



'Leer is juist zeer duurzaam'

MARC SMIT (SMIT & ZON) GELOOFT HEILIG IN LEER

Converseon: eerste hulp bij onlinemarketing

NIEUWE ONDERNEMERS TIMMEREN HARD AAN DE WEG

Te veel particulieren op bedrijventerreinen

BEDRIJVEN TREKKEN TE VEEL 'ONGEWENSTE PERSONEN' AAN

FLEXIBELE OPSLAG BEVEILIGD EN VERWARMD

vanaf
€ 0,30
per dag
per palletplaats
1 M²



Wim Bos Transport B.V.
Rijnkade 13-14

+31 (0) 294 - 415 412
1382 GS Weesp

TE HUUR!

Bedrijfsunits **Flevolaan 60/62**



Door het vertrek van Knipidee komen er in dit bedrijvencomplex diverse praktische en multifunctionele units voor verhuur beschikbaar.

Oppervlakte: units vanaf ca. 366 m² bedrijfsruimte met ca. 56 m² kantoor

Huurprijzen: vanaf € 29.780 per jaar excl. BTW

Beschikbaar: In overleg doch spoedig

VAN LONKHUIZEN
makelaars

0294 - 480 355 vanlonkhuisen.nl



Makelaardij

Hypotheekadvies

Pensioenadvies

Verzekeringen

Schadebehandeling

Weesperweg 2A 1398 XD Muiden
0294 - 261 392 info@streefkerk.com

www.streefkerk.com



Colofon

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

Eindredacteur

Hans Peijs

Uitgever

Enter Communicatie

Redactie-adres

Van Houten
Industriepark 1
1381 MZ Weesp
0294 203 045
info@b2bweesp.nl
www.b2bweesp.nl

Correctie

Ellen Kamminga

Drukwerk

Enter Communicatie,
Weesp

Coverfoto

Brian Elings

Adverteren?

Meer weten over uw publicaties in dit magazine? Neem vrijblijvend contact op met Jolanda de Rijk via 0294 203045.



WEESP B2B

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

Inhoud

4	B2Berichten Volgend jaar komt er Toekomstvisie Bedrijventerreinen
6	'Laat internet voor je werken' Converseon helpt bedrijven met onlinemarketing
9	Column JAN Accountants De zoektocht naar rendement
10	'Leer is uiterst duurzaam' Marc Smit van Smit & Zoon heeft een missie
15	Column Niels van de Griend Heler in eenvoud, ofwel schenk een levenstestament
16	'Dit moet je niet willen' Steeds meer 'perifere detailhandel' op bedrijventerreinen
20	Biologische sapjes JetDrinks zijn hot Verantwoorde drankjes Weesper bedrijf veroveren de horeca
23	Nieuws van de IVW

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

Vooruitkijken

Dit is de periode dat er achterom wordt gekeken naar 2019 en al vooruit wordt geblikt naar 2020. Laten wij dat dan ook eens doen.

Afgelopen jaar waren de fusiebesprekingen met Amsterdam de rode draad en het heeft er alle schijn van dat dat de goede kant op gaat: een uitzonderingspositie voor Weesp is namelijk niet denkbeeldig. Verder is Weesp dit jaar een nieuw bedrijventerrein rijker geworden, en wel aan de Verlengde Rijnkade. Een dezer dagen opent ALLSAFE hier het nieuwe hoofdkantoor en of je het nu mooi vindt of niet: een blikvanger is het zeker.

Ook was afgelopen jaar het jaar waarin min of meer is vast komen te staan dat er woningen aan de Nijverheidslaan komen, dat er aan de Amstellandlaan steeds meer kantoren worden omgebouwd tot woningen en dat ook wordt gelonkt naar Industriepark Van Houten om woningen te realiseren. Hiermee is de meest opvallende 'move' van de gemeente getypeerd. Waar voorheen bedrijven naar de buitengebieden werden gebonjourd, gaan de mensen nu bij gebrek aan voldoende bouwplaatsen richting de bedrijven. Het is de omgekeerde wereld. Het is een ontwikkeling waarvan we in 2020 maar moeten zien wat dit voor gevolgen heeft. Wat 2020 verder brengt is niet helder (dat heb je wel vaker met de toekomst). Maar in elk geval staan veel seinen op groen om er weer een mooi en ondernemend jaar van te maken. Zullen we dat dan maar doen?

Hans Peijs,
hoofdredacteur

Sponsors

MUSEUM WEESP

“We hebben maar een heel klein aankoopbudget. Logisch dat je dan andere manieren van financiering zoekt. Er zijn diverse fondsen en subsidieverleners die je kunt benaderen. Om de financiering voor een verweving zo rond te krijgen, dat is voor een conservator ook de sport.”

Dit zei Lisette Zijp, conservator van Museum Weesp, onlangs in een uitgebreid interview op WeesperNieuws Extra. Onder heel veel meer zei ze dat het vinden van fondsen best een uitdaging is. Vandaar dat ze volgend jaar best wat meer sponsors wil zien dan de huidige vijf bedrijven (Anker Weesp, Linda van den Berg projectondersteuning en communicatie, Wim Bos Transport, Boom patisserie en chocolaterie en Hoogervorst Computer Training en Dienstverlening).

OOK IETS LEUKS TE MELDEN?

STUUR NAAR INFO@B2BWEESP.NL



Toekomstvisie Bedrijventerreinen komt volgend voorjaar

BEGIN VOLGEND JAAR KOMT ER EEN TOEKOMSTVISIE BEDRIJVENTERREINEN. HIERIN WORDT ONDER ANDERE OPGENOMEN IN HOEVERRE DE HUIDIGE BEDRIJVENTERREINEN NOG VOLDOEN AAN DE EISEN DIE DAARAAN WORDEN GESTELD EN OOK WORDT ER GEKEKEN OF ER BELEID MOET KOMEN VOOR BEDRIJVEN DIE VALLEN ONDER HET HOOFDSTUK 'PERIFERE DETAILHANDEL'. IN ELK GEVAL VINDT DE IVW, DIE WORDT BETROKKEN BIJ DE TOEKOMSTVISIE, DAT DE VINGER AAN DE POLS GEEN KWAAD ZOU ZIJN.

'Perifere detailhandel' is de paraplu die de gemeente hanteert voor bedrijven die zijn gevestigd op een van de bedrijventerreinen en die zich richten op particulieren. Op met name Bedrijventerrein Noord zijn er in de loop van de tijd verschillende soorten van dit soort bedrijfjes gekomen, waaronder drie sportscholen en een muziekschool. Ondernemers in de buurt van deze bedrijven houden soms hun hart vast voor verkeerssituaties waarbij niet zelden kinderen zijn betrokken. Zeker in deze periode, waarin het vroeg donker is, is niet elke fietser even makkelijk te ontwaren.

De IVW vindt dat hier paal en perk aan moet worden gesteld. Elk bedrijf heeft recht op een mooie plek, maar bijvoorbeeld een muziekschool in het hart van het bedrijventerrein is geen gelukkige situatie. De IVW heeft dit bij de gemeente aangekaart en hoopt dat er verbetering komt.

Afweging

Volgens de gemeente is het allemaal redelijk simpel. Op vragen van B2B laat een woordvoerder van de gemeente weten dat een deel van het bestemmingsplan grootschalige en/of perifere detailhandel toestaat en dat elke keer als er een vergunningaanvraag komt, een afweging wordt gemaakt. “Onder meer verkeersveiligheid staat altijd voorop. Daarom maakt de gemeente altijd een algehele belangenafweging bij het toestaan van een functie.”

In elk geval wordt de situatie bekeken met als doel een Toekomstvisie Bedrijventerreinen, die volgend voorjaar gereed moet zijn. Wat daarin komt, is niet helder, maar wel helder is het uitgangspunt, zoals een woordvoerder die laat weten: “Weesp is van oudsher een bedrijvige stad met veel ondernemerszin. We willen dit verder stimuleren. Onder meer via toekomstbestendige bedrijventerreinen. Daarom wordt begin volgend jaar, samen met onder andere de IVW, de Toekomstvisie Bedrijventerreinen opgesteld. In dat verband kan ook worden beoordeeld of het huidige bestemmingsplan nog voldoet.”

Zie ook pagina 16/17.



Bedrijven kunnen helpen met duurzaamheid

ALSOF DE LANDELIJKE AMBITIE OM PER 2050 ENERGIENEUTRAAL TE ZIJN NIET MOEILIJK GENOEG IS, WIL WEESP DEZE STATUS AL OVER TIEN JAAR BEREIKEN. DAT BETEKENT DAT NIET ALLEEN DE GEMEENTE, MAAR OOK ALLE INWONERS, ORGANISATIES EN BEDRIJVEN MOETEN ZIJN OVERGESTAPT OP ZONNEPANELEN, WINDMOLENS EN ELEKTRISCHE AUTO'S.

Het doel in 2030 energieneutraal te zijn stond al in het coalitieakkoord van de vorige raadsperiode. Tot dusver zijn er amper concrete maatregelen genomen om dat te bereiken. Het dak van de sporthal ligt vol zonnepanelen en dat is het tot nu toe wel ongeveer. Toch houdt wethouder Maarten Miner (GroenLinks) de moed erin. "Inderdaad, het is extreem ambitieus. Maar ik ga ervoor. Laten we daarom als eerste kijken welke stappen we kunnen zetten. Er staat geen sanctie op als we het niet halen, maar het gaat erom mensen te enthousiasmeren."

Platform

In dat kader vraagt Miner aandacht voor de initiatieven van het Platform Duurzaam Weesp, een bewonersinitiatief van Paul Rohol, Alexandra Houbiers en Martin Hoek. Een van de projecten waar het platform zich mee bezighoudt, is het plaatsen van grote hoeveelheden zonnepanelen op daken van bijvoorbeeld bedrijfsgebouwen (zoals op het dak van Gebrema, foto) en flats. Om vervolgens de mensen die in de buurt wonen de gelegenheid te bieden stroom van die panelen af te nemen.

Aanbod voor iedereen

"Zo zorg je dat ook huurders en mensen zonder geschikt dak toch energie van zonnepanelen kunnen hebben", legt Miner uit. Ook wil hij aandacht voor mensen die de verduurzaming financieel niet trekken. "Er moet een aanbod voor iedereen komen. Ik wil energicoaches inzetten om juist de mensen met een smalle beurs te helpen."



Over bijzondere positie Weesp valt te praten

OP EEN ONLANGS GEHOUDEN BEWONERS-AVOND IN DE GROTE KERK OVER DE FUSIE MET AMSTERDAM KWAMEN DEZELFDE WENSEN EN PUNTEN NAAR VOREN DIE DE INWONERS EN ONDERNEMERS VAN WEESP AL EERDER IN DIT PROCES ALS BELANGRIJK HADDEN BESTEMPELD. HET BEHOUDEN VAN INVLOED EN ZEGGENSCHAP OP WEESPER ZAKEN IS EEN HELE BELANGRIJKE. LIEFST VIA EEN DEMOCRATISCH GEKOZEN VERTEGENWOORDIGING EN EEN EIGEN BUDGET. DE GEMEENTERAAD VAN WEESP HEEFT DAT OOK ALS UITGANGSPUNT NEERGELEGD. WETHOUDER RUTGER GROOT WASSINK VAN AMSTERDAM LIET TOEN AL BLIJKEN DAT DAAR BEST OVER TE PRATEN VALT.

Met zijn Weesper collega Léon de Lange (rechts op de foto, links is Groot Wassink) onderhandelt Groot Wassink over deze en andere voorwaarden en afspraken. Omdat ze nog in onderhandeling zijn, lieten de wethouders niet het achterste van hun tong zien. Toch zeiden beide wethouders best veel als je tussen de regels door luisterde.

Geen toezegging

Een keiharde toezegging is dat niet, maar als een Amsterdamse wethouder zo iets midden in de onderhandelingen tegenover de inwoners van Weesp prijsgeeft, is het aannemelijk dat het de kant op gaat van zo'n 'Weesper stadsraad'. De grote vraag blijft over welke zaken de Weespers ook na de fusie met Amsterdam (waarschijnlijk in 2022) mogen beslissen. Ook de mate van zeggenschap is nog onduidelijk. Wat de Weespers betreft gaat het verder dan adviesrecht. Zorgvuldig formulerend liet de Amsterdamse wethouder merken dat hij Weesp meer wil bieden dan de huidige gebieden en stadsdelen in Amsterdam gewend zijn. "De situatie van Weesp is een uitzonderlijke. En uitzonderlijke situaties vragen om uitzonderlijke oplossingen." Tegelijk maakte Groot Wassink duidelijk dat Weesp gaat vallen onder de Amsterdamse regels en dat dus niet alles bij het oude kan blijven.



Kies nu Onderneming van het Jaar 2019

DE WEESPER BEDRIJVEN SINNER, AIRWORKS, ALTACEL, JAN© ACCOUNTANTS & ADVISEURS, SUN TEST SYSTEMS EN BRACAMONTE CONVENIENT KITCHEN ZIJN GENOMINEERD VOOR DE TITEL 'WEESPER ONDERNEMING VAN HET JAAR 2019'. DE PRIJS WORDT TOEGEKEND DOOR BEDRIJVENVERENIGING IVW. DEZE WEEK IS DE LAATSTE KANS OM TE STEMMEN EN HOEWEL ER AL VEEL IS GESTEMD, IS OOK HELDER DAT UW STEM NOG STEEDS HET VERSCHIL KAN MAKEN.

In het verleden werd de nominatie en keuze voor de Ondernemer van het Jaar bepaald door het bestuur van de IVW en de jury. Dit jaar is er gekozen voor een andere variant, waarbij de leden de finale stem hebben. Samen met het bestuur van de IVW en de jury bestaande uit Astrid Heijstee, wethouder EZ, Niels van de Griend, notaris, en Reinier Mommaal, voorzitter van de IVW, is een lijst met zes nominaties samengesteld. De genomineerde bedrijven zijn niet noodzakelijk IVW-leden.

De genomineerden

SINNER is een merk op het gebied van lifestyle-accessoires in de sportsfeer, Airworks maakt opblaasbare decors voor shows, Altacel is specialist op het gebied van bedrukte en onbedrukte voedselveilige verpakkingfolios, JAN© Accountants en Adviseurs is een financieel adviesbureau, Sun Test Systems test veiligheidssystemen en Bracamonte Convenient Kitchen levert dagelijks een assortiment sandwiches, kant-en-klaar belegde broodjes, wraps, salades, verse sappen en zuivelproducten op trein- en tankstations en vliegvelden, in bedrijfskantines en bij evenementen. Wie de IVW-award in januari krijgt, hangt af van de stemming door de leden van de IVW. De stemming verloopt via de website van de bedrijvenvereniging.

STEMMEN KAN VIA DE SPECIALE BUTTON OP IVW.WEESP.NL.

'Laat internet voor je werken'

MET ALLE DIGITALE BALLEN DIE EEN ONDERNEMER TEGENWOORDIG IN DE LUCHT MOET HOUDEN, WORDT HET ER NIET MAKKELIJKER OP. STERKER: HET IS VAAK EEN REGELRECHTE WORSTELING. JE MOET ECHTER WEL MEE, WANT NIET AANHAKEN IS AFHAKEN. MAAR GEEN NOOD, WANT HULP IS ONDERWEG. ALTHANS, ALS JE DAAN BOEKHOORN OF ARJEN DE GROOT VAN HET KAKELVERSE ONLINE MARKETINGBUREAU **COVERSEON INSCHAKELT. ZIJ NEMEN ONDERNEMERS BIJ DE HAND.**

"Meten, weten, zien en interpreteren. Wij creëren inzicht in de beschikbare data waardoor online marketing campagnes meetbaar worden. Sturen op real-time data zorgt uiteindelijk voor Return On Investment. Wij zorgen voor winst uit online marketing campagnes."

Het zijn krasse teksten die te vinden zijn op de website van Converseon. En natuurlijk zijn ze gekleurd, want ze zijn bestemd om zichzelf aan te prijzen. Maar in het geval van Converseon worden ze waargemaakt. Aan het einde van een toelichting laat Arjen de Groot bijvoorbeeld weten dat de in Hoofddorp gevestigde Drone Flight Academy aan elke via Converseon in online marketing geïnvesteerde euro 18 euro terugverdient. "Dat kun je toch wel een goede investering noemen", lacht hij breeduit.

Gretige honden

Zoals je verwacht bij dit soort bedrijven, zijn oprichters Daan Boekhoorn en Arjen de Groot jonge honden. Of beter is gretige honden, want ze zijn vastberaden om, met name binnen het midden- en kleinbedrijf, bedrijven te helpen met het verbeteren van hun online marketing en daardoor de verkopen te stimuleren. Voor-

alsnog pakt dat goed uit, want officieel zijn ze na een aanloopperiode in maart dit jaar fulltime van start gegaan en inmiddels hebben ze ruim dertig klanten. En 'still counting'.

Kwartje viel

De twee jonge entrepreneurs kennen elkaar al lang en door en door. Beiden hadden tot voor kort een goede ICT-gerelateerde job bij solide bedrijven en eigenlijk hadden ze er nooit over nagedacht om samen 'in zaken' te gaan. Maar het kwartje viel spontaan toen Daan voor zijn werkgever Esize (tegenwoordig ProActis) werd gevraagd een team op te zetten om meer 'leads' naar de website te genereren met daaraan gekoppeld een solide online marketingstrategie. "Ik constateerde daarbij onder andere dat er het een en ander viel te verbeteren binnen Google Ads (de advertenties op Google die als eerste naar boven komen bij bepaalde zoekopdrachten-red.) en ik vroeg op een gegeven moment Arjen om er eens naar te kijken. Arjen is daar namelijk specialist in."

Sprong voorwaarts

Wat Daan vermoedde klopte: met een betere strategie viel er meer uit te halen. Daan: "Al binnen

PROFIEL

Converseon

Bloemndalerweg 43D
(0294) 267 984
Converseon.nl



drie maanden hadden we een enorme sprong voorwaarts gemaakt en toen beseften Arjen en ik dat, als je met een relatief kleine inspanning al zo veel waarde kunt toevoegen, er ongekende mogelijkheden zijn voor bedrijven als je er gericht en actief mee aan de gang gaat.”

Specialisme

Het was het begin van de oprichting van Converseon, waarbij het beslist handig is dat beiden een marketing en ICT-achtergrond hebben, maar wel met ieder een eigen specialisme. Arjen is de man die precies weet welke winst je kunt boeken met een uitgekende marketingstrategie, terwijl Daan zijn kracht ligt bij de vertaling van de uitgestippelde strategie naar de werkvloer om er uiteindelijk, daar draait het om, meer verkopen uit te halen. Het is wat je noemt een gouden koppel en een sterk een-tweetje.

Verder groeien

Inmiddels zijn er medewerkers aangetrokken en 2020 wordt ongetwijfeld het jaar waarin ze verder groeien. Ze weten namelijk heel goed dat er met name binnen het MKB veel bedrijven zijn die werkelijk geen idee hebben hoe ze actief moeten zijn op internet en alles wat daarbij hoort. Vaak is er

een gebrek aan kennis of capaciteit, maar je moet mee. Converseon is hier op hun website bijvoorbeeld helder over: ‘Online marketing is geen keuze meer. Bovenaan staan in Google is voor iedere organisatie een must. Groot of klein. Slim gebruik maken van zoekmachinemarketing zorgt ervoor dat je beter zichtbaar bent dan je concurrent en helpt je aan meer naamsbekendheid.’ Arjen: “Het gaat erom dat je relevant bent in het aankoopproces en dat uitgangspunt bewaken wij heel sterk.”

ASAP-werkwijze

Om potentiële klanten niet te overdonderen met termen waarvan zij vaak geen weet hebben, hebben de twee een methode ontwikkeld die ondernemers direct aanspreekt. Dit wordt de ASAP-werkwijze genoemd: Analyse, Succesvolle strategie, Actieplan opzetten, Planmatig uitvoeren. Daan licht deze toe: “Allereerst analyseren we de complete online omgeving van de klant, waarbij één van de eerste stappen doorgaans is de website en, indien aanwezig, de webshop te verbeteren. Dat is een logische eerste stap, want dat is de basis.”

Succesvolle strategie

“Is de basis solide, dan kun je werken aan een

Succesvolle Strategie om meer klanten te werven. Geen plan van 80 pagina's dat in een bureaula verdwijnt, maar concreet en to the point. Daarna volgt een Actieplan met de juiste instrumenten om de doelen te bereiken en tot slot wordt dat Planmatig uitgevoerd.” Arjen: “In het laatste stadium gaat het erom dat de organisatie klaar is voor de te verwachten groei.”

Inmiddels heeft Converseon een prima ‘track record’ opgebouwd. Een van de aansprekende cases waar zichtbaar resultaat is geboekt, is Voskuil Verhuur Service. In een notendop: Voskuil moest door omstandigheden relatief snel een nieuwe website hebben en schakelde daarbij de expertise van Converseon in. Resultaat: de nieuwe website en webshop staan als een huis, bij de relevante zoekopdrachten komt Voskuil als eerste boven water en, het belangrijkste, de omzet bij de geresommeerde verhuurder van horecavoorzieningen is gestegen. Daan: “Dit is een perfect voorbeeld van een traditionele ondernemer die niet goed wist waar online winst viel te halen, daar vervolgens mee aan de slag ging en nu het resultaat ziet. Oprecht iemand vooruit helpen, daar doen we het voor. Als onze klanten succes hebben, dan hebben wij het ook.”



Weten wat
er in uw
sector speelt

met één
druk op de
knop.

De Rabo Kennis App: actuele kennis direct beschikbaar.

Op de hoogte blijven van ontwikkelingen in uw sector is nu wel erg eenvoudig. Met de Rabo Kennis App heeft u relevante kennis snel bij de hand om uw visie te bepalen en te anticiperen op economische ontwikkelingen in uw branche.

Download nu de Rabo Kennis App via rabobank.nl/kennis

Samen sterker



Rabobank

JAN[©] FAMILIEBEDRIJVEN

BRENG PERSOONLIJK EN ZAKELIJK BELANG IN BALANS



In een familiebedrijf sta je vaak voor complexe afwegingen.

Heb je vragen over bedrijfsopvolging of waardeoverdracht?

Zorgen over conflicterende (persoonlijke) belangen of continuïteit?

Zoek je naar de optimale ondernemingsvorm? Advies nodig over visie en strategie? Bij JAN[©] staat een speciaal team van vijf zeer ervaren partners voor je klaar om mee én vooruit te denken. In goed vertrouwen.

Op JAN[©] kun je rekenen.

Kijk voor meer informatie op de website of neem direct contact op met Jolanda van der Maden via 06 427 27 822 / JolandavanderMaden@JAN.nl

INFO@JAN.NL
088 220 2200
WWW.JAN.NL

JAN[©]

ACCOUNTANTS & ADVISEURS

tenhaveklimaat.nl
+31 (0)294 255 353

AIRCONDITIONING
CV-INSTALLATIES
WARMTEPOMPSYSTEMEN
LUCHTBEHANDELING



- Alarmsystemen
- Toegangscontrolesystemen
- CCTV



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



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



- Mobiele en Collectieve surveillance
- Alarmopvolging
- Open- en Sluitbegeleiding



- Alarm Service Centrale
- Camera verificatie
- Beveiliging lokale evenementen

atn beveiliging



Column
Koen Horseling

JAN® Accountants & Belastingadviseurs

De zoektocht naar rendement

'Er staat een bericht voor u klaar, de rente op uw spaarrekening is verlaagd.' De zoveelste, en inmiddels staat de teller tegen de 0%. Het rendement op spaargeld is laag. Beleggingen doen het de laatste tijd weer erg goed, maar blijven risicovol. Niet zo gek dat veel beleggers de afgelopen jaren hun heil hebben gezocht op de onroerendgoedmarkt. Dit is niet in de laatste plaats versterkt door de lage rente... Inmiddels is het voor starters complex om een eigen woning te bemachtigen.

Beleggers in onroerend goed hebben de afgelopen jaren economisch gezien een dubbel rendement gerealiseerd. Fiscaal genomen niet, want een deel is door waardeinstijging weliswaar realiseerbaar, maar nog niet daadwerkelijk gerealiseerd. Ik zal niet verder ingaan op de accountancybenadering of die van een fiscalist: voor de liefhebber! Hoe dan ook, beleggers in onroerend goed hebben de waarde van hun belegging door de krappe woningmarkt zien stijgen. Daarnaast hebben zij door ontvangen huren een mooi rendement op hun investering kunnen halen.

Een veelvoorkomende vorm van beleggen in onroerend goed is vanuit privé. De waarde van het pand wordt in dat geval forfaitair belast in box 3. De schulden zijn aftrekbaar. Indien een belegger een pand verhuurt en dit volledig met vreemd vermogen heeft gefinancierd, is (kort door de bocht) het aan te geven bezit voor box 3 nihil. De belasting dus ook. De huur die wordt ontvangen wordt in dat geval materieel niet belast. Weliswaar dient er gereserveerd te worden voor onderhoud en dient rente op de lening voldaan te worden, maar het rendement is beter dan bij de bank. Daarnaast geldt dat het onroerend goed afgelopen jaren in waarde is gestegen. Onroerend goed lijkt een warm bad voor de belegger.

Er zijn wijzigingen aangekondigd voor box 3 met ingang van 1 januari 2022. Zonder in detail te treden komt het erop neer dat beleggingen zwaarder worden belast. De corresponderende financiering is niet langer een-op-een van het bezit aftrekbaar. Bij een 100% gefinancierd pand geldt dat bezit in de grondslag voor box 3-heffing dient te worden aangegeven. Door belastingheffing loopt het rendement terug. Tegen die tijd is het vennootschapsbelastingtarief waarschijnlijk verlaagd en kan de vraag gesteld worden of beleggen in privé nog interessant is.

Mogelijk heeft de politieke keuze om heffing op beleggingen beter aan te laten sluiten op daadwerkelijk rendement gunstige gevolgen voor de starter. Daar heeft de belegger niet zo veel aan, die zet zijn zoektocht voort: subprime hypotheek wellicht weer een goed idee?



Marc Smit, eigenaar Smit & Zoon, werkt aan campagne om leer populair te maken

'Leer is uiterst duurzaam'

PROFIEL

Smit & Zoon

Nijverheidslaan 48

1382 LK Weesp

(0294) 238 800

smitzoon.com

BIJNA 200 JAAR, ZO LANG BESTAAT SMIT & ZOON. IN 2021 IS DIT EEN FEIT EN JA, DAT WORDT NATUURLIJK GROOTS GEVIERD. MAAR DAT IS NIET DE GROOTSTE UITDAGING WAAR 7E GENERATIE EN EIGENAAR MARC SMIT VOOR STAAT. DAT IS VEEL MEER MET ALLE 'STAKEHOLDERS' IN DE LEERKETEN ERVOOR ZORGEN DAT HET PRODUCT LEER WERELDWIJD WORDT GEZIEN ALS EEN UNIEK EN DUURZAAM MATERIAAL. WANT DAT IS HET NAMELIJK, LEGT SMIT UIT.

Het in 1821 door een verre voorvader van Marc Smit (hij is de zevende generatie die aan het roer staat en voor de achtste is inmiddels gezorgd) opgerichte familiebedrijf Smit & Zoon is specialist in de ontwikkeling, productie en verkoop van producten om van een huid leer te maken. Dat is niet al bijna tweehonderd jaar zo, maar pas sinds de jaren 60 in de vorige eeuw.

Stokvis en levertraan

De oprichter, Albert Smit, voormalig kapitein op het koopvaardijship De Koornzaayer handelde vanaf de Amsterdamse Brouwersgracht in stokvis en levertraan en dat bleef tot de jaren vijftig van de vorige eeuw zo. Toen werd door de uitvinding van de koelkast stokvis een achterhaald product en raakte levertraan ongeveer gelijktijdig door de opkomst van de farmaceutische industrie uit de gratie, en dus werd er gezocht naar alternatieve 'handel.' Die werd gevonden in de visolie waar Smit al zo lang bekend mee was. Het bleek namelijk dat visolie ook veel werd gebruikt om leer na te looien.

Met de wijsheid van nu kan worden vastgesteld dat dit een gouden greep was. De afzet van de producten voor leer vormde voor Smit een

steeds belangrijker onderdeel en sinds 2018 ligt hier de volledige focus op. In leer zit namelijk, ondanks de kritiek erop, veel toekomst. Leer is namelijk, zegt Smit, een duurzaam product met unieke eigenschappen. Hij legt uit hoe het zit.

Bijproduct

"Zolang er vlees wordt gegeten, en geloof me, ook ik denk na over mijn vleesgebruik, zijn er huiden beschikbaar. Dit bijproduct van de vleesindustrie, want dat is het, kun je vernietigen of verbranden maar je kunt er veel beter een mooi en uniek product van maken, leer dus. Dat is een veel duurzamere oplossing en leer is bovendien een prachtig product."

"Weet je", voegt hij toe. "Leer levert een positieve bijdrage aan de footprint en iedereen zou het prachtig moeten vinden. Omdat dit feit nagenoeg onbekend is, wordt leer gezien als een product waarvoor dieren geslacht worden. De perceptie van leer is dus onjuist. Daarnaast bezorgt een kleine, maar invloedrijke groep 'vegans' leer negatieve publiciteit. Zij benadrukken dat dieren specifiek geslacht worden voor de huid en dus het leer. Dat is een pertinente onwaarheid."

'De perceptie van leer is onjuist'



Wereldmarkt

In de leerindustrie gaat, schat Smit, wereldwijd rond 5 miljard euro om. Dan heb je het over complete markt voor producten die ingezet worden om van een huid leer te maken. In de tak van sport waarin Smit & Zoon actief is, behoort het Weesper bedrijf wereldwijd tot de Top 5.

Het bedrijf heeft wereldwijd rond de 400 medewerkers die worden aangestuurd vanuit het hoofdkantoor in Weesp waar het sinds 1971 is gevestigd. Er zijn ook vestigingen in Amersfoort, Duitsland, Italië, China, India, Mexico en Brazilië en er is een wijd vertakt netwerk van agentschappen.

Bovendien, zegt hij, een alternatief voor leer is kunstleer. "Maar kunstleer is meestal niets anders dan plastic. Een kreet als eco-leather is mooi verzonden, maar het is meestal gewoon plastic en totaal niet duurzaam. Niet alleen omdat het plastic is, maar ook vanwege het feit dat een leren product veel langer meegaat en daarna zelfs nog een restwaarde kan hebben. Leer heeft daarnaast de unieke eigenschap dat het vaak mooier wordt door dagelijkse gebruik en een sterk absorberend vermogen. Een leren schoen is gewoonweg comfortabeler dan een schoen van kunststof."

Video's

Een voorwaarde voor het duurzame karakter van leer is natuurlijk wel, zegt Smit, dat leer op een goede, duurzame manier wordt vervaardigd en dat is helaas nog niet altijd het geval. Af en toe verschijnen er video's over de productie van leer bij looierijen in landen waar het allemaal minder goed is geregeld. Smit vindt ook dat dit niet meer kan, maar hij meent ook dat het beeld wel heel erg eenzijdig is en vooral de excessen laat zien. "Je ziet mensen in heel slechte omstandigheden en zonder beschermingsmiddelen werken en alle afval verdwijnt via het putje zo in de rivier. Die beelden halen sneller het nieuws dan de goede

voorbeelden en natuurlijk hebben wij daar last van. Als je naar bijvoorbeeld Marokko op vakantie gaat dan kun je zelfs met een georganiseerde tour langs toeristische leerlooierijen waarbij je dan de meest gore manier waarop leer wordt vervaardigd te zien krijgt. Dat is heel slecht voor het imago van leer."

Professionele organisaties

Volgens Smit wordt het grootste gedeelte van de leerproductie gedaan in looierijen die hun zaken wél goed voor mekaar hebben met processen die streng geauditeerd worden door professionele organisaties, maar ook hier staat de lederindustrie voor een uitdaging om excessen verder uit te bannen. Het moet, kortom, beter en juist dat is waar Smit voor staat. Hij heeft dan ook een heldere missie. "In 2025 zorgen wij ervoor dat de keten van leer grotendeels duurzaam is."

Grote verbanden

Hiervoor werkt Smit & Zoon met andere schakels in de keten samen binnen een aantal grote verbanden, zoals Leather Naturally de Leather Working Group en de stichting Zero Discharge of Hazardous Chemicals. Smit heeft in deze organisaties een actieve rol. Ter ondersteuning van deze



visie hanteert Smit het motto 'A drop makes a difference.' "Elke partij die actief is in de leersector levert een klein aandeel, een drop, en met al die druppels samen maken we het verschil." "Het mooiste zou zijn dat er een wereldwijd keurmerk komt, waarvan iedereen weet: dat leer 100 procent te vertrouwen is. Leer waarvan je precies weet waar de huiden vandaan komen, hoe de dieren hebben geleefd, looierijen die kunnen aantonen dat de huiden op een duurzame manier worden verwerkt en dat wij als producent van de middelen waarmee wordt geloooid kiezen voor producten die duurzaam zijn. Dat is het ideaalbeeld waaraan we werken en waar in toenemende mate al aan kan worden voldaan."

Bio-based producten

Om deze reden investeert Smit & Zoon in een aantal beloftevolle nieuwe zogeheten 'bio-based' producten. Zo staat het bedrijf aan de bron van het gebruik van zogeheten Pectines uit suikerbietenpulp die het niet alleen goed doen in (vaat-)wasmiddelen, maar, zo heeft wetenschappelijk onderzoek aangetoond, ook bij de productie van leer. "Op termijn willen wij de productie van leer verder verduurzamen door

alle ongewenste residuen uit de keten te halen en daar kan deze innovatie een belangrijke aanzet toe geven. Verder werken wij er hard aan om ervoor te zorgen dat door procesoptimalisatie en productinnovatie zoveel mogelijk van de gebruikte middelen in het leer wordt opgenomen, waardoor je zo min mogelijk afval hebt en wat dus beter is voor het milieu", aldus Smit.

Lange weg

Het is een mooi pad dat Smit is ingeslagen, een route waarin hij heilig gelooft, maar er is nog een lange weg te gaan. Want hoe bereik je die looierij die met moeite het hoofd boven water houdt en die nu nog kiest voor de weg die op de korte termijn het meest oplevert? "Want ook die willen we bereiken", zegt Smit. "Daarom verzorgen wij wereldwijd workshops waarin we die ondernemers vertellen hoe je op een verantwoorde manier moet omgaan met onze chemicaliën."

Proeflooierij

Bij dit alles gaat Smit er vanuit dat Weesp de plek blijft van waaruit het bedrijf wordt aangestuurd en waar ook een zogeheten 'applicatielab', een proeflooierij, zit waar nieuwe

producten worden ontwikkeld en het hele proces van het maken van leer wordt nagebootst. Er is geen enkele reden om aan te nemen dat het bedrijf Weesp zou verlaten, maar aan de andere kant: er zijn wel ontwikkelingen waar hij vraagtekens bij plaatst. Zoals de voorgenomen woningbouw aan de Nijverheidslaan. Er zijn vergevorderde plannen voor de bouw van 113 woningen en voor Smit is het zo helder als glas: dat moet je niet willen.

Gescheiden

Het plan dat er nu ligt, is al beter dan het oorspronkelijke plan, maar dan nog geldt wat hem betreft: "Industrie en woningen moet je te allen tijde gescheiden houden". Niet alleen vanuit het oogpunt van overlast door onder andere vrachtverkeer en de verkeersveiligheid, maar ook omdat je bedrijven hierdoor kopschuwt om te investeren. Weesp is op zich een prima locatie, maar dit is geen goede ontwikkeling. Het zou toch fantastisch zijn als de naam Weesp in één adem wordt genoemd als het centrum van waaruit de leerindustrie verder wordt verduurzaamd?"

Multifunctioneel
inzetbare 'handen'

Flexibel, efficiënt en snel

Met het grote netwerk van ProHands bieden wij ondersteunende krachten bij multifunctionele diensten. Maak gebruik van deze flexibel inzetbare helpende 'handen' tegen zeer aantrekkelijke condities.

Per direct beschikbaar:
Enkele krachten of compleet afgestemde projectteams. 24 uur per dag, 7 dagen per week.

0294 - 20 30 30
info@prohands.nl
www.prohands.nl



ProHands
MULTIFUNCTIONELE DIENSTEN

BOUW

PRODUCTIE

GLASBEWASSING

SCHOONMAAK

... en meer

Infrahands levert goed opgeleid, volledig gecertificeerd en gemotiveerde vakmensen. Deze bieden maximale veiligheid aan spoorwegwerkzaamheden, wegwerkzaamheden en events.

Flexibele inzetbaarheid van enkele krachten of compleet afgestemde projectteams.
24 uur per dag, 7 dagen per week.

0294 - 20 30 31
info@infrahands.nl
www.infrahands.nl



InfraHands
VERKEERS- EN VEILIGHEIDSDIENSTEN

VERKEERSREGELAARS

SPOORWEGVEILIGHEID

PARKEERBEGELEIDERS

's-Gravelandseweg 32
1381 HJ Weesp

Voor al uw feesten

Feesten en partijen in onze Bar/Brasserie/Feestruimte op de 1e verdieping met balkon en prachtig uitzicht over de Golfbaan.

Parkeer gratis op het ruime parkeerterrein.



**Golfbaan
Weesp**

Wilt u reserveren of informatie over de zakelijke mogelijkheden? Neem gerust contact met ons op.

Zaken doen op een sportieve manier!

Basisweg 2, 1383 NC Weesp | 0294 269057 | info@golfweesp.nl | www.golfweesp.nl

GOLF | PARTY | BUSINESS | GOLFSCHOOL | VERENIGING | DRINKS & FOOD

Fotograaf nodig?



Bedrijfsfotograaf Brian Elings

06-53934184

info@brianelings.nl



converseon
online marketing

**HET
ONLINE MARKETINGBUREAU
UIT WEESP!**



Unieke ASAP Methode | Digital Experts | Succes Gegarandeerd

www.converseon.nl | Bloemendalerweg 43D 1382 | KB Weesp
0294 267 984 | info@converseon.nl



Column
Niels van de Griend

www.apknotaris.nl

Helder in eenvoud, ofwel schenk een levenstestament

We leven in een tijd van bijna ontelbare keuzen en mogelijkheden. Voor de (on)gelukkigen onder ons kan dat tot keuzestress leiden. Die keuzestress kan vervolgens weer tot uitstelgedrag leiden. Dat uitstelgedrag kan op zijn beurt weer zeer ongewenste gevolgen hebben.

Kortom, tussen het begin van de wens en het maken van de keuze ligt doorgaans een woud van onduidelijkheden, halve waarheden en vermeende keuzen. Ook op notarieel terrein. Soms is het eenvoudig: als je een huis hebt gekocht moet je naar een notaris voor overdracht. Slechts tussen notarissen is een keuze. Soms is het lastig: bijvoorbeeld op het gebied van familierecht.

We kennen allemaal de wens: ik wil het goed geregeld hebben. Dat is ook de vraag die mij vaak wordt gesteld. Helaas kom ik dan met een wedervraag: wat wil je goed geregeld hebben? Dan wordt het al een stuk lastiger, zeker als er verschillende scenario's geschetst worden. De kans is dan groot dat de wens om iets geregeld te hebben, verzandt in keuzestress en uiteindelijk uitstelgedrag.

Dat moeten we niet hebben. Het moet eenvoudiger en het moet duidelijker. Het moet helder in eenvoud. Dit smeekt om een voorbeeld. Die heb ik: het levenstestament! Het begint al met de term zelf. Het is geen testament, maar het is een volmacht. Een volmacht bepaalt wie wat mag wanneer. Een volmacht eindigt bij overlijden, waarna een opgesteld testament de regie overneemt. Vóór het overlijden heeft een testament geen enkel effect. Een testament bepaalt heel eenvoudig: wie krijgt wat wanneer, al dan niet gecombineerd met benoeming van een executeur. Terug naar het levenstestament, terug naar de volmacht. Stel jezelf de vraag voor wie je eigenlijk de volmacht opstelt. Is dat om jezelf of jouw vermogen te beschermen als jij je wil niet kan verklaren? Dan is het van harte aan te raden in de volmacht allerlei voorwaarden, beperkingen en toezicht op te nemen. De gevolmachtigde heeft dan niet de vrije hand, en dat is maar goed ook. Zo zijn er meer waarborgen zodat geen misbruik van de volmacht wordt gemaakt.

Maar stel dat je een volmacht maakt om je partner te beschermen als jij je wil niet meer kunt verklaren. Dan wordt het (doorgaans) een heel ander verhaal. Dan maak je juist de volmacht ten behoeve van je partner, zodat je partner, als jij je wil niet meer kunt verklaren, niet klem komt te zitten. In dat geval zouden dus ook mogelijk voorwaarden, beperkingen en toezicht buiten beschouwing kunnen blijven. Dan zou de gevolmachtigde, jouw partner die je meer dan 100% vertrouwt, wel de vrije hand kunnen krijgen. Dan wordt het opeens een heel stuk eenvoudiger, duidelijker én eenduidiger. Dan schenk je als het ware je partner een levenstestament, zodat hij/zij niet klem komt te zitten.

Tot slot: in sommige gevallen is het niet mogelijk om een en ander heel eenvoudig te maken omdat bepaalde situaties nu eenmaal complex zijn. Aan de andere kant is het van harte aan te bevelen eenvoudige situaties eenvoudig te houden en de grote lijn vast te stellen. Daarvoor ga je naar de notaris die helderheid in eenvoud brengt.

Niels van de Griend, notaris bij Notarisweesp, 0294-413131 Van Houtenlaan 14, www.notarisweesp.nl

‘Perifere detailhandel’ trekt bezoekers aan die niet thuishoren op een bedrijventerrein

‘Dit moet je hier niet willen’

WELLICHT DAT HET NIET IEDEREEN OPVALT, MAAR HET AANTAL BEDRIJVEN OP MET NAME BEDRIJVENTERREIN NOORD DAT PARTICULIEREN AANTREKT, GROEIT. PERIFERE DETAILHANDEL NOEMT DE GEMEENTE DIT. VOLGENS DE IVW IS DAT EEN ONGEWENSTE ONTWIKKELING. GROTE VRACHTWAGENS EN KINDEREN OP EEN (VAAK ONVERLICHTE) FIETS VERHOUDEN ZICH NAMELIJK SLECHT TOT ELKAAR.

Bedrijventerrein Noord is blijkbaar een eldorado voor sportscholen en aanverwante bedrijven. Logisch, want de huurprijzen van bedrijfsruimte zijn relatief laag. Aan de Hogeweyselaan vinden we One Fitness en Syl’s Sport studio, om de hoek bij Syl zit, aan de Amstellandlaan, Fitness Center Weesp en wat verderop het onlangs geopende Jim’s Gym, aan de Eemmeerlaan is Weesp Crossfit 0294 gevestigd en daar weer om de hoek, aan de Pampuslaan, vinden we Sportclub Yamoto Gym. Wie wil zweten, kan goed terecht op het grootste bedrijventerrein van de regio.

Muziekschool

Er zijn meer bedrijven die particulieren aantrekken. Kinderdagverblijf Otje bijvoorbeeld, dat binnenkort gaat verhuizen van de Hogeweyselaan naar de Flevolaan. Dat zit nu en ook straks nog redelijk aan de rand, maar dat kun je niet zeggen van muziekschool Ferreira Muziek aan de Pampuslaan, naast Yamoto. En aan de Hogeweyselaan is ook een vestiging van Dansstudio Van Harten, die weer naast Syl zit (boven Bosch car service direct dat op 1 november is gesloten). En dan hebben we er waarschijnlijk zomaar een paar vergeten.

Langzaam verkeer

Het is niet zo dat het op Bedrijventerrein Noord hierdoor een komen en gaan is van particulieren, maar feit is wel dat het steeds drukker wordt met ‘langzaam verkeer.’ En van de Hogeweyselaan kun je nog vinden dat deze een buffer is tussen woningen en bedrijven, maar voor de Pampuslaan en Flevolaan geldt dat niet. Wil je hier komen, dan moet je een behoorlijke afstand over het bedrijventerrein overbruggen.

Wringen

En hiermee is het niet gedaan. Aan de Amstellandlaan op Noord worden tegenover Aquamarin, worden de drie voormalige kantoorgebouwen getransformeerd tot woningen (het tweede blok schiet op, het derde zit in de pijplijn en dikke kans dat het hier niet bij blijft) en aan de Nijverheidslaan op het gelijknamige bedrijventerrein komen vrijwel zeker 113 nieuwe woningen. En in al die huizen wonen particulieren.

Het begint, kortom, hier en daar steeds meer te wringen en dat moet je allemaal eigenlijk niet willen, aldus luidt de insteek van de IVW. “Bedrijventerreinen zijn juist ontwikkeld om



bedrijven uit de woongebieden te halen zodat bewoners en bedrijven elkaar niet tot last zijn. “Het is belangrijk om bij de ontwikkelingen goed te kijken naar belangen van de bedrijven en veiligheid.” is bestuurslid Ingrid Kikkert helder. Gemengde functies gaan goed in een kantoren-gebied maar niet op een industrieterrein.

Gasfabriek

Met de woningen aan de Amstellandlaan heeft Kikkert niet veel problemen. Deze kantoorgebouwen op een bedrijventerrein waren niet meer gewild en liggen al tegenover de woningen aan het Aquamarin. Dat ligt anders bij de Nijverheidslaen en bij de bedrijven die hier zijn gevestigd. “Op het perceel waar de woningen moeten komen, stond vroeger onder andere een gasfabriek. In de jaren negentig zijn deze gesloopt, de bodem gesaneerd en was de grond bestemd voor kantoren. Door de crisis is er door eigenaar Achmea niet gebouwd maar afgewacht tot er woningbouw mocht komen. Er was genoeg belangstelling vanuit bedrijven om hier te gaan bouwen, maar Achmea wilde niet in percelen verkopen.”

Ongewenst en onveilig

“Wij laten in onze overleggen met de Gemeente

weten dat functies als sportscholen midden op het industrieterrein ongewenst en onveilig is, maar er glipt er wel eens een doorheen helaas. We weten dat ondernemers regelmatig hun hart vasthouden en dat is echt niet gek. Bij bedrijven komen grote trucks en als daar dan iemand achterlangs fietst dan zit een ongeval in een klein hoekje. Gelukkig is er nog niets gebeurd, laten we dat vooral afkloppen.”

Afkloppen, dat doet Dick Kroon, directeur van Hirschmann ook. Hij zit schuin tegenover Yamoto Gym en ziet hier regelmatig kinderen fietsen, met name in de namiddag. Een namiddag waarin het dezer dagen volop schemert. Hij zegt: “Zeker in deze donkere dagen is niet elke fietser even goed zichtbaar en als je dan met een truck aan het manoeuvreren bent, verwacht je op een bedrijventerrein geen kinderen. Inderdaad is er gelukkig nog niets gebeurd, maar je zou bijna zeggen dat het wachten is op het eerste ongeval.”

Knellen

Van een menging woningen-bedrijven wordt niemand vrolijk, maar die zie je juist steeds vaker. Zoals dus aan de Nijverheidslaen, waar zeer waarschijnlijk 113 woningen komen. De meeste bedrij-

ven zijn hier mordicus tegen – in deze editie van B2B wijst bijvoorbeeld Marc Smit, eigenaar van Smit & Zoon daar nog op – maar de kans dat dit nog gestopt kan worden is zeer klein. Om die reden ondersteunt de IVW bedrijven om mogelijke ergernissen in de toekomst te voorkomen.

Voorkomen is beter dan genezen

De bedrijven zijn in gesprek met de ontwikkelaars omtrent de uitvoering. Voorkomen is beter dan genezen en dat is geen gekke gedachte, want aan de andere kant van Weesp, wordt nu al ontdekt dat dit kan gaan knellen. De bewoners van de verbouwde kantoren hebben geklaagd over het vrachtverkeer dat de doorgaande route Rijnkade-Amstellandland-Flevolaan gebruikt, met als gevolg dat de gemeente serieus nadenkt over aanpassing van de verkeerssituatie. Dit gebied noemen ze het scharnierpunt en bevat twee haakse bochten. Vrachtverkeer vanaf de Rijnkade rijdt nu min of meer recht op de woningen af en de bewoners zijn daar niet blij mee. Doordat er mensen wonen, is dit een lastige bocht geworden en denkt de gemeente na over een oplossing.

De gemeente reageerde op het laatste moment. Deze reactie staat op pagina 4 in deze editie.



Gemeente Weesp

Brandveiligheid en feestdagen

Aan de ondernemers van de industrieterreinen van de gemeente Weesp

Binnenkort is het einde van 2019 weer in zicht. Hierbij horen de gezellige feestdagen van kerst en oudjaar. Helaas is de kans op vandalisme rond de feestdagen groot. Ook u kunt een steentje bijdragen om vandalisme te voorkomen. Uw hulp is hierbij onmisbaar.

Niet iedereen houdt zich namelijk bij het afsteken van vuurwerk aan de veiligheidsvoorschriften, waardoor brand of andere materiële schade veroorzaakt kan worden. Het is daarom belangrijk bedacht te zijn op de aanwezigheid van brandbaar materiaal op uw terrein of in de directe omgeving van uw pand. Vandaar dat wij er wederom op aandringen deze brandgevoelige materialen op te ruimen. Het risico op brand tijdens de jaarwisseling wordt hiermee aanzienlijk verkleind.

Een bijkomend risico vormt (de opslag van) illegaal vuurwerk. Heeft u een vermoeden van of informatie over de opslag van illegaal vuurwerk, meld het dan bij de politie Midden Nederland via (0900) 8844 of doe dit bij Meld Misdaad Anoniem (0800) 7000.

Om de industrieterreinen Noord en Nijverheidslaan veiliger te maken, is uw inspanning van groot belang. Is uw eigen terrein schoon, staan er geen pallets tegen de gevel? Sluit brievenbussen af, zodat er geen brandend materiaal of vuurwerk ingestopt kan worden. Zorg dat afvalcontainers niet tegen het gebouw aan staan. Laat licht branden rondom het gebouw, zodat ongewenste personen gezien kunnen worden.

Wij wensen u een veilig en goede jaarwisseling toe.

Mocht u nog vragen hebben, neemt u dan gerust contact met ons op. Wij zijn bereikbaar op (0294) 491 391.

*Met vriendelijke groet,
burgemeester en wethouders
van de gemeente Weesp.*

ONLINE MARKETING

Introductie B2B Weesp

Converseon - Online Marketingbureau voor IVW

Hoe creëer je relevante content voor je organisatie? 7 belangrijke lessen van 2019!

Online relevant zijn is een van de belangrijkste aandachtspunten uit 2019. We worden overspoeld met (fake) nieuws en er worden massaal berichten gedeeld via social media. Het creëren van relevante content voor je organisatie kan daarbij een lastige opgave zijn, want hoe bepaal je wat relevante berichten zijn om te delen zonder dat je je publiek verveelt?

In deze column delen we 7 belangrijke contentlessen uit 2019 op een rij:

1. Bepaal je doelgroep

Voordat je start met het delen van content is het raadzaam om stil te staan bij wie jouw doelgroep is. Waar liggen hun interesses, met welke problemen kampen zij en met welke kanalen zijn zij het beste te bereiken?

2. Maak een contentkalender

Brainstorm over wat jij met jouw bedrijf gaat posten en wanneer. Zijn er seizoensinvloeden voor jouw product of thema's rondom de feestdagen waarover je relevante informatie kunt delen? Maak het voor jezelf inzichtelijk in een contentkalender.

3. Kies de juiste kanalen

Bepaal vooraf de juiste kanalen. Plaats je content voor B2B? Dan is het logisch om LinkedIn te gebruiken. Op Instagram mogen berichten niet te lang zijn en op Facebook weer niet te kort. Bekijk wat welk kanaal sterk maakt en speel hier met je boodschap slim op in.

4. Zorg voor relevante inhoud

Door de hoeveelheid aan informatie wordt er meer gefilterd en moet jouw content er voor zorgen dat je boven de rest uitsteekt. Inspireer, zorg voor snackable content, beantwoord vragen en geef tips.

5. Wees zowel online als offline actief

Geef een lezing, of houdt een vrijmibo met bedrijven uit de buurt. Koppel dit aan je online content en zorg voor een sterke band met jouw community en (potentiële) klant. Zo versterk je de boodschap die je communiceert via verschillende kanalen.

6. Bereik vergroten?

Een trend is dat organische content steeds minder goed gevonden wordt. Met een kleine investering is je bereik op social media net even wat groter.

7. Meet data

Maak inzichtelijk wat de prestaties van je online campagnes zijn. Bepaal op voorhand SMART doelstellingen om resultaat te meten. Analyseer, stuur bij en optimaliseer!

Wanneer je deze stappen volgt zul je merken dat je met relevante content (potentiële) klanten aan je kunt binden. Word je nog niet wijzer uit online campagnes?

Wij staan voor je klaar om jouw content naar een hoger niveau te tillen!

Daan Boekhoorn & Arjen de Groot
Team Converseon

Tel: 0294-267984

E-mail: daan@converseon.nl of arjen@converseon.nl

Zet de volgende
stap met online
marketing

converseon
online marketing

www.converseon.nl

Banken verhuizen, maar houden service op peil

DE RABOBANK VERLAAT NA DE ZOMER HET KANTOORPAND AAN DE IRENELAAN EN ING HEEFT HET MARKANTE KANTOOR AAN HET BUITENVEER INMIDDELS VERLATEN. BEIDE BANKEN VERZEKEREN DAT DE DIENSTVERLENING AAN PARTICULIEREN EN BEDRIJVEN IN WEESP BLIJFT, MAAR WEL IN KLEINERE KANTOREN. DIE HEBBEN BEIDE NOG NIET GEVONDEN MET ALS GEVOLG DAT DE ING DE DIENSTVERLENING TOT NADER ORDER AANSTUURT VANUIT AMSTERDAM-ZUIDOOST.

Het beeldbepalende kantoorgebouw van de Rabobank is, zo legt directievoorzitter Ugur Pekdemir uit, veel te groot voor de ongeveer zes medewerkers die er momenteel nog zitten. De reden is helder: zowel steeds meer particuliere als zakelijke klanten regelen hun bankzaken thuis, waardoor op kantoor steeds minder mensen nodig zijn. De Rabobank wil wel een kantoor in Weesp houden en is op zoek naar een locatie.

Zes medewerkers

Pekdemir: "We zoeken al enige tijd een mooie ruimte voor maximaal zes medewerkers, bij voorkeur op een zichtlocatie en die natuurlijk goed bereikbaar is. Dat mag een zelfstandige ruimte zijn, maar we staan ook open voor een locatie die we bijvoorbeeld met meerdere dienstverlenende bedrijven en/of een openbare instelling delen. Ik zou dat echt een mooie oplossing vinden. Welke diensten we blijven aanbieden? Alle diensten die we nu ook hebben, dus bankzaken voor particuliere en zakelijke klanten, maar ook verzekeringen en hypotheek."

Geldmaat

Op het moment dat de Rabobank het pand verlaat, verdwijnt ook de geldautomaat. Waar in Weesp een nieuwe 'flappentap' komt, is nog niet bekend. De Rabobank, ING en ABN Amro hebben de handen ineengeslagen om de infrastructuur van de geldautomaten ingrijpend te wijzigen en dat proces loopt. De drie banken hebben hiervoor het zelfstandige bedrijf Geldmaat opgericht. De omzetting van de aan de bank gekoppelde geldautomaten naar de onafhankelijke Geldmaten is een proces dat nog het hele volgende jaar in beslag neemt. Voor Weesp is nog niet helder waar de Geldmaten komen. Nadat de Rabobank het pand heeft verlaten, gaat het kantoor plat om plaats te maken voor 16 sociale huurwoningen en 32 koopappartementen.

Servicepunt

De ING is al verder dan de Rabobank, want dat heeft de locatie aan het Buitenveer op 1 november vaarwel gezegd. In Weesp komt er een zogeheten servicepunt voor in de plaats. "ING is druk bezig met het vinden van een servicepunt in de nabije omgeving. Tot op heden is dat helaas nog niet gelukt, vandaar dat klanten voorlopig naar Amsterdam-Zuidoost worden verwezen", laat een woordvoerder weten.







- Aan- ver- & opbouw woningen
- Nieuwbouw woningen
- Nieuw- verbouw bedrijfsgebouwen
- Machinale voor maatwerk

Pampuslaan 219a
1382 JP Weesp
T 0294 417709
E info@methorstbouw-weesp.nl

[Kijk voor meer informatie op:](#)
www.methorstbouw-weesp.nl





THEY NEED YOUR HELP

HRIF KRIJGT GOEDERENDONATIES VAN BEDRIJVEN EN INSTELLINGEN, T.B.V. NOODHULP IN LANDEN GETROFFEN DOOR OORLOG, NATUURRAMPEN, ZIEKTEN E.D.

We werken met bedrijven samen door middel van:

- Het versturen van overschotten, samples en afgeschreven voorraden naar het buitenland
- MVO activiteiten, het ontvangen van collega's die samen aan teambuilding kunnen doen door vrijwilligerswerk uit te voeren
- Het ontvangen van financiële donaties

ADRES:
Stichting HRIF
Rijnkade 21
1382 GT Weesp
info@hrif.nl

Biologische sapjes JetDrinks zijn hot

**BIOLOGISCHE DRANKJES EN LIMONADES ZONDER SUIKER EN ANDERE
'ROTZOOI' VEROVEREN STORMENDERHAND DE HORECA. VEEL VAN DIE
DRANKJES KOMEN VAN **JETDRINKS** DAT IS GEVESTIGD IN WEESP. HET
GINGERBEER EN NATURFRISK ZIJN ZELFS EEN REGELRECHTE HIT.**

Zeventien jaar geleden ging het nog amper over het milieu en drankjes zonder toevoegingen waren voorbehouden aan – gechargeerd gezegd – bebaarde hemelbestormers met sandalen aan hun voeten die op GroenLinks en de SP stemden. Toch bestaat JetDrinks al 16 jaar als bedrijf dat onder andere biologische drankjes levert. “We liepen inderdaad voor de troepen uit en daarom hebben we nu een mooie voor-sprong”, zegt Dmitri Peters, die samen met Jelle Schmidt JetDrinks oprichtte. Hij blikt terug op het begin. “In eerste instantie richtten we ons op drankjes met minder of liever helemaal geen suiker in de strijd tegen obesitas, want dat was toen al wel een issue. Gaandeweg is dat steeds meer verschoven naar biologisch. Biologische drankjes en producten maken momenteel ongeveer 70 procent van ons assortiment uit.”

45 merken

Het aanbod is in de afgelopen jaren behoorlijk uitgebreid naar 45 merken met tientallen variaties. “We begonnen met twee suikerarme drankjes en nu hebben we tientallen soorten dranken, maar ook kokoswater, biologische fairtradethee, snacks van kikkererwten en veel meer.”

Kikkererwten

Hij lacht om de vraag: “Ja hoor, snacks van kikkererwten zijn echt lekker. Kikkererwten zitten in humus, dat tegenwoordig heel populair is, maar waarvan tien jaar geleden niemand had gehoord.”

JetDrinks is in de allereerste plaats importeur van drankjes en levert onder andere aan groothandels en het horecakanaleel. “We leveren niet rechtstreeks aan de consument, maar bijvoorbeeld weer wel aan Jumbo supermarkten. Albert Heijn? Nee. Bij Albert Heijn worden zo veel nieuwe producten aangeboden dat je er niet tussenkomt. Natuurlijk willen we dat graag, maar we komen daar pas binnen als onze drankjes opvallen en we gevraagd worden.”

Hele wereld

Om hun assortiment bij de tijd te houden, struinen Dmitri en Jelle de hele wereld af. “Veel drankjes hebben hun oorsprong in de VS en vinden via Engeland de weg naar Europa. Dat wil trouwens niet zeggen dat elk drankje dat in de VS of Engeland populair is ook hier aanslaat. We zitten er weleens naast, om het zo maar eens te stellen, ook al gebeurt dat niet vaak. Maar het kan gebeuren dat, bijvoorbeeld, een

PROFIEL

JetDrinks

Rijnkade 16
1382 GS Weesp
(0294) 255 853
jetdrinks.nl



drankje enorm wordt gehypet, maar dan blijkt het achteraf toch niet zo gezond te zijn als wordt geclaimd. Een voorbeeld is cactuswater. Dat werd het nieuwe kokoswater genoemd, maar uiteindelijk is dat helemaal niet het geval en dan verkoop je het niet meer."

Voor alle biologische drankjes en andere producten geldt dat niet elk drankje klakkeloos in het assortiment van JetDrinks wordt opgenomen. "De limonades moeten onder andere gecertificeerd zijn door de stichting SKAL dat toezicht houdt op biologische producten, en dan van begin tot het eind", legt Peters uit.

En wat inmiddels ook geldt: biologisch is belangrijk, maar is niet het enige dat telt. "Momenteel zie je ook dat andere zaken belangrijk worden, zoals glutenvrij. Daar gaan we natuurlijk in mee."

Populairder

Op dit moment worden suikervrije, gezonde maar wel lekkere drankjes in de horeca steeds populairder. Zo is bijvoorbeeld gingerbeer een doorslaand succes. "Een beetje hip horecabedrijf heeft inmiddels een gingerbeer op de kaart staan. Wij proberen ook op dit vlak iets bijzonders aan te bieden. Van het merk Luscombe hebben wij bijvoorbeeld drie varianten biologische gingerbeers: cool, hot

en passionate", zegt Jelle Schmidt daarover.

Een ander drankje dat momenteel helemaal hot is, is Naturfrisk, een Deense biologische frisdrank zonder conserveringsmiddelen in acht smaken, waaronder Cola Classic, maar ook bitter lemon, mint, vlierbloesem (elderflower) en raspberry. Peters: "Steeds meer horecabedrijven vernieuwen hun aanbod. Je ziet bijvoorbeeld dat er steeds meer biersoorten komen van kleine bierbrouwerijen. Dat gebeurt onder andere vanwege de smaak en het ambachtelijke vakmanschap dat erachter zit, maar ook vanwege het feit dat ze niet afhankelijk willen zijn van de grote bierbrouwerijen. Dat zoeken ze vervolgens ook met frisdrank en komen dan bij dit soort drankjes uit. Daarmee zetten de bedrijven zich echt op de kaart."

Bewustzijn

Hierbij speelt bepaald mee dat het bewustzijn over de inhoud van drinken en ook eten steeds groter wordt. "Vroeger zag je nooit iemand op een etiket kijken, maar dat is tegenwoordig echt anders", zegt Peters. "Of Coca-Cola hiervan schrikt? Nou, Coca-Cola kan wel een stootje hebben, maar ik denk wel dat ze steeds meer last krijgen van lokale initiatieven. Twee goede voorbeelden van een lokaal hip drankje zijn Walden Juices

uit Nederhorst den Berg en BIMS Kombucha (Kombucha is gefermenteerde drank), dat zijn oorsprong vindt in de Bijlmer."

Frozen drinks

Naast frisdranken en sappen biedt JetDrinks ook zogeheten frozen drinks, healthy drinks, bronwater, limonadesiropen, hot drinks, zuivelvervangers en zelfs twee alcoholische drankjes aan. Alles is verantwoord samengesteld en in een aantal gevallen is de verpakking recyclebaar. "Met een PET-flesje kun je tegenwoordig echt niet meer aankomen", vertelt Peters. "De meeste drankjes zitten in een glazen flesje dat prima te recycelen is, maar er zijn er ook in een afbreekbare verpakking."

Welkom

Het is een lekker verhaal alles bij elkaar, letterlijk. En natuurlijk komen we dan bij de vraag waar we in Weesp minimaal een van de limonades kunnen nuttigen? Het antwoord is ontvankelijk: nergens. "Dat is inderdaad best raar", bevestigt Peters. "Maar we staan er voor open hoor. Als een horecaondernemer wil weten wat we allemaal hebben, dan zijn ze welkom."



Met Bedeco

is uw administratie dichterbij dan ooit.

“Verbinden van moderne technologieën”

DE ZEKERHEID VOOR EEN ONDERNEMER DAT HIJ KAN REKENEN OP KENNIS, ERVARING EN BEKWAAMHEID

• Maatwerk • Vernieuwend • Aandacht • 24/7 toegang via ons klantportaal • Makkelijk te bereiken •



Heeft u behoefte aan advies of wilt u gewoon eens praten over de toekomst van uw onderneming, neem dan vrijblijvend contact met ons op.

Leeuvenveldseweg 5F, Weesp
0294-419452
bedeco.nl
info@bedeco.nl
Iedere dag geopend van 8:30 tot 18:00



Bewezen: 16 minuten reistijd is de sleutel tot geluk

Onderzoek heeft uitgewezen dat als een enkele reis naar het werk 16 minuten duurt, dit leidt tot meer geluk van de werknemer.

Uw werknemer zal meer tijd hebben om maatschappelijk betrokken te zijn, om voor de kinderen te zorgen en zijn gezondheid. Hij zal beter uitgerust zijn en daardoor een betere werknemer. De voordelen zijn eindeloos!

Een goede reden om werknemers in uw regio te zoeken!

GooiWerkt.nl

**Werk-
nemers
uit de
regio?**

GooiWerkt.nl helpt bij het vinden van nieuwe, geschikte werknemers in de regio. Plaats direct een vacature en beheer uw vacatures via uw eigen profiel.

Column

Reinier Mommaal
VOORZITTER IVW



Bedrijvenvereniging voor
Weesp, Muiden en omstreken.

Secretariaat

Monique Veldhuijzen

Postbus 106

1380 AC Weesp

info@ivw-weesp.nl

Heeft u nieuws?

De IVW en B2B blijven graag op de hoogte van uw bedrijfsnieuws. Dus stuur uw persberichten, nieuwsbrief of huis-magazine ook naar IVW, postbus 106, 1380 AC Weesp of info@ivw-weesp.nl. En naar B2B Weesp: postbus 5003, 1380 GA Weesp of info@b2bweesp.nl.

Informatie

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

MIST U IETS, LAAT HET ONS WETEN.

Agenda

Eerstvolgende bijeenkomst:
14 JANUARI | NIEUWJAARSRECEPTIE

Terugblik op 2019

HET EINDE VAN 2019 IS WEER IN ZICHT EN AL TERUGBLIKKEND ZIJN ER VEEL POSITIEVE ZAKEN TE MELDEN VANUIT DE IVW. MAAR AFGELOPEN NOVEMBER HEEFT WEL EEN ZWART RANDJE GEKREGEN DOOR HET OVERLIJDEN VAN ONS OUD-BESTUURSLID JANTON STORK EN EEN LID VAN HET EERSTE UUR, DICK MÜHL. WIJ WENSEN NAMENS HET BESTUUR DE FAMILIE EN VRIENDEN STERKTE MET HET VERWERKINGSPROCES.

In de periode dat ik met Janton in het bestuur heb mogen zitten heb ik hem leren kennen als een rots in de branding: hij was altijd bereid zich in te zetten voor de ondernemers in Weesp, had altijd een luisterend oor en bleef altijd rustig en kalm. Het was gewoon een mooi mens en we gaan hem enorm missen.

In juli van dit jaar zijn we met drie nieuwe bestuursleden van start gegaan en het draait allemaal alsof we al jaren samenwerken. Ik ben heel blij met deze samenstelling en iedereen pakt zaken op binnen zijn of haar expertisegebied.

Op het gebied van belangenbehartiging zijn wij druk bezig geweest met de plannen rondom de transformatie van de industrieterreinen. Met name het proces rond de bouwplannen op de Nijverheidslaan heeft aardig wat van onze tijd in beslag genomen. Hier is de IVW, samen met de ondernemers en bureau MrO, gezamenlijk opgetrokken en is er veelvuldig overleg geweest met de projectontwikkelaars en de gemeente. Daarnaast worden de plannen op de Rijnkade en het Van Houten Industriepark nauwlettend in de gaten gehouden.

Verder ben ik heel blij dat ons initiatief van het opstarten van het Parkmanagement haar vruchten begint af te werpen. Er is inmiddels weer een complete schouw gedaan en de resultaten worden nu geëvalueerd. Als alle ondernemers nu ook gebruik gaan maken van de FIXI-app voor meldingen aan de gemeente dan zijn we terug op het niveau van het KVO, wellicht nog wel een tandje beter.

De afgelopen twee jaar hebben we het proces rondom de verkiezing van de Ondernemer van het Jaar goed onder de loep genomen. Vanuit de leden kwamen diverse opmerkingen over het meer betrekken van de ondernemers bij deze keuze. Daar hebben wij dit jaar gehoor aan gegeven en hebben samen met de jury een lijst van genomineerden samengesteld. Dit zijn: Sinner, Altacel, Air Works, Sun Test Systems, Bracamonte en Jan © Accountants en Adviseurs. Leden en Weesper ondernemers kunnen tot het einde van het jaar stemmen via www.ivw-weesp.nl en op de nieuwjaarsreceptie wordt de winnaar bekendgemaakt. Ook de genomineerden horen pas op de nieuwjaarsreceptie wie er heeft gewonnen.

Namens het bestuur van de IVW wensen wij onze leden, relaties en Weesper ondernemers fijne kerstdagen en een ontspannen uiteinde. Wij hopen eenieder volgend jaar (weer) te ontmoeten bij onze bijeenkomsten.

**GROETEN, OOK NAMENS HET BESTUUR,
REINIER MOMMAAL / VOORZITTER IVW**

*Pover schilders
werkt op hoog niveau*



Pover schilders voor onderhoud aan appartementsgebouwen, woningen en bedrijfspanden. Voor vereniging van eigenaren, gemeente, bedrijven en instellingen.

Naast schilderwerk zijn wij gespecialiseerd in bedrijfspvloeren, beton- en galerijcoatings, trapvlokcoatings.

Meer informatie of een vrijblijvende prijsopgave?
Neem dan meteen even contact met ons op.