DUS

86
22e jaargang, oktober 2026
Magazine van Lindus, de ondernemersvereniging van de Liemers

Thalita Masbaitoeboen (JijenZij)
‘Ik wil impact maken, niet de grootste worden’

Kristiaan Flierman (Construsoft)
‘Ik wil op de stoel van de klant zitten’

Lion Schreven (JAZO Zevenaar)
‘Young Lindus verbreedt je netwerk én je blik’

LINDUS

AVITAS
MADE TO MOBILISE

Meerwaarde in mobiliteit nodig?

| Operational lease
| Shortlease / Rent
| Wagenparkbeheer
| Inkoop / Verkoop
| Onafhankelijk advies
| Zoekopdrachten

Plan nu een vrijblijvend adviesgesprek in:

088 - 374 17 42
info@avitas-autolease.nl

doetinchem | zevenaar | wijchen | deventer | twello — stolwijkkelderman.nl

INHOUD

6

Thalita Masbaitoeboen (JijenZij)
‘Technologie moet mens beter maken, niet vervangen’

12

Kristiaan Flierman (Construsoft)
‘AI kan ondersteunen, maar vakmanschap blijft essentieel’

17

Sharon Gorseling (Lindus)
‘Verschillende generaties ondernemers met elkaar verbinden’

20

Liemerse portefeuillehouders economie kijken vooruit

En verder

5 Arend van Hout neemt afscheid als burgemeester Westervoort
11 Jochem van de Sant: ‘Niet te veel nadenken, gewoon doen’
15 Samen kijken naar afvalstromen en energie-inkoop op Het Ambacht
16 Lindus bestaat een kwart eeuw
17 Koning opent vernieuwd Huis Bergh
19 Lion Schreven (JAZO Zevenaar): ‘Young Lindus verbreedt je netwerk én je blik’
22 JDK Solution gaat gevecht aan met de Japanse duizendknoop
22 Oprichting coöperatie brengt Smart Energy Hub InnoFase stap dichterbij
23 Peter Tolkamp een jaar het gezicht van Bello

Voorwoord

Juist nu samen optrekken

Deze editie van DUS laat opnieuw zien hoeveel ondernemerschap, kennis en betrokkenheid de Liemers in huis heeft. Van familiebedrijven die al generaties lang met hun omgeving zijn verbonden tot jonge ondernemingen die technologie en kunstmatige intelligentie inzetten om verder te komen. Samenwerking loopt als een rode draad door de verhalen. Bedrijven zoeken elkaar op rond veiligheid, onderwijs, circulariteit en energie.

Vooral bij energie is die samenwerking hard nodig. Netcongestie raakt steeds meer ondernemers die willen uitbreiden, verduurzamen of zich in onze regio willen vestigen. De oprichting van de coöperatie voor de Smart Energy Hub InnoFase is daarom een belangrijke stap. Bedrijven werken er samen om de beschikbare netcapaciteit slimmer te benutten. Tegelijk blijft uitbreiding van het elektriciteitsnet noodzakelijk. Ook op andere bedrijventerreinen ontstaan initiatieven rond gezamenlijke energie-inkoop, afvalstromen en hergebruik.

Naast energie vraagt ook de bereikbaarheid van de Liemers onze aandacht. De aanleg van de A15 en de verbreding van de A12 zijn noodzakelijk voor onze regio, maar brengen tijdens de werkzaamheden hinder en onzekerheid met zich mee. Mijn advies aan ondernemers: volg de BouwApp. Daarin vind je actuele informatie over werkzaamheden, afsluitingen en omleidingen, zodat je tijdig kunt inspelen op de gevolgen voor je bedrijf.

Al deze ontwikkelingen laten zien waarom een organisatie als Lindus belangrijk is. De afgelopen jaren hebben we goed samengewerkt met gemeenten, onderwijs en andere partners. Juist daardoor lijkt het soms alsof gezamenlijke belangenbehartiging vanzelf gaat. Maar dat is niet zo. Met de voorgenomen gemeentelijke herindeling, de woningbouwopgave, netcongestie en grote infrastructurele werkzaamheden worden de belangen van ondernemers de komende jaren op veel verschillende plekken besproken. Ruimte om te ondernemen, bereikbaarheid en een aantrekkelijk vestigingsklimaat verdienen daar voldoende aandacht.

Lindus bundelt signalen uit het bedrijfsleven en zorgt dat ondernemers met één herkenbare stem aan tafel zitten. Dat doen we al 25 jaar. Om die rol te blijven vervullen, hebben we de betrokkenheid en inbreng van onze leden nodig. Blijf daarom delen wat er speelt. Alleen samen houden we de Liemers sterk en ondernemend.

Axel Jansen, Voorzitter Lindus

DUS magazine. 22e jaargang, oktober 2026. Nummer 86

Al 1300 jaar een dorp voor hardwerkende ondernemers

‘Westervoort is altijd de poort naar de Liemers geweest’

Door Sjoerd Geurts

Westervoort bestaat 1300 jaar. Dat klinkt als geschiedenis uit dikke boeken, met bisschoppen, veldslagen, oude kaarten en jaartallen. Maar het verhaal van Westervoort gaat ook over werk, handel en ondernemerschap. Van boeren en ambachtslieden tot steenbakkers, brouwers, vissers en schippers: bedrijvigheid hoorde altijd bij het dorp. Tegenwoordig zetten onder meer winkeliers, dienstverleners en familiebedrijven die lijn voort.

De geschreven geschiedenis van Westervoort begint in 726. Toen vertrouwde de Utrechtse bisschop Willibrord zijn metgezel Werenfried de ‘zielzorg’ toe in Elst en Westervoort. Westervoort lag op een plek waar wegen, water en mensen samenkwamen. De naam verwijst naar een doorwaadbare plaats in de rivier: een voorde. Wie vanuit het westen naar de Liemers wilde, kwam langs Westervoort.
“Westervoort is eigenlijk altijd de poort naar de Liemers geweest”, zegt burgemeester Arend van Hout.
Die ligging bepaalde niet alleen de geschiedenis, maar ook de economie. Al in 1295 was er een veerverbinding tussen Arnhem en de Liemers. Later volgden een schipbrug, spoorbruggen en een verkeersbrug. De spoorverbinding door Westervoort - waaronder een internationale spoorlijn - verbond Nederland met Duitsland. En waar goederen kunnen worden vervoerd, vestigen zich bedrijven.

Grond, klei en bedrijvigheid

De geschiedenis van Westervoort is daarmee ook een geschiedenis van economische ontwikkeling. Het dorp was eeuwenlang agrarisch. Later werd ook de klei een economische grondstof. In de negentiende eeuw ontstonden langs de rivieren steenfabrieken.
Ondernemen in Westervoort was niet altijd eenvoudig. De strategische ligging bracht handel, maar ook strijd. Rond het dorp werd meerdere keren gevochten. Fort Geldersoord en Fort Westervoort herinneren aan het militaire belang van de rivierovergangen.
En wat te denken van Operatie Quick Anger? Burgemeester Van Hout zette zich samen met de Historische Kring Westervoort jarenlang in voor meer aandacht voor de oversteek van de IJssel in april 1945. “Het was tijdens de Tweede Wereldoorlog een enorme operatie, met ongeveer 20.000 militairen en 3.000 voertuigen die de IJssel moesten oversteken”, vertelt hij. “Heel Westervoort was geëvacueerd. Het wordt ook wel de tweede Slag om Arnhem genoemd.”

Groeikern

Een grote omslag kwam in de jaren tachtig, toen Westervoort werd aangewezen als groeikern. In korte tijd verdubbelde het aantal inwoners. Er kwamen nieuwe wijken, voorzieningen, winkels en bedrijven. De groei leverde nieuwe klanten en arbeidskrachten op, maar stelde ondernemers en bestuurders ook voor nieuwe uitdagingen. Westervoort werd groter, voller en stedelijker.
“Aan de ene kant is Westervoort sterk verstedelijkt. Na Nijmegen zijn we de dichtstbevolkte gemeente van Gelderland. Aan de andere kant

Putman al meer dan honderd jaar verbonden met Westervoort

Een familiebedrijf van ruim honderd jaar oud in een dorp dat zijn 1300-jarig bestaan viert. De Putman Groep werd in 1923 in Westervoort opgericht en is er nog altijd gevestigd. Inmiddels staan de vierde en vijfde generatie samen aan het roer.

Het begon allemaal aan de Klapstraat in Westervoort. Tegenwoordig is de Putman Groep -gespecialiseerd in het winnen en herwinnen van grondstoffen - te vinden aan de IJsseldijk. Geen toevallige plek. De ligging tussen IJssel en Nederrijn maakte Westervoort al vroeg belangrijk voor handel en transport. Voor het bedrijf dat op die locatie grondstoffen voor de bouw herwint met behulp van recycling, is die ligging bovendien praktisch. Vanuit de eigen op- en overslag worden zand, grind en circulaire grondstoffen onder meer via de grote rivieren vervoerd naar de afnemers. De Putman Groep is inmiddels onlosmakelijk verbonden met Westervoort, stelt algemeen directeur Ton Putman. “Veel van onze medewerkers komen uit het dorp of de directe omgeving. Sommigen zelfs al van generatie op generatie. Ik herken in het dorp ook iets van de mentaliteit binnen ons bedrijf. Westervoort kent een hechte onderlinge verbondenheid en een aanpakkersmentaliteit. Dat zien we ook bij de Putman Groep.”

Foto uit archief Putman

Betrokkenheid

Tijdens het jubileumjaar laat de Putman Groep zijn betrokkenheid bij het dorp zien. De festiviteiten rond Westervoort 1300 worden financieel ondersteund. Daarnaast is het bedrijf al jarenlang betrokken bij het evenement ‘Westervoort in Beweging’ en deed het met vrachtwagens en chauffeurs mee aan de Truckersrun. En in Westervoort kent iedereen natuurlijk de ‘bult van Putman’. Wat ooit een stortplaats was, veranderde dankzij de samenwerking tussen de Putman Groep en Natuurmonumenten in natuurgebied Driegaarden. “We hebben het eigendom en beheer in 2018 overgedragen aan Natuurmonumenten. Tijdens ons honderdjarig bestaan hebben we daar vervolgens de aanleg van insectenwallen en een bank voor wandelaars mogelijk gemaakt.”
In de dagelijkse bedrijfsvoering zoekt Putman nadrukkelijk de samenwerking met andere ondernemers. Zo zamelt de Putman Groep bij een aantal bedrijven op het nabijgelegen foodcourt het bedrijfsafval gescheiden in. “Dat verwerken en recyclen we vervolgens op ons naastgelegen terrein. Daarmee slaan we twee vliegen in één klap. Grondstoffen kunnen opnieuw worden gebruikt en we besparen transportkilometers. We zijn er verder trots op dat inmiddels vele kilometers aan fietspaden en wegen in de Liemers zijn aangelegd met lokale, circulaire grondstoffen. Zo blijft een deel van de kringloop letterlijk binnen onze eigen regio.”

Het hele jaar zijn er jubileumactiviteiten. Meer info over het programma: **westervoort1300.nl**

heeft Westervoort nog steeds het karakter van een dorp. Juist dat dorpse karakter is ook economisch van betekenis. Ondernemers kennen hun klanten, bedrijven weten elkaar te vinden en lokale contacten leiden vaak snel tot oplossingen."

Niet alleen sponsoren

Dat is ook weer terug te vinden in het jubileumjaar, stelt Arend van Hout. "We hebben in Westervoort veel ondernemers. Ik merk dat ze sterk betrokken zijn bij het dorp. Zij maken ook veel activiteiten mogelijk. Hun bijdrage bestaat niet alleen uit sponsoring. Ondernemers leveren materialen, vervoer, eten en drinken, technische kennis, communicatiemiddelen en organisatiekracht. Dat zegt veel over Westervoort. Niet alles hoeft eerst in een uitgebreid plan of contract te worden vastgelegd. Mensen kennen elkaar en weten wie iets kan leveren of oplossen. Dat is gemeenschapszin, maar ook ondernemerschap: kansen zien, verantwoordelijkheid nemen en in beweging komen."

Identiteit niet verliezen

Het jubileumjaar valt samen met de voorbereidingen voor een nieuwe gemeente De Liemers. "Voor ondernemers kan een gemeente van ongeveer 95.000 inwoners voordelen bieden. Een grotere gemeente heeft meer invloed binnen de Groene Metropoolregio Arnhem-Nijmegen. Ik begrijp dat inwoners en ondernemers zich afvragen wat een herindeling betekent voor de lokale identiteit. Toch laten ervaringen met andere herindelingen zien dat het zelfbewustzijn van dorpen juist toeneemt."

Arend van Hout neemt afscheid als burgemeester Westervoort

Burgemeester Arend van Hout neemt op 15 oktober afscheid van de gemeente Westervoort. Sinds 2013 stond hij aan het hoofd van de gemeente. Zijn vertrek valt in het jaar waarin Westervoort zijn 1300-jarig bestaan viert.

Arend van Hout kijkt terug op dertien bijzondere jaren. Daarbij noemt hij nadrukkelijk de samenwerking tussen de gemeente en het lokale bedrijfsleven. Een voorbeeld is de crisisnoodopvang voor Oekraïense vluchtelingen die in 2022 aan de IJsseldijk-Driegaardensestraat werd ingericht. Op het terrein van Putman kwamen woonunits voor ongeveer tachtig vluchtelingen. "Dat vond ik een mooi project, omdat we daarvoor drie Westervoortse bedrijven bij elkaar konden brengen. Putman stelde de locatie beschikbaar, Bedmobile plaatste de containerwoningen en Volta Energy zorgde voor de energievoorziening. Zo kun je als overheid samen met het bedrijfsleven iets goeds neerzetten."

de VISIE van

Claudia Herstel-Hilhorst
Stolkwijk Kelderman

Infotorial

Route wordt herberekend…

De bioscopen zitten bomvol. Bijna drieduizend jaar nadat Homerus het verhaal opschreef, smullen we van de moeizame reis naar huis van Odysseus. Heel spannend en hartverwarmend om te zien dat iemand anders óók wel eens een offday heeft.
Op de middelbare school moest ik me door de Latijnse vertaling van de Odyssee werken. Ik was destijds vooral bezig met de vraag waarom Odysseus in hemelsnaam niet gewoon de kortste route naar huis nam. Als je het verhaal samenvat, klinkt het alsof het universum een persoonlijke hekel aan de hoofdpersoon heeft. Nauwelijks vertrokken of er steekt alweer een storm op. Heeft hij eindelijk vaste grond onder de voeten, dan verschijnt er een eenogige reus. Daarna volgen de sirenen, een tovenares die zijn mannen in zwijnen verandert, schipbreuken, goden met een wel heel kort lontje en een thuiskomst die maar liefst twintig jaar op zich laat wachten.

En dan vinden wij een vertraagde trein of een haperende Teams-verbinding al een beproeving.

De meeste heldenverhalen eindigen met de overwinning. De Odyssee begint daarna. De Trojaanse Oorlog is gewonnen, het beroemde houten paard heeft zijn werk gedaan. Je zou verwachten dat de held naar huis gaat, de aftiteling begint en iedereen nog lang en gelukkig leeft. Maar in dit geval begint het verhaal pas ná de overwinning.

Ook in het ondernemerschap zijn mijlpalen zelden een eindpunt. Je begint met een helder doel. Een bedrijf starten. Groeien. Een mooi team bouwen. Nieuwe markten veroveren. Maar vrijwel niemand bereikt die doelen via de route die vooraf was uitgestippeld. Er zijn omwegen, verkeerde afslagen en plannen die weer in de la verdwijnen. Soms blijkt een tegenslag achteraf een geluk bij een ongeluk. Soms blijkt een succes minder succesvol dan gedacht.

Odysseus bereikt zijn doel niet omdat hij de sterkste is. Het lukt hem omdat hij blijft nadenken. Omdat hij zich aanpast. Omdat hij accepteert dat de route verandert, zonder zijn einddoel uit het oog te verliezen. Die Odysseus, hij had het als ondernemer vermoedelijk ook niet slecht gedaan.

Claudia Herstel-Hilhorst
Stolkwijk Kelderman

Thalita Masbaitoeboen, eigenaar JijenZij

‘Ik wil impact maken, niet de grootste worden’

Door Sjoerd Geurts

Vier jaar geleden zette Thalita Masbaitoeboen de stap naar het ondernemerschap. Met JijenZij begon ze als recruiter vanuit huis, om al snel te verhuizen naar de Pelikaan, het bedrijfsverzamelgebouw op bedrijventerrein Zuidpoor in Zevenaar. Haar bureau bleef groeien en richt zich op finance recruitment, executive search en interim management. Inmiddels staan er vijf medewerkers op de loonlijst. Twee jaar geleden verhuisde JijenZij daarom naar het grotere kantoorgebouw een deur verder. Daar ontvangt Thalita ons vandaag.

Thalita Masbaitoeboen (rechts) met medewerkersYordan Masbaitoeboen en Sharony Mulders (links)

"Dit is voor mij een bijzondere plek", vertelt ze. "Ooit was hier inktfabriek Gimborn gevestigd. Mijn opa kwam als KNIL-militair vanuit Indonesië naar Nederland, belandde met zijn gezin in Zevenaar en ging hier werken. Uitgerekend op deze plek heeft zijn kleindochter nu een eigen bedrijf. Hoe mooi is dat?"

Hoe ben je in recruitment terechtgekomen?
"Tijdens mijn studie commerciële economie kwam ik in contact met de algemeen directeur van Eiffel, een bedrijf gespecialiseerd in consultancy en detachering. Hij vroeg of ik bij hem wilde komen werken. Ik ben er als accountmanager begonnen en kwam terecht in een wereld van mensen en organisaties. Ik vond het meteen geweldig."

Wat is daar zo leuk aan?
"De persoonlijke relatie. Je helpt een bedrijf bij het vinden van iemand die belangrijk is en je helpt een kandidaat bij een volgende stap. Daarvoor moet je begrijpen wat er achter een functie, bedrijf en persoon zit."

Hoe verliep je loopbaan daarna?
"Ik werkte bij verschillende bureaus en was medeondernemer bij een werving- en selectiebureau. Tussendoor was ik ook even echt ondernemer - ook met de naam JijenZij. Door onervarenheid en pech ben ik ermee gestopt."

Wat ging er mis?
"Ik werkte volledig op basis van no cure, no pay. Maar je kunt ontzettend veel tijd in een 'procedure' steken en uiteindelijk niets verdienen als een kandidaat zich terugtrekt of een opdrachtgever de vacature stopzet. In mijn laatste jaar had ik zeventien procedures die in de eindfase niet doorgingen. Dan heb je veel werk gedaan en staat daar geen omzet tegenover. Ik werd daar doodongelukkig van."

Je ging weer in loondienst?
"Ja. Bij een kleiner finance bureau. Dat voelde als een warm bad. Even geen stress van het ondernemerschap. Toch zette ik al snel een volgende stap. Ik mocht bij TriFinance als commercieel verantwoordelijke aan de slag voor Zuid-Nederland. Later werd ik commercieel eindverantwoordelijk voor heel Nederland en stuurde ik samen met de algemeen directeur de Nederlandse organisatie aan. Daar heb ik ontzettend veel geleerd. Toch ben ik daar gestopt en voor mezelf begonnen. Mijn privésituatie speelde daarbij ook een belangrijke rol."

Wil je dat toelichten?
"Mijn toenmalige partner had zonder mijn medeweten naaktbeelden van mij gemaakt en online verspreid. Honderden foto's werden online verspreid. Dat heeft een enorme impact gehad. We hebben er veel kunnen verwijderen, maar toen iemand in de sportschool me vertelde een foto van mij te hebben gekregen, besefte ik dat het waarschijnlijk nooit helemaal zou verdwijnen. Het zal me mijn hele leven achtervolgen. Daarom koos ik er bewust voor om mijn verhaal naar buiten te brengen en er iets goeds mee te doen. Ik richtte de Stichting SVWP op."

Wat wilde je met die stichting bereiken?
"Andere slachtoffers helpen, informatie geven en laten zien dat er ook na zoiets weer perspectief is. Ik heb bewust de media opgezocht en mijn verhaal vanuit de stichting overal verteld. Ik wilde laten zien dat je als mens diep kunt zitten, maar dat er ook weer een leven na zoiets is."

Dit speelde dus mee bij de keuze om opnieuw voor jezelf te beginnen?
"Ik was in gesprek voor een directeursfunctie in Oost-Nederland. Een prachtige baan, maar ik ken mezelf: dat zou geen werkweek van veertig uur worden. En in dat geval zou er geen ruimte zijn voor de stichting. Als ondernemer kun je je tijd en prioriteiten zelf bepalen. Daarom ben ik in 2022 weer met ondernemen begonnen, concreet met een nieuwe versie van JijenZij ."

Vond je het spannend om met jouw privéverhaal naar buiten te komen?
"Enorm. Voordat ik met de stichting naar buiten ging en meteen voor mezelf begon, heb ik belangrijke zakelijke relaties gebeld en bezocht: CFO's, bestuurders, mensen die ik al jaren kende. Ik schaamde me voor wat mij was overkomen, maar wilde het wel zelf delen. Iedereen reageerde warm. De relaties werden daarna zelfs hechter."

Terug naar je bedrijf, wat wilde je deze keer anders doen met JijenZij?
"Ik schreef in detail op wat voor een bedrijf ik wilde bouwen. Kwaliteit en duurzame relaties stonden bovenaan. En één ding wist ik zeker: nooit meer no cure, no pay. Wij werken tegenwoordig exclusief en retained, wat wil zeggen dat de opdrachtgever vooraf het zoektraject kiest en daarvoor betaalt."

En dat bleek een schot in de roos?
"Klopt. Ik startte alleen. Toen het drukker werd, kwamen Yordan Masbaitoeboen en later Sharony Mulders erbij. Inmiddels zijn ze aandeelhouder en belangrijke steunpilaren van de organisatie. Ik wilde ze mee laten profiteren van de groei die we samen realiseren."

En je groeide door.
"Maar dat zorgde ook voor problemen. We hadden snel nieuwe medewerkers nodig en daardoor ben ik concessies gaan doen bij het aannemen. Je twijfelt over iemand, maar praat het voor jezelf goed. Mijn belangrijkste les is: doe dat nooit. Ook niet in een krappe arbeidsmarkt. De gevolgen waren best pittig. Het aantal opdrachten liep terug. Dat heeft me slapeloze nachten gekost. Maar je bent ook ondernemer om daarmee te dealen. We hebben afscheid genomen van enkele medewerkers en kritisch naar onze kosten gekeken."

65 JAAR
JAZO ZEVENAAR

En nog steeds volop in beweging.

JAZO ZEVENAAR

Vanuit Zevenaar bouwen we al sinds 1961 aan oplossingen voor afscherming, toegang en ventilatie van technische ruimtes.

Technieken zijn vernieuwd, markten veranderd en generaties collega's hebben hun bijdrage geleverd. Maar onze basis is altijd hetzelfde gebleven:
Doen wat we beloven, kwaliteit leveren en samen bouwen aan oplossingen die werken.

WESTERVELDENVOSSERS
Accountants | Adviseurs

Succesvol ondernemen in de Liemers

Wil je het beste uit je bedrijf halen? Wij helpen je graag om je financiële en fiscale situatie te optimaliseren. Zo kun je succesvol ondernemen, nu en in de toekomst. Met een vast contactpersoon en korte lijnen helpen wij je snel op weg. Bel ons voor een kennismaking. Wij gaan voor het beste resultaat.

- ✓ actuele administratie
- ✓ periodiek signaleren
- ✓ onderneming en privé
- ✓ salarisverwerking en HR

Je bent van harte welkom op ons kantoor in Doetinchem, Duiven en Varsseveld
T 026 - 362 08 78 l info@wenv.nl l www.wenv.nl

Jullie zijn het proces ook opnieuw gaan bekijken?
"En dat leverde interessante informatie op. Uit onze data bleek dat kandidaten vaak pas reageren nadat ze voor de derde keer zijn benaderd. Veel recruiters stoppen echter na twee pogingen. Dat moest anders. Daarom hebben we een eigen portal gebouwd waarin een deel van dat benaderen automatisch verloopt. De recruiter houdt meer tijd over voor gesprekken en intakes. We kunnen nu met een kleiner team meer werk aan dan voorheen."

Dankzij AI en technologie?
"Ja, maar altijd in combinatie met mensen. We werken met data, AI en automation, maar willen geen onpersoonlijke recruitmentfabriek worden. Een eigen AI-agent zoekt op basis van datapunten naar geschikte kandidaten. Verder gebruiken we AI om teksten te controleren of een cv sneller om te zetten naar een kandidaatpresentatie. De regel is: je schrijft eerst zelf en laat het vervolgens controleren. Technologie moet de mens beter maken, niet vervangen."

Jullie doen het echt anders!
"Recruitment en executive search zijn van oorsprong best opportunistisch. Een klant belt, iemand kijkt in zijn netwerk en benadert een paar mensen. Wij gebruiken ons netwerk, maar bouwen daarnaast een sourcingstrategie. We brengen een functie terug naar datapunten en analyseren de arbeidsmarkt. Onze succesratio ligt op 92 procent."

"Ik wil impact maken en goed werk leveren."

Jullie zetten ook social media in?
"Ja. Voor opdrachtgevers kunnen we een socialmediacampagne rond een vacature maken. Een fotograaf of videograaf gaat naar het bedrijf en wij ontwikkelen de strategie. Daarmee bereik je ook mensen die niet actief zoeken, maar door zo'n verhaal wel geïnteresseerd raken."

Wat voor directeur ben jij?
"Ik geef mensen veel vertrouwen en vrijheid. Misschien soms iets te veel, waardoor ik dus te laat zag dat dingen niet goed gingen. Maar ik geloof er nog steeds in."

Wat heb je de afgelopen jaren over jezelf geleerd?
"Dat ik beter naar mijn gevoel moet luisteren. Ik ben heel feitelijk, maak businesscases en reken dingen door. Maar soms zei mijn gevoel: niet doen. Toch deed ik het en dat ging dan mis. Ook wilde ik aanvankelijk de grootste van Nederland worden. Nu denk ik: waarom? Ik wil impact maken en goed werk leveren."

Hoe zorg je ervoor dat medewerkers het leuk hebben?
"Ik wil mensen echt kennen, dus ook de persoon en het gezin achter de medewerker. We wandelen iedere middag samen en gaan regelmatig eten. Onlangs mochten mijn medewerkers tijdens ons summerevent in Utrecht in de Bijenkorf een mooie zakelijke outfit uitzoeken. Daar hebben we samen een leuke dag van gemaakt."

Waar moet JijenZij over vijf jaar staan?
"Ik zou het geweldig vinden als wij dan in Oost-Nederland dé naam zijn op het gebied van finance recruitment. Dat bedrijven hier in de Liemers niet automatisch een bureau uit Amsterdam bellen, maar denken: voor finance moeten we bij JijenZij zijn. Overigens werken we al samen met diverse Liemerse bedrijven."

Wat heb je zelf met de Liemers?
"Dit is mijn plek. Ik ben hier geboren, woon hier en mijn familie woont hier. Ik vind het dorpse van Zevenaar leuk. We wandelen graag over de dijken of bij 't Peeske. We zijn bewust lid van Lindus en proberen lokaal waar mogelijk iets terug te doen. Ik heb vroeger bij DCS gevoetbald en nu sponsoren we bij die club samen met Avitas een jeugdteam. We steunden ook het Glazen Huis."

Je deed zelf ook vrijwilligerswerk?
"Ik was lange tijd voorzitter van een basketbalvereniging in Arnhem die financieel in zwaar weer zat en hielp bij de Voedselbank. Toen hier de schaatsbaan stond, deelde ik een avond schaatsen uit of stond ik achter de bar. Tegenwoordig komt vrijwilligerswerk er minder van."

Lukt het wel om je hoofd op z'n tijd leeg te maken?
"Dat blijft lastig. Ik werk veel en soms te veel, maar het voelt vaak niet als werken. Mijn partner zegt soms dat ik wat eerder thuis mag komen. Reizen helpt. We zijn deze zomer drie weken naar de Molukken en Java geweest. Mijn opa en oma kwamen van de Kei-eilanden. De eerste keer dat ik daar kwam, ontdekte ik ineens een ander deel van mijn identiteit. Op zo'n reis gaat de laptop niet meer mee. Verder sport, wandel en lees ik graag."

Zou je nog terug kunnen naar een loondienstverband?
"Haha, dat wordt lastig. Het mooie aan ondernemen is de vrijheid om je eigen visie uit te rollen. Ik heb niet meer de ambitie zo groot mogelijk te worden, maar wil met fijne en goede mensen mooie dingen neerzetten en iets toevoegen."

CD-Reclame
In- & Outdoor signing
Ontwerp
Signing
Drukwerk
Montage
www.cd-reclame.nl

Samen succesvol groeien

Samen voor dat succes gaan, elke dag opnieuw. Dit doen we met elkaar én met onze klanten. Als ambitieuze specialisten zetten we onze kennis en ervaring in waar onze klanten die nodig hebben en zetten we net dat stapje extra op weg naar succes.

Onze kracht ligt in de intensieve samenwerking. Niet alleen binnen iedere vestiging, maar ook regionaal. Dat maakt ons werk juist zo mooi. Samen komen we verder en zorgen voor tevreden klanten, met wie we onze successen vieren.

kabaccountants.nl

kab accountants adviseurs

Altijd in beweging

CV Jochem

van de Sant, eigenaar van Zoetzand en Jumbo Vaassen

Naam Jochem van de Sant
Geboren 29 juli 1976 in Nijmegen
Woonplaats Oosterbeek
Burgerlijke staat Getrouwd met Agnes. Samen zijn we al dertig jaar bij elkaar. We hebben drie dochters: Floor, Philemijn en Laure Charlotte.
Opleiding : Retail Management in Leeuwarden.
Arbeidsverleden C1000-supermarktondernemer, area sales manager bij Texaco, bedrijfsadviseur bij Intratuin, sinds 2022 eigenaar van Zoetzand en sinds 2025 Jumbo-supermarktondernemer in Vaassen.
Bedrijf Zoetzand is een restaurant en evenementenlocatie in Lathum voor lunch, diner, bruiloften, feesten, vergaderingen en teamuitjes. Wij onderscheiden ons door gastvrijheid, flexibiliteit, een sfeervolle locatie, dagverse gerechten voor een scherpe prijs, tapas, shared dining en een enthousiast team.

Waar kennen we je van? "Van Zoetzand in Lathum. Daar ontvangen we gasten voor lunch, diner, bruiloften, feesten, vergaderingen en teamuitjes. Maar ik ben ook eigenaar van de Jumbo-vestiging in Vaassen."
Passie? "Eten en drinken. Ik geniet ervan om mensen een mooie middag of avond te bezorgen."
Sociale media? "Instagram, Facebook en LinkedIn. Vooral om onze gasten te informeren over wat er speelt bij Zoetzand."
Kranten? "Het AD en Het Financieele Dagblad."
Biertje? "Heineken of een blond biertje."
Vakantie? "Een zonvakantie aan het strand, het liefst met een mooie strandtent in de buurt."
Altijd op zoek naar? "Hoe het nét iets efficiënter of beter kan. Mijn vrouw is daarbij vaak de drijvende kracht achter veranderingen in sfeer en aankleding."
Waar houd je niet van? "Gezeur en negativiteit. Daar word ik opstandig van."
Grootste blunder? "Denken dat ik technisch ben, haha."
Iets verrassends over jezelf? "Ik sta bekend om mijn liefde voor goede bitterballen. Tijdens mijn vrijgezellenfeest moesten vijftien mannen iets meenemen waar ze bij mij aan dachten. Ik kreeg vijftien doosjes bitterballen."
Sociale netwerken en businessclubs? "MKB Zevenaar, Ondernemersvereniging Vaassen, Ronde Tafel 59 Arnhem, Lindus en Integraal Gebiedsoverleg Rhederlaag."
Veranderen aan jezelf? "Iets minder chaotisch zijn. Mijn enthousiasme kent soms geen grenzen."

'Niet te veel nadenken, gewoon doen'

Graag ontmoeten? "Frits van Eerd."
Restaurant? "Zoetzand."
Webshops? "Zoetzand en Jumbo, natuurlijk."
Laatste boek? "Rich Dad Poor Dad van Robert Kiyosaki."
Tv-programma? "Ik kijk eigenlijk geen tv."
Droom? "Later met de familie, aanhang en kinderen ergens in het buitenland aan zee dineren. De ultieme droom is een appartement of klein vakantiehuisje aan zee."
Duurzaam? "Ik probeer daar zoveel mogelijk in mee te gaan, maar ben geen voortrekker. We hebben zonnepanelen en nieuwe ketels, maar Zoetzand blijft een oud pand. Energieneutraal is daarom voorlopig nog een utopie."
Innovatief? "Ik ben niet de grootste innovator, maar ben wel altijd op zoek naar verbetering."
Batterij? "Nee, nog geen batterij. Misschien in de toekomst."
Liemers? "Een prachtige plek waar je alles hebt. Voor mij staat de Liemers voor bourgondisch leven, natuur, het Rhederlaag en nuchtere inwoners."
Ontspanning? "Naar het strand met mijn gezin. Urenlang kletsen in een strandtent met goede happen en drankjes."
Drive? "Gewoon opstaan en aan de gang. Niet te veel nadenken, gewoon doen."
Dagje ruilen met? "Niemand. Ik heb een leuk gezin, veel vrienden, een fijne job en kan doen wat ik belangrijk vind. En eten en drinken is er bij ons altijd genoeg."
Grootste uitdaging? "Ik kom altijd tijd tekort."

Door Susan Wiendels

Van een tekening op een computerscherm naar een stalen balk die precies op maat en op tijd uit de fabriek komt. Het klinkt bijna als magie, maar is dankzij Construsoft dagelijkse praktijk in de bouwsector. Het bedrijf uit Zevenaar helpt aannemers, staalbouwers, ingenieursbureaus en andere bouwbedrijven om efficiënter te ontwerpen, plannen en produceren met 3D Building Information Modeling software (BIM).

Construsoft versterkt bouw met digitale precisie

‘Ik wil op de stoel van de klant zitten’

Kristiaan Flierman: “Wij willen als partner naast de klant staan.”

“En dat is keihard nodig”, zegt Kristiaan Flierman, Area Director Benelux van Construsoft. “De behoefte aan betaalbare woningen groeit, terwijl goed technisch personeel steeds moeilijker te vinden is. Bouwbedrijven zoeken daarom naar manieren om sneller en efficiënter te werken, zonder dat dit ten koste gaat van de kwaliteit.”
Volgens Kristiaan Flierman beweegt de bouw zich steeds meer richting prefab en industriële productie. Onderdelen worden onder gecontroleerde omstandigheden in een fabriek gemaakt en vervolgens op de bouwplaats gemonteerd. “Om dat goed te kunnen doen, heb je betrouwbare en complete digitale informatie nodig.”

Tekla Structures

Precies daar ligt een sleutelrol voor Construsoft. Een van de belangrijkste oplossingen is Tekla Structures, de 3D-BIM-software van Trimble. Daarmee kunnen constructies van staal, beton en hout zeer gedetailleerd worden gemodelleerd. Construsoft is officieel reseller van Tekla Structures, maar voegt daar eigen kennis en toepassingen aan toe. “Wij hebben een eigen schil ontwikkeld met meer dan driehonderd aanvullende tools en functionaliteiten. Een Nederlandse vertaling is daarvan een eenvoudig voorbeeld, maar er zit veel meer achter. Vanuit hetzelfde model kan een staalbouwer bijvoorbeeld zaag- en boormachines aansturen en kunnen lasrobots met de juiste informatie worden gevoed. In prefabfabrieken kunnen onderdelen vrijwel rechtstreeks vanuit het digitale ontwerp worden geproduceerd. Je brengt de digitale wereld rechtstreeks naar de fabriek.”
Die koppeling tussen ontwerp en productie onderscheidt Construsoft volgens Kristiaan Flierman van andere aanbieders. “Daar zijn we uniek in. Je ziet aan de buitenkant een softwarepakket, maar daarachter zit een enorme hoeveelheid kennis. Wij willen niet alleen een standaard softwarepakket leveren. Ik wil weten wat de klant beweegt en begrijpen waar hij in zijn dagelijkse werk tegenaan loopt. Pas dan kun je oplossingen ontwikkelen die echt waarde toevoegen.”

Regisseur

Die kennis komt niet alleen van pas bij de productie, maar ook bij de samenwerking tussen verschillende partijen. Aan aannemers en bouwbedrijven zoals Rots Bouw, Nikkels Bouwbedrijf en VolkerWessels, maar ook aan een bedrijf als BMN Bouwmaterialen, levert Construsoft Trimble Connect, een cloudplatform waarmee betrokken partijen projectinformatie kunnen

delen. “Er werken tientallen partijen aan een project en iedereen heeft zijn eigen informatie. Die data moet je bij elkaar brengen.”

Betrokken

Ook na de aanschaf van de software blijft Construsoft betrokken. Het bedrijf helpt bij de implementatie, adviseert over bedrijfsprocessen en workflows en biedt consultancy, training en technische ondersteuning. “Je moet weten hoe een klant werkt, wat er binnen zijn bedrijf gebeurt en vooral zorgen dat de mensen ermee kunnen werken.”

Die klantbetrokkenheid kenmerkt de ontwikkeling van Construsoft. Jan Fennema stond in 1995 aan de wieg van het bedrijf in Zevenaar. Ruim dertig jaar later is het uitgegroeid tot een internationale speler. “We zijn in meer dan dertig landen in Europa en Zuid-Amerika actief als lokale partner van Trimble. Wereldwijd werken er 220 mensen bij Construsoft, van wie 45 in Zevenaar.”

Internationaal en regionaal

De internationale groei gaat samen met een sterke regionale verankering. In de Liemers en Achterhoek werken tal van bouw- en constructiebedrijven met de oplossingen van Construsoft, van staal-, beton- en houtbouwers tot aannemers, tekenbureaus en vele zzp’ers. Tot de regionale klanten behoren onder meer Metaalbedrijf Kaal uit Didam, Aannemersbedrijf Teunissen uit Wehl, DaktuinDesign uit Kilder, Tekenbureau Klurakon uit Etten en Imetaal uit Gendringen.

Onderwijs

Ook zoekt Construsoft nadrukkelijk de samenwerking met het onderwijs in de regio. Tijdens de Techniekweken in de Liemers bracht Construsoft samen met het onderwijs ongeveer 6.000 basisschoolleerlingen in aanraking met technische toepassingen. Construsoft ontwikkelde oefeningen en een scholingspakket waarmee leerlingen onder meer kennismaakten met Trimble SketchUp. Inmiddels wordt de aanpak uitgebreid naar het voortgezet onderwijs.

Ook levert Construsoft software, opleidingen en ondersteuning aan onder meer het Graafschap College, Rijn IJssel, CIVON Innovatiecentrum en Briant College. “We proberen de basis te leggen voor een nieuwe generatie technici die vertrouwd is met digitalisering. Dat is echt nodig. De bouwsector kampt met een groot tekort aan technisch personeel. Wij hebben in Nederland momenteel vijf vacatures en internationaal zestien. Maar ook onze klanten zoeken volop mensen.”

De volgende stap: AI

Terwijl de bouw nog volop bezig is met digitalisering, dient de volgende ontwikkeling zich alweer aan: kunstmatige intelligentie. Flierman ziet vooral kansen om professionals ermee te ondersteunen. “Stel dat je een ontwerp maakt en AI kan bepaalde fouten of afwijkingen automatisch signaleren. Dan heb je daar als constructeur enorm veel aan.”

Van een volledig geautomatiseerde bouwsector verwacht hij voorlopig weinig. “Je hebt nog steeds iemand nodig die begrijpt wat hij aan het ontwerpen is. AI kan ondersteunen, controleren en versnellen, maar het vakmanschap blijft essentieel.”

Toekomst

Ook hybride bouwen vraagt om nieuwe digitale oplossingen. Staal, beton en hout worden steeds vaker gecombineerd. “De software moet die ontwikkeling kunnen volgen. Construsoft speelt daarop in. Daarbij kijken we verder dan de traditionele markten van staal-, beton- en houtbouw. Zo zien we mogelijkheden in onder meer vliesgevels, afbouw en onderhoud. Verder liggen er internationaal groeikansen. Groei is overigens geen doel op zichzelf. Wij willen blijven groeien, maar wel op een manier waarbij de software open blijft. Klanten moeten zelf kunnen programmeren en zelf de controle houden over hun data en processen.”

BIM Awards

Hoe breed de mogelijkheden van digitale bouwtechnologie zijn, wordt zichtbaar tijdens de jaarlijkse BIM Awards van Construsoft. Gebruikers van Tekla Structures en Trimble Connect presenteren daar uiteenlopende projecten, van commerciële bouwwerken tot industriële en infrastructurele projecten. Ook tijdens klantendagen brengt Construsoft gebruikers bij elkaar. Zij wisselen ervaringen uit en laten zien hoe zij de software in de praktijk inzetten. Op beurzen laat Construsoft klanten eveneens graag zelf aan het woord. “Dat is veel sterker dan wanneer wij zelf vertellen wat we allemaal kunnen.”

Daarmee komt Flierman terug bij de kern van zijn visie. Hoe geavanceerd de technologie ook wordt, uiteindelijk bepaalt de gebruiker of een oplossing daadwerkelijk waarde toevoegt. “Wij kunnen een prachtig product hebben, maar als de klant er niet mee kan werken, heb je er niets aan.”

Construsoft wil meer zijn dan een softwareleverancier. “Wij willen als partner naast de klant staan, begrijpen hoe een bouwbedrijf werkt en samen zoeken naar manieren waarop technologie de bedrijfs- en productieprocessen daadwerkelijk kan verbeteren.”

Van een digitaal ontwerp naar een machine in de fabriek. Van de fabriek naar de bouwplaats. Zo kan één 3D-model uitgroeien tot een digitale informatiestroom die steeds meer onderdelen van het bouwproces met elkaar verbindt. En hoe geavanceerd die technologie ook wordt, de basis blijft eenvoudig. “Je moet blijven luisteren. Naar de markt, naar je medewerkers en vooral naar je klant. Ik wil nog steeds op die stoel van de klant zitten. Daar begint het allemaal.”

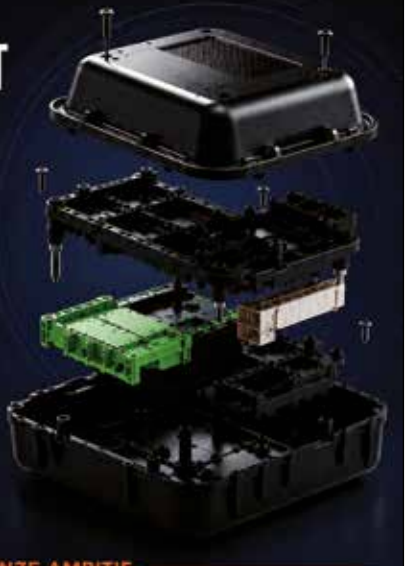
Construsoft werkt met het geavanceerde programma Tekla Structrures.

CIRCULARITEIT BEGINT BIJ HET EERSTE ONTWERP.

VAN IDEE TOT SERIEPRODUCTIE.

ONTWIKKELD VOOR PRESTATIES.

ONTWORPEN VOOR CIRCULARITEIT.



ONZE AMBITIE

PRODUCTONTWIKKELING
Slim ontwerp met oog voor maakbaarheid, functionaliteit en circulariteit.

SPUITGIETPRODUCTIE
Efficiënte, geautomatiseerde productie met constante kwaliteit.

DUURZAAM & CIRCULAIR
Continu verbeteren, minder reststromen, beter hergebruik, toekomstgericht ontwerpen.

Klein Mechaniek
INNOVATIEF IN ONTWIKKELING
SPECIALIST IN KUNSTSTOF BEHUIZINGEN

Het Vergun 1 | 6931 KC Westervoort
026 - 351 65 80
info@kleinmechaniek.nl
www.kleinmechaniek.nl

WAT VOOR
COMMUNICATIEDING
JE OOK HEBT BEDACHT;
LEG HET BIJ ONS NEER,
DAN KOMT HET GOED.

PM
PRODUCTIE MANNEN
DAN KOMT HET GOED!

PRODUCTIEMANNEN.NL

MARKANT
outdoorcentrum
markant-outdoorcentrum.nl

Een bijzondere buitenlocatie voor bedrijfsevents

De Achterhoek is dichterbij dan je denkt...

Bedrijventerrein Het Ambacht, Westervoort

De Liemers telt 34 bedrijventerreinen, verdeeld over vijf gemeenten. In deze rubriek vertellen ondernemers over hun terrein. Dit keer Oscar Klein, directeur van Klein Mechaniek, gevestigd op bedrijventerrein Het Ambacht in Westervoort.

‘Samen kijken naar afvalstromen en energie-inkoop’

Hoe bevalt bedrijventerrein Het Ambacht?
“Het Ambacht is een fijn en centraal gelegen bedrijventerrein. Het is goed bereikbaar voor onze medewerkers, klanten en leveranciers. Ook het contact met de gemeente Westervoort verloopt prettig. De gemeente denkt goed met ondernemers mee.”

Wat is er de afgelopen jaren veranderd?
“Er is veel verbeterd. Zo is het straatwerk aangepakt en is de bewegwijzering vernieuwd. Je merkt dat ondernemers daardoor ook zelf meer verantwoordelijkheid nemen voor het terrein. Daarnaast onderzoekt de Bedrijveninvesteringszone (BIZ), waarin ondernemers op Het Ambacht samenwerken, of bedrijven gezamenlijk energie kunnen inkopen en hun afvalverwerking kunnen organiseren.”

Welke kansen biedt samenwerking?
“Ik denk dat het goed is om samen op te trekken. Neem het afval. Per bedrijf zijn de afvalstromen vaak klein en daardoor minder interessant. Wanneer je deze stromen gescheiden bundelt, ontstaan er betere kansen voor recycling of hergebruik.”

Ben je zelf betrokken bij de samenwerking op het terrein?
“Om eerlijk te zijn, ben ik op dit moment alleen betrokken via de appgroep van het bedrijventerrein. Ik ken natuurlijk wel verschillende ondernemers in onze straat en op het terrein. Het onderlinge contact is goed. Lindus heeft geholpen om de eerste bijeenkomsten voor ondernemers te organiseren en heeft daarmee de samenwerking op gang gebracht.”

Welke toekomstwensen heeft Klein Mechaniek?
“Wij zijn verdeeld over twee panden en zouden graag naar één groter pand verhuizen. Dat blijkt in de praktijk lastig door de netcongestie. Voor onze spuitgietproductie hebben we een zware stroomaansluiting nodig. Er zijn nauwelijks geschikte panden beschikbaar waar zo’n aansluiting mogelijk is. De beschikbaarheid van energie is daarom een grote uitdaging voor de komende jaren. Daarnaast blijft het vinden en behouden van goede medewerkers belangrijk.”

Oscar Klein: “Lindus heeft geholpen om de eerste bijeenkomsten voor ondernemers op dit bedrijventerrein te organiseren en heeft daarmee de samenwerking op gang gebracht.”

Een duik in de geschiedenis van de Liemerse ondernemersvereniging

Lindus zet de Liemers al 25 jaar op de kaart

Door Sjoerd Geurts

Lindus bestaat 25 jaar. Wat begon als de wens om gezamenlijk sterker te staan, groeide uit tot een invloedrijke ondernemersvereniging voor de hele Liemers. Een duik in het archief laat zien hoe ondernemers elkaar vonden, initiatieven van de grond kwamen en de gezamenlijke belangenbehartiging steeds meer vorm kreeg.

De geschiedenis van Lindus begint niet met één feestelijk moment, maar met ondernemers die elkaar opzoeken. In Duiven, Westervoort, Zevenaar, Bergh en de dorpen daaromheen groeit eind vorige eeuw de behoefte om belangen te bundelen. Bedrijven ontwikkelen zich, bedrijventerreinen worden groter en onderwerpen als bereikbaarheid, vestigingsklimaat en samenwerking met gemeenten komen steeds nadrukkelijker op de agenda.

Oprichtingsakte

Op 31 augustus 1999 wordt de oprichtingsakte van Lindus getekend. De nieuwe vereniging ontstaat uit een fusie van Ondernemerssociëteit Duiven-Westervoort en Vereniging Industrieel Contact de Liemers. Ruim twee jaar later, op 31 december 2001, sluit ook Industriële Kring Bergh zich aan. Door ondertekening van die oprichtingsstatuten ontstaat de vereniging zoals we die nu nog kennen. Vanaf dat moment maakt ook Bergh, tegenwoordig onderdeel van Montferland, deel uit van de vereniging. Hoewel Lindus juridisch al een vereniging is, functioneert zij de eerste jaren vooral als sociëteit. In 2013 krijgt Lindus nadrukkelijker de vorm van een ondernemersvereniging.

De geschiedenis van Lindus is mooi terug te vinden in Liemers Direct en magazine DUS, die goed bewaard zijn gebleven. Liemers Direct is een gezamenlijke nieuwsbrief van Industrieel Contact de Liemers en Ondernemerssociëteit Duiven-Westervoort. Daarin komt het thema Liemerse samenwerking al in 1998 voor-bij. In die periode wordt gesproken over ‘één stem voor ondernemers’ en het ‘op de kaart zetten van de Liemers’. De gedachte daarachter: bedrijven in de Liemers staan sterker wanneer zij gezamenlijk optrekken richting gemeenten, provincie en andere partijen.

Rob de Leeuw

De namen van Ben Jansen en Geert Lammers duiken in die beginjaren op als voorzitters van respectievelijk Ondernemerssociëteit Duiven-Westervoort en Vereniging Industrieel Contact de Liemers. Zij vertegenwoordigen de twee verenigingen die aan de basis van Lindus staan. Rob de Leeuw, destijds directeur van British American Tobacco (Turmac), wordt ingeschreven als eerste voorzitter van Lindus. In oude stukken komen thema’s voorbij als korte lijnen met de overheid, goede aan- en afvoerwegen, zo laag mogelijke vestigingskosten, een goed opgeleide beroepsbevolking en het benutten van elkaars kennis. Ook de wens om als vereniging ‘allure’ uit te stralen wordt genoemd.

Eerste bestuur

De eerste ledenvergadering vindt plaats bij Zaal Berentsen in Loo. Daar wordt het bestuur officieel benoemd. Naast Rob de Leeuw bestaat het bestuur uit Ton Ross, Gerard van Helsdingen, Peter Koenders, Jan Peters, Sylvia Verhaar en Cees Cator. Het zijn namen die in de latere geschiedenis van de vereniging blijven terugkomen. Ton Ross neemt daarin een bijzondere plaats in. Hij is secretaris bij de oprichting en blijft tot zijn overlijden in 2008 actief voor de ondernemersvereniging. Hij schrijft, denkt mee en zet zich in voor de positie van de Liemers in de regio. Ook de discussie over een Liemerse gemeente komt in zijn stukken voorbij.

Cees Cator is een andere naam die geregeld terugkeert. Hij ziet vroeg het belang van communicatie. De uitgave Liemers Direct komt uit zijn koker, net als het sinds 2004 verschijnende magazine DUS. Daarmee krijgt de vereniging een vast podium om leden te informeren, ondernemers een gezicht te geven en regionale onderwerpen vast te leggen. Die functie heeft het magazine nog steeds.

Dossiers

Naast de mensen zijn er de dossiers. De A15 is daarvan een bekend voorbeeld. Al vanaf de beginjaren wordt volop gesproken over de doortrekking. Verwachtingen, voorspellingen en nieuwe ontwikkelingen volgen elkaar op. Ook de Liemerse bedrijventerreinen komen geregeld terug. Ondernemers hebben ruimte nodig, willen bereikbaar blijven en zoeken duidelijkheid over plannen en procedures.

Lindus is een plek voor ontmoeting, maar ook een organisatie die ondernemersbelangen bundelt. In oude verslagen wordt melding gemaakt van werkgroepen, overleg met gemeenten en regionale tafels. Burgemeesters schuiven jaarlijks aan bij het Groot Liemers Overleg. Bij knelpunten op bedrijventerreinen worden signalen van ondernemers verzameld. Brieven, gesprekken en bijeenkomsten horen bij het werk achter de schermen.

De netwerkfunctie blijft al die jaren belangrijk en zichtbaar. Happy Hours en bedrijfsbezoeken trekken ondernemers uit de hele Liemers. Soms staat de inhoud centraal, soms vooral de ontmoeting. Door de jaren heen komen bekende sprekers naar bijeenkomsten van Lindus. In de archieven worden onder anderen Dolf Jansen, Jort Kelder, Peter Faber, Tom van ’t Hek, Tom Coronel, Rob Urgert en Klaas Wilting genoemd. Ook landelijke politici bezoeken de Liemers op uitnodiging van Lindus, onder wie Mark Rutte.

Initiatieven

Uit of rond Lindus ontstaan in de loop van de jaren verschillende initiatieven. B2B de Liemers is een samenwerking met andere ondernemersverenigingen. De Techniekdag brengt jongeren en techniek dichter bij elkaar. Young Lindus richt zich op jonge ondernemers. SBBL/Bello houdt zich bezig met beveiliging en veiligheid op bedrijventerreinen. Ook bij het Duurzaam Expertise Centrum de Liemers, later Groene Allianties de Liemers, en bij de Liemerse Economische Raad, het Platform Ondernemersbelangen en de Liemerse Ambassade is Lindus nauw betrokken.

Het eerste bestuur
Voor: Ton Ross, Rob de Leeuw en Gerard van Helsdingen
Achter: Peter Koenders, Cees Cator en Sylvia Verhaar

Het vorige jubileumfeest werd ook bij Huis Bergh gehouden

Voorzitters

De vereniging zelf verandert in de loop van de jaren. Voorzitters komen en gaan. Na Rob de Leeuw volgen Gerard Hendriksen, Fred Hartman als interim-voorzitter, Jan Havekes, opnieuw Fred Hartman, Charles van Ditshuizen, Henk Dekker en tegenwoordig Axel Jansen. Het secretariaat kent eveneens verschillende gezichten, van Chris Leeman en José Schimmel tot Lizetta van Coevorden, Didy Heesen, Sylvia Verhaar, Anouk de Valois en Renate Berndsen.
Het vorige jubileum krijgt door corona een ander verloop dan gepland. De viering van het twintigjarig bestaan wordt uitgesteld en uiteindelijk enkele jaren later gehouden bij Huis Bergh in 's-Heerenberg.
Door de jaren heen keert één thema steeds terug: de Liemers op de kaart zetten. Een kwart eeuw later is er veel veranderd, maar die ambitie is herkenbaar gebleven: ondernemers bij elkaar brengen en gezamenlijk de positie van de Liemers versterken.

Jubileumfeest op Huis Bergh

Het 25-jarig bestaan van Lindus wordt op vrijdag 22 januari 2027 gevierd in Huis Bergh in 's-Heerenberg. Een van de sprekers is Michel Vos, die de gasten meeneemt in het thema AI & Werkgeluk. Daarna verandert de jubileumavond van karakter en staat er een casinoavond op het programma. Ook is er gedurende de avond gelegenheid om samen te eten, te drinken en bij te praten.
Rond het jubileum maakt Koffie Break Media bovendien een serie video's. In deze minidocumentaires ontmoeten ondernemers uit verschillende generaties elkaar en praten zij over hun vak, hun keuzes en de lessen die zij in de praktijk hebben geleerd. Zo krijgt het jubileum niet alleen tijdens de feestavond, maar ook via de videoserie een vervolg.

Sharon Gorseling blijft zich verbazen over het grote Lindus-netwerk

'Verschillende generaties ondernemers met elkaar verbinden'

Ze doen hun werk vaak op de achtergrond. We zien niet altijd waar de bestuurders en vrijwilligers van Lindus zich mee bezighouden. Maar hun werk is onmisbaar. In deze rubriek voelen we ze aan de tand. Vandaag Sharon Gorseling, bestuurslid met de portefeuille Organisatie. In het dagelijks leven is ze directeur-eigenaar van Decom Telecom | ICT | Security. Sharon trad eind 2025 toe tot het bestuur van Lindus.

Valt het bestuurswerk mee?
"Wat me vooral opvalt, is hoeveel er binnen de vereniging en de regio speelt. Tijdens bijna iedere bestuursvergadering hoor ik weer nieuwe namen, bedrijven en contacten voorbijkomen. Dat laat zien hoe groot en waardevol het netwerk van Lindus is en dat maakt het bestuurswerk zo interessant."

Wat wist je vooraf niet over Lindus?
"Ik wist dat Lindus actief was, maar niet dat we zoveel belangen behartigen. We overleggen met andere ondernemersverenigingen, gemeenten, burgemeesters, wethouders, het onderwijs en allerlei andere partijen. De Liemers is één, maar het netwerk van Lindus reikt veel verder."

Kun je al een stempel drukken op het bestuur?
"Ik denk dat ik vooral een praktische en ondernemende blik toevoeg. Ik probeer onderwerpen te benaderen vanuit de dagelijkse realiteit van ondernemers: wat levert het op, hoe maken we het concreet en hoe zorgen we ervoor dat leden er daadwerkelijk iets aan hebben? Tegelijkertijd ben ik het netwerk nog volop aan het ontdekken. Mijn eerste periode zie ik daarom ook als een waardevolle leerfase."

Zijn jullie als bestuur zichtbaar genoeg?
"Dat is tweeledig. In de regio zijn we als bestuur goed zichtbaar en worden we gehoord door andere netwerken, overheden, onderwijsinstellingen en andere betrokken partijen. Richting onze eigen leden zie ik nog kansen. Zij weten vaak wel waarvoor Lindus staat, maar niet altijd welke thema's achter de schermen spelen en waar het bestuur zich voor inzet. Daarom zoeken we voortdurend naar manieren om onze communicatie en zichtbaarheid te verbeteren. De nieuwe website is daar een mooi voorbeeld van."

Wat gebeurt er binnen jouw portefeuille?
"Mijn portefeuille is Organisatie. Daaronder vallen onder meer het voorzittersoverleg van de Liemerse ondernemersverenigingen en de dossiers rond de gemeentelijke herindeling. Die herindeling bevindt zich nu in de ontwerpfase. Namens Lindus hebben we actief deelgenomen aan de bijeenkomsten en onze zienswijze ingebracht."
Wij zetten ons in voor een sterke economische positie van de nieuwe Liemerse gemeente en een aantrekkelijk ondernemersklimaat, met behoud van de eigen identiteit van de verschillende kernen."

Wat zou je doen als jij het alleen voor het zeggen had?
"Ik zou nog sterker inzetten op het verbinden van verschillende generaties ondernemers. Lindus heeft veel ervaren ondernemers en organisaties in huis, terwijl een nieuwe generatie steeds nadrukkelijker haar plek inneemt. Door die groepen nog meer bij elkaar te brengen, ontstaan kruisbestuiving, frisse ideeën en waardevolle kennisoverdracht."

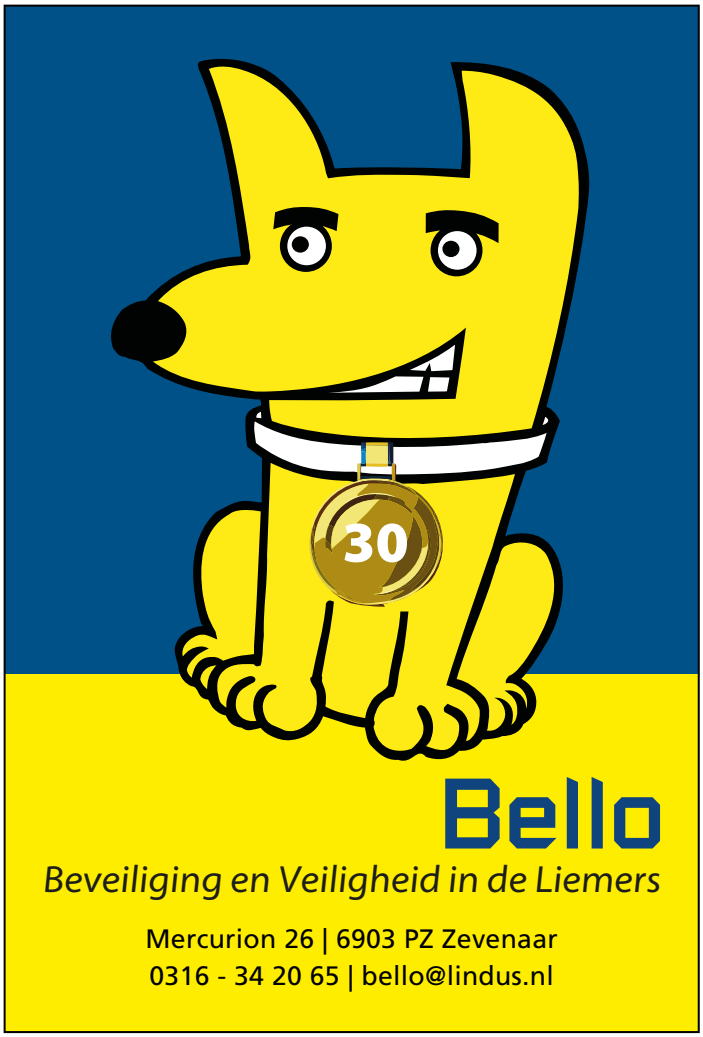
Wat zijn jouw plannen voor de komende tijd?
"Mijn eerstvolgende grote project ligt dit keer niet bij Decom of Lindus, maar thuis. Wilmer en ik hebben al een prachtige dochter, Mara, en eind september verwachten we een zoon. Daar kijken we ontzettend naar uit."

Foto: Stan Bouman

Koning opent vernieuwd Huis Bergh

Kasteel Huis Bergh in 's-Heerenberg is na drie jaar weer toegankelijk voor bezoekers. Koning Willem-Alexander opende het volledig gerestaureerde kasteel op 17 september. Twee dagen later gingen de deuren na een ingrijpende restauratie van bijna drie jaar weer open voor het publiek.

De restauratie was noodzakelijk vanwege verzakkingen van de fundering. Tegelijkertijd werd het bijna 900 jaar oude kasteel verduurzaamd, opnieuw ingericht en beter toegankelijk gemaakt. Zo kwam er een nieuwe lift en werden meer dan 220 historische luiken gerestaureerd. De koning verrichtte de officiële opening door met een historische slingerpers een munt te slaan. Hij uitleg over de restauratie, de middeleeuwse kunstcollectie en de geschiedenis van Huis Bergh en 's-Heerenberg.



Bello

Beveiliging en Veiligheid in de Liemers

Mercurion 26 | 6903 PZ Zevenaar
0316 - 34 20 65 | bello@lindus.nl

Arink
Vastgoedonderhoud.nl

* Schilderen
* Glaszetten
* Behangen
* Onderhoud

info@arinkvastgoedonderhoud.nl

JOUW MOBILITEIT IS ONZE PASSIE

BLOEMBERG CAMPERS

HAKKERS AUTOSCHADE

OSCAR AUTOVERHUUR

BLOEMBERG AUTOMOTIVE

LEXUS

Marconistraat 21, Zevenaar - 0316 340 204 - Meander 123, Arnhem - 026 364 4655
info@bloembergautomotive.nl **www.bloembergautomotive.nl**

Lion Schreven van JAZO Zevenaar

'Young Lindus verbreedt je netwerk én je blik'

NAAM - *"Lion Schreven, 36 jaar. Ik woon in Pannerden."*
BEDRIJF - *"Ik werk bij JAZO Zevenaar, specialist in toegang, afscherming en ventilatie van technische ruimten. Als national accountmanager begeleid ik projecten vanaf de ontwerpfase tot en met de overdracht naar de uitvoering. Dat betekent dat ik architecten adviseer, offertes afstem, klanten begeleid en zorg voor een soepele overgang naar ons uitvoeringsteam. In de praktijk draait het vooral om veel contact met mensen, veel onderweg zijn en continu schakelen tussen verschillende projectfasen."*

Hoe lang al lid van Young Lindus?
"Zes jaar inmiddels."

Hoe heb je Young Lindus leren kennen?
"Via mijn broer en collega Pierre Schreven. Hij nam mij destijds als introducé mee naar een bijeenkomst."

Waarom ben je lid geworden?
"Binnen je eigen werkveld kom je vaak dezelfde mensen en dezelfde vraagstukken tegen. Dat is waardevol, maar het kan ook een beetje een bubbel worden. Young Lindus brengt je juist in contact met ondernemers en professionals uit andere branches. Dat verbreedt niet alleen je netwerk, maar ook je blik. Daarnaast is het waardevol om ervaringen, uitdagingen en oplossingen met elkaar te delen."

Wat maakt Young Lindus anders dan Lindus?
"Young Lindus voelt laagdrempelig. Je spreekt met mensen die vaak in een vergelijkbare fase van hun carrière én privéleven zitten. Daardoor herken je elkaars uitdagingen sneller en wissel je makkelijker ervaringen uit. De kennis en ervaring van de Lindus-leden blijft natuurlijk waardevol, maar binnen Young Lindus ontstaat juist ruimte voor nieuwe ideeën en een frisse blik."

Hoe ervaar je je lidmaatschap tot nu toe?
"Positief. Vooral de bedrijfsbezoeken vind ik interessant. Je krijgt een kijkje achter de schermen en ziet dat bedrijven uit verschillende branches vaak tegen vergelijkbare uitdagingen aanlopen. De oplossingen die anderen kiezen, leveren regelmatig nieuwe inzichten op."

Wat leer je van Young Lindus?
"Voor mij zit dat leren vooral in de kleine momenten. Een gesprek, een nieuwe ontmoeting of een andere kijk op een vraagstuk."

Wat heeft Young Lindus je opgeleverd?
"Ik heb een veel beter beeld gekregen van de bedrijven en mogelijkheden binnen onze regio. Daarnaast heb ik mijn netwerk flink uitgebreid."

Leukste ervaring?
"De golfclinic bij de Keppelse Golfclub. Dat was een mooie combinatie van sport, ontspanning en netwerken. Wat mij betreft mag die jaarlijks terugkomen."

Nog tips of wensen?
"Het lijkt me een mooi idee om vaker bedrijfsbezoeken te organiseren bij Lindus-leden die nog geen vertegenwoordiging hebben binnen Young Lindus. Dat geeft Young Lindus-leden een kijkje in de keuken bij verschillende organisaties. Tegelijk kunnen jonge professionals binnen die bedrijven op een laagdrempelige manier kennismaken met Young Lindus en enthousiast raken om zelf deel te nemen."

Agrio bundelt agrarische vakmedia onder Sterke Erven

Mediabedrijf en uitgeverij Agrio uit 's-Heerenberg brengt zijn agrarische vakbladen en regionale titels samen onder één overkoepelend merk: Sterke Erven. Daarmee wil het bedrijf boeren sneller en overzichtelijker toegang geven tot betrouwbare vakkennis, praktijkverhalen, onderzoek en actualiteit.

Onder Sterke Erven vallen onder meer Melkvee, Akkerwijzer, Pluimveeweb, Pig Business en Ekoland. Ook regionale titels als Veldpost, Vee & Gewas, Stal & Akker en Agraaf worden onderdeel van het nieuwe merk. De vakbladen blijven bestaan en behouden hun eigen focus op sector en regio, maar krijgen een nieuwe naam en vormgeving.
Volgens Agrio sluit de stap aan bij de veranderende informatiebehoefte in de agrarische sector. Boeren hebben te maken met druk vanuit de politiek, de maatschappij, afnemers en met economische ontwikkelingen. Dat maakt het belangrijker om snel te kunnen beschikken over praktische en betrouwbare informatie.

Op sterke-erven.nl komen de sectorale en regionale merken samen op één platform.

IKEA richt zich met zakelijke tak ook op ondernemers

IKEA is vooral bekend als woonwinkel voor particuliere klanten, maar de organisatie is ook actief op de zakelijke markt. Volgens IKEA groeit de belangstelling voor IKEA for Business, de zakelijke tak waarmee het bedrijf zich richt op ondernemers, instellingen en organisaties die ondersteuning zoeken bij de inrichting van werkruimtes.

Het gaat daarbij onder meer om kantoren, personeelsruimtes, ontvangstruimtes, vergaderruimtes en horecaomgevingen. Via de zakelijke dienstverlening kunnen ondernemers gebruikmaken van interieuradvies, keukenplanning en begeleiding bij grotere inrichtingsvraagstukken.
De zakelijke tak speelt in op de vraag naar een praktische en functionele inrichting van werkomgevingen. Daarbij gaat het niet alleen om uitstraling, maar ook om werkcomfort, gebruiksgemak en efficiënt ruimtegebruik.
Voor kleinere ondernemers en zzp'ers kan een toegankelijke inrichting van de werkplek eveneens relevant zijn. Zij hebben niet altijd behoefte aan uitgebreide trajecten, maar zoeken vaak naar praktische oplossingen die passen bij hun bedrijfssituatie.

Liemerse portefeuillehouders economie kijken vooruit

Door Sjoerd Geurts

De komende jaren staan de Liemerse gemeenten economisch voor grote opgaven. Netcongestie, bereikbaarheid, ruimte voor bedrijven, woningbouw, verduurzaming en regionale samenwerking vragen volop aandacht. Tegelijk verandert er bestuurlijk veel.

Als de vorming van één Liemerse gemeente doorgaat, duurt de bestuursperiode voor een aantal portefeuillehouders geen vier, maar mogelijk drie jaar.

In dit overzicht komen de portefeuillehouders economische zaken aan het woord. Wat is er de afgelopen jaren bereikt? Waar liggen de grootste uitdagingen? En wat mogen ondernemers de komende periode van hun gemeente verwachten?

Arthur Boone, wethouder gemeente Zevenaar

‘Energie is onze allergrootste uitdaging’

Voor wethouder Arthur Boone van de gemeente Zevenaar liggen de belangrijkste economische opgaven bij ruimte, energie en bereikbaarheid. Tegelijk ziet hij in de vorming van één Liemerse gemeente vooral een kans om als regio economisch sterker te worden.

Hoe kijkt u terug op de afgelopen periode?

“De afgelopen periode stond in Zevenaar in het teken van meer aandacht voor ondernemers. We hebben gekeken naar ondernemers op bedrijventerreinen, in de binnenstad en in het toerisme. Ik ben vooral trots op de uitbreiding van businesspark 7Poort 2 en de totstandkoming van BIZ Centrum Zevenaar. Daarnaast hebben we stappen gezet met de Dag van de Ondernemer georganiseerd en twee monitors opgezet. De economische monitor volgt de ontwikkeling van het bedrijfsleven. De toeristische monitor brengt toerisme en bezoekersstromen in beeld.”

Wat zijn op dit moment de grootste uitdagingen voor ondernemers in uw gemeente?

“Ruimte, energie en bereikbaarheid zijn de grote thema’s. Grond aankopen is één, maar daarna moeten bedrijven zich er kunnen vestigen. En die hebben stroom nodig. Energie is echt onze allergrootste uitdaging de komende jaren. Liander is op zoek naar ruimte voor onderstations en daar hebben wij als gemeente ook een rol in. Ook bereikbaarheid blijft belangrijk. Met de nieuwe aansluiting Zevenaar-Oost, de verbreding van de A12 en de doortrekking van de A15 verandert er veel.”

Wat wilt u de komende periode concreet voor ondernemers betekenen?

“Ik wil vooral zichtbaar en benaderbaar zijn. Ik ga laagdrempelig in gesprek en leg uit hoe dingen werken. In Lobith hebben we gezien dat dit werkt. Daar hebben ondernemers op het bedrijventerrein zich inmiddels bijna allemaal aangesloten bij een nieuwe vereniging. Ondernemers vinden het fijn als je komt. Ik ga dus geregeld naar ondernemers toe om te kijken waar ik iets kan betekenen, hen op weg te helpen en een luisterend oor te bieden.”

Nick Derks, wethouder gemeente Doesburg

‘Ondernemers mogen betrokkenheid en daadkracht verwachten’

Nick Derks is sinds mei 2026 wethouder van Hanzestad Doesburg. Namens de VVD heeft hij onder meer economische zaken, toerisme, cultuur, duurzaamheid en financiën in zijn portefeuille. Eerder was hij wethouder in Apeldoorn en Wijchen en daarvoor raadslid en fractievoorzitter in Wijchen. Zijn ervaring met economie, binnenstadsontwikkeling en samenwerking met ondernemers sluit goed aan bij zijn nieuwe rol in Doesburg.

Wat valt u op aan het ondernemersklimaat in Doesburg?

“Doesburg heeft van oudsher een krachtige ondernemersmentaliteit. Dat zie je terug in de variatie aan bedrijven: van maakindustrie en logistiek tot horeca en winkeliers in onze historische binnenstad. Ondernemers zijn sterk verbonden met de lokale gemeenschap. Ze kennen elkaar en zoeken actief de samenwerking op.”

Wat zijn de grootste uitdagingen?

“Doesburg heeft geen vrije uitgiftekavels voor uitbreiding van bedrijfshuisvesting. We moeten daarom vooral slimmer omgaan met de ruimte die er al is. Verdichting en herstructurering liggen daarom voor de hand. Daarnaast blijft het vinden van voldoende gekwalificeerd personeel een uitdaging. Ook duurzaamheid, netcongestie en energie vragen om een actieve rol van de gemeente als regisseur, verbinder en facilitator.”

Waar liggen de kansen?

“Die liggen vooral op terreinen waar logistiek, maakindustrie, duurzaamheid en onze strategische ligging samenkomen. Doesburg en de Liemers hebben daarmee een unieke positie. Voor Doesburg geldt daarnaast dat het toeristisch product van de Hanzestad veel kansen biedt. Dat moeten we de komende jaren blijven verzilveren.”

Wat wilt u concreet voor ondernemers betekenen?

“Ik wil zichtbaar zijn en structureel ondernemers bezoeken om te horen wat er speelt en waar knelpunten liggen. Ondernemers mogen betrokkenheid en daadkracht verwachten. Het contact met de gemeente verloopt in Doesburg al eenvoudig, snel en duidelijk. Dat willen we continueren en waar mogelijk versterken. Ook is er één loket voor ondernemersvragen.”

Ted Kok,
wethouder gemeente Westervoort

‘Ondernemers moeten ons makkelijk kunnen vinden’

Ted Kok is sinds mei 2026 wethouder van de gemeente Westervoort. De 59-jarige bestuurder uit Didam heeft inmiddels 32 jaar ervaring als wethouder in Didam, Montferland, Aalten en Westervoort. De afgelopen twaalf jaar had hij economie in zijn portefeuille.

Welke ervaring heeft u met economie en ondernemerschap?

“Ik groeide op in een ondernemersfamilie. Mijn vader had Bouwbedrijf Gebroeders Kok. Zelf ben ik nooit ondernemer geweest, maar de afgelopen twaalf jaar had ik economie in mijn portefeuille. Daardoor heb ik veel contact gehad met ondernemers en bijgedragen aan uiteenlopende ruimtelijke en economische ontwikkelingen. Ook het werken bij een gemeente heeft iets van ondernemen. Je probeert initiatieven mogelijk te maken en ontwikkelingen vooruit te helpen. Het gaat niet alleen om financieel rendement, maar ook om maatschappelijke impact.”

Wat valt u op aan het ondernemersklimaat in Westervoort?

“Westervoort kent relatief weinig grote bedrijven en industrie, maar heeft wel een sterk midden- en kleinbedrijf. Juist daarom is het belangrijk dat ondernemers de gemeente gemakkelijk weten te vinden. We willen meedenken en samen zoeken naar mogelijkheden.”

Wat zijn de grootste uitdagingen en kansen?

“Ondernemers hebben te maken met personeelstekorten, stijgende kosten, netcongestie, verduurzaming, digitalisering en veranderende regelgeving. Tegelijk liggen er kansen dankzij de goede bereikbaarheid van de regio en binnen de vrijetijdseconomie. Door natuur, cultuur, recreatie en detailhandel met elkaar te verbinden, kunnen we meer bezoekers aantrekken en de lokale economie versterken.”

Wat wilt u concreet voor ondernemers betekenen?

“Ik wil bereikbaar zijn, luisteren en regelmatig bedrijven bezoeken. Ondernemers moeten merken dat de gemeente naar oplossingen zoekt en niet alleen regels toepast. Daarbij zijn duidelijkheid, snelheid, korte lijnen en een herkenbaar aanspreekpunt belangrijk. Van ondernemers verwacht ik dat zij hun ideeën en signalen blijven delen.”

Huub Hieltjes,
burgemeester gemeente Duiven

‘Als iets niet kan, denken we mee over wat wél kan’

Huub Hieltjes is ruim zes jaar burgemeester van Duiven en portefeuillehouder economische zaken. Hij ziet ondernemers als veerkrachtige doeners die ondanks stijgende kosten, personeelstekorten, energieproblemen en ingewikkelde regels blijven investeren, vernieuwen en samenwerken.

Hoe kijkt u terug op de afgelopen periode?

“Wat mij vooral opvalt, is de veerkracht van ondernemers in de Liemers. Ondernemen is in deze tijd topsport. Toch blijven ondernemers investeren, vernieuwen en verantwoordelijkheid nemen. Ook zoeken ze elkaar op en werken ze op basis van vertrouwen goed samen. Wat ik de afgelopen jaren ook heb geleerd, is dat ondernemers vooral ruimte willen om te ondernemen en duidelijkheid als ze de gemeente nodig hebben.”

Op welk resultaat bent u het meest trots?

“Dat we ruimte blijven bieden aan bedrijven die willen starten of doorgroeien. Duiven heeft ruim 250 hectare aan bedrijventerreinen. Op Seingraaf zijn nieuwe bedrijfslocaties ontwikkeld en ’t Holland is verbeterd en verduurzaamd. Daarnaast werken we aan Centerpoort-Noord 2 en Graafstaete 2. Daarmee blijven we investeren in ruimte voor ondernemerschap en in een aantrekkelijk vestigingsklimaat.”

Wat zijn de grootste uitdagingen en kansen?

“Voor bedrijven die willen uitbreiden, is de beschikbaarheid van elektriciteit misschien wel het grootste probleem. Tegelijk liggen juist daar kansen. Bedrijven met een efficiënte en duurzame energievoorziening krijgen een voorsprong. Ook de nieuwe technische mbo-opleidingen in Duiven bieden perspectief. Studenten kunnen hier dicht bij huis opleidingen volgen in mechatronica en metaalbewerking.”

Wat wilt u concreet voor ondernemers betekenen?

“Ik wil zichtbaar en aanspreekbaar zijn, werkbezoeken afleggen en knelpunten bespreken voordat ondernemers vastlopen. Binnen de gemeente moeten we blijven sturen op snelheid en duidelijkheid bij vergunningen en de verkoop van grond. Als iets niet kan, moeten we dat eerlijk zeggen en vervolgens meedenken over wat wel mogelijk is. Ondernemers moeten snel weten waar ze aan toe zijn.”

Martin Som,
wethouder gemeente Montferland

‘Ondernemers kijken niet naar gemeentegrenzen’

Martin Som is na vier jaar terug als wethouder van Montferland. In de tussenliggende periode was hij raadslid. Hij heeft opnieuw economie, recreatie en toerisme, plus financiën in zijn portefeuille. Omdat Montferland op de grens van de Liemers en de Achterhoek ligt, ziet Som voor de gemeente een verbindende rol tussen beide regio’s.

Hoe is het om terug te zijn als wethouder?

“Het is weer even wennen, omdat er intern en extern zaken zijn veranderd. Tegelijk voelt het snel vertrouwd. De afgelopen vier jaar zijn economische keuzes gemaakt waar ik als raadslid bij betrokken was. Nu heb ik er zin in om met het nieuwe college voor Montferland en de regio aan de slag te gaan.”

Wat zijn de grootste uitdagingen voor ondernemers?

“Ik heb nog geen uitgebreide ronde langs ondernemers gemaakt, maar ik verwacht dat ruimte, netcongestie, technisch personeel, hoge energie- en grondstofkosten en regelgeving de grootste uitdagingen zijn. Ook de bereikbaarheid blijft een aandachtspunt, mede door de werkzaamheden rond de A12.”

Waar liggen de grootste kansen?

“In het verbeteren en uitbreiden van bedrijventerreinen en in samenwerking met de Achterhoek, de Liemers en onze Duitse buren. Ook de omslag naar een circulaire economie biedt kansen voor innovatie en maakt bedrijven minder afhankelijk van grondstoffen van elders. Het technische mbo-onderwijs in de Liemers kan jongeren aan de regio binden en de maakindustrie aan personeel helpen.”

Wat wilt u concreet voor ondernemers betekenen?

“De gemeente wil weten waar ondernemers tegenaan lopen en hoe we kunnen helpen. We staan open voor goede initiatieven die bijdragen aan een sterke regionale economie. Vrijheid om te ondernemen gaat voor mij samen met verantwoordelijkheid voor de omgeving. Ondernemers mogen verwachten dat we luisteren, meedenken en onze dienstverlening blijven verbeteren.”

Wat kan een Liemerse fusie ondernemers brengen?

“Een gemeentelijke fusie leidt tot gelijke regels en op termijn tot een gelijke grondslag voor gemeentelijke lasten. Ik verwacht ook dat de nieuwe gemeentelijke organisatie efficiënter gaat werken. De afstand tot de gemeente kan wel groter worden, maar voor ondernemers hoeft dat geen groot probleem te zijn. Zij kijken vooral naar de regio waarin zij ondernemen. Belangrijk is dat ondernemersvragen snel en goed worden afgehandeld.”

JDK Solution gaat gevecht aan met de Japanse duizendknoop

Door Sjoerd Geurts

De Japanse duizendknoop is voor veel gemeenten, projectontwikkelaars en particuliere eigenaren een kostbaar probleem. Voor Piet Binkhorst, Jerry Pols, Richard Festen en Bo Binkhorst werd die hardnekkige plant juist het begin van een bedrijf. Bij JDK Solution in Duiven werken zij sinds medio 2023 aan een praktische bestrijding met heet water. Bo Binkhorst vertelt hoe een idee uitgroeide tot een bedrijf met landelijke ambities.

Hoe is JDK Solution ontstaan?

"The Green Solution is leverancier van duurzaam verwarmd en onthard heet water. Dit wordt toegepast voor onkruidbestrijding. De oprichters van The Green Solution vroegen zich samen met Richard Festen af of je daarmee ook de Japanse duizendknoop kon bestrijden. Dat heeft geleid tot de oprichting van JDK Solution. JDK Solution neemt het hete water af van The Green Solution."

Wat is er dan zo erg aan de Japanse duizendknoop?

"De Japanse duizendknoop is niet zomaar een hardnekkige plant. Hij groeit snel, verspreidt zich via sterke ondergrondse wortels en kan op bouwlocaties, bedrijventerreinen, tuinen en in de openbare ruimte voor flinke problemen zorgen. Voor gemeenten en projectontwikkelaars betekent dat vaak extra werk, vertraging en kosten. JDK Solution zag in dat probleem juist een ondernemerskans."

Hoe werkt het precies?

"Wij bestrijden de Japanse duizendknoop met thermische methoden. Dat betekent dat we heet water op verschillende manieren toepassen om de plant te bestrijden. Wij bieden een effectieve eenmalige behandeling tegen een concurrerende prijs. Dat is belangrijk. Opdrachtgevers zoeken geen ingewikkeld traject, maar een aanpak die praktisch uitvoerbaar is en resultaat oplevert."

Oprichting coöperatie brengt Smart Energy Hub InnoFase stap dichterbij

Door Sjoerd Geurts

De Smart Energy Hub InnoFase in Duiven heeft een nieuwe formele stap gezet. Met de ondertekening van de oprichtingsakte hebben deelnemende bedrijven hun samenwerking vastgelegd in een coöperatie. AVR Afvalverwerking en Olde Bolhaar Ecoservice tekenden de akte. Cirrec, Sunvest, Insus en Zonnig Duiven sloten zich als lid aan.

Niet alle bedrijven die in 2023 een intentieverklaring ondertekenden, zijn nu al lid geworden van de coöperatie. Tijdens de verdere uitwerking bleek dat deelname voor het ene bedrijf meer oplevert dan voor het andere.
De coöperatie is nodig om een zogenoemde groepstransportovereenkomst (GTO) met Liander te kunnen afsluiten. Binnen zo'n overeenkomst delen bedrijven de transportcapaciteit op het elektriciteitsnet. "Als collectief lever je een deel van de totale gecontracteerde capaciteit in. Doordat je die capaciteit onderling slim verdeelt, krijgt ieder bedrijf in de praktijk toch meer mogelijkheden. Zo kan de ruimte op het net beter worden benut", legt Jeroen Smits van de gemeente Duiven uit.
De GTO is er nog niet. Er liggen nog technische vragen bij Liander. De deelnemende bedrijven zitten niet allemaal op dezelfde 'elektriciteitsring', oftewel hetzelfde deel van het lokale elektriciteitsnet. Daardoor is het verdelen van de beschikbare capaciteit ingewikkelder. "Zodra die vragen zijn beantwoord, kan de overeenkomst worden gesloten", zegt wethouder Merlijn de Jonghe. "Daarna kan een gezamenlijk energiemanagementsysteem worden ontwikkeld dat het energiegebruik van de deelnemers automatisch op elkaar afstemt."

Beter benutten

Smart Energy Hub InnoFase moet vooral helpen om de bestaande netcapaciteit beter te benutten en zo ruimte te creëren voor groei en verduurzaming. De hub lost de netcongestie zelf niet op. Daarvoor blijft uitbreiding van het elektriciteitsnet noodzakelijk. Op InnoFase staat daarom ook een nieuw onderstation gepland, dat naar verwachting tussen 2033 en 2035 in gebruik kan worden genomen. De samenwerking richt zich bovendien op meer dan alleen elektriciteit. Op InnoFase wordt al warmte gedeeld. Ook wordt onderzocht of batterijen kunnen worden ingezet voor de opslag van energie.

Andere terreinen

De ervaringen op InnoFase kunnen ook van waarde zijn voor andere bedrijventerreinen. "Voor het toekomstige Centerpoort-Noord 2 bestaan bijvoorbeeld plannen voor een lokaal energiesysteem", vertelt Jeroen Smits. "De gemeente kan het elektriciteitsnet zelf niet verzwaren, maar brengt ondernemers, netbeheerders en andere partijen bij elkaar om oplossingen mogelijk te maken."
Merlijn de Jonghe is blij dat bedrijven samen optrekken. "Het feit dat bedrijven elkaar vinden en gezamenlijk naar oplossingen voor netcongestie zoeken, past bij de economie die Duiven nastreeft."

Bo Binkhorst

Waar zit voor jullie de markt?
"Vooral bij partijen die duidelijkheid zoeken. Gemeenten hebben met de Japanse duizendknoop te maken in de openbare ruimte, projectontwikkelaars bij bouw- en ontwikkellocaties en particulieren in hun tuin."

Hoe heeft het bedrijf zich ontwikkeld?
"In 2023 was er alleen nog een idee. Inmiddels hebben we een innovatieprijs gewonnen, heeft Wageningen University & Research (WUR) een van onze methoden onderzocht en wordt onze aanpak op steeds meer plekken toegepast."

Waarom kiezen partijen voor JDK Solution?
"Omdat onze methode resultaat oplevert. Uiteindelijk draait het om vertrouwen. Een opdrachtgever wil weten dat het probleem wordt opgelost, zonder onnodig lange trajecten of hoge kosten."

Waarom is die onderbouwing belangrijk?
"Heet water gebruiken tegen Japanse duizendknoop is niet uniek. Alleen waren de resultaten van andere partijen niet goed. Wij moesten dus duidelijk maken dat niet alleen het middel telt, maar vooral de manier waarop je het toepast."

Hoe hebben jullie dat aangepakt?
"We zijn meer nadruk gaan leggen op de thermische behandeling als methode. Daarnaast hebben we Wageningen University & Research een onafhankelijk rapport laten maken. Een goed onderbouwd verhaal is belangrijk, zeker bij mensen in de praktijk."

Waar liepen jullie in de startfase tegenaan?
"De grootste uitdaging was om onze methode goed te verkopen. We moesten duidelijk uitleggen waarom onze aanpak anders is en goede resultaten oplevert."

Wat maakt het concept zakelijk sterk?
"De combinatie van effectiviteit, efficiëntie en prijs. Het moet technisch werken, maar het moet voor opdrachtgevers ook financieel interessant en praktisch uitvoerbaar blijven."

Waar staat JDK Solution over vijf jaar?
"Dan willen we de meest vooraanstaande bestrijder van de Japanse duizendknoop in Nederland zijn."

NIEUWS

Peter Tolkamp een jaar het gezicht van Bello

'Veiligheid is een gezamenlijke verantwoordelijkheid'

Een jaar geleden nam Peter Tolkamp een deel van de werkzaamheden van Leo Haentjes over. Sindsdien is hij, naast zijn werk als surveillant, een van de vaste gezichten van SBBL|Bello. Hij bezoekt ondernemers, onderhoudt contacten en wijst bedrijven op het belang van collectieve beveiliging. "De criminaliteitscijfers zijn laag, maar we mogen er niet vanuit gaan dat dit vanzelf zo blijft."

Stichting Beveiliging Bedrijventerreinen de Liemers (SBBL) is in de Liemers beter bekend onder de naam Bello. De organisatie is herkenbaar aan de gele waakhond bij de ingang van de bedrijventerreinen.
Helemaal nieuw was het werk niet voor Peter. Hij is al sinds 1995 betrokken bij de beveiliging van de Liemerse bedrijventerreinen. Toch veranderde zijn werk toen Leo Haentjes na 25 jaar afscheid nam en Peter een deel van zijn taken overnam. Hij kijkt terug op een leerzaam jaar. "Ik pak nu ook relatiebeheer en de sales op. Door mijn nieuwe rol kom ik vaker bij ondernemers over de vloer en heb ik veel nieuwe mensen leren kennen. Dat contact bevalt me goed. Ondernemers zijn over het algemeen betrokken, oplossingsgericht en positief ingesteld. Dat vormt vaak de basis voor een prettig gesprek."

Volgens Peter bestaat de kracht van collectieve beveiliging uit verschillende onderdelen die niet los van elkaar kunnen worden gezien. De surveillanten zijn zichtbaar aanwezig, kunnen snel reageren op meldingen en onderhouden contact met de ondernemers op de bedrijventerreinen. "Het gaat om zien en gezien worden. Doordat we tijdens de 'collectieve uren' voortdurend op de terreinen aanwezig zijn, zijn de aanrijtijden bij een melding kort. Daarnaast is het contact met ondernemers belangrijk. Juist die combinatie maakt het sterk."
Veel ondernemers vertellen Peter dat het rustig is op het gebied van inbraken, diefstallen en vernielingen. Ook de criminaliteitscijfers bij de deelnemende bedrijven bevestigen dat beeld. Toch betekent dat niet dat de beveiliging 'afgeschakeld' kan worden. "Veiligheid is nooit vanzelfsprekend. Wanneer er langere tijd niets gebeurt, kan de aandacht voor beveiliging verslappen. Ik tref nog regelmatig situaties aan waarin mensen met verkeerde bedoelingen relatief eenvoudig toegang tot een pand zouden kunnen krijgen. Veiligheid blijft daarom een gezamenlijke verantwoordelijkheid."

Snel optreden

Dat de aanwezigheid van de surveillanten verschil kan maken, blijkt uit recente voorbeelden. Zo ontdekte een surveillant 's nachts een beginnende brand bij een bedrijf in Zevenaar. "Door direct alarm te slaan en de brandweer in te schakelen, kon erger worden voorkomen. Bij een bedrijf in Duiven troffen we aan het begin van de avond onbekende personen in een pand aan. Het alarmsysteem was nog niet ingeschakeld. Daardoor hadden de insluipers bijna ongemerkt hun gang kunnen gaan. Door snel op te treden kon één persoon worden aangehouden. De politie stelde ook een auto en gestolen goederen veilig."
Het werk als surveillant is volgens Peter veel meer dan alleen rondjes rijden. "We reageren ook op inbraak- en brandalarmen. Bij een melding gaat de surveillant het pand binnen om te onderzoeken wat er aan de hand is.

Samen sparren?

Onze MKB-adviseurs staan voor je klaar

Heb jij plannen voor jouw onderneming en wil je samen sparren? In elke fase van je bedrijfsinvestering kun je contact opnemen met onze adviseurs.

In Arnhem en omstreken helpen onderstaande MKB-adviseurs jou én jouw onderneming graag verder.

Youri Oolbekkink: 06 34 59 92 74
Frank Löwik: 06 51 02 96 06
Barend van Delden: 06 24 77 93 32

Rabobank

Scheidsrechter Makkelie trapt verenigingsjaar af

Lindus opende het nieuwe verenigingsjaar bij Partycentrum De Deel in Beek met WK-scheidsrechter Danny Makkelie.
Na het welkomstwoord van Lindusvoorzitter Axel Jansen nam Makkelie de aanwezige ondernemers mee in de wereld van het internationale scheidsrechtersvak. Aan de hand van wedstrijdfragmenten liet hij zien hoe belangrijk heldere communicatie, leiderschap, verantwoordelijkheid nemen en teamwork zijn. Daarbij werden ook parallellen met het bedrijfsleven zichtbaar.

Bij de beelden liet hij de communicatie tussen de scheidsrechter, zijn assistenten en de VAR horen. Zo kregen de aanwezigen een goed beeld van de hoeveelheid informatie die een scheidsrechter tijdens een wedstrijd te verwerken krijgt en hoe snel hij op basis daarvan beslissingen moet nemen.
Natuurlijk ontbraken ook de nodige verhalen van achter de schermen van het topvoetbal niet. Na de presentatie konden de aanwezigen tijdens het eten en de borrel in de proeftuin van De Deel volop bijpraten en netwerken.

Zomerbarbecue bij Grandcafé Rutgers

De jaarlijkse zomerbarbecue van Lindus vond plaats op het terras van Grand Café Rutgers in Lathum.
Jan van Dellen, directeur van The Economic Board, vertelde de aanwezigen kort over het Lifeport Partnerfonds. Daarna was er alle ruimte om te genieten van de barbecue en het uitzicht over het water. In een ontspannen sfeer werd volop bijgepraat, geborreld en genetwerkt.

EMS AFBOUW DIDAM B.V.

Scheidingswanden & Systeemplafonds
Voor u complete afbouw.

Wij wensen jullie een fijne zomer!

Contact:

0316-843924
info@ems-didam.nl
www.ems-didam.nl

Neem nog een kijkje op onze nieuwe website.

Flexinplex
KUNSTSTOFFEN BV

Kunststof platen op maat?

Wij maken het passend.

Bekijk de mogelijkheden op flexinplex.nl
Einsteinstraat 1, Zevenaar

grip op je financiën is grip op je bedrijf

grip
accountants en adviseurs

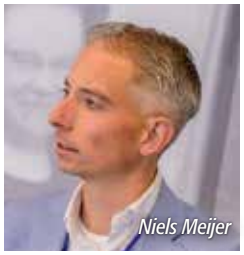
grip op...
accountancy | pre-audit service | fiscaal advies | juridisch advies | strategisch advies
corporate finance | hr- en salarisadministratie | ondernemen over de grens

Vestigingen in Duiven en Doetinchem | www.gripadviseurs.nl

grip staat voor grip

NIEUWE LEDEN

Kuehne+Nagel, Doesburg


Niels Meijer

Kuehne+Nagel is een van 's werelds toonaangevende logistieke dienstverleners. Vanuit een wereldwijd netwerk biedt het bedrijf complete supply chain-oplossingen voor klanten van elke omvang en voor alle vormen van transport. Daarbij combineert Kuehne+Nagel internationale expertise met betrouwbare service en lokale betrokkenheid.

ZorgPlus, Beek

Thijmen Gieling

ZorgPlus biedt huishoudelijke ondersteuning aan inwoners van de Liemers en Achterhoek die door leeftijd, ziekte of een beperking hulp nodig hebben. Medewerkers helpen cliënten hun huis schoon en leefbaar te houden. Persoonlijke aandacht, korte lijnen en lokale betrokkenheid staan daarbij centraal, met als doel mensen zo lang mogelijk zelfstandig te laten wonen.

Avabel, Duiven

Richard Duppen

Avabel Nederland produceert en levert duurzame beglazingsmaterialen en aanverwante producten voor de professionele bouw-, glas- en onderhoudssector. Het assortiment loopt uiteen van glaslatten en profielen tot kitten, tapes en specialistisch gereedschap. Daarnaast besteedt het bedrijf veel aandacht aan inclusief werkgeverschap en is het al tien jaar gecertificeerd op PSO Trede 3 30+.

Chargepoint, Zevenaar

Hans Loohuis

Chargepoint Europe is al bijna twintig jaar actief in e-mobility en levert hoogwaardige, modulair opgebouwde laadoplossingen in heel Europa, uit eigen productie in Nederland. Met de steun van sterke aandeelhouders, waaronder JAZO, een projectmatige aanpak en veel aandacht voor service en kwaliteit realiseert het bedrijf slimme, betrouwbare en toekomstbestendige laadinfrastructuur voor iedere klant.

Schenning & Regtering Bouwadvies, Didam

Rik Regtering

Schenning & Regtering Bouwadvies ondersteunt opdrachtgevers bij nieuwbouw, verbouw en bestaande bouw. Het bureau verzorgt onder meer bouwkundig advies, technisch tekenwerk, vergunningstrajecten, bouwkundige inspecties en projectbegeleiding. ONZ Beheer en Onderhoud richt zich daarnaast op technisch beheer en het dagelijks en planmatig onderhoud van gebouwen.

Dix Design, Zevenaar

Tessa Massop

DIX is een fullservice communicatiebureau voor merken en organisaties met ambitie. Het bureau helpt klanten met onder meer branding, strategische communicatie, websites, content en campagnes. Van strategie tot creatieve uitvoering brengt DIX verschillende disciplines samen. Voor veel organisaties fungeert het bureau als communicatieafdeling, waarbij het actief meedenkt en helpt plannen daadwerkelijk uit te voeren.

Colofon

Uitgever
Lindus, de ondernemersvereniging van de Liemers
Mercurion 26, 6903 PZ Zevenaar

Verschijning
DUS verschijnt vier keer per jaar en wordt verstuurd naar bedrijven in de Liemers.

Oplage
1.800 exemplaren

Advertentie acquisitie
- Dianne de Geus
  Mob. 06 18 17 05 79
- Renate Berndsen
  Tel. 0316 34 20 65 / 06 12 96 76 15
  renate@lindus.nl

Redactieadres
Redactie DUS
Mercurion 26
6903 PZ Zevenaar
info@lindus.nl

Bladcoördinatie
Marieke de Jong

Redactiecommissie
Renate Berndsen
Marieke de Jong
Henk Vellekoop
Sjoerd Geurts (hoofdredacteur)

Tekst Sjoerd Geurts

Fotografie Jacques Kok

Vormgeving Bureau de Clou

Drukwerk Productiemannen

Verspreiding SB Post

De redactionele inhoud is met zorg samengesteld.
Ten aanzien van eventuele onjuistheden van bepaalde gegevens kan echter geen aansprakelijkheid worden aanvaard.

Interesse?
Interesse in het lidmaatschap van Lindus?
Neemt u gerust contact op met het secretariaat voor meer informatie.

Nieuws te melden?
Stuur in dat geval een kort bericht naar e-mail: info@lindus.nl.

Kijk voor de meest actuele AGENDA op onze website

De Waal | ALMN, Duiven

Marco Holtus

De Waal | ALMN richt zich op mobiliteit voor zowel auto als fiets. De leasemaatschappij bedient dagelijks duizenden klanten met uiteenlopende mobiliteitsoplossingen. Daarbij draait het volgens De Waal | ALMN niet alleen om het leasecontract, maar vooral om klanten zorgeloos onderweg te laten zijn.

Casebuilder Proflite, Doesburg

Martijn Huinink

Casebuilder Proflite is gespecialiseerd in de verkoop en productie van flightcases. Klanten kunnen via een webshop en online configurator zelf een passende flightcase samenstellen. Daarnaast verkoopt het bedrijf zijn flightcases ook buiten de webshop om.

Ross kijkt uit naar morgen

Bij Ross zijn we gespecialiseerd in diverse rechtsgebieden van ondernemingsrecht, vastgoed, arbeidsrecht tot familiezaken.

Met onze expertise behartigen we uw belangen: we stellen contracten op, onderhandelen voor u de beste deal en zo nodig procederen we voor u. Samen leggen we de basis voor uw succesvolle ondernemersreis, waardoor het niet alleen nu voldoening geeft maar ook een inspirerend hoofdstuk wordt in de voortdurende groei van uw toekomst. U kunt rekenen op deskundige ondersteuning voor zowel uw zakelijke als persoonlijke kwesties.

ROSS

Uw toekomst, onze expertise

Mercurion 20 I, 6903 PZ Zevenaar, +31 (0)316 52 77 52, www.ross.nl, info@ross.nl