



Voorverpakt eten kan ook lekker zijn

BRACAMONTE CONVENIENT KITCHEN BEWIJST HET

De huisfotograaf van de bedrijven

BRIAN ELINGS FOTOGRAFEERT AL 10 JAAR ONDERNEMERS B2B WEESP

Otje heeft grootse plannen aan de Flevolaan

SEVGI TONKAS EN FEMKE VAN DER MEER ONTPOPPEN ZICH ALS ECHTE ONDERNEMERS

vanaf
€ 0,30
per dag
per palletplaats



Wim Bos Transport B.V.
Rijnkade 13-14

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

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

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

Wispe Brouwerij en Anker Weesp openen eindelijk de deuren

6 Column Reinier Mommaal, voorzitter IVW

De huisfotograaf van de bedrijven

Brian Elings is al 10 jaar fotograaf B2B Weesp



11 Van broodjes smeren naar topkeuken in het groot

Bracamonte Convenient Kitchen bewijst dat voorverpakt eten lekker kan zijn



14 De gouden tip, bestaat die?

Column Mark Hularius, JAN Accountants

16 Otje heeft grootste plannen aan de Flevolaan

Sevgi Tonkas en Femke van der Meer zien alleen maar kansen

18 Onverwachte erfgenaam

Column notaris Niels van de Griend

19 Nieuws van de IVW

Meld het ons!

Stuur uw persbericht, nieuwsbrief of suggestie naar info@entercommunicatie.nl of Van Houten Industriepark 1 1381 MZ Weesp

Vrijmibo

De 'vrijmibo' wordt in Weesp nooit meer zoals die 'vroeger' was. Waarbij vroeger een goed jaar is. Eind 2018 opende namelijk De Eendracht aan het Grote Plein de tapkranen en vrijdag 14 februari deed Wispe Brouwerij hetzelfde in de Laurentiuskerk. En bij Wispe Brouwerij, annex proeflokaal, kun je ook genieten van de exclusieve jenever en gin van Anker Weesp. Dat opent waarschijnlijk in maart hier een kleinschalige jeneverstokerij: hoe leuk is dat?

Deze twee etablissementen geven Weesp grandeur. Gewone kroegen zijn er in Weesp zat – en heel gezellige ook – maar een gelegenheid als De Eendracht en nu Wispe was er nog niet. Dat horecaondernemers in Weesp geld durven te investeren in dit soort gelegenheden geeft aan dat Weesp nog steeds springlevend is.

Er zijn wel Weespers en ook ondernemers die zich afvragen of Weesp na het samengaan met Amsterdam in 2022 ondanks allerlei toezeggingen niet veel van zijn eigenheid zal verliezen. Of het allemaal niet 'te Amsterdams' wordt. Over pakweg 10 jaar kunnen we daar pas echt antwoord op geven, maar de opening van dit soort horecazaken is een goed signaal.

Dat de investering gaat renderen, is mede aan u. Want waarom, zou u de vrijmibo niet houden in een van deze twee gelegenheden of in een van de andere cafés of restaurants?

Zullen we zeggen: tot ziens aanstaande vrijdag?

Hans Peijs,
B2B Weesp

Cocreatie

Cocreatie. Mooi woord. En vorige maand dook het opeens op in een interview met wethouder Economische Zaken Astrid Heijstee. Daarin werd niet helemaal helder wat dat nou precies is, vandaar dat ze een uitleg geeft. “We gaan Weesper bedrijven vragen wat de thema’s voor de toekomst van de bedrijventerreinen in Weesp zijn met als uitgangspunt het behoud van die bedrijventerreinen.”

Met andere woorden: de Weesper ondernemers krijgen wat te zeggen over de invulling van de bedrijventerreinen. Of althans, ze mogen daarover advies geven. Al die meningen worden de komende maanden ‘opgehaald’. Het is de bedoeling dat hierover sessies worden georganiseerd, maar daarover later meer.

Ook iets leuks te melden?
Stuur naar info@b2bweesp.nl



Wisper Brouwerij en Anker Weesp openen eindelijk de deuren

Een droom komt uit. Dit geldt helemaal voor de broers Jerrit, Jitze en Remko Vellenga toen ze vrijdag 14 februari de deuren openen van Wispe Brouwerij. In de Laurentiuskerk zijn nu de brouwerij en een proeflokaal om u tegen te zeggen.

Vijf jaar lang hebben de drie ondernemers keihard gewerkt om hun droom waar te maken en de route die ze aflegden was niet de makkelijkste. Zo werd de opening keer op keer uitgesteld en telkens moesten ze weer aan de goegemeente uitleggen waarom nu weer. Hoewel de reden soms erg zichtbaar was. De grote brand van de toren in november 2016 bijvoorbeeld gooide voor iedereen zichtbaar roet in het bier, maar de vergunning liep ook niet vlotjes en bij de verbouwing liepen ze regelmatig tegen ‘een dingetje’ op. Zoals op het laatst, toen de nutsbedrijven het bedrijf veel later dan verwacht aansloten op water en elektriciteit. Daardoor kon het nieuwe brouwhuis niet worden getest.

Sinds 2009

De broers Vellenga bouwen sinds 2009 aan hun droom. Toen werd hun passie voor ambachtelijke bieren omgezet in een familiebedrijf en druppelde het eerste biertje uit de kraan: Wispe Blond was geboren. En vervolgens is er hard gewerkt aan een verdere uitbouw van het merk én dus de verwezenlijking van die droom: de brouwerij in de Laurentiuskerk.

Anker Weesp

Ook voor het jenevermerk Anker Weesp is de opening een mijlpaal. Anker Weesp is voortgekomen uit de droom van Christian en Silvia Pfeiffer om weer jenever in Weesp te stoken. Toen Christian Pfeiffer in 2014 in het Weesper gemeentearchief een jeneverrecept uit 1630 tegenkwam, besloot hij dit na te maken. Na maanden van experimenteren in de keuken bleek het recept te werken, waarna echtgenote Silvia Christian aanspoorde om de jenever op grote schaal te gaan produceren. In 2017 en 2018 zijn de Weespermoppenlikeur en Weesp Gin aan het assortiment toegevoegd. In de kerk wordt in maart de jeneverstokerij in gebruik genomen.

Participatiemaatschappij investeert in Altacel

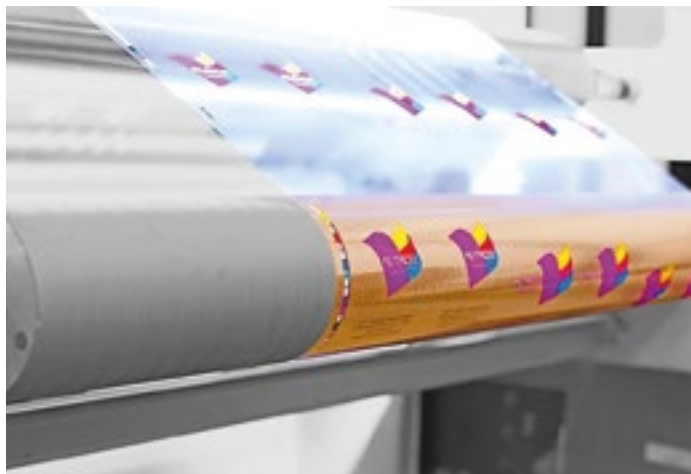
Participatiemaatschappij Pallas X heeft samen met ondernemer Peter Huizing een belang genomen in het in Weesp gevestigde Altacel Packaging. Huizing geeft nu samen met huidig directeur Alec Frijlink leiding aan de verpakingsproducent.

Huizing neemt meer dan 25 jaar aan ervaring in commercieel en algemeen management mee uit de verpakteconsumentengoederenindustrie naar de onderneming. Hij werkte eerder voor onder andere Friesland-Campina, Heineken en Sodiaal (de grootste zuivelcoöperatie van Frankrijk).

Verder uitbouwen

Samen met Frijlink, die reeds 20 jaar actief betrokken is bij Altacel, gaat hij proberen Altacel Packaging verder uit te bouwen. "Ik heb binnen Altacel een enorm kundig en enthousiast team aangetroffen met veel potentie voor verdere professionalisering en groei", zegt Huizing hierover. "Ik kijk enorm uit naar de samenwerking met Alec om samen met hem Altacel de volgende fase van ontwikkeling in te leiden."

Altacel is specialist op het gebied van bedrukte en onbedrukte folies voor verpakkingen. Het bedrijf levert een totaalassortiment specialistische, flexibele één- en meerlaagse kunststoffolies, laminaten en verpakkingen aan merkfabrikanten en privatelabelleveranciers uit de food- en non-foodindustrie.



De investering door Pallas X, een kleine participatiemaatschappij uit Bunschoten, werd begeleid door Marktlink Fusies & Overnames. Frank Troost, die namens Marktlink de transactie begeleidde: "De verpakkingindustrie biedt veel kansen voor innovatie en groei, zowel autonoom als door middel van overnames. De gecombineerde ervaring van Pallas X en Peter Huizing brengt Altacel extra kracht om de kansen in de markt nog beter te benutten."

Anas Ragheb zoekt ruimte: hebt u iets?

Anas Ragheb ontvluchtte Syrië en woont nu drie jaar in Weesp, waar hij vanuit het Rabobankpand andere statushouders helpt bij het opbouwen van een toekomst. Dat doet hij vanuit Mpowerment: een sociale onderneming die statushouders helpt gecertificeerd vrachtwagenchauffeur te worden.

"Met Mpowerment help ik andere vluchtelingen hiermee. Ik regel alles: ik zorg ervoor dat ze hun grootrijbewijs halen, leer ze hoe het er op de Nederlandse werkvloer aan toe gaat, regel de financiering en geef ze een baangarantie.

Iets betaalbaars

Mpowerment zit voorlopig op de eerste verdieping van het gebouw van de Rabobank aan de Irenelaan, maar dit gebouw gaat tegen de vlakte



om plaats te maken voor een woningbouwproject. "Ik hoop dat het me lukt om iets betaalbaars te vinden, want met Mpowerment wil ik graag in Weesp blijven." Ondernemers die een ruimte hebben voor Anas kunnen zich melden bij hans@entermedia.nl.

Businessclub Duurzame innovatie op 12 mei

De IVW organiseert in samenwerking met B2B ZakenNieuws de Businessclub Duurzame innovatie. Wij nemen je mee in de wereld van innovatie op het gebied van producten en diensten zoals nieuwe vormen van recycling en innovatie op het gebied van energie, gepresenteerd door Weesper ondernemers.



Lid van het eerste uur Abbott Healthcare Products heet eenieder welkom op hun indrukwekkende terrein. Nog een goede reden om op 12 mei als bezoeker of als participant aanwezig te zijn, want een bezoek aan Abbott is normaliter niet

eenvoudig te realiseren. Tijdens deze middag is er volop gelegenheid om te netwerken of met bezoekers te kunnen bijpraten onder het genot van een hapje en/of drankje.

Omdat blijkt dat er meer tijd nodig is voor het organiseren van deze middag is de datum verplaatst naar 12 mei. In komende B2B uitgave(n) en op de site van de IVW tref je meer informatie aan over deze minibeurs.



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



Column

Reinier Mommaal

Beste lezers en IVW-leden,

Het is even schrikken als ik de dag voor de deadline voor het inleveren van de column voor de B2B nog moet nadenken over de inhoud. Normaal ben ik daar wat eerder mee bezig maar afgelopen maand heb ik veel gereisd naar o.a Ghana en Bangkok. In Ghana was ik op de site van een bedrijf dat in Weesp gevestigd is, Safisana. Dit bedrijf heeft daar een vergistingsinstallatie die biogas, elektriciteit, compost en water oplevert. Afvalstromen uit de buitenwijken van Accra en van slachthuizen en voedselproducenten worden hier verwerkt. Een mooi voorbeeld van circulair ondernemen vanuit Weesp. In Bangkok was de angst voor het Corona-virus voelbaar en zichtbaar. Het overgrote deel van de inwoners draagt een mondkapje en veel toeristische attracties zijn minder druk bezocht omdat de Chinezen wegblijven, die normaal goed zijn voor 60% van alle toeristen. Er zijn ook bedrijven die profiteren van de situatie, de productie in China is in bepaalde gebieden stil komen te liggen en men zoekt naar uitwijkmogelijkheden.

Ik ben benieuwd of bedrijven uit Weesp hier ook mee te maken hebben, zowel positief als negatief. Ik heb in ieder geval nog geen verhalen opgevangen.

Bij terugkomst in Weesp was de overeenkomst met Amsterdam inmiddels getekend en kunnen we ons gaan richten op de 14 kernwaarden uit het akkoord. Wij zullen als IVW de belangen van de bedrijven in ieder geval scherp in gaten houden en behartigen.

Tijdens ons laatste overleg met het bestuur van IVW zijn de plannen rondom het Thema-event Duurzame innovatie concreet geworden. Deze middag, welke we samen met B2B organiseren, nemen we je mee in de wereld van innovatie van producten en diensten zoals nieuwe vormen van recycling en innovatie op het gebied van energie. De middag draait om het delen van kennis door en het presenteren van Weesper ondernemers die actief zijn op dit gebied.

Is jouw bedrijf een goede partner als het gaat om duurzame en/of innovatieve oplossingen? Zorg dat je erbij bent. Neem contact op met de Jolanda de Rijk van Enter Communicatie via jolanda@entercommunicatie.nl of Monique Veldhuijzen via info@ivw-weesp.nl.

Ik hoop u allemaal te zien op de Business Borrel op 25 februari waar ons bestuurslid Gerhard drie leden introduceert middels het zeepkist-gesprek.

Bedrijvenvereniging Weesp

06 43 87 11 86 | reiniermommaal@ivw-weesp.nl |
www.ivw-weesp.nl | info@ivw-weesp.nl

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 vanlonkhuizen.nl

Brian Elings is al 10 jaar fotograaf van B2B Weesp

De huisfotograaf van de bedrijven

Dit is volgens Brian Elings zelf de mooiste foto die hij heeft gemaakt.

PROFIEL

The True Light – Fotografie

Aetsveldselaan 225

1381 CZ Weesp

(06) 53 934 184

Zullen er nog bedrijven in Weesp zijn waar Brian Elings geen foto heeft gemaakt? Vast wel, maar veel zullen het er niet zijn. Hij fotografeert al tien jaar voor B2B allerlei ondernemers en bedrijven, met name die de cover halen, en wat hem betreft wordt daar zomaar nog tien jaar aan vastgeplakt want hij vindt het nog steeds leuk.

Brian Elings – kind van een Schotse moeder en een Nederlandse vader – noemt zich pas sinds de eeuwwisseling professioneel fotograaf. Voor die tijd fotografeerde hij ook al wel, maar meer als hobby. Maar toen het digitale tijdperk zich aandiende, ja, toen ging de van origine technical servicemanager los.

“De eerste digitale camera was een Canon C2, een heel kleine camera. Daarmee fotografeerde ik in eerste instantie bruiloften en feesten. Eerst nog wel aarzelend, maar het ging goed en in 2004 heb ik een KvK-nummer aangevraagd en richtte ik mijn eigen bedrijf The True Light op. Eerst nog naast mijn normale baan. In 2009 werd het bedrijf waar ik werkte echter opgeheven, waardoor ik me helemaal kon toewijden op fotografie. Ik ben eigenlijk naadloos overgegaan van vol-

loondienst, via halfzelfstandige naar geheel zelfstandig fotograaf.”

Nieuwe wegen

Met bruiloften is hij inmiddels klaar. “Alles bij elkaar heb ik er ruim tweehonderd gedaan, maar vijf jaar geleden ben ik daarmee gestopt. Ik was er wel een beetje klaar mee, vooral ook omdat er steeds meer mensen kwamen die zich ook op die markt begaven. Ik had er gewoon geen zin meer in.” Omdat hij dat zag aankomen, zocht hij nieuwe wegen en zag een kans in de bedrijfsfotografie. “Ik ben in 2009 lid geworden van de IVW en zo kwam ik in contact met Barend Treep (makelaar van Vuurtoren | deMakelaars.nl-red.) en Cor van der Poel (onder veel meer voormalig secretaris van de IVW) en onder anderen zij hebben mij

gestimuleerd me meer op het bedrijfsleven te richten. Van Barend kreeg ik bijvoorbeeld de opdracht om de woningen voor hun advertenties te fotograferen en dat heb ik voor de organisatie Vuurtoren tot en met 2016 gedaan.”

Balletje rolt verder

Het balletje rolde inmiddels verder. “In 2012 werd ik gebeld door de officemanager van de vestiging van Dental Clinics in Weesp. Zij had mijn naam gekregen van Nanko Sieking, die als zelfstandig ICT’er voor heel veel Weesper bedrijven actief is. Lang verhaal kort: voor alle vestigingen van Dental Clinics maak ik nu nog steeds alle foto’s van de praktijken en de medewerkers. Toen ik daarmee begon, waren er achttien vestigingen en nu zijn er meer dan honderd. Ik reis heel



Dit zijn, wat Brian Elings zelf betreft (foto midden), vier foto's die behoren tot zijn 'best of' in Weesp. Met de klok mee te beginnen links bovenaan zien we de Weesper ondernemers Wim Bos, Gerard Boelenkamp, de tweede generatie Voskuil en Etienne Liefers van EWN.



Nederland af en vind het verschrikkelijk leuk werk.” Via de IVW en B2B maakte hij intussen ook kennis met Hwie-Bing Kwee van Omnimark. “Voor hem fotografeer ik ook vaak, evenals voor Ten Have, Gemeco, Jumo, Smit&Zoon, de gemeente, natuurlijk WeesperNieuws en niet te vergeten B2B Weesp. Eigenlijk is elke opdracht die ik nu heb te herleiden tot de IVW, het magazine B2B en WeesperNieuws. Daar heb ik heel veel aan te danken.”

Covers B2B Weesp

Dat blijkt. Geruime tijd terug alweer maakte hij uit de losse pols een foto van een groot aantal covers van B2B Weesp. Er staan er 55 op, maar inmiddels zijn er veel bij gekomen, want Brian is de huisfotograaf van dit magazine. In de praktijk betekent dat tien bedrijfsreportages per jaar plus een fotosessie van de jaarlijkse nieuwjaarsbijeenkomst met de gebruikelijke uitreiking van de Onderneming van het Jaar. We kunnen met een gerust hart stellen dat Brian inmiddels fulltimebedrijfsfotograaf is. “En dan vooral van de mensen achter en in de bedrijven. Mensen zijn het leukst om te fotograferen. Wat de truc is? De kunst is om iemand op zijn voordeligst te fotograferen en ook op een dusdanige manier dat er een goede connectie wordt gelegd met de aard van het bedrijf. Ik heb onder andere dankzij de tientallen bruidsreportages verschrikkelijk veel mensen voor de lens gehad en in mijn vorige leven als technical servicemanager heb ik ook heel veel bedrijven bezocht. Dat komt allemaal mooi samen. Ik durf inmiddels wel over mezelf te stellen dat ik goed ben in de combinatie mensen-onderneming.”

Overleggen

Het vastleggen van een bedrijf in een mooie serie foto's is een kwestie van kijken, kijken en nog eens kijken en vervolgens ook van overleggen met de persoon die op de foto moet. “Het liefst maak ik eerst een praatje met de directeur en vervolgens kijk ik graag rond zodat ik de sfeer van een bedrijf kan proeven. Ik wil met beeld een verhaal maken, dat is waaraan je een foto van mij herkent. En ik wil het anders doen. Er zijn genoeg fotografen, maar ik denk dat ik bovengemiddeld creatief ben. En ik heb meestal maar kort de tijd hè. In een kwartier moet het erop staan.”

Hij merkt op dat veel ondernemingen beeld beschouwen als een ondergeschoven kindje. “Neem de makelaardij. Hoe vaak zie je geen sfeerloze foto's die ook nog slecht uitgevoerd zijn. Ik vind dat een gemiste kans. En je ziet het ook terug op websites van bedrijven. Het lijkt vaak of iemand heeft bedacht: o ja, er moet natuurlijk ook nog beeld bij, en dan wordt er maar wat gemaakt of gepakt. Vaak geen enkel idee wat ze willen. Het gebeurt ook dat ik ergens kom en dan krijg te horen: jij bent fotograaf, jij zal het wel weten. Ja, natuurlijk kan ik van iedereen en van elk bedrijf goed beeld maken, maar als je op een website of in een brochure je bedrijf in de etalage zet, dan moet dat de sfeer van het bedrijf uitademen. Dat is echt belangrijk.”

Zachte macht

“Ik heb dat allemaal ook moeten leren hoor. In het begin stelde ik me heel anders op dan nu. Ik heb gaandeweg geleerd dat ik de regie moet nemen. Ik was niet echt een mensenmens, zoals dat wordt genoemd, maar ik ben het gaandeweg geworden en weet wel hoe ik mensen geruststel en hoe ik ze met respect fotografeer.”

‘Het is mijn taak om in korte tijd een relatie op te bouwen’

“Een fotograaf moet, wat ik noem, een ‘zachte macht’ uitoefenen. Ik durf iets van ze te vragen. De ondernemers hebben vaak geen idee wat ik met ze wil en niet zelden zijn het ook mensen die weinig tegenspraak krijgen. Dat is best ongemakkelijk en ik zie het als mijn taak om in de korte tijd die er is een relatie op te bouwen.”

Solarclarity

Missers zijn er niet, maar Brian weet wel welke foto's in Weesp er wat hem betreft bovenuit steken. Een van zijn mooiste foto's is, vindt hij zelf, van de bedrijfsnaam Solarclarity die op een doek in een frame aan de wand van het bedrijf aan de Hogeweijse laan hangt. “Ik maakte die foto op een moment dat alles klopte. Allereerst zie je een mooie wolkenpartij met een stralende zon. Dat is natuurlijk mooi meegenomen dat je de zon ziet op een foto van een bedrijf dat het van de zon moet hebben. Maar wat de foto nog mooier maakt, is dat er net op het goede moment een zogenoemde sunflare op het beeld te zien is. Dat is die groene stip. Ik zag dat en wist meteen: die is voor mij. Solarclarity is er heel blij mee en gebruikt die foto overal als hoofdfoto van het bedrijf.”

Wagenmans

Ook zijn allereerste fotoreportage voor B2B Weesp weet hij nog: die van Frank Wagenmans van Wagenmans Catering & Partyservice. “Ik kende Frank al en in 2010 ging hij met een karrenvracht aan eten en drinken in een bestelbus naar Sail 2010. Ik heb hem toen gefotografeerd op de wal, met een telefoon aan zijn oor en een stoere boot op de achtergrond. Daarna werkte ik ook regelmatig voor Frank. Weet je, ik hoor wel van mensen dat ik gezien word als ‘De fotograaf van Weesp’; leuk toch.”

Maar Weesp is zeker niet de grens. “Ik zou ook graag meer buiten Weesp willen werken. Ik heb het druk genoeg, dus daar is het niet om, maar Weesp is ook weer niet zo heel groot. Maar mooie fotoreportages maken voor boeiende bedrijven, van de eenmanszaak tot de multinational, dat lijkt me wel wat.”



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

Topkeuken in het groot

Bracamonte Convenient Kitchen bewijst dat
voorverpakt eten lekker kan zijn



Erg naamvast is Bracamonte Convenient Kitchen niet, want het bedrijf veranderde sinds de oprichting bijna 30 jaar geleden al vier keer van naam. Maar tja, dat is nu eenmaal het gevolg van de snelle groei en het verleggen van de focus. En honkvast is het bedrijf wel, want Weesp is en blijft de vestigingsplaats. Algemeen directeur Sandrijn Poortman neemt de tijd voor een uitgebreide kennismaking.

PROFIEL

Bracamonte Convenient Kitchen

Gemeenschapspolderweg 48

1382GR Weesp

Bracamontekitchen.com

0294 – 48 17 00

Bracamonte Convenient Kitchen heeft rond de 120 medewerkers, inclusief een aantal inleners, en is dus best een groot bedrijf. Maar in Weesp is het bedrijf tot nu toe min of meer onder de radar gebleven en dat is best opvallend. Aan de andere kant is het bedrijf niet zo van de poeha. Wanneer algemeen directeur Sandrijn Portman wordt gevraagd wat hij doet, zegt hij als hij in een jolige bui is: ik smeer broodjes, maar dat is een wel heel simplistische benadering.

Sinds kort ligt Bracamonte opeens wel op het netvlies in Weesp. Bij de verkiezing tot Onderneming van het Jaar door de IVW zat het bedrijf namelijk bij de laatste drie en toen de genomineerde bedrijven in een mooi filmpje over het voetlicht werden gebracht, maakten veel mensen in de zaal voor het eerst kennis met het bedrijf. Dat was een aangename verrassing, want aan het korte filmpje zag je direct af dat dit een bedrijf is dat trots op mag zijn op wat het doet en waar het voor staat.

BRACAMONTE

CONVENIENT KITCHEN



Broodjes smeren

Broodjes smeren, dat is inderdaad waarmee het allemaal begonnen is. Onder de naam Hot & Cold Food werd gestart met een aantal lunchrooms die werden beleverd vanuit toen nog de Flevolaan. In 2004 werd het bedrijf omgedoopt naar Bracamonte Sandwiches, want dat was wat toen voornamelijk gebeurde: hier werden vooral sandwiches belegd, gesneden en ingepakt voor de lunchrooms. Dat ging goed en het bedrijf ontwikkelde zich met meer producten. Bakens werden verzet en er kwam ook een nieuwe naam: Bracamonte Daily Foods. Toen ook daarna de swing en groei er volop in bleven zitten en het aanbod steeds meer veranderde in gemakseten kreeg het bedrijf wederom een nieuwe naam: Bracamonte Convenient Kitchen. Dat gebeurde in 2018. Hetgeen de vraag rechtvaardigt: waar staat Bracamonte Convenient Kitchen nu voor? "Wij zijn een topkeuken in het groot", antwoordt Sandrijn Poortman, die zelf in 2006 aan boord stapte. "Wij willen bewijzen dat voorverpakt eten lekker kan zijn. Dat impliceert inderdaad dat veel voorverpakt eten niet lekker is en laten we er niet omheen draaien: dat is gewoon toch zo. Maar wij hebben hier de drang om te bewijzen dat het anders kan. En dat lukt, want we groeien en, daar gaat het om, we binden klanten voor een lange termijn aan ons. Wij zijn niet van de 'quick wins', maar bouwen bij voorkeur relaties voor de lange termijn."

Voldoende capaciteit

De lunchrooms zijn er inmiddels niet meer. In 2010 werd besloten daarmee te stoppen omdat er steeds meer klanten van buitenaf kwamen die de producten van Bracamonte weten te waarderen. En om de geschiedenis compleet te maken: in 2010 verhuisde het bedrijf naar de Gemeenschapspolderweg waar het eerst één, in 2013 een tweede en in 2016 een derde bedrijfshal in productie nam. "We hebben nu voldoende capaciteit, zelfs als we zo hard blijven groeien als we altijd hebben gedaan. En we kunnen ook nog capaciteit winnen door meer shifts in te zetten, dus voorlopig zitten we hier goed. En Weesp is een prima plek. Vlak bij de A1, Amsterdam om de hoek en daar gaan we zelfs toe behoren, allemaal prima."

Diverse klantenkring

De klantenkring van Bracamonte is enorm divers en varieert van meerdere relaties in het zogeheten foodservicekanaal tot en met supermarkten. Starbucks, Schiphol, KLM, ABN AMRO, Paresto (de cateraar van Defensie), IKEA en de Jumbo- en Deen-supermarkten. En BP, maar het tankstationkanaal is niet dat van Bracamonte. "Dat is een andere markt. Waarom? Omdat de voorverpakte etenswaren bij tankstations worden bewerkt voor een verlengde houdbaarheid en dat doen wij niet. Bij ons is alles dagvers. Verse ingrediënten, natuurlijk hygiënisch werken, goed verpakken, op tijd leveren en dat zeven dagen in de week, bepalen onze manier van werken en daardoor zijn onze producten hooguit vier dagen houdbaar. Wij gaan niets toevoegen aan het eten."

Heldere missie

Bracamonte heeft een heldere missie: 'Dagelijks eetmomenten beter en bijzonderder te maken voor zo veel mogelijk mensen'. Poortman: "Ik kan nog steeds heel gelukkig worden wanneer een klant een product van ons uitpakt, ervan eet en zegt: wauw, ik wist niet dat voorverpakt zo lekker kan zijn. Dat is het doel dat wij bij alles wat we doen nastreven." Het bedrijf hanteert ook een aantal kernwaarden, waarvan goed zorgen voor de medewerkers belangrijk is. Werkomstandigheden

'Als je voor een schap staat met onze producten, moet je meteen zien wat er is en wat het is'

moeten gewoon deugen, er is een goede cao en iedereen moet een goed gevoel hebben bij wat hij of zij doet. Poortman: "Ons personeelsbestand is erg multicultureel. Momenteel hebben we 19 nationaliteiten en ik vind dat erg leuk en zeer inspirerend. Gelukkig kunnen we tot nu toe nog relatief makkelijk mensen vinden en dat danken we vooral aan het gegeven dat onze medewerkers aan kennissen en familie doorgeven dat het hier leuk werken is." Overigens, bij Bracamonte worden de medewerkers geen medewerkers genoemd, maar chefs. "Iedereen die bij ons werkt is chef en draagt bij aan wat we doen", zegt Poortman met trots.

Optimaal

Een andere kernwaarde is het uitgangspunt dat elke schakel in de keten ertoe doet en optimaal moet functioneren. Bij Bracamonte kan 7 dagen in de week worden besteld en er worden ook 7 dagen in de week bestellingen afgeleverd op een groot aantal adressen. Dat vergt niet alleen veel van de bereiding, inpakken en noem maar op, maar ook het logistieke proces moet in orde zijn. "Wij hebben een leverbetrouwbaarheid van 99,7 procent. Dat is waanzinnig hoog en daar zijn we enorm trots op", zegt Poortman.

Naast de kernwaarden heeft Bracamonte ook een aantal heldere uitgangspunten. Die zijn heilig. Poortman: "Allereerst is er de smaak. Alles wat wij leveren, moet lekker zijn, punt. De tweede is gemak, zowel voor onze klant als voor degene die het product uiteindelijk eet. De derde is keus: er moet wat te kiezen zijn. Verder vullen wij alle eetmomenten in die een dag heeft: moment is daarom de vierde waarde. En de vijfde is mind. Hoe je je voelt maakt niet uit, wij hebben er wat passends bij in het schap."

Nieuwe producten

Bracamonte zoekt daarbij constant naar nieuwe producten. Vorig jaar kreeg het op dit vlak een enorme impuls toen Sushi Ran uit Leimuiden werd overgenomen. Sushi

B2B bedankt!



info@brianelings.nl
06-53934184

brianelings.nl



Makelaardij
Hypotheekadvies
Pensioenadvies
Verzekeringen
Schadebehandeling

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



Column

Mark Hilarius

JAN© Accountants &
Belastingadviseurs

De gouden tip, bestaat die?

Waar moet ik in beleggen? Gaat de rente stijgen? Krijgen we een recessie? Is het nu een goede tijd om in bitcoins te stappen? Of goud? Moet ik mijn huis verkopen? Het zijn vragen die beleggers bezighouden. En, bestaat de gouden tip?

Ja, de rente staat laag, maar wie vorig jaar had gezegd dat de rente niet lager kon, is bedrogen uitgekomen. Datzelfde geldt voor mensen die halverwege december 2017 hun pijlen vol op de bitcoin hebben gericht. De toekomst laat zich niet voorspellen. Maar toch willen we geld verdienen in de toekomst, met beleggen bijvoorbeeld.

Wat is beleggen eigenlijk?

Is sparen ook beleggen? Beleggen is het kopen van iets met de verwachting dat het later meer waard wordt, zonder verdere inzet. Wie geld op een spaarrekening zet, verwacht rente en hoeft niets te doen. Wie aandelen koopt, verwacht dat het met die bedrijven goed gaat en hoeft niets anders te doen dan af te wachten of de koers van het aandeel omhoog gaat.

Is beleggen hetzelfde als speculeren?

Dat zou niet zo hoeven zijn. Wie op één paard wedt, is wat mij betreft aan het speculeren. Wat het meest aanspreekt, is dat je met speculeren veel risico neemt en snel winst wilt hebben. Bij beleggen is de horizon veel langer en rustiger. Bij beleggen probeer je je risico zo klein mogelijk te maken. Dat doe je door te spreiden over bijvoorbeeld de verschillende traditionele vermogenscategorieën, zoals aandelen, obligaties, vastgoed en liquiditeiten. Daarnaast is er ook nog de categorie 'alternatief'.

Wat zijn alternatieve beleggingscategorieën?

De categorie 'alternatief' is er in de loop der jaren bij gekomen, een allegaartje. Daar kunnen hedgefondsen in zitten, grondstoffen zoals goud of tarwe, buitenlandse valuta's (forex) of, meer van de laatste tijd, cryptocurrencies.

Welke vorm van beleggen past bij mij?

Dit hangt af van je beleggingshorizon en risicobereidheid. Het blijft in ieder geval belangrijk om te spreiden. Het lastige blijft wel dat er veel meer mogelijkheden bij zijn gekomen. Bij jongeren zie je nu vaak dat er slechts in een paar vehikels wordt belegd: forex of cryptocurrencies, lekker handig via het mobieltje gekocht en verkocht. In de hoop op snelle winst. Dat gaat dus meer richting speculeren. Bij ouderen zie je doorgaans nog de traditionele aanpak.

Ga niet speculeren en laat je goed informeren voordat je gaat beleggen. Of laat je begeleiden door een adviseur die de traditionele en moderne beleggingsinstrumenten kent. Dat is pas een gouden tip. Hij bestaat dus.

JAN© Accountants & Belastingadviseurs
088 220 2200 - Nesland 3m - Weesp - www.jan.nl



Ran belevt onder andere supermarkten met sushi en alles wat daarbij hoort. Poortman legt uit welke voordelen er zijn: "Wij doen zelf veel in wraps. Vorig jaar hebben we met ons managementteam en de managers van Sushi Ran een studiereis naar Londen gemaakt waar we hebben gezien welke mogelijkheden er zijn met wraps en sushi. Op basis daarvan werken we nu aan een sushiwrap. Verder zijn we bezig met de ontwikkeling van pokébowls en buddhabowls. En vegetarisch hè, dat wordt steeds groter en ook daarin gaan we natuurlijk mee."

Mainstream

Bij alles is het cruciaal om de doelgroep in de gaten te houden, legt Poortman uit. "Onze doelgroep zijn niet de 'foodies' die op zoek zijn naar exotische uitpattingen, maar is mainstream. Gemiddeld. We hebben een aantal nicheproducten, want daarmee bewijzen we dat we ook die kunnen leveren en dat we vernieuwen, maar zeker 80 procent moet down to earth zijn. Bijvoorbeeld niet te spicy en al helemaal niet dat het onherkenbaar is. Als je voor een schap staat met onze producten, moet je meteen zien wat er is en wat het is."

Duurzaamheid

Er is nog een ontwikkeling die Bracamonte omarmt en die niets met de kernbusiness op zich te maken heeft: duurzaamheid. Wethouder Economische Zaken Astrid Heijstee zal oprecht blij zijn geweest toen ze bij een recent bedrijfsbezoek een dak vol zonnepanelen zag. "Wij hebben ook veel machines die warmte afgeven en dat vangen wij af om opnieuw in te zetten", legt Poortman uit. "Waar we op dat gebied winst kunnen boeken, zullen we dat niet nalaten."

PLASTIC

Veel van de producten worden verpakt in plastic en we hoeven Poortman niet uit te leggen dat plastic verpakkingen niet bepaald populair meer zijn. Hij heeft daar wel wat over te zeggen: "Allereerst: plastic is geen gruwel zoals jij het zegt. De manier waarop wij omgaan met plastic zorgt dat het een gruwel wordt, dat is wat anders. Maar ik snap het probleem heel goed en wij werken daarom aan andere verpakkingen. We hebben nu bijvoorbeeld een verpakking van gerecycled plastic en één die van rietsuiker is gemaakt. Klopt, karton wordt gezien als een goede verpakking. Maar in onze branche is er wel een uitdaging: een verpakking in de food mag niet doorleken. Daardoor moet het karton zijn voorzien van een plastic laag en dat krijg je er vervolgens nooit meer af." "Wat we momenteel zien is dat steeds meer relaties helemaal geen verpakking meer willen. Ikea en ABN AMRO, waarvoor we de cateraar belevaren, zijn daar voorbeelden van. Daar leveren we producten af in een krat en ter plekke worden ze in porties gesneden en keurig op bordjes gelegd."

Otje heeft grootse plannen aan de Flevolaan

Er wordt niets geproduceerd of wat dan ook, maar kinderdagverblijf Otje hoort er al jaren helemaal bij op Bedrijventerrein Noord. En er komen nog mooie dingen aan in het nieuwe pand aan de Flevolaan, beloven Sevgi Tonkas en Femke van der Meer. "Het zou mooi zijn als dit zich kan ontwikkelen tot een soort kindcentrum." Ook al is het toeval, maar dit zijn echte ondernemers.

Dat Bedrijventerrein Noord sinds de oprichting 10 jaar hun thuisbasis is, beseffen Sevgi en Femke maar al te goed. En passief meehobelen zit niet in hun systeem. Toen er onlangs in B2B Weesp een artikel stond waarin de IVW liet blijken niet gelukkig te zijn met al te veel bedrijven die particulieren aantrekken, hadden ze meteen ook hun mening klaar.

"We vonden dat best negatief", vertelt Sevgi. "Natuurlijk rijden veel automobilisten op de Flevolaan te hard, maar het ligt er ook aan hoe je ermee omgaat. Wij hebben bijvoorbeeld aan de voor- en achterkant van ons pand voldoende parkeerruimte gecreëerd, zodat mensen niet met hun kind hoeven over te steken. Aan de voorkant speelt dit trouwens niet, want mensen halen hun kinderen op aan de zijkant. En hier achter, aan de Ambachtstraat, zijn we met de eigenaar van het terrein aan het kijken naar een betonnen afzetting of iets dergelijks. Die haalt de vaart eruit, want er rijden daar best veel bestelbusjes. Zo bedenken we oplossingen."

Naschoolse opvang

Wat ook meespeelt, is dat de kinderen die er nu zijn bij Otje door de ouders worden gebracht en gehaald. Dat wordt anders als er ook

naschoolse kinderopvang wordt aangeboden. "Daar willen we binnenkort mee van start en die kinderen moeten wij halen en brengen. Dat is een ander verhaal. We weten nog niet wat dat voor gevolgen heeft, maar met goed overleg los je alles op", meent Tonkas.

Hobbel te nemen

Overigens, er is bij die naschoolse opvang nog wel een hobbel te nemen. In principe willen de twee hier al in mei mee van start, te beginnen aan de Hogeweyselaan. Na de zomer wordt de ruimte daar echter opgeleverd en wordt de bso overgeheveld naar het nieuwe pand. Maar er is nog wel een vraagteken, legt Femke uit. "We willen niet dat de kinderen van de naschoolse opvang en van de kinderopvang samen op één terrein spelen. De speelbeleving van beide groepen is namelijk heel anders. En dus zijn we afhankelijk van de mogelijkheden met het buitenterrein. Die zijn we nu in kaart aan het brengen."

Ambitie

Met hun enthousiaste verhaal is helder dat Sevgi en Femke barsten van de ambitie en het helemaal gevonden hebben in hun nieuwe pand, waar nu nog volop wordt verbouwd. Eigenlijk leven ze hun droom, hoewel ze dat

PROFIEL

Kinderdagverblijf Otje

Flevolaan 7 en Hogeweyselaan 183,
Weesp
Kinderdagverblijfofje.nl
(0294) 418 400



tien jaar geleden niet hadden vermoed. De twee hartsvriendinnen begonnen eigenlijk een beetje als een uit de hand gelopen hobbyproject met Otje. Sevgi werkt al jaren in de kinderopvang, dus die roots zijn wel helder, maar Femke deed heel wat anders. “Op een gegeven moment liep ik met mijn oudste kind tegen lange wachttijden aan, ja, ook toen al, waarna ik bij Sevgi het idee neerlegde om zelf iets op te zetten. En dat werd Otje.”

Taakverdeling

De twee hebben daarbij een heldere taakverdeling. Sevgi is de pedagogisch specialist met kennis van de kinderen, terwijl Femke de organisatie voor haar rekening neemt. Zo was het, is het en zal het ook blijven.

Zoektocht

Otje zit nog een paar maanden in een huurpand aan de Hogeweyselaan. Daar hadden ze tot in lengte van jaren willen blijven, geen probleem, maar toen de huur werd opgezegd, moesten ze wat anders. Er volgde een zoektocht in Weesp, maar veel mogelijkheden waren er niet. Uiteindelijk werd er een leegstaande hal aan de Flevolaan gevonden waar ze begin dit jaar zijn gestart. Hier zijn nu drie nieuwe groepen, naast de drie groepen aan de Hogeweyselaan

die binnenkort verhuizen. Als de verbouwing is afgerond – begin mei willen ze officieel open – komen de zes groepen onder één dak en er is dan ook nog plek voor een zevende groep. “Die hebben we niet nodig, maar de mogelijkheden zijn er”, vertelt Sevgi. Het mooie is dat de hal zo groot is dat er meteen nog meer wensen kunnen worden ingewilligd. Zoals: “Aan de Hogeweyselaan worden sommige voorzieningen met twee groepen gedeeld. Bijvoorbeeld de commodoruimte. Maar dat hoeft hier niet meer. Hier krijgt elke groep zijn eigen beschutte ruimte. Dat werkt heel prettig én is ideaal voor de kinderen.”

Kindcentrum

En ze denken als echte ondernemers ook al verder. De locatie biedt namelijk mogelijkheden om aanbieders van kinderopvang een plek te geven. Sevgi: “Stel: je merkt dat een kindje fysiotherapie nodig heeft. Dan is het toch ideaal wanneer de kinderfysiotherapeut in hetzelfde gebouw zit. Een echt kindcentrum, daar willen we graag heen. Wanneer? Voor het einde van dit jaar al.”

Wachlijsten

In Weesp is er volgens de berichten een chronisch gebrek aan opvangmogelijkheden voor

kinderen. Dat merken Femke en Sevgi ook, maar eerlijk zijn ze ook. “We vragen ons wel af of de wachlijsten inderdaad zo groot zijn als wordt gezegd. We weten namelijk dat veel ouders bij alle centra zijn ingeschreven. En niet iedereen laat zich wanneer hij of zij een plek heeft, meteen uitschrijven. Wij zelf hebben nog wel ruimte, maar ook wij merken wel dat er druk op de ketel is. Wat de oplossing is? Wij vragen ouders om zich flexibel op te stellen.”

Pedagogisch medewerkers

Het valt hierbij trouwens op dat Otje – de naam is afgeleid van Ot en Sien, maar dan wat ‘zachter’ gemaakt – blijkbaar in staat is om voldoende pedagogisch medewerkers te hebben. Dat lijkt logisch, maar is het ook in deze sector niet. Wat doen ze daarvoor? Sevgi: “Wij benaderen ieder kind als een unieke persoonlijkheid en zo doen we dat ook met de ongeveer 20 leidsters.”

Femke: “Wat ook meespeelt is, denken wij, dat wij geen onderdeel zijn van een organisatie met meerdere vestigingen. Otje heeft één vestiging, deze, en dat willen we zo houden. We hebben absoluut niet de ambitie om verder te groeien.” Sevgi: “Waarom zouden we ook meer willen? Maak het eerst maar eens allemaal waar en daar staan we voor.”



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



**methorst
bouw bv**

Weesp

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



Column
**Niels van de
Griend**
www.apknotaris.nl

Onverwachte erfgenaam

Hoewel bizar, bestaat de mogelijkheid dat ruim na het overlijden alsnog blijkt dat er een andere erfgenaam is. Op zich wordt bij overlijden doorgaans via een verklaring van erfrecht vastgesteld wie de erfgenamen zijn en of de erfgenamen de nalatenschap hebben aanvaard. Dat lijkt overzichtelijk en helder, ware het niet dat de wet, ook ver na het overlijden van een man, de mogelijkheid van de gerechtelijke vaststelling van het vaderschap kent.

Het moederschap is doorgaans vrij helder. Door de geboorte ontstaat het moederschap met het kind en daarmee in beginsel familierechtelijke betrekkingen en dus ook erfrechten. Voor een vader is dat een heel stuk minder duidelijk. Het vaderschap is namelijk een juridische aangelegenheid en niet zozeer een biologische. Het vaderschap zorgt ook voor familierechtelijke betrekkingen en erfrechten. Maar wat nu indien na het overlijden blijkt dat er nog een kind is dat tijdens leven niet de overledene als vader had?

De wet biedt de mogelijkheid om via de rechter het vaderschap te laten vaststellen, ook (ver) na het overlijden van betreffende man. Daarbij is DNA-onderzoek van cruciaal belang. De procedure is bepaald niet eenvoudig, maar wordt door de rechter het vaderschap vastgesteld, dan ontstaan daarmee (met terugwerkende kracht tot de geboorte van het kind!!) familierechtelijke betrekkingen en dus ook erfrechten. Je zou een boek (roman) kunnen schrijven over de situatie die dan ontstaat, met name ten opzichte van de eerder bekende erfgenamen, maar dat terzijde. Hoe zit het eigenlijk fiscaal?

Als je erfgenaam bent en meer erft dan de vrijstelling, dan moet je erfbelasting betalen. Vroeger heette dat successierecht. In het geval van de gerechtelijke vaststelling van het vaderschap moet betreffend kind in beginsel uiteraard ook erfbelasting betalen. De belastingdienst kan dan op verzoek de reeds vastgestelde (of geheven) erfbelasting ten opzichte van de 'bekende' verminderen en alsnog erfbelasting heffen bij de onverwachte erfgenaam. Recent moest de rechtbank oordelen over een geval waarin de man was overleden en zes jaar na dato sprake was van gerechtelijke vaststelling van het vaderschap. De onverwachte erfgenaam claimde dat het recht van de belastingdienst tot naheffing was vervallen, omdat er 5 jaren verstreken waren ná het overlijden.

Omdat de belastingdienst (en ook de erfgenamen) bij de eerste heffing erfbelasting niet konden weten van een extra erfgenaam, was er volgens de rechter geen sprake van een fout bij de belastingdienst op dat moment. Ook op andere gronden vond de onverwachte erfgenaam geen gehoor bij de rechter. De naheffing was volgens de rechter op tijd opgelegd. Ook in dit geval lijkt het of het recht heeft gezegevierd, hoewel betreffende onverwachte erfgenaam daar mogelijk anders over zal denken.

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

Data Driven Marketing: De kansen van Leadinfo

Data Driven Marketing en Leadgeneratie: we hebben er al regelmatig over geschreven. Om jouw aantal gekwalificeerde leads te laten groeien is data driven marketing essentieel, alleen blijft het vaak een vage marketingterm. Wat betekent het voor jou? En hoe kun je Data Driven Marketing effectief inzetten? In dit artikel behandelen we 'De kansen van Leadinfo'.

Wist je dat gemiddeld maar 3 tot 5% van je websitebezoekers direct contact opneemt of een formulier invult? Wat doe je dan met de 95% van je websitebezoekers die niet direct converteert?

Leadinfo is een handige tool die inzicht geeft in wie jouw website bezoekt.

Leadinfo herkent bedrijven die jouw website bezoeken doordat hun leadgeneratie software het IP aan een uniek samengestelde database koppelt. Met dit inzicht kun je gericht contact opnemen met bedrijven die interesse hebben getoond in jouw product of service.

Dus niet meer koud bellen, maar gericht benaderen van leads!

Na het verzamelen van data van websitebezoekers is de volgende stap het waarderen van websitebezoekers: Lead scoring. Leadinfo doet dit automatisch door aan te tonen welke pagina's iemand bezocht heeft en voor hoelang. Wanneer iemand regelmatig op je website komt, krijgen ze een hogere score. Op deze manier kan je op basis van data bepalen welke leads je het eerst wilt opvolgen.

Wil je Leadinfo gratis uitproberen?

In 3 simpele stappen herken je zakelijke websitebezoekers:

- Vraag een proefversie aan.
Je mag Leadinfo 14 dagen gratis testen. Er zijn geen creditcard of andere betaalgegevens nodig. Geen risico dus!
- Installeer een stukje code op je website.
Wij helpen je een tracking-code op je website via Google Tag Manager of via een WordPress-plugin te installeren.
- Vanaf nu herken je direct zakelijke klanten.
De algoritmes van Leadinfo gaan meteen aan de slag. Bezoekers van je website worden direct herkend!

Ben je geïnspireerd geraakt om jouw leadgeneratie naar een hoger niveau te tillen?

Converseon is certified partner van Leadinfo.
Bekijk onze partnerpagina op www.converseon.nl/leadinfo
of neem contact op en we helpen je graag verder!

Daan Boekhoorn & Arjen de Groot

Team Converseon
Tel: 0294-267984

Businessclub 'Duurzame Innovatie' verplaatst

De businessclub/themamiddag 'Duurzame Innovatie' is verplaatst naar 12 mei. In de komende B2B-uitgave(n) en op de site van de IVW tref je meer informatie aan over deze minibeurs die plaatsvindt bij Abbott Healthcare Products.

Nieuwe leden

In de afgelopen tijd hebben veel aspirant-leden zich aangemeld als vast lid van de IVW.

Per 1 januari 2020 heten wij welkom:

Prohands / Infrahands – Gerard Boelenkamp, Kerklingh TV – Jeroen Kerklingh, Easyslim Weesp – Henk Stol, Tetterode Natuursteen – Kenrick Dussel, Converseon Online Marketing – Daan Boekhoorn en Arjen de Groot, mRO Maatschap voor Ruimtelijke Ordening – Han van Veldhuisen, Privacy Based – Hans Leemans, In Memoriam Uitvaarten – Monique Houtzager, HWM TV & Event – Ruud van Pol.

Meer informatie over deze ondernemers vind je op www.ivw-weesp.nl/nieuwe-leden. Wil je ook (aspirant-)lid worden van de IVW, meld je dan aan via www.ivw-weesp.nl/lid-woorden/

Onderneming van het jaar

Het kan bijna niemand ontgaan zijn, Sinner is door de Weesper ondernemers verkozen tot Onderneming van het Jaar 2019. Het was een mooie verkiezing met Airworks en Bracamonte als goede nummer 2 en 3.

In aanloop op het bekendmaken van de winnaar heeft Brian Elings samen met Enter Communicatie/Media een mooie compilatie gemaakt van deze drie bedrijven. Deze film kun je (terug)zien op onze site: <https://ivw-weesp.nl/ovhj-2019>, evenals enkele foto's van de nieuwjaarsreceptie. Ook dit jaar organiseert de IVW de Onderneming van het Jaar-verkiezing 2020. Momenteel wordt gekeken naar een definitieve vorm, zodat een brede groep Weesper ondernemers in aanmerking kan komen voor deze precieuze titel.

Agenda 1e helft 2020

(onder voorbehoud van wijzigingen in data en het programma)

25 februari | Businessborrel en Gerhards zeepkistgesprek.

7 april | Businessclub

12 mei | Themamiddag 'Duurzame Innovatie'

23 juni | ALV met zomer-BBQ

Kijk voor meer informatie op de IVW-site | www.ivw-weesp.nl/events.

Bedrijvenvereniging voor Weesp, Muiden en omstreken.

Secretariaat

Monique Veldhuijzen - Stationsplein 30 - 1382 AD Weesp
info@ivw-weesp.nl - www.ivw-weesp.nl



*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.

Pover schilders
0294 - 41 24 72

| Pampuslaan 104
| info@poverschilders.nl

| 1382 JR Weesp
| www.poverschilders.nl