

# Ondernemer Centraal



*gemeente*  
NOORDOOSTPOLDER  
ECONOMISCHE ZAKEN

Sept.  
2020



**“Mijn doel is de grootste detacheerder van Nederland te worden”**

Steven Korf, DMU Medische Detachering & MedicalHunt





V.l.n.r.: Steven Korf, Johan Oost en Dubbele Ras.

Van SEH-verpleegkundige tot manager detacheringsbureau

# ROK-groep bundelt labels in de uitzendbranche

*Steven Korf is opgeleid tot spoedeisende hulp-verpleegkundige. "Het mooiste vak van de wereld", zegt hij zelf. Toch heeft hij een carrièreswitch gemaakt naar de andere kant van het spectrum. Samen met Johan Oost en Dubbele Ras staat hij aan het hoofd van de ROK-groep. Een combinatie van arbeidsbemiddelingsbureaus, waaronder detachering in de zorg.*

“De hectiek en de afwisseling van de spoedeisende hulp”, Korf mist het soms, “maar het ondernemen blijft ook trekken. Ik had altijd wel de wens om iets voor mezelf te doen. En ik heb altijd gedacht: lukt het niet, dan ga ik weer aan het werk als SEH-verpleegkundige. Daar is altijd vraag naar”. Toen hij op detacheerbaarbasis voor medisch uitzendbureau DMU in Elburg werkte en zag dat daar toekomst in zat, bood hij zich aan als compagnon. “In 2014 kon ik tien procent van de aandelen kopen. Ik hield me wat bezig met bedrijfsvoering, maar daarnaast was ik nog fulltime in het ziekenhuis aan het werk.” Tot hij een opdracht kreeg van Zorggroep Oude en Nieuwe Land. “Of ik met spoed openstaande diensten in kon vullen. Toen ben ik binnen mijn familie- en kennissenkring gaan zoeken en had in no time de gaten gedicht.” Arbeidsbemiddeling is echter een vak apart, bemerkte Korf. Uit zijn vriendenkring was Johan Oost samen met Dubbele Ras Dujob begonnen, een arbeidsbemiddelingsbureau in de techniek- en industriector. “Zij hadden hun bedrijf ingericht met IT-systemen voor de uitzendbranche, maar wij werkten met zelfgemaakte Excelbestandjes. Wij waren vooral SEH-verpleegkundigen, maar van systemen, mensen aantrekken en verlonen hadden we niet zoveel kaas gegeten. Als ik Johan en Dubbele daarover hoorde praten, dacht ik: ‘Wij moeten het anders doen, we moeten met ze samenwerken’.”

## “We willen steeds verder, maar wel in stappen”

### Stapsgewijs groeien

Dat heeft geresulteerd in de ROK-groep bestaande uit de vier labels Dujob, DMU Medische Detachering, Quotec en MedicalHunt. DMU is specifiek gericht op ziekenhuizen en MedicalHunt op overige zorginstellingen en thuiszorg. Korf kocht zijn compagnon in 2016 uit en ging samen verder met Oost en Ras. De vier bemiddelingsbureaus zitten sinds 2016 samen in een kantoor aan de Traktieweg in Emmeloord. Het aantal mensen op kantoor is in vier jaar gegroeid van 5 naar 34 en de schil eromheen van gedetacheerden en losse krachten naar ruim 400. De jonge ondernemers zijn ambitieus: “We willen marktleider worden in de Zorg, Techniek en IT. Dat kan niet alleen vanuit Emmeloord, dus we zijn inmiddels bezig met een volgende vestiging. We willen alle drie verder, maar wel in stappen”. Dat is een leerproces. “We hebben nu onze doelen

voor 2025 op papier. Dat is iets wat je als ondernemer moet leren. Grote doelen in kleine doelen opknippen en het geduld opbrengen deze stap voor stap af te werken.” Er komt heel wat bij kijken om manager te zijn, heeft Korf ervaren. “Ik heb bijvoorbeeld onderschat wat er nodig is om een goed team te bouwen. Je zet niet eenvoudig vijf mensen bij elkaar, geeft ze een opdracht en het loopt. Dat gaat met vallen en opstaan en we hebben wel eens flink onze neus gestoten. Maar als ze eenmaal goed bij elkaar passen en de balans is er, dan loopt het als een trein.”

### Samenwerking labels

Dat de vier labels onder één dak elkaar versterken, bleek temeer na de uitbraak van corona. “Aan één kant hebben we wat de zorg betreft moeten inboeten op kwaliteit. De ziekenhuizen riepen om mensen die moesten klaarstaan, terwijl de daadwerkelijke vraag uitbleef. Maar thuiszorgorganisaties en verpleeghuizen hadden het heel druk. Mensen werden zieker en medewerkers werden ziek, terwijl ze al een personeelsprobleem hadden. Om aan die vraag te voldoen, moesten we mensen aannemen via telefoon en beeldscherm maar daarmee krijg je geen goed beeld van ze. Wij staan bekend als kwaliteitsbedrijf, maar toen ging het puur om kwantiteit. Daar hebben we nu nog de nasleep van.” Intern heeft de situatie echter positief uitgekapt. “Ons software- en marketingbedrijf - wat we samen met Wim Pruiksmas waren gestart - viel voor een deel weg, maar daarmee zijn we de IT-detacheerder begonnen. En Dujob viel voor een groot deel stil, maar de zorgtakken kregen het juist ontzettend druk. Een deel van team Dujob hebben we toen ingezet om de drukte bij de zorg op te kunnen vangen. Onze mensen zijn daar heel loyaal en flexibel mee omgesprongen. Zij hebben er met z'n allen voor gezorgd dat we ondanks alle hectiek rond corona, goed bleven presteren en daar zijn we ontzettend trots op.” Loyaliteit en flexibiliteit zijn eigenschappen die de directie ook binden. “Er bestaat geen boek dat je van a tot z vertelt hoe je een bedrijf moet starten. Hoe het loopt heeft ook te maken met je karakter, in wat voor markt je zit en wat voor mensen er op je pad komen. Wij vullen elkaar alle drie heel goed aan en dan kan het snel gaan.”

### Facts & figures:



2016  
Oprichting ROK-groep



34  
kantoormedewerkers



400  
gedetacheerden/uitzendkrachten



AMBITIE  
1000 gedetacheerden en marktleider in 2025



# Investeren in mensen met Upgrade Jezelf

*Het is een unieke kans, die je als ondernemer moet grijpen.” Dat zegt René van Amersfoort over de mogelijkheden die Upgrade Jezelf Regio Zwolle biedt.*

Upgrade Jezelf is een initiatief van 19 samenwerkende gemeenten uit Regio Zwolle, waaronder Noordoostpolder. Vanuit het Ontwikkelfonds Regio Zwolle biedt Upgrade Jezelf ondernemers onder meer een financieel steuntje in de rug om te investeren in opleiding van hun medewerkers. “Op de dag dat ik er van hoorde, ben ik meteen naar de site gegaan en heb een aanvraag ingediend”, zegt Van Amersfoort. van vABC uit Emmeloord. “Al onze medewerkers die hier nieuw binnenkomen laten wij - ongeacht hun opleidingsniveau - dezelfde cursus communicatie volgen. Dat doen wij al twintig jaar via dezelfde partner, omdat die training het beste met ons matcht. Nu hadden we daar voor dit jaar al een reservering voor gedaan. Twee medewerkers zouden de cursus doen en de rest hadden we vanwege corona door willen schuiven naar volgend jaar. Tot ik hoorde van Upgrade Jezelf. Nu kunnen we dankzij die cofinanciering zelfs vijf medewerkers de cursus laten doen.”

## Heeft u ook een plan om te investeren in mensen?

Voor hulp bij uw aanvraag voor cofinanciering kunt u een rechtstreeks beroep doen op adviseurs Nickie de Vries en Moniek Bom. Ze beantwoorden vragen en kijken mee of het plan in aanmerking komt voor subsidie. Voor meer informatie en aanvragen: [www.upgradejezelfregiozwolle.nl](http://www.upgradejezelfregiozwolle.nl)



Nickie de Vries: 06 11225259; en Moniek Bom: 06 10462095

# Nieuwe voucher om buitenlandse markt te verkennen

*Veel ondernemers zien zich door de coronacrisis genoodzaakt hun bakens te verzetten. De vernieuwde Voucherregeling Ondernemerschap Flevoland biedt u de kans om over de landsgrenzen heen te gaan.*

De regionale ontwikkelingsmaatschappij Horizon Flevoland biedt sinds twee jaar de Voucherregeling Ondernemerschap Flevoland. Deze is bedoeld voor ervaren ondernemers die eigenaar zijn van een financieel gezond MKB-bedrijf met meerdere personeelsleden. Een voucher is een financiële tegemoetkoming om een volgende stap in de ontwikkeling van uw bedrijf te kunnen zetten. Met de bestaande regeling konden al de vouchers Kennis & Expertise, Persoonlijke Ontwikkeling en Bedrijfsscholingscan worden aangevraagd. Met de onlangs vernieuwde regeling kunt u ook een voucher Internationaal Ondernemen aanvragen. Hiermee kunt u namelijk kennis en faciliteiten inhuren voor onder meer marktonderzoek, matchmaking en training. Maar ook deelname aan een buitenlandse handelsmissie of een beurs komen ook in aanmerking voor subsidie.

Eric Hanson is International Trade Developer bij Horizon Flevoland. Hij heeft de taak Flevolandse ondernemers te ondersteunen bij hun vragen rondom internationale handel.



Wilt u meer weten, neem dan contact op met Eric om de mogelijkheden te bespreken. Hij is bereikbaar via e-mail: [eric.hanson@horizonflevoland.nl](mailto:eric.hanson@horizonflevoland.nl) of telefonisch: 06 18159299.



# Geen ontbijt voor ondernemers

Dit jaar vindt er geen ondernemersontbijt plaats. Het evenement wordt ieder jaar gehouden op de donderdag na Prinsjesdag, maar kan vanwege de COVID-19 maatregelen niet doorgaan. Alle grote bijeenkomsten vanuit de gemeente zijn geannuleerd. Voor 2021 wordt bekeken hoe het ondernemersontbijt op een verantwoorde manier plaats kan vinden.

## College bezoekt YALA

Het college van burgemeester en wethouders heeft zich tijdens een werkbezoek laten informeren over de vernieuwde strategie en product range van YALA in Emmeloord, voorheen Luxetenten.com. Het bedrijf heeft de afgelopen 10 jaar al meer dan 6.000 luxe lodges geplaatst in 50 landen, maar bruist van energie en ambitie om wereldwijd verder te groeien. Dat geldt ook voor de werkgelegenheid in Emmeloord. Het bedrijf is op zoek naar enthousiaste medewerkers en stagiaires. Kijk daarvoor op [www.yalacanvaslodges.com](http://www.yalacanvaslodges.com).



PIONIEREN VAN DE TOEKOMST

**Wie:** Colinde de Nijs

**Wat:** Pioniers van de Toekomst

### Waar kennen we je van?

Ik run samen met mijn man Guust sinds 1992 Restaurant le Mirage in Emmeloord. We zijn allebei in Noordoostpolder opgegroeid en hoewel we in het westen gestudeerd en gewerkt hebben, hebben we ons bewust hier gevestigd. Wij vinden Emmeloord een prachtige plek om te wonen, maar ook om te werken. Hier een restaurant beginnen was echt onze droom.

### Wat weten we nog niet van je?

Ik maak als vrijwilliger deel uit van de werkgroep voedselpioniers van de stichting Pioniers van de Toekomst. Onze doelstelling is bewustwording te bevorderen op het gebied van gezond en milieubewust geproduceerd voedsel. Daarnaast ben ik taalvrijwilliger bij het Huis voor Taal en begeleid ik iemand van buitenlandse afkomst die de Nederlandse taal nog niet goed machtig is.

### Wat is je drijfveer?

Voedselbewustzijn vinden Guust en ik heel belangrijk. Als restaurant zijn we een klein spelertje, maar ik zie het als mijn taak om gasten uit te leggen waarom we iets wel of juist niet op de kaart hebben staan. Om diezelfde reden verzorgde ik smaaklessen voor het basisonderwijs. Hierop ben ik door de pioniers benaderd om de voedselwerkgroep mee op te zetten, van waaruit educatieve activiteiten worden gecoördineerd. Smaaklessen valt daar bijvoorbeeld onder, maar ook de onlangs geïntroduceerde NOP-box, een samengesteld pakket met seizoens- en streekproducten.

Bijzaak



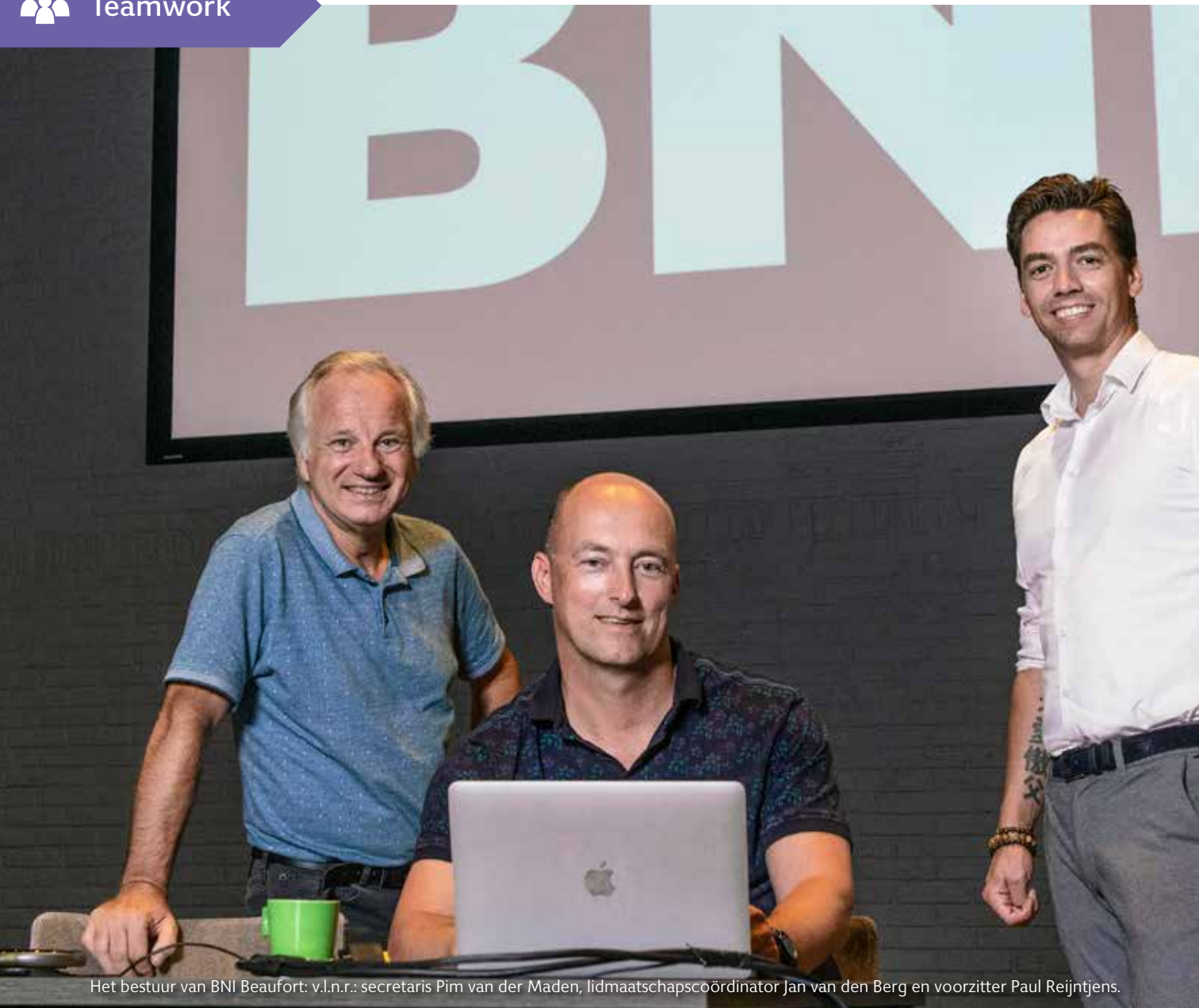
### Wat kost het je?

Ik ben opgevoed met de instelling om te helpen waar je kunt. Zet je in, dan heb je ook wat in te brengen. Zo ben ik op een gegeven moment praktijkles gaan geven aan de Friese Poort in Sneek, omdat ik best wel kritiek had op wat onze stagiairs moesten leren. Ik kon mijn expertise inbrengen, maar zag aan de andere kant ook waar de school tegenaan liep en kreeg daar begrip voor. Reden waarom ik ook in de ouderraad zat toen mijn kinderen op de basisschool zaten en jeugdtrainer was bij Zignea.

### Wat levert het je op?

Ik vind vrijwilligerswerk leerzaam en verrijkend. Via de voedselpioniers kom ik in aanraking met projecten waar ik anders misschien geen weet van zou hebben, zoals de Akker van de Toekomst en het Voedselbos. En het Huis voor Taal brengt me in contact met andere culturen en zienswijzen.





Het bestuur van BNI Beaufort: v.l.n.r.: secretaris Pim van der Maden, lidmaatschapscoördinator Jan van den Berg en voorzitter Paul Reijntjens.

'Links- of rechtsom komt het bij je terug'

# Leden BNI stellen zich dienstbaar op

*'Pluk de dag', is de achterliggende gedachte voor het vroege tijdstip waarop het ondernemersnetwerk BNI Beaufort Noordoostpolder-Urk wekelijks vergadert. Voor 'avondmens' Jan van den Berg het enige nadeel dat hij weet te benoemen. Maar zelfs dat nadeel blijkt een voordeel te zijn, "want ik krijg er een flinke dosis energie voor terug!"*



Iedere woensdagmorgen om stipt 7 uur hebben de leden van BNI Beaufort hun ontbijtbijeenkomst. Vrijblijvend is dat niet, wie lid wordt conformeert zich aan de filosofie 'Geven loont'. Dat betekent dat je vrijwel iedere vergadering aanwezig bent en actief deelneemt. "We hebben een ethische code, een ideëel doel dat ieder lid nastreeft", zegt voorzitter Paul Reijntjens. "Het betekent dat je vanuit jezelf wilt dat het een ander goed gaat. Als ik jou ergens mee kan helpen dan doe ik dat, zonder daar meteen iets voor terug te verwachten. Het is onvoorwaardelijk geven." Maar het loont ook, "want de praktijk leert dat als je op die manier zaken doet, er links- of rechtsom ook wat naar je terugkomt."

## Internationaal netwerk

Pim van der Maden is een van de 'founding members' van BNI Beaufort Noordoostpolder-Urk. Tien jaar geleden opgericht volgens de principes van Business Network International. Het op Amerikaanse leest geschoeide concept heeft de hele wereld veroverd. Hij zegt hierover: "Het grote voordeel is dat we als lokaal netwerk zijn ingebed in dat grote internationale netwerk. Als jij een exportbedrijf hebt en contact zoekt met een bedrijf in Bangladesh, dan kun je als BNI-lid heel gemakkelijk contact opnemen met een BNI-lid daar. Je weet van elkaar dat iedereen vanuit dezelfde houding handelt". Jan van den Berg vertelt dat hij regelmatig aanhaakt bij een vergadering van een andere lokale afdeling, 'chapter' genaamd. "Ook daar haal ik contacten en werk vandaan. Je wordt heel makkelijk ontvangen, want iedereen kent het principe."

## Persoonlijke ontwikkeling

BNI is gericht op exponentiële groei. De leden leren elkaar ook één-op-één goed kennen, zodat ze elkaar binnen hun persoonlijke netwerken kunnen aanbevelen. Ieder lid wordt daarnaast geacht regelmatig gasten vanuit zijn eigen netwerk uit te nodigen voor de chaptervergaderingen. Die open houding is goed voor het imago. Van der Maden: "Buitenstaanders denken soms dat we een incrowd zijn, maar na zo'n kennismaking weten ze beter". Van den Berg werd twee jaar geleden als gast uitgenodigd en werd meteen lid. Hij is een sprekend voorbeeld van het succes van de filosofie achter BNI. "Ik ben ICT'er en van nature geen netwerker. In de 27 jaar dat ik ondernemer was, had ik nooit iets gedaan aan netwerken. Sinds ik lid ben van BNI is mijn onderneming dertig procent per jaar gegroeid. Van vier mensen op kantoor zijn we uitgebreid naar twaalf. Dat is mede te danken aan BNI. Het heeft mij veel opdrachten gebracht. En daarnaast heb ik een persoonlijke groei doorgemaakt. Ik heb heel veel geleerd op het gebied van netwerken en jezelf presenteren." Reijntjens vult aan: "Er zit een hele organisatie achter die leden helpt zich verder te ontwikkelen. Een vast onderdeel bijvoorbeeld van iedere chaptervergadering is je pitch. Dat vindt iedereen eerst eng, maar door de training en feedback vanuit de groep zie je dat mensen zich heel snel ontwikkelen."

## Openheid

De coronamaatregelen hebben geen wig gedreven in het chapter, integendeel. Van der Maden: "Het mooie van zo'n intensief netwerk is ook, dat je je kwetsbaar durft op te stellen. Het gaat niet altijd goed. Een aantal ondernemers zijn door de maatregelen zwaar getroffen, maar door daar open over te zijn konden anderen hen helpen". De meerwaarde van het netwerk in crisistijd wordt ook gezien door het onderwijs, voegt Van den Berg toe. "Het is heel moeilijk momenteel om genoeg stageplekken te vinden, maar dat is ROC Friese Poort mede dankzij BNI gelukt. De directie heeft daarom besloten om het lidmaatschap te verlengen."

Voor meer informatie over BNI Beaufort of het bijwonen van een chapter, ga naar [bni-flevolandenveluwe.nl](http://bni-flevolandenveluwe.nl) > Vind een Chapter



### Wie ben je en wat voor werk doe je?

Mijn naam is Vera Gomes en ik kom uit Portugal. In 2002 ben ik naar Nederland gegaan voor werk en sindsdien woon ik hier in Noordoostpolder. Ik ben 38 jaar en alleenstaande moeder van drie kinderen. Sinds vorig jaar april werk ik bij kwekerij Tesselaar Alstroemeria in Luttelgeest.

### Wat deed je hiervoor?

De eerste jaren in Nederland heb ik veel seizoensarbeid gedaan in de bloembollen- en fruitteelt. Toen ik kinderen kreeg, ben ik gestopt met werken. Maar na mijn scheiding in 2014 heb ik weer werk gezocht. Ik had al gauw huishoudelijk werk, maar dat waren te weinig uren om van rond te komen. Omdat ik voor bijstand naar de gemeente moest, heeft de gemeente me voor werk naar de WerkCorporatie gestuurd en zo ben ik bij Tesselaar terechtgekomen.

### Hoe heeft de WerkCorporatie je geholpen?

Dat was een hele goede begeleiding. Ik leerde onder andere een cv maken. En bij het eerste sollicitatiegesprek ging

Lyan van de WerkCorporatie mee. Zij legde onder meer uit waarom ik alleen maar parttime kon werken. En na die tijd kwam ze af en toe langs om te vragen hoe het gaat en of ik het werk leuk vind. Dat vond ik wel heel fijn.

### Hoe bevalt het werk?

Prima, ik vind het heel leuk werk. Mijn werktijden zijn zo ingedeeld dat ik thuis ben als de kinderen thuis zijn. Dat vinden ze bij Tesselaar geen probleem, er zijn meer parttimers aan het werk. De werksfeer is heel goed, iedereen is vriendelijk en Tesselaar zorgt heel goed voor ons. Bijvoorbeeld als het warm is, wordt er onder het werk wel eens ijsje rondgebracht. En normaliter hebben we jaarlijks een barbecue en regelmatig een hapje en drankje na het werk, maar vanwege corona gaat dat nu natuurlijk niet.

### Wat heeft het je gebracht?

Onafhankelijkheid, ik wil mijn eigen geld verdienen. Ik zou het anderen ook adviseren die bijstand krijgen. Praat met de gemeente en dan sturen zij je naar de WerkCorporatie. Zonder hun hulp was het voor mij lastig geweest om passend werk te vinden.



Wilt u binnen uw bedrijf ook iemand een nieuwe kans geven? Neem contact op met de WerkCorporatie, via 0527-633 543 of [werkgeversteam@werkcorporatie.nl](mailto:werkgeversteam@werkcorporatie.nl).

## Wie wint de Duurzaamheidsaward 2020?

De Duurzaamheidsaward wordt jaarlijks toegekend door de stichting Pioniers van de Toekomst. Een prijs bedoeld om recente milieuvriendelijke, grondstofbesparende en toekomstbestendige initiatieven te stimuleren. De pioniers roepen iedereen op nominaties in te dienen. Dat kan ook gaan om innovatieve producten of diensten van bedrijven of instellingen. Voordrachten moeten passen binnen de thema's van de Pioniers van de Toekomst. Een onafhankelijke jury kiest hieruit een top-3. Het publiek bepaalt vervolgens door stemming wie van die drie de winnaar wordt. De prijs wordt normaliter uitgereikt tijdens het duurzaamheidssymposium in oktober. Vanwege de COVID-19-maatregelen wordt er dit jaar geen symposium gehouden. In plaats daarvan brengen

de pioniers een krant uit gericht op het thema 'Duurzame Poldersamenleving'. In die krant wordt ook de winnaar van de Duurzaamheidsaward bekendgemaakt.

Voor meer informatie: [www.pioniersvandetoekomst.nl](http://www.pioniersvandetoekomst.nl). Nominaties kunnen worden ingediend tot en met 30 september 2020 via: [info@pioniersvandetoekomst.nl](mailto:info@pioniersvandetoekomst.nl).





## Vijf tips van.. Klaas Haije de Jong

Ik werk bij afdeling Ruimtelijke Ontwikkeling van de gemeente. Ik houd me bezig met nieuwe ontwikkelingen en bestemmingsplannen. In een bestemmingsplan staat welke activiteiten op een locatie zijn toegestaan en wat de bouwregels zijn. Deze vijf tips wil ik ondernemers meegeven.

**1 Check altijd eerst het bestemmingsplan**  
Ben je op zoek naar een andere locatie. Check [www.ruimtelijkeplannen.nl](http://www.ruimtelijkeplannen.nl) of de activiteiten zijn toegestaan in het bestemmingsplan. Dit voorkomt een vervelend handhavingstraject.

**2 Niet alles kan overal**  
Voor functies als horeca, detailhandel, zelfstandige kantoren of industrie zijn specifieke locaties aangewezen. Deze zonerings is een belangrijk middel om te voorkomen dat er hinder ontstaat

**3 We denken in mogelijkheden**  
Wil je activiteiten uitvoeren die niet toegestaan zijn in het bestemmingsplan? Neem dan contact met ons op, zodat we kunnen beoordelen of er mogelijkheden zijn via een omgevingsvergunning of wijziging van het bestemmingsplan.

**4 Let op bij het (ver)kopen van een bedrijfswoning**  
Een bedrijfswoning moet een directe binding hebben met het bijbehorende bedrijfspand. Burgerbewoning is niet toegestaan, onder meer omdat het andere bedrijven kan beperken in de bedrijfsvoering of uitbreidingsmogelijkheden.

**5 Detailhandel is beperkt toegestaan op de bedrijventerreinen**  
Heb je een webshop op het bedrijventerrein en/of doe je handel aan particulieren? Daar zijn specifieke regels voor. Raadpleeg de gemeente of een omgevingsvergunning nodig en mogelijk is.



## Veerkracht en partnership

**“** *Veerkracht, iedereen heeft dat moeten tonen om de veranderende omstandigheden door de corona het hoofd te bieden. Als gemeente zijn we trots op onze ondernemers - van grote bedrijven tot kleine zelfstandigen - en op onze inwoners die bij deze bedrijven werken. Trots op jullie veerkracht en op de mentaliteit om op zoek te gaan naar mogelijkheden.*

Die veerkracht is essentieel voor ondernemers. Bijvoorbeeld om in te kunnen spelen op ontwikkelingen op langere termijn. Want corona is een actuele bedreiging die het hoofd moet worden geboden, maar de globalisering, digitalisering en robotisering maken geen pas op de plaats. Hoe ga je als werkgever om met de veranderende arbeidsmarkt? Zijn je mensen nog voldoende opgeleid? Mede door onze deelname aan het netwerk Regio Zwolle hebben we de beschikking over een palet aan mogelijkheden. Het Ontwikkelfonds is er om bedrijven te helpen bij vraagstukken op het gebied van opleidingen, als bedrijf of als sector. 'Upgrade Jezelf' is ervoor om te zorgen dat mensen (individueel of als collectief) zich blijven ontwikkelen.

Om te ondernemen in deze tijd wil, of moet, je misschien je bakens verzetten. Dat betekent misschien wel op zoek gaan naar andere producten of innovaties, nieuwe markten. De gemeente kan je ondersteunen. Bijvoorbeeld met het toetsen van je ideeën op ruimtelijke inpassing of met het vinden van de juiste partijen die je kunnen begeleiden. Denk aan ontwikkelingsmaatschappij Horizon Flevoland of Kennispoort Regio Zwolle. Dus neem contact met ons op en bespreek in een vroegtijdige fase je plannen. Want we zijn niet voor niets de MKB-vriendelijkste gemeente.

Een gezamenlijke verantwoordelijkheid hebben we als het gaat om klimaatverandering en verduurzaming. Mogelijk leidt ook dat tot het aanpassen van je businessmodel en/ of bedrijfsprocessen. Het is belangrijk om de juiste partners met de juiste expertise te zoeken. Dat kunnen ondernemersverenigingen zijn, maar we denken als gemeente ook graag mee. Er zijn namelijk veel raakvlakken met onze Sociaal Economische Agenda. Deze agenda is van ons allemaal! **”**

**Hans Wijnants**  
wethouder





V.l.n.r.: Sandra, Lucien en Leon van Regenmortel.

Ommezwaai van maakindustrie naar camperhandel

# “Dit is het beste wat ik ooit heb kunnen doen”

*Van werknemer in de bouw naar ondernemer in de metaalsector, naar eigenaar van een camperbedrijf. Lucien van Regenmortel had een paar jaar geleden niet kunnen bedenken waar hij nu staat. “Die boot komt voorbij en dan kun je instappen, of niet. Hoe langer je nadenkt, des te meer mitsen en maren. Wij zijn meteen ingestapt.”*

Van Regenmortel stond drie jaar geleden nog in deze uitdaging vanwege de ontwikkeling van een composteermachine door zijn metaalconstructiebedrijf Lumacon in Marknesse. "Daar is vanuit de markt belangstelling voor en die wordt nog steeds doorontwikkeld", maar als aandeelhouder is hij nog slechts zijdelings betrokken. Vier jaar geleden bood hij Mark Vereecken - min of meer in een opwelling - zijn bedrijf ter overname aan. "Ik dacht al wel eens na over later, omdat ik geen opvolging had. Toen raakte ik met Mark in gesprek. Hij had net z'n huis verkocht en dacht na over een eigen bedrijf. Ik zei: 'Je mag dat van mij overnemen en het huis erbij'. Daar ging hij serieus op in." Vereecken trad eerst een jaar bij Lumacon in dienst, waarna Van Regenmortel geleidelijk dacht af te bouwen. Maar met dezelfde voortvarendheid als waarmee hij in 1990 het bedrijf van zijn schoonvader overnam, sloeg hij opnieuw een andere weg in.

## "die boot komt voorbij en dan kun je twee dingen doen"

### Familiebedrijf

Hij weet dag en uur nog. "Het was 28 mei 2018, maandagmorgen om 11 uur. Ik zag Co Trouwborst in zijn tuin bezig en we raakten in gesprek. Ik vroeg hem hoe het met de handel ging. Hij had in 2012 zijn camperbedrijf verkocht, maar deed altijd nog de inkoop. 'Niet meer', zei Co, 'per 1 juli gaat de verkoper eruit en dan komt het leeg'. 'En dan?', vroeg ik. 'Weet ik niet', zei hij." Van Regenmortel zei prompt: "Dan doe ik het!" en Trouwborst bood aan hem daarbij te helpen. Nog geen vijf weken later opende Integraal Campers Marknesse met aan het roer Lucien, zijn vrouw Sandra en zoon Leon. "Toen het bedrijf in 2012 te koop kwam, had ik al tegen Lucien gezegd: 'Dat is net wat voor jou!', maar hij zag dat toen niet zitten", vertelt Sandra. "Waar moest ik de tijd vandaan halen?", gaat haar man verder, "maar nu Mark in de zaak zat, kwam er voor mij ruimte. Toen ik Sandra vertelde over mijn gesprek met Co, zei zij meteen:

'Dat gaan we doen'. En Leon was ook meteen enthousiast, dat vonden wij ook belangrijk." Inmiddels is het een familiebedrijf waarin tevens de beide dochters participeren.

Het bedrijf verhandelt hoofdzakelijk integraalcampers in het hoge segment van (bijna) nieuw tot enkele jaren oud. "Campers heb je overal, maar wij hebben de meest jonggebruikte Hymers. Dat is het stuk expertise dat Co inbrengt. Hij is op de achtergrond steeds aanwezig en heeft mij de kneepjes van het vak geleerd. En hij grasduint op het internet en tipt ons welke te koop staan." Sandra vult aan: "De wagens zijn behoorlijk uniek. Soms is er maar één in heel Europa en die staat hier. Liefhebbers zoeken gericht op een bepaald type en komen hier terecht". De zaken lopen van meet af aan voorspoedig. "Ik wist dat er muziek in zat", zegt Van Regenmortel, "maar dat het zo zou lopen hadden we niet voorzien. Leon zou parttime meedraaien, maar is vanwege de hoeveelheid werk vorig jaar maart volledig in het bedrijf gestapt. Ik had Lumacon nog, maar was steeds hier en Sandra deed de administratie van Lumacon nog, maar was daarnaast ook steeds hier aan het werk".

### Corona-effect

Om zich volledig op de camperhandel te kunnen richten, droeg Van Regenmortel de directie van Lumacon per 1 januari 2020 officieel over aan Vereecken. Vervolgens kwam corona. "Eind maart werd het rustig, maar dat vonden we niet heel erg, want daarvoor was het steeds druk geweest. Het gaf ons wat ruimte, want we hadden het wel druk met afleveren en allemaal volgens de RIVM-maatregelen. Het was natuurlijk afwachten of de handel weer aan zou halen, maar na april nam de vraag enorm toe en dat is nog zo. Corona heeft juist veel mensen de knoop door doen hakken om een camper aan te schaffen. Dat is voor de handel mooi, maar door corona hebben we wel problemen gehad met aanleveren uit Duitsland. We konden niet overal terecht om ze op te halen."

### Positieve energie

Van Regenmortel en zijn vrouw zijn zes dagen per week aan het werk. "We hadden gedacht wat af te kunnen bouwen, maar we hebben het alleen maar drukker gekregen." Erg vinden ze dat niet. "Ik ben totaal iets nieuws gaan doen en dat heeft me veel energie gegeven." Sandra: "Ik heb Lucien voor die tijd wel eens gevraagd: 'Als jij nou mocht kiezen, waarin zou je dan het liefste ondernemen?' Daar stond hij helemaal niet bij stil, hij deed gewoon z'n werk". Hij kan het nu iedereen aanraden die geen energie meer haalt uit zijn onderneming: "Je hoort van zoveel dat ze moe zijn. Durf dan die stap te zetten als iets nieuws op je pad komt. Dit is het beste wat ik ooit heb kunnen doen. Het is niet altijd makkelijk gegaan, maar het is wel een prachtige uitdaging." Zijn vrouw voegt toe: "Het verwondert me nog steeds dat dit nu onze onderneming is. Maar ik had er met Co's hulp ook alle vertrouwen in dat het zou slagen. Het is geweldig om dit met het hele gezin te mogen doen. Je staat op gelijke voet met elkaar. Ieder heeft zo z'n talenten en je vult elkaar aan."

[www.integraalcampers-marknesse.nl](http://www.integraalcampers-marknesse.nl)





## Aan de slag

**Wat:** Objectieve Recruitment

**Wie:** Martin Dröge (33)

**Sinds:** januari 2020

**Website:** [www.objectieve.nl](http://www.objectieve.nl)

### Wat doe je en hoe onderscheidend is dat?

Ik ben recruiter, ik breng werkgevers en werknemers bij elkaar voor specifiek de vakgebieden logistiek, supply chain en operations. Dit doe ik met name voor specialistische functies op hbo-niveau en functies op het gebied van management en directie. Recruitmentbureaus zijn er veel, maar voor deze sectoren en functieniveaus zijn ze landelijk op één à twee handen te tellen.

### Waarom ben je voor jezelf begonnen?

Ik had altijd al wel de wens, maar ik hou ook van zekerheid en dan is het wel prettig om vast te houden aan een dienstverband. Maar nu deed ik eigenlijk al tien jaar hetzelfde bij twee verschillende werkgevers. Ik merkte dat mijn ambitie verder ging dat mijn rol voorheen. Toen heb ik geconcludeerd dat ik invulling

moest geven aan mijn droom om te ondernemen en zelf een merk te creëren.

### In welk opzicht zet je een nieuw merk neer?

Duurzaamheid krijgt weinig zakelijke aandacht binnen het vakgebied waar ik voor bemiddel, terwijl iedereen er als individu wel heel erg mee bezig is. De top van logistiek Nederland die ik spreek wil ik daarin faciliteren: hoe kun je duurzaamheid binnen je bedrijf bespreekbaar maken, zodat jij daar ruimte in krijgt vanuit jouw rol?

### Hoe neem je daarin zelf het voortouw?

Ik heb een programma opgezet met de Nederlandse organisatie 'Justdiggitt' die in Ghana en Ethiopië vergroeningsprojecten leidt. Voor iedereen die ik bemiddel naar een nieuwe werkplek, compenseer ik in het eerste jaar 200% uitstoot via dat programma. Dat komt gemiddeld neer op 55 bomen per persoon. Daarnaast wil ik dat hier in Noordoostpolder concreet maken door per bemiddeling één boom te planten. Die projecten kosten uiteraard geld, maar ik geloof erin dat dit nodig is. We nemen heel veel van de wereld, dus ik moet ook wat teruggeven. Het zou mooi zijn als andere ondernemers zich daarbij aansluiten, zodat we met z'n allen duurzaamheid tot een zichtbare topic maken.

### Wat verwacht je daar zakelijk van?

Er zijn bedrijven zoals Intratuin Nederland die hier heel specifiek enthousiast van worden. Het past bij hun imago en om reden dat ze me al kenden, wilden ze me de kans geven om bepaalde functies voor ze in te vullen. Dat is gelukt en ik ben er best wel trots op dat ik zo'n naam heb binnengehaald. Maar ik zou het helemaal mooi vinden als over tien jaar iemand zegt: 'Martin heeft best wel wat betekend in het vergroenen van het vakgebied'.



## Direct contact met de gemeente?

Heeft u vragen over ondernemen in Noordoostpolder? Denkt u na over het vestigen, uitbreiden of nieuwbouwen van uw bedrijf? Heeft u groeiambitie, of bent u bezig met innovatieve productontwikkeling? Wij adviseren u graag over gemeentelijke regelgeving, maar ook over interessante ontwikkelkansen en regelingen.



Jacob Korterink  
T: 06 48 13 46 73  
E: [j.korterink@noordoostpolder.nl](mailto:j.korterink@noordoostpolder.nl)



Henk Romkes  
T: 06 48 13 46 46  
E: [h.romkes@noordoostpolder.nl](mailto:h.romkes@noordoostpolder.nl)

ONDERNEMER CENTRAAL IS EEN UITGAVE VAN GEMEENTE NOORDOOSTPOLDER

Redactie: Margé Hof Publicaties | Opmaak en druk: Dith Design | Fotografie: Evelien Fotografie

Eindredactie: Gemeente Noordoostpolder | E-mail: [ondernemen@noordoostpolder.nl](mailto:ondernemen@noordoostpolder.nl) | Website: [www.noordoostpolder.nl](http://www.noordoostpolder.nl)