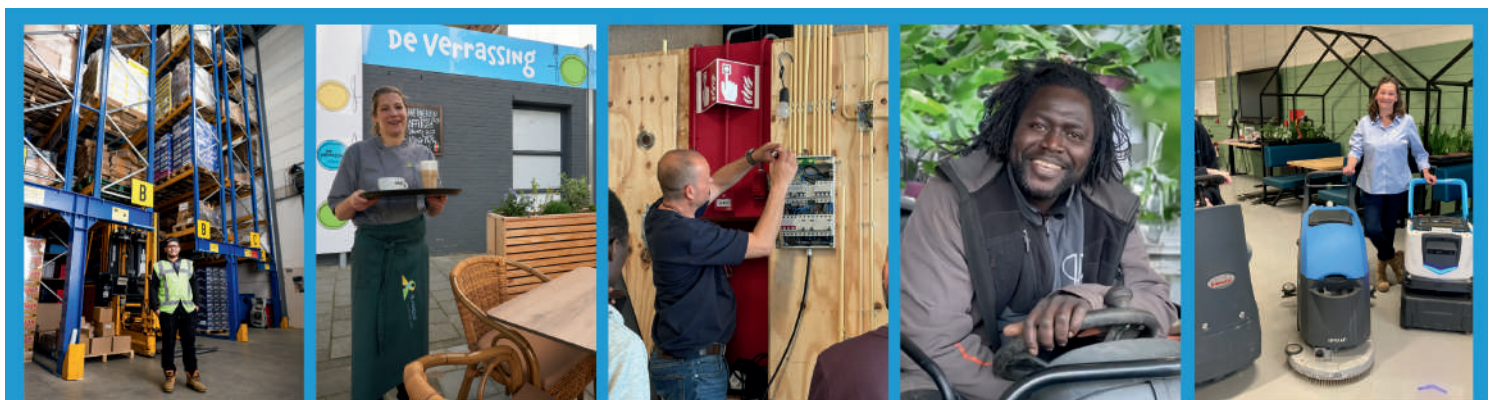
Beleef een magisch eindejaarsfeest met collega's! Een volledig verzorgde avond met heerlijke gerechten uit de foodstallen, onbeperkt drankjes en een onvergetelijk entertainment programma! Bovendien kan iedereen zijn of haar eigen kerstpakket shoppen.

Santa's Experience is ook exclusief af te huren voor groepen groter dan 125 personen!

VRAAG DE BROCHURE AAN

- ☎ 0172-211747
- ✉ info@santas-experience.nl
- 📍 Italiëlaan 4, Hazerswoude-Dorp
- 🌐 www.santas-experience.nl

Onderdeel van:
Dufais
catering & events



STAP IN DE WERELD VAN RIJNVICUS

WOENSDAG 5 FEBRUARI VAN 13.30 TOT 16.30 UUR
DISTRIBUTIEWEG 10 IN ALPHEN AAN DEN RIJN



Onze mooie organisatie bestaat alweer 70 jaar!
En we willen iedereen de kans geven om binnen te kijken bij het sociaal ontwikkelbedrijf Rijnvicus.

Ervaar hoe duurzaam en modern we werken
Ervaar hoe we mensen ontwikkelen naar werk en we met diverse partijen samenwerken

Ervaar de mensen binnen en buiten Rijnvicus, en ontdek wat we allemaal doen!

Wij nodigen iedereen van harte uit tijdens onze open dag. Ben je familie, buurvrouw, vriend, docent, ondernemer?
Ben je zelfstandige, heb je een start-up en benieuwd wat wij voor je kunnen betekenen?
Of wil je als ondernemer weten welke werkzaamheden je bij ons onder kunt brengen?

Kom dan woensdag 5 februari naar Rijnvicus!





ER MOET EEN TANDJE BIJ

FRANK PONSIOEN IS VOORZITTER VAN DE ECONOMIC DEVELOPMENT BOARD ALPHEN AAN DEN RIJN (EDBA).

Eind 2023 bleek uit onderzoek (van onder andere RaboResearch) dat Alphen aan den Rijn verhoudingsgewijs achterloopt in de duurzaamheidstransitie. De Alphense ondernemer neemt de beslissing om te investeren in zonnepanelen of een elektrische bus net wat later dan collega-ondernemers in Leiden, Utrecht of Den Haag. En waar andere gemeenten serieus werk maken van volledig circulaire gebiedsontwikkelingen, wordt in Alphen nog maar mondjesmaat circulair gebouwd met biobased materialen. Om die groeiende achterstand in te halen, zullen ondernemers, overheid en onderwijs dus echt een tandje bij moeten zetten.

Elders in de Randstad wemelt het van hippe bedrijven die actief aan de slag zijn om uit afval en reststromen allerlei nieuwe en innovatieve producten te maken. In Alphen zien we ook zulke voorbeelden van innovatief en duurzaam ondernemerschap, maar die zijn vooralsnog op twee handen te tellen. Vlasman Sloopwerken heeft circulariteit aantoonbaar ingebed in zijn DNA. Afvalinzamelaar PreZero maakt zich sterk voor allerlei duurzame ontwikkelingen en een ondernemer als André Troost bewijst dat je met sloophout prachtige producten kunt maken. Inspirerend en hoopgevend, deze en andere initiatieven, maar lang niet talrijk genoeg in verhouding tot het totale bedrijvenbestand van Alphen aan den Rijn.

‘Ja maar’, geven ondernemers aan, ‘er zijn nog andere uitdagingen waaraan ik het hoofd moet bieden.’ Dat is ontegenzeggelijk waar, maar het betekent niet dat deze noodzakelijke transitie dan maar genegeerd

kan worden. Ondernemers, onderwijs en overheid moeten gezamenlijk hun verantwoordelijkheid pakken en meer ambitie tonen. Door ondernemers, letterlijk en figuurlijk, meer ruimte te bieden voor innovatief en duurzamer ondernemerschap. Door nog slimmer samen te werken op bedrijventerreinen en nog meer te investeren in de skills en vaardigheden van medewerkers. Door ondernemers te stimuleren om innovatieve plannen tot uitvoering te brengen, onder meer door effectief gebruik te maken van beschikbare subsidies en publieke dienstverlening.

Uit ander onderzoek, zowel landelijk als lokaal, blijkt dat ondernemers amper op de hoogte zijn van publieke stimuleringsmogelijkheden en dat zij deze onvoldoende benutten. Dat is zonde, dus daar is werk aan de winkel, het liefst met vereende krachten. De aansluiting bij ondernemers- en kennisnetwerken - zoals VOA, Greenport Boskoop en PRéT - is dan een eerste belangrijke stap, maar voor échte verandering is een actieve betrokkenheid van alle partijen vereist. Grote (energie)vraagstukken vergen stevige, gebiedsgerichte samenwerkingen, en de gemeente zou deze meer kunnen faciliteren en stimuleren.

Consistent economisch beleid, meer samenwerking en meer ambitie: het zijn de drie raderen waarop we een stevig tandje bij moeten zetten om snelheid te maken en vooruitgang te boeken. Een duurzame toekomst van onze lokale economie gaat niet samen met een sukkelende koers in de achterhoede. Alphen verdient een demarrage, allez! ⏪

Big Event

SUCCESVOL INSCHRIJVEN OP LOKALE AANBESTEDINGEN

Er waait een frisse wind door het gemeentehuis. Het inkoop- en aanbestedingsbeleid is toe aan herziening, waarbij nadrukkelijk de deur wordt opengezet voor lokale aanbestedingen. Hoe maak je als lokaal bedrijf de meeste kans op een opdracht? Bij het Aanbestedingscafé van de gemeente en de VOA vind je antwoorden.

TEKST: MARCO BEENTJES, FOTO'S: PETER FRANKEN.

ZAKEN DOEN MET DE GEMEENTE



e samenwerking tussen VOA en Gemeente Alphen aan den Rijn bestaat al heel lang. Ondernemers laten zich regelmatig horen in het gemeentehuis en de gemeentelijke organisatie neemt op zijn beurt deel aan tal van VOA-commissies en -werkgroepen. Toch is de samenwerking op gebied van lokale aanbestedingen nog niet eerder zo soepel verlopen, gevoed vanuit de gezamenlijke wens om dit nu eens goed vlot te trekken. Wethouder Anouk Noordermeer en Bas de Lange van de VOA koppelen ook concrete acties aan deze gezamenlijke wens. Via het Aanbestedingscafé heeft de gemeente Alphen aan den Rijn de VOA uitgenodigd om samen praktische invulling aan het nieuwe beleid te geven. Het blijft een door wetten en regelgeving omsloten gebied - waarin de beste moge winnen - zonder oneerlijke voorkeuren uit te spreken. Maar waar >>





Bas de Lange en wethouder Anouk Noordermeer: "Het Aanbestedingscafé brengt ondernemers en overheid nader tot elkaar"

Tip 1:

Een goede omschrijving is cruciaal. Denk nooit: oh, dat begrijpt de beoordeling wel.

OVERZICHT AANBESTEDINGEN NOVEMBER/ DECEMBER 2024

Onder voorbehoud van last minute wijzigingen en aanvullingen, verwacht de centrale inkoopafdeling van Gemeente Alphen aan den Rijn dat gedurende de laatste 2 maanden van 2024 de volgende aanbestedingen starten:

- Watergeven van planten en bomen
- Verduurzamingsonderzoek vastgoed
- Werving- en selectiebureaus

lokale aanwezigheid en lokale kennis van doorslaggevende waarde kunnen zijn om een opdracht naar je toe te trekken.

Wethouder Anouk Noordermeer, Bas de Lange en de VOA blijken goed met elkaar te kunnen sparren. “Eerst zijn we met een klein groepje ambtenaren en lokale ondernemers om de tafel gaan zitten om praktijkvoorbeelden op te halen”, vertelt Anouk. “Dat is de kapstok geweest waar we de organisatie van de Aanbestedingscafés verder aan ophangen. We hebben van beide kanten alles op tafel gelegd; dingen die goed gaan maar ook dingen die niet goed gaan. Want daar leren we van. De pijn bleek in beide kampen te bestaan. Waar lokale ondernemers het vervelend vonden om bij voor de hand liggende opdrachten mis te grijpen, moest de gemeente vaak andere keuzes maken vanuit specifieke voorwaarden, met het gevoel dat de lokale

DE EERSTE STAP



Scan de QR-code voor details over de inkoop- en aanbestedingsprocedure, regels en voorwaarden die Gemeente Alphen aan den Rijn stelt.

ondernemer toch de beste kandidaat zou zijn geweest. Aan de hand van deze praktijkvoorbeelden gaan we zaken waar mogelijk anders inrichten.”

Volop ruimte

Beide partijen constateerden vervolgens dat het huidige inkoop- en aanbestedingsbeleid van Gemeente Alphen aan den Rijn al behoorlijk wat ruimte geeft om opdrachten lokaal uit te besteden. Waarbij het enerzijds noodzakelijk was om de gewenste manier van werken overal te laten doorsijpelen binnen het gemeentelijk apparaat. Daar zitten immers de mensen het werk daadwerkelijk moeten uitvoeren. Anderzijds bleek het nodig om ondernemers te instrueren hoe zij het beste van de geboden ruimte gebruik kunnen maken. Zo vereist succesvol inschrijven op aanbestedingen bijvoorbeeld een benadering waarin een goede beschrijving één van de belangrijkste voorwaarden is voor mogelijk succes. In mei 2024 werd hierom een eerste VOA Aanbestedingscafé georganiseerd bij Rijnvicus in Alphen aan den Rijn.

“We hadden gerekend op 40 geïnteresseerde ondernemers, maar bijna het dubbele aantal kwam opdagen”, vertelt Bas over deze bijeenkomst. “Blijkbaar is het een onderwerp dat enorm leeft bij ondernemers. Daarbij moeten we wel zeggen dat het geen besloten feestje is. We organiseren alle Aanbestedingscafés nadrukkelijk voor alle ondernemers in Alphen aan den Rijn.”

Positieve houding

Inhoudelijk viel hem een goede grondhouding op. Bas: “Met een realistische kijk werd onderzocht hoe we elkaar als gemeente en bedrijfsleven verder konden helpen. Hoe word je de beste inschrijver op een aanbesteding? Dit kun je leren. Als je weet hoe het inkoopproces werkt, hoe de gemeente kijkt en hoe wordt beoordeeld. Nét als die grote, landelijke partijen, die het kunstje verstaan om in meerdere gemeentes opdrachten succesvol naar zich toe te trekken. Maar als de beste gegadigde voor een opdracht z'n toegevoegde waarde niet weet te verwoorden op basis van de gestelde criteria, maakt hij geen schijn van kans.”

Ook de geboden mogelijkheid voor de potentiële opdrachtgevers en potentiële klanten om elkaar te

ontmoeten bleek een doorslaand succes. Onbekend maakt immers onbemind. En wanneer ondernemers de onderliggende behoeften van de gemeente niet kennen, is het onmogelijk om hierop te acteren. Dit geldt evenzogoed voor het feit dat een gemeente-functionaris niet om informatie kan vragen bij een hem onbekende ondernemer. Ontmoeting brengt ook de mogelijkheid om een best practice van buiten de regio bij de eigen gemeente te introduceren. En van al deze aspecten worden uiteindelijk beide partijen beter.

Effectief inschrijven

“Ik merkte dat iedereen zin had om ervaringen te delen en zaken met elkaar op te pakken”, aldus Anouk. “Niet alleen om te scoren, maar ook om te weten wanneer je beter een stapje opzij kunt doen. Er kan veel tijd in het inschrijven op een aanbesteding gaan zitten, leerden we van ondernemers. Effectief inschrijven is ook inschatten wanneer je de opdracht beter kunt laten gaan, waarmee je tijd en geld uitspaart die in andere zaken kan worden gestoken. Daar kunnen wij bij helpen. Begin 2025 wil de gemeente starten met een openbare aanbestedingskalender. Daarmee wordt voor iedereen direct zichtbaar welke grote inkooptrajecten gaan starten. Zo wil de gemeente transparant zijn naar alle ondernemers en juist ook die in Alphen aan den Rijn!”

Daarnaast wordt onderzocht of gebruik kan worden gemaakt van een platform en app die het mogelijk maken voor lokale partijen om zich van tevoren in te

Tip 2:
Heb je de opdracht niet gekregen? Bel dan even voor een opgaaf van reden. Dat maakt je wijzer voor de volgende keer.

Tip 3:
Onderzoek de achterliggende behoefte van de Gemeente tijdens het Aanbestedingscafé. En zorg dat ze jouw bedrijf óók kennen.

schrijven. Gemeente Leiden werkt al met iets dergelijks voor de aannemerij. Dit vormt een laagdrempelige manier waarop bedrijven bij de overheid in beeld blijven en waarop vragen kunnen worden gesteld en beantwoord in de aanloop naar mogelijke opdrachten. Ook eerdere ervaringen met bedrijven worden hierop geregistreerd, iets wat verder op geen enkele manier invloed heeft op de beoordeling bij een volgende aanbesteding. Of een dergelijk platform ook in Alphen kans van slagen heeft hangt mede af van de kosten, iets waar de Alphenense Gemeenteraad uitsluitel over zal moeten geven.

Werken naar succes

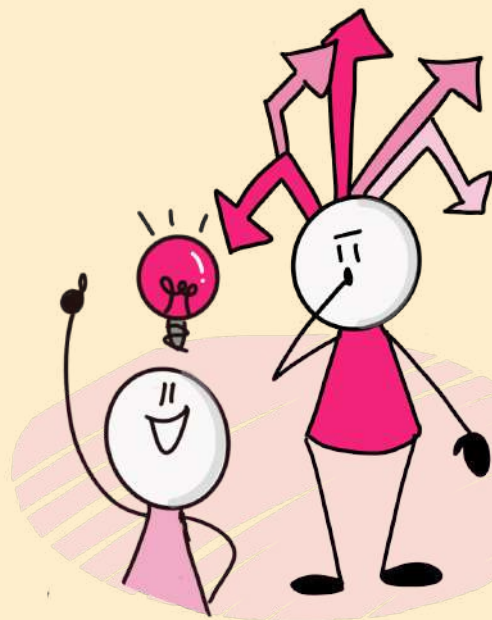
Het is nu zaak om met elkaar een paar eerste successen te boeken bij de aanbestedingen die momenteel lopen, volgens Bas, anders is het veranderde beleid een papieren tijger. “Al is de organisatie van meerdere Aanbestedingscafés voor de VOA en Gemeente op zichzelf natuurlijk al positief.” Een stelling die door de wethouder wordt bevestigd: “Het leerproces is héél tof. Ik zit niet bij de beoordeling van aanbestedingen en dat mag ik ook niet. Maar wij hebben zo’n mooi aanbod van bedrijven in onze gemeente, dat ik ervanuit ga dat we binnenkort toch wel een aantal zaken lokaal kunnen aanbesteden. Ik wil iedere ondernemer oproepen om vooral mee te doen.” Tot slot waarschuwt zij er wel voor dat de opdrachten niemand via het open venster zal komen aanwaaien. “Je moet er echt je best voor doen. En als je verder wilt weten hoe je je uitgangspositie kunt verbeteren, dan kun je bij het VOA-Aanbestedingscafé terecht.” ◀

TEKENINGEN: HESTER VAN DER KWAAK

De Week van het Werk

DE CIJFERS

Twee keer per jaar organiseren VOA, mboRijnland, Gemeente Alphen aan den Rijn, UWV, WerkVinden, EDBA, Alphen Marketing, Rijnvicus en Holland Rijnland de Week van het Werk. Een unieke samenwerking die onderwijs, overheid en ondernemers dichterbij elkaar brengt, zo blijkt uit onderstaande cijfers.



1.500
leerlingen

in het 2e leerjaar voortgezet onderwijs maken op de Go4it! beroepenmanifestatie hands on kennis met beroepen. Handig om je vakkenpakket op af te stemmen!

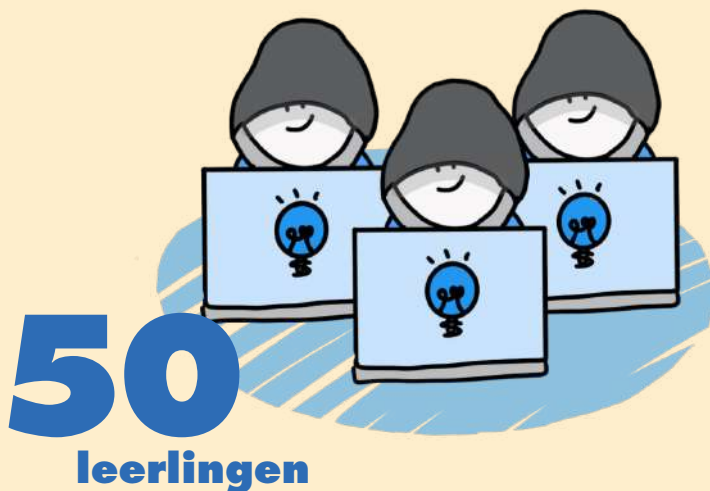


Over sociaal ondernemen en social return on investment gesproken:

3

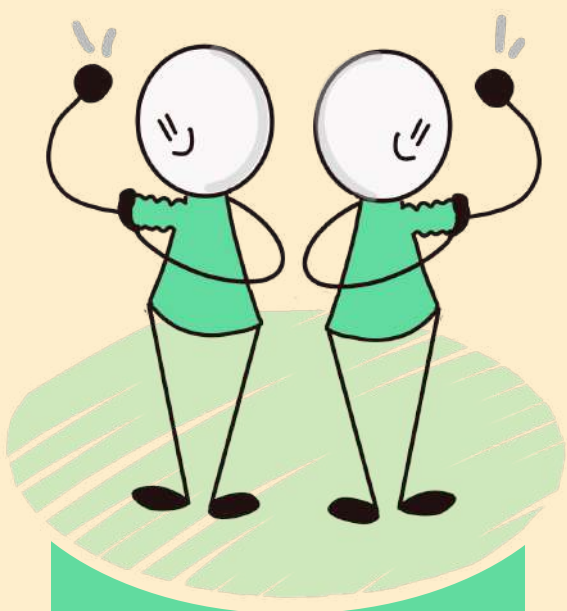
genomineerde bedrijven

strijden om de Hartstikke Sociaal Bokaal.



50
leerlingen

van het mboRijnland lossen in 2 dagen tijd een interessante (en echte) IT Challenge vanuit het bedrijfsleven op.



VOA-bestuur en B&W van Alphen aan den Rijn zetten samen

5

ondernemingen
voor het voetlicht op de
Dag van de Ondernemer.



1.000
mensen bezoeken
de Banenparade

50

bedrijven
staan op de beurs

Direct resultaat in editie 2023:

80

sollicitatiegesprekken
gevoerd



10

sponsorende
bedrijven

uit de gemeente Alphen aan den Rijn.

40

vacatures vervuld

(6 personen geplaatst tijdens de Open Hiring)

#Shetoo

DE VROUWELIJKE ONDERNEMER: IS ZIJ ECHT ZO ANDERS DAN HAAR MANNELIJKE EVENKNIET? GEBUTST DOOR HET GLAZEN PLAFOND, GESNEUVELD AAN HET THUISFRONT OF GEMANGELD DOOR MORES DIE DE HARE NIET ZIJN? OF VINDT ZIJ EVENGOED HAAR WEG DOOR HET MIJNENVELD VAN ONDERNEMERSCHAP, NIET GEHINDERD DOOR EEN GEBREK AAN BALLEN? IN DE RUBRIEK #SHETOO GEVEN VROUWELIJKE ONDERNEMERS HUN KIJK OP ZAKEN.

TEKST: ESTHER DANIËLS, FOTOGRAFIE: MARIUS ROOS.

Naam: Chelsey Hendriks
Bedrijf: Online marketingbureau SEO & SEA
Bouwjaar: 1990
Gek op: Mark (van Gek van Fietsen) en dochter Tess, padellen, een wijntje drinken met vrienden en sowieso: bourgondisch leven.

Het jaar 2023 was geen topjaar voor Chelsey Hendriks, eigenaar van online marketingbureau SEO & SEA. Net bekomen van de geboorte van dochter Tess werd zij geconfronteerd met een cyberattack en vervolgens ook nog eens met een paar werknemers die op een vervelende manier weggingen. Haar reactie op deze tegenslagen was even typerend voor haar persoonlijkheid als voor haar ondernemerschap: ze herpakte zich, maakte ellenlange werkdagen om de schade te herstellen en slaagde daar wonderwel in. Geen enkele klant haakte af, de business bleef booming en Chelsey kocht zelfs een nieuw bedrijfspand om ruimte te maken voor groei. Wat beweegt deze ondernemer die op alle netwerkbijeenkomsten acte de présence geeft en nooit chagrijnig lijkt?

Eerst even over jouw start als ondernemer; heb je altijd al een eigen zaak willen hebben?

“Ben je gek joh, ik kom helemaal niet uit een ondernemersgezin. Mijn jeugd stond in het teken van topsport. Ik handbalde op hoog niveau en mijn ouders ondersteunden mij daar volledig in. Alles stond in het teken van de sport. Ik ging nooit uit, dronk geen alcohol en mijn handbalteam was ook mijn vriendenkring. Al met al heb ik er best veel voor gelaten, maar het heeft ook de basis gelegd voor mijn mentaliteit. Als fanatieke hoekspeler wilde ik winnen, en dat heb ik eerlijk gezegd nog steeds. Ik geef nooit op en laat me, letterlijk en figuurlijk, niet snel uit het veld slaan. Als het tegenzit, zie ik altijd wel weer een oplossing.” ➤

“Zo leerde ik in de praktijk aan welke knoppen ik moest draaien om meer omzet te genereren”





**'ALS HET
TEGENZIT,
ZIE IK
ALTIJD EEN
OPLOSSING'**

wij geloven dat IT
altijd en overal voor
jou moet werken.



Avantage
MAKES IT SIMPLE

Licht Festival

A festive winter scene featuring a man in a long white beard and a pointed hat holding a lantern. In the background, there is a large Christmas tree and a building with a colorful display. The scene is decorated with snow and butterflies.

Ontdek Archeon óók in de winter!

30 Jaar

Archeon

www.archeon.nl

Kerst in Archeon



Sinterklaas vier je in De Stad van Sint



Bruisende borrels en feesten!



Scan voor meer informatie



Hoe kwam je dan van die topsport-carrière in de online marketing terecht?

“Op een gegeven moment kreeg ik een coach met wie het absoluut niet klikte. Toen heb ik bijna van de ene op de andere dag de handdoek in de ring gegooid. Ik woonde net een jaartje in Den Haag en was daar niet gelukkig. Ik stopte rigoures en keerde huiswaarts naar Alphen. Vervolgens stortte ik me op mijn studie Media & Entertainment Management, en belandde ik in de televisiewereld. De prestatiedruk en de dynamiek van die wereld trokken me, maar ik voorzag toen al de verschuiving optreden naar online. Daar wilde ik iets mee. Ik besloot me te specialiseren in online marketing; eerst bij het Alphense bedrijf Webstijl en vervolgens op eigen kracht. Ik had geen businessplan en geen strategie, maar wel de drive om het te laten lukken.”

En toen? Vanuit de spreekwoordelijke zolderkamer gestart?

“Nee, ik vond een investeerder die het samen met mij professioneel wilde aanpakken. Hij financierde de huur van een bedrijfsruimte in Lions Gate, en zette mijn capaciteiten in op zijn eigen projecten. Dat was best een sprong in het diepe.



“Ik had geen businessplan en geen strategie, maar wel de drive om het te laten lukken”

Ik optimaliseerde websites met meer dan 15.000 producten in diverse talen en leerde zo in de praktijk aan welke knoppen ik moest draaien om meer omzet te genereren. Met succes: ik heb goede verdiensten voor hem gerealiseerd en waardevolle contacten opgedaan, maar qua ondernemerschap heb ik het toch grotendeels zelf moeten leren. Ik haakte bijvoorbeeld meteen aan bij de VOA, met een actieve rol in de starters-commissie. Overal liet ik mijn gezicht zien, en zo bouwde ik een stevig netwerk op van mensen met wie ik kon sparren en die me verder wilden helpen. Mijn klantenkring groeide in datzelfde tempo mee en al snel deden mijn eerste medewerkers hun intrede.”

Wat was de motor achter die groei?

“De rol van specialist past mij goed. Ik ben analytisch en zie snel verbanden, en daarvoor had ik het technische spelletje van online marketing heel snel in mijn vingers. Op aanvullende gebieden, zoals financiën, omringde ik me met goede en betrouwbare partners. Wat je zelf niet goed kunt, kun je beter uitbesteden, vind ik. En waar ik altijd veel energie in heb gestoken, is het contact met klanten. Ik heb een band met elke klant, en dat niet alleen omdat ik hun business goed moet snappen, maar ook omdat ik het waardevol en leuk vind om hen persoonlijk te kennen. Dat heeft me in 2023 ook echt gered.”

Op welke manier dan?

“Eerst werd ik geconfronteerd met een hack, nota bene op de eerste dag nadat ik terugkwam van mijn zwangerschapsverlof. Ik ben uiteraard verzekerd voor cybersecurity en het bleek ook niet aan onze eigen infrastructuur te liggen, maar het veroorzaakte natuurlijk wel stress. Doordat ik op een transparante manier ben blijven

communiceren met mijn klanten, is iedereen ons bedrijf trouw gebleven. Later ontdekte ik tot mijn grote teleurstelling dat drie medewerkers achter mijn rug om een eigen bedrijf waren gestart en daarvoor mijn klanten benaderden. Ik heb toen besloten om direct afscheid van hen te nemen. Dat betekende dat ik ineens met veel minder mensen dezelfde hoeveelheid werk moest verzetten. Mijn reactie is dan: doorgaan en rammen, desnoods 24 uur per dag.”

‘Ik wens je veel personeel toe’, zeggen ze dan toch?

“Nou, ik heb me inderdaad wel even afgevraagd of ik dat nog wilde. Ik kreeg zelfs de mogelijkheid om SEO & SEA te verkopen, maar nee, daarvoor geloofde ik te veel in de kracht van ons bedrijf. En kijk waar we nu staan: er deed zich de kans voor om dit pand te kopen, we zijn inmiddels verhuisd en ik heb toch weer personeel aangenomen. Dat had ik vorig jaar echt niet kunnen denken, dus trots? Zeker!”

“We hebben hier plek voor zo’n vijftien medewerkers en groter dan dat wil ik ook niet groeien. Met de ervaring van de afgelopen jaren op zak, ben ik nu op zoek naar iemand die me kan prikkelen als ondernemer en die me kan begeleiden om doelgerichter en planmatiger te werk te gaan. Op dat gebied heb ik trouwens ook veel aan Mark, die maar al te goed snapt wat het ondernemerschap inhoudt en mij daarin alle ruimte gunt. Sinds de geboorte van Tess is ons leven ingrijpend veranderd, maar we vormen een sterk team en hebben de boel goed onder controle. En nu maar hopen dat zij de onderhandelingskwaliteiten van hem heeft en de drive van mij, dan komt ze er wel!” ◀

Ondernemen

OVER DE UITDAGINGEN VAN KLEINE ONDERNEMINGEN

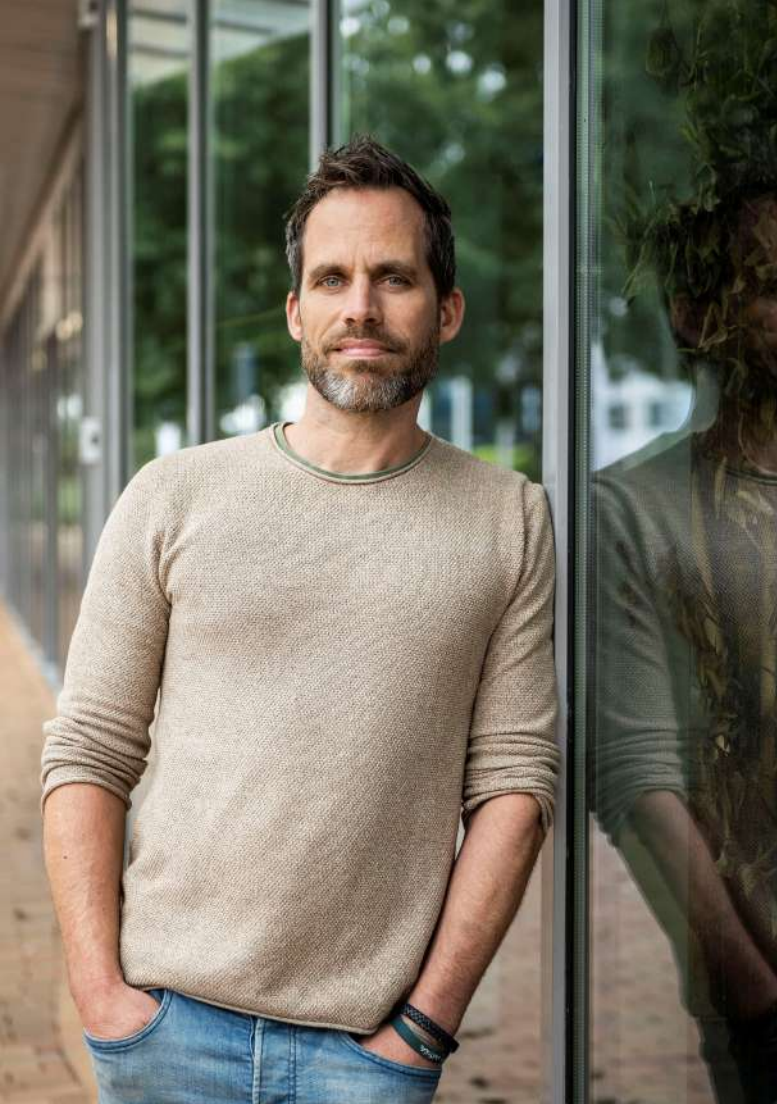


EN, HOE GAAT HET MET JE BEDRIJFJE?

‘Als zzp’er zichzelf serieus neemt, doen anderen dat ook’

Nederland telt 1,7 miljoen zelfstandigen zonder personeel. Ze zijn ondernemer, maar doen alles zelf. Hoe redden zij zich, te midden van zwalkende politici en laatdunkende opdrachtgevers? “Het feit dat je zzp’er bent, zegt niets over je ambities en mogelijkheden.”

TEKST: LINDA WELTHER, FOTOGRAFEN: MARIUS ROOS EN BYMIP



Marius Roos, fotograaf.

De regelgeving voor zzp'ers is in beweging, om het onderkoeld uit te drukken. Al jaren hangt de eenpitters een verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) boven het hoofd. Vanaf volgend jaar gaat de Belastingdienst écht handhaven op schijnconstructies. En dan wordt ook nog de fiscale ondernemersaftrek stapsgewijs afgebouwd.

Krijgen zzp'ers nog wel voldoende ruimte om te ondernemen? Zeker als ze daarnaast moeten opboksen tegen grote jongens die hen niet altijd serieus nemen? En soms eenzijdig de tarieven bepalen? De VOA-redactie deed een rondje langs leden van de ZZP-tak van de vereniging.

Ontmoedigend

Fotograaf Marius Roos ervaart het overheidsbeleid als ontmoedigend. “Ik voel me niet gesteund als ondernemer, dat is echt jammer. Terwijl ik genoeg afdraag aan belastingen. Waarom moet bijvoorbeeld die ondernemersaftrek afgebouwd? En ik wil graag goed verzekerd zijn, maar een verplichte polis gaat me te ver. Laat ze ons liever helpen met een goed aanbod. En met stimulerende maatregelen.”

Toch geniet Marius met volle teugen van zijn bedrijf. “Ik houd van mijn werk en van de vrijheid van het ondernemerschap.

“Ik voel me niet gesteund als kleine ondernemer”

Maar het is hard werken en ik heb veel investeringen. Mensen weten vaak niet wat er allemaal bij fotografie komt kijken.”

Zero-emissiezones

Hovenier Iman van Atten heeft dezelfde mening: “Het klimaat vanuit de overheid wordt steeds minder gunstig.” Iman worstelt nu vooral met de invoering van de zero-emissiezone in Alphen. Vanaf 1 juli 2026 – er geldt nog een overgangperiode – mogen zakelijke rijders met brandstofvoertuigen niet meer de binnenstad in.

Deze regel raakt alle ondernemers. Maar kleine zelfstandigen worden er waarschijnlijk onevenredig hard door getroffen. Iman: “Het lastige is dat elektrische voertuigen niet berekend zijn op veel gewicht. Ik rijd regelmatig met een paar kuub aarde naar mijn klanten.”

Ook Jip van den Bogaert van Ongedierte Randstad zit ermee: “Ik heb een bus nodig voor mijn werk; ik rijd meer dan 6.000 kilometer in de maand. Maar een elektrische bus kost al gauw 40.000 tot 60.000 euro. Dat geld heb ik nog niet, ik ben net anderhalf jaar met mijn bedrijf bezig.”

In de eerste plaats ondernemer

Vanzelfsprekend laten de heren zich door niets ontmoedigen. Ze komen linksom of rechtsom tot een oplossing. Jip: “Ondernemerschap is altijd onzeker.” Iman geniet van zijn (zware) werk als hovenier bij particulieren, maar: “ik ben in de eerste plaats ondernemer. Als ik dit werk niet meer kan doen, ga ik achter de laptop zitten en kijken hoe ik dan geld kan verdienen.”

Google-reviews

Hebben zzp'ers last van grote bedrijven? Dat lijkt mee te vallen. Fotograaf Marius Roos heeft een paar opdrachtgevers die al heel lang hetzelfde tarief voor een foto bieden. “Maar als het een leuke opdracht is, neem ik hem toch aan.” Verder zorgt hij ervoor zijn klanten goed te spreiden. “In het algemeen krijg ik een aanvraag binnen, maak ik een offerte met mijn prijs en dan is het ja of nee.”

Jip van den Bogaert ervaart wel eens concurrentie van grote bedrijven die net als hij aan bestrijding van muizen, ratten, mieren, kakkerlakken en houtwormen doen. »

“Die hebben een veel groter marketingbudget dan ik. Maar dat los ik op met goede Google-reviews: ik heb nu 65 reviews met vijf sterren verzameld.”

Focussen op bedrijf

En voelen de zzp'ers zich voldoende serieus genomen in hun werk? “Als je jezelf serieus neemt, zal de ander dat ook doen.” Daarvan is Adrie den Hertog van Zin in Webdesign, 23 jaar zzp'er, overtuigd. “Maar je moet wel focussen op je bedrijf, al je energie erin stoppen. Mensen die hun bedrijf ‘erbij’ doen, komen vaak niet ver.”

Sterker nog, het feit dat je zzp'er bent zegt niets over je ambities en mogelijkheden, vindt Jolanda van de Meent. Zij voelt zich bovenal ondernemer en geen zzp'er. “Zo positioneer ik me ook.” Ze startte vier jaar geleden als De Merkcoach, als marketingadviseur voor organisaties die hulp nodig hadden bij hun eigen positionering en marketing.

Inmiddels heeft ze haar bedrijf doorontwikkeld tot Het Merkhuis, waarmee ze allerlei diensten onder één dak biedt: van marketingstrategie en creatie tot projectmanagement en realisatie. “Dat doe ik samen met creatieve makers die ik regelmatig inhuur: conceptontwikkelaars, copywriters en vormgevers. We zijn bijna allemaal zzp'ers, maar dat is bij ons vooral een belasting-technisch dingetje. We werken samen als team en klanten zien ons als één bedrijf.”



Jolanda van de Meent, Het Merkhuis.

HANDHAVING OP SCHIJNCONSTRUCTIES VEROORZAAKT ONRUST

Zzp'ers vormen een bont gezelschap. Je hebt de rasondernemers. De freelancers die de flexibele schil van een organisatie vormen. De werkrachten die zich via bureaus laten inhuren. De collega's die – al dan niet gedwongen – ontslag nemen en als zzp'er verder werken tegen hetzelfde tarief maar zonder sociale zekerheid. En tot slot de bezorgers, arbeidsmigranten, loonwerkers, die soms na een lange strijd door de rechter toch als medewerker in loondienst worden beschouwd.

Mede om deze laatste twee groepen te beschermen, gaat de Belastingdienst vanaf januari eindelijk de wet DBA (Deregulering beoordeling arbeidsrelatie) uit 2016 volledig handhaven. 2025 wordt een overgangsjaar. Het voorstel voor de nieuwe wet VBAR (Verduidelijking beoordeling arbeidsrelatie en rechtsvermoeden) wacht nog op advies van de Raad van State en zal op zijn vroegst in 2026 ingaan.

Dit betekent dat zzp'ers die langdurig aan één opdrachtgever verbonden zijn, of die feitelijk hetzelfde werk doen als hun collega's in vaste dienst, aangenomen moeten worden. Denk aan freelance journalisten, interim managers, zorgmedewerkers. Voldoen opdrachtgevers hier niet aan, dan kunnen boetes en naheffingen volgen.

Veel zzp'ers kregen de afgelopen maanden al te horen dat hun opdracht niet meer wordt verlengd, of wordt ingetrokken. Opdrachtgevers zijn nerveus geworden. Onder zware druk van de Tweede Kamer heeft het kabinet de controle op overtredingen afgezwakt. Deze gaan zich vooral richten op sectoren waar veel problemen worden verwacht. Maar dat heeft de onrust niet weggenomen. Er is nog veel onduidelijk.

VERPLICHTE AOV UITGESTELD

Een gedrocht. Zo noemt Frank Alfrink, voorzitter van belangenvereniging ZZP Nederland, het plan voor de verplichte AOV voor zzp'ers. Afgelopen zomer ging het wetsvoorstel voor de Basisverzekering Arbeidsongeschiktheid Zelfstandigen (BAZ) in internetconsultatie. Er kwamen 1755 overwegend kritische reacties op, waarna invoering van de wet is uitgesteld. Wat er nu gaat gebeuren is onduidelijk.

Frank Alfrink: "Aanvankelijk waren zzp'ers in zware beroepen enthousiast over een verplichte AOV waar iedereen geaccepteerd wordt en die tot de pensioendatum doorloopt. Veel zelfstandigen zoals stucadoors, stratenmakers of zelfs ambulancechauffeurs, krijgen bij reguliere AOV's te maken met uitsluitingen en een lagere eindleeftijd. Maar toen de details van de polis bekend werden, verdween het draagvlak."

Voornaamste bezwaar van Frank is de hoge premie en de belabberde voorwaarden die ertegenover staan. "Het is een soort calamiteitenverzekering geworden. De polis keert alleen uit als je niet meer in staat bent om hoe dan ook het minimumloon te verdienen. Maar de premie, 195 euro per maand, is gebaseerd op de schadelast van een WIA-verzekering. Dat klopt niet."



Frank Alfrink, voorzitter ZZP Nederland

"En als we nu eens uitzoomen", vervolgt hij, "welk probleem lossen we er dan mee op? Het begon ermee dat mensen zeiden: 'iedereen wordt maar zzp'er. Ze profiteren van hun vrijheid maar als ze arbeidsongeschikt worden, komen ze in de bijstand en draait de maatschappij voor de schade op'. Maar niemand weet hoe hoog die schade is. En de bijstand wordt betaald uit de algemene middelen. Daar draagt ook de zzp'er keurig aan bij. Dus hoezo profiteren? En dan te bedenken dat de organisatie die is opgetuigd om de verplichte AOV uit te voeren zo'n 100 miljoen per jaar kost", schampert hij.

OP NAAR EEN COLLECTIEVE OPDRACHT OVEREENKOMST

Sommige zzp'ers laten zich inhuren via bureaus. Denk aan tolken, trainingsacteurs, zorgmedewerkers. De bureaus onderhandelen met opdrachtgevers, schrijven in op aanbestedingen, en bepalen ook het tarief van de zzp'er.

Onder de nieuwe handhavingsregels van de Belastingdienst kan dit mogelijk niet meer: de zzp'ers zijn niet vrij om hun tarief te bepalen en doen werk dat het inhurende bureau ook doet. Ze moeten dus wellicht uitzendkracht worden. Óf hun zelfstandigheid opeisen. ZZP Nederland is bezig een platform te ontwikkelen dat opdrachtgevers en opdrachtnemers bij elkaar brengt. Alles volgens een restrictief businessmodel: de werkzaamheden moeten een paar procent van de opdracht gaan kosten. "We proberen de markt hiermee wat te verstoren", licht Frank Alfrink toe.

Het platform gaat toetsen of binnenkomende opdrachten voldoen aan wet- en regelgeving. Ook zzp'ers worden gecheckt op hun ondernemerschap. Het platform bepaalt niet het tarief van de zzp'er. Daarover moeten de zelfstandigen zelf onderhandelen.

Samen met de beroepsorganisaties van zelfstandige tolken en vertalers wil ZZP Nederland een stap verder gaan: ze werken aan een Collectieve opdracht overeenkomst (COO). Hierin kunnen opdrachtvoorwaarden en een range van tarieven vastgesteld worden, waarbinnen de individuele tolk/vertaler zijn eigen prijs kan bepalen. (Onderlinge prijsafspraken maken mag niet van de ACM, tenzij ondernemers in een ondergeschikte positie zitten, en dat is hier het geval, aldus Frank.) Wanneer deze COO bevalt, kijkt ZZP Nederland of uitbreiding voor zzp'ers in andere werkterreinen mogelijk is.

Doe maar duurzaam 2.0

INSPIRERENDE PLANNEN VANUIT EEN DUURZAME GEDACHTE

Succesverhaal met een hoofdrol voor karton

Timo Krenn had een prima baan bij PWC en een succesvol carrièrepad in het verschiet. Toch besloot hij van dat pad af te wijken om KarTent op te richten. Wat bewoog hem om zijn veilige carrière te verlaten om een duurzame onderneming met een onzekere toekomst te starten? En hoe ziet die toekomst er nu, pakweg 5 jaar later, uit?

TEKST: STEFANIE ZUIDBERG.



Timo vertelt dat hij bij PWC een waanzinnige tijd heeft gehad.

“Ik werd begeleid door een partner waar ik veel van geleerd heb en heel veel ruimte van kreeg.

We begeleiden ook verschillende startups, dat vond ik heel tof. Dus hoewel mijn carrière bij PWC me zekerheid bood, miste ik juist de spanning,

de uitdaging en de creativiteit die bij het ondernemen horen. Toen twee vrienden mij benaderden om samen een duurzame startup op te richten, was de keus dan ook snel gemaakt.”

Een vliegende start

KarTent is de samenvoeging van ‘karton’ en ‘tent’. Het bedrijf is namelijk begonnen op de Nederlandse festivalcampings. Maar liefst 1 op de 4 bezoekers laat zijn tent achter op het terrein! Dat brengt een hoop rommel met zich mee en de schade aan het milieu is aanzienlijk. De oplossing: een geheel recyclebare tent van karton, de KarTent. Timo: “De start was veelbelovend; steeds meer festivals in Nederland gingen onze tenten gebruiken. Maar om echt succesvol te zijn moesten we gaan opschalen. Eerst in Europa en al snel stuurden we een container met tenten naar Australië om daar voet aan de grond te krijgen.”

En toen kwam corona... Het virus zorgde voor een abrupt einde aan de festivals. “Ja, dan sta je wel even te kijken. Gelukkig hebben we een jong en creatief team, waarmee we zijn gaan brainstormen wat we nog meer van karton konden maken. Karton biedt namelijk een perfect alternatief voor allerlei producten.” KarTent heeft kartonnen geluidsschotten gemaakt



Het product waar dit duurzame ondernemingsavontuur mee begon.



Timo Krenn met een kartonnen lamp van KarTent.

voor bureaus, een project gedaan voor de Efteling, voor Beter Bed een Paper Bed ontwikkeld en ga zo maar door. “We hebben in die tijd werkelijk alles aangepakt om maar niet failliet te gaan. Dat leidde tot de meest wilde ideeën, waarvan we een groot deel ook uitgevoerd hebben. De focus lag 100 procent op omzet maken via de webshop.”

Zwarte cijfers en de grote droom

Sinds 2022 worden er zwarte cijfers gedraaid en dat geeft de oprichters ruimte voor een helicopterview. “We verkopen onze producten onder meer via bol.com in Nederland en België. We zijn inmiddels uitgebreid naar Duitsland. Daar hebben we niet lang over nagedacht; we zijn het gewoon gaan proberen.” Naast de consumentenmarkt bedient KarTent de zakelijke markt met onder meer beursstands en meubilair. Het bedrijf

heeft geïnvesteerd in robotisering om het productieproces efficiënter te maken. Ook hebben ze in het voorjaar een productielocatie in Engeland geopend en volgt er binnenkort één in Zwitserland. Hun grote droom: de kartonnen producten wereldwijd leveren.

Is duurzaamheid de ‘holy grail’ voor ondernemers? Timo is daar duidelijk over. “Ik geloof absoluut in de noodzaak én de kracht van duurzaamheid, dat zien we ook aan onze gestaag groeiende ‘fanbase’. Maar duurzaam is in de praktijk te vaak nog voornamelijk duur. Waarom moet een duurzaam product tweemaal zoveel kosten? Ons duurzame product is probleemoplossend. Het vervult een behoefte van de klant, is duurzaam én goedkoper. Op die manier gaat duurzaamheid werken. Voor de planeet, maar ook voor de klant en de onderneming zelf.” ◀

“We hebben in coronatijd echt álles aangepakt om niet failliet te gaan”

Persoonlijk

WAT DOET EEN ONDERNEMER GRAAG NADAT DE LAPTOP IS UITGESCHAKELD OF DE HAKKEN ZIJN UITGESCHOPT?



JOERI VAN DEN BERG

Joeri is al 27 jaar lid van VOA en is al bijna net zo lang drukker van VOA Magazine. Daarnaast heeft hij in het VOA-bestuur gezeten. Hoewel hij minder behoefte heeft aan bijeenkomsten dan vroeger, vindt hij VOA nog altijd een heel waardevolle vereniging. “Vooral omdat je elkaar inspireert en energie geeft. Dat is belangrijk, zeker in deze tijden.” Zelf zorgt hij ook op verschillende manieren dat zijn batterij vol blijft: door te relaxen op de boot of aan de keukentafel, of door weg te zinken in muziek.

TEKST: SARA DE WAAL, FOTO (VAN JOERI): BYMIP.

PASPOORT

Volledige naam: Joeri Stephan van den Berg

Geboortedatum: 23 december 1968

Geboorteplaats: Nieuwkoop, maar is naar Alphen verhuisd toen hij twee was

Thuis: woont samen met golden retriever Jackson, partner Bo en zoon Max (23), zoon Chris (25) woont niet meer thuis

Motto: Geef nooit op!

LIEVELINGSPLEK

Friesland



“In Friesland ben ik het liefst. Dat heb ik ontdekt in coronatijd, toen ik naar niet veel andere plekken toe kon. Naast mijn huis heb ik een sloep, maar in het dorpje Heeg heb ik een grotere boot liggen. Het is prachtig om daar in de buurt van het IJsselmeer te varen; het is heel weids en gericht op watersport. Het liefst ben ik daar een heel weekend, van vrijdagavond tot maandagochtend. Friesen vind ik bovendien heel aardig, ze zijn veel rustiger dan Hollanders. Hier is alles zo opgejaagd, alles moet snel. Mensen zeggen wel eens dat Friezen stug zijn, maar dat vind ik helemaal niet. Ze laten zich gewoon niet gek maken.”

VERPLAATSEN

Per boot

“Als ik meer vrije tijd zou hebben, weet ik meteen wat ik zou doen: meer varen. Ik heb altijd gezeild, maar sinds een paar jaar heb ik ook een motorboot. Varen is voor mij de ultieme ontspanning: ik stap de boot op en denk nergens anders meer aan. Dat gebeurt gewoon, dat is de magie van het water. Misschien komt het ook door de op-en-neer deinende beweging. Ik denk dat het als ondernemer een vereiste is dat je jezelf uit kan zetten, want je kunt niet continu overal over blijven denken.”



ETEN

Eight

“Eten doe ik natuurlijk graag bij Eight. En zeker niet alleen omdat ik een van de acht initiatiefnemers ben! Onze chef Rolf is gewoon geweldig. Hij kan alles koken: Frans, Mexicaans, tapas, noem maar op. Ook als je een speciaal verzoek hebt is dat geen enkel probleem, hij vindt het juist leuk om speciaal voor jou iets te bedenken. Hij is inmiddels alweer tien jaar bij ons en we willen hem voor geen goud kwijt. We zijn begonnen als zakelijke lunchgelegenheid, maar dat zakelijke hebben we met de jaren een beetje losgelaten. We willen meer een huis-kamer voor Alphenaren zijn. Maar: de kwaliteit van het eten moet top blijven.”



SPORT

Wielrennen

“Als ik niet op de boot zit en ook geen andere verplichtingen heb, ga ik op zondag vaak fietsen met ‘mijn’ wielrenclub. We rijden dan inderdaad in zo’n groepje achter elkaar, naar verschillende plekken in de regio. We pauzeren standaard in Noorden bij Bistobar ‘t Leeuwkje, met een punt appeltaart erbij. Ook ben ik fan van De Ronde om Alphen, een initiatief van de VOA. En ga ik graag fietsen met een andere VOA coryfee: Hans de Bruin, de voormalige eigenaar van Gek van Fietsen.”





Ruitschade?

En moet je
bedrijfswagen weer
snel de weg op?

Autotaalglas Alphen a/d Rijn
lost het voor je op!



scan de
QR code

Euromarkt 121 · 2408 SM · Alphen a/d Rijn
alp@autotaalglas.nl · 0172-495995

Opgelost.
Autotaalglas

#burgemeestervisserpark #wilhelminalaan

De advocaat die verder gaat.

Op 28 oktober 2024 verhuizen onze
advocaten van het Burgemeester
Visserpark naar een grotere, versterkte
locatie aan de Wilhelminalaan 10 & 12.
Vanuit deze twee aangrenzende historische
Alphense panden kunnen wij onze krachten
bundelen en u nog beter van dienst zijn!



Scan de QR-code en bekijk het
historische beeldmateriaal.

www.berntsenmulderadvocaten.nl

Ook voor **starters**
en **ZZP-ers**



**Berntsen
Mulder**
Advocaten



ALTER EGO **Prins Cascar XLIX**

“In 2014 werd ik gevraagd of ik 49e Prins van de Cascarvieten wilde worden. Het kost je ongeveer vier avonden, zeiden ze. Nou, dat bleken er 24 te zijn. Maar ik had het niet willen missen, want ik vond het ontzettend leuk en bijzonder om mee

te maken. Als Prins vervul je vooral een sociale en verbindende functie: je opent dingen, je deelt erepenningen uit, je gaat bij allerlei mensen en verenigingen op bezoek. Het mooie van een carnavalsvereniging vind ik dat er geen rangen en standen zijn, iedereen binnen de vereniging is gelijk.”

APP **Tidal**

“Wat ik thuis doe om te relaxen is muziek luisteren. Een film ben ik na tien minuten al beu, maar in muziek kan ik echt wegzinken. Mijn smaak gaat alle kanten op, van jazz en funk tot Rammstein. Ook maakt ex-Alphenaar Ruud Houweling onwijs mooie muziek. Ik ga dan zitten in een aparte kamer met een goede muziekinstallatie en breng daar dan rustig de hele avond door. Vooral in de winter vind ik dat fijn, het liefst met de open haard aan. Ik maak veel gebruik van Tidal, dat is een soort Spotify maar dan met audio in hogere resolutie. Ik vind het erg jammer dat de mooie audiotaken in Alphen weg zijn. Het liefst help ik lokale winkels in stand te houden.”



THUIS **Aan de keukentafel**

“Ik kijk geen series en geen films, de televisie staat bij ons thuis zelden aan. Thuis leven wij aan de keukentafel, het familiediner is heilig. Ik heb nog een inwonende zoon, maar ook mijn uitwonende zoon eet regelmatig mee. We kunnen het ook goed vinden met hun partners, dus die schuiven ook aan. Het is altijd een dolle boel, er gebeurt van alles en we lachen veel. Ook op zondag is de regel: iedereen samen aan tafel voor de brunch. Ik vind dat soort momenten heel waardevol. Een belangrijke regel is trouwens: de keukentafel is een mobielvrije zone.”

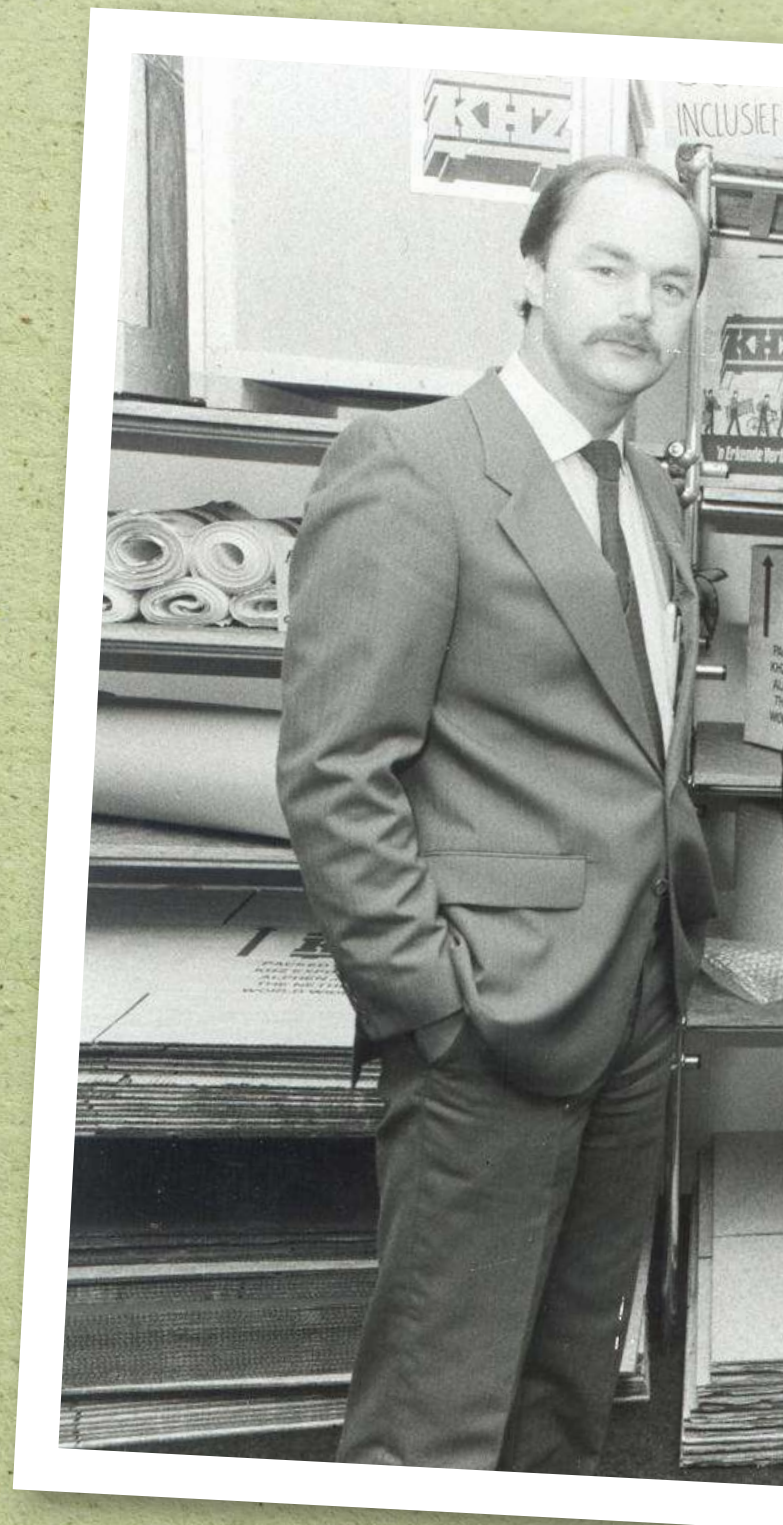
SCHOENEN **Santoni**

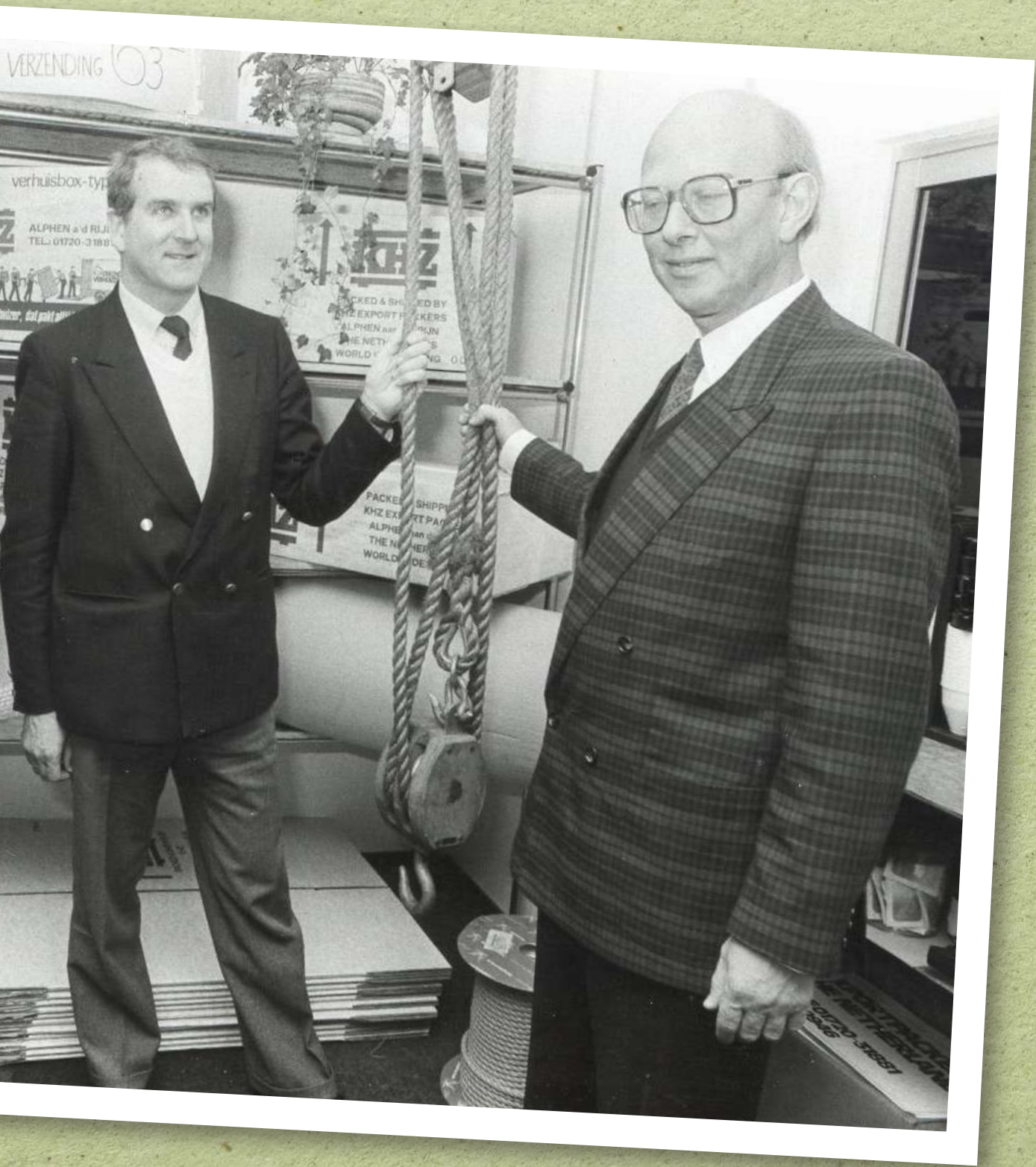


“Shoppen houd ik niet zo van, al houd ik dan wel weer van mooie Italiaanse kleding en schoenen. Qua kleding heb ik geen vaste merken, maar mijn schoenen zijn van Santoni. Puur omdat ze lang mee gaan en lekker zitten, verder maakt het me niet uit. Ik ga eigenlijk maar een of twee keer per jaar op pad om kleding kopen. Dan sta ik na anderhalf uur buiten en ben ik weer klaar voor een half jaar. Ik ga altijd naar dezelfde winkels, ik ben super honkvast in die dingen. Ik wil dat onze klanten trouw zijn aan ons, dan vind ik dat je zelf ook trouw moet zijn aan je eigen leveranciers, of het nu privé of zakelijk is.”

Afgestoft

Een fotogeniek moment uit de VOA-historie eind jaren '70. Aanleiding was een bedrijfsbezoek met B&W aan KHZ Verhuizers, opgericht in 1977. In het midden staat Klaas Mollema, voormalig wethouder van Economische Zaken, hij is nog steeds woonachtig in Alphen aan den Rijn. Rechts is KHZ-oprichter Rick van Zutphen, vader van zoon Maarten (die op zijn beurt tot 2017 in de directie zetelde): De heer links is vermoedelijk de heer Koetsier of Heckman, samen met de heer van Zutphen verantwoordelijk voor de naam KHZ. Het verhuisbedrijf aan de A. van Leeuwenhoekweg 50 is nu in handen van het Franse familiebedrijf Mobilitas en opereert onder de naam AGS Global Solutions Netherlands.







Echt persoonlijk advies

Persoonlijk advies, dat is waar VMD Koster voor staat. En dat blijft zo in de toekomst.

Onze klanten zijn gewend om persoonlijk geadviseerd te worden door vakmensen. Mensen die je kennen en betrokken zijn. We werken met kleine adviesteams die dicht bij de klant staan. Daar zit onze kracht en dat is waarom bedrijven voor ons kiezen. Wil je dit ook ervaren? Neem contact op om kennis te maken.

www.vmdkoster.nl | 0172 611 116

Alphen aan den Rijn | Bodegraven | Hoofddorp | Rotterdam



VMD KOSTER
verzekeringen