

KORT NIEUWS

GROENE HART

Veel startende bedrijven in bouw

Het aantal starters in het gebied van de Kamer van Koophandel Rotterdam, waaronder de Goudse regio, is in het eerste kwartaal van 2008 3400. Een toename van 8 procent. In het eerste kwartaal 2007 was er de toename nog 18 procent. Landelijk nam het aantal starters in het eerste kwartaal 2008 met 10 procent. De meeste nieuwe ondernemingen zijn in de bouw, gevolgd door de verschillende adviesdiensten en de detailhandel. Het aantal opgeheven bedrijven is met 6 procent gedaald ten opzichte van dezelfde periode van het vorig jaar. Het aantal faillissementen daalde zelfs met 11 procent tot 117, het laagste aantal in vier jaar.

GROENE HART

Van Leeuwen lijft Hamstra in

Gebroeders Van Leeuwen in Harmelen - onderdeel van Ballast Nedam Infra - heeft Hamstra uit Waddinxveen overgenomen. Hamstra BV is ruim tien jaar actief op het gebied van boringen en raketpersingen in de ondergrondse infrastructuur. De overname past in de strategie van Ballast Nedam Infra BV. Hamstra, tien personeelsleden en een jaaromzet van circa 2,5 miljoen euro behoudt zijn eigen naam en identiteit.

ZUID-HOLLAND

Themadag voor wie wil stoppen

Voor ondernemers die binnen vijf à tien jaar hun bedrijf willen verkopen, houdt de Kamer van Koophandel de themadag Bedrijfsoverdracht op maandag 19 mei. Op deze dag geven adviseurs en verkoopspecialisten juridische en fiscale tips zodat een ondernemer maximale winst kan halen uit de verkoop van zijn bedrijf, onder meer in het Van der Valk Hotel 'Den Haag-Nootdorp' in Nootdorp, en er is een uitgebreide informatiemarkt. De entree is gratis.

DEN HAAG

Hagenaar raakt Rolls Royce kwijt

Een 51-jarige Hagenaar is donderdagavond in woede ontstoken toen de politie 'zijn' peperdure Rolls Royce in beslag nam. De man stond bij de auto bij het Lange Voorhout. Hoewel de Hagenaar formeel niet de eigenaar was, moest hij toch de auto afstaan. De eigenaar heeft namelijk een forse belastingsschuld. Dat agenten de auto in beslag namen, was te veel voor de Hagenaar. Hij werd zo boos dat hij de autosleutel door midden brak. Het hielp niets. De agenten lieten de auto wegtakelen.

# SPAARPAS Diepbrink spreekt van het wapen 'Winkel kiest actie, wij'

MARIJE VAN WIJNGAARDEN BERGAMBACHT

**E**en pinpas, een creditcard en allerlei spaarkarten. De consument heeft tegenwoordig genoeg plastic pasjes in zijn portemonnee. Toch brengt het bedrijf Klantkaart in Bergambacht spaarpassen op de markt. Want volgens Marinus Diepbrink, directeur van Klantkaart, zit de klant wél te wachten op voordeel.

Klantkaart verkoopt klantenbinding in de vorm van een spaarsysteem. Het bedrijf doet dit aan zelfstandige winkeliers, franchisenemers en winkeliersverenigingen. Het systeem bestaat uit een terminal, software en een aantal klantenpassen.

Een terminal is een chipapparaat waarmee spaarpunten op de kaart worden gezet. De kaartgegevens worden aan de software doorgegeven. Zo kan de winkelier zien wie zijn klanten zijn. Met speciale acties en aanbiedingen laat hij zijn klanten vaker terugkomen.

„Vanuit een database kan de winkelier bijvoorbeeld alle klanten uit Woerden met duizend spaarpunten selecteren. Die kan hij dan allemaal een e-mail sturen met een speciale aanbieding,” vertelt Marinus Diepbrink. Kledingzaken kunnen de klanten trekken met een gratis T-shirt. Bloemenzaken doen dat met een gratis cursus bloemschikken.

Klantkaart is marktleider wat betreft het leveren van een compleet systeem. Oud-directeur Leendert-Jan van Doorn kwam ooit op het idee door de stempelkaarten die allerlei winkels hadden. „Dat werkt overal, maar als winkelier weet je niets van je klanten. Wij bieden in feite een elektronische stempelkaart.”

De systemen van Klantkaart worden in allerlei soorten winkels gebruikt. Kennis van de verschillende markten is volgens Marinus Diepbrink echter niet nodig. „Maar het is wel handig als je je in de branche kunt inleven. De winkelier kiest zelf een spaaractie binnen de belevingswereld van de consument, maar wij geven spaarideeën. Je moet dan weten dat klanten van een modezaak wel willen sparen voor een Armani-

Tot nu toe

- In 2003 begint oud-directeur Leendert-Jan van Doorn met Klantkaart.
- Vanuit Assen verhuist het bedrijf naar Utrecht en later naar Krimpen aan den IJssel.
- Klantkaart bevindt zich nu iets meer dan een jaar in een gerestoureerde boerderij in Bergambacht.
- Sinds twee jaar is Marinus Diepbrink directeur.
- Klantkaart heeft nu 2500 klanten waaronder winkeliers, franchisenemers en winkeliersverenigingen.

riem, maar niet voor witte tennissokken. En een apotheek kan haar klanten in de winter bijvoorbeeld laten sparen voor zomerproducten zoals zonnebrandcrème.”

Klantkaart maakt geen reclame, maar belt zelf heel Nederland af om het systeem aan de man te brengen. Voor 27,50 euro per maand huurt een winkelier het hele systeem. De pasjes van 2,50 euro per stuk, kan de ondernemer naar eigen wensen laten ontwerpen door twee vormgevers van Klantkaart.

Diepbrink: „Je kunt het zo gek niet bedenken of we zetten het erop. Een mooie pas werkt als hebbeding, want consumenten willen dan graag bij de club horen.” De printers van Klantkaart draaien dag en nacht. Alleen bestellingen van meer dan tweeduizend passen worden uitbesteed.

De laatste vijf jaar is Klantkaart flink gegroeid. „We hebben nu 2.500 klanten door heel Nederland. De helft daarvan zijn zelfstandige winkeliers en de rest franchisenemers en winkeliersverenigingen,” aldus Diepbrink.

Enkele bekende namen die zich met Klantkaart hebben ingelaten zijn Dédifrance, Kring Apotheek, Foodmaster en de winkeliersverenigingen van Schoonhoven en Zevenhuizen. Een van de eerste klanten was Jan van Gils van De Gouden Roos in Bergambacht.

Een mooie spaarpas werkt als hebbeding.

De ontwikkeling van het bedrijf staat niet stil. „We zijn sinds kort begonnen met het uitleveren van een nieuwe terminal. Daarvoor hebben we ook een nieuwe online database



Naast Marinus Diepbrink (links) staat oud-directeur Leendert-Jan van Doorn met in zijn hand een terminal. Van Doorn heeft Klantkaart vijf jaar geleden opgezet. FOTO PIM MUL

ontwikkeld. De klantgegevens staan dan niet meer op de computer van de winkelier, maar worden op internet gezet. Zo zijn de gegevens overal te bekijken.” Over mogelijke hackers maakt Diepbrink zich niet druk. Klantkaart is qua beveiliging namelijk in zee gegaan met een bedrijf dat ook systemen van HEMA

en de Bijenkorf beveiligd. Na een aantal verhuizingen zit nog een verhuizing van het bedrijf er voorlopig niet in. „Onze beldames komen uit deze regio en zij zijn een belangrijke schakel binnen het bedrijf. Daarbij is deze locatie prachtig, dus ik rijd er iedere dag met plezier naartoe,” aldus de directeur.

# dat klantenbinding heet 'de spaarideeën'



## Nooit meer Ibuprofen voor maagpatiënt

Sinds twee weken werken alle apotheken in Alphen, met uitzondering van Kerk en Zanen, met het systeem van Klantkaart. Aafke Donker van Apotheek De Herenhof: „Wij gebruiken het voor de controle van medicijngebruik. Alle medicijnen en pasjes hebben barcodes. We scannen elk aan te schaffen product. Er wordt dan

direct gecontroleerd of het samengaat met andere, eventueel eerder, gekochte medicijnen. Doordat alle apotheken hetzelfde systeem hebben, worden ook de medicijnen gescand die bij een andere locatie zijn gekocht.

Als medicijnen niet samengaan, krijgen wij een waarschuwing van het systeem. Dan praten we over

de klant. Voor iemand met maagklachten is het bijvoorbeeld niet verstandig om Ibuprofen te nemen. De kaarten worden ook gebruikt als spaarpas. Momenteel krijgt iemand met vijftig punten korting op de volgende aankoop. Maar met onze adviezen over medicijngebruik hopen we ook klanten te binden.”

# Onderlinge weerstaat eeuw concurrentie van verzekeraars



Directeur Jaap Bijleveld van de Onderlinge Vleuten, De Meern, Haarrijn voor een door hem verzekerde boerderij met rieten kap. FOTO SHODY CAREMAN

ROELAND FRANCK VLEUTEN

„Als de klap maar niet bij ons valt,” zo hoopt Jaap Bijleveld hardop, als de brandweer in Vleuten uitrukt en helemaal, als zich in de verte een zwarte rookpluim aandient.

Bijleveld is directeur van de Onderlinge Vleuten, De Meern, Haarrijn, de lokale verzekeraar die deze week zijn honderdjarige bestaan viert. „Vier weken geleden nog brandde in De Meern een kapitale boerderij af. Dat deed bij ons wel zeer. Heeft een miljoen gekost. Vorig jaar betrof het een boerderij in Woerden. Die was niet bij ons verzekerd, daar hadden wij dan weer geluk mee.”

De Onderlinge kan intussen tegen een stootje. Met 35 andere zelfstandige verzekeraars zijn de risico's gespreid via een eigen herverzekeraar, in De Meern toevallig om de hoek gevestigd.

Die constructie bestond bij de oprichting in 1908 nog niet. Agrariërs uit de regio wilden het risico op brand afdekken. Ze richtten de Onderlinge op. Daarin stonden ze, zoals de naam aangeeft, bij calamiteiten garant voor elkaar. Ze betaalden niet alleen verzekeringspremie, maar beloofden bovendien een eventuele schade hoofdelijk om te slaan, als de verzekeringspot niet toereikend was. Die laatste constructie bestaat heden ten dage niet meer.

Was de Onderlinge van oudsher van brand en blikseminslag, inmiddels is het palet producten uitgebreid met onder meer inbraak en in-

boedelverzekeringen. Bijleveld en de vijf medewerkers bemiddelen bovendien voor de grote verzekeraars. Een ziektekostenpolis of een autoverzekering vormt geen probleem. Hypotheken doet de Onderlinge niet. „Dal loop je het risico de hele dag te rekenen en uiteindelijk maar enkele hypotheeken af te sluiten. We zijn liever direct met de klant bezig,” zegt Bijleveld in het bescheiden kantoor, in een voormalige woning aan de Vleutense Stationsstraat.

Geen groot spiegelend kantoor dus, maar klein en dicht bij de klant staan, is het devies. „Hoe groter de maatschappij, des te kleiner de lettertjes,” zo grapt Bijleveld. „Wij proberen met al onze klanten ten minste eens in de vier jaar contact te hebben om te zien of alles nog goed verzekerd is. Dat lukt niet altijd, maar we proberen het wel. En verder proberen we er altijd snel bij te zijn, als er echt wat aan de hand is. Korte lijnen, iets direct regelen, dat is onze kracht.”

Bijleveld herinnert aan de stormachtige 18de januari van vorig jaar. Het was een gekkenhuis in het kleine kantoor aan de Stationsstraat. „De eerste week na de storm heb ik samen met een schade-expert enkele tientallen adressen per dag bezocht om schades op te nemen, foto's te maken en de eerste maatregelen in gang te zetten.”

Ongeveer tien procent van de verzekerde panden betreft nog boerderijen, waarvan circa de helft met een rieten kap. „Dat is wel een van onze specialismen. Riet, maar niet alleen oud riet, ook dat van nieuwbouw.”

# Bedrijvenwerwer WFIA nu betrouwbaar

LEX DE THONIE MARTY THIELEMAN DEN HAAG

Bedrijvenwerwer West-Holland Foreign Investment Agency (WFIA) komt op stoom na een grootscheepse reorganisatie. Die volgde na gesjoemel met cijfers over het aantal binnengehaalde internationale bedrijven.

In 2007 werden 34 buitenlandse ondernemingen geacquireerd. De overigens kleine bedrijven begonnen met in totaal 103 werknemers. Ruim twintig bedrijven kozen voor

Den Haag, vier voor Delft, vier voor Zoetermeer en eenzelfde aantal voor Leiden. Eén streek neer in Westland.

Speurwerk van deze krant laat bovendien zien dat de resultaten van het regionale acquisitiebureau nu veel betrouwbaarder zijn dan in het verleden. Wel blijkt een tiental ontlopen binnengehaalde internationale bedrijven. „Temeer daar wij veel tijd kwijt zijn geweest aan de verandering in werk-

wijze.” De meevaller is een gevolg van de opkomende economieën in Azië. „Vooral met China en India scoren wij goed.”

In april 2006 lichtte deze krant de resultaten door van de WFIA. Toen bleek dat de bedrijvenwerwer een verkeerde voorstelling van zaken gaf. Buitenlandse bedrijven kwamen met veel minder werknemers naar deze regio dan vermeld. Sommige opgevoerde bedrijven bleken niet te bestaan en Nederlandse firma's werden als buitenlands aangemerkt. Een onderzoekscommissie onder leiding van oud-staatssecretaris Ybema stelde dat de WFIA klakkeloos met cijfers was omgegaan. Op zijn advies is een andere werkstructuur opgezet en zijn de wethouders op afstand gezet. Wapenaar: „Die ervaringen waren niet leuk, maar hebben louterend gewerkt.”

In 1999 besloten vier gemeenten (Den Haag, Delft, Zoetermeer en Leiden) gezamenlijk bedrijven te gaan werven. In 2000 begon de West-Holland Foreign Investment Agency (WFIA) met als voorzitter de Haagse wethouder Verkerk. In 2005 ging ook de provincie de WFIA financieel ondersteunen.

# Een proefrit in je nieuwe baan met EverydayFriday

ROELAND FRANCK NIEUWEGEIN

Een dag aan de slag als interieurontwerper, fotograaf, onderwijzer of reisleider? Nieuwegeiner Guido Bouwman (46) biedt met zijn bedrijf EverydayFriday iedereen de kans 'een proefrit te maken in zijn droombaan', zoals hij het noemt. Hij heeft inmiddels vijftien mentoren bereid gevonden kandidaten een kijkje in hun keuken te gunnen. En daar komen er nog meer bij.

Bedrijven hebben interesse het concept als instrument in hun perso-

neelsbeleid te gebruiken. Voor Bouwman is EverydayFriday zijn eigen droombaan.

Opgeleid als fysiotherapeut, werker, fotograaf, onderwijzer of reisleider? Nieuwegeiner Guido Bouwman (46) biedt met zijn bedrijf EverydayFriday iedereen de kans 'een proefrit te maken in zijn droombaan', zoals hij het noemt. Hij heeft inmiddels vijftien mentoren bereid gevonden kandidaten een kijkje in hun keuken te gunnen. En daar komen er nog meer bij.

Bedrijven hebben interesse het concept als instrument in hun perso-

neelsbeleid te gebruiken. Voor Bouwman is EverydayFriday zijn eigen droombaan.

Opgeleid als fysiotherapeut, werker, fotograaf, onderwijzer of reisleider? Nieuwegeiner Guido Bouwman (46) biedt met zijn bedrijf EverydayFriday iedereen de kans 'een proefrit te maken in zijn droombaan', zoals hij het noemt. Hij heeft inmiddels vijftien mentoren bereid gevonden kandidaten een kijkje in hun keuken te gunnen. En daar komen er nog meer bij.

Bedrijven hebben interesse het concept als instrument in hun perso-

neelsbeleid te gebruiken. Voor Bouwman is EverydayFriday zijn eigen droombaan.

Opgeleid als fysiotherapeut, werker, fotograaf, onderwijzer of reisleider? Nieuwegeiner Guido Bouwman (46) biedt met zijn bedrijf EverydayFriday iedereen de kans 'een proefrit te maken in zijn droombaan', zoals hij het noemt. Hij heeft inmiddels vijftien mentoren bereid gevonden kandidaten een kijkje in hun keuken te gunnen. En daar komen er nog meer bij.

Bedrijven hebben interesse het concept als instrument in hun perso-

neelsbeleid te gebruiken. Voor Bouwman is EverydayFriday zijn eigen droombaan.

Opgeleid als fysiotherapeut, werker, fotograaf, onderwijzer of reisleider? Nieuwegeiner Guido Bouwman (46) biedt met zijn bedrijf EverydayFriday iedereen de kans 'een proefrit te maken in zijn droombaan', zoals hij het noemt. Hij heeft inmiddels vijftien mentoren bereid gevonden kandidaten een kijkje in hun keuken te gunnen. En daar komen er nog meer bij.

Bedrijven hebben interesse het concept als instrument in hun perso-