#6 Strategie • september 2022

LiNK Zoetermeer

Henk Lemckert
De nieuwe strategie van Omroep West

Jan Iedema
kiest voor lange termijn

Norbert van Liemt
Teleperformance

Platform **Ondernemers belangen** Zoetermeer

7 Vragen aan **Wethouder** Marijke van der Meer

Bas Homan
Rabobank

NETWERK ZOETERMEER

INHOUD

21

11

Coverstory

3 Henk Lemckert en Henk Ruijl over een nieuwe strategische visie bij Omroep West

Interview

15 Bas Homan
Private Banker bij Rabobank

35 Jan Iedema kiest voor langetermijnstrategie

Binnenkijken bij...

21 Norbert van Liemt
Teleperformance

3

7 vragen aan...

11 Marijke van der Meer
Wethouder bij de Gemeente Zoetermeer

Businessclub

27 Platform Ondernemersbelangen Zoetermeer

15

Thema
Strategie

En meer...

33 In de wandelgangen
41 In the picture
45 Agenda
47 Nieuwe leden
54 Colofon

EDITORIAL

#STRATEGIE

Iedere ondernemer heeft ermee te maken: strategie. Hét plan dat bepaalt of en hoe jij je organisatiedoelen gaat bereiken. Maar ook je persoonlijke doelen! We hebben dit uiteenlopende thema met een mooie variatie aan ondernemers besproken, met dit magazine als resultaat.

De strategie van Netwerk Zoetermeer

Voor Netwerk Zoetermeer is de eigen strategie als agendapunt nog nooit zo actueel geweest als nu. Als (voormalig) ondernemersvereniging komen wij steeds dichter bij de gewenste balans tussen zakelijke en feestelijke bijeenkomsten. Want dankzij de fusie is Netwerk Zoetermeer de steeds belangrijkere partner voor iedereen die te maken heeft of wil hebben met het Zoetermeerse bedrijfsleven. Het aantal inhoudelijke bijeenkomsten groeit en op het gebied van visie en strategie weten de partners in de stad Netwerk Zoetermeer steeds beter te vinden.

Tegelijkertijd wordt er al enige tijd gezocht naar duidelijkheid rond de toekomstige samenwerking op het vlak van citymarketing en evenementen. Al meer dan 25 jaar is het kantoor van Netwerk Zoetermeer de ideale samenwerkingspartner op het gebied van betaalbare, gratis toegankelijke festivals en evenementen. Hoe de samenwerking er per 2023 uit komt te zien wordt op dit moment bepaald. Wij hopen erop dat weer een groot aantal mooie festivals georganiseerd kunnen worden, financieel en inhoudelijk ondersteund door de meest effectieve businessclub in Zoetermeer.

Deze editie

Voor deze nieuwste uitgave hebben we met verschillende ondernemers over strategie gesproken. Onder andere met Norbert van Liemt, CEO van een van de grootste werkgevers van Zoetermeer. We praten met hem over belangrijke strategische keuzes die hij in de afgelopen dertig jaar heeft moeten maken voor zijn bedrijf. Een interview met Bas Homan geeft inzichten over financiële strategieën, in werk- en privésfeer. In de rubriek 'In de wandelgangen' komen ondernemers van de Netwerk Zoetermeer Businessclub aan het woord over arbeidskrapte. Dit en meer lees je in deze editie van LINK Zoetermeer.

Namens het bestuur en de medewerkers van Netwerk Zoetermeer wens ik alle ondernemers veel leesplezier en een goed najaar toe!

Ruud Steggerda
Directeur
ruud@netwerkzoetermeer.nl
ruudsteggerda

Foto: Caroline de Winter

Hoe de focus van traditionele kanalen naar online werd verlegd door middel van een nieuwe strategische visie bij Omroep West

Het **belangrijkste** is om je mensen mee te krijgen.

Henk Lemckert

Omroep West

Omroep West is de regionale publieke omroep van het noordelijk deel van Zuid-Holland, waar Zoetermeer ook onder valt. Bij Omroep West werken zo'n 150 mensen, van wie ruim 80 in vaste dienst. Zeven dagen per week wordt er online content gemaakt, evenals radio- en televisie-uitzendingen. Radio West is bovendien calamiteitenzender in het uitzendgebied. Publieke regionale omroepen worden via het Commissariaat van de Media gefinancieerd door het ministerie van OC&W. Daarnaast zendt Omroep West ook reclame uit, wat extra inkomsten genereerd. Als publieke omroep moet Omroep West zich houden aan de Mediawet. Dat betekent onder andere dat vijftig procent van de programmering betrekking moet hebben op informatie, educatie en cultuur uit Zuid-Holland.

Tekst: Marjan de Jong | **Foto:** Alina Krasieva

Juni vorig jaar maakte Henk Lemckert na 13 jaar de overstap van Omroep Brabant naar Omroep West. Hij volgde per september als algemeen directeur Gerard Milo op, die met pensioen ging. Een stap die niet heel vreemd is, aangezien Henk van oorsprong uit Den Haag komt en zelfs zijn carrière als jonge verslaggever bij Radio West was begonnen.

De naam Henk viel ook vóór de komst van Henk Lemckert al vaak bij Omroep West, want er stond al een andere Henk aan het journalistieke roer bij de omroep: hoofdredacteur Henk Ruijl. Hij is verantwoordelijk voor de inhoud van alles wat de verschillende kanalen van Omroep West brengen via de online platforms, TV West en Radio West.

Toen Henk Lemckert bij Omroep West binnenstapte was de omroep al heel ver met het uitrollen van een nieuwe strategische visie die in 2018 was uitgedacht. Door het veranderende medialandschap was het tijd om meer online te gaan denken en doen. Voor de omroep waar het altijd had gedraaid om de traditionele kanalen radio en tv, was het nu tijd voor een nieuwe strategie.

Wat is de ambitie van Omroep West?

Henk Lemckert: "Omroep West wil een nog belangrijkere rol in de samenleving van Zuid-Holland spelen dan we nu al doen. Enerzijds door mee te gaan in de technische ontwikkelingen en innovaties, maar ook door onze content, ons nieuws, uit te serveren daar waar het publiek dat wil. Tegelijkertijd willen we een grotere rol gaan spelen op het sociale vlak; in het verbinden van mensen. Denk dan vooral aan het omarmen van diverse evenementen en initiatieven die plaatsvinden in de regio waar we kunnen aanhaken en een rol kunnen – eigenlijk moeten – spelen. Ik vind nadrukkelijk dat we niet alleen de brenger van het nieuws moeten zijn, maar dat we ook moeten bijdragen aan het samenbrengen en samenhouden van mensen in onze provincie."

Henk Ruijl: "Vanuit journalistiek oogpunt vind ik dat we als West meer impact moeten willen hebben. Dat we er nog meer toe doen. Dat het publiek niet zonder ons kan. Maar ook dat we zelf goed weten waaróm we er zijn. We moeten er zeker in deze tijd zijn als het gaat om drie punten: de feiten, de feiten en...de feiten! Dat is belangrijk. Ons vak is uitzoeken hoe het zit en daarin het verschil maken. Dat kunnen we ook als publieke omroep; wij hebben de middelen om dat gedegen te kunnen doen. Dat verbinden en versterken waar Henk over spreekt vertaal ik met name richting de lokale omroepen en de samenwerking die wij daarmee opzoeken. De lokale omroepen verdienen onze steun en zij kunnen ons helpen. Daarnaast zijn we met Omroep West geen Haagse omroep, maar ontbreekt het ons vaak aan menskracht om álles uit onze hele regio altijd goed in het vizier te kunnen hebben en houden. Juist daarom trekken we intensief op met lokale omroepen."

Henk Lemckert:

FUNCTIE Algemeen directeur Omroep West • Sinds 2021 • **HIERVOOR** Hoofdredacteur en directeur Omroep Brabant • **LEEFTIJD** 53 • **VINDT HET LEUKSTE AAN ZOETERMEER** Shoppen en lunchen in het Stadshart • **BESTE (ZAKELIJKE)ADVIES DAT IK OOIT KREEG** "Geef mensen de ruimte." • **VRIJE TIJD** Reizen en concerten bezoeken • **KIJKT NU DEZE SERIE** Ik kijk uitgesteld naar 'Molukkers in Nederland: 70 jaar op weg naar huis' van Coen Verbraak, een echte aanrader.

Henk Ruijl:

FUNCTIE Hoofdredacteur Omroep West • Sinds 2019 • **VOORHEEN** Redactiechef AD Haagsche Courant • **LEEFTIJD** 55 • **VINDT HET LEUKSTE AAN ZOETERMEER** Er komen... (en in het bijzonder: de gezelligste plek: de Dorpsstraat) • **BESTE (ZAKELIJKE) ADVIES DAT IK OOIT KREEG** "De feiten voor alles." • **VRIJE TIJD** KNVB-scheidsrechter zijn op het voetbalveld (ja, ja en natuurlijk thuis, vrouw en al die tieners van me) • **LEEST NU DIT BOEK** Van Rutger Bregman: 'De meeste mensen deugen'.

Omroep West heeft een nieuwe strategische visie ontwikkeld. Hoe zag en ziet dat traject eruit?

Henk Ruijl: "Een aantal jaar geleden zijn we met elkaar een traject gestart waarin we hebben bepaald en afgesproken waar onze missie en visie over moeten gaan. Als managementteam hebben we dat in potlood geschetst en hebben dat daarna op een buitengewoon omvangrijke manier met de medewerkers echt invulling gegeven. In allerlei sessies, werkgroepen en bijeenkomsten bepaalden wij met z'n allen wie we zijn en waar we naartoe willen. Binnen de organisatie stonden aan het begin niet alle neuzen dezelfde kant op. Door dit traject met z'n allen aan te gaan, konden we goed uitzoeken waar we stonden en waar we heen wilden."

"We waren best zoekende in die discussie", gaat de hoofdredacteur door. "Met betrekking tot de opkomst van web en app moesten we echt bepalen hoe zich dat ging verhouden tot de traditionele kanalen, waar we natuurlijk ook voor staan. Dat bracht best wel wat geschuur in de organisatie. We waren heel goed in het maken van radio en tv, maar die grotere focus op online was niet meteen rond. Er werd ineens iets anders verwacht van collega's die al jaren radio- of televisie-items maakten. Bij Omroep West denken de meeste mensen meteen aan TV West, dat blijft zo in de perceptie, maar je wil ook het verschil maken in nieuwe media. En nieuwe media vragen om een andere benadering. Een video voor tv is een andere video dan die je online publiceert. Een van de laatste en grootste stappen die we in het traject van de strategische visie hebben gezet was pas afgelopen jaar: het produceren van video die allereerst voor web en app wordt gemaakt. Toen viel het kwartje pas bij de collega's. Je kan alles binnen zo'n strategisch traject wel van tevoren uitdenken en op papier zetten, maar het echt gaan doen is een ander verhaal. Eén collega vroeg zich eens hardop af of we als Omroep West alleen nog maar een icoontje zouden gaan worden op een telefoon. Eigenlijk stelde hij de vraag of we dan gingen stoppen met het maken van radio en televisie. Dat was uiteraard niet het geval, maar de bakens moesten wel worden verzet. We zijn uiteindelijk op een mooi grijs gebied uitgekomen waar ook radio en tv er nog toe doen. Maar de focus ligt bij online."

Henk Ruijl vervolgt: "Met het bepalen van een nieuwe missie en visie binnen je organisatie leer je heel erg veel. Maar het doet soms ook pijn, want je moet keuzes maken. Het is een traject geweest dat lang heeft geduurd, natuurlijk ook met de coronajaren ertussenin, maar uiteindelijk hebben we vooral geleerd dat je moet durven experimenteren. Wat je vandaag bedenkt kan morgen alweer achterhaald zijn. Met name op het gebied van web, app en sociale media gaat dat snel."

Henk Lemckert: "Toen ik bij Omroep West startte, was het traject natuurlijk al bijna voltooid. Het belangrijkste bij het ontwikkelen van een strategische visie is om je mensen mee te krijgen.

Loop je niet te hard vooruit? Ik merkte dat we enerzijds te hard liepen, omdat we eind vorig jaar klaar wilden zijn met de implementatie van de strategische visie. Door corona liep iedereen echter al op z'n tandvlees en hebben we onszelf als management de vraag gesteld: wat is realistisch en haalbaar in de executie van de strategische visie? Daar hebben we wat bakens moeten verzetten. Maar er zijn bijvoorbeeld ook dingen anders gelopen dan van tevoren bedacht. Denk aan de intensieve samenwerking met de NOS en de lokale omroepen. Juist door corona is maar gebleken hoe belangrijk onafhankelijke journalistiek is en hoe belangrijk het is dat je van de feiten bent. En dat kan alleen als je de samenwerking met andere betrouwbare media opzoekt. We hadden in de strategische visie die in 2018 op papier was gezet een veel kleinere rol bedacht voor die samenwerkingen dan wat wij het nu geven."

Werkt Omroep West samen met andere omroepen?

Henk Lemckert: "Toen ik hier binnenkwam, was ik echt aangenaam verrast door hoe ver de samenwerking met de lokale omroepen was. Hoe serieus die samenwerking is ingezet, eerst door RNN en later met de NOS en de NPO. Samen met NH Nieuws (de regionale omroep van Noord-Holland) en Omroep Gelderland zijn wij daarin het verst."

"Er is een traject waarbij de NOS, de regionale omroepen en de lokale omroepen met elkaar samenwerken in de vorm van 70 journalisten van de NOS die zijn gestationeerd bij lokale omroepen en die in de praktijk mede worden aangestuurd door de regionale omroepen. Lokale omroepen hebben meestal maar een of twee mensen in dienst, de rest bestaat uit vrijwilligers. Door dit project kunnen de lokale omroepen nu de vruchten plukken van professionele krachten en daardoor wij en de NOS ook weer, omdat we verhalen met elkaar delen."

Henk Lemckert vervolgt: "Dit traject is mede ontstaan door het succes van het door Omroep West eerder opgezette Regionaal Nieuws Netwerk (RNN). Hierbij worden journalisten van Omroep West gestationeerd bij lokale omroepen. Die regioverslaggevers zitten midden in 'hun' gebied, maken gebruik van het netwerk en de plaatselijke kennis van de lokale omroep en maken verhalen waar zowel de desbetreffende lokale omroep als Omroep West wat aan hebben. Daarnaast zorgt Omroep West voor trainingen binnen de Regionaal Nieuws Netwerk Academy, waarbij we collega's van de lokale omroepen workshops aanbieden op allerlei gebieden: van presentatietrainingen tot hoe je een goed online artikel schrijft."

> ***"Omroep West wil een nog belangrijkere rol in de samenleving van Zuid-Holland spelen."***

De samenwerking met de lokale omroep van Zoetermeer is hier onderdeel van?

Henk Ruijl: "Helaas nog niet! We staan er zeker voor open om met de lokale omroep van Zoetermeer samen te werken, maar dat is er tot nog toe niet van gekomen. We hebben er daarom nu voor gekozen om een samenwerking met Midvliet aan te gaan, dat is de omroep in Leidschendam-Voorburg. Van daaruit doen we nadrukkelijk ook de verslaggeving over Zoetermeer. Zoetermeer is een hele belangrijke gemeente in ons gebied en daarom vinden we het heel jammer dat we tot dusver niet tot die samenwerking met de lokale omroep in Zoetermeer konden komen." Henk Lemckert: "Als het aan ons ligt, zouden we dat morgen anders willen zien!"

Buiten de samenwerking met de lokale omroepen, werkt Omroep West ook intensief samen met de landelijke NOS. Hoe zit die samenwerking in elkaar?

Henk Ruijl: "Als wij mooie verhalen maken, kan de NOS die overnemen op hun website of journaals. Mooie verhalen uit onze regio krijgen dan een landelijk platform. Dat doen we dus inhoudelijk, maar ook technisch is die samenwerking goed zichtbaar. In onze app en op onze website kun je ook het nieuws van de NOS lezen. En andersom kun je bij de NOS ook het nieuws van Omroep West lezen. Bij de totstandkoming van die verhalen werken we ook steeds intensiever samen. We delen onze agenda's met elkaar, want soms kan één verslaggever ter plekke voor beide omroepen volstaan om ergens verslag van te doen. Qua onderzoeksjournalistiek – want ook dat doen we bij Omroep West goed – werken we ook samen aan de voorkant, zodat de een niet verrast wordt door een verhaal van de ander."

Hoe werkt Omroep West samen met het bedrijfsleven?

Henk Lemckert: "Naast dat wij als publieke omroep reclamezendtijd en online de ruimte bieden om bij ons te adverteren, zijn er ook andere manieren waarin het bedrijfsleven met ons kan samenwerken. Dat is echter wel aan strenge regels gebonden, omdat wij een publieke omroep zijn. In samenwerking kunnen wij coproducties maken met het bedrijfsleven, maar dan moet de hoofdredactie allereerst overtuigd zijn van het feit dat het een journalistiek doel dient. Vervolgens zijn er regels waar zo'n productie aan moet voldoen. Er mag bijvoorbeeld geen sprake zijn van verkapte reclame. Een voorbeeld waarbij dat prima werkt is de televisieserie 'Nieuw Kijkduin'. Henk Ruijl: "Dat is een serie waarin we de kans hebben gekregen om vanaf de voorkant mee te kunnen kijken bij de grootschalige verbouwing van de boulevard van Kijkduin. Die verbouwing heeft veel impact op de omgeving. Het was meer dan 'even' een paar nieuwe strandtenten neerzetten. Ook de serie over de transitie van winkelcentrum Leidsenhage naar het nieuwe 'Mall of the Netherlands' is een serie die we op deze manier hebben kunnen maken. Misschien zijn er wel ondernemers of instellingen in Zoetermeer die een goed idee hebben voor een programma over iets dat speelt in Zoetermeer. Laat ze maar horen hoor!"

Wat is de band tussen Omroep West en Zoetermeer?

Henk Ruijl: "Sinds anderhalf jaar hebben we een eigen verslaggever in Zoetermeer die zich alleen met die stad bezighoudt. Met zijn netwerk en de kennis van de stad maakt hij nieuwsverhalen over Zoetermeer voor al onze kanalen. Daardoor denk ik dat we Zoetermeer best meer zijn gaan ontdekken. Het is een stad waar soms betere en mooiere dingen gebeuren dan in die grote stad die vlakbij ligt. Ik denk bijvoorbeeld aan het Bevrijdingsfestival, waar de laatste jaren een prachtige programmering staat. Zoetermeer is denk ik vaak te bescheiden."

Henk Lemckert: "Ik ben sinds mijn aanstelling met een persoonlijke voorstelronde begonnen bij de burgemeesters in onze regio. De eerste burgemeester die mij digitaal ontving was Michel Bezuijen. Het was een heel prettig gesprek en we hebben met elkaar afgesproken dat we elkaar weten te vinden op de momenten die ertoe doen. Dat kan iets leuks of moois zijn, maar ook op momenten dat het bijvoorbeeld politiek even spannend is."

Welke zaken moeten nog worden uitgerold binnen de strategische visie en waar kijk je dan het meest naar uit?

Henk Ruijl: "Ik kijk uit naar heel veel! Zo starten we na de zomer met een nieuwe manier van het meten van onze successen. We kunnen dan niet alleen het bereik van berichten meten zoals nu, maar ook achterhalen wat de waarde is van die verhalen. Daarnaast gaan we opnieuw bekijken hoe we video online nog beter kunnen uitserveren en willen we het succes van radio vasthouden. Tegelijkertijd willen we voor televisie opnieuw ontdekken en bekijken wat het publiek daar van ons verwacht en hoe wij hen daarin het beste kunnen bedienen."

Henk Lemckert: "Intern gezien kijk ik echt heel erg uit naar het vervolmaken van ons nieuwe HR-beleid. We zijn met een nieuwe manier van functioneren en beoordelen gestart door middel van ontwikkelgesprekken. Onze medewerkers zitten meer dan ooit zelf aan het stuur als het gaat om hun eigen toekomst. Het zijn gesprekken over hoe zij zichzelf in de toekomst kunnen ontwikkelen. Dat vind ik enorm interessant. We zijn een creatief bedrijf, dus onze mensen zijn ons grootste kapitaal en dus erg belangrijk. Daaraan gekoppeld zit onze verbouwing. Die verbouwing moet eraan gaan bijdragen dat mensen van verschillende afdelingen elkaar vaker ontmoeten en inspireren."

Henk Ruijl: "Ik ben echt ongelofelijk trots op waar we nu staan. Op de mensen in de organisatie én op de journalistiek die wij bedrijven. Wij bereiken groei op kanalen waarvan we dachten dat dat niet meer ging lukken, bijvoorbeeld op radio. Ook online gaan we binnen het landschap van regionale omroepen heel erg goed. In de maand juni is onze website en app 7 miljoen keer bezocht. Dat is echt heel mooi."

Mocht je willen reageren op een van de oproepen van Henk & Henk: stuur dan een mail naar Henk Ruijl via hoofdredactie@omroepwest.nl of naar Henk Lemckert via directie@omroepwest.nl

Foto: Caroline de Winter

In deze rubriek maken ondernemers kennis met zich onderscheidende ondernemers en bestuurders. In deze uitgave: Marijke van der Meer.

7 vragen aan...

Marijke van der Meer

Wethouder
bij de gemeente Zoetermeer

1 Wie is Marijke van der Meer?

"Ik werk sinds mijn 17de. Eerst als aankomend verslaggever bij Dagblad Het Binnenhof en daarna in de reiswereld vooral in Spanje en op de Bahama's. Rondom mijn 30ste werd dat onderbroken vanwege mijn gezondheid. Ik bracht een aantal jaar door in een verpleeghuis en ga sindsdien in een rolstoel door het leven. Er volgde tot 2008 een mooie loopbaan bij KPN en SNT, vooral op het gebied van ICT. In 1990 kwam ik in Zoetermeer terecht. In eerste instantie omdat hier een rolstoelwoning beschikbaar was en ook een deel van mijn familie al in de stad woonde. Het was dus een soort 'moetje', maar ondertussen ben ik superblij dat ik hier terecht ben gekomen, want Zoetermeer heeft alles wat een mens nodig heeft, en dat ook nog tussen een heleboel natuur. Sinds 2000 ben ik betrokken bij de Zoetermeerse politiek, eerst als raadslid en sinds juni van dit jaar als wethouder namens Zó! Zoetermeer."

"Zoetermeer heeft alles wat een mens nodig heeft."

2 U heeft al een lange politieke carrière achter de rug. Wat maakt het waardevol om politiek actief te zijn in Zoetermeer?

"De democratie, met direct daaraan verbonden de vrijheid die we allemaal hebben, is het waardevolste wat we hebben in Nederland. Daarbij is het heel belangrijk dat de politiek en de mensen met elkaar in gesprek blijven. Voor mij zijn daarom de contacten met de Zoetermeerders het belangrijkste: luisteren, afwegingen maken en daarbij rekening houden met alle wensen en belangen, besluiten nemen en die goed uitleggen, óók aan de mensen die er niet blij mee zijn. En sinds een aantal jaar hoort daar óók bij dat we ons stevig moeten opstellen richting de landelijke politiek in Den Haag om ervoor te kunnen zorgen dat de gemeente genoeg financiën krijgt om de goede dingen te kunnen doen voor de bewoners van de stad."

Volg Marijke:

@marijkevdmeer

marijkevandermeer

3 *Zó! Zoetermeer* is één van de maar liefst drie lokale partijen in het nieuwe college. Wat gaan de ondernemers in de stad merken van het grote aandeel lokale partijen in het college?

"Zoals ieder college gaat ook dit college er gewoon voor zorgen dat Zoetermeer goed bestuurd wordt. Wél zal de nadruk nog meer dan vroeger liggen bij veel mogelijkheden creëren om als bewoners en ondernemers mee te praten. We hopen dat ook ondernemers, ondanks hun drukke bezigheden, daar volop aan mee doen. Het belangrijkste is dat we - met het coalitieakkoord als uitgangspunt - hard werken om de visie Zoetermeer 2040 te realiseren. De stad dreigt een beetje sleets te worden en dat moeten we keren. We gaan stappen zetten om zo aantrekkelijk te worden dat de oudere mensen hier graag blijven én dat jongere mensen hier graag komen wonen en werken."

4 Met de gemeentelijke dienstverlening in de portefeuille heeft u als wethouder direct een uitdaging te pakken. Welke ideeën heeft u om de dienstverlening richting het bedrijfsleven te verbeteren en te versnellen?

"Om de gemeentelijke dienstverlening goed te blijven doen zie ik digitalisering en het versnellen van informatieoverdracht als speerpunten. Die digitalisering wil overigens wat mij betreft absoluut niet zeggen dat er geen of minder persoonlijk contact is, want dat is juist heel belangrijk. Ook het in leesbare en duidelijke taal communiceren met onze ondernemers en inwoners is voor mij absoluut een belangrijke voorwaarde voor een goede dienstverlening vanuit de gemeente. We zijn ook aan het onderzoeken hoe we – ondanks de krapte op de arbeidsmarkt – de bereikbaarheid van de gemeente kunnen verbeteren."

5 Het onderwijs is ook onderdeel van uw portefeuille. Bent u tevreden over het onderwijsaanbod in Zoetermeer?

"Het primair en voortgezet onderwijsaanbod in Zoetermeer is goed. We zijn trots op de mbo- en hbo-opleidingen die we naar onze stad hebben weten te halen. We gaan proberen het aanbod hiervan uit te breiden. Ik vind het ook heel belangrijk om de jeugdzorg en het onderwijs dichter bij elkaar te brengen, zodat alle kinderen en jongeren veilig en gezond aan hun toekomst kunnen werken."

6 Er bestaan al veel initiatieven om het onderwijs te verbinden aan het bedrijfsleven. Welk initiatief mist u nog?

"Er zijn absoluut fantastische initiatieven in onze stad waar het onderwijs en het bedrijfsleven elkaar goed vinden. Kijk maar eens naar de kruisbestuiving die plaatsvindt op het Dutch Innovation Park, geweldig! Om de kans op een baan te vergroten én de krapte op de arbeidsmarkt het hoofd te bieden moeten we met elkaar, de gemeente en het Zoetermeerse onderwijs en het bedrijfsleven, aan meer leer- en werkplekken in de stad werken. Voor mij is het daarbij heel belangrijk dat we niet alleen kijken naar jonge mensen maar vooral ook naar de herintredende 45-plussers. Die komen nu te weinig aan de bak, terwijl zij met uitgekiende omscholing nog ruim 20 jaar mee kunnen doen op de arbeidsmarkt."

7 Welke resultaten wil u geboekt hebben aan het einde van uw eerste vier jaar meebesturen?

"Zoetermeer is een stad om trots op te zijn. Maar we moeten wel aan de stad blijven werken en dat moeten we sámen doen met alle mensen, organisaties, bedrijven en verenigingen. Ik maak me er sterk voor dat we die samenwerking en de dialoog met de stad nog meer verankeren in onze manier van werken. Daarnaast vind ik het echt heel belangrijk dat onze stad voor iedereen, zeker ook voor mensen met een beperking, toegankelijk is. Zoveel mogelijk hindernissen moeten worden aangepakt zodat iedereen zelfstandig in onze stad kan werken, uitgaan, sporten of winkelen. Ook daarvoor vragen we de aandacht van bedrijven, horeca en verenigingen."

"Voor mij is contact met Zoetermeerders het belangrijkst."

Marijke van der Meer (66 jaar) is sinds 8 juni 2022 wethouder in de gemeente Zoetermeer. De portefeuilles jeugd(zorg), onderwijs, dienstverlening, vastgoed, ICT, toegankelijkheid, openbare ruimte, natuur, milieu, dierenwelzijn en de stadsboerderijen vallen onder haar verantwoordelijkheid. Daarnaast is Marijke van der Meer wijkwethouder van de wijk Rokkeveen. Sinds januari 2000 heeft Van der Meer een plek in de gemeenteraad van Zoetermeer. Met een onderbreking van drie maanden heeft Van der Meer er ruim 22 jaar raadswerk op zitten, waarmee ze het langstzittende raadslid is. Hiervoor ontving zij op dezelfde avond als haar benoeming tot wethouder een Koninklijke onderscheiding.

Dromen realiseren en maatschappelijke impact maken

Bas Homan

Private Banker bij Rabobank

Hij mag dan niet geboren zijn in Zoetermeer; toch ziet Bas Homan (45) zichzelf als een echte ambassadeur van de stad. Op zakelijk vlak maar ook met hart voor de maatschappij. Als Private Banker helpt Bas je graag met het maken van een strategisch plan voor de toekomst. En dat komt goed van pas; ondernemers zijn immers meestal 24/7 met hun onderneming bezig. "Wij zien het als een cadeau om ook naar de privésituatie te kijken. Zo krijg je inzicht in wat nodig is om je dromen waar mogelijk te kunnen realiseren."

Op zijn tiende verhuisde Bas naar Zoetermeer om daar vervolgens niet meer weg te gaan. "Ik ben gestart in de wijk Seghwaert en woon inmiddels alweer vier jaar met veel plezier in de wijk Oosterheem", vertelt hij enthousiast. Bas heeft een passie voor de stad en niet zonder reden; zijn vrouw ontmoette hij tijdens een van de befaamde Meet Me at the Midnight Hour-avonden in de oude Boerderij, die toen overigens nog een echte boerderij was. Ook buiten werktijd weet hij zich hier prima te vermaken. "Zoetermeer is heerlijk groen en beschikt over veel sportfaciliteiten, voorzieningen en scholen." Dat laatste is voor Bas en zijn gezin erg belangrijk. "Mijn dochter van tien volgt speciaal onderwijs. Gelukkig is dat in Zoetermeer beschikbaar en hoeven we niet naar een school buiten de stadsgrenzen." Sportief als hij is mag Bas graag hardlopen en mountainbiken. "Je kunt hier heerlijke routes uitzetten om te hardlopen en in het Buytenpark en het nabijgelegen Bergse Bos kun je goed mountainbiken." Alsof dat allemaal nog niet genoeg is zet hij zich als aspirant-lid in voor Schuldhulpmaatje, het Spierfonds en omarmt hij het initiatief van de Coöperatiekring. "Als je iets met zijn allen doet, geeft dat veel meer impact."

Rabobank dichtbij

Als Private Banker bij Rabobank voelt Bas zich goed op zijn plek, hij werkt er inmiddels al 23 jaar. Rabobank is met een kantoor bij Centrum West goed zichtbaar en dichtbij. Ook al veranderen de behoeften van klanten in sneltreinvaart. "Door die veranderende behoeften, kan je steeds meer zelf online regelen en raadplegen. Op onze site kun je onder het kopje 'Kennis' van bijna elke sector de cijfers en trends terugvinden", legt Bas uit. "Met deze sectorprognoses, adviezen, voorbeelden over verduurzamen, digitaliseren en innoveren kun je een eigen strategie opstellen, of deze strategie toetsen aan de cijfers van jouw branche." Coöperatief bankieren zit de bank in de genen. Wist je bijvoorbeeld dat meer dan de helft van alle ondernemers in Nederland klant is bij Rabobank? "We zijn een veilige, vertrouwde en nuchtere bank die niet alleen het hoofd, maar ook het hart op de juiste plaats heeft."

Zelf de regie bepalen

"Financieel gezond leven is een van de speerpunten van onze bank", vertelt Bas vol passie. "Dit geldt ook voor ondernemers. Denk bijvoorbeeld aan pensioenopbouw en de betaalbaarheid van je woning op de lange termijn. Misschien zijn er kinderen die je later wil kunnen laten studeren, of denk je erover om eerder te stoppen met werken. Wij gaan hier graag met onze klanten over in gesprek en stellen bijvoorbeeld een vermogensplan op." Dat vermogensplan is feitelijk een persoonlijke routekaart die je in staat stelt om op een duidelijke en overzichtelijke manier de juiste keuzes te maken. En er zijn meer goede redenen om een soortgelijk plan op te laten stellen. "Door de hoge inflatie is geld aan het ontwaarden. Als je je doelen wil behalen zul je rendement moeten maken. Ook hier hebben wij oplossingen voor." Het leukste van zijn werk vindt Bas het klantcontact. "Je bespreekt belangrijke financiële situaties met elkaar en klanten zijn vaak open over hun vermogen en hun wensen. Je krijgt een inkijkje in hun financiële leven en daarmee ook hun persoonlijke leven. Hoe de zaken geregeld zijn of welke dromen zij nog hebben. Het is leuk en geeft energie om klanten in die situaties te kunnen adviseren. Je kunt natuurlijk ook zelf alvast een plan maken. Met onze online tool 'Plan voor de toekomst', kun je snel en eenvoudig een basisplan opstellen. Dit geeft je alvast inzicht. Wil je meer verdieping dan kun je een (betaald) vermogensplan laten opstellen. Zo kun je zelf de regie bepalen."

Tekst: Robbert Roos | **Foto:** Chris Lans

"Praten over geld helpt. Het is nu vaak nog taboe."

Ruimte voor innovatieve bedrijven en kennis-instellingen

Op zich heeft Zoetermeer een goed ondernemersklimaat. De stad is compact en overzichtelijk, gemakkelijk bereikbaar en heeft een goede, centrale ligging in de regio. Toch meldden de onderzoekers van RaboResearch eind vorig jaar dat er grote verschillen zijn per regio. "Voor onze Haagse regio geldt een beperkte groeiprognose", legt Bas uit. "Dit komt voornamelijk door een sterke groei in de sector industrie; iets waar Zoetermeer juist als kenniseconomie minder van in huis heeft." Toch heeft de stad dankzij de goede infrastructuur, de ondernemende gemeente en inwoners een mooie toekomst voor zich liggen. "Ik zie voldoende mogelijkheden voor innovatieve bedrijven en kennisinstellingen."

Coöperatiekring

Als coöperatieve bank is Rabobank ook maatschappelijk actief en betrokken. "Daar hecht ik persoonlijk veel waarde aan", zegt Bas. "Jaarlijks investeert de bank een deel van de winst in de samenleving. Dat noemen we het coöperatief dividend. In 2021 ging dat alleen al in de Regio Den Haag om ruim een miljoen euro. Dat is gedoneerd aan maatschappelijke initiatieven die stuk voor stuk bijdragen aan een duurzamere- en inclusievere wereld. Bijzonder is ook nog een ander initiatief. Bas vertelt: "In onze regio is kansenongelijkheid onder de jeugd een groot probleem. Een op de acht kinderen groeit op in armoede. Dat zet kinderen al vroeg op achterstand. Ik merk dat onze klanten en leden zich daar ook zorgen over maken en graag iets willen doen. Rabobank heeft daarom het initiatief genomen voor het oprichten van een Coöperatiekring waarin mensen samen doneren aan projecten die bijdragen aan kansengelijkheid in onze regio. Je kunt op die manier met elkaar concrete projecten ondersteunen, zoals extra huiswerkbegeleiding en laptops voor kinderen die nog een toekomst voor zich hebben." De Coöperatiekring is een onafhankelijke stichting met een eigen bestuur. Iedereen die zich betrokken voelt bij de regio kan lid worden van de kring. Particulieren, maar ook bedrijven. "Elk lid van de Coöperatiekring dat minimaal € 1.000,- inlegt, krijgt één stem. Daarmee kan hij of zij stemmen op één van de door het bestuur geselecteerde projecten. Welk project ondersteund gaat worden, wordt dus via een stemproces bepaald. Bij de keuzes voor projecten opereert de stichting onafhankelijk.", vertelt Bas. "Dit past bij de coöperatieve gedachte van onze bank en bevordert ook de

brede welvaart in onze regio. Door middel van de Coöperatiekring kan iedereen zijn of haar steentje bijdragen aan het vergroten van kansengelijkheid voor kinderen dichtbij huis. En dat is van wezenlijk belang. Want ieder kind moet zich toch kunnen ontwikkelen. Daarom vind ik het zo mooi dat deze 'geefkring' is ontstaan waar ik zelf actief deel van uitmaak."

Als we Bas tenslotte vragen naar zijn persoonlijke toekomststrategie vertelt hij graag over zijn vrijwilligerswerk bij Schuldhulpmaatje. Hij vertelt over zijn behoefte om ook buiten werktijd bezig te zijn met de financiële gezondheid van mensen. "Het mooie van Schuldhulpmaatje is dat je echt naast iemand gaat staan. Je veroordeelt iemand niet en je neemt het ook niet over, maar gaat samen de weg bewandelen naar herstel."

Bas wordt als Schuldhulpmaatje aan iemand gekoppeld met geldzorgen. Dat voorziet in een behoefte. Het duurt gemiddeld vijf jaar voordat mensen met geldzorgen hulp durven te vragen. "Dat is echt heel lang. Het leidt tot het verder oplopen van schulden, maar vaak ook tot gezondheidsproblemen, spanningen in de familie en tot minder productiviteit op het werk." Als je Bas vraagt of hij nog een oproep heeft, dan is hij ook duidelijk. "Praten over geld helpt. Het is nu vaak nog taboe om over je financiële positie te spreken, terwijl we weten dat het mensen zoveel kan helpen. En dat geldt zowel voor niet meer in je eentje tobben over geldzorgen als voor een stap kunnen zetten voor een financieel gezonde toekomst. En uiteraard mag men mij bellen om over geld te praten."

Gelijke kansen voor kinderen in Leiden-Haaglanden. Help mee!

Coöperatiekring Leiden-Haaglanden

Een samenleving waarin je achtergrond niet je toekomst bepaalt. Waarin ieder kind gelijke kansen krijgt. Zou dat niet geweldig zijn? Helaas is dit vaak niet het geval. Steeds meer mensen maken zich zorgen over toenemende kansenongelijkheid onder de jeugd in onze regio. Niemand kan daar alleen iets aan doen, maar samen kunnen we dichtbij huis wel het verschil maken. De klanten en leden van **Rabobank** in de regio Leiden-Haaglanden hebben daarom het initiatief genomen om de **Stichting Coöperatiekring Leiden-Haaglanden** op te richten.

De Coöperatiekring is een geefkring waarin deelnemers in kleinschalig verband en op een bijzondere manier schenken aan een goed doel. De donaties tezamen worden besteed aan projecten dichtbij huis die kansengelijkheid bevorderen. Het gaat dan om projecten voor kinderen vanaf 2 jaar in onze leefomgeving. Het unieke van de Coöperatiekring is dat donateurs stemmen over de besteding van het geld en meerdere keren per jaar bijeen komen. Initiatiefnemers van de projecten die gesteund worden, doen daarbij steeds verslag van de voortgang. Zo bouwen we met elkaar een echte community voor kansengelijkheid.

Zakelijk of privé meedoen?
Ook u kunt vanuit uw organisatie of vanuit privé deelnemer worden bij dit bijzondere initiatief met maatschappelijke impact. Met deelname maakt u dichtbij huis impact en sluit u aan bij een waardevol netwerk.
Meer informatie en aanmelden via de website www.cooperatiekring.nl/leiden-haaglanden.

Stichting Coöperatiekring Leiden-Haaglanden is een onafhankelijke stichting met ANBI-status. U kunt uw donatie aan de kring opgeven in uw belastingaangifte.

Coöperatiekring
Leiden-Haaglanden

Strategie-wijziging legt Teleperformance geen windeieren

Norbert van Liemt

Teleperformance

Tekst: Hans Ouwerkerk | **Foto's:** Chris Lans

'Strategie', het woord valt in het gesprek met Norbert van Liemt, CEO bij Teleperformance Benelux & Suriname meerdere keren. Niet zo vreemd als je in dertig jaar tijd belangrijke strategische keuzes moest maken over het voortbestaan van je bedrijf. "De koerswijzigingen hebben steeds goed uitgepakt", zegt Van Liemt.
We gingen in gesprek met een van de grootste werkgevers van Zoetermeer over onder meer zijn ambitie om van Teleperformance een aantrekkelijke werkgever te maken en het imago van de contactcenters te verbeteren. "Daarvoor moeten we investeren in onze medewerkers."

Wie wel eens naar de klantenservice van pakweg Zalando, bol.com of IKEA belt heeft in feite contact met een van de vele medewerkers van Teleperformance. In relatief korte tijd is het bedrijf uitgegroeid tot marktleider op het gebied van customer service en technical support. "Of het nu gaat om bellen, mailen, chatten of appen; onze collega's pakken uit naam van onze opdrachtgever de vraag van de consument op."

We treffen Norbert van Liemt in het Klaverbladgebouw aan de Ierlandlaan. Hier zetelt Teleperformance alweer ruim tien jaar. Sinds 1995 is Teleperformance in Zoetermeer gevestigd. Toen het zijn intrede maakte in de stad heette het nog PerfectCall. Van Liemt is dit bedrijf in 1993 in Haarlem begonnen. "We deden toen nog uitsluitend telefonische acquisitie en het bedrijf groeide als kool. In Haarlem was het moeilijk om nieuwe medewerkers te werven." Zijn compagnon woonde in Zoetermeer en een personeelsadvertentie in de plaatselijke krant leverde een enorme hoeveelheid reacties op. "Het was een pragmatische keuze om ons hier te vestigen. Eerst op het Promenadeplein, daarna aan de Amsterdamstraat en later aan de Orfeoschouw." Deze laatste vestiging heeft het bedrijf inmiddels definitief verlaten, maar daarover later meer.

Overname

Sinds de komst naar Zoetermeer is er flink wat veranderd. Zo werd Van Liemt's bedrijf in 2000 door de Teleperformance Group overgenomen. "Ik ben als CEO gebleven, omdat ik binnen het bedrijf kon blijven ondernemen." Onder zijn leiding groeide het bedrijf naar vijf vestigingen in Nederland, een in België en zelfs twee in Suriname. Bij elkaar goed voor ruim 4.500 arbeidsplaatsen. Maar hij was het ook die tijdens een lezing aan het begin van deze eeuw hoorde over de 'do not call'-wetgeving in Amerika. "Ik dacht direct: dat gaat in Nederland ook gebeuren en dat betekent het einde van de telefonische acquisitie." De invoering van het Bel-Me-Niet-Register was in 2007 een feit, maar toen had Van Liemt al een strategische koerswijziging ingevoerd. "We hebben ons eerst gericht op de telecombedrijven waar we diensten voor zijn gaan doen en vanaf 2015 zijn we ons op de sterk groeiende e-commerce industrie gaan focussen." De webwinkels stonden nog allemaal in de kinderschoenen, maar Van Liemt begreep wel dat online verkopen een grote vlucht zou gaan maken. "Maar vooral dat die bedrijven niet zijn ingericht om ook telefonische klantcontacten te hebben."

Arbeidskrachten

Met het groeien van het aantal opdrachtgevers ontdekte Van Liemt dat het tegelijkertijd lastiger werd om aan voldoende arbeidskrachten te komen. "Voor elke nieuwe opdrachtgever voor wie wij de klantenservice gaan doen, hebben we een substantieel aantal nieuwe collega's nodig. Je kunt je voorstellen dat het steeds lastiger wordt om nieuwe medewerkers te vinden in de regio waar je kantoor zit." Tenzij natuurlijk heel Nederland je speelveld wordt. "En dat kan als mensen thuis het werk kunnen doen. We wilden ons daar enkele jaren geleden al meer op richten, maar veel van onze opdrachtgevers waren daar niet enthousiast over." Corona veranderde dat en gaf het bedrijf de mogelijkheid om in een korte tijd thuiswerkmogelijkheden uit te rollen. "Vanaf dag één werd er veel vanuit huis gewerkt en bleek het mogelijk om de kwaliteit ook te borgen. Onze opdrachtgevers zagen geen verschil. En ook onze medewerkers vinden het fijn."

"Wij gaven onze vestigingen een campusachtige setting waar men elkaar kan ontmoeten."

Betrokkenheid

De pandemie leverde Teleperformance de GGD als nieuwe opdrachtgever op. "We hadden op de piek bijna 15.000 collega's aan het werk die test- en vaccinatieafspraken inplanden. Dat deden ze allemaal vanuit huis. Een deel van hen is bij ons blijven werken. Wel moesten intern alle zeilen worden bijgezet om het Teleperformance-gevoel te behouden. "We hebben meerdere engagement initiatieven op touw gezet en dat doen we nog steeds. Zo kregen onze vestigingen een campusachtige setting. Het moet een plek zijn waar men elkaar kan ontmoeten voor een sociaal momentje en met goede koffie. Een van de etages hebben we bijvoorbeeld als huiskamer ingericht en er is zelfs een keuken om samen te koken."

Met het versoepelen van de coronamaatregelen liet een onderzoek onder onze collega's zien dat lang niet iedereen weer naar kantoor wilde terugkeren. Ook dat vroeg natuurlijk om een strategische aanpassing. "Tachtig procent gaf aan vanuit huis te willen blijven werken. Van hen wil 25 procent voor een deel op kantoor (hybride) werken. En daar geven we alle ruimte aan. Het betekent dat we minder vierkante meters nodig hebben waardoor we genoeg ruimte hebben in het pand aan de Ierlandlaan en het kantoor aan de Orfeoschouw konden verlaten. Maar we doen er alles aan om, hoewel men op afstand werkt, de individuele betrokkenheid te behouden."

Great Place To Work

Sinds vorig jaar is Teleperformance gecertificeerd als Great Place To Work (GPTW). GPTW is een onafhankelijk instituut dat onderzoek doet naar goed werkgeverschap. Zo brengt de organisatie onder andere in kaart of werknemers vertrouwen hebben in het bedrijf en vragen hen of ze er trots op zijn en vooral ook plezier in hebben om er te werken. "Ja, ik ben blij dat we dit certificaat hebben. De resultaten van het onderzoek geven ons inzicht in wat er nodig is om ons te blijven ontwikkelen als aantrekkelijke werkgever." Teleperformance heeft bijvoorbeeld voor alle Customer Service Specialisten onlangs een pensioenregeling geïmplementeerd. Iets wat in de sector volgens Van Liemt nog niet gewoon is. Ook biedt Teleperformance haar medewerkers trainings- en doorgroeiprogramma's aan. "Verschillende leden van mijn managementteam zijn ooit zelf aan de telefoon begonnen."

Ambitie

De certificering past in de visie van Van Liemt om binnen enkele jaren een van de aantrekkelijkste werkgevers van Nederland te zijn. "Voor opdrachtgevers willen we de aantrekkelijkste partner zijn. Over een paar jaar moeten zowel opdrachtgevers als werkzoekenden bij wijze van spreken hier voor de deur in de rij staan." Tegelijkertijd beseft hij dat hiervoor in de mindset nog wel verbetering nodig is. "Het imago van contactcenters is nog niet goed. De lonen zijn nog steeds te laag. Ik ken bedrijven waar men zelfs niet betaalt voor training, coaching en after call tijd. Daar moeten we vanaf. Ik ben ook bestuurslid van de Werkgeversvereniging Facilitaire Contactcenters en daar voeren we deze gesprekken ook. Maar vergis je niet, het werk wordt voor de medewerkers steeds ingewikkelder. Ze moeten het product van binnen en van buiten kennen om de klanten die met een probleem bellen goed en vakkundig te kunnen helpen. Er wordt echt wat van hen gevraagd. Ook daarom moeten we meer in de medewerkers investeren. En het werk aantrekkelijker maken door te zeggen, je kunt werken waar je wil, wanneer je wil en hoeveel je wil." En werken waar je wil bedoelt Van Liemt letterlijk. "We hebben in bijna alle landen van Europa wel vestigingen. Bijvoorbeeld Griekenland, Spanje en Portugal. Je kunt vanaf deze vestigingen werken voor onze Nederlandse klanten. We hebben veel Nederlandse collega's die dat doen."

Mindset

Opdrachtgevers spelen in de verbetering van het imago ook een rol. Zij moeten volgens Van Liemt een goede klantenservice niet langer als kostenpost zien. "Het is te vaak nog een geldkwestie, terwijl onze visie juist is dat we met ons werk waarde toevoegen. Ga maar na, wij zijn het verlengstuk van onze opdrachtgever. Op het moment dat iemand met een vraag of een probleem belt dan lossen onze collega's dat op. Wanneer jij vervolgens goed geholpen bent zal je dat bedrijf of merk bijvoorbeeld tijdens een feestje bij je vrienden aanbevelen. Met andere woorden, wij spelen een belangrijke rol bij de beleving die een klant heeft met een merk of product dat we vertegenwoordigen. Opdrachtgevers zouden daar meer oog voor moet hebben, maar het is nu nog te vaak tarief-gedreven. Customer service wordt nog te weinig als marketingkanaal gezien waarbij zaken als loyalty, cross- & upselling en promotie belangrijke deliverables zijn. De markt vraagt nog te vaak waarom de concurrent goedkoper is. Wij hanteren een systeem waardoor we onder andere exact bij kunnen houden hoelang een interactie met de klant duurt, wat de uitkomst en de bijdrage ervan is en of er nog vervolgacties nodig zijn. Als nu een eerste telefoontje, chat of mail bij ons twee of drie minuten langer duurt maar het probleem wel is opgelost, ben je per saldo goedkoper uit dan wanneer er nog meerdere contactmomenten volgen omdat er geen oplossing gevonden is. Dan groeit de ergernis bij de klant en dan zal hij dat op datzelfde feestje óók vertellen."

Ontwikkelingen

Op de vraag hoe de markt zich de komende tijd gaat ontwikkelen verwacht hij een toename van e-commerce. Daarbij zal volgens Van Liemt ook de ontwikkeling van robotisering en het gebruik van zogenoemde chatbots toenemen. "Natuurlijk mag een contact met een chatbot beginnen. Ik denk ook dat chatbots steeds meer vragen kunnen gaan beantwoorden. Simpelweg omdat ze steeds slimmer worden. Maar op het moment dat de vragen ingewikkeld zijn, is er toch persoonlijk contact nodig. Dus de vraag naar de diensten die wij leveren nemen met de toenemende e-commerce alleen maar toe." Ook op dat vlak ziet hij ontwikkelingen. Bijvoorbeeld dat je met een VR-bril op een winkel binnenstapt en producten aanwijst die dan in een boodschappenkarretje gaan en thuisbezorgd worden. "Volgens Mark Zuckerberg, de bedenker van Facebook, duurt die ontwikkeling nog een jaar of vijf. Ook hier zal uiteindelijk klantcontact voor nodig zijn."

Netwerk Zoetermeer

Sinds kort is Teleperformance lid van Netwerk Zoetermeer. "Van de 1.100 collega's die op deze vestiging werkzaam zijn wonen er best veel in Zoetermeer. Dus is lid zijn van een ondernemersvereniging ook goed. Uiteindelijk zorgt de businessclub er mede voor dat er activiteiten in de stad zijn waar onze collega's plezier aan beleven." Dan na een korte stilte: "En wie weet zijn er leden voor wie wij op onze beurt iets kunnen betekenen. Ik blijf een ondernemer en werken aan de groei van een bedrijf vind ik nog steeds het leukste dat er is."

Over Teleperformance

Teleperformance is in 1978 in Frankrijk ingericht. Inmiddels is het bedrijf in bijna 80 landen actief. Norbert van Liemt is CEO van Teleperformance Benelux en Suriname. Onder zijn leiding zijn er naast de bestaande inmiddels ook nieuwe vestigingen geopend in Utrecht, Zwolle, Antwerpen en Paramaribo.

Platform Ondernemersbelangen Zoetermeer

“Wat we doen moet van belang zijn”

Het leek de laatste tijd misschien wat stil, maar schijn bedriegt. De afgelopen maanden hebben Maarten Brouwers, Gerard Milo en Bert van Vliet achter de schermen hard gewerkt om gestalte te geven aan het nieuwe Platform Ondernemersbelangen Zoetermeer. Eén ding is zeker; de heren gaan niet op de winkel passen. Van Vliet: “Wat we doen moet van belang zijn.”

Brouwers, Milo en Van Vliet zijn geen onbekenden in Zoetermeer. Brouwers is advocaat bij Hoens & Souren, Milo zwaaide de scepter bij Omroep West en Van Vliet was als directeur bij Rabobank regio Den Haag het aanspreekpunt voor ondernemers in Zoetermeer. Met elkaar beschikken zij over een schat aan ervaring en expertise die een prima basis vormt om de belangen van ondernemend Zoetermeer goed te kunnen behartigen. Samen vormen zij het bestuur van Platform Ondernemersbelangen Zoetermeer. Een platform dat, om belangenverstrengeling te voorkomen, volledig losstaat van Netwerk Zoetermeer. Het heeft niet voor niets een eigen identiteit, eigen statuten en een eigen bestuur. Milo vervult de functie van voorzitter, Brouwers is de secretaris en Van Vliet is penningmeester. “Ondanks de titels hebben we in de praktijk niet echt een strakke rolverdeling hoor”, legt Milo direct uit. “Ik ben blij met het team dat er nu staat. Met elkaar hebben we een goede balans gevonden.” Als reactie op de vraag of er bewust gekozen is voor een bestuur met uitsluitend mannen schieten de drie direct in de lach. “Zeker niet”, reageren zij volmondig. “Er is volop ruimte voor uitbreiding. Gezocht wordt nog naar een vierde bestuurslid, diversiteit indachtig.”

Tekst: Robbert Roos | **Foto's:** Chris Lans

Wat gaan jullie precies doen?

Na het samenstellen van een bestuur hebben de drie als eerste hun oren te luisteren gelegd bij hun voorgangers. "We zijn in gesprek gegaan met Benita van Wegen en Sebastiaan Smits", vertelt Milo. Net als Van Vliet maakten zij deel uit van het voormalige RVOZ-bestuur. "We hebben in kaart gebracht welke zaken er in het verleden speelden. Ook hebben we brainstormsessies gehad met een aantal ondernemers. We willen niet onze eigen agenda opstellen, maar echt aan de slag gaan met onderwerpen die ondernemers zelf aandragen." Na de gesprekken en brainstormsessies kwamen Milo en zijn bestuur voorlopig tot drie hoofdpunten die bij ondernemers leven en door hen zijn voorgelegd aan de formateur bij de samenstelling van een nieuw college. "Er is behoefte aan consistentie tussen het bestuurlijk beleid van de gemeente enerzijds en de uitvoering daarvan op ambtelijk niveau anderzijds."

Als tweede is genoemd de noodzaak om vertrouwen te kunnen hebben in de continuïteit van de relatie met de gemeente, zowel op ambtelijk als bestuurlijk niveau. "Wisseling van ambtenaren moet niet met zich meebrengen dat belanghebbende hun casus opnieuw onder de aandacht moeten brengen. Dat geldt ook voor de relatie tussen het Platform Ondernemersbelangen Zoetermeer en de gemeente. Het moet niet zo zijn dat je een relatie opbouwt en na de verkiezingen en het wisselen van wethouders en portefeuilles weer helemaal van voor af aan kunt beginnen. Ook hier gaan we voor de langere termijn", legt Milo uit.

Als derde punt gaat het vooral om tijdigheid. "De gemeente schiet regelmatig door hun eigen Service Level Agreements (SLA's) heen", constateert Brouwers in de praktijk. "Het is erg vervelend als je als ondernemer klaar bent om van start te gaan, maar de vergunning door een achterstand acht weken op zich laat wachten. Dan gaat er kostbare tijd en dus ook geld verloren."

Het begint met relaties

Als je goed wil kunnen opereren zijn goede relaties onontbeerlijk. "We zijn begonnen om kennis te maken met het nieuwe college, maar ook met de ambtenaren", legt Milo uit. "Het is erg waardevol als je elkaar kent en de lijnen kort zijn." Vervolgens wil het bestuur langsgaan bij ondernemers om op sectorniveau op te halen welke rol het platform in hun ogen moet gaan spelen. "Het is zaak dat we goed in kaart hebben wat de belangen van de verschillende ondernemers en de gemeente zijn. Zo kunnen we die onderling optimaal op elkaar afstemmen en bepalen welke rol Platform Ondernemersbelangen Zoetermeer daarin gaat spelen." In de praktijk merk je over het algemeen dat je ondernemers niet hoort als alles goed gaat. "Op een moment dat zich acuut een probleem voordoet, zoals de sluiting van bedrijven tijdens de pandemie, dan ben je feitelijk al te laat om daar direct op te kunnen acteren", vertelt Milo. "In zulke gevallen maak je het verschil als je de verbindingen al gelegd hebt, weet hoe de lijnen lopen en weet wie je nodig hebt om het probleem op te lossen." Toch is belangenbehartiging niet alleen van belang bij acute 'problemen'. "Vanuit de toenmalige RVOZ heeft een aparte commissie zich hard gemaakt voor de aanleg van een glasvezelnetwerk", vertelt Van Vliet. "Voor sommige ondernemers was dat echt van groot belang voor het voortbestaan van hun bedrijf. Mede dankzij onze bemiddeling ligt het er nu, maar als wij dat niet gedaan hadden was het maar de vraag geweest of het er überhaupt was gekomen." Brouwers vult aan. "Het is niet zo dat je koste wat het kost op zoek moet naar belangen om te behartigen, maar als er zaken spelen moet je er wel staan en weten aan welke touwtjes je moet trekken." De drie onderstrepen daarbij wel dat het moet gaan om het collectieve belang. "We kunnen niet voor elke kapotte lantaarnpaal op de barricade springen. Natuurlijk wel als een heel bedrijventerrein in het donker zit."

Gerard Milo

"Geboren in Den Haag ben ik samen met mijn vrouw Marja Milo-van Berlo sinds 1978 inwoner van Zoetermeer. Wij hebben drie volwassen zoons, waarvan er een met zijn gezin in Zoetermeer woont, en inmiddels acht kleinkinderen. Mijn echtgenote Marja is sinds 1996 actief als kunstenaar in Zoetermeer, de laatste jaren vanuit haar atelier in de Dorpsstraat. Ik ben sinds september 2021 met pensioen en heb als hobby's mijn kleinkinderen, koken, muziek, film, theater, kunst, moderne geschiedenis, literatuur, tennis en golf (waar ik niet erg goed in ben!)."

WORDT BLIJ VAN "Van veel dingen: een mooi diner (al of niet zelf klaargemaakt) in fijn gezelschap, mooie muziek, mijn kinderen en kleinkinderen."

KUN JE WAKKER MAKEN VOOR "Liever niet! Ik ben een slechte slaper en eenmaal wakker valt het mij moeilijk de slaap weer te vatten."

KAN NIET TEGEN "Evident onrecht."

beleid

Maarten Brouwers

"Ik ben een zelflerende en praktisch ingestelde advocaat. Ik beschik over een goed ontwikkeld fingerspitzengefühl zodat ik intuïtief oplossingen en alternatieven kan aandragen die rekening houden met strategische belangen. Op een coachende en betrouwbare manier ben ik mijn cliënten dienstbaar. Ik pak accuraat zaken op, ben inhoudelijk overtuigend en pak commerciële kansen."

WORDT BLIJ VAN "Zonnig weer in alle seizoenen."

KUN JE WAKKER MAKEN VOOR "Alleen wakker maken in noodgevallen graag."

KAN NIET TEGEN "Onrechtvaardig en onredelijk gedrag."

Nieuwe ronde, nieuwe kansen

Een van de uitdagingen waar het Platform Ondernemersbelangen Zoetermeer voor staat is het creëren van bewustwording van wat ondernemers voor de stad betekenen. "De gemeente is gebaat bij een goed ondernemersklimaat, maar dat is niet bij iedereen even duidelijk. Als je kijkt naar de Atlas van Nederlandse gemeentes dan bungelt Zoetermeer qua aantal ondernemingen, de economische groei en de ontwikkelingen op het gebied van werkgelegenheid een beetje onderaan de lijst", schetst Milo de situatie. "We weten dat dit voor het college aandachtspunten zijn. Wij zullen er alles aan doen om dit blijvend onder de aandacht te brengen." Een van de dingen die daaraan bij kunnen dragen is deelnemen aan een Economic Board. "We willen ook de CEO-lunches die de RVOZ in het verleden organiseerde nieuw leven inblazen." Wat in de visie van de drie vooral van belang is, is dat er structureel en regelmatig overleg met de gemeente is. "Wij zijn nieuw en het college is nieuw. Dat biedt volop kansen." Het platform heeft het college dan ook uitgenodigd om nader kennis te maken. "We hebben een avond gehad met de raad en binnenkort is er een kennismakingslunch met de afdeling economie en wethouder Iedema. Zo weten we wie wie is en houden we de lijnen kort."

Visie Zoetermeer 2040

In de Visie Zoetermeer 2040 is opgenomen welk punt Zoetermeer in 2040 bereikt wil hebben op het gebied van economie, bedrijfsleven, werkgelegenheid, ondernemersklimaat en vestigingsklimaat. Zo wil de gemeente de Zoetermeerse economie verder versterken door deze zowel te verbreden als meer onderscheidend te maken. Dat wil men onder andere bereiken door het creëren van werkgelegenheid middels het aantrekken van nieuwe bedrijven binnen voor Zoetermeer kansrijke sectoren, het stimuleren van (innovatieve) startende bedrijvigheid, het faciliteren van ZZP-ers, het behouden van bestaande bedrijvigheid en het verbinden van onderwijs

met het bedrijfsleven. "Het is nog niet helemaal helder hoe de gemeente hun doelen op deze gebieden willen behalen." Platform Ondernemersbelangen Zoetermeer is tot op heden geen gesprekspartner in deze. "Natuurlijk blijven we de ontwikkelingen monitoren", reageert Van Vliet direct. "Mochten er zich problemen voordoen dan kunnen we als platform direct opstaan." Als voorbeeld schetst Milo de bouw van De Entree. "Als daar straks winkels in komen dan worden we graag betrokken bij de besluitvorming over wat voor winkels dat zijn."

Korte en lange termijn

Het grootste dilemma waar Platform Ondernemersbelangen Zoetermeer nu voor staat is het vinden van de balans tussen korte- en langetermijndoelen. "Er spelen wat zaken die we direct op kunnen pakken, maar we moeten niet te veel bezig zijn met alleen brandjes blussen", schetst Brouwers. Milo ziet juist vooral kansen door te focussen op de lange termijn. "Op de lange termijn zullen we, over de termijnen van colleges van B en W heen, voorwaarden moeten scheppen voor een goed ondernemersklimaat. Met een consistentie ongeacht het college dat er op dat moment zit." Ondernemers moeten volgens het bestuur weten waar we aan toe zijn, en waar zij moeten zijn binnen de gemeente. "Dat wil echt niet zeggen dat het college en de ondernemers het altijd

succes-factoren

met elkaar eens moeten zijn." Uit het antwoord van Van Vliet blijkt hoe goed de drie elkaar aanvullen: "We focussen ons op de lange termijn, maar knelpunten die ineens oppoppen en voor problemen zorgen pakken we direct op."

Meer informatie te vinden op:

ondernemersbelangenzoetermeer.nl

Afspraak maken?
Neem contact op via:

bestuur@ondernemersbelangen zoetermeer.nl

Natuurlijk kun je de bestuursleden ook aanschieten tijdens een van de bijeenkomsten of netwerkborrels van Netwerk Zoetermeer.

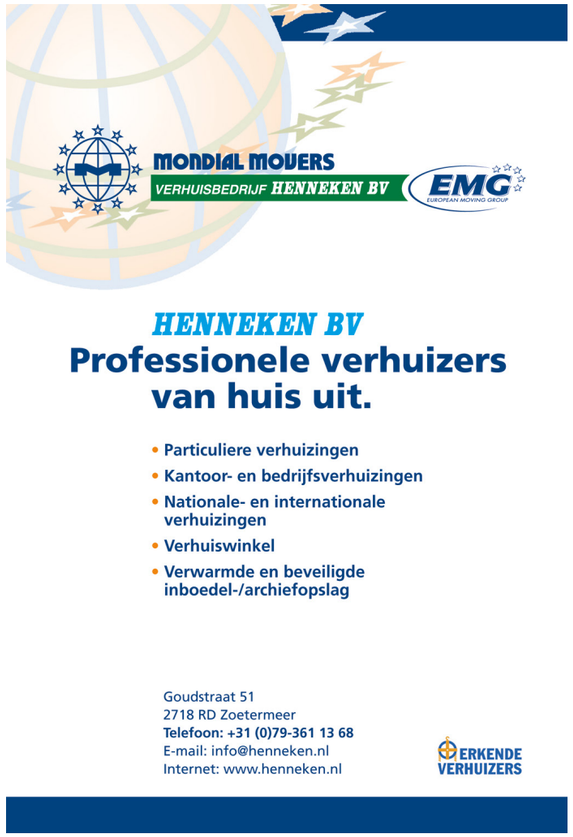
Bert van Vliet

"Ik ben mensgericht en een positieve factor in een professioneel team. Continue verbeteren en innovatieve invalshoeken ontdekken hebben mijn interesse. Ervaren in het op- en uitbouwen van organisaties, met oog voor zowel de kwaliteit als de kwantiteit. Ik beschik over brede commerciële en bancair bestuurlijke ervaring. In mijn vrije tijd ben ik graag actief en passief in de weer met sport en geïnteresseerd in duurzame economische ontwikkelingen."

WORDT BLIJ VAN "Mooi weer en dan een sportieve buitenactiviteit ondernemen."

KUN JE WAKKER MAKEN VOOR "Voor een vakantie naar de winterse Alpen kom ik mijn bed wel uit."

KAN NIET TEGEN "Arrogantie. En mensen die niet luisteren en alleen zichzelf graag horen praten."



Ondernemers aan het woord

Wij vroegen drie ondernemers met welke uitdagingen zij te maken hebben rond arbeidskrapte in hun branche. Waar lopen ze tegenaan en hoe pakken zij dit aan? Hebben ze hun strategie moeten aanpassen? Daarnaast zijn we benieuwd of ze ideeën of tips hebben om de zoektocht naar medewerkers eens op een andere manier te benaderen. Drie ondernemers delen hun ervaringen.

VBOT weet als opleider in de veiligheidsbranche op mbo-niveau 2 en 3 als geen ander hoe krap de arbeidsmarkt in deze branche is. Beveiligers en handhavers zijn niet aan te slepen. Je merkt dat beveiligingsbedrijven door de coronacrisis steeds vaker de opleidingen van de studenten betalen, om meer mensen te werven. Het UWV en de gemeente zijn ook bereid om de scholing te betalen voor de uitkeringsgerechtigden in de veiligheidsbranche.
De krapte in de beveiligingsbranche bestond al voor de coronacrisis, maar de situatie is nijpender geworden sinds de crisis. Dit is niet de enige factor voor deze krapte. Al jaren bestaat er een verkeerd beeld van het beroep beveiliger. Vaak denken mensen dat een beveiliger 'hard' en 'sterk' moet zijn en dat een handhaver alleen maar bekeuringen uitschrijft. Dit verkeerde beeld belet mensen om voor deze beroepsgroep te kiezen. Gelukkig is dit beeld aan het veranderen en zien mensen dat deze branche erg veelzijdig is. Het gaat voornamelijk om communiceren en op verschillende manieren bezig zijn met de veiligheid van mensen en omgeving.
Tijdens de coronacrisis was er veel vraag naar medewerkers op medisch vlak, dat veroorzaakte een verschuiving in vraag en aanbod op de arbeidsmarkt. De mensen die eerder werkzaam waren in de veiligheidsbranche hebben in de afgelopen twee jaar nieuwe beroepen gevonden en zijn niet meer werkzaam in de veiligheidssector.
Mensen moeten aangetrokken worden tot het beroep én de opleiding Beveiliger. Denk hierbij aan het vergoeden van de opleiding, betaalde stages en het aanbieden van contracten. Wanneer de opleiding realistischer naar buiten wordt gebracht, stijgt het aantal opleidingstrajecten. Wij hebben dit als opleider onder de aandacht gebracht bij de beveiligingsbedrijven. Door onze samenwerkingen binnen de branche en het contact met diverse beveiligingsbedrijven hebben wij mede bijgedragen aan de bekendheid van deze vakgebieden. Overigens bieden onze gratis opleidingen mensen de mogelijkheid om inzicht te krijgen in verschillende mogelijkheden in het vakgebied.

Hilde

Brigitte

Hilde Heckemann & Brigitte Heckemann – van den Boogaard
VBOT
www.vbot.nl

Piëzo is een welzijnsorganisatie in Zoetermeer en heeft als doel het vergroten van de maatschappelijke participatie van mensen die door omstandigheden nog niet meedoen in de samenleving. Wij houden ons dus juist bezig met het beschikbaar maken van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt tot werknemer. Daarom is de PiëzoMethodiek ontwikkeld, waarbij we met de deelnemers verschillende fases doorlopen van maatschappelijke activering tot lerend vrijwilligerswerk en het begeleiden naar opleiding of betaald werk.
Heather is een deelnemer die dit traject heeft doorlopen. Heather had een paar jaar geleden een afstand tot de arbeidsmarkt en kwam zo bij Piëzo terecht. Ze kwam uit Amerika, maar kon haar plek in de maatschappij niet vinden. Heather: "Ik was niet echt thuis in Nederland maar voelde me na 20 jaar ook geen Amerikaan meer." Na het doorlopen van de PiëzoMethodiek heeft Heather meer zelfvertrouwen, beheerst ze de taal en heeft ze een zorgopleiding gedaan bij mboRijnland. Heather: "Zonder steun, vriendschap en begeleiding om door de moeilijke stukjes heen te komen had ik het niet durven doen. Het gaf mij zekerheid om als verzorgende aan de slag te kunnen. Piëzo heeft mij geholpen om een brug te vormen van alleen thuis zitten, naar de maatschappij in komen." Heather heeft nu een betaalde opleidingsplek als verzorgende IG.
We zijn bij Stichting Piëzo voortdurend bezig met het oplossen van de arbeidskrapte. We maken mensen beschikbaar voor de arbeidsmarkt, uitgaande van hun talenten en vaardigheden, met ons team van professionals en vrijwilligers. We gebruiken het netwerk van bedrijven en onderwijs in onze stad en werken nauw samen met de Binnenbaan.

Femke Boerkamp
Stichting Piëzo
www.stichtingpiezo.nl

Femke

Heather

In de IT-branche heerst natuurlijk al jaren een enorme krapte op de arbeidsmarkt. Bij Goodzo geloven wij echter dat wat mensen willen en kunnen belangrijker is dan wat mensen tot nu toe op hun cv hebben staan. We geloven in menselijke groei. Met die mindset begeleiden we high potentials in hun ontwikkeling naar IT-consultants.
Door deze manier van kijken richt Goodzo zich op de arbeidsmarkt voornamelijk op het werven van slimme (HBO/WO werk- en denkniveau, al dan niet afgestudeerd), empathische en ambitieuze starters die wij vervolgens zelf opleiden tot IT-consultants. Dit maakt dat we hiermee in een andere vijver vissen dan veel van onze concurrenten. Zo konden wij de afgelopen jaren groeien én zijn we meermaals uitgeroepen tot een van de Top250 Groeibedrijven en FD Gazellen.
Tegenwoordig is het zaak om talent snel aan je te binden. Hierom hebben we ons recruitmentproces zo efficiënt mogelijk ingericht door middel van automatisering mét behoud van persoonlijk contact. Sollicitanten worden binnen 24 uur benaderd, er vindt een intake plaats en vervolgens worden zij uitgenodigd voor een wekelijkse Goodzo-dag op ons Zoetermeerse kantoor. Hier vinden vervolgens assessments en gespreksrondes plaats, waarna we de juiste kandidaten direct een aanbieding kunnen doen. Dat maakt dat we snel en objectief het juiste talent kunnen selecteren.

Bart

Bart Janssen
Goodzo
wwww.goodzo.nl

Jan Iedema kiest voor langetermijnstrategie

“Stip op de horizon is goed voor de stad”

City-marketing

Jan Iedema (VVD) is onlangs begonnen aan zijn tweede termijn als wethouder. Financiën en economische zaken zaten in zijn eerste vier jaar wethouderschap al in zijn portefeuille. Daar zijn nu stedelijke ontwikkeling, city-marketing en evenementen bijgekomen. Het is, zoals Iedema het zelf noemt “een portefeuille met flink wat uitdagingen”. Zo prijkte Zoetermeer jarenlang bovenaan lijstjes die over economische groei, arbeidsmarkt en levensgeluk gaan. Maar dat is niet meer. Reden dat het nieuwe college met Iedema voorop, kiest voor een langetermijnstrategie voor Zoetermeer in 2040. “Het is voor de stad goed om een stip aan de horizon te hebben.”

Iedema heeft wel wat met strategie als thema voor deze uitgave van LINK Zoetermeer. Niet voor niets was hij in het vorige college een van de aandrijvers voor het opstellen van de Visie Zoetermeer 2040. Deze visie vormt nu in het coalitieakkoord voor de komende vier jaar het uitgangspunt voor het te voeren beleid.

Geen overbodige luxe

Het uitstippelen van een langjarige strategie is voor Zoetermeer geen overbodige luxe. “Een onderzoek van BureauLouter wees uit dat de woonaantrekkelijkheid afneemt en er een toenemende druk op de arbeidsmarkt en beroepsbevolking is ontstaan. Ook nemen de verschillen op sociaal maatschappelijk gebied toe. Hoe gaan we dat aanpakken? De vraag naar woningen is nog steeds groot. We hebben tien- tot zestienduizend woningen nodig. De eerste vraag is waar die woningen moeten komen. De tweede vraag is, als die mensen daar wonen, waar gaan ze dan werken? Welke voorzieningen zijn er nodig?”

Tekst: Hans Ouwerkerk | **Foto's:** Alina Krasieva

Pijlers

Met Visie Zoetermeer 2040 worden de antwoorden op deze vragen geschetst. Hiervoor zijn in de visie zes pijlers geformuleerd. Deze pijlers zijn 'Zoetermeer is mijn thuis', 'duurzame stad tussen de parken', 'palet van wijken en buurten', 'doorlopende ontplooiingskansen voor inwoners van Zoetermeer', 'stad van toegepaste innovatie' en 'Zoetermeer regiostad'. De laatste drie pijlers raken vooral zijn economieportefeuille. "Als je echt een levendige stad wil hebben, dan moet je ervoor zorgen dat mensen er niet alleen kunnen wonen en werken, maar dat zij ook kunnen leren voor het werk van morgen."

Over de pijler van toegepaste innovatie merkt Iedema op dat Zoetermeer veel kennis naar de markt brengt. "In Leiden en Delft wordt kennis bedacht en hier, in Zoeterneer, wordt die kennis toegepast." Verder ziet hij Zoetermeer nog veel meer dan Rotterdam en Den Haag als regiostad. "Zoetermeer is letterlijk de poort van de rest van Nederland tot de Randstad. Dat doet bijvoorbeeld iets met onze logistieke waarde. Je ziet dat sinds we inzetten op de A12 als logistieke hotspot, we op de logistieke ladder naar de vierde plek van Nederland zijn geklommen." Graag maakt hij een vergelijking met de Zuidas. "De Zuidas", legt hij uit, "was in het verleden een stukje vergeten maar wel centraal gelegen Amsterdam, waar je je nog redelijk goedkoop kon vestigen. Dat zijn precies de kenmerken die Zoetermeer ook heeft. Er is nog wat ruimte, je kunt heel snel de grote steden of de rest van het land in. Je bent zo op Schiphol en het is hier nog net wat goedkoper dan in de omliggende gemeenten."

Verbindingen

Het zijn de onderscheidende factoren van Zoetermeer die potentiële bedrijven naar de stad moeten trekken. "Bedrijven zorgen voor werkgelegenheid en wij moeten helpen bij het maken van verbindingen tussen het bedrijfsleven en het onderwijs. Zowel het bedrijfsleven als het onderwijs doen hier in de stad fantastische dingen, maar ze zoeken elkaar nog te weinig op. Maar weinigen weten dat we al meer dan duizend studenten hier op de campus van de Haagse Hogeschool hebben. Ook de ROC's

"Zoetermeer is letterlijk de poort van de rest van Nederland tot de Randstad."

doen hier geweldige dingen. Als je echter ziet hoeveel moeite we moeten doen om voor het techniekonderwijs de handen in het bedrijfsleven op elkaar te krijgen, dan schrik ik daarvan." Zijn stem gaat plotseling een octaaf lager als hij zegt: "Het bedrijfsleven vraagt mij vaak te helpen bij het vinden van voldoende handjes. Als ik dan zeg "ga dan met mij mee naar de scholen" dan hebben ze het daar te druk voor. Over die schaduw moeten we echt wel gaan springen."

Hij wil er maar mee zeggen dat het van twee kanten moet komen. Dat geldt ook voor zijn voornemen om de komende vier jaar de veroude bedrijventerreinen op het gebied van infrastructuur en uitstraling onder handen te nemen. "Dat wil ik wel samen met de bedrijven die er zitten doen. Daarvoor moeten we de organisatiegraad op die terreinen vergroten. Dat hebben we gedaan in de Dorpsstraat met de VastgoedBiz en de OndernemersBiz. En je ziet wat dit met de straat heeft gedaan. Op het Dutch InnovationPark hebben we ook alle eigenaren bij elkaar gezet en een gezamenlijke visie voor het gebied ontwikkeld. Dat is een kwestie van een lange adem, maar daar blijf ik mij de komende vier jaar wel voor inzetten."

Slagroomtaart

In een magazine voor ondernemers mag bureaucratie uiteraard niet onbesproken blijven. "Ik loof een slagroomtaart uit voor de hele kantine van het bedrijf dat mij een regel aanwijst die we kunnen afschaffen omdat die niet nodig is. Een van mijn voorgangers, Patrick van Domburg, is daar heel hard mee bezig geweest. Ik durf bijna de stelling aan te gaan dat we geen overbodige regels hebben. Soms voelen regels voor een aantal ondernemers als overbodig, maar dan zeggen anderen dat zij die juist graag hebben." Wel wil Iedema het de ondernemers gemakkelijker maken. Zo is er volgens hem winst te boeken in zowel de interne als externe communicatie en in meer automatisering. "Eigenlijk wil ik ernaartoe dat, wanneer een bedrijf iets aanvraagt, we direct weten wat er binnen de onderneming nog meer speelt en dit combineren. Uiteraard binnen de regels van de AVG natuurlijk. Wat we al weten hoeven we niet meer te vragen." Als voorbeeld geeft hij zijn vader die, omdat hij in een rolstoel zit, ieder jaar een parkeerontheffing moet aanvragen. "Als je dat handig doet en een vinkje anders zet moet het kunnen dat hij dat niet meer hoeft te doen. Dat scheelt zowel mijn vader als de gemeente een hoop frustratie. Dat wil ik met ondernemers ook."

Jan Iedema zegt vooral een man van verbinding en samenwerking te zijn. "Naar elkaar wijzen en verwachten dat de ander een eerste stap zet voor je zelf gaat bewegen, werkt niet. Dan duurt het altijd langer." Hij wil dan ook graag samen bewegen. "Netwerk Zoetermeer mag mij erop aanspreken dat ik er alles aan doe om het bedrijfsleven in Zoetermeer te faciliteren binnen het grotere plaatje van Visie Zoetermeer 2040. Ik hoop dat ik van Netwerk Zoetermeer mag verwachten dat ze samen met mij optrekken om ervoor te zorgen dat we op alle vlakken met elkaar verbinden."

Bruis

Nieuw in zijn portefeuille zijn citymarketing en evenementen. "Weet je, Zoetermeer is al een fantastische stad met heel veel partners en gave bedrijven. Tegelijkertijd doen we er zo gewoon over. Ik gun het ons zo erg dat we veel trotser zijn op de stad die we zijn." Hij kan daarom best jaloers zijn op de bravoure waarmee Rotterdam en Den Haag zichzelf op de borst slaan. "Maar wij hebben die pareltjes ook en je kunt hier nog lekker in het groen wonen. Waar vind je dat nog in de

Randstad? Dát onder de aandacht brengen is voor mij de kern van citymarketing." Met die boodschap ziet hij zich wel in een stand staan op de jaarlijkse professionele vastgoeddagen (Provada) in Amsterdam RAI. "Daar kunnen we laten zien dat Zoetermeer een goede stad is om in te investeren en wat onze rol in de regio is. Maar we moeten ook aan onderwijspartners laten zien dat we hier heel veel mensen hebben om op te leiden: zowel studenten als werkenden. En dat er veel bedrijven zijn om mee samen te werken. We doen echt heel veel dingen waar nog niemand van afweet."

Grand Départ

Dat laten zien kan volgens hem ook met evenementen. Deelnemen aan de zogenoemde Grand Départ van de Tour de France in 2024 of 2025 is in zijn ogen zo'n evenement. "Wat voor de één een feestje is van een paar minuten fietsers langs de stad laten razen, is voor de ander de manier om als onderneming bij aan te haken. Ik heb toen in Utrecht gezien dat heel de stad baat had bij de reuring waar het evenement voor zorgde."

Verder zou hij graag de Open Zoetermeerse Bedrijvendagen op touw willen zetten zodat bedrijven bij elkaar in de keuken kunnen kijken. "Wat kunnen we van elkaar leren en hoe kunnen we elkaar versterken?" Maar ook de Zoetermeerder is welkom. "Zo kan men achter de deuren van die bedrijven kijken. En wellicht brengt het jongeren op het idee om daar later te willen gaan werken."

Uitdaging

Iedema ziet het als uitdaging voor Zoetermeerse bedrijven en organisaties om meer naar buiten te kijken. "Dat moeten we als gemeente doen door meer te ontschotten. Maar dat geldt als ik eerlijk ben ook voor bijvoorbeeld Netwerk Zoetermeer. De bijeenkomsten hebben vaak een hoog ons-kent-ons gehalte. Hoe zorgen we er nu voor, dat de volgende keer iedereen iemand meeneemt en het Netwerk twee keer zo groot wordt? Hoe zorgen we ervoor dat de organisatiegraad in Zoetermeer omhooggaat? Dat is voor mij wel de belangrijkste uitdaging voor de komende vier jaar. Iedereen over zijn eigen schutting heen laten kijken en zien wat voor moois daar aan de andere kant gebeurt, zodat daar de verbinding kan ontstaan."

Tegen het eind van het gesprek merkt Iedema op dat hij graag een platenzaak in de stad zou zien. "En een sterrenrestaurant', voegt hij er lachend aan toe. De platenzaak omdat muziek op grammofoonplaten zijn grootste hobby is. Het sterrenrestaurant niet alleen omdat Iedema een liefhebber van lekker eten is, maar omdat dit een grote meerwaarde voor de stad heeft. "Je ziet dat 3-sterrenrestaurants zelfs de kleinste gehuchten in Nederland op de kaart zetten. Hoe mooi zou dat zijn voor Zoetermeer? Wat je ervoor nodig hebt is een chef die daarvoor een pad uitstippelt en ervoor wil gaan."

10 JAAR GARANTIE VOOR IEDEREEN

Vol vertrouwen vooruit? Daarvan bent u verzekerd bij Toyota. We geven op iedere Toyota tot 10 jaar garantie, tot maar liefst 200.000 kilometer*. Of u nu de eerste eigenaar bent of de derde, u krijgt nu tot 10 jaar garantie zolang uw auto bij Toyota in onderhoud is. Na elke onderhoudsbeurt wordt er voor een jaar garantie afgegeven, totdat uw auto 10 jaar is! Iedereen is welkom bij de Toyota dealer. Kom langs voor onderhoud en verzeker uzelf ook van deze garantie. Meer weten of de voorwaarden bekijken? Ga naar **toyota.nl/10jaargarantie**.

10 JAAR GARANTIE

*Toyota biedt tot 10 jaar of 200.000 kilometer garantie voor zowel nieuwe als bestaande klanten, voor nieuwe maar ook gebruikte auto's. Door het onderhoud uit te laten voeren door een Toyota dealer of Erkend Reparateur in Nederland kunnen we de betrouwbaarheid blijven garanderen. Vraag uw dealer naar de voorwaarden of lees de volledige voorwaarden op toyota.nl/10jaargarantie.

LOUWMAN TOYOTA DEN HAAG

Den Haag, Donau 36, 070-3491800
louwman.nl/toyota

5 mei
Bevrijdingsfestival Zoetermeer

Op Bevrijdingsdag kon Netwerk Zoetermeer, na twee jaar online, weer groots uitpakken voor het Zoetermeerse Bevrijdingsfestival! Dit jaar had het festival maar liefst drie podia. Op het grote podium op de Markt was er heerlijke muziek van diverse bands, met Bevrijdingsfestival-veteraan *Plus-SupportAct* als spetterende finale. Het drukke Nicolaasplein was het plein van *Die Verrückte Stunde*. De DJ's van Radio 538 hadden het publiek de hele avond aan het dansen met feestmuziek en guilty pleasures. Het derde podium was dat van Poppodium Boerderij. Daar gaf zangeres *Froukje* een exclusief concert voor een uitverkochte zaal. 5 mei in Zoetermeer was weer een groot feest!

19 mei
Netwerkborrel bij GameCity

Deze gezellige netwerkborrel werd gecombineerd met een actief bedrijfsbezoek bij GameCity. Leden van de Netwerk Zoetermeer Businessclub konden naast borrelen ook volop genieten van de verschillende activiteiten die GameCity aanbiedt. Er kon gekozen worden uit karten, lasergamen, escaperooms en minigolf. Het heerlijke dinerbuffet werd verzorgd door Indofoods.

In the picture

19 mei
Kennismaking Gemeenteraad

Op 19 mei nodigde Netwerk Zoetermeer en het Platform Ondernemersbelangen Zoetermeer de nieuwe gemeenteraad uit bij Kunstgarage Franx voor een kennismaking. Tijdens deze bijeenkomst werd gesproken over alles wat Netwerk Zoetermeer en het Platform Ondernemersbelangen Zoetermeer doen voor de stad, maar ook over welke mogelijkheden er nog meer zijn voor de nabije toekomst.

7 juni
Nieuwe-leden-borrel

De meest recente editie van de Nieuwe-leden-borrel vond plaats bij STAGE Kitchen & Café, het restaurant van Stadstheater Zoetermeer. Bij deze bijeenkomst konden de nieuwste deelnemers van de Netwerk Zoetermeer Businessclub kennismaken met het bestuur én met elkaar. Verderop in deze LINK stellen de nieuwste leden van de businessclub zich uitgebreid aan je voor.

18 juni
Wandeltocht Zoetermeer

Op deze warme zaterdag organiseerde Netwerk Zoetermeer de zeventiende editie van de Wandeltocht Zoetermeer. Met afstanden variërend van 5 tot 40 kilometer konden wandelaars kennismaken met mooie en groene plekjes in Zoetermeer en de omliggende gebieden. Wandelaars lieten zich niet tegenhouden door de temperatuur en maakten er weer een geslaagde editie van!

Een businessevent waar lang naar uit is gekeken! K+M Adviserende Accounts waren voor de derde keer de hoffelijke gastheren van deze traditionele bijeenkomst. Netwerk Zoetermeer Businessclubleden en andere genodigden konden onder het genot van livemuziek genieten van de Hollandse Nieuwe. De catering werd verzorgd door Cater & Co en Schmidt Zeevis. Het was een heerlijke zonnige dag om weer als vanouds bij elkaar te komen voor haring en een borrel!

22 juni
K+M Haringparty

1 t/m 3 juli
Bodega Norton Culinair Zoetermeer

Het eerste weekend van juli was het dan eindelijk zover. De Markt in Zoetermeer werd weer omgetoverd in het grootste terras van de regio. Drie dagen lang genieten van heerlijke gerechtjes, mooie wijnen en goede muziek. Na twee jaar afwezigheid, kon dit kenmerkende festival eindelijk weer laten zien wat Zoetermeer te bieden heeft op culinair gebied. De fantastische opkomst is het bewijs dat Culinair Zoetermeer een enorm belangrijk evenement is voor Zoetermeer en omstreken. Netwerk Zoetermeer kijkt als organisator terug op een ontzettend succesvolle 21e editie!

1 juli
Culinaire Businessborrel

Bij Bodega Norton Culinair Zoetermeer hoort natuurlijk de Culinaire Businessborrel. Traditiegetrouw werden de leden van de businessclub op de vrijdagmiddag feestelijk welkom geheten op het middenterrein van het festival. De heerlijke culinaire hapjes en drankjes werden verzorgd door HANOS Den Haag-Delft. Geweldig om deelnemers in het zonnetje op het mooie festivalterrein te zien genieten!

25 augustus
Zomerborrel

De eerste week na de zomervakantie werd het netwerken en samenwerken weer opgepakt! De jaarlijkse Zomerborrel was dit jaar bij Stadsboerderij de Weidemolen in Oosterheem. Hier heetten gastheren Edwin Eijsackers van Teamwerk, Patrick Verhoef van De Binnenbaan en Adriaan Verheul van Plus Verheul de leden van de businessclub welkom voor een borrel en een heerlijke BBQ.

Nooit meer een evenement van Netwerk Zoetermeer missen?

Bekijk onze toekomstige evenementen op pagina 45 en 46 en zet ze alvast in je agenda.

Netwerk Zoetermeer agenda

14 september

Netwerk Zoetermeer Golftoernooi

18 september

Adventure Run Zoetermeer

21 september

Netwerk Zoetermeer Miljoenenontbijt

4 oktober

Kennissessie 'Herstructurering en sanering na corona'

13 oktober

Netwerk Zoetermeer Businessrally

22 t/m 30 oktober

Halloweenkermis

17 november

Beaujolais Primeur Party

18 november

Dag van de Ondernemer

21 t/m 26 november

Klassiek Zoetermeer

14 december

Eindejaars-bijeenkomst

Altijd op de hoogte zijn van onze evenementen? Scan de QR code, houdt de Netwerk Zoetermeer Business-app in de gaten of ga naar: ***netwerkzoetermeer.nl/business***

Elevator Pitch

Siemens Mobility

Ruim een eeuw pioniers in mobiliteit

Klimaatverandering, bevolkingsgroei en digitalisering vragen om duurzame, veilige en betrouwbare transportoplossingen die mensen naadloos van deur tot deur brengen en een goede levenskwaliteit voor alle Nederlanders borgen. Wij hebben dit tot onze missie gemaakt.

Met ons hoofdkwartier in Duitsland zijn wij al ruim 120 jaar toonaangevend op het gebied van transportoplossingen in Nederland. Een periode waarin wij in veel opzichten een Nederlands bedrijf zijn geworden. Wij helpen regionale en nationale vervoersbedrijven en infrabeheerders het personen- en goederenvervoer vorm te geven. Met elektrische, geautomatiseerde en gedigitaliseerde railinfrastructuur, maar ook met trams, lightrail, metro's, treinen en alle dienstverlening daaromheen.

Zo leverde Siemens Mobility 70 Avenio-trams aan HTM voor de regio Haaglanden. Sinds 2006 zijn wij samen met BAM Infra Rail verantwoordelijk voor onderhoud en nieuwbouw/uitbreidingen op de Hogesnelheidslijn-Zuid. Voor ProRail moderniseren en optimaliseren wij het grootste rangeerterrein van Nederland: Kijfhoek. Verder hebben wij de spoorbeveiliging van RandstadRail gerealiseerd. Onze mobiliteitsmanagementsystemen en data-analyse verhogen de operational excellence van mobiliteitsdienstverleners en steden. Onze Passenger Counting-software, om de veiligheid op stations te verhogen door passagiersstromen te monitoren, is tijdens de pandemie ingezet om effectievere COVID-19-maatregelen te kunnen nemen. Samen met de joint venture RiVier (NS, RET en HTM) ontwikkelen wij een landelijk Mobility as a Service-platform (MaaS) waarmee men in één keer een reis met verschillende vervoersmiddelen online kan plannen, boeken en betalen.
De door ons ontwikkelde eHighways als alternatief voor klassieke snelwegen dragen bij aan de verduurzaming van de vervoerssector: ze combineren de efficiëntie van geëlektrificeerde spoorlijnen met de flexibiliteit van vrachtwagens. Op die manier zijn wij pioniers in mobiliteit, maar geen avonturiers.

Ad van Paassen, CFO
Pol Caby, CEO

Siemens Mobility
070 333 2695
www.siemens.nl
mobility.nl@siemens.com

Wil jij hier ook staan? Word lid en stel je voor in de volgende uitgave van LINK Zoetermeer. Aanmelden kan via link@netwerkzoetermeer.nl

Foto: Caroline de Winter

Verlaan Makelaardij

Wij zijn Ruud en Lisette Verlaan van Verlaan Makelaardij. Vijftien jaar geleden zijn wij gestart met ons makelaarskantoor. In eerste instantie vanuit een kantoor aan de Dorpsstraat en sinds 2018 gevestigd aan de Vlamingstraat 5 in Zoetermeer. We zijn eigentijdse woningmakelaars met een actieve aanpak, veel aandacht voor de presentatie en het persoonlijk contact met onze klanten. Net dat stapje extra; daarmee willen we ons onderscheiden. Naast begeleiding bij verkoop en aankoop kan je ook bij ons terecht voor een (financierings-)taxatierapport van een woning. Geworteld in Zoetermeer kennen we de stad op ons duimpje. Het werkgebied is voornamelijk Zoetermeer, maar ook in de omliggende gemeenten kom je ons geregeld tegen. Verder hebben we een aparte hypotheek- en assurantieafdeling, waardoor wij je ook kunnen bijstaan bij het adviseren over je hypotheek of verzekeringspakket (zowel particulier als zakelijk). Ook hier staan degelijk advies, korte lijnen en persoonlijk contact hoog in het vaandel. Alhoewel we al veel ondernemers kennen in Zoetermeer, hopen we met ons lidmaatschap van Netwerk Zoetermeer ons netwerk nog verder uit te breiden. Graag tot ziens!

Ruud Verlaan • 06 52 37 33 81
Lisette Verlaan • 06 41 82 80 05
info@verlaanmakelaardij.nl
www.verlaanmakelaardij.nl

Nationaal Videogame Museum

Mijn naam is Hasan Tasdemir en ik ben oprichter en directeur van het Nationaal Videogame Museum. Het NVGM bestaat inmiddels vijf jaar en ik ben er trots op dat we ondanks de pandemie toch zijn blijven groeien en dat we ons stevig in het Zoetermeerse culturele netwerk hebben kunnen nestelen.
De missie van het NVGM is om het culturele erfgoed videogames te verzamelen, onderzoeken en ten toon te stellen voor publiek. De collectie stellen we ook beschikbaar voor studie, educatie en recreatie. Videogames zijn een miljardenindustrie en onlosmakelijk verbonden met de wereld waarin we leven. In het museum laten we de ontwikkeling van videogames zien: van puur entertainment naar een maatschappelijke relevantie in de vorm van *serious games* tot het gebruik in het onderwijs.
Toch zie ik mezelf meer als sociaal-maatschappelijk ondernemer en een museumdirecteur in wording. Ik vind het van groot belang om een steentje bij te dragen aan het culturele en maatschappelijke netwerk in Zoetermeer en we hebben samenwerken met lokale partners hoog in het vaandel staan. Je zult mij en het NVGM dan ook vaak bij verschillende evenementen in de stad vinden.

Hasan Tasdemir • 06 55 14 51 47
hasan.tasdemir@nationaalvideogamemuseum.nl
www.nationaalvideogamemuseum.nl

Internet Bureau DrsPee

Mijn naam is Martha Pelkman. Tijdens mijn studie Nederlands maakte ik kennis met de praktijkstudie Journalistiek & Nieuwe Media. Misschien wel tot mijn eigen verbazing trok nieuwe media mij meer dan journalistiek. De eerste website die ik maakte was er een over Nederlandse cabaretiers (voor de nerds: in Frontpage 4.0). Zo combineerde ik mijn voorliefde voor taal en online. En dat doe ik nog steeds. Ik maak websites en werk als (eind)redacteur.
Bij Internetbureau DrsPee kun je terecht voor hosting en onderhoud van je website, webshop en e-learning-systemen. Mijn kennis en ervaring op het gebied van websites zet ik graag voor jou in, zodat jij een prachtige website kan laten zien aan jouw klanten. Ik geloof dat een website niet duur hoeft te zijn om zijn werk te doen. Een website werkt omdat de teksten goed zijn en de klant op de juiste manier bij de aanbieder komt. Ik maak websites die bij jou passen en waar jij blij van wordt. En daar word ik dan weer blij van.

Martha Pelkman · 010 740 20 60
info@drspee.nl
www.drspee.nl

Inge de Weerd

Hallo! Mijn naam (en bedrijfsnaam) is Inge de Weerd. Misschien ken je mij wel, aangezien ik het afgelopen jaar deel uitmaakte van het leuke, gezellige en professionele kantoorteam van Netwerk Zoetermeer. Ik heb het zo ontzettend naar mijn zin gehad op kantoor, dat ik bij mijn vertrek heel graag lid wilde worden van de businessclub en zo geschiede.
Ik ben in 2016, nadat ik afstudeerde van de universiteit en een musical-opleiding, mijn eigen onderneming gestart. Sindsdien werk ik veel als zangeres, actrice en presentatrice. Ik combineer dit met een kantoorbaan in de entertainmentsector. Ik heb onder andere zeven maanden als zangeres op een cruiseschip gewerkt, in verschillende shows op attractieparken gespeeld en ik sta regelmatig te zingen op feesten en partijen. Ik kijk er naar uit om als deelnemer van de business-club naar de gezellige borrels en evenementen van Netwerk Zoetermeer te gaan en andere ondernemers uit de regio te leren kennen. Spreek me vooral aan als je nog op zoek bent naar een muzikale bijdrage op jouw evenement of als je iets leuk aan elkaar gepraat wil hebben op jouw bijeenkomst. Misschien kunnen we wel wat voor elkaar betekenen!

Inge de Weerd • 06 55 52 67 17
info@ingedeweerd.com
www.ingedeweerd.com

Bastei Consultancy

Mijn naam is Diana Kranz, ik ben van Duitse origine en sinds 2004 woonachtig in Zoetermeer.
Vanaf mijn 16e levensjaar tot 2020 heb ik in verschillende functies binnen een prachtig en altijd inspirerende sector mogen werken: de reisbranche. Vanwege corona werd ik gedwongen mijn koers te wijzigen. Ik moest nadenken welke kant ik op zou willen en dat is zeker niet makkelijk als je dertig jaar in de reisbranche hebt gewerkt en nog steeds reislustig bent.
Al snel kwam ik in gesprek met een re-integratiecoach en leerde de facetten van dit mooie vak kennen, waardoor ik besloot zelf een hbo-opleiding tot re-integratiecoach te volgen. Deze heb ik inmiddels succesvol afgerond en zette mijn eigen bedrijf op: Bastei Consultancy.
Ik ben er ontzettend trots op dat ik nu mensen kan motiveren en inspireren om in beweging te komen. De positieve reacties van mijn cliënten geven mij voldoening en veel energie. De toetreding tot de businessclub heeft voor mij het doel om mensen aan elkaar te koppelen. Ik wil de verbindende factor zijn voor mijn cliënten en het bedrijfsleven. Ik ben van mening dat iedereen een nieuwe kans verdient.

Diana Kranz • 06 23 89 91 42
info@basteiconsultancy.nl

Remco Koers Photography

Mijn naam is Remco Koers, freelance-fotograaf uit Zoetermeer. Rond 2015 ben ik gestart met fotografie. Eerst als fanatieke hobbyfotograaf, maar al snel werd dit iets waar ik graag mijn inkomen mee wilde verdienen. Na een jaar Fotoacademie in 2016 en een intensieve stage bij NRC Handelsblad ben ik voor mezelf begonnen als free-lance fotojournalist. Superleuk en erg divers werk! Momenteel ben ik aan-gesloten bij het ANP en het AD. Naast nieuwsfotografie richt ik mij ook op grotere fotoprojecten, vaak met een sociaal-maatschappelijk thema. Ook heb ik de kans gekregen om voor de Gemeente Zoetermeer, diverse culturele instellingen en sinds kort ook voor Netwerk Zoetermeer te mogen foto-graferen. Fotografie met een iets minder 'journalistiek' tintje, maar ook erg mooi om te doen! Ik vind het interessant om betrokken te zijn bij ondernemend Zoetermeer en waar mogelijk probeer ik een bijdrage te leveren middels mijn fotografie. Dit is voor mij dan ook een goede reden om lid te worden van de Businessclub. Ik kijk uit naar onze volgende ontmoeting.
Mocht je tijdens een netwerkborrel vragen hebben over (mijn) fotografie, stel ze gerust!

Remco Koers • 06 24 90 32 88
remco.koers@hotmail.nl
www.remcokoersphotography.com

Zoetermeerse Glashandel

Wij zijn Pieter van den Heuvel en Jeroen Ramekers, eigenaars van de Zoetermeerse Glashandel B.V. Wij zijn al ruim 51 jaar glasleverancier voor zowel de particuliere als zakelijke markt in de regio Zuid-Holland, met de focus op Zoetermeer. Door onze jarenlange ervaring, persoonlijke service, betrouwbaarheid en vakkundige montage bent u bij ons aan het juiste adres voor glasschade en herstel, glashandel en allerlei maatwerk glastoepassingen, waaronder hardglas voor binnen- en buitenshuis.
Wij zijn continue op de hoogte van de actuele ontwikkelingen in de glasbranche en weten wat er speelt bij onze opdrachtgevers. Hierdoor kunnen wij inspelen op de wensen van de markt. Door onze persoonlijke service, betrouwbaarheid en vakkundige montage hebben we een grote klantenkring opgebouwd. Tot onze klanten behoren onder andere gemeenten, VvE beheerkantoren, aannemers, woningcorporaties, verzekeraars en particulieren.
U bent van harte welkom op ons kantoor of wij komen graag bij u langs om alle mogelijkheden te bespreken.

Jeroen Ramekers • 079 331 40 31
jeroen@zoetglas.nl
www.zoetglas.nl

De Fietskoerier Zoetermeer

Ik ben Yaroslav Derevianko (Yaro), een startende ondernemer uit Oekraïne. Ik heb een Master Degree in International Management van de Karlsruhe Hogeschool in Duitsland en ben afgestudeerd aan UtrechtInc, een incubator voor startups. Verder ben ik marathonloper en spreek ik zes talen. Vorig jaar startte ik een fietskoeriersbedrijf in Zoetermeer om mijn passie voor fietsen te volgen, om de wereldwijde klimaatverandering aan te pakken en tegelijkertijd mijn ondernemerspotentieel te realiseren.
De Fietskoerier Zoetermeer bezorgt post en pakketten van alle formaten door heel Nederland. Wij zijn lid van een landelijk samenwerkingsverband van professionele fietskoeriers: Fietskoeriers.nl. Deze heeft 60 partnersteden door heel Nederland met meer dan 800 fietskoeriers, waarvan 17 betrokken, betrouwbare, gepassioneerde koeriers in Zoetermeer.
Als lid van Netwerk Zoetermeer hoop ik mijn sociale en professionele connecties uit te breiden. *Be a part of like-minded people*. Daarnaast ondersteun ik graag Zoetermeerse bedrijven van alle soorten en maten om hun vervoersstromen op een duurzame en sociale manier te transformeren.
Wil je een kopje koffie met mij drinken? Graag! Neem gerust contact op.

Yaroslav Derevianko • 06 14 05 18 68
hallo@cityzencs.nl
www.cityzencs.nl

I-Kook Zoetermeer

Wij zijn Hein van Eijkern en Richard Mol en zijn beiden aandeelhouder van I-KOOK Zoetermeer. I-KOOK is een snelgroeiend keukenbedrijf met meer dan 25 winkels door heel Nederland. Bij ons werken geen keukenverkopers, maar keukencoaches. Op een transparante en persoonlijke wijze coachen wij onze klanten naar een betaalbare keuken.
Hein is sinds 2006 werkzaam bij I-KOOK en is verantwoordelijk voor de zakelijke markt. Wij kennen elkaar al vanaf de lagere school en hebben altijd contact gehouden. Toen er in 2019 een winkel in Zoetermeer geopend zou worden, dacht Hein direct aan Richard. Er was meteen een klik met Jaap en Roel Oostra, founders van I-KOOK. Het team in Zoetermeer bestaat uit beginnende en zeer ervaren keukencoaches, wat resulteert in een dynamisch team. Met de showroom in Zoetermeer bevinden we ons dicht bij de I-KOOK klant die op zoek is naar een kwalitatieve, complete keuken voor een scherpe prijs. Daarnaast hebben wij een eigen magazijn, wat voor vlottere levertijden zorgt. We zijn lid geworden omdat wij ons netwerk graag willen uitbreiden in de omgeving van Zoetermeer. Tevens is het een gezellige club mensen!

Richard Mol • 06 37 27 97 03
rmol@i-kook.nl
Hein van Eijkern • 06 46 10 24 39
hein@i-kook.nl
www.i-kook.nl/zoetermeer

Barista Hans

Mijn naam is Hans Gosgens. Na jaren voor een baas gewerkt te hebben, heb ik als 55-plusser het roer omgegooid. Na wat rondkijken en onderzoeken, ben ik tot het besluit gekomen om een Koffie To-Go te starten. Met mijn Piaggo kom ik op locatie koffie verzorgen voor bedrijven en particulieren.
Naast koffie schenk ik ook biologische sappen. Ik streef ernaar om in de nabije toekomst ook zelfgemaakte biologische soepen aan te kunnen bieden. Het kunnen aanbieden van biologische producten vind ik erg belangrijk. Ik ben vrijwilliger bij een buurtorganisatie waar wij een oude perenboomgaard onderhouden. Hier hebben we o.a. wijnranken en eigen geteeld fruit en groenten beschikbaar.
Momenteel heb ik een standplaats bij de Rottemeren. Hier kunnen wandelaars, fietsers en andere passanten genieten van een lekker kopje koffie. Voor 2023 ben ik ook zoek naar een standplaats in Zoetermeer. Vooralsnog combineer ik mijn activiteiten met mijn vaste baan en ben ik alleen in de weekenden beschikbaar. Uiteraard hoop ik dit in de toekomst uit te kunnen breiden. Als lid van de businessclub hoop ik verbindingen te kunnen leggen en biologische producten onder de aandacht te kunnen brengen.

Hans Gösgens • 06 44 99 36 90
info@baristahans.nl
www.baristahans.nl

gemeente Zoetermeer

scale booster
VERSTERKT START- & SCALE-UPS IN ZOETERMEER

IT'ers opgelet!

Heb je een IT-startup of scale-up in Zoetermeer? Vergroot nu je succes en groei met scale booster, een initiatief van de gemeente Zoetermeer. Scale booster biedt je kennis, expertise en ondernemersnetwerken in Zoetermeer en in de regio.

Jouw bedrijf krijgt dus alle kansen om te groeien.

Meer weten? We komen graag met je in contact. Kijk op scalebooster.nl of stuur een e-mail naar info@scalebooster.nl

voor kennis & inspiratie

scalebooster.nl/agenda

Samen arbeidskansen realiseren

Het WerkgeversServicepunt Zuid-Holland Centraal wil samen met u meer arbeidskansen realiseren voor werkzoekenden met een afstand tot de arbeidsmarkt.

Wij helpen u hierbij, van advies tot uitvoering. Het kost niets en het levert sociaal en economisch voordeel op.

Bel ons op 088 - 392 02 00
of kijk op www.zhcwerkt.nl

Uw partner voor inclusief ondernemen

Werkgevers Servicepunt Zuid-Holland Centraal

LINK Zoetermeer is een uitgave van Netwerk Zoetermeer. Deelnemers en relaties krijgen het magazine gratis toegestuurd.

Tweede jaargang, nummer 6
Thema: Strategie

Blijf altijd op de hoogte:

Voor events:
/NetwerkZoetermeerEvents
/netwerk079_events

Voor business:
/NetwerkZoetermeerBusiness
/netwerk079_business
/netwerkzoetermeer

© Copyright 2022 Netwerk Zoetermeer
Overname van informatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld.
Aan de inhoud van dit magazine kunnen géén rechten worden ontleend.

COLOFON

Contactgegevens

Eerste Stationsstraat 97a
2712 HE Zoetermeer
079 316 16 16
info@netwerkzoetermeer.nl
www.netwerkzoetermeer.nl

Reportages

Marjan de Jong (FatCat Design)
Hans Ouwerkerk (Ouwerkerk Tekst & Advies)
Robbert Roos (Ouwerkerk Tekst & Advies)

Redactie

Angela Adriaanse
Caroline de Winter
Shannon Bontekoe
Ruud Steggerda
Marjan de Jong (FatCat Design)

Fotografie

Alina Krasieva Photography
Chris Lans (X10C Photography)
Caroline de Winter Fotografie
Eigen archief

Vormgeving

Fabiënne Fransen (SERA Business Design)

Advertenties

Netwerk Zoetermeer
Angela Adriaanse
angela@netwerkzoetermeer.nl

Druk en verspreiding

Tekstbeeld – Drukkerij Uleman

Oplage

1.600 stuks

JUST Notarissen

Een prachtige, maar mooie zomer ligt weer achter ons. De nazomer lonkt, deze geeft rust en zet ons tot nadenken!

Het leven kan alle kanten op!

JUST Notarissen
Albert Einsteinlaan 50 - 2719 ER Zoetermeer - 079 323 97 61 - www.justnotarissen.nl