TROTS OP HARSELAAR

SPECIALE BIJLAGE

BUSINESS IN BARNEVELD



Enius (voorheen Topwind) bedenkt, maakt en optimaliseert energiesystemen

Harselaar als kraamkamer van energieoplossingen

SPECIALS



Ondernemersfonds
Samen werken aan een toekomstproof bedrijventerrein
3



IT & Security
Jubilerend Lagarde voelt zich thuis op Harselaar
7



Personeel
Hoe ondernemend Covebo nog wél medewerkers vindt
13

Heb jij al klantverhalen op je website?

Versterk je marketing met cases die potentiële klanten het gevoel geven: hier begrijpen ze wat ik écht belangrijk vind! Herkenbaar en overtuigend voor jou geschreven.



✓ Vanaf **175 euro** per verhaal
✓ Al **binnen 5 dagen** mogelijk
✓ Met **1 telefoontje** geregeld

Klantverhaal.com

‘Maatwerk, geen klik in een webshop’

ProComm Partners kiest voor promotionele producten met impact

BARNEVELD - Online struikel je over de relatie- en promotiegeschenken, maar bij ProComm Partners kun je niks in een digitaal winkelmandje gooien. De website staat weliswaar vol met duizenden producten, maar voor de echte kwaliteit schuiven Harry van Voskuilen - of collega’s Mike en Jeroen - liever gewoon bij je aan tafel.

Bij ProComm geloven ze niet in snelle online orders waarvan de kwaliteit achteraf kan tegenvallen. “Online kun je van alles kopen, maar het is de kunst om iets te bedenken wat mensen ook echt gaan dragen of gebruiken”, vertelt Harry. Het team van acht specialisten kiest daarom voor persoonlijk contact en intensieve service. Ze rijden met de producten naar middelgrote en grote bedrijven in de regio toe. “Wij willen dat relatiegeschenken en promotieartikelen ook echt gebruikt worden. Dan zijn ze effectief en hebben een blijvende marketingimpact. Wij adviseren klanten daarom om te gaan voor functionaliteit en duurzaamheid boven een snelle gimmick. Kies bijvoorbeeld op een beurs voor een herbruikbare waterfles in plaats van een plastic wegwerpflesje; dat kost een paar euro meer, maar het is blijvend en de marketingwaarde is vele malen hoger.”



“Of het nu een middelgroot lokaal bedrijf is of een landelijke speler, onze benadering blijft hetzelfde.”

ProComm zit op industrieterrein Harselaar letterlijk om de hoek bij veel van hun relaties. “Dat is zeker een voordeel. Als er iets is, of als we samen een concept willen uitdenken, lopen we zo even bij elkaar binnen. Dat maakt het contact persoonlijk en de lijnen kort.” Die lokale verankering betekent overigens niet dat ProComm zich beperkt tot de regio. Het bedrijf opereert landelijk en mag grote namen tot zijn portfolio rekenen. “Daar zijn we natuurlijk trots op. Maar of een klant nu een middelgroot lokaal bedrijf is of een landelijke speler: onze benadering blijft hetzelfde. Wij geloven in persoonlijk advies.”

Custom-made verrassingen

De creatieve en professionele aanpak van Harry en zijn team vertaalt zich voor een groot deel in custom-made projecten. ProComm denkt vanaf de allereerste schets mee over unieke concepten, grapjes en woordspelingen die passen bij de doelgroep. Een mooi voorbeeld is de samenwerking met PostNL, een landelijke speler waarvoor de Barneveldse specialist al ruim vijftien jaar lang grote projecten optuigt. “Voor de Dag van de Bezorger hebben we bijvoorbeeld een brooddoos ontworpen met de uitstraling van een oude postzak. Bezorgers hebben altijd brood mee voor onderweg, dus zo’n functioneel cadeau wordt echt gewaardeerd.”

Website als etalage

Wie de website van ProComm bezoekt, treft een database aan met ruim 50.000 producten. Toch is dit puur bedoeld als digitale etalage, niet als webshop, vertelt Harry. “Als je online zoekt op het woord ‘pen’, krijg je duizenden resultaten. Zie daar maar eens de juiste kwaliteit of de exacte bedrijfskleur tussen te vinden. Daarom sturen wij bij een online aanvraag niet klakkeloos een offerte, maar pakken we de telefoon. We willen weten waaróm een klant iets zoekt en voor welk doel. Vervolgens gaan we met de fysieke producten naar de klant toe. Je moet een product kunnen ervaren en voelen om de kwaliteit te beoordelen.”

Voorkom haastwerk, plan vooruit

Met het beursseizoen én december wellicht al in het vooruitzicht, heeft Harry nog wel een belangrijk advies voor ondernemers. “Veel bedrijven zijn logischerwijs druk met hun corebusiness en denken soms kort voor een beurs aan de promotiematerialen of in november nog eens aan de kerstpakketten. Dat is jammer, want dan vervallen de mogelijkheden voor écht uniek maatwerk en custom-made producten. Hoe eerder je erbij bent, des te groter de impact van je campagne!”

procomm.eu



Harry van Voskuilen: “Wij gaan voor kwaliteits-geschenken die mensen daadwerkelijk gaan gebruiken.”

BusinessAdvertorial

‘Harselaar groeit door als we het samen slimmer organiseren’

BARNEVELD – **Op bedrijventerrein Harselaar gebeurt veel. Ondernemers bouwen, investeren en ontwikkelen continu door. Tegelijkertijd groeit het besef dat de volgende stap niet alleen zit in individuele kracht, maar ook samenwerking en samenhang vraagt.**

Stichting Ondernemersfonds Harselaar gaat daar een belangrijke rol in spelen. Het fonds bundelt behoeften en initiatieven, brengt daar een gezamenlijke lijn in aan en gaat aan de slag met verbeteracties waar ondernemers direct iets van merken.



Frits op de Haar is de parkmanager van Harselaar.

Eén lijn op een groot terrein

“Er gebeurt ontzettend veel goeds op Harselaar", zegt parkmanager Frits op de Haar. “Tegelijkertijd liggen er collectieve opgaven. Het nieuwe ondernemersfonds kan je zien als een motor die benodigde ontwikkelingen versnelt en versterkt, waardoor het bedrijventerrein als geheel vooruit gaat. En dat is uiteindelijk weer in het belang van de individuele bedrijven die er gevestigd zijn.”

Op de Haar - tot voor kort economisch accountmanager van de gemeente Barneveld - gaat als parkmanager van Harselaar daar een belangrijke rol in spelen. Hij trekt daarin samen op met coördinator Heleen Kleijer. “Harselaar is één van de grootste en belangrijkste bedrijventerreinen in de regio. Juist die omvang maakt samenwerking noodzakelijk”, stelt zij.

Uitstraling van Harselaar

Je kunt dan bijvoorbeeld denken aan de uitstraling en het onderhoud van het terrein. “Veel bedrijven op Harselaar investeren in hun terrein en de uitstraling van hun pand, maar ook de uitstraling van de omgeving bepaalt hoe klanten en medewerkers Harselaar ervaren. En hoe graag nieuwe bedrijven zich hier willen vestigen”, vervolgt Heleen. “Met het fonds en Frits als parkmanager heb je straks één aanspreekpunt, waardoor signalen hierover ook écht opgepakt worden.”

Veiligheid verder vergroten

Ook veiligheid is een belangrijk speerpunt van het Ondernemersfonds. Goede beveiliging van het terrein schrikt criminelen af, voorkomt schade en geeft rust. Daarom zet het fonds in op het versterken van de bestaande collectieve beveiliging op het terrein. Denk aan een betere dekking van camera’s, het verder ontwikkelen van een ‘virtueel hek’ en een gezamenlijke aanpak via het Keurmerk Veilig Ondernemen. “Als je het samen organiseert, kan je Harselaar simpelweg beter én efficiënter beveiligen”, zegt Frits. “Je hebt meer overzicht, grip en deelt de kosten voor een veilige werkomgeving.”

Naast veiligheid ligt de focus op praktische zaken die dagelijks impact hebben. Bereikbaarheid, parkeren en doorstroming op het terrein zijn onderwerpen waar ondernemers individueel weinig invloed op hebben, maar samen juist veel effect kunnen bereiken. Heleen: “Het doel is helder: een bedrijventerrein waar zaken goed geregeld zijn en waar ondernemers merken dat er samen wordt opgetrokken.”

Samen de volgende stap zetten

Het fonds kijkt ook nadrukkelijk vooruit. Wat is er in de toekomst nodig voor bedrijven op Harselaar en hoe kan het terrein zich in de juiste richting verder ontwikkelen? De arbeidsmarkt speelt daarin een steeds grotere rol. Veel bedrijven op Harselaar groeien, maar hebben al langere tijd moeite om nieuwe medewerkers te vinden. Het fonds zoekt daarin de verbinding met initiatieven zoals Barneveld Tomorrow.
“Barneveld Tomorrow gaat zich naast hbo- en wo-studenten ook richten op mbo-studenten, zij-instromers, pensionado’s en herintreders”, zegt Heleen. “Door nieuwe doelgroepen aan te spreken en beter te verbinden met ondernemers, creëren we kansen waar bedrijven direct iets aan hebben.”

Uit de startblokken

In de afgelopen periode heeft het fonds hard gewerkt aan een duidelijke koers en een concrete agenda. De komende periode draait vooral om uitvoering. Niet alles tegelijk, maar wel zichtbaar en gericht. “Het fundament ligt er”, zegt Heleen. “Nu is het zaak om door te pakken en het samen verder op te bouwen. Harselaar heeft alles in huis om door te groeien als een van de sterkste bedrijventerreinen in de regio. Met de komst van het ondernemersfonds is er nu ook de structuur en slagkracht om dat waar te maken.”

ondernemersfondsharselaar.nl



Heleen Kleijer (coördinator Ondernemersfonds): “Het fundament ligt er. Nu is het zaak om door te pakken.”

FONDS IN HET KORT

Inkomsten
Bedrijven op Harselaar betalen reclamebelasting. De gemeente geeft de opbrengst aan Stichting Ondernemersfonds Harselaar.

Organisatie
Stichting Ondernemersfonds Harselaar - voor en door ondernemers - beheert het budget en legt verantwoording af. Door parkmanagement hebben ondernemers één centraal aanspreekpunt.

Doel
Het bedrijventerrein sterker en toekomstbestendig maken. De speerpunten zijn beveiliging, beheer, bereikbaarheid, samenwerking en arbeidsmarkt.

Samenwerkingspartners
- **Barneveldse Industriële Kring (BIK):** vertegenwoordigt ondernemers en is aanjager van projecten, parkmanagement en samenwerking.
- **Stichting Collectieve Beveiliging Harselaar (SCBH):** Verantwoordelijk voor de beveiliging en het beheer van systemen zoals camera’s.
- **Gemeente Barneveld:** Belangrijke partner op het gebied van infrastructuur, beheer en regelgeving.
- **Partners en netwerken:** Zoals politie, brandweer, onderwijsinstellingen, VNO-NCW en initiatieven zoals Barneveld Tomorrow.

SPEERPUNTEN

Veiligheid
- versterking van (qua dekking) cameratoezicht
- ontwikkeling van een ‘virtueel hek’ voor meer overzicht en monitoring
- gerichte aanpak van diefstal en ondermijning
- invoering Keurmerk Veilig Ondernemen (B)

Beheer
- een schoon, heel en aantrekkelijk terrein
- beter beheer en onderhoud
- vergroening en klimaatadaptatie
- aanpak van verouderde delen van het terrein

Bereikbaarheid
- betere doorstroming en verkeersveiligheid
- oplossen van knelpunten op drukke wegen
- slimme mobiliteitsoplossingen

Samenwerking
- het versterken van onderlinge verbinding tussen ondernemers
- kennisdeling en gezamenlijke bijeenkomsten
- het aanjagen van collectieve initiatieven

Arbeidsmarkt
- betere aansluiting tussen onderwijs en bedrijven
- samenwerking met initiatieven zoals Barneveld Tomorrow (verbinder van doelgroepen als hbo-studenten, mbo-studenten, zij-instromers, pensionado’s en herintreders)

Toekomstbestendigheid
- energietransitie en netcongestie (bijv. samenwerking via energyhubs)
- verduurzaming en vergroening van het terrein
- revitalisering van oudere delen
- gezamenlijke visie op de toekomst van Harselaar



Van links naar rechts: Martin van den Bosch, Johan Top en Johanan de Vogel bij het pand van Enius aan de Hanzeweg 35C op Harselaar.

Topwind gaat verder onder de naam Enius en richt zich nu ook op grotere mkb-bedrijven

Energiesystemen met brains

Ze werden groot met windenergie, inmiddels leveren ze complete energiesystemen en helpen ze bedrijven om door te groeien en meer rendement uit energie te halen. Daar past een nieuwe naam bij en dus gaat Topwind verder als Enius.

Tekst: Hiemstra Media
Fotografie: Fabianboot.nl

Aan de rand van Harselaar groeide het Barneveldse bedrijf in de afgelopen jaren uit tot een serieuze speler in de Nederlandse en Belgische energiemarkt. Als energiedienstverlener ontwikkelt, bouwt en beheert Enius energiesystemen die vaak bestaan uit een mix van windenergie, zonne-energie en energieopslag via batterijen.

Dat doet Enius bijvoorbeeld voor eigenaren van wind- en zonneparken. Maar ook voor wat grotere mkb-bedrijven die willen verduurzamen of tegen de grenzen van hun gecontracteerde vermogen aanlopen. “Wij helpen ze om energie te geven aan hun ambities”, zegt oprichter Johan Top.

Eigenzinnig in eenvoud

De kracht van Enius? Het Barneveldse bedrijf doet zoveel mogelijk in eigen huis. “De energiemarkt is ontzettend complex geworden. Aan een gemiddeld energiesysteem werken zo’n negen partijen mee: de een levert de batterij, de ander het energiemanagementsysteem (EMS), de volgende je laadpalen of zonnepanelen. Voor je afrekenmodule heb je een aparte leverancier, dan komt het meetbedrijf nog om de hoek, je hebt een inboekdienstverlener voor je ERE-certificaten, je energiebedrijf en zo kan ik nog wel even doorgaan”, vertelt directeur Martin van den Bosch.

Enius combineert nagenoeg al die functies onder één dak. “Dat scheelt enorm veel foutkansen. Bovendien heb je één aanspreekpunt, bij één partij, die de verantwoordelijkheid neemt voor jouw systeem én businesscase. We ondersteunen je van inkoop tot contractmanagement, we stemmen handelsstrategieën af op jouw energieprofiel en de energiemarkt en zorgen dat jouw energiesysteem het altijd blijft doen”, vult collega-directeur Johanan de Vogel aan.

Energie op schaal

Dat doet Enius op grote schaal. De energiedienstverlener beheert meer dan 700 MW(p) aan windturbines, zonneparken en batterijparken. Genoeg elektriciteit voor 600.000 huishoudens: ongeveer evenveel als alle huishoudens in de provincie Utrecht. Het brein van al die energiesystemen? Dat bevindt zich in de controlroom van Enius op Harselaar. Van daaruit worden 24/7 alle windparken, zonnevelden en energiesystemen bij bedrijven gemonitord.

En dat niet alleen: er staat ook een serviceteam op scherp om razendsnel problemen te verhelpen. “Als jouw batterij in het weekend uitvalt, hebben wij dat al opgelost voordat je maandagmorgen je productie opstart of met je volgeladen elektrische trucks de weg op wilt. Daar merk je aan dat we zijn opgegroeid in de windenergie. Waar veel leveranciers van zonnepanelen en accu’s nu ineens een serviceafdeling moeten optuigen, doen wij dat al twintig jaar”, vertelt Johanan.

Niet praten, maar oplossen

“Als er een lampje knippert of iets stilstaat, kan je daar uren over bellen, mailen of praten. Of je stapt gewoon in een busje en je gaat het oplossen”, haakt oprichter Johan Top in. “Onze business is ontzettend technisch en we hebben hier developers en techneuten zitten die de meest waanzinnige dingen bedenken en maken. Tegelijkertijd moet je af en toe ook gewoon je boerenverstand gebruiken. Die combinatie is typisch voor Enius en die koesteren we ook.”









én boerenverstand

Dat boerenverstand leidde Johan ooit als tiener de windsector in. In 1993 begon de Kootwijkerbroeker in een kippenschuur te sleutelen aan de windturbines van buurman Johan Lagerwey. “Het waren de pioniersjaren van de windenergie. We vonden zelf zo’n beetje de turbine uit. Als het stormde hielden we ons hart vast. Ik was meteen gegrepen door de techniek. Die mix van aerodynamica, mechanica en elektrotechniek: fascinerend!”

Niet veel later vloog hij de wereld over om service te verlenen en joint ventures op te zetten. De turbines groeiden, de windparken werden groter en Johan groeide mee. “Ik genoot van de uitdaging. Als iedereen zegt dat iets niet kan, dan vind ik het juist leuk worden. Dat ondernemende zit diep in het dna van Enius.”

Ondernemend en innovatief

In 2008 startte Johan Top voor zichzelf. Vandaag de dag deelt hij zijn passie voor energie met ruim 40 collega’s. Van engineers tot softwareontwikkelaars, van data-analisten tot assetmanagers en van energiebeheerders tot monteurs. “Toen ik begon had ik niet kunnen bedenken en dromen dat we nu hier zouden staan. En ik heb eerlijk gezegd ook geen idee hoe ons bedrijf er over twintig jaar uitziet. De energiemarkt is als een wervelwind. Wat we vandaag ontwikkelen, heeft soms morgen alweer een update nodig. Dat kan frustrerend zijn, maar ook ontzettend uitdagend.”

En dus blijven ze lekker doorinnoveren aan de Hanzeweg 35c op Harselaar. Zo ontwikkelde Enius een ijspreventiesysteem dat ijsvorming op rotorbladen voorkomt door windturbines preventief stil te zetten vóórdat ijs zich kan hechten. Maar de developers maakten bijvoorbeeld ook een dashboard dat in real time weergeeft hoeveel energie je opwekt, verbruikt achter je meter, opslaat in je batterij en teruglevert aan het net.

Dynamische strategie

“Zo kan je eigenlijk over onze schouder meekijken naar de energiestrategie die we op dat moment voor jou inzetten. Die strategie hangt af van onder meer je energieprofiel, je gecontracteerde vermogen, de energieprijs, de netbeheerkosten, de energiebelasting die je betaalt en de ontwikkelingen in de markt. Een situatie in Iran of nieuwe dreiging kan zomaar een procent of 10 impact hebben op je energierendement. Daarom is het essentieel dat je een partner hebt die meekan in die dynamiek en zorgt dat jij je kapitaal - je panelen, turbines en accu’s - op ieder moment van de dag zo slim mogelijk gebruikt”, zegt Johanan.

Enius richt zich daarbij tegenwoordig nadrukkelijk ook op wat grotere mkb-bedrijven zoals industriële producenten, maakbedrijven, transporteurs en logistieke dienstverleners. “We kunnen vooral waarde toevoegen als jij een grote of complexe energieopgave hebt”, vertelt Martin. “We begeleiden je bij het maken van slimme, toekomstbestendige energiekeuzes. Daarbij zijn we eerlijk en direct. Er is technisch veel mogelijk, maar een investering moet wel rendabel zijn. Af en toe zeggen we tegen ondernemers: we helpen je graag aan een energiesysteem, maar je kunt beter op zoek gaan naar een ander pand. Daarmee snijden we onszelf misschien in de vingers, maar het past wel bij wie we zijn en onze drive om écht waarde toe te voegen voor klanten.”

enius.nl

WERELD SPELERS
OP HARSELAAR



Elke dag gaan er meer dan 1 miljard eieren door een machine van Moba. Dat is zo'n 70% van alle eieren die dagelijks wereldwijd geproduceerd worden.



Van Hollywood tot 5th Avenue; de designtrappen van EeStairs gaan de wereld over. Tot de klantenkring behoren bedrijven als Google en Victoria's Secret.



Paperfoam maakt biobased, composteerbare tray's voor tal van internationale merken. Je vindt ze in de verpakkingen van bijvoorbeeld cosmetica, elektronica en medische producten.



Zie je een overheaddeur? Grote kans dat er onderdelen van FlexiForce inzitten. Van aandrijving tot beslag en panelen; vanuit het hoofdkantoor op Harselaar bedient FlexiForce de wereldmarkt.

Van Raak Staal geeft vol gas op Harselaar

De slimme voorraadschakel voor héél veel bedrijven

BARNEVELD – Vier jaar geleden opende Van Raak Staal de deuren op industrieterrein Harselaar. Inmiddels is de groothandel een gevestigde naam en laten metaalbewerkers, lasersnijders en constructiebedrijven hun voorraad massaal aan Van Raak Staal over. Dat vraagt om een ijzersterke binnendienst, slimme logistiek en vooral: heel veel tempo.

Sinds drie maanden is vestigingsmanager Jos van Leeuwen het nieuwe gezicht in Barneveld. Hij runt de locatie aan de Nijverheidsweg samen met mede-eigenaar Jan-Willem Brouwer.

Wat Jos in die korte tijd meteen is opgevallen, is de unieke Barneveldse ondernemerscultuur. “Het is hier gewoon keihard gas geven”, vertelt Jos. “De jongens in deze regio gaan naar huis als het werk klaar is, niet om vijf uur. Bedrijven scoren volop opdrachten en als er materiaal gesneden of gelast moet worden, kunnen ze niet wachten. Alles moet snel.”

Slim inkopen en automatiseren

Juist op die behoefte is de formule van Van Raak Staal volledig ingericht. De groothandel fungeert als het externe, flexibele magazijn voor lokale ondernemers, van kleine startende zzp'ers tot de grotere machinebouwers. “Wij onderscheiden ons door flexibiliteit. Heb je voor een project snel één stalen buisje of een klein hoeklijntje nodig? Dan verkopen we geen 'nee'. Dat rijden we desnoods met onze Hilux-pick-up of vrachtwagen gewoon naar je toe.”

Omdat de staalmarkt door internationale spanningen en logistieke uitdagingen snel verandert, zit er dagelijks een team van vier man klaar om de voorraad van duizenden artikelen te optimaliseren en slim in te kopen. “Als wij onze voorraad niet goed beheren, loopt het project van de klant vertraging op en dat is het laatste wat je wilt.”

Om die snelheid en betrouwbaarheid elke dag weer waar te maken, verandert er achter de schermen in de staalhandel ook een hoop op het gebied van automatisering.
Van Raak Staal zet volop in op slimme data-uitwisseling en directe EDI-koppelingen met klanten. Hierdoor schieten bestellingen vanuit het ERP-systeem van de metaalbewerker rechtstreeks door naar de binnendienst in Barneveld. Dat scheelt handmatig werk, voorkomt fouten bij ingewikkelde materiaal-specificaties en zorgt ervoor dat de pakbon al geprint is voordat de klant de hoorn heeft neergelegd.

Chauffeur gezocht

Om de constante stroom aan leveringen in de regio op rolletjes te laten lopen, zoekt het team in Barneveld een chauffeur uit de buurt die het team komt versterken.
Die krijgt alle ruimte om mee te denken over de nieuwe vrachtwagen die binnenkort wordt aangeschaft.

vanraakstaal.nl



Van Raak Staal fungeert als een extern magazijn.



Materiaal nodig? Er wordt snel uit voorraad geleverd.



Jos van Leeuwen is gestart als vestigingsmanager.

Ruim veertig jaar pionieren op Harselaar

Roordink Bedrijfswagens neemt voortouw in de verduurzaming van het wagenpark

Met een doordachte visie op verduurzaming én de winst van de prestigieuze titel MAN Dealer van het Jaar laat Bert Roordink zien dat maatschappelijk verantwoord ondernemen op bedrijventerrein Harselaar hand in hand gaat met nuchter Barnevelds ondernemerschap.

Toen Roordink Bedrijfswagens in 1984 de deuren opende op bedrijventerrein Harselaar, kon niemand vermoeden dat het familiebedrijf zou uitgroeien tot een toonaangevende speler in de bedrijfswagenmarkt met vestigingen in Midden- en Oost-Nederland.

De keuze voor Barneveld bleek een gouden greep, vindt ondernemer Bert Roordink. “Het is centraal gelegen en wat me erg aanspreekt in deze regio is dat kwaliteit en inzet écht worden gewaardeerd. Er is onderling begrip, de gunfactor is hoog en er heerst een gezonde dosis no-nonsense ondernemerschap. We zijn misschien soms iets te nuchter om trots te zijn op wat we hier neerzetten, maar we mogen af en toe best laten zien welke mooie stappen er op Harselaar gemaakt worden.”

Die vooruitstrevende instelling leverde Roordink recent een prachtige kroon op het werk op: de landelijke titel MAN Dealer van het Jaar. Een erkenning die het bedrijf te danken heeft aan de voortrekkersrol op het gebied van zero-emissie en duurzame vervoermiddelen. “We hebben het voortouw genomen, met name bij de verkoop van elektrische vrachtwagens en waterstofvoertuigen”, zegt Bert. “Met de komst van een waterstofstraat in onze vestiging op Harselaar krijgt deze ontwikkeling lokaal een enorme impuls.”



Na ruim veertig jaar op Harselaar weet Bert Roordink: “We mogen best laten zien welke mooie stappen we hier maken.”

Naar zero-emissie

Toch blijft Roordinks advies aan lokale ondernemers altijd realistisch en pragmatisch. Verduurzaming van transport is immers maatwerk en hangt nauw samen met subsidies, brandstof- en energieprijzen en tank- en laadinfrastructuren. “Een dieseltruck is in aanschaf nog altijd goedkoper dan een elektrische of waterstoftruck”, legt Bert uit. “Daarom kijken we bij MAN met een zogeheten 360-gradenadvies naar het totale plaatje: van de ritten en het gewicht van de lading tot het laadnetwerk en de exacte kilometerkosten. Soms is elektrisch de beste route, maar in andere gevallen adviseren we eerlijk om met een moderne diesel door te rijden tot 2030 of totdat de diesel niet meer wordt toegelaten in het werkgebied. Met een brandstof als HVO100, die geschikt is voor bijna alle diesels en direct beschikbaar is aan onze pomp, kun je met de bestaande vloot immers ook al tot 90 procent CO_2 besparen. We adviseren wat écht werkt voor de klant, want aan slecht advies heeft niemand iets.”

Uiteindelijk draait de filosofie van Roordink Bedrijfswagens om het bouwen aan duurzame langetermijnrelaties, gedragen door goed opgeleide en gemotiveerde medewerkers. “Onze mensen zijn ons belangrijkste kapitaal”, benadrukt Bert. “Als zij hun werk goed kunnen doen, kunnen we de service leveren die klanten van ons verwachten. We gaan altijd voor kwaliteit boven kwantiteit. En de mooiste reclame? Dat is niet het verhaal dat wij zelf vertellen, maar het moment dat de buurman hier op Harselaar tegen een collega-ondernemer zegt: ‘Ga naar Roordink, daar word je gewoon goed en eerlijk geholpen.’”

roordink.nl



Directeur Dick Bloemert van het Barneveldse Lagarde Groep.

ICT- & Security-specialist voelt zich thuis op Harselaar

Lagarde Groep bestaat 35 jaar

Lagarde Groep streek pas in 2023 neer op Harselaar, maar werd in korte tijd een bekend gezicht. Natuurlijk door de in het oog springende locatie bij de entree van Harselaar, maar zeker ook vanwege de keuze om zich als Barnevelder te gedragen. Directeur Dick Bloemert: “Ik hou van het lokaal Veluws ondernemerschap.”

De naam Lagarde, waar komt die vandaan?
“Dat is een samentrekking van Gerrit van Lagen, onze oprichter, en Garderen. Daar woonde hij toen hij in 1991 de naam bedacht. Iedereen associeert Lagarde een beetje met Putten, want daar hebben we het grootste deel van de tijd gezeten. Maar het begon dus in Garderen. Hij verkocht toen nog van die enorme autotelefoons.”

Neem ons even mee in die 35 jaar
“Wat opvalt in die 35 jaar is dat mensen lang bij ons werken. De medewerker die als eerste is aangenomen, is hier nog steeds. En er zijn tal van collega’s die al twintig, vijfentwintig, dertig jaar met ons meelopen. Ikzelf ben er ook al ruim vijftien jaar. Toen ik binnenkwam waren we met 24 man, nu met 120. Maar wat de mensen en de cultuur betreft is veel hetzelfde gebleven.”

Lagarde Groep is nu onderdeel van Techone. Wat doet zo’n overname met je bedrijf?
“De ICT-sector is echt een overnamebranche. Je ziet niet zelden dat bedrijven daardoor onpersoonlijk worden, maar bij Lagarde Groep combineren we het beste van twee werelden. De innovatiekracht, techniek en inkoopvoordelen van een grote groep, gecombineerd met de persoonlijke betrokkenheid die klanten van ons gewend zijn. Dat is ook de strategie: aan de achterkant samenwerken, maar naar de markt toe onze eigen cultuur en slagkracht vasthouden. Zo hebben we de capaciteit en expertise voor grote, landelijke trajecten, zonder dat een klant een nummertje wordt. Dus of een organisatie nu om de hoek zit op Harselaar of elders in het land: ze krijgen de slagkracht van een grote partij mét een vast, betrokken team.”

Hoe belangrijk is Barneveld voor Lagarde Groep?
“Er is een mooie band ontstaan. Veel van onze klanten zitten natuurlijk landelijk, maar we hebben ook nadrukkelijk de focus op deze regio. Neem een grote transporteur als Jonker & Schut, maar ook Bakker Bedrijfswagens hebben we als klant. Als we overleg hebben, lopen ze zo het ene hekje uit en het onze weer in. Dat is wel grappig. Dat zijn klanten die naast ons zitten, dat maakt de samenwerking alleen maar leuker.”

Jullie kozen wel de meest opvallende plek van het bedrijventerrein.
“Sinds we hier in 2023 zijn geland, krijgen we super veel reacties op deze zichtlocatie. Bedrijven benaderen ons: we zien jullie pand, we komen er vaak langs. Maar ook medewerkers; mensen die hier altijd langs fietsten en dachten: daar ga ik eens solliciteren. Toen we hier binnenkwamen hadden we gekleurde verlichting aangezet, dat viel meteen op. En toen we hier voor onze familiedag een heuse kartbaan opzetten, kregen we ook al reacties: zijn jullie daar bezig? Zoveel mensen rijden hier langs het kantoor. Over zichtbaarheid hebben we niet te klagen.”

En dan is er de heteluchtballon…
“De burgemeester zei het: als je een beetje mee wil doen in Barneveld, dan moet je wel een ballon hebben. Nou, dan schaf je er toch eentje aan! We doen nu elk jaar mee met de Ballonfiësta. Iedereen vindt dat hartstikke leuk.”

Wat maakt Harselaar de goede thuisbasis?
“De bereikbaarheid is perfect. Maar ook de bedrijvigheid om je heen. Je komt niet elke dag bij elkaar over de vloer, maar je bent er wel zichtbaar door in de regio. Een jaar geleden heb ik dan ook het initiatief voor het Ondernemingsfonds Harselaar ondertekend. Dat was iets waarvan we dachten: daar doen we aan mee. Je ziet langzamerhand steeds meer initiatieven ontstaan. Het is gewoon een goede locatie, en we doen graag zaken met bedrijven om ons heen. Het is ook een mooie plek om je klanten uit te nodigen.”





Wat doet Lagarde Groep

Eén aanspreekpunt voor ICT, communicatie en beveiliging. Die drie disciplines groeien in de markt steeds sterker naar elkaar toe; weinig partijen leveren ze alle drie onder één dak.

ICT en werkplek
Beheer van de moderne werkplek, cloud en netwerken. Lagarde Groep is Microsoft-partner en behaalde de officiële Copilot-specialisatie. Een erkenning die aan een selecte groep IT-partners is voorbehouden. Advies begint bij het proces, niet bij de tooling: kijken wat te automatiseren valt, daarna pas de techniek erop.

Integrale beveiliging
Van inbraakalarmen, brandmeldinstallaties, camerabeveiliging en toegangscontrole tot NIS2-voorbereiding en ISO-certificering: wij verbinden fysieke en digitale beveiliging naadloos met elkaar. Die koppeling maakt het verschil. Meldt u bijvoorbeeld een medewerker uit dienst in de Microsoft-omgeving? Dan verliest zijn toegangspas direct zijn geldigheid. Met daarnaast al negen jaar op rij een ISAE 3402 type II-verklaring borgt Lagarde Groep uw totale informatiebeveiliging en procesbeheersing op het hoogste niveau.

Communicatie en connectiviteit
Zakelijke telefonie en videovergaderen, te integreren met bestaande systemen en agenda's. Lagarde Groep is Mitel Silver-gecertificeerd en Authorized Reseller van Starlink.

Waar staat Lagarde Groep over tien jaar?
“Dat weet niemand. Wat ik hoop, is dat we dan nog steeds in Barneveld zitten, hier op Harselaar. En wat ik persoonlijk leuk zou vinden: nog meer klanten hier bedienen, of het nou op Harselaar is of op de Briellaerd. We rijden nu door heel Nederland, dat is veel reistijd. Terwijl er hier genoeg bedrijvigheid is. Die lokale focus verder uitbouwen; dat lijkt me wel wat voor de komende jaren.”

lagarde.nl
werkenbijlagarde.nl

Voor én door ondernemers

Bestuursleden van Ondernemersfonds Harselaar en drie lokale ondernemers over het fonds en het bedrijventerrein. Scan de QR-code voor uitgebreide verhalen.

Bert Roordink, Roordink Bedrijfswagens

'Waarom van ver halen wat ook dichtbij kan?'

"De kracht van Harselaar is de enorme diversiteit aan bedrijven. Van ICT en logistiek tot productie en interieurbouw: écht alles zit hier om de hoek. Het Ondernemersfonds is voor mij dé aanjager van de onderlinge verbinding. Want waarom zou je zaken van ver halen als je het ook dichtbij kunt vinden? Als we elkaar beter leren kennen, ontdek je pas wat voor kennis en diensten we hier in huis hebben. Dan ga je elkaar niet alleen opzoeken voor energievraagstukken of veiligheid, maar weet je elkaar ook zakelijk te vinden en versterk je elkaar. Dat levert álle ondernemers direct winst op."



Jaap van Beek, bestuurslid

'Grote dossiers vragen samenwerking'

"Grote uitdagingen zoals netcongestie, bereikbaarheid en de energietransitie zijn simpelweg niet meer individueel op te lossen. Rondom energie en het stroomnet zijn we bijvoorbeeld druk bezig met de opzet van een lokale energiehub. Ook de broodnodige revitalisering van de oudere delen van Harselaar staat hoog op de agenda. Juist door als één blok op te trekken, dwing je succes af bij de gemeente en de provincie. We merken nu al dat we door onze hoge organisatiegraad subsidies loskrijgen die je als individueel bedrijf nooit had kunnen aanvragen. Het fonds helpt om de structuur neer te zetten en projecten echt aan te jagen. Samen bouwen we aan een ijzersterke toekomst voor Harselaar."



Joop van Veelen, voorzitter



'Iedereen heeft belang bij up-to-date terrein'

"Iedereen heeft belang bij een up-to-date terrein waar ondermijning gezamenlijk wordt aangepakt en kortingen op collectieve verzekeringen worden gepakt. Met Frits op de Haar hebben we een gouden kerel binnengehaald als onze parkmanager. Waar wij als bestuur op de achtergrond opereren, is Frits de man met loopvermogen. Hij gaat bij ondernemers geluiden ophalen en verbindingen leggen en er alles aan doen om de veiligheid en de uitstraling van het terrein te verbeteren. Het fonds is voor mij geslaagd als straks meer dan de helft van de ondernemers op Harselaar zegt: 'Het terrein wordt er beter van en ik heb er echt voordeel van'."

Jan Schut, Jonker & Schut

'Elkaars kennis benutten'

"Op Harselaar zit ontzettend veel ondernemerschap. Hoe mooi is het als we dat collectief weten in te zetten en niet iedereen zelf het wiel uitvindt? Ik hoop daarbij dat ook de bedrijven die momenteel minder zichtbaar zijn een actieve rol kunnen spelen. Als logistiek dienstverlener met meerdere locaties op Harselaar is bereikbaarheid voor ons een belangrijk thema. De verkeersintensiteit is op sommige plekken echt hoog. Ik besef goed dat wij daar aan bijdragen, maar het zou mooi zijn als we als collectief een keer kritisch naar de infrastructuur kunnen kijken en misschien naar collectieve voorzieningen voor chauffeurs die soms een weekend op Harselaar staan. Ook veiligheid is voor ons heel relevant. Wij hebben alles stevig achter slot en grendel, maar het versterken van de collectieve beveiliging is zeker goed uit het oogpunt van preventie."



Jan van Middendorp, bestuurslid

'Samen Harselaar veilig houden'

"In het verleden kozen veel Barneveldse bedrijven vrijwillig voor collectieve beveiliging. Maar het aantal deelnemers loopt de laatste jaren flink terug, terwijl de camera's verouderen en vervanging duur is. Ook moeten we inspelen op nieuwe vormen van criminaliteit. Dankzij het ondernemersfonds draagt iedereen straks naar rato bij aan een veilig bedrijventerrein en kunnen we Harselaar in de top van veilige bedrijventerreinen houden. Bijvoorbeeld dankzij een slim camerasysteem met ANPR-camera's bij de toegangswegen die kentekens scannen. Zo kunnen we verdachte auto's die 's nachts rondhangen direct signaleren."

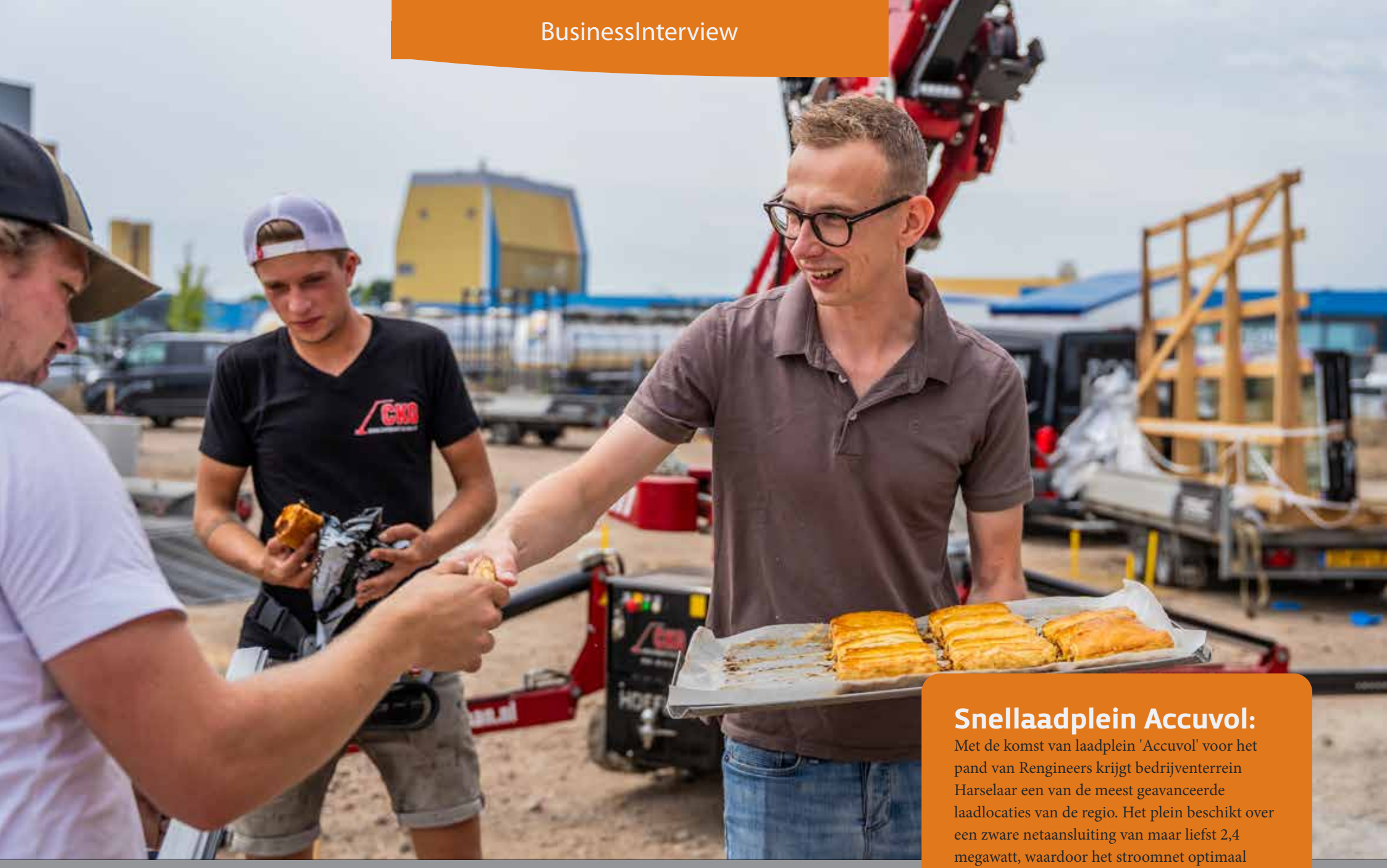


Albert Davelaar, Bouwbedrijf Leda

'Geld is en blijft van ondernemers'

"We zitten met ons bedrijf al een jaar of zestien naar tevredenheid op Harselaar. De bereikbaarheid is perfect, we hebben er de ruimte. Alleen is het industrieterrein wel wat gedateerd en rommelig. Ook de infrastructuur op sommige plekken kan verbeterd worden. Ik zie regelmatig vrachtwagens draaien en keren om te laden en te lossen, waarbij het maar nét goed gaat. Als individueel bedrijf is het lastig om zulke zaken aan te pakken, ik hoop dat dat als collectief wel lukt. Ik vind het een goede zaak dat alle bedrijven gaan meebetalen aan de veiligheid en toekomstbestendigheid van het terrein. Natuurlijk sta je als ondernemer niet te springen om een extra aanslag, maar het maakt voor mij een groot verschil dat het geld 1 op 1 naar een ondernemersfonds gaat en door ondernemers zelf beheerd wordt."





Nieuwe bakkerijwinkel opent in oktober op snellaadplein Harselaar

Van der Veer to go

Met een gloednieuw to-go-concept brengt Remco van der Veer zijn ambacht rechtstreeks naar het industrieterrein. De eigenaar van Echte Bakker van der Veer opent midden oktober een strategische shop aan het snellaadplein van Rengineers aan de Baron van Nagellstraat.

Tekst: Hiemstra Media
Fotografie: Valk Vision Productions



Wie dacht dat de Echte Bakker stilzat na de recente lancering van zijn ijssalon in Barneveld, heeft het mis. Remco van der Veer kreeg daags na de feestelijke opening het verlossende telefoontje van Rengineers: de vergunningen voor het nieuwe snellaadplein 'Accuvol' waren rond. “Dat was even schakelen”, lacht de nuchtere ondernemer. “Maar zo'n unieke kans laat ik natuurlijk niet lopen. Vanaf midden oktober openen we daarom de deuren van ‘Van der Veer to go.’”

Snellaadplein Accuvol

De bakkerijwinkel hoort bij het snellaadplein waar acht personenauto’s én vier trucks (met oplegger) tegelijk kunnen laden. Tijdens het wachten kunnen zij terecht in de shop van Van der Veer. Natuurlijk pakt de ambachtelijke bakker dat net even anders aan dan de doorsnee tankstationshop. “De toonbank ligt straks vol met een gevarieerde selectie luxe belegde broodjes, die niet misstaan op een zakelijke bedrijfslunch. We gaan het brood hier op locatie krokant afbakken, zodat we altijd vers kunnen leveren. Uiteraard verkopen we daarnaast ook warme, hartige snacks die direct uit de warmhoudvitrines meegenomen kunnen worden voor de snelle hap.”

Assortiment voor elk moment

Voor wie de welbekende middagdip wil bestrijden of gewoon iets te vieren heeft op de zaak, biedt de shop ook keuze uit banket en zelfs gebak voor de verjaardag op de werkvloer. Ook scholieren en passanten kunnen snel naar binnen wippen voor een broodje, snack of een koud flesje drinken. Hoewel de nadruk nu nog op de directe balieverkoop ligt, sluit Remco weinig uit voor de toekomst. Van de ochtend tot de middag is er voor ieder wat wils.

Optimaal zakelijk gemak

Het echte voordeel voor de ondernemers op Harselaar zit in de achterkant van de winkel. Van der Veer to go richt zich op de zakelijke markt door het faciliteren van complete lunches en ontbijtsessies. Bedrijven kunnen hun bestellingen eenvoudig via de website doorgeven. “En het grote verschil met de landelijke ketens die dit soort tankstationshops runnen, is dat wij als lokaal bedrijf alles volledig op rekening kunnen leveren”, benadrukt de jonge ondernemer.

Eigen bezorgservice op locatie

Om dit zakelijke gemak extra kracht bij te zetten, krijgt de to-go winkel aan de Baron van Nagellstraat een eigen, vaste bezorgauto ter beschikking. Nu rijden de wagens vanuit de bakkerij in het centrum nog constant op en neer voor lunches op Harselaar, wat logistiek gezien verre van optimaal is. Remco: “Door de bezorging direct vanaf het industrieterrein te organiseren, winnen we enorm veel tijd en flexibiliteit.”

Die flexibiliteit en servicegerichtheid passen perfect binnen de nuchtere ondernemerscultuur van Harselaar: hard werken en afspraak is afspraak. Om die mentaliteit te waarborgen, kiest Remco bewust niet voor een flexibele pool van wisselende krachten, maar voor een vast team medewerkers in de shop. Zij moeten de gezichten van de vaste klanten en de chauffeurs uit de regio snel leren kennen. “Ik vind het belangrijk dat de medewerkers in de to-go-shop straks weten wie van welk bedrijf is. Die persoonlijke touch gaat ervoor zorgen dat we het vaste lunchadres op Harselaar worden voor medewerkers én bedrijven.”

echtebakker.com

Snellaadplein Accuvol:

Met de komst van laadplein 'Accuvol' voor het pand van Rengineers krijgt bedrijventerrein Harselaar een van de meest geavanceerde laadlocaties van de regio. Het plein beschikt over een zware netaansluiting van maar liefst 2,4 megawatt, waardoor het stroomnet optimaal benut kan worden. Er verrijzen laadplekken voor 8 personenauto's én 4 grote vrachtwagens. Uniek aan deze locatie is dat vrachtwagenchauffeurs hun oplegger niet hoeven af te koppelen om te kunnen laden. De benodigde stroom wordt ter plekke duurzaam opgewekt en slim gestuurd via wind- en zonne-energie in combinatie met een eigen accusysteem. Zo ontstaat op deze strategische zichtlocatie aan de Baron van Nagellstraat een complete hub voor duurzaam vervoer én een ontspannen pitstop.



Natuurontheffing moet uitbreiding aan zuidkant mogelijk maken

Groei voor Harselaar lonkt

Komt de langgekoesterde groeiruimte voor Harselaar er dan toch? Voor de uitbreiding van het industrieterrein is de hoop nu gevestigd op een plan dat de natuur op het terrein en in de omgeving versterkt.



Die uitbreiding komt aan de zuidkant van Harselaar. Harselaar-Zuid wordt daar uitgebreid met eerst fase 1B en later fase 2. Samen goed voor zo'n 42 hectare aan groeiruimte voor Barneveldse bedrijven. Als alles meezit kan in 2028 de schop in de grond voor fase 1B. In de jaren erna zou dan ook fase 2B gerealiseerd worden.

Ontheffing nodig

Maar daarvoor heeft Barneveld nog wel een cruciale ontheffing nodig. Dat zit zo: een deel van het nieuwe bedrijventerrein ligt in een zogenoemde Groene Ontwikkelzone (GO). Daar gelden strenge regels om de natuur en het landschap te beschermen. Barneveld heeft de provincie gevraagd of het van deze regels mag afwijken.

Tegelijkertijd is een uitgebreid plan ingediend om de natuur en het landschap te versterken. Zo wil de gemeente nieuwe beplanting aanleggen, poelen graven en betere verbindingen voor dieren maken. De provincie moet nu beoordelen of die maatregelen genoeg zijn en of het economisch belang van Harselaar-Zuid groot genoeg is voor een ontheffing.

Kwart eeuw aan tegenslag

Het is een nieuw hoofdstuk in een toch al dik boek over de struggles om Harselaar-Zuid te realiseren. Zo stuitte de uitbreiding van het terrein een aantal jaar geleden op de aangescherpte stikstofregels. Maar de eerste plannen voor het nieuwe bedrijventerrein gaan zelfs terug naar de vorige eeuw. Al vanaf 1989 wordt er gesproken over Harselaar-Zuid. Uiteindelijk duurde het meer dan 25 jaar voor het terrein daadwerkelijk van de grond kwam.

Hoe dat kon gebeuren? Wie in de dossiers van Harselaar-Zuid duikt, stuit op een mix van trage ambtelijke molens, talloze bezwaarmakers met verschillende agenda's, plannen die juridisch niet waterdicht bleken, ongelukkige samenwerkingen, tegengestelde belangen en ruzies.

Grootste bottleneck bleek lange tijd de verkeerstechnische ontsluiting van het terrein. Al snel werd duidelijk dat niet al het verkeer over de smalle Wencopperweg kon, maar hoe dan wel? Lang werd ingezet op een oplossing met een oostelijke rondweg rond Voorthuizen die richting Barneveld-Zuid zou moeten lopen en een aansluiting diende te krijgen op de A1. Maar in 1999 schoot de Raad van State die oplossing af.

Provinciale patstelling

In de jaren die volgden werd geprobeerd de plannen te repareren, maar dit keer bleek het gevaar voor Harselaar-Zuid vanuit Arnhem te komen. De provincie Gelderland had in die tijd namelijk aspiraties om de A30 door te trekken naar de A28. Een oostelijke rondweg om Voorthuizen paste niet in dat plaatje en bleek ook 'te duur'. Het gegoochel met varianten kostte opnieuw zeeën van tijd. Uiteindelijk werd gekozen voor de huidige oplossing: een verbindingsweg tussen de Wesselseweg en de Baron van Nagellstraat. Ook daar werd weer een juridisch gevecht over geleverd, dit keer over de grond voor de verbindingsweg. In 2015 hakte de Raad van State eindelijk de knoop door: Harselaar-Zuid mag er komen. In no-time stroomde het eerste deel van het terrein daarna vol, waarna de stikstofcrisis en netcongestie nieuwe drempels opwierpen. De geschiedenis lijkt zich daarmee te herhalen, al gloort er nu wel veel licht aan Harselaars horizon.

550

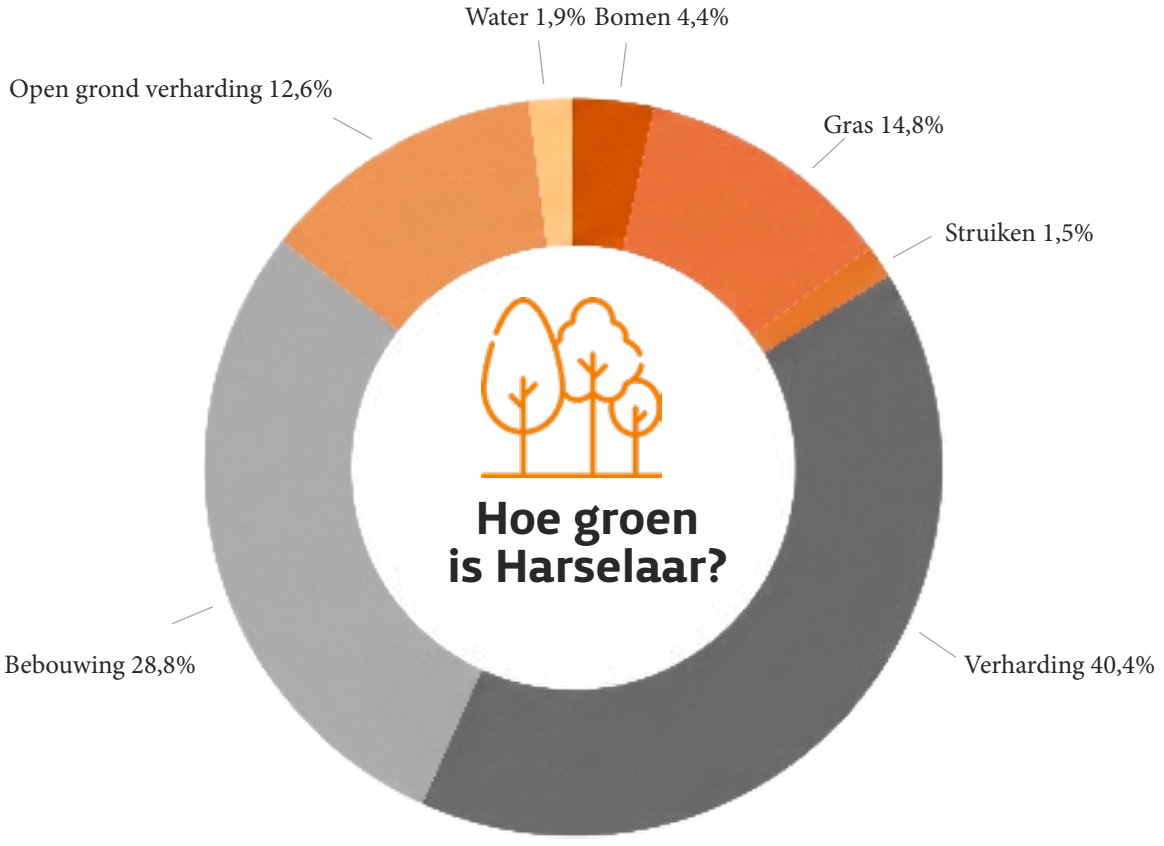
bedrijven op Harselaar

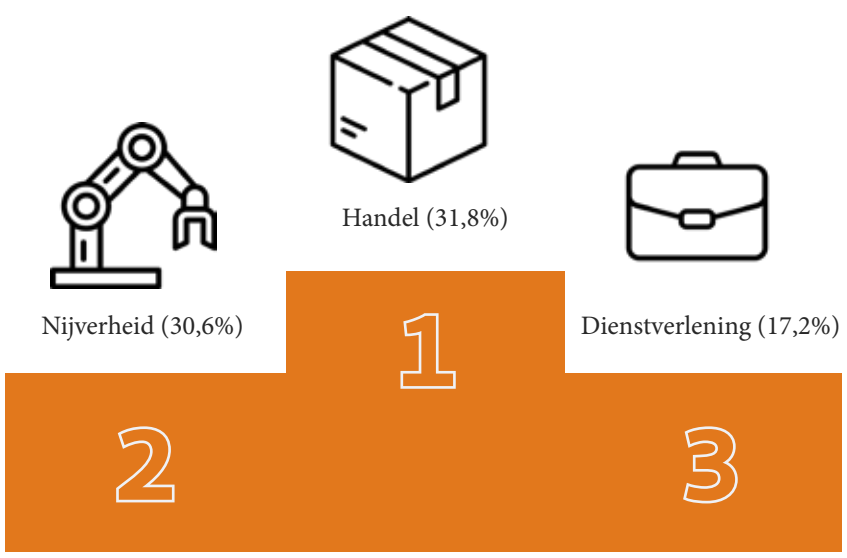
6.460

banen op Harselaar

112 hectare

Daarmee is Harselaar één van de grootste bedrijventerreinen van de provincie Gelderland





Grootste sectoren

Veel gebouwen op Harselaar zijn kwetsbaar bij extreme regenbuien. Er kan dan tot meer dan 15 centimeter aan de gevel komen te staan.

Bron: Werklandschappen van de Toekomst.



Geloven tussen de bedrijven door

Op hartje Harselaar vind je een christelijke studio waar evenementen en samenkomsten plaatsvinden.

In de schoolbanken

Op Harselaar wordt niet alleen gewerkt, maar ook geleerd. BTO Barneveld leidt aan de Veemweg de technici van de toekomst op.





Een vleugje Parijs op Harselaar

Nee, dit is niet de oever van de Seine maar de Harselaarseweg. De replica van de Eiffeltoren is een opvallende blikvanger op het industrieterrein.

Wist je dat er 2.000 jaar geleden al gewerkt werd op Harselaar? Er zijn bij opgravingen resten gevonden van boerderijen uit de IJzertijd.

Harselaars eigen berg

Het is één van de *landmarks* van Harselaar: de vuilnisbelt van Vink. Al is dat eigenlijk niet het juiste woord. Want alleen een heel klein deel van het afval dat niet hergebruikt of verbrand kan worden, komt hier terecht.







Professionaliteit begint bij een schone vloer

Metech Sweepers & Scrubbers: de no-nonsense specialist in veeg- en schrobmachines



Directeur Gerco van der Meyde.

BARNEVELD - Een schone bedrijfsvloer is het visitekaartje van elke onderneming. Of het nu gaat om de productiehal, de winkel, het magazijn, de kantine of het kantoor. Op bedrijventerrein Harselaar zit Metech Sweepers & Scrubbers te midden van haar eigen klanten. En dat is een bewuste keuze. Directeur Gerco van der Meyde: "We delen hier op het bedrijventerrein meer dan een postcode. We werken bij Metech zoals de meeste ondernemers hier: nuchter, doorpakken, geen woorden maar daden. Dat werkt prettig."

Sinds 2004 is Metech specialist in professionele veeg- en schrobmachines. Gerco: "Al sinds de begindagen zetten we hoog in op service. We hebben bijvoorbeeld altijd ruim 500 machines op voorraad. En dat dat werkt blijkt wel uit onze klantwaardering van 9,3 bij Feedback Company. Dat is geen marketingcijfer, dat vullen onze klanten zelf in. Of je nu één achterloopmachine zoekt of een vloot opzitmachines: wij leveren. Nieuw, gebruikt, refurbished, huur of lease; de klant kiest wat past bij zijn situatie en budget. Uiteraard met goed advies uit jarenlange ervaring."

Eerlijk advies en eigen technische dienst

Metech voert gerenommeerde A-merken zoals Tennant, Nilfisk, Hako, Fimap en Kärcher, en zet daar bewust het eigen merk 'Meijer' naast, vernoemd naar oprichter Job Meijer. Gerco: "Die machines zijn gebouwd om te presteren, gebruiksvriendelijk en met gepatenteerde schrobborstels. Wat het beste past, hangt af van je vloer, je gebruik en je budget. Wij adviseren altijd eerlijk. En het echte verschil maken we ná de verkoop. Binnen Metech hebben we een eigen technische dienst, vanwaaruit klanten één vast aanspreekpunt krijgen voor advies, onderhoud en service. Klanten als Sligro, Hanos, Bidfood, Hoogvliet, VDL en Bakker Bedrijfswagens rijden al jaren schoon met Metech. Er zijn meer bedrijven die machines verkopen, maar service verlenen is een vak apart. Het gaat erom dat de klant altijd op je kan bouwen."

metech.nl | meijermachines.nl

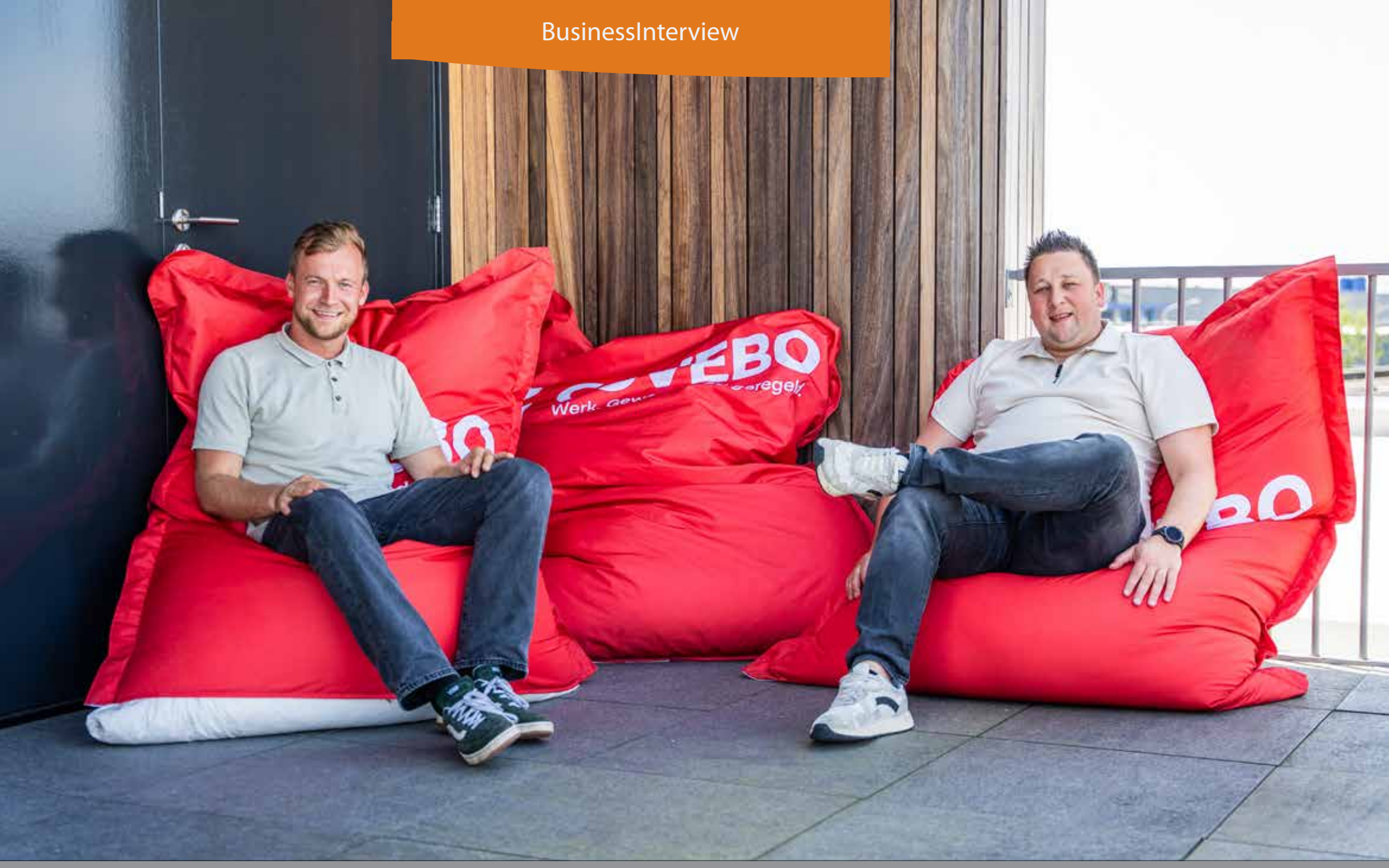


Veeg- en schrobmachines van Metech zie je overal.



Metech zit op De Landweer midden tussen haar klanten.

BusinessAdvertorial



Rick Schut en Rick Knoop weten met Covebo Barneveld nog wél personeel te vinden

‘Goed zijn voor medewerkers’

Vanaf hartje Harselaar voorziet Covebo Barneveld bedrijven in de productie, logistiek en automotive van medewerkers. En dat doet het verrassend ondernemend, flexibel én met oog voor de mens. In gesprek met vestigingsmanagers Rick Schut en Rick Knoop.

Tekst: Hiemstra Media
Fotografie: Valk Vision Productions

Productiemedewerkers, heftruckchauffeurs, orderpickers, schoonmakers, automonteurs, schadeherstellers; elke dag gaan honderden medewerkers via Covebo Barneveld aan de slag bij bedrijven in Barneveld en wijde omgeving. De meeste medewerkers komen uit Oost-Europa. Covebo heeft daar eigen recruitmentkantoren en werft onder meer in Tsjechië, Polen, Roemenië, Hongarije, Letland en Litouwen.

Lokale recruiters, goede naam

De arbeidsmarkt in die landen is de afgelopen jaren wel veranderd, merkt Schut. “Oost-Europese medewerkers hebben tegenwoordig volop opties, ook in eigen land. Het helpt dan enorm dat wij met eigen lokale recruiters werken die hun taal spreken. En dat we als Covebo goed bekend staan. Veel kandidaten kiezen bewust voor ons omdat ze weten dat wij onze beloftes nakomen.”
Want van huisvesting tot vervoer en van verzekeringen tot begeleiding om je weg te vinden in Nederland: het is allemaal goed geregeld bij Covebo. “Ik durf klanten bijvoorbeeld gerust mee te nemen naar woningen van medewerkers. Omdat ik weet: daar kunnen we trots op zijn. We betalen onze medewerkers ook goed. Ze houden een mooi netto salaris over waarmee ze echt iets kunnen opbouwen, hier of weer in eigen land. Dat zorgt ervoor dat medewerkers gemotiveerd op de werkvloer staan en vaak lang bij opdrachtgevers blijven.”

Geen nummer, maar een persoon

De Barnevelder begon zelf acht jaar geleden bij Covebo. “Ik zag een vacature waarin het draaide om anderen helpen. Ik kwam uit de beveiliging, mijn cv matchte totaal niet met de functie. Maar Covebo keek gelukkig naar wie ik ben als persoon en dat is voor mij echt wel typerend. We zijn heel mensgericht. Je bent hier geen nummer, maar een persoon.”
Samen met plaatsgenoot Rick Knoop is hij tegenwoordig het gezicht van Covebo Barneveld. Knoop zette vijf jaar geleden de automotive tak op die personeel werft voor garages, schadeherstelbedrijven en truck- en trailerbouwers. “Ik krijg er energie van om samen met een team iets op te bouwen en zag dat er nauwelijks gespecialiseerde automotive uitzendbureaus waren. Covebo gaf me alle ruimte. We zijn echt een ondernemende club waar je wordt aangemoedigd om initiatief te nemen.”

De monteurs en schadeherstellers van Covebo komen vooral uit Portugal en Spanje, vandaar dat in Spanje ook een recruitmentkantoor zit. Deze uitzendkrachten hebben minimaal 3 jaar ervaring en hun technische skills worden vooraf getest. “We kijken daarbij ook waar iemand goed in is en energie van krijgt. In hun eigen land werken de monteurs vaak allround, terwijl automotive bedrijven in Nederland juist specialistische functies hebben. Daarom trainen we ze verder, ook bijvoorbeeld in het onderhouden en repareren van elektrische voertuigen.”
Knoop beseft dat het voor Barneveldse auto-, truck- en trailerbedrijven spannend kan zijn om een anderstalige werknemer in huis te halen. “We besteden daarom ook veel aandacht aan de begeleiding. We zorgen dat medewerkers voor ze aan de slag gaan goede informatie krijgen: hoe gaat het op de werkvloer, wat wordt er van je verwacht?”

Ondernemend karakter

Het van oorsprong Nijkerkse Covebo behoort inmiddels tot de grotere, landelijke spelers in de uitzend- en detacheringsmarkt. Het zorgt ervoor dat achter de schermen alles goed geregeld is en je zeker weet dat constructies voldoen aan wet- en regelgeving. Tegelijkertijd is het ondernemende karakter van Covebo nog altijd voelbaar, doordat vestigingen eigen keuzes mogen maken.

“Ook de teams binnen onze vestiging zijn zelfsturend. Ze hebben veel vrijheid om in te spelen op behoeften van werkgevers. Daardoor passen we qua cultuur goed bij het mkb. We zijn ondernemend, praktisch ingesteld en snel”, zegt Schut. “En als iets niet lijkt te kunnen, zet iedereen een stap extra om het toch mogelijk te maken.”
Het zorgt voor hechte relaties met opdrachtgevers. In een vluchtige markt blijven veel opdrachtgevers jarenlang verbonden aan Covebo. Al speelt een geheim wapen daar mogelijk ook een rol in, lacht Schut. “We organiseren de gezelligste klantendagen van Nederland, durf ik wel te zeggen. In december hebben we bijvoorbeeld een winterevenement met een kerstmarkt en schaatsbaan. Sommige klanten huren speciaal in november nog iemand via ons in zodat ze daar bij kunnen zijn!”

covebo.nl



Varkensslachterij Deptford was in 1885 het eerste bedrijf op Harselaar.



In de jaren zestig vestigt de Amerikaanse stoffenfabrikant Geo C. Moore zich op Harselaar.



De Barneveldse Pluimvee Centrale (BPC) op de hoek van de Parallelweg en Mercuriusweg.

Deze bedrijven vormden de basis van Barnevelds grootste terrein

Harselaars historie

Al decennialang zien ondernemers kansen op een strategisch gelegen stukje grond tussen Barneveld en Voorthuizen. Hoe groeide Harselaar uit tot één van de grootste industrieterreinen van Gelderland?

Tekst: Gerjan Crebolder
Beeld: Beeldbank Barneveld

De voormalige maalschap Harselaar behoorde, evenals die van Zeumeren en Wikselaar, tot de zogenaamde Voorthuizer Maalschappen. Harselaar wordt in het midden doorsneden door de Baron van Nagellstraat en voor een gedeelte ook door de spoorlijn (Amsterdam) Amersfoort-Apeldoorn (Winterswijk), de vroegere Oosterspoorlijn.

Deze werd in 1876 geopend en liep voor een deel over gronden die door de maalschap aan het rijk waren verkocht. Uit de bedrijven die zich al eind 19e eeuw rondom het station Barneveld-Voorthuizen vestigden, zou je kunnen afleiden dat er toen al sprake was van een Food Valley-project. Het waren immers ondernemingen die zich bezighielden met de verwerking van agrarische producten, met name uit de veehouderij. Je zou kunnen zeggen dat de aanleg van de spoorlijn en de bouw van het treinstation - en veel later de aanleg van de A1 - bepalend zijn geweest voor de situering van het huidige industrieterrein Harselaar: een toegangsdeur tot de Randstad.

Bacon voor de Britten

De eerste ondernemer op Harselaar? Dat was Cees Moll. Eind 1885 kocht hij grond om een varkensslachterij te kunnen bouwen. Bij Deptford werden vanaf 20 april 1886 magere varkens verwerkt tot bacon of ontbijtspek voor de Engelse markt. Overigens bood al eerder, in 1876, de bij het station wonende R. Lammertse zich aan voor het wegen van varkens. Dat lijkt ook al op het transport van varkens per spoor te wijzen. Later, begin 20e eeuw, kwamen daar andere bedrijven bij, zoals de stoomvetsmelterij van A.I. de Vries en darmenslijmerij van Lamprecht, een wat onsmakelijke benaming voor een bedrijf waar varkensdarmen werden schoongemaakt ten behoeve van de worstfabricage. Ten slotte zou je ook de vleeswarenfabriek van de uit Amsterdam afkomstige A.A. Monshouwer tot nazaat van dat allereerste vleesverwerkende bedrijf Deptford kunnen rekenen.

Van zuivel tot rijwielen

De zuidelijke grens van de voormalige maalschap, later kadastrale gemeente Harselaar, werd gevormd door de Esvelderbeek en pas later door de spoorlijn. Met wat fantasie zouden dus ook de zuivelfabriek De Eendracht, de rijwielonderdelenfabriek van Van Schothorst en de Kettingkastenfabriek van Van der Woerd tot dat oude industrieterrein kunnen worden gerekend.

Natuurlijk bleef het niet bij die enkele, landbouw-gerelateerde bedrijven. Nadat de eerste bedrijven zich in het huidige Harselaar-Oost hadden gevestigd, stak men de latere Baron van Nagellstraat over naar 'West'. Daar verrees onder andere de Dempo, de fabriek die na de oorlog bekend zou staan als de NV Dempo-bouwplatenfabriek van Hendrik van der Woerd (1893-1966). Hij was ooit de medeoprichter van 'de Houtwol' in Barneveld waar dit verpakkingsmateriaal voor eieren werd vervaardigd, maar waarmee je ook uitstekend grote bouwplaten kon vervaardigen door er cement aan toe te voegen. Houtwol kwam in de plaats van stro, dat voor die tijd als bestanddeel van de platen werd gebruikt.

Enorme explosie

Wie de oude jaargangen van de Barneveldse Krant raadpleegt, komt al snel tot de ontdekking dat begin jaren zestig van de vorige eeuw de bezetting van het industrieterrein gaat toenemen. Vreemd genoeg speelt de toch zo duidelijke aanwezigheid van de spoorlijn hierbij slechts een bescheiden rol. In de loop van de jaren blijkt dat slechts enkele bedrijven van die transportmogelijkheid gebruikmaken, zoals het bij velen nog wel bekende BK-gas, waarvan de vier enorme gasbollen vroeger blikvangers waren.
In 1961 werd het gebouw van de Aerosol Company geopend. Met een enorme explosie op 8 april 1969 kwam er een luidruchtig einde aan dit voor Barneveld zo moderne bedrijf. Het werd naar Apeldoorn verplaatst en vervolgens overgenomen door Elten Engineering, het bedrijf van de latere wethouder van de gemeente Barneveld, de heer G.J. van Elten. Op dit moment is de autoveiling er gevestigd.

Harselaar raakte langzamerhand ook in trek bij transportbedrijven. De Gebroeders Kamphuis waren ongetwijfeld de eersten die zich daar vestigden, namelijk op de hoek van de Baron van Nagellstraat en de Harselaarseweg. Zij werden gevolgd door andere logistieke ondernemers die de ligging langs de A1 en A30 konden waarderen. Met in hun kielspoor tal van andere bedrijven. Hierdoor groeide Harselaar uit tot wat het nu is; een van de grootste en economisch meest waardevolle bedrijventerreinen van Gelderland.



Inpakken van diepvrieskippen bij BPC.



De Nederlands-Amerikaanse Brei Maatschappij aan de Harselaarseweg.

Bylaer groeit door in kwaliteitsborging

BARNEVELD - Tien jaar geleden was het bedrijf een van de pioniers op het gebied van kwaliteitsborging. Nu helpt Bylaer projectontwikkelaars, aannemers, architecten en particuliere opdrachtgevers door heel Nederland om op een kwalitatief hoog niveau te bouwen.

En daarin groeit de Barneveldse bouwadviseur lekker door. Binnenkort schuiven er twee nieuwe kwaliteitsborgers aan op het kantoor aan de Stationsweg. Het team van Bylaer bestaat daarmee naast oprichter Arjan Kleijer inmiddels uit negen gespecialiseerde bouwadviseurs en kwaliteitsborgers.

Tweede vestiging

Een deel van die collega's werkt vanuit een tweede vestiging in Groningen. Van daaruit wordt de markt in Noord-Nederland bediend. “Ik sluit niet uit dat we in de toekomst nieuwe vestigingen toevoegen”, vertelt Kleijer. “Onze opdrachtgevers ontwikkelen en bouwen namelijk door heel Nederland. Wij groeien met hen mee en onze manier van werken trekt ook nieuwe klanten aan.”

Daarover later meer. Want hoe zat het ook alweer? Sinds 2024 moeten aannemers zelf aantonen dat de panden die ze bouwen aan de wettelijke eisen voldoen. Ze schakelen daarvoor een onafhankelijke kwaliteitsborger zoals Bylaer in. Die beoordeelt vooraf de risico's van een project en voert controles uit tijdens de bouw. De bouwer levert vervolgens een kwaliteitsdossier aan bij het bevoegd gezag, mét een verklaring van gerechtvaardigd vertrouwen van de kwaliteitsborger. Die verklaring is het groene licht dat een pand in gebruik genomen kan worden.

Onafhankelijk én constructief

Hoe je de rol als kwaliteitsborger invult? Daarin hebben bureaus verrassend veel vrijheid. “Het is bijvoorbeeld niet verplicht om op de bouw zelf te controleren. Je kunt dit theoretisch gezien dus vanachter je bureau doen, maar daar geloof ik niet in. Wij komen gemiddeld wel vier tot vijf keer op de bouwplaats”, vertelt Kleijer.

De kwaliteitsborgers van Bylaer speuren daarbij niet zozeer naar fouten, maar kijken hoe een aannemer werkt en sturen waar nodig bij om de kwaliteit te borgen. “Dat proberen we op een gelijkwaardige manier te doen, want ook wij hebben de wijsheid niet in pacht.”

Ook in de ontwerpfase kijkt én stuurt Bylaer al mee. Zo wijzen de kwaliteitsborgers ontwikkelaars en architecten regelmatig op cruciale details in bouwregelgeving. “Vroeger hoefde je bijvoorbeeld alleen een milieuprestatieberekening te maken voor woningen en kantoren, nu voor alle gebouwen. Als je daar te laat achterkomt, kan dat je project vertragen.”

Die onafhankelijke, maar constructieve manier van kwaliteitsborging spreekt veel opdrachtgevers aan, merkt Kleijer. “Ze merken bij ons dat we uiteindelijk hetzelfde doel hebben: een kwalitatief goed gebouw afleveren.”

bylaer.nl



Bij Bylaer werken inmiddels negen gespecialiseerde bouwadviseurs en kwaliteitsborgers.

Megabatterij gaat Harselaar-Zuid van energie voorzien

De Kootwijkerbroekse systeembatterij slaat stroom op als er veel duurzame energie beschikbaar is en levert die weer terug wanneer de vraag naar elektriciteit groot is. Hiervoor sloot Energeion een speciaal capaciteitssturendcontract af met Liander, een primeur op het hoogspanningsnet in Gelderland.

KOOTWIJKERBROEK - Een megabatterij in Kootwijkerbroek gaat nieuwe bedrijven op Harselaar-Zuid van stroom voorzien. Daarmee vormt netcongestie niet langer een bottleneck voor de uitbreiding van het industrieterrein.

De systeembatterij heeft een vermogen van 20 megawatt en een opslagcapaciteit van 80 megawattuur. Genoeg om straks zo'n 60 bedrijven op fase 1b en fase 2 van Harselaar-Zuid van energie te voorzien.

Pieken opvangen

De eerste uitbreiding van Harselaar-Zuid staat gepland voor 2028. Tot die tijd bewijst de batterij bij Zonnepark Branderwal ook al zijn waarde. Energeion - de partij achter de batterij en het zonnepark - helpt netbeheerder Liander namelijk met de batterij om pieken op het elektriciteitsnet op te vangen.

Waterstofproductie

De megabatterij staat bij Zonnepark Branderwal (42.588 panelen), dat in de afgelopen jaren uitgroeide tot een 'energyhub'. Zo wordt een deel van de zonne-energie omgezet in waterstof. Dat kan dankzij de batterij nu ook 's nachts plaatsvinden.



WERELD SPELERS OP HARSELAAR



Miljoenen kippen drinken wereldwijd uit nippels en drinkwatersystemen van het Barneveldse Impex. Die naam is overigens een afkorting van Import-Export. Met recht een wereldspeler dus.



Hoeflon vond de minihijskraan uit. Die gaat inmiddels de hele wereld over. De compacte krachtpatsers worden gebruik in onder meer de bouw, industrie en glasmontage.



Infor is met meer dan 60.000 klanten in 175 landen een wereldleider in business cloud software. Het bedrijf zetelt in het voormalige onderkomen van Baan, dat ook al een wereldspeler was.



Biologische producten van tienduizenden internationale boeren vinden via DO IT Organic op Harselaar hun weg naar bijvoorbeeld supermarkten, speciaalzaken en voedselproducenten.



HOEFLON®

Hoeflon. Good job.