



Zaans Ondernemersnetwerk ZON:

geen praat- maar  
een **doeclub**



Bouw, beheer en onderhoud van datacenters



Installatiebedrijf M&O Techniek zweert bij duurzame renovatie



Wostavin stansvormen ziet Abraham



Vrijwel geen loonstijging in 2011

Het Ondernemersbelang van Zaanstreek verschijnt vijf keer per jaar.

Zevende jaargang, nummer 1, 2011

OPLAGE  
3500 exemplaren

COVERFOTO  
Secretaris His Wilms (links) en voorzitter Eric Lankhorst van Zaans Ondernemersnetwerk ZON  
Fotografie: JJFoto/Jan Jong

UITGEVER  
Jelte Hut  
Novema Uitgevers BV  
Postbus 30  
9860 AA Grootegast  
Weegbree 1  
9861 ES Grootegast  
T 0594 - 51 03 03  
F 0594 - 61 18 63  
info@novema.nl  
www.ondernemersbelang.nl

EINDREDACTIE  
Ymi Hut - Liemburg  
y.hut@novema.nl  
T 0594 - 59 74 70

BLADMANAGER  
Novema  
Martin Glim  
m.glim@novema.nl  
T 0228 - 32 12 53

VORMGEVING  
VDS Vormgeving!, Drachten

DRUK  
Drukkerij Veldhuis, Raalte

REDACTIE  
Jerry Helmers (Crown Media)  
Baart Koster (Koster teksten)  
Jeroen Kuypers  
Jelmer van Nimwegen  
Astrid Potters - Maer TexxT  
Henk Roede (strip)  
André Vermeulen  
Pam van Vliet (column)  
Cock de Vries/ABCdV tekst  
& communicatieadvies

FOTOGRAFIE  
Nico de Beer  
Blinkfotografie  
Martin Droog  
Luuk Gosewehr  
JJFoto/Jan Jong  
Marco Magielse  
Ruud Voest

ADRESWIJZIGINGEN  
Adreswijzigingen, veranderingen van contactpersoon of afmeldingen kunt u per mail doorgeven aan Tiny Klunder, t.klunder@novema.nl. Vermeldt svp ook de editie er bij, die vindt u bovenaan in het colofon.

ISSN: 1873 - 8087

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

# Inhoud



## ZAANS ONDERNEMERSNETWERK ZON: GEEN PRAAT- MAAR EEN DOECLUB

Met ZON heeft de Zaanstreek een ijzersterke vertegenwoordiger van het regionale bedrijfsleven. De vertegenwoordigende ondernemerskoepel volgt onder voorzitter Eric Lankhorst en secretaris His Wilms een heel bewuste koers. "We moeten ervoor waken om van de Zaanstreek een nostalgische karikatuur te maken, wat een dreigend gevaar is. Want hoewel toerisme uiteraard van belang is, moeten we de andere ondernemers niet aan hun lot overlaten.



## BOUW, BEHEER EN ONDERHOUD VAN DATACENTERS

Een gesprek met de 68-jarige Aaldert Postma, directeur/eigenaar van het in Zaandam gevestigde Detelec, geeft een mooi beeld van de ontwikkelingen - en dan met name op het digitale vlak - van de laatste vijftien tot twintig jaar. En dat is ook geen wonder; vanaf het allereerste moment dat er in Nederland datacenters ontstonden waarin data werden opgeslagen en faciliteiten werden gecreëerd om deze te transporteren langs de digitale snelweg, was Postma er bij.



## INSTALLATIEBEDRIJF M&O TECHNIEK ZWEERT BIJ DUURZAME RENOVATIE

Oplossingen die op alle fronten een fikse stap vooruit zijn. Financieel, qua duurzaamheid en qua gerief. Het klinkt te mooi om waar te zijn, maar algemeen directeur Ruud Meijns en financieel directeur Marcel Luten weten heel goed waar ze over praten. Sterker; de unieke interne verbouwing van hun eigen bedrijfspand, waar de eigen medewerkers een hoofdrol in kregen, pakte spectaculair uit.



## WOSTAVIN STANSVORMEN ZIET ABRAHAM

De Wormerveerse Stansvorm Inrichting, beter bekend als de firma Wostavin, viert dit voorjaar haar vijftigjarig bestaan. Wat begon als ambachtelijk eenmanszaak, is in vijf decennia uitgegroeid tot een modern, flexibel en hecht familiebedrijf. De naam Zwart is onlosmakelijk verbonden aan deze firma. Vader Piet richtte het bedrijf op, zoon Fred breidde het uit en kleinzoon Roy staat momenteel achter de machines.



Voor al uw strips en illustraties:  
[www.studioroede.nl](http://www.studioroede.nl)



## Problemen bestaan niet

Hoewel er vorig jaar bijna 7000 faillissementen te betreuren waren, zul je nooit een bedrijf tegenkomen dat toegeeft in de problemen te zitten. Problemen bestaan niet in het bedrijfsleven. Uitdagingen des te meer. Wat men vroeger een probleem noemde, heet nu een uitdaging. Ik interviewde laatst een manager van een offshorebedrijf. In zijn project zat van alles tegen. Er vielen dingen uit kranen, materialen werden niet op tijd geleverd zodat er vertraging optrad, er was groot tekort aan capabel personeel, het weer was beroerd, kortom, meneer de manager kreeg tegenslag op tegenslag te verwerken. 'Dat is een behoorlijke opeenstapeling van problemen', constateerde ik, driftig meeschrijvend. 'Schrijf dat maar niet op in je artikel, was zijn antwoord. 'Ik zie het liever als uitdagingen die we het hoofd gaan bieden.' Een schip dat is vastgelopen op een ondiepte? Een uitdaging om los te komen!

Moordende concurrentie en een steeds legere orderportefeuille? Toch je personeel uitbetalen, dat is jouw uitdaging. Een dakloze zwerver in de winter? Zijn uitdaging is het om warm te blijven. Gek word ik van al die uitdagingen. Of challenges, nog erger. Als je iets nóg mooier wilt voordoen dan het is, moet je het in het Engels doen.

Zo zijn er nog veel meer lege clichébegrippen. Woordinflatie! Ik noem een paar willekeurige voorbeelden.

Innovatie. Alles en iedereen is innovatief bezig tegenwoordig. Andere verpakking om een toetje: pure innovatie. Een fiets zonder remmen: hartstikke innovatief. Een steunzeil op een tanker: innovatie. (Maar een zeilschip is ouderwets.)

Proactief. Ander woord voor meer doen dan waar je voor betaald wordt. In je vrije tijd nadenken over uitdagingen van de baas, dat is waar de roep om proactiviteit vandaan komt. Co-creatie. Mooie omschrijving voor het verschijnsel dat je er zelf niet helemaal uitkomt en je opdrachtgever je moet helpen. Noem het co-creatie en hij denkt: hé wat leuk, ik mag meedoen. Vooral in de mode bij reclamebureaus.

Dit is mijn laatste column voor dit blad. Dat geeft niks, het betekent voor mij een leuke uitdaging om elders een podium te vinden voor mijn schrijfsels. Ik ga daar op een proactieve, innovatieve manier mee aan de slag, waarbij ik niet vies ben van een stukje co-creatie. Iedereen hartelijk bedankt voor de aandacht en de vele reacties in mijn mailbox de afgelopen jaren. Ik heb met veel plezier voor het Ondernemersbelang geschreven.

Pam van Vliet  
[www.pamvanvliet.nl](http://www.pamvanvliet.nl)

## ■ En verder

- 04 Nieuws
- 07 Nieuwe directeur/eigenaar van IJskes Bouw
- 11 Goed voorbereid op de groei van de arbeidsmarkt
- 14 Schoonebeek & Partners
- 15 Optimum Uitgeest voor optimale elektrotechnische samenwerking
- 16 Ondernemerspanel: 2011 wordt een veel beter jaar!
- 18 Streng bewaken en vriendelijk waken
- 19 Deurcommunicatie van Vercoma zorgt voor geziene gasten
- 23 MEYN bouwt nieuw productiecomplex in Oostzaan
- 24 Doet u voldoende aan bedrijfsontwikkeling?
- 26 Verleidelijke blikken...
- 27 Inntel Hotels Amsterdam Zaandam
- 28 TaskIT automatisering voor bedrijven die geen dag zonder PC kunnen

## ■ In het hartkatern

### Vrijwel geen loonstijging in 2011

De salarissen in het bedrijfsleven zijn in 2010 ondanks de Crisis met zo'n 3 procent gestegen. Dat is meer dan in 2009. Vooral in de horeca, de transportsector en de communicatiedienstverlening stegen de loonkosten. Voor dit nieuwe jaar verandert deze trend in het voordeel van ondernemers: verdere loonstijging zit er niet in. "Steeds meer bedrijven halen mensen uit China en India. Dit soort ontwikkelingen heeft natuurlijk invloed op de salarissen. Kwestie van vraag en aanbod", aldus Loes de Cock, managing partner van Eprom Organisatie Adviseurs in Den Haag.



- **Bedrijven maken inhaalslag in training en opleiding**
- **Tientallen lezers reageren op artikel "Tijd voor een mkb-bank"**
- **GGN is streng, maar rechtvaardig**



### Speechen is een kwestie van taal en lichaamstaal

Bijna geen ondernemer of manager ontkomt er aan: spreken in het openbaar. Een personeelsfeest, een productpresentatie of een vergadering met branchegeenoten, de situaties waarop u het woord zou kunnen of moeten voeren zijn legio. Hoe vlotter de speech, hoe groter de kans dat ze het gewenste effect heeft. Veel ondernemers staan echter met het zweet in de handen voor een groep en zijn meer bezig met het beheersen van hun zenuwen dan de inhoud van hun presentatie. "Speechen is geen gave maar een kunde", zegt Carl van de Velde, internationaal keynote speaker en oprichter van het gelijknamige training instituut.

## Internetvideo:

### Een must voor de moderne ondernemer!

Internetvideo is uitgegroeid tot een belangrijk bestanddeel van de ideale communicatiemix. Video trekt publiek. Bezoekers blijven door een video langer op een website hangen.

#### Samenwerking

De nieuwe media versterkt de bestaande print media, vandaar dat Het Ondernemersbelang en WIDE Media een unieke samenwerking zijn aangegaan door het tonen van bedrijfsvideo's op de website van Het Ondernemersbelang. Adverteerders die een contract hebben met Het Ondernemersbelang kunnen nu een video laten produceren. Hierbij is gekozen voor drie opties: een elevator pitch, een commercial of een bedrijfsvideo. Deze video wordt dan op Social Media ingezet en viraal verspreid over zoveel mogelijke kanalen als YouTube,

LinkedIn en de site van Het Ondernemersbelang.

Online video kent vele voordelen: het betreft de kijker emotioneel bij het verhaal en creëert een beleving. Dit maakt het tot één van de krachtigste communicatievormen. Ideaal om de klant uw product en uw service te laten ervaren. Daarnaast wordt uw website hierdoor beter gevonden door zoekmachines wat weer klanten aantrekt.

#### Interactief Adverteren

Op de site [www.ondernemersbelang.nl](http://www.ondernemersbelang.nl) worden de bedrijfsvideo's in een unieke videoplayer getoond, waarbij het tevens mogelijk is zowel in als naast de video te adverteren met een



banner of advertentie welke tevens clickable kan worden gemaakt naar de site van de adverteerder.

Perfect hiervoor is de 'Call-for-action banner'. U klikt op de video en een invulformulier verschijnt in beeld zodat de bezoeker direct informatie kan opvragen.

Voor een impressie van dit systeem en diverse bedrijfsvideo's, zie [www.ondernemersbelang.nl](http://www.ondernemersbelang.nl), kader bedrijfsvideo's aan de rechterkant.

## Uw nieuws

Is er een nieuwe directie aangetreden? Heeft u productnieuws? Gaat u verhuizen, een nieuwe vestiging openen of fuseren? Uw persberichten, bij voorkeur met foto, kunt u sturen naar Novema, t.a.v. Martin Glim, [m.glim@novema.nl](mailto:m.glim@novema.nl), Postbus 61, 1600 AB Enkhuizen.

### Loek Hermans verlaat MKB-Nederland

Loek Hermans neemt op 10 februari afscheid als voorzitter van de Koninklijke Vereniging MKB-Nederland. Zijn vertrek houdt verband met zijn benoeming tot voorzitter van de Eerste Kamerfractie van de VVD. Zijn rol als VVD-lijsttrekker voor de Provinciale Statenverkiezingen in maart legt een te groot beslag op zijn tijd om die te combineren met het voorzitterschap van MKB-Nederland. Begin februari verwacht de ondernemersorganisatie zijn opvolger te presenteren.

Oud-minister, -burgemeester, -Kamerlid en -Commissaris der Koningin Loek Hermans (59) trad in de zomer van 2003 aan als voorzitter van MKB-Nederland. Als belangenbehartiger voor het midden- en kleinbedrijf is Hermans altijd resultaat- en oplossingsgericht geweest. Onder zijn leiding heeft het midden- en kleinbedrijf definitief een plek op de Haagse agenda veroverd. Dat blijkt onder meer uit het in 2009 door het toenmalig kabinet gepresenteerde crisispakket, dat feitelijk een mkb-pakket was. Ook in het regeerakkoord van het nieuwe kabinet-Rutte is er veel aandacht en waardering voor het midden- en kleinbedrijf. Loek Hermans heeft ook een voortrekkersrol gespeeld in de samenwerking tussen MKB-Nederland en VNO-NCW. In juni 2011 zou Hermans eigenlijke afscheid nemen van MKB-Nederland. Zijn tweede termijn van vier jaar zit er dan op en komt er statutair een einde aan zijn voorzitterschap.



### Online loonstrook bespaart tijd, papier en geld

Loonstroken versturen is een tijdrovende klus. Uit milieu en efficiency overwegingen is Online loonstrook geboren. Het efficiënte aan dit programma is dat niet alleen de werkgever de loonstroken van de medewerkers kan raadplegen en een compleet online personeelsdossier kan bijhouden, de medewerkers kunnen zelf ook inloggen en hun loonstrook opvragen. Zo kunnen zij altijd hun gegevens raadplegen en is het tastbaar verstrekken van de loonstroken verleden tijd. Online loonstrook is voor alle organisaties. Groot of klein, ongeacht de grote van het personeelsbestand. Eén of honderd medewerkers. De loonstrook kan digitaal. Werken met Online loonstrook kan op drie manieren. Kijk voor meer informatie en een demo op [www.onlineloonstrook.nl](http://www.onlineloonstrook.nl). Of bel voor het stellen van uw vragen: tel. 072-5331700.

### Nieuwe naam vertrouwd gezicht!

Gunther & Wijma bedrijfsmakelaars heeft een nieuwe naam: Gunther bedrijfsmakelaars. Het nieuwe, krachtige logo presenteren wij u hierbij met trots! Al meer dan 15 jaar zijn wij, vanuit een prominente locatie aan de rand van het bedrijventerrein "Zuiderhout", actief op het gebied van bedrijfshuisvesting in de ruimste zin van het woord. De laatste jaren hebben wij een gestage groei doorgemaakt zowel wat betreft de omvang van onze portefeuille, als ook het aantal transacties in zowel huur- als koopsegment. Hierdoor zijn wij inmiddels één van de grootste, zo niet de grootste speler, op het gebied van bedrijfsmatig vastgoed in de regio Zaan-

streek. Ondanks het feit dat de afgelopen periode in het teken stond van de economische en financiële crisis is het ons gelukt groei te genereren en daar zijn we trots op! Nieuwe naam vertrouwd gezicht! Onder de vertrouwde naam Gunther bent en blijft u verzekerd van persoonlijke aandacht, service en expertise! U kunt bij ons terecht voor alle, aan bedrijfsmatig vastgoed gerelateerde diensten. Dus niet alleen terzake koop- en huurbemiddeling of taxaties, maar ook voor financieel advies, vastgoedbeheer (financieel en technisch) of juridische ondersteuning. Ons nieuwe internetadres is: [www.guntherbedrijfsmakelaars.nl](http://www.guntherbedrijfsmakelaars.nl)



### Europese Betonprijs naar Julianabrug Zaandam

De Julianabrug bij de Zaanse Schans in Zaandam is bekroond met de Europese Betonprijs. De Europese jury uit 9 landen keek naar het ontwerp, de constructie, het uiterlijk en de inpassing in de omgeving, de toegepaste eigenschappen van het beton, de innovativiteit van de compositie, vorm of structuur en ten slotte het vakmanschap en de afwerking.

De Julianabrug werd gekozen vanwege zijn eenvoud en simpele vorm. De provincie Noord-Holland was opdrachtgever. De firma's Royal Haskoning (architect), Oranjewoud (engineer, technisch ontwerp en uitvoeringsbegeleider) en bouwcombinatie BAM Civiel Noordwest/ Konstruktiebedrijf Hillebrand (aannemer) waren bij de bouw betrokken.

## Parfumerie Douglas introduceert de cosmetic bag lijn

Parfumerie Douglas brengt in samenwerking met Sharro Jethu & Eileen Lu, de vrouwen achter "It's a Woman's World" een geheel nieuwe cosmetic bag lijn op de markt voor de vrouw van de wereld die vaak op zakenreis is. Deze nieuwe lijn kenmerkt zich door het witte tijger print design, glitter, glamour, parelmoer alsmede de subtiele afwerking en het excellente

materiaal. "It's a Woman's World" is exclusief ontwikkeld voor Parfumerie Douglas. De producten zijn geleverd door YUJI Trading welke tevens "Preferred Supplier" is van Parfumerie Douglas. De cosmetic bag lijn "It's a Woman's World" staat voor luxe, hoogwaardige kwaliteit, comfort, modebewust, modern & klassiek en is extravagant. Dankzij de cosmetic bag

van "It's a Woman's World" verschijnen zakenvrouwen met een succesvol bestaan en dynamische lifestyle bij iedere zakenmeeting waar ook ter wereld altijd op en top vrouwelijk! Parfumerie Douglas heeft het voornemen om in de toekomst ook andere lijnen op de markt te brengen met Sharro Jethu & Eileen Lu. [www.itsawomansworld.eu](http://www.itsawomansworld.eu)



## Het visitekaartje van de toekomst: kaartje met videoboodschap



Het visitekaartje van de toekomst is voorzien van een barcode waar een video aan gekoppeld kan worden. Door het kaartje voor je webcam te houden, wordt de code herkend en start het filmpje. Vanaf vandaag maakt byMeVideo het bestellen van visitekaartjes met een zelf te kiezen videoboodschap voor iedereen beschikbaar en betaalbaar. Via [www.byMeVideo.com](http://www.byMeVideo.com) kan je met de webcam eenvoudig je video opname maken en deze aan je kaartje koppelen. Ook is het mogelijk om een bestaande video op Youtube te gebruiken.

Roel Sanders, oprichter byMe: 'De beelden die ondernemers aan hun visitekaartje koppelen, brengen verreweg meer informatie over dan een beschrijving op het kaartje. Met byMe-Video maken ze hun visitekaartje nog

unieker, opvallender, persoonlijker en effectiever.'

Deze nieuwe en unieke dienst is gebaseerd op Augmented Reality (AR). Dit is een techniek die de reële en virtuele wereld bij elkaar brengt en waarbij computergemaakte beelden aan rechtstreekse, reële beelden worden toegevoegd. De toepassing is eenvoudig en gebruiksvriendelijk. Visitekaartjes met videoboodschap zijn te bestellen vanaf 100 stuks voor €48,-. Het overzichtelijke bestelproces verloopt volledig online. Voor het ontwerp kun je kiezen uit diverse stijlen, of je eigen vormgeving toepassen. Voor een videodemonstratie van deze innovatieve dienst, zie [www.byMeVideo.com](http://www.byMeVideo.com).

### Over byMeVideo

byMeVideo is een initiatief van innovatieve huisstijlleverancier byMe. Via [www.byMe.nl](http://www.byMe.nl) kun je eenvoudig en voordelig visitekaartjes, maar ook huisstijlproducten als briefpapier, folders, wenskaarten en nog veel meer, online ontwerpen en in kleine hoeveelheden bestellen.

## Ondernemers..... gebruik Social Media!!

De ontwikkelingen in Social Media gaan erg snel, dat bewijst het sterk groeiend aantal gebruikers en het aantal ondernemingen dat hierop inspeelt. Wie niet snel op de Social Media trein stapt mist de kans om op een professionele wijze het imago te versterken en klantgerichtheid uit te stralen. Natuurlijk is het interessant voor bedrijven om een graantje mee te kunnen pikken van het succes dat Social Media heet, echter kan de hausse rondom Social Media misleidend zijn. Organisaties beginnen met het gebruik van Social Media zonder vooraf een

helder doel en markt bereik te bepalen, vandaar dat Het Ondernemersbelang is gestart met een belangrijk deel binnen de social media; het tonen van videopresentaties op de website welke gelijk viraal worden verspreid richting YouTube, LinkedIn, Twitter, Facebook en overige mediakanalen. Video's van adverteerders zijn dan ook te bekijken op [ondernemersbelang.nl](http://ondernemersbelang.nl)

Bedrijfsvideo's of op YouTube via [youtube.com/hetondernemersbelang](http://youtube.com/hetondernemersbelang)



## Online loonstrook bespaart tijd, papier en geld

Loonstroken versturen is een tijdrovende klus. Uit milieu en efficiency overwegingen is Online loonstrook geboren. Het efficiënte aan dit programma is dat niet alleen de werkgever de loonstroken van de medewerkers kan raadplegen en een compleet online personeelsdossier kan bijhouden, de medewerkers kunnen zelf ook inloggen en hun loonstrook opvragen. Zo kunnen zij altijd hun gegevens

raadplegen en is het tastbaar verstrekken van de loonstroken verleden tijd. Online loonstrook is voor alle organisaties. Groot of klein, ongeacht de grootte van het personeelsbestand. Eén of honderd medewerkers. De loonstrook kan digitaal. Werken met Online loonstrook kan op drie manieren. Kijk voor meer informatie en een demo op [www.onlineloonstrook.nl](http://www.onlineloonstrook.nl). Of bel voor het stellen van uw vragen: tel. 072-5331700.

## Novema Uitgevers neemt zakenblad 'OF' over

Novema Uitgevers uit Grootegast neemt het regionale zakenmagazine Ondernemend Friesland (OF) over van de huidige eigenaren Ard Alderts en Ying Mellema. Met de overname versterkt Novema, tevens uitgever van het succesvolle regionale businessmagazine 'Het Ondernemersbelang', haar positie op de Friese markt voor zakenbladen.

Ard Alderts, die het blad samen met compagnon Ying Mellema meer dan vijftien jaar leidde, verklaart: "We hebben er wel even over na moeten denken, want OF voelt echt als ons kindje. Het was echter een goed moment; wij

willen ons verder concentreren op reclamebureau Media Collectief in Sneek en met de directie van Novema Uitgevers hebben we bovendien een goede klik. Onze studio zal OF de komende jaren blijven opmaken, wat we heel belangrijk vinden als onderdeel van de overname. Wij zien OF nog altijd als een belangrijk communicatiemiddel naar de Friese markt, ook bij de promotie van netwerkevenementen die wij steeds meer organiseren."

De formule van OF zal volgens directeur Jelte Hut in eerste instantie niet veel gewijzigd worden. "Logisch dat we die

intact houden, want daar geloven we in. "Het bureau Narvic communicatie van Menno Bakker, die de formule mede ontwikkelde en tevens de hoofdredactie voert, zal het blad voor ons blijven maken. Wel verwachten we allerlei synergievoordelen met de tientallen andere zakenbladen die wij maken. Je kunt van elkaar leren, copij delen, nieuwtjes uitwisselen en doordat je volume hebt kun je voor adverteerders leukere aanbiedingen doen."

Ondernemend Friesland (OF) is een succesvol Fries zakenmagazine. Het blad bestaat volgend jaar twintig jaar

en komt maandelijks uit in een oplage van 5.500 stuks. Ook exploiteert het magazine met [www.of.nl](http://www.of.nl) een internetportaal voor ondernemers.

Novema Uitgevers is een professionele, marktgedreven uitgever van met name zakenbladen en magazines op het gebied van sport, recreatie en theater. Daarnaast exploiteert Novema een narrowcasting TV-kanaal voor met name sportverenigingen. Het paradepaardje van Novema, het zakenblad 'Het Ondernemersbelang', verschijnt landelijk vijf keer per jaar in bijna vijftig verschillende regionale edities.

# Martin Deurwaarder nieuwe directeur/eigenaar van Ijskes Bouw



Martin Deurwaarder  
(links) en Ron Oortgijsen

*Martin Deurwaarder is sinds 1 januari van dit jaar de nieuwe directeur/eigenaar van het Zaanse bouwbedrijf Ijskes Bouw, voorheen bouwbedrijf Henk Ijskes BV. Martin heeft sinds 1 juli van het vorig jaar, samen met Ron Oortgijsen, de dagelijkse leiding op zich genomen. Hij was daarvoor al acht jaar, vanuit de J.M. Deurwaarder Bouwgroep, betrokken bij de bedrijfsvoering. "Ik zie dit moment als een nieuwe start en we hebben ambities om de onderneming de komende jaren te laten groeien," zegt een gedreven Martin*

**W**e zullen in het verwezenlijken van onze ambities de rijke historie van dit bedrijf niet uit het oog verliezen," vervolgt Martin. "De goede naam, die we mede te danken hebben aan de oprichter en naamgever van het bedrijf, Henk Ijskes, wilden we niet zonder meer vaarwel zeggen. Ook voor onze medewerkers, waarvan de meesten al een groot deel van hun werkzame leven bij ons in dienst zijn, hebben we gekozen voor een minimale naamsverandering; van Bouwbedrijf Henk Ijskes naar Ijskes Bouw."

Over de visie voor de komende jaren is Martin ook helder: "Op dit moment is de

omvang van de projecten beperkt, logischerwijs onder andere vanwege van de marktsituatie. Met de capaciteiten, kwaliteiten en ervaring die binnen onze organisatie aanwezig zijn, hebben we intussen echter bewezen dat we projecten van 2 á 3 miljoen euro goed aankunnen. Met andere woorden: we geloven er in dat de geformuleerde doelstellingen voor de komende drie jaar – een jaarlijkse omzetgroei van 10% met een gezond resultaat – realistisch zijn. Daarbij willen we ons nadrukkelijker profileren als professioneel bouwbedrijf, waarbij we ons focussen op kennis, kunde en kwaliteit. Velen zijn verrast als ze een bezoek brengen aan ons bedrijf

en daarbij horen dat er maar liefst 45 medewerkers bij ons in vaste dienst zijn. Met de naamswijziging nemen we niet alleen afscheid van Henk Ijskes maar tevens van het imago van een burgeraannemer."

Eind vorig jaar is de transitie goed ingezet. "We zijn gestart met een aanpassing van onze huisstijl. Van visitekaartje tot bedrijfsauto; overall is het nieuwe logo nu goed zichtbaar. Verder hebben we het opslagterrein aangepakt: we hebben de opstallen schoongemaakt, de buitenruimte opgeruimd en parkeergelegenheid gecreëerd. Nu kunnen medewerkers en bezoekers hun auto parkeren op eigen terrein. Kortom, een nieuwe start met een nieuwe look dus."

Adjunct-directeur Ron Oortgijsen is eveneens enthousiast over de ambitie van Ijskes Bouw: "Het is een goede zaak dat de lijn naar schaalvergroting die reeds was ingezet, nu wordt versneld en wordt vertaald in concrete doelen. Naast het feit dat de competenties binnen onze gemotiveerde groep medewerkers aanwezig zijn, wordt onze visie ook gedragen door de groep. Om dat te bereiken zijn de medewerkers uitvoerig geïnformeerd. Sowieso zijn we er van overtuigd dat je visie en ambitie niet binnen de directiekamer moet willen houden; de medewerkers maken nog steeds het verschil. De markt kan dan ook op onze niet aflatende inzet blijven vertrouwen. Onze mogelijkheden om de markt te bedienen zullen zowel in kwalitatief als kwantitatief opzicht alleen maar toenemen." Nico Hekkenberg, de afgelopen 9 jaar directeur, zal tot het moment waarop hij gebruik gaat maken van zijn (vroeg)pensioen als projectleider bij ons bedrijf werkzaam blijven.

Ijskes Bouw  
Breedweer 60  
1541 AC Koog aan de Zaan  
Postbus 33  
1540 AA Koog aan de Zaan  
T 075 - 635 31 51  
F 075 - 670 06 06  
info@ijskes.nl  
www.ijskes.nl

Zaans Ondernemersnetwerk ZON: geen praat- maar een doclub

# “Moderniseer de Zaanstreek door gericht te investeren”

Met ZON heeft de Zaanstreek een ijzersterke vertegenwoordiger van het regionale bedrijfsleven. De vertegenwoordigende ondernemerskoepel volgt onder voorzitter Eric Lankhorst en secretaris His Wilms een heel bewuste koers. “We moeten ervoor waken om van de Zaanstreek een nostalgische karikatuur te maken, wat een dreigend gevaar is. Want hoewel toerisme uiteraard van belang is, moeten we de andere ondernemers niet aan hun lot overlaten. Moderniseer daarom en investeer in infrastructuur en bereikbaarheid, zodat bijvoorbeeld de logistieke sector, die groot is in deze regio, volop kan bijdragen aan een economisch sterkere Zaanstreek.”

“Een nieuwe ronde betekent ook nieuwe kansen. Die frisheid biedt een nieuwe kans om ons als ZON namens de ondernemers nog beter neer te zetten en invloed uit te oefenen op voor ons belangrijke dossiers.”

**“Eén belangrijk doel lijken we in ieder geval bereikt te hebben, namelijk dat men niet óver ons, maar mét ons praat”**

Een concreet voorbeeld van de grip die ZON al krijgt op bijvoorbeeld infrastructurele ontwikkelingen, heeft betrekking op de vervanging van de Zaanbrug. Wilms: “Heel recent speelde de discussie rond de vervanging van de Zaanbrug in Wormerveer. Die zaak was voor een aantal partijen binnen ZON, zoals OV Wormerland, in ons bestuur vertegenwoordigd door Erwin Hooijschuur, van groot belang. Zij vroegen ons dan ook of wij als ZON die hele discussie wilden coördineren namens het bedrijfsleven. Dat hebben we in de korte tijd van een week, op de rit gezet. Wij mobiliseerden dus in no time een bundeling van alle lokale spelers, iets wat die lokale spelers zelf nooit voor elkaar kunnen krijgen. Daarin kwam dus een van onze meerwaarden naar voren, namelijk ons vermogen om snel partijen bijeen te brengen en op te lijnen, zodat de ondernemersbelangen, die rond een zaak als de Zaanbrug spelen, goed worden vertegenwoordigd in het bredere debat. Dat sluit ook aan op onze ambitie dat we geen praatclub, maar een doclub willen zijn. Er moeten echt dingen bereikt worden.” Anders gezegd; niet alleen het spel, maar ook de knikers tellen voor ZON. Lankhorst gaat daarop door als hij het belang van de logistieke sector in de Zaanstreek onderstreept. “Het doortrekken van de A8-A9 is bijzonder belangrijk. En dan niet alleen om files te vermijden, maar zeker ook om logistieke processen in de Zaanstreek soepeler te laten verlopen. Want waar goede wegen zijn is handel. De logistieke sector is in deze streek de grootste werkgever en de sector is goed voor maar liefst twintig procent van alle arbeidsplaatsen.



me, daar valt voor de Zaanse economie veel in te winnen.”

Je positie bepalen, het is een van de centrale thema's tijdens het gesprek dat Het Ondernemers Belang had met Eric Lankhorst en His Wilms. “Het gaat om twee zaken: zo sterk mogelijk worden door draagvlak te creëren én uit te breiden. Want het gaat natuurlijk gewoon over de invloed die je als vertegenwoordigd bedrijfsleven wilt hebben op allerlei besluitvorming rond subsidies, infrastructuur en dergelijke. Maar daarnaast is het óók zaak om een sterke en duidelijke partij voor de overheid te kunnen zijn. Wat dat betreft is de relatie met de gemeente Zaanstad goed. Zij is blij met de duidelijke stem die ZON namens het bedrijfsleven in het gemeentehuis laat horen. En tegelijkertijd zijn wij blij dat de gemeente niet alleen oog heeft voor ZON, maar ons ook tijdig informeert over zaken die het bedrijfsleven raken. Daarmee lijken we in de Zaanstreek in ieder geval één belangrijk doel bereikt te hebben, namelijk dat men niet óver ons, maar mét ons praat.” Wat dat betreft mogen Lankhorst en Wilms wel wat verwachten van het nieuwe college van B en W, want voerde tijdens de vorige termijn de doorgaans ondernemersgezinde VVD alleen nog oppositie vanuit de raad, inmiddels is die partij toegetreden tot het college. Wilms koestert inderdaad verwachtingen en niet alleen omdat de liberalen aan het beleidsstuur zitten.

**D**e collectieve belangenbehartiger ZON heeft een hecht fundament in de samenwerking tussen MKB Zaanstreek en de Vereniging Ondernemerskring Zaanstreek, trapt Lankhorst af. Om vervolgens in te gaan op de belangenbehartiging zelf. “Voor heel specifieke vragen van ondernemers die bijvoorbeeld kunnen samenhangen met hun directe werkomgeving, waar een lantaarnpaal of een bord scheef staat, zijn wij niet bedoeld. We zitten dus niet op de individuele bedrijventerreinen. Wat we als ZON wél doen is ons richten op de regionale belangenbehartiging van het collectieve bedrijfsleven in de Zaanstreek. Dat gaat overigens over grenzen heen, want ik zit ook regelmatig in gesprek met Amsterdamse partijen in het kader van de rol die wij als Zaans bedrijfsleven kunnen spelen in de metropoolregio Amsterdam. En geloof

Waarmee logistiek, en weinigen weten dit, groter is dan de beroemde Zaanse levensmiddelenindustrie. Het doortrekken van de A8-A9 is dus echt van levensbelang om te zorgen dat onze logistiek een toekomst blijft houden."

***"We kunnen het niet genoeg benadrukken: meer leden betekent een sterkere lobby en nóg meer daadkracht voor het Zaanse bedrijfsleven"***

Daarnaast speelt het project 'Vaart in de Zaan' dat gelinkt is aan het toerisme en ook veel met de logistiek te maken heeft, maar dan over water, vervolgt Lankhorst. "De verbreding van de Wilhelminasluisen en ook de vervanging van de Zaanbrug zijn onderdelen van het hele project. Dat zijn belangrijke ontwikkelingen en hetzelfde kan gezegd worden van de levensmiddelenindustrie. We zijn first in food en met een omzet van zeker vijftien miljard euro is de Zaanstreek qua output al goed voor maar liefst dertig procent van de totale landelijke output. Je kunt dan ook zonder overdrijving stellen dat de Zaanstreek nog steeds is wat het al eeuwen is, de voedselkraamkamer van Europa. Maar van de geschiedenis, hoe mooi ook, kun je niet eten. Vandaar dat we eraan hechten om deze regio meer in focus te krijgen als het om de food industrie gaat. Want als je nu over levensmiddelen research leest, gaat het altijd over Den Bosch of Wageningen en lees je nooit wat over de Zaanstreek. Er moet daarom meer aandacht komen voor de kennis die we hier hebben van levensmiddelenproductie en daarnaast willen we er alles aan doen om het aantal arbeidsplaatsen in food op peil te houden. En niet om folkloristische redenen, maar puur omdat een sterke Zaanse economie ons aan het hart gaat."

Om die reden begeeft Lankhorst zich ook regelmatig buiten het Zaanse. "Je moet zorgen dat je gezamenlijk optreedt met de partijen die buiten de Zaanstreek meepraten over dossiers die ons hier raken. Denk onder andere aan subsidieverlening, waarbij het essentieel is dat wij opkomen voor ons deel daarin. Daarom zit ik namens ZON ook regelmatig in overleg in Amsterdam. Om voor ons belang op te komen en weer te zorgen dat ze met ons praten in plaats van over ons."

Lankhorst en Wilms zien zeker een zonnige toekomst voor de belangenbehartiging van Zaanse ondernemers. Maar daarin moeten ondernemers zelf ook hun verantwoordelijkheid nemen, besluiten ze. Bijvoorbeeld door, als ze nog geen lid zijn van een ondernemersvereniging, zich vooral

aan te sluiten. "We behartigen tenslotte de belangen van ondernemers en ondernemersverenigingen in deze regio. We kunnen het dan ook niet genoeg benadrukken: meer leden betekent een sterkere lobby en nóg meer daadkracht voor het Zaanse bedrijfsleven."

Voorzitter Eric Lankhorst (links) en secretaris His Wilms



# Goed voorbereid op de groei van de arbeidsmarkt

*De arbeidsmarkt is afgelopen jaren sterk veranderd. Van 'baan en baas voor het leven' is anno 2011 nauwelijks meer sprake. Daarentegen is er een sterke behoefte aan mobiliteit en flexibiliteit zowel bij werkgevers als werknemers. De verschillende werkmaatschappijen van STAN Partnerships BV richten zich op deze dynamische markt met een aanbod van uitgesproken starters tot medewerkers met een rijk arbeidsverleden.*

**P**DZ Uitzendbureau is diep geworteld in de provincie Noord-Holland. Het bekende uitzendbureau is al jaren een betrouwbare speler in de markt van de flexibele personeelsvoorziening. Mede door een gedegen kennis van de lokale arbeidsmarkt, en een goed persoonlijk contact met opdrachtgever en uitzendkracht is PDZ Uitzendbureau een vertrouwde naam. De elf vestigingen in Noord-Holland en Almere richten zich op het midden- en kleinbedrijf en grotere organisaties in de profit- en de non-profitsector. Het streven is vooral gericht op langdurige contacten tussen werkgevers en werkzoekenden.

Komende jaren neemt het aanbod van 45-plussers op de arbeidsmarkt explosief toe. Voor de bemiddeling van deze ervaren krachten is een aantal jaar geleden Seniorstaff opgericht. Dit personeelsbemiddelingsbureau richt zich op het groeiende segment van 45-plussers op de arbeidsmarkt. Werkgevers vinden er hoger opgeleide en vooral ervaren medewerkers, kandidaten kunnen er terecht voor een vaste of tijdelijke baan op basis van Werving & Selectie, Detachering, of Interim Management. De betrokkenen hebben ruime werkervaring, op MBO+, HBO of hoger niveau en zijn thuis in uiteenlopende disciplines.

Gemotiveerde leerlingen uit het vervolgonderwijs kunnen terecht bij Loopbaan.nu voor een (bij)baan in hun studierichting. Het mes snijdt aan twee kanten: studenten van ROC's en MBO-instellingen zetten een eerste stap in hun loopbaan. Tegelijkertijd verdienen ze er wat bij. Op hun beurt maken werkgevers handig gebruik van de theoretische kennis en flexibiliteit van deze jonge krachten. Er wordt rekening gehouden

met de wens om de lesstof in de praktijk toe te passen door nauwe samenwerking met verschillende opleidingsinstituten en periodiek contact met werkgevers uit diverse branches.

TalentWorX is een lokaal initiatief, gelieerd aan het House of Food, dat zich richt op het verbeteren van de kwaliteit van personeel in de voedingsmiddelenindustrie door middel van leer/werk trajecten en payroll diensten. Uitgangspunt is een combinatie van werken en leren met een zekere garantie voor de toekomst. Immers, consumenten zullen altijd blijven



V.l.n.r. Timo de Regt, Rob Wickenhagen, Maurice Bakker en Robert Voorneveld

eten, er is dus altijd werk in deze branche. Een baan in deze sector biedt vooral praktisch opgeleide jongeren veel zekerheden. Bovendien is de foodsector in de Zaanstreek goed vertegenwoordigd: de regio is immers de bakermat van de voedingsmiddelenindustrie!

#### Mens en arbeid bij elkaar brengen

Met de ambitie om verder te groeien en toonaangevend te worden in haar dienstverlening,

benadrukken de werkmaatschappijen de oorsprong als arbeidspool in de Zaanstreek. Indertijd werd personeel aangetrokken en tussen de ondernemingen onderling uitgewisseld. Anno 2011 worden we nog steeds gedreven door ontwikkeling van de regionale arbeidspositie. Het dividend van STAN Partnerships gaat overigens nog steeds naar de Stichting STAN die het vervolgens investeert in projecten ter ondersteuning van de werkgelegenheid in de regio.

"Wij hebben een unieke samenwerking en een onderscheidende positie in de markt", aldus algemeen directeur Timo de Regt.

"We opereren klant- en resultaatgericht en willen de verwachtingen bij voorkeur overtreffen. Dat doen we vanuit een maatschappelijke betrokkenheid. Om die reden investeren we in diverse personeelsvoorzieningen en stimuleren we de scholing van vakmensen. Daarin participeren alle betrokkenen, van werkgevers tot opleiders en van brancheverenigingen tot bestuurders. Op die manier vervullen we een actieve rol in de hedendaagse dynamische arbeidsparticipatie binnen een werkgebied dat zich uitstrekt over de provincies Noord-Holland, Utrecht en Zuid-Holland."

STAN partnerships BV  
Westzijde 180F  
1506 EK Zaandam

T 075 - 650 10 70  
F 075 - 617 26 03  
stanpartnerships.nl  
pdz.nl  
seniorstaff.nl  
loopbaan.nu

Aaldert Postma van Detelec:

# 'Bouw, beheer en onderhoud van datacenters zal explosief toenemen'



*Een gesprek met de 68-jarige Aaldert Postma, directeur/eigenaar van het in Zaandam gevestigde Detelec, geeft een mooi beeld van de ontwikkelingen – en dan met name op het digitale vlak – van de laatste vijftien tot twintig jaar. En dat is ook geen wonder; vanaf het allereerste moment dat er in Nederland datacenters ontstonden waarin data werden opgeslagen en faciliteiten werden gecreëerd om deze te transporteren langs de digitale snelweg, was Postma er bij.*

**N**u houdt hij zich nog steeds dagelijks bezig met deze core business en de verwachting is dat de drukte alleen maar zal toenemen. "Wij begeleiden ondernemers die datacenters willen inrichten; we bouwen, we zoeken locaties en weten alles van de bouwkundige, electrotechnische en klimaataspecten alsook die van de beveiliging; het inrichten van een datacenter is al jaren een professioneel vak. Ik noem het deskundig procesmanagement"

"Er is echt ongelooflijk veel veranderd en ook de intensiteit is ongekend toegenomen," vervolgt Postma. "Waar datacenters in het jaar 1995 nog ongeveer 500 tot 800 watt koelbelasting per vierkante meter nodig hadden, zo is dat anno 2011 al ongeveer verachtvoudigd. Je kunt het al bijna niet meer bevatten. En het einde is met zekerheid nog niet in zicht. We hebben dan ook minder gebouwen nodig om die datacenters te kunnen faciliteren. Dat heeft alles te maken met de digitale ontwikkelingen; alle

communicatie apparatuur is veel kleiner geworden, terwijl de output groter wordt. We gaan dus op een compleet andere wijze – in vergelijking met tien jaar geleden – met de engineering en selectie van equipment om. Verder zie je dat de drie zuilen – data, telefoon en video/internet – steeds meer met elkaar zijn versmolten. In een decennium tijd is er dus een compleet andere behoefte ontstaan, waar eigenaren van datacenters – of ondernemers die de ambitie hebben een datacenter te ontwikkelen en faciliteren – mee rekening zullen moeten houden. En ik herhaal het nog maar eens: het einde van al die ontwikkelingen is beslist nog niet in zicht."

Zo zal volgens Postma de integratie van de drie zuilen ongekend verder gaan. "Er worden door allerlei slimme ondernemers nog steeds veel nieuwe diensten ontwikkeld. Denk maar eens aan de hype rondom de I-pod, de I-pad, het gebruik van Facebook, Hyves en Twitter of de toegenomen acceptatie van E-winkels. Aan de gebruikerskant worden dus ook behoeften gecreëerd. We kunnen ons misschien een beetje voorstellen over hoe onze behoeften over 5 jaar zijn, maar helemaal precies weten we het ook niet. Ondernemers zullen continu creatief moeten blijven omdat de markt meer en meer gebruik gaat maken van de technische mogelijkheden. Kortom, data- en internet-verkeer zullen explosief blijven toenemen."

Het is volgens Postma geen overbodige luxe om voor het bedrijfsleven de ontwikkeling en het inrichten van datacenters goed te begeleiden. "Detelec zorgt ervoor dat het juiste gebouw er komt. De Detelec engineers zorgen dat de juiste installaties worden neergezet en dat beveiliging op het meest optimale niveau wordt gebracht. Ik noem onszelf altijd de procesmanager tussen klant en datacenter. Ik organiseer de zoektocht naar oplossingen om de spaces optimaal te benutten, met een blik op de toekomst, waarin flexibel en optimaal data- en internetverkeer centraal staat"



## Detelec in het kort

De Detelec professionals leveren een continue bijdrage aan het efficiënte verloop van elk installatie-, bouw- of revitaliseringsproject. Innoverende adviezen, dragende ondersteuning en optimaliseringsimpulsen zijn nodig om het managen van het bouw-, revitaliserings- en installatieproces in het project succesvol te laten zijn. De Detelec kernwaarden daarbij zijn: afspraak is afspraak, kwaliteit, integriteit en oplettendheid. Hiertoe staat een team van Detelec professionele managers ter beschikking van elke opdrachtgever.

### Daarbij gaat het om:

- Verkenningen
- Haalbaarheidsstudies
- Advies en planbeoordelingen
- Maken van begrotingen
- Aanvragen van vergunningen
- Directievoering
- Toezicht en projectmanagement
- Inspecties en kwaliteitsonderzoek
- Opleveringsprocedures
- Facilitairmanagement

### De Detelec professionals staan steeds

#### midden in het proces van:

- Bouw- en installatiewerken in de Utiliteit, Infrastructuur en Datacenters
- Revitalisering van bedrijventerreinen, schoolpleinen, winkelcentra en zorgcentra

Postma is deskundig. "Natuurlijk volg ik seminars, woon ik congressen bij en probeer ik contact te houden met andere deskundigen in het vakgebied. Maar het feit dat ik al vóór dat het internet gemeengoed werd, actief was in deze markt, is beslist een pré; ik heb de ontwikkelingen dus vanaf het begin meegemaakt en de basis vanaf dag één gevolgd; ik weet hoe het werkt en hoe het zit, ik heb er midden ingezet. De tijd lijkt nu bovendien sneller en sneller te gaan. Een ondernemer die niet dagelijks in deze business zit, kan het al bijna niet meer volgen. Vooral in de laatste twee jaar is er ongekend veel gebeurd. Dit heeft veel invloed gehad op het denkpatroon van de mensen. Het hele leven verandert."

Postma zegt op dit moment niet alleen in Nederland te werken. "Ik ben eigenlijk in geheel Europa actief. Maar Detelec wordt tevens regelmatig benaderd door bijvoorbeeld Amerikaanse bedrijven die op zoek zijn naar mogelijkheden in Nederland. En die groei zal zich voortzetten: we doen het op kantoor nu nog met z'n tweeën en drie freelancers maar ik verwacht dat ik binnen afzienbare tijd de groep moet uitbreiden om al het werk aan te kunnen."

De vraag naar mijn type werkzaamheden zal stijgen. Bovendien lijkt de recessie goed op z'n einde; er is in het bedrijfsleven dus weer bereidheid om te investeren. Je ziet dat de 'survivors' van de economische time out concreet op zoek gaan naar nieuwe kansen. De economie gaat in de plus; er komen weer zeven vette jaren aan."

Voor Postma is het vooral een uitdaging om ondernemers te ondersteunen in het ontwikkelen van kansen door kennis in de utiliteit en datacenters beschikbaar te stellen. "Het is fantastisch om met ambitieuze mensen aan tafel te zitten en ideeën verder uit te werken. Ik ken de markt goed, ik weet ook waar ik detailkennis moet halen door een kwalitatief goed netwerk waarin ik me begeef en dus kan ik op deze wijze mijn bijdrage leveren. Ik weet het zeker: de komende jaren worden ongekend interessant. Leve de technologische ontwikkelingen. De bouw en

het onderhoud van datacenters zal toenemen. Wij blijven ons daarom ook beslist bezighouden met het gehele traject; van concept tot en met beheer."

Detelec b.v.  
Braspenning 27  
1507 DK Zaandam

T 075 - 687 34 55  
F 075 - 687 50 02  
info@detelec.nl  
www.detelec.nl



# Optimum Elektrotechniek Uitgeest



Het team van Optimum Elektrotechniek bestaat uit Erwin Kok (algehele leiding), met naast hem de twee technische uitvoerders Hans van den Berg en Hans van der Himst

*Optimum Elektrotechniek in Uitgeest is al meer dan vijftien jaar thuis in de elektrotechniek. Dit jaar richten zij de pijlers op de regio's Kennemerland, IJmond en de Zaanstreek. Naast de zakelijke opdrachtgever bedient het Uitgeester bedrijf ook de particuliere markt. In het nieuwe DemoCenter kunnen zij kennismaken met het uitgebreide productenrange.*

**E**en van de oprichters in 1995 is Peter Kok. Zijn zoon Erwin heeft de afgelopen jaren veel van zijn taken overgenomen. Van oorsprong lag er een elektrotechnisch uitzendbureau aan de basis. Dat vind je vandaag de dag nog terug in het feit dat diverse werkzaamheden voor derden worden uitgevoerd. In de loop der jaren is er een uitstekende band opgebouwd met aannemers en bekende installateurs uit de regio. Ook is er een langdurige relatie met een modeketen met een groot aantal filialen en een grote semi-overheidsinstelling met diverse locaties in Nederland. Op alle projecten zorgt Optimum voor installatie en onderhoud van de elektrotechniek waarbij de werkzaamheden volledig in eigen beheer worden uitgevoerd. Met andere woorden: Optimum beschikt over de juiste know how om complexe toepassingen probleemloos te laten functioneren.

#### Opleiding en training

Naast de reguliere werkzaamheden is er veel ervaring met detachering van technische specialisten bij landelijk werkende installateurs en engineeringbureaus. Uitgangspunt daarbij is de inzet van meerdere ervaren elektromonteurs onder leiding van een chef-monteur van Optimum. De betrokkenen hebben een gedegen vakopleiding, vele jaren ervaring en als regel aanvullende cursussen gevolgd. Het bedrijf is bovendien een Kenteq erkend leerbedrijf en VCA-gecertificeerd. Traditioneel verzorgen ze in eigen huis diverse opleidingen, waarna de beste leerlingen veelal in dienst komen. De vaak jonge monteurs worden professioneel begeleid: Erwin Kok is immers een erkend coach. Hij zorgt ervoor dat de jongeren niet alleen vaktechnisch worden opgeleid, ook aan belangrijke zaken zoals klanttevredenheid,

veiligheid, betrouwbaarheid en duurzaamheid wordt de nodige aandacht besteed.

“Onze medewerkers zijn immers het spreekwoordelijke visitekaartje. Wij vinden dat ze niet alleen hun vak moeten verstaan, maar willen ook dat ze correct met klanten en opdrachtgevers omgaan. We ontmoeten elkaar aan het begin van de werkdag en nemen dan de werkzaamheden door. Daarna waaieren ze uit. Mede door de korte communicatielijnen en een adequate voortgangscntrole hebben we in de loop der jaren een sterke naam opgebouwd en zijn talloze opdrachten naar volle tevredenheid uitgevoerd. Samen met Hans van den Berg en Hans van der Himst vormen zij een hecht team. Hans van der Himst - voormalig rugbyspeler uit Castricum – is technisch uitvoerder en beheerder van het DemoCenter. Hans van den Berg begeleidt de montage teams en adviseert opdrachtgevers en klanten over de technische voorwaarden en specifieke toepassingen.”

#### Gemak dient de mens

Komend jaar richt Optimum de aandacht dus op de regio. De relatie met diverse plaatselijke aannemers en architecten wordt aangehaald en de nieuwe showroom geeft een goed beeld van de technische mogelijkheden. “De nadruk ligt op de gemaksfactor: met een druk op de knop regel je de volledige elektrotechniek in en rond de woning of bedrijfspand. Lampen, beveiligingscamera's, toegangscontrole en verwarming, ze worden allemaal met een druk op de juiste knop ingesteld. Uitgangspunt is de wens van de opdrachtgever. In combinatie met een solide installatie en een feilloze werking geniet hij volop van zijn woning. De vele mogelijkheden van moderne LED-verlichting, het comfort van infrarood vloerverwarming en de zekerheid van betrouwbare toegangscontrole zorgen voor ultiem gebruiksgemak. Wij werken met gerenommeerde leveranciers en hoogwaardige producten. In eigen beheer zorgen we voor ontwerp, planning en installatie. Op die manier garanderen we een perfect systeem waar men jarenlang geen omkijken naar heeft. Niet voor niets staat Optimum voor optimale kwaliteit en service.”

Optimum Elektrotechniek Uitgeest  
Molenwerf 8b Uitgeest  
Postbus 489  
1900 AL Castricum  
T 0251 - 36 13 51  
F 0251 - 31 77 73  
info@optimumelektrotechniek.nl  
optimumelektrotechniek.nl



# 2011 wordt een veel beter jaar!

Lezers en adverteerders van het Ondernemersbelang geven in toenemende mate aan uiterst positief te zijn over de economische vooruitzichten voor het MKB in ons land. Een negatieve stemming omtrent het ondernemersvertrouwen is omgebogen naar een positieve stemming voor het nieuwe jaar. Deelt u die mening en ziet u nieuwe kansen in 2011 of liggen er nog gevaren op de loer die de economische ontwikkelingen in 2011 kunnen beïnvloeden? De mening van ons panel.

## ■ Hans Koning



### **Drs. Hans Koning – Vanhier B.V.**

Als bestuurder van een accountantsorganisatie kun je de stelling "2011 wordt een veel beter jaar" niet alleen vanuit je onderbuik benaderen. Vier keer per jaar wordt de Conjunctuurenquête Nederland uitgevoerd (COEN). Hierin worden verwachtingen van ondernemers over de huidige en toekomstige gang van zaken weergegeven. Het ondernemersvertrouwen in het 4e kwartaal is duidelijk positief. Een belangrijke trekker is de export. Voor het eerst sinds het uitbreken van de kredietcrisis neemt het bedrijfsleven meer personeel aan dan zij laat

afvloeien. De verwachting is dat in 2011 een groter aantal ondernemers gaat investeren. Het herstel is het sterkst in de industrie, de detailhandel, de groothandel en de zakelijke dienstverlening. Ook de transport- en communicatiesector trekken in het 4e kwartaal weer aan. Alleen de bouw blijft kampen met teruglopende omzetten. Eén van mijn lijfspreuken is: "Alles wat niet groeit gaat dood". Na een periode van snoeien wordt het weer tijd om te gaan groeien en bloeien in ondernemend Noord-Holland. Daarom verwacht ik dat 2011 een beter jaar wordt.

## ■ Rob P. Beeren

### **Rob P. Beeren, Diligence**

Inderdaad wordt 2011 een veel beter jaar. Daar is dan ook weinig voor nodig, na een ronduit slecht 2010. Met veel klanten in het MKB hebben wij een goed overzicht over de economische ontwikkelingen in ons land. Die waren slecht in het crisisjaar 2009, maar voor het MKB in het algemeen nog slechter in 2010. Veel ondernemingen zijn dit jaar langs het randje van de afgrond gegaan. De laatste maanden begint echter het optimisme weer terug te keren. Er wordt licht gezien aan het eind van de tunnel, het positivisme keert terug en de cijfers worden beter.

Ook in bedrijfsovernameland begint het weer te bewegen. In de top van de markt gonst het als in de beste jaren en worden er vele spraakmakende deals aangekondigd. Uit ervaring weten we dat het MKB met een jaar vertraging volgt. Ook daar is weer lef, wordt weer geïnvesteerd en risico genomen en durven zelfs banken weer te bewegen. Zoals de portefeuille er nu voor staat gaan we in 2011 meer overnamedeals realiseren dan in 2010 en in 2009 en wordt het een goed jaar. En daar zijn we weer eens aan toe met z'n allen. Ik wens u als ondernemer zakelijk en privé een ouderwets topjaar toe.



## ■ Jan Bannink



### **Jan Bannink, AA van Bannink & Partners, Accountants en Adviseurs**

Dat de wens vader is van de gedachte, blijkt wel uit het motto van deze rubriek. Natuurlijk willen wij allemaal dat 2011 een veel beter jaar wordt dan het afgelopen jaar, maar ik vrees dat er helaas op economisch en conjunctureel gebied nog wel wat hindernissen te gaan zijn. De echte economische groei vindt het komende jaar wederom in het verre oosten plaats en te hopen is dat Europa een graantje van deze groei meepikt. Binnen Europa zijn weer duidelijke verschillen in groeitempo waarneembaar tussen de noordelijke staten waaronder Nederland en Duitsland ten opzichte

van enkele voornamelijk aan de Middellandse Zee gelegen staten. Al met al is de verwachting gerechtvaardigd dat er in ons land in ieder geval sprake zal zijn van gematigde groei. Los van groeicijfers op macroniveau zijn er uiteraard ook in ons land talloze bedrijven, geleid door echte managers, die zich in positieve zin zullen weten te onderscheiden van bedrijven waar mooiweermanagers de regie voeren. Door visie, vindingrijkheid en durf van echte managers, vanzelfsprekend gekoppeld aan de inzet van het gehele personeel, zullen juist deze bedrijven als eerste de vruchten plukken van de gematigde groei in ons land en als aanjagers van onze economie gaan dienen.

## ■ Esther Rookhuijzen

### **Esther Rookhuijzen, JaAf Design**

Ik deel de mening met gelukkig velen, als het aankomt op een positief gevoel over de economie komend jaar. Dit merk ik in mijn eigen omgeving, maar berichten over toenemende export sterken mij in dit gevoel, evenals financieel directeuren in de VS en Azië die optimistisch gestemd zijn over de vooruitzichten voor

2011. Wat direct invloed heeft in mijn branche is de toenemende uitgave in marketing in Nederland. Dit is een duidelijk teken dat bedrijven meer vertrouwen hebben in de toekomst, meer lange termijn denken en in marketing durven te investeren. Voor mij geldt dus: nog meer kansen in 2011!



## ■ Merel Kan

### **Merel Kan, Verkoopbureau Kan**

Tot voor kort wist ik niet dat banken of zelfs landen failliet kunnen gaan. Dat er iets bestond als een gedoogregering, een dubbeldip of kompels. Voor het 'interview' met de 9 jarige Ruben die een verschrikkelijke vliegtuigcrash overleefde, de films van vreemdgaande Georgina Verbaan en van de stiekeme garagezoeners Yolante en Wesley geloofde ik in ethische zelfregulering van de pers. En voordat bekend werd dat 7 PVV'ers beschikken over een strafblad meende ik dat we in een

prachtige democratie leven met bestuurders van onbesproken gedrag. Een voorspelling voor 2011? Wie kan voorzien welke landen en banken er gaan rollen. Van welke clown zijn gedoogsteun we in 2011 afhankelijk zullen zijn of welke mijn gaat instorten? Binnen mijn eigen mogelijkheden zal ik alles ondernemen om aan het jaloersmakende positivisme van de lezers en adverteerders tegemoet te komen. Alle kompels zijn boven gekomen. Laten we hetzelfde proberen met onze economie.



## ■ Tom van Roon

### **Tom van Roon, directeur bedrijven Rabobank Zaanstreek**

2011 wordt zeker een beter jaar! Gevaren liggen er natuurlijk altijd op de loer. Dat hebben we de laatste jaren wel ervaren en dat zal ook altijd zo blijven. Er gebeurt altijd wel iets. Ons vertrouwen bepaalt hoe wij omgaan met deze signalen. Door de crisis is er de laatste jaren eigenlijk

alleen maar oog geweest voor de negatieve signalen. Het feit dat er nu weer meer positieve signalen komen én wij ons dáár steeds meer op gaan richten, geeft aan dat wij ervaren dat het beter gaat. Ofschoon de situatie binnen de diverse bedrijfstakken nog wel verschillend is, is de positieve stemming terecht. Ons MKB gaat in 2011 zorgen voor betere economische tijden!



## ■ Rick van Putten

### **Rick van Putten, PensioenPlaza**

Ondernemersvertrouwen? 2011 zal voor MKB-ondernemend Nederland een veel beter jaar worden als we elkaar meer gaan vertrouwen. Samenwerking is de sleutel tot het succes, of zoals wij dat zeggen: "Delen is vermenigvuldigen". Onze Nederlandse kennisindustrie gedijt naar mijn mening het beste als er coalities gevormd worden, waarbinnen de partijen elkaar maximaal versterken. Wees daarbij vooral niet bang dat de ander jouw kunstje afkijkt, of je klanten inpikt. Zie de samenwerking liever als een weelderige boom

en de samenwerkende ondernemingen als de wortels ervan. Deze wortels houden de boom fier overeind bij een heftige novembertorm en zorgen voor voldoende water en voedingsstoffen voor de bloei in het voorjaar. Voor de pensioenadviesbranche zal 2011 veel duidelijkheid brengen over de invoering van verplichte pensioenvergunningen. Hierdoor zal er snel verbetering komen in het niveau van pensioenadvies aan het MKB. Assurantiekantoren die nu al de samenwerking zoeken met pensioenspecialisten, zien kansen in plaats van bedreigingen.



## ■ Leonie Snijder

### **Leonie Snijder, Snijder Incasso en Gerechtsdeurwaarders**

Het gaat weer goed met Nederland. Er zijn duidelijke tekenen van stabilisatie op de hypotheekmarkt aldus de Nederlandse bank en het aantal faillissementen loopt terug. Tweederde van de mensen die een lening hebben afgesloten hebben spijt van de hoogte van die lening en ervaren het terugbetalen als een last. Nederland wordt dus ook nog eens verstandiger. Echter, nog lang niet alle bedrijven draaien

weer zwarte cijfers en het herstel gaat langzaam. Kunnen de bedrijven het nog uitzingen? Ik hoop het wel. De afgelopen twee jaar hebben de opdrachtgevers van Snijder Incasso niet veel van de crisis gemerkt: de scores blijven goed en de vorderingen worden snel geïnd. Nu merken we dat de doorlooptijd langer wordt en bedragen langer uitstaan. Wellicht is het zo dat alle werklozen nu het einde van de WW bereiken en zich tot de bijstand moeten wenden, met lagere inkomsten als gevolg? Ik hoop het niet.



## Streng bewaken en vriendelijk waken

*Inbraak, diefstal en vandalisme zijn voor iedere ondernemer een schrikbeeld. Dat het een reëel risico is, bewijzen de dagelijkse berichten over overvallen en andere vormen van bedreiging van uw bezittingen.*

**D**e politie heeft de taak om daders op te sporen, maar heeft te weinig mogelijkheden om preventieve maatregelen te treffen. Ondernemers zullen er zelf alles aan moeten doen om ongewenste bezoekers op afstand te houden.

247 Security B.V. is een snelgroeiend bedrijf voor beveiliging en hospitality. Robert Kruihof begon dit bedrijf in 2007 en heeft inmiddels een lange lijst van referenties. Passend voor iedere situatie en vraag kan hij mensen inzetten die preventief zorgen voor een veilig gevoel.

Natuurlijk zorgt Robert voor stevige bewakers wanneer er een groot evenement bewaakt moet worden en kan hij een gecertificeerde hondengeleider in zetten als dat nodig is. Maar ook een representatieve taak aan de receptie van een bedrijf of de bewaking in een winkel is aan hem en zijn medewerkers toe te vertrouwen.

Zo heeft bijvoorbeeld de Gemeente Zaanstad er voor gekozen om 247 Security de receptie van het gemeentehuis, 2 stadskantoren en de brandweer te laten verzorgen. Goede contacten met bijvoorbeeld politie zijn van groot belang wanneer onze beveiligers een beroep moeten doen op ondersteuning. Wij hebben die goede contacten en zijn dan ook in staat om op de juiste wijze veiligheid en gastvrijheid te combineren.

### Professionals in Veiligheid

247 Security B.V.  
Bezoekadres:  
Lagedijk 1-3  
1541 KA Koog aan de Zaan  
T 075 - 657 39 01  
F 075 - 657 39 02  
info@247security.nl  
www.247security.nl

The screenshot shows the website for 247 Security B.V. The main navigation menu includes: Home, Diensten, Nieuws, Portfolio, Contact, Vacatures, and SPONSORING. The 'Diensten' menu is expanded, listing: Object Beveiliging, Hospitality, VIP Chauffeurs en beveiliging, Evenementen en Horeca Beveiliging, Winkelbeveiliging, and Beveiliging met Honden. The website features a central logo with '247 SECURITY' and a phone number '075-657 39 01'. Two professional-looking individuals, a man and a woman, are standing on either side of the central logo.

# Deurcommunicatie van Vercoma zorgt voor geziene gasten

*Deurcommunicatie is al meer dan dertig jaar de corebusiness van Vercoma uit Wormerveer. Het bedrijf richt zich op deurcommunicatiesystemen in de breedste zin. De producten vinden hun weg naar zakelijke afnemers als installateurs, woningcorporaties en zelfs stichtingen voor studentenhuysvesting. Ook de veeleisende particulier wordt bediend: met een druk op de knop regelt en beveiligt hij zijn woonomgeving!*

**W**e kennen allemaal wel de rijen knoppen met intercom bij de gemeenschappelijke entree van een gebouw. Daarmee worden de bewoners, al of niet met een beeldverbinding, opgeroepen de bezoeker toegang tot het complex verlenen. Veel van deze systemen zijn geleverd door de Noord-Hollandse firma Vercoma. Anno 2011 bestaan er diverse geavanceerde technieken om de toegang tot een pand te regelen. De traditionele werking van een drukknop en bel is gebleven, maar de techniek en randapparatuur zijn in de loop der jaren esthetische en technisch aangepast. Moest bijvoorbeeld in het verleden bij een verhuizing nog handmatig de naam bij een bellenbord worden aangepast, tegenwoordig gaat dat met een druk op de knop op afstand. En de traditionele koperen draadverbinding heeft plaatsgemaakt voor de TCP/IP-techniek. Ondanks alle innovaties blijft het uitgangspunt controle op het bezoek: dat meldt zich vooraf aan de deur, daarna bepaalt de bewoner of de gasten welkom zijn. Daarnaast levert Vercoma een high-end Domotica systeem. Daarmee regelen veeleisende huiseigenaren met een druk op de knop hun complete woonklimaat.

#### In eigen huis

"Het begon ruim dertig jaar geleden vanuit de logeerkamer van mijn ouderlijk huis in Zaandam. Het eerste door mijn vader gevoerde deurintercomsysteem was een uiterst simpel, maar doeltreffend systeem om te horen wie voor de deur staat. Dat basisprincipe is in de loop der jaren nooit echt gewijzigd", aldus algemeen directeur André Husslage. Zijn vader startte

met één type telefoontoestel, een buitendeurpaneel. Later werd daar een beeldverbinding aan toegevoegd; de deurvideo was geboren. Het assortiment breidde geleidelijk uit en omvat begin 2011 ruim 2.000 artikelen. Dat leidde, na twee eerdere verhuizingen, eind 2006 tot een geheel nieuw pand op Industriegebied Noorderveld II in Wormerveer. Naast kantoor en magazijn zijn er de Research & Development-afdeling en de mechanische werkplaats ondergebracht. Daarmee is Vercoma de enige leverancier in ons land die in eigen huis speciale producten op het gebied van deurcommunicatie ontwerpt, ontwikkelt én fabriceert.



Afgelopen decennia hebben vele honderdduizenden telefoontoestellen en monitoren in Nederland hun weg gevonden naar talloze afnemers en eindgebruikers. In die periode is het buitendeurpaneel geëvolueerd van een relatief simpel paneel met drukknoppen tot een modern touchscreen paneel, de V-Touch, voorzien van virtuele toetsen. Daarmee

selecteren bezoekers het huisnummer of de beginletters van de achternaam om zo razendsnel contact met de bewoner op te kunnen nemen. Een ander groot voordeel is dat het paneel op afstand via het internet te muteren is. De V-Touch is daarmee het eerste 'groene' buitendeurpaneel van Nederland.

#### Domotica

Sinds een aantal jaren richt Vercoma ook de aandacht op wooncomfort. Daarvoor is onder meer het high-end domoticasysteem B&B Home System in het pakket opgenomen met als uitgangspunt aan de (soms extreme) individuele wensen en eisen van de eindgebruiker voldoen. Op basis daarvan wordt het domoticasysteem geleverd waarmee een onbeperkt aantal functies zoals verlichting, audio/video, verwarming of toegang geregeld worden. Met letterlijk een druk op de knop gaat de kachel hoog, het licht en Cd-speler aan en vult het bad zich ondertussen met warm water. De bediening is in huis of op afstand aanstuurbaar met behulp van de iPhone of iPad. Dit geavanceerde systeem brengt Vercoma exclusief op de Nederlandse markt. Diverse Volendamse BN'ers maken er dankbaar gebruik van om hun huis nog comfortabeler te maken en te enthousiaste fans of opdringerige fotografen buiten het hek te houden.

V.l.n.r. Michael Walthuis  
(hoofd verkoop),  
André Husslage  
(algemeen directeur) en  
Philip Smit  
(technisch directeur)

Vercoma Communicatie Systemen BV  
Rosbayerweg 41  
Postbus 240  
1520 AE Wormerveer

T 075 - 621 76 28  
F 075 - 621 34 13  
vercoma.nl

Installatiebedrijf M&O Techniek zweert bij duurzame renovatie

# Bestaande panden slopen? Zinloos!

*Oplossingen die op alle fronten een fikse stap vooruit zijn. Financieel, qua duurzaamheid en qua gerief. Het klinkt te mooi om waar te zijn, maar algemeen directeur Ruud Meijns en financieel directeur Marcel Luten weten heel goed waar ze over praten. Sterker; de unieke interne verbouwing van hun eigen bedrijfspand, waar de eigen medewerkers een hoofdrol in kregen, pakte spectaculair uit. Niet alleen is het pand optimaal geïsoleerd en wordt het duurzaam en bijzonder efficiënt warm gehouden en gekoeld, ook zijn de kantoorruimten bij M&O Techniek een lust voor het oog. Goed nieuws voor de zakelijke markt: een bewezen concept is klaar om breed uitgerold te worden.*

**M**&O Techniek staat voor Meijns en Ofman, de beide bedrijven die na een fusie sinds 1997 officieel samenwerken. De bundeling van expertise van de bedrijven, gekoppeld aan

belangen in enkele andere bedrijven, verruimde de slagkracht aanzienlijk, maar vanzelfsprekend vroeg dat ook om een goede taakverdeling binnen de directie. Meijns:  
"Ik heb de algehele

leiding in handen en ben technisch vaardig. In Marcel heb ik een kei van een financiële directeur naast me zitten. Ik moet zeggen dat de fusie en het goed integreren van de beide bedrijven een behoorlijk pittig proces was, maar het heeft ons veel opgeleverd. Sowieso deden we er een schat aan organisatorische ervaring mee op, maar ook heeft Marcel zich alle financiële kanten die aan de bedrijfsvoering zitten uitstekend eigen gemaakt. Belangrijk, want financiën zijn binnen de installatiebranche steeds essentiëler geworden bij het verkopen van het product. Met alleen een goed onderbouwd technisch verhaal kom je er niet meer."

#### Heel efficiënt heel veel winnen

M&O Techniek kwam op Lutens pad, omdat hij getrouwd is met de dochter van de oprichter van het vroegere Ofman Installatietechniek uit Krommenie. Destijds actief als leraar wiskunde, natuurkunde, informatica en techniek werd hem in '93 door zijn schoonvader gevraagd om in Ofman te stappen.

Algemeen directeur Ruud Meijns (links)  
en financieel directeur Marcel Luten

Hij draaide er parttime warm en besloot zich vervolgens fulltime in te gaan zetten voor het bedrijf dat enkele jaren later fuseerde met Meijns Installatie. Om de algehele financiële leiding op zich te kunnen nemen, en daar was na de fusie in '97 behoefte aan, rondde Luten naast MIT zijn derde HBO studie, HEAO-BE, af. Sindsdien draagt hij de financiële eindverantwoordelijkheid en is hij hoofdverantwoordelijk voor kwaliteit, waaronder bijvoorbeeld de BRL6001 beoordelingsrichtlijn valt die de kwaliteit van de werkzaamheden en activiteiten moet borgen. Daarnaast valt ook de VCA\*\* veiligheidscertificering onder zijn verantwoordelijkheden, alsmede alle regelgeving en protocollen rondom procedures en concepten.

M&O Techniek bedient al ruim dertien jaar zowel de particuliere als de zakelijke markt middels installatie van duurzame energiesystemen met warmteterugwinning, zoals warmtepompen, ventilatiesystemen en zonne-energie. Het is de zakelijke markt die tijdens het gesprek met Het Ondernemers Belang centraal staat en met een reden. Luten: "Een rapport dat door ingenieursbureau DHV in samenwerking met onder meer TNO werd geschreven, formuleerde een conclusie die ons al langer uit het hart gegrepen was. Namelijk dat bestaande panden, die niet energiezuinig en duurzaam genoeg zijn, veel beter gerenoveerd dan gesloopt kunnen worden. Vooral in de utiliteitsmarkt staat ontzettend veel leeg. Soms kun je het met een lik verf al een heel stuk opknappen, want het gaat vaak om op zichzelf fraaie panden. Maar dat is de buitenkant. Vaak stuit je aan de binnenkant op een vooral installatietechnisch gezien verouderde situatie, maar juist dáár valt heel efficiënt heel veel te winnen."

#### **Proefondervindelijk bewezen: duurzame renovatie werkt!**

Waarmee Luten aan wil geven dat slimme renovatie uiteindelijk veel lagere kosten met zich meebrengt dan het slopen van panden om die door duurzame nieuwbouw te vervangen. Meijns en Luten weten waarover ze het hebben, want het besluit viel om het bedrijfsgebouw van M&O Techniek zelf als bewijsstuk te laten dienen voor de kracht van duurzame renovatie. Meijns: "Er was wel een grondige renovatie nodig, want toen we dit pand al gebruikten, maar er nog geen eigenaar van waren, overwogen we om te verhuizen. Tegelijk leek ons het een prachtige uitdaging om het zo te renoveren dat het er niet alleen als nieuw uit zou komen te zien, maar het ook aan alle duurzaamheidseisen anno 2010 zou voldoen. Kortom; dat het in alle opzichten een state of the art bedrijfs-pand zou worden." Een rondleiding door



Meijns en Luten leert dat die opzet schitterend geslaagd is. Zowel de looks van de kantoorruimten, kantine, werkplekken en het magazijn als de klimaatregulerende technieken maken het pand tot een klein museum van moderne toepassingen. Luten: "Ons pand wordt verwarmd, gekoeld en geventileerd met een lucht/lucht warmtepomp, de Zubadan, het alternatief voor de aardwarmtepomp, met vrijwel hetzelfde rendement, maar dan aanzienlijk goedkoper. Meijns: "Het mooie aan dit project is dat we zelf proefondervindelijk hebben bewezen dat duurzaam renoveren werkt en dat je de investeringen in duurzame energiesystemen met warmteterugwinning in vier jaar terugverdient. De beslissing om onszelf als proefkonijn te nemen, berustte in ons vertrouwen in het goede resultaat dat we ook inderdaad hebben geboekt. Met 'wij' bedoel ik ook letterlijk onszelf en al onze medewerkers, want het unieke van dit project is dat onze medewerkers zelf hebben gezorgd voor de begroting, het ontwerp en de realisatie van dit project."

#### **Ook financieel een droomoplossing**

Luten vult aan: "Bij de verbouwing lag een accent op duurzaamheid. Wat ertoe leidde dat wij tijdens het project het complete fiscale traject hebben doorlopen. Het Energie Prestatie Advies-Utiliteit (EPA-U) vormt de basis voor achtereenvolgens de Energie Investerings Aftrek (EIA), kleinschaligheidsaftrek en de milieu investeringsaftrek (MIA)/VAMIL. En daar komt dan ook de Groenfinanciering nog bij. De minst bekende financiële stimulans voor de uitvoering van milieuvriendelijke projecten. Het komt er kort gezegd op neer dat we met de renovatie van 200m<sup>2</sup>, op het totaal van 640m<sup>2</sup>, een verbetering van de Energie-index van 3,83, label G, naar 0,93, label A, hebben kunnen realiseren met een

CO<sup>2</sup> reductie van 28%. Let wel: voor het gehele pand. De Groenfinanciering, tegen lage rente, kon hiermee op basis van € 600 per m<sup>2</sup> worden aangevraagd, wat veel meer is dan nodig was! Dit stelde ons weer in staat om uitstaande leningen, tegen hogere rentepercentages, af te lossen. Dat het mes dus aan twee kanten snijdt moge duidelijk zijn. Want door alle ervaringen die we hoogstpersoonlijk op het gebied van duurzaamheids- en milieusubsidies hebben opgedaan, kunnen we klanten echt een bijzonder aantrekkelijk duurzaam renovatieconcept aanbieden. Ruud zei het zojuist al, de investeringen kunnen al in vier jaar worden terugverdiend uit de lagere kosten voor verwarming, koeling, ventilatie en verlichting. Waarbij bovendien een ideaal binnenklimaat gegarandeerd is, zoals je hier wel kunt merken."

De grote zorgvuldigheid waarmee door de heren gewerkt is kenmerkt hen. Want om een exact inzicht te verwerven in de kosten van hun interne verbouwingsproject in vergelijkend perspectief stelden zij drie kostenscenario's op. "Eentje weerspiegelde de kosten wanneer we dit project niet duurzaam hadden uitgevoerd en ingericht. Het tweede scenario hoort bij de optie dat niet voor renovatie, maar dat gedeeltelijk voor nieuwbouw was gekozen. Dat afgezet tegen de gekozen optie van duurzaam renoveren gaf aan dat die keuze in alle opzichten veruit de gunstigste is. Een optie die in milieutermen het meest oplevert, maar óók in financiële termen. Want de meerprijs van duurzame installatie in vergelijking tot conventionele installatie is in minder dan vier jaar tijd compleet terugverdiend, met nieuwbouw was dit letterlijk in geen dertig jaar gelukt. Bestaande panden slopen voor nieuwbouw is dus echt zinloos. En die wetenschap is, juist nu, ontzettend interessant voor ondernemers."



MEYN bouwt nieuw productiecomplex in Oostzaan

# 'Verhuizing is enorme impuls voor uitstraling'

*Afgelopen 2 december was het feest voor MEYN Food Processing Technology BV; in de oksel van knooppunt Coenplein – maar nog wel gelegen in de gemeente Oostzaan – werd de eerste paal geslagen voor de nieuwe huisvesting van de wereldmarktleider in de productie van apparatuur voor het verwerken van pluimvee. Productiedirecteur Gerard Schaft kijkt uit naar de komende anderhalf jaar. "Al op 1 december zal de nieuwe bedrijfshal worden opgeleverd. Vijf maanden later zijn we compleet met het hoofdkantoor en het verkoopkantoor. Als we helemaal op onze nieuwe plek zitten, kunnen we verder werken aan het verbeteren van het imago van de metaalindustrie."*

**E**n precies daar heeft Gerard meteen een punt. "Als je innovatief bent en als daar ook je core business zit, dan is het van belang aantrekkelijk te blijven voor hooggekwalificeerde deskundigen, die bij ons zouden kunnen komen werken. Daarvoor moet je niet alleen zichtbaar en herkenbaar zijn, daarvoor moet je ook de juiste uitstraling hebben. Want, met de juiste mensen kunnen we onze verdere ambities goed vormgeven."

En dat die ambities er zijn, onderstreept Gerard meteen met een aantal cijfers. "De markt groeit gemiddeld met 4% per jaar; wij willen twee keer zo snel groeien. Dat kan met het nieuwe productie- en verkoopcomplex in Oostzaan. Daarnaast kunnen we inspelen op wezenlijke andere ontwikkelingen op de arbeidsmarkt; het Nieuwe Werken. Tevens kunnen we logistieke processen op de nieuwe locatie aanzienlijk verbeteren. Alles zal zich efficiënt onder één dak bevinden. Op onze huidige



Productiedirecteur Gerard Schaft

locatie hebben we namelijk meermaals uitgebreid binnen de kaders die toen mogelijk waren; ook zijn we op meerdere locaties gevestigd. Nu kunnen we dat inefficiënte vlekkenplan samentrekken tot één geheel op 33.000m<sup>2</sup>.

Gerard prijst in dit verhuistrajec vooral de samenwerking met de gemeente Oostzaan. "Want, oorspronkelijk wilden wij eigenlijk helemaal niet verkassen," zegt hij. "We begrepen echter wel goed dat de gemeente ambities had op de woningmarkt, waarvoor onze huidige locatie prima geschikt was. In al die jaren hebben we goed gekeken naar oplossingen; we zijn dan ook blij dat we binnen de gemeente gevestigd kunnen blijven. We realiseren ons namelijk tevens goed dat we in de ruim 50 jaar van ons bestaan een maatschappelijke verantwoordelijkheid hebben opgebouwd. We spelen een wezenlijke rol in de Zaanstreek, op het gebied van werkgelegenheid en het zakendoen met tal van toeleveranciers. We voelen ons verbonden met het gebied; we wilden ook niet naar een andere gemeente. En hoewel dat soort processen van ruimtelijke ordening niet van de een op de andere dag geregeld kan zijn, zijn we wel zeer tevreden met de wijze waarop we het nu hebben kunnen vormgeven. Want ja, natuurlijk biedt ons nieuwe complex volop kansen. We kunnen meer dan ooit laten zien dat we high-tech bezig zijn en dat we niet voor niets een leidende positie op de wereldmarkt hebben veroverd. En...dat we altijd op zoek zijn naar nieuwe medewerkers die met ons aan de slag willen om de voorloper in die wereldmarkt te kunnen blijven. In de oksel van het Coenplein – maar gelukkig nog wel binnen Oostzaan – gaan we die ambities waarmaken. We hebben heel veel zin in de aanstaande verhuizing.

MEYN Food Processing Technology  
Noordeinde 68  
1511 AE Oostzaan  
T 075 - 684 33 55  
[www.meyn.nl](http://www.meyn.nl)

## Doet u voldoende aan bedrijfsontwikkeling?

*Werkt u vooral in of ook aan uw bedrijf?*

*Zijn uw pijnpunten en ambities helder?*

*Laat u zich drijven of stuurt u zelf?*

### **In én aan uw bedrijf werken**

Veel ondernemers hebben moeite om voldoende aandacht te schenken aan bedrijfsontwikkeling. Helaas zullen deze vroeg of laat worden ingehaald door concurrenten die er wel in slagen aan hun bedrijf te blijven werken, naast alle taken in hun bedrijf die ook zij elke dag weer af moeten krijgen.

Zeker in het MKB komt er veel op ondernemers af. Belangrijkheid en urgentie bepalen wat te doen.

De effectiviteit waarmee men aandacht en energie weet om te zetten naar concrete resultaten en hoe men omgaat met voorspoed en tegenslag is van vele factoren afhankelijk, maar vooral van de persoonlijke instelling van de ondernemer zelf. Deze bepaalt ook of er voldoende rust en tijd om na te denken over de toekomst en hier met structuur en regelmaat aan te werken. Als teveel belangrijke dingen te lang blijven liggen wordt vanzelf alles urgent. Zeker als hierdoor grote problemen

ontstaan, de bedrijfsresultaten teruglopen of men belangrijke kansen in de markt mist.



Als tijdig anticiperen niet meer mogelijk is ontstaat puur reactief management. Dit kan er zelfs in ontaarden dat ambities volkomen uit beeld raken en slechts nog pijnpunten de agenda bepalen. Men stuurt niet meer zelf maar voelt zich voortgedreven door omstandigheden. Gelukkig is zo'n negatieve trend meestal omkeerbaar.



### **Bedrijfspijn versus doelstellingen**

Een ondernemer kan zich onderscheiden door de wijze waarop hij bedrijfsdoelen stelt en realiseert. Bedrijfsdoelen helpen om bakens te zetten voor zowel de bedrijfsvoering als de bedrijfsontwikkeling. Aangeven hoe hij het wil hebben motiveert medewerkers meer dan dat ze horen hoe hij het niet wil. Het reageren op pijn leidt meestal slechts tot brandjes blussen. Net als fysieke pijn kan bedrijfspijn zich op vele gebieden voordoen en is de gevoelsbeleving erg subjectief. De aandacht gaat naar waar het pijn doet en de maatregelen dienen om de pijn weg te nemen of in ieder geval te verminderen.

Het kan bijvoorbeeld gaan om een klant die niet wil betalen, een medewerker die slecht functioneert of een productassortiment dat slecht verkoopt. Veel van dit soort gevallen ontstaan geleidelijk en zijn op zijn minst



Ir. Wim Tuijpp MBA, directeur/eigenaar Tuman BedrijfsAdvies

ten dele te voorzien. Om wat voor reden dan ook is de situatie echter "aan gaan lopen". Hoewel niet alles te vermijden is, gaat het er om dit soort pijn vóór te blijven door te anticiperen of in ieder geval te reageren zodra blijkt dat het verloop van zaken te veel afwijkt van wat gewenst is.

### **Laat u zich voortdrijven of stuurt u zelf?**

De aanwending van energie is bij pijnpunten reactief, bij het werken met doelstellingen pro-actief. De ambitie om samen de bedrijfsdoelen te realiseren is de basis voor effectieve samenwerking. Alles in één keer goed doen. Betaalrisico's spreiden in de tijd en over voldoende klanten. Matig of slecht functionerende medewerkers tijdig bijsturen. Het productassortiment waar nodig of gewenst met regelmaat vernieuwen.

Dit vereist wel dat een ondernemer zijn eigen visie heeft op de gewenste toekomst van zijn bedrijf en dit weet door te vertalen door leidinggeven, samenwerken, communiceren en zaken te realiseren. Omdat het geen enkel bedrijf lukt om te veel dingen tegelijk te doen is het verstandig prioriteiten te kiezen qua doelstellingen voor commercie, operatie, organisatie en financiën. Het is raadzaam om de vrijheid te koesteren om deze zelf te kunnen bepalen en zelf te blijven sturen in plaats van door de omstandigheden gestuurd te worden. Dit verschijnsel erkennen en vóór weten te blijven is de kunst.



Tuman helpt ondernemers aan betere bedrijfsresultaten en meer concurrentiekracht door praktisch advies dat werkt. Tuman versnelt probleemoplossing, resultaatverbetering, kansbenutting en bedrijfsontwikkeling in technische bedrijven. Interesse in een vrijblijvend gesprek? Bel 0299 36 35 74, mail [wtuijpp@tuman.nl](mailto:wtuijpp@tuman.nl) of kijk op [www.tuman.nl](http://www.tuman.nl).

# Wostavin stansvormen ziet Abraham

*De Wormerveerse Stansvorm Inrichting, beter bekend als de firma Wostavin, viert dit voorjaar haar vijftigjarig bestaan. Wat begon als ambachtelijk eenmanszaak, is in vijf decennia uitgegroeid tot een modern, flexibel en hecht familiebedrijf. De naam Zwart is onlosmakelijk verbonden aan deze firma. Vader Piet richtte het bedrijf op, zoon Fred breidde het uit en kleinzoon Roy staat momenteel achter de machines.*

**D**rukkerijen, reclamebureaus, loonstansers en displaymakers, weten de weg naar Wormerveer goed te vinden. Dat komt door de goede naam die de familie Zwart de afgelopen jaren heeft opgebouwd. De liefde voor het vak spat er letterlijk vanaf. Ons land telt nog geen 25 bedrijven die zich met het maken van stansvormen bezighouden. Het is een vakgebied waar een grote mate van ervaring en gedegen vakkenis onontbeerlijk zijn om hoogstaand werk af te leveren. 'Oog voor detail op de vierkante millimeter is van het grootste belang', aldus Fred Zwart. Samen met vrouw Nicolina, zoon Roy en ontwerper Sjaak Heere vormen zij Wostavin. Bij hen gaat het inderdaad om details: het is een kwestie van tienden van millimeters om de gecompliceerde stansvormen nauwkeurig vorm te geven. In de beginjaren was dat nog handwerk, anno 2011 voeren geavanceerde machines het werk uit. Wat in de loop der jaren niet is veranderd, is het vakmanschap, het inzicht en de ervaring. Daar dankt Wostavin haar goede naam aan!

## Doorlopende groei

Lub Schenk en Piet Zwart, twee voormalige werknemers van Chromos, besloten in 1961 samen een stansvormmakerij op te richten. Ze begonnen in een onbewoonbaar verklaarde woning aan de Warmoesstraat te Wormerveer. Vijf jaar later betrokken ze, als een van de eerste ondernemers, een werkplaats aan de Nijverheidsstraat op het nieuwe industrieterrein Molletjesveer. In 1972 verlaat Lub Schenk het bedrijf en zet Piet Zwart met twee werknemers de zaak voort. De werkplaats barst door de aanschaf van steeds meer machines uit zijn voegen. Daarom wordt in 1985 de bedrijfsruimte verdubbeld, dat biedt voldoende ruimte. In januari 1986 treedt Fred Zwart, de jongste zoon van Piet, in dienst. Na zijn opleiding aan de Grafische School, heeft hij vier jaar bij de firma Alphenaar Stansen gewerkt. Drie jaar later neemt hij het bedrijf van zijn vader over, die in 1995 onverwacht overlijdt. In de jaren negentig is sprake van een gestage groei. In 1992 wordt het eerste computergestuurde ontwerpsysteem en een

moderne snijplotter het bedrijf binnen-gedragen. In 1997 volgt de aankoop van een lasersnijmachine, enkele jaren later worden machines om lijnen te knippen en te buigen aangeschaft.

## Ruimte voor ontwikkelingen

De uitbreiding van het machinepark doet de geschiedenis herhalen: Na 40 jaar is ook het pand aan de Nijverheidsstraat te klein. Daarom verhuist de firma op 6 juni 2006 zeshonderd meter verderop naar de Handelsweg in West-Knollendam. Met een vloeroppervlak van ruim vijfhonderd vierkante meter is er wederom voldoende ruimte voor verdere ontwikkelingen. Zo kan het speciale hout, waarin de uiteindelijke stansmessen komen, worden opgeslagen om te acclimatiseren. Ook is er ruimte voor een studio met meerdere werkstations en inslagtafels van 2,25 x 1,65 meter voor XXXL-stansvormen. In 2009 volgt de tweede automatische knip- en buigmachine voor het produceren van ingewikkelde buigvormen, voorzien van een unit voor het slijpen van pitjes tijdens het knip- en buigproces. Dit voorjaar wordt een nieuwe 400 Watt-laser geïnstalleerd met een werkformaat van 1.55 bij 2.10 meter. Anno 2011 beschikt de familie Zwart dus over zeer geavanceerde apparatuur om alle mogelijke stansvormen te fabriceren. 'We zijn de afgelopen jaren flink gegroeid, maar de basis is nog steeds een hecht familiebedrijf met liefde voor het vak. Dat gaat ver: we denken actief mee met de klanten en leveren altijd maatwerk. We zijn immers echte vakidioten. We kijken bij wijze van spreken niet naar de inhoud, maar letten vooral op de verpakking. Dat is immers ons vak. En daar zijn we na vijftig jaar nog steeds gek op', aldus een trotse Fred Zwart.

Fred Zwart met zoon Roy



Wostavin  
Handelsweg 24  
1525 RG West-Knollendam

T 075 - 628 38 93  
F 075 - 621 90 53

wostavin@planet.nl  
wostavin.nl

 **wostavin**  
stansvormen



# Verleidelijke blikken...

*We bewaren het, verzamelen het, hebben het allemaal in huis en we gooien het vooral niet weg. Het is...blik! Zaanlandia Blik maakt al meer dan 100 jaar blikverpakkingen van hoogwaardige kwaliteit in vele vormen, maten en hoeveelheden; fraaie blikken, en niet alleen voor thuis!*

**D**oor duurzaamheid van het materiaal is blik uitermate geschikt voor het bewaren en vers houden van allerlei producten en stoffen. Met een recyclingpercentage van 87% is blik tevens het meest hergebruikte materiaal; een belangrijk gegeven in tijden waarin duurzaamheid en milieu een belangrijk aspect zijn geworden. In al zijn mogelijke vormen en kleuren maakt het van ieder product een aantrekkelijke blikvanger, waarvan de consument de verpakking bovendien graag bewaart, want een mooi blik gooi je niet snel weg. Met speciale vormen, veredeling- en bedrukkingstechnieken krijgt een blik een bijzonder uitstraling. "Blik heeft als reclaimedrager een ongekende duurzaamheid die men in lengte van jaren zal blijven terugvinden" aldus huidig directeur Daan Kriek, vierde generatie, achterkleinzoon van de oprichter van dit familiebedrijf.

Tot de klanten behoren producenten in de koffie, thee-industrie, zoetwaren, tabak, brood en koekfabrikanten, verf en chemie, maar ook de retail, reclame en relatiegeschenkenbedrijven behoren inmiddels tot de portfolio.



Denk hierbij aan namen als Drie Mollen Koffie, Douwe Egbert, Fortuin Dockum, Henri Wintermans Cigars, BAT, Mascotte, United Biscuits, Hema, Albert Heijn, Jamin.

#### Holland - China lijn

Wij produceren lokaal (ja nog steeds!) en in China. Een zeer bewuste keuze, de lokale productie zorgt voor een uitermate hoge flexibiliteit en snelheid van (deel) leveringen. Wij kunnen hierdoor Just In Time leveringen garanderen. Maar indien er sprake is van een volledige nieuwe vorm laten wij onze gereedschapmakerij in China aan bod komen. Van sample tot uiteindelijk levering ontzorgen wij onze relaties. Dit betekent niet alleen de productie maar ook de volledige quality check's tot verscheping inklaring etc. wordt door ons op een betrouwbare & deskundige wijze verzorgd. Het leveren van dit totaal-

pakket geeft ons een unieke positie en voor onze relaties een goede keuzemogelijkheid. Op onze site bieden wij verder een zogenaamde STOCK mogelijkheid. Dit zijn reeds vervaardigde (eind) producten die u binnen 24 uur kunt ontvangen. We kunnen desgewenst door technieken als zeefdruk, digitaaldruck en reliëfdruk (embossing) deze dan nog neutrale blikverpakkingen verder voor u personaliseren.



Zaanlandia breidt in 2010 haar productielocatie uit en voegt twee fabrieken samen te Wormerveer

#### IJzersterk in blikverpakkingen

Zaanlandia Bekkers Blik  
Postbus 3  
1560 AA Krommenie  
Vermaningsstraat 24  
1561 AZ Krommenie  
T 075 - 628 58 51  
F 075 - 621 69 34  
info@zaanlandia.com  
www.zaanlandia.com

# Inntel Hotels Amsterdam Zaandam neemt vergader- en congreszalen in gebruik

*Met de ingebruikname van de prachtige nieuwe vergader- en congreszalen in het Inntel Hotel in Zaanstad, is een tweede stap gezet op weg naar het invullen van de grote ambities die de hotelketen heeft. Volgens Isabelle Salsmans, General Manager in Zaandam, is er bewust gekozen om het concept van de Zaanse buitenkant door te voeren naar de binnenarchitectuur. "In de zalen kijken we met prachtig beeldmateriaal op de wanden terug op de Industriële Revolutie. Het zijn inspirerende plekken geworden om met elkaar te congresseren, te vergaderen of een (bedrijfs-)feest te vieren."*

Salsmans heeft niets te veel gezegd: het is de Zaanstreek in optima forma, vanaf het eerste moment dat de gasten het hotel binnenstappen. "Ik ben er van overtuigd dat we écht een uniek concept hebben neergezet. Kijk alleen maar eens naar de Look and Feel van ons hotel: daar wil je als gast gewoon een keer geweest zijn. Als het aan de buitenkant spectaculair is, dan moet het ook aan de binnenkant zijn. En dat is het." Het hotel aan de rand van het stadscentrum is intussen al bijna een jaar geopend. Volgens Salsmans is dat eerste jaar al zeer goed geweest. "Natuurlijk hadden we op onze oude locatie, aan de andere kant van de Provincialeweg, al een gedegen historie met veel zakelijke en particuliere relaties opgebouwd. Dus, we zijn ook niet helemaal op nul begonnen, maar we zetten uiteraard wel in op verdere groei. Zo zijn we van 70 naar 160 kamers gegaan en daar komt dus nu de beschikbaarheid van grote zalen bij."

Salsmans laat zien dat de zalen 'kolomloos' zijn. "Wat je ook organiseert; bezoekers kijken nooit tegen een pilaar aan. Het zijn van die kleine dingen waar je aan behoort te denken als je een efficiënt en prettig zalencomplex ontwerpt."

Salsmans vertelt dat er een speciale Meetings and Events afdeling is, die alle coördinatie van

de evenementen verzorgt. "De klant heeft één contactpersoon; feitelijk kan alles georganiseerd worden. Bovendien willen we de gasten met kleine details blijven verrassen. We zijn er van overtuigd dat juist die hele kleine dingetjes een nog betere belevingswaarde creëren. Het staat ook letterlijk in onze missie: 'You'll be surprised'. En die surprise is per definitie persoonlijk."

Inntel Hotels Zaandam richt zich overigens niet alleen op de Zaanse markt. "Nationaal profileren we ons als 'Typisch Zaanse', internationaal profileren we ons als 'Typical Dutch'. Bovendien ligt ons hotel op slechts 12 treinminuten van het centrum van Amsterdam. De bereikbaarheid is dus goed. Overigens zien we dat ons hotel tevens een 'afspraaklocatie' is geworden voor het bedrijfsleven. Men ervaart de creatieve Zaanse omgeving en de uitstekende sfeer als zeer goed. Maar dat geldt ook voor iets heel praktisch als het Wireless internet dat in het hele hotel gratis beschikbaar is."

In dit jaar, maar ook in 2012 verwacht Salsmans een wezenlijke groei omdat er nu onder andere een combinatie gemaakt kan worden met het verkopen van de zalen en kamers tezamen. "De economie trekt bovendien aan en dus kunnen we alleen maar positief vooruitkijken. We hebben er zin in om de



Isabelle Salsmans, General Manager in Zaandam

gasten te blijven verrassen. Zowel in de zalen als op de kamers als in het restaurant. Het is: 'You'll be Surprised' met een Zaanse tintje."

Inntel Hotels Amsterdam Zaandam  
Provincialeweg 102  
1506 MD Zaandam  
T 075 - 631 17 n11  
inntelhotelsamsterdamzaandam.nl

# TaskIT automatisering voor bedrijven die geen dag zonder PC kunnen



V.l.n.r.: Mark Hin, Nico Broekzitter en Roger de Jonge

*Op zoek naar een betrouwbare ICT-partner die thuis is in de automatisering, bekend met de praktijk van het MKB en direct bereikbaar bij problemen? Neem dan contact op met TaskIT, de 'automatiseerder op afroep'. Bij hen is je ICT in goede handen.*

**E**en MKB'er is van vele markten thuis, maar van automatisering heeft de gemiddelde ondernemer meestal weinig kaas gegeten. Hoewel het MKB wel dagelijks gebruik maakt van een computernetwerk dat het als regel altijd doet. Tot die dag dat de computer niet opstart en vitale bedrijfsinformatie niet meer is te achterhalen. Dan is de nood aan de man. Immers, het hart van de zaak ligt stil, elke minuut telt en snel ingrijpen is noodzakelijk. "Dat gebeurt vaker dan je denkt", aldus Roger de Jonge, oprichter van TaskIT. Zijn bedrijf richt zich al tien jaar op de kleine tot middelgrote ondernemer zonder eigen ICT-afdeling. "Onze ervaring is dat veel kleinere bedrijven beginnen met enkele PC's. Dat aantal neemt toe, ze worden onderling gekoppeld en steeds meer bedrijfsprocessen worden geautomatiseerd. Bij de

start van de automatisering kon de boekhouder of een secretaresse het onderhoud er nog makkelijk even bijdoen. Maar als de organisatie groeit en de afhankelijkheid van de automatisering toeneemt, moet je maatregelen treffen. Een eigen automatiseringsafdeling is gezien de kosten meestal geen optie. Een automatiseerder op afroep is dan een uitkomst."

#### **Uitgebreid palet aan dienstverlening**

TaskIT begon tien jaar geleden als detachingsbureau van ICT-professionals. Afgelopen jaren zijn er drie disciplines ontwikkeld, te weten: detachering, automatisering en telefonie. Voor de automatisering en de telefonie is het regionale MKB de belangrijkste doelgroep. Aan hen levert het bedrijf allerlei hard- en software en realiseren ze internetvoorzieningen. Maar vooral beheren en monitoren ze op afstand voor een vast bedrag per maand de PC's en servers van hun klanten. TaskIT levert en installeert ook bellen via internet, wat in de meeste gevallen een stuk goedkoper en met behoud van nummer is. Specifiek voor het MKB werd vijf jaar geleden een oplossing ontwikkeld voor het maken en bewaren van back ups. Via Internet worden alle gegevens veilig opgeborgen. Bij calamiteiten kunnen de klanten ze zelf terugzetten. In haar bestaan is TaskIT een betrouwbare partner voor het MKB gebleken. De Jonge: "Dat is een bewuste keuze.

Wij willen niet groter worden ten kosten van de kwaliteit, onze groei moet natuurlijk verlopen. Onze medewerkers zijn gemiddeld dertig jaar oud en hebben relevante ervaring. Ze moeten zich thuis voelen. Onze klanten stellen persoonlijk contact op prijs. Die hechte samenwerking en het wederzijds vertrouwen is de onze kracht."

#### **Advies op maat**

"Bij ons staat de klant centraal. Na een uitgebreide inventarisatie van de wensen, volgt een aanbeveling voor werkstations en randapparatuur. Daarop wordt de gewenste software geïnstalleerd en gebruiksklaar opgeleverd. Meestal sluiten we direct een servicecontract af, dan heeft de gebruiker geen omkijken naar zijn systeem en kan hij rekenen op een adequaat beveiligd, perfect werkend en betrouwbare automatisering. Back-ups worden automatisch op een externe server opgeslagen en eventuele storingen lossen we adequaat op. Voor de zakelijke contacten is er een vast aanspreekpunt. Een druk op de knop of een belletje naar kantoor zorgt voor het gewenste contact. Bij onverhoopte calamiteiten kan snel worden opgetreden omdat onze medewerkers flexibel inzetbaar zijn en allemaal woonachtig in de regio. De komende jaren richten we ons ook op Zuid-Kennemerland en de IJmond. Mede daarom verhuizen we dit voorjaar naar een nieuwe locatie Heemskerk. We zitten dan centraal in de regio en kunnen onze klanten nog beter bedienen."

TaskIT automatisering  
Stationsstraat 21  
1541 LE Koog a/d Zaan  
T 075 - 622 46 50  
info@taskit.nl  
www.taskit.nl

TaskIT zit vanaf 1 april 2011 op het nieuwe adres:  
De Trompet 2132  
1967 DC Heemskerk  
T 088 - 275 48 00 (08-TASKIT00)