

Lichte OZB-verhoging leidt tot Ondernemers Fonds

Nuttige besteding brengt totale bedrijfsleven op een hoger plan

De OVPN heeft het initiatief genomen om via een lichte verhoging van de Onroerend Zaak Belasting op bedrijfspanden en kantoren een Ondernemers Fonds te creëren, waarmee 'mooie dingen' kunnen worden gedaan die direct ten goede komen aan het bedrijfsleven. De aanleiding daarvoor was en is, dat de OVPN al jaren parkmanagement van de grond wil tillen op de bedrijvenlocaties in Pijnacker-Nootdorp, maar dat dit op bestaande terreinen lastig zo te organiseren is dat iedereen meebetaalt. Zo is het idee ontstaan van een OZB-fonds. Intussen is de naam Ondernemers Fonds. Je kunt er namelijk veel meer mee doen dan alleen parkmanagement. Saskia Wong-A-Tjong van de Kamer van Koophandel trekt dit project voor de OVPN. Zij vertelt dat er vanuit Leiden al heel positieve geluiden zijn te horen over de werking van een Ondernemers Fonds.

De OVPN is met het plan gekomen maar de gemeenteraad van Pijnacker-Nootdorp is de instantie die uiteindelijk een beslissing hierover moet nemen. Wethouder Economische Zaken Peter van Haagen zegt elders in deze nieuwsbrief dat hij er positief tegenover staat.

Saskia Wong A Tjong van de Kamer van Koophandel: "De bedoeling is dat het idee nader wordt onderzocht. Daarbij gaat het er vooral om dat er draagvlak ontstaat, eerst bij het bedrijfsleven in Pijnacker-

Nootdorp en daarna ook bij de gemeenteraad. Als het bedrijfsleven het in grote meerderheid een goed plan vindt, dan zal de gemeenteraad goede argumenten moeten hebben om het niet door te laten gaan."

Draagvlak creëren wil zeggen: goed uitleggen wat de bedoeling is en hoe het in de praktijk werkt. "Het gaat om een lichte verhoging van de OZB op niet-woningen, dat wil zeggen bedrijfspanden en kantoren. Op kassen wordt geen OZB geheven, alleen op de bedrijfshallen. Het raakt dus ook niet de ondernemers die van huis uit werken. Je moet globaal denken aan 50 euro per 100.000 euro WOZ-waarde. En als ik zeg 50 euro, heb ik het over het eigenaren- én het gebruikersdeel samen. Dat lijkt mij niet te veel. Naar schatting hebben we dan per jaar een pot van 400.000 euro die aan allerlei nuttige zaken besteed kan worden: parkmanagement, promotie van bedrijventerreinen, samenwerking tussen instanties of bedrijvenparken, onderzoeken of zelfs tegenonderzoeken, als bijvoorbeeld een gemeente of een andere overheid iets van plan is."

Heel belangrijk is dat het geld zo veel mogelijk ten goede komt aan degenen bij wie het vandaan komt. Als Bedrijvenpark Ruijven een ton inbrengt, dan zou die ton ten goede moeten komen aan Ruijven zelf. Als De Boezem twee ton inbrengt, zou De Boezem voor twee ton moeten kunnen besteden.

Er zal waarschijnlijk een stichting worden opgericht met een bestuur met een vertegenwoordiging van het bedrijfsleven en dat bestuur zal op basis van een verdeelsysteem – in Leiden noemen ze dat trekkingsrecht – het geld verdelen over diverse bestedingen.

Saskia zegt verder: "Een bijkomend effect van het Ondernemers Fonds en het



Saskia Wong A Tjong en het OVPN-bestuur willen vaart maken met het plan voor het Ondernemers Fonds.

verdeelsysteem is, dat ondernemingen op een bedrijventerrein hechter met elkaar gaan samenwerken. En samenwerking is altijd goed voor het totaal. Je ziet in Leiden ook dat bepaalde projecten in cofinanciering worden opgezet. Het bedrijfsleven is dan financieel niet geheel afhankelijk van bijvoorbeeld een gemeente. Ook lobbywerk richting overheden is met geld in de pocket beter op te zetten."

Het bestuur van de OVPN is er van overtuigd dat een Ondernemers Fonds Pijnacker-Nootdorp het totale bedrijfsleven in de gemeente op een hoger plan gaat brengen. Uit recent overleg is gebleken dat de wethouder EZ positief is. "We willen het idee na de zomervakantie zo snel mogelijk gaan uitwerken tot een concreet plan", zegt voorzitter Arthur Venselaar die blij is met de aansturende rol van Saskia Wong-A-Tjong van de Kamer van Koophandel.

Donderdag 15 september

Ken Je Clan Ledendag wordt sportief en recreatief

Sandra Houthuijs van 4 De Gelegenheid en Tineke Rensen van Umyak hebben snode plannen als mede-organisatoren van de OVPN-ledendag op donderdag 15 september. De locatie voor deze festiviteit is het onlangs geopende of beter gezegd heropende restaurant Buytenhout aan de boorden van de Dobbepas. De ledendag begint sportief en daarna is er een grote barbecue.

Vanuit het gevarieerde ledenbestand kan de OVPN zonder problemen een paar bedrijven met 'vrouwen aan het stuur' het veld in sturen om een onvergetelijke ledendag te organiseren. Sandra Houthuijs (39) is al haar halve leven doende met het organiseren van alle mogelijke evenementen met alles erop en eraan. Dat doet de jonge moeder van drie kinderen met haar bedrijf 4 De Gelegenheid.

En zo heeft Tineke Rensen (46) haar eigen bedrijf Umyak Buitensport. Umyak betekent 'vrouwelijke kajak'. "Ooit was ik de enige vrouwelijke ondernemer in dit wereldje, dus toen ik mijn bedrijf begon, vond ik 'Umyak' wel een toepasselijke naam", aldus Tineke die met een gezin met twee jonge kinderen nog 'een tweede bedrijf' heeft.



De locatie is restaurant Buytenhout dat sinds de opening op 1 juni buitengewoon draait, aldus de vanuit Portugal geïmmigreerde Roel.



Sandra, Tineke en Roel staan klaar voor een duik in de Dobbepas. Zo ver zal het niet komen, maar er blijft genoeg sportief vertier over.

Tineke beleeft zo net voor de zomervakantie haar drukste tijd van het jaar. Ze organiseert doevakanties en survivaal-evenementen in de Ardennen en ook verder weg, onder meer in Frankrijk. In de zomer heeft ze zo'n 25 freelance medewerkers aan het werk die op allerlei plekken actieve vakanties op maat in goede banen leiden. De leden van de OVPN moeten zich niet laten afschrikken door termen als survivaltocht. "De ledendag wordt een heel laagdrempelig evenement dat voor iedereen te doen is, ook voor de minder sportieve mensen", zegt Tineke.

Sandra voegt er meteen aan toe, dat degenen voor wie buitenactie niet kan of niet gewenst is, genoeg andere activiteiten overblijven. Ze kunnen Roel van restaurant Buytenhout bijstaan met de bereiding van het eten cq de barbecue die volgt na de sportieve bezigheden. Er is ook een drumsessie van Petra Staal van De Blauwe Veer. Ook is er een teken/cartoon workshop waarbij de mensen een totem-

paal over zichzelf moeten ontwerpen. 's Avonds kunnen de gasten een karikatursitische tekening laten maken. Er is ook een puzzelrit met oldtimers en 's avonds is er een groots opgezette barbecue.

Voor de ledendag hebben Sandra en Tineke gekozen voor het thema 'Indianen'. Het motto is: 'Ken je clan'. Er worden teams gemaakt van mensen die van alles gaan doen rond de Dobbepas en elkaar onderweg beter gaan leren kennen.

Vanwege de vermoedelijke aanwezigheid van blauwalgen gaan de mensen niet al te zeer het water op en zeker niet het water in. Toch blijft er genoeg over: boogschieten, touwenbaan, gps-tocht, kratklimmen, vlotbouwen en kickbiken. En dat dus allemaal recreatief, ieder op zijn of haar eigen niveau.

Het wordt al met al een gezellige ledendag die globaal van vier uur 's middags tot tien uur in de avond gaat duren. Gezien het alsmat stijgende ledental en het feit dat ook de partners van de leden welkom zijn, kan het aantal aanmeldingen wel eens stevig gaan oplopen. Maar het schitterend heringerichte restaurant Buytenhout heeft veel ruimte binnen én buiten, waar een heerlijk terras uitkijkt over de Dobbepas.

Weergoden krijgen haringparty OVPN niet klein

Op het prachtige complex van Louis en Beppie van der Meijden tegenover 'de Laan der Zeven Linden' in Delfgauw was woensdag 15 juni de derde haringparty van de OVPN.

De weergoden gaven vooraf verschillende signalen af, wel regen, geen regen, het zou erom hangen. Dus waren de partytanten uit het vet gehaald en naast de schuur neergezet alwaar het team van Tout le Monde de korenwijn ontkurkte en de drankjes op ijs zette.



Uiteindelijk werden de gasten met een bleek zonnetje en een straf windje verwelkomd en ontwikkelde zich weer een gezellige happening in ongedwongen sfeer. Het dankwoord van voorzitter Venselaar ging naar de vele aanwezigen maar vooral richting de sponsoren en de ontvangende partij, Louis en Beppie van der Meijden van gelijknamige hoveniersbedrijf. De weergoden stonden het probleemloos toe, dat de gasten nog even een spijsverterende wandeling maakten door de prachtige boerderijtuin, die de Van der Meijdens bijna net zo mooi onderhouden als de veelal iets kleinere tuinen van hun klantenkring!



Foto's: Cok van den Berg

Nieuw initiatief: De Kennistafel

Mike Tomey is de aanvoerder van een nieuw initiatief van de OVPN: De Kennistafel. De bedoeling is om met maximaal twintig mensen rond de tafel te gaan zitten en vervolgens diepgaand interactief een onderwerp te bespreken.

Enkele voorbeelden: hoe organiseer je bliksemafleiding ter bescherming van je elektronica (heel actueel), hoe presenteer je jezelf, hoe ontwikkel je je leiderschap als ondernemer, hoe regel je je pensioen, enzovoort?

"De bedoeling is dat we via de site, via sociale media en ook via deze nieuwsbrief leden van de OVPN enthousiast maken

om mee te doen aan zo'n workshop. Het doel is: vergroten en delen van kennis, wijzer worden van elkaar en intussen nieuwe kennissen opdoen. Er zit zo veel verschillende kennis binnen zo'n organisatie als de OVPN, dat je heel veel van elkaar kunt leren. Het moet echt iets zijn voor en door de leden van de OVPN. Het is niet de bedoeling dat je in zo'n meeting met je armen over elkaar gaat zitten, zoals vaak bij een plenaire OVPN-bijeenkomst, je doet actief mee. Jonge ondernemers kunnen leren van meer ervaren oudere collega's, maar andersom kunnen de oudere ook leren van de jonkies. Hetzelfde geldt voor mannen versus vrouwen."

Voor de organisatie van De Kennistafel is onder bestuurlijke verantwoordelijkheid van Arthur Venselaar een werkgroepje aan

de slag gegaan. Daarin zitten naast Mike Tomey van Zebb, Bert van Lankeren van Meersma, Stephan Zieren van Worktrans en Sandra van der Endt van Linked Perfect. Uiteraard allemaal leden van de OVPN.

"Wij organiseren en stimuleren De Kennistafel en daarna gaan de leden het zelf ten uitvoer brengen. Het moet echt van onderop, vanuit de leden zelf, groeien. De bijeenkomsten kunnen het beste plaatsvinden op locatie bij een van de deelnemers. Ondernemers vinden het altijd leuk om even bij een collega in de keuken te kijken. Na de zomer gaan we er meer bekendheid aan geven en vervolgens willen we in november van start. Hoe het zich dan verder ontwikkelt, dat zal blijken", aldus Mike Tomey.

Leo Harteveld:

“Ik geloof in specialisaties”

Leo Harteveld (49 en nog lang geen 50!) heeft eigenlijk een heel eenvoudige ondernemersfilosofie die hij dagelijks in zijn werk probeert toe te passen. “Ga met mensen om zoals jij wilt dat ze met jou omgaan. En dan heb ik het niet alleen over de klanten maar ook over de medewerkers. Het is ontzettend belangrijk om medewerkers te hebben die niet alleen ervaren en deskundig zijn, maar ook enthousiast en gemotiveerd.”

Leo Harteveld werkt met een team van dertien mensen. Zelf is hij nummer 14, zonder dat getal verder betekenis heeft. De altijd modieuze ogende Delfgauwenaar nam het bedrijf over van zijn vader Leen die het oprichtte op de fraaie datum 1 mei 1958. Sinds 2004 zit het op een prominente plek bij de N470-rotonde tussen Ruijven en Emerald.

Harteveld kan lezen en schrijven met het merk Saab, dat internationaal echter lastige en onzekere tijden doormaakt. “Het is voor ons van groot belang dat er zo snel mogelijk duidelijkheid komt over de toekomst van Saab. Ik ben er van overtuigd dat zo’n ijzersterk merk als Saab blijft bestaan, maar ik begrijp ook dat de Saabrijder wel wil weten wat er precies gaat gebeuren, voordat hij weer een nieuwe Saab aanschaft.”

Om als specialistisch bedrijf niet te afhankelijk te zijn van één merk, is Harteveld vorig jaar ook Subaru-dealer geworden. “Ik geloof in specialisaties, zoals Saab voor ons dé specialiteit was en is. Daar zijn we goed in en daar weten we alles van. Subaru sluit daar als tweede specialisatie goed bij aan. Subaru en Saab komen van twee heel verschillende continenten maar hebben gemeen dat het allebei eigenwijze merken zijn. Merken die hun eigen weg zoeken in een eigen idee en een eigen techniek. Subaru is een heel sterk en degelijk merk met een breed gamma in de vierwielfdrive. In landen als Oostenrijk en Zwitserland is Subaru al jaren heel sterk aanwezig, omdat je met vierwiel aandrij-



Leo Harteveld: “Het gaat om de kwaliteit.” (Foto: Cok van den Berg)

ving veel gemakkelijker je weg vindt op besneeuwde en gladde wegen. Ook in ons land kiezen daarom steeds meer mensen voor Subaru, nog los van de caravanrijders die worden getriggerd door de trekkracht van Subaru.”

In de praktijk blijkt Subaru prima naast Saab te kunnen bestaan. “Het is grappig om te zien dat de Saabrijder gemiddeld wat jonger wordt en dat onze wat oudere Saabklanten soms overstappen op Subaru, bijvoorbeeld vanwege de hogere instap. Zo krijg je nieuwe klanten binnen en heb je voor de bestaande klanten een alternatief.”

Een derde specialisatie die Harteveld nieuwe klanten moet opleveren, is de verkoop van Volvo-occasions. “Ook daar hebben we best even over nagedacht, maar wij denken dat het past bij ons bedrijf. Volvo is net als Saab ook Scandinavisch en een merk met klasse. We zijn hiermee nog maar net begonnen, maar ik heb er goede verwachtingen van.”

Het leiden van een onderneming met dertien medewerkers is best een hele verantwoordelijkheid, zeker in een lastige tijd, maar toch geniet Leo Harteveld iedere dag van het ondernemerschap. “Het mooie is dat je uiteindelijk zelf keuzes maakt en knopen doorhakt. Maar niet als iemand die van bovenaf wel even bepaalt wat er moet gebeuren. Je doet het in voortdurende samenspraak met je team en je staat als ondernemer open voor ideeën en voor opbouwende kritiek. En je geeft je mensen binnen hun taak en kwaliteit zo veel mogelijk eigen verantwoordelijkheid. Dat motiveert enorm.”

Veel vrije tijd heeft een ondernemer niet, dus kun je die tijd in de ogen van Leo Harteveld het beste optimaal benutten. “Het gaat niet om de kwantiteit maar om de kwaliteit. Ik vind het heerlijk om een dagje te golfen en dat is bovendien prima te combineren met je zakelijke bezigheden. Je bent buiten, je bent in beweging en je ontspant je. Wat wil je nog meer?”

Wethouder Peter van Haagen, over het nieuwe en vernieuwende economisch beleid

“Niet te veel woorden maar vooral daden, waarbij samenwerken centraal staat”

Pijnacker-Nootdorp is een zeer aantrekkelijke gemeente voor ondernemers die zich hier willen vestigen. Bedrijven profiteren van de centrale ligging, aantrekkelijke bedrijventerreinen, goede infrastructuur en lage lasten voor ondernemers.

Maar het gaat niet alleen om nieuwe bedrijven want de bestaande plaatselijke ondernemers verdienen minstens zoveel aandacht. Nog dit jaar wil wethouder Economische Zaken, Peter van Haagen, een nieuw maar vooral vernieuwend economisch beleid het daglicht laten zien. Wij praten hierover met de gedreven, voor-

malig ondernemer, maar hij stipt meteen ook een aantal concrete zaken aan.

“Nieuw economisch beleid, toch niet weer de zoveelste notitie”, proberen wij hem meteen maar te prikkelen. Van Haagen, zelf bepaald geen voorstander van stapels papier, glimlacht: “Nee hoor, maar ons beleid dateert van 2005 en in de tussentijd is de wereld om ons heen nogal veranderd. Samen met de ondernemers en andere deskundigen gaan wij aan slag om te bepalen wat er nodig is om de economie in onze gemeente een impuls te geven. Vraaggericht, dus waar echt behoefte aan is, samengevat in een compact plan van daden.”

“En in de tussentijd ligt alles stil”, vragen wij hem. “Integendeel, het versterken

van de economische ontwikkeling is een kernthema voor het college van BenW, en heeft dus prioriteit. Wij gaan echt niet wachten tot het plan van daden is afgerond. Wij hebben samen met de ondernemers al verschillende zaken opgepakt en zijn deze nu concreet aan het invullen”, vervolgt de wethouder.

Uiteraard vraagt dit om een nadere toelichting. “Een aantal maanden geleden hebben wij het Economisch Platform opgericht. Dit platform, met verschillende vertegenwoordigers van het bedrijfsleven, de glastuinbouw en de Kamer van Koophandel, is het klankbord voor de gemeente. Op die manier zijn wij verzekerd dat de dingen die wij doen, aansluiten bij de wensen van de markt. Als voorzitter heeft Arthur Venselaar een belangrijke verbindende rol, die hij overigens op een geweldige manier invult.”

“Wij zijn nu aan de slag met Parkmanagement voor De Boezem en onderzoeken of er draagvlak bij het bedrijfsleven is voor een OZB-fonds. Een beproefd systeem in gemeenten om ons heen waarbij via de OZB-heffing een bijdrage wordt geïnd die weer ten goede komt aan de bedrijvensector. De marketingstrategie voor onze bedrijvenparken Heron en Boezem is bijna klaar, zodat wij versneld een promotiecampagne kunnen starten. In de eigen organisatie is de gemeente verbeteringen aan het doorvoeren om de service aan onze ondernemers verder te versterken. Er wordt dus al aan een heleboel concrete acties gewerkt”, aldus Peter van Haagen.

Over de vraag of hij tot slot nog iets kwijt wil, hoeft Van Haagen niet lang na te denken. “Het gaat om samenwerken en met elkaar de schouders eronder zetten. De liefde kan nooit van één kant komen. Ik ben daarom erg blij met de manier waarop onze ondernemers de dingen oppakken. Met name Arthur Venselaar is daarbij één van de drijvende krachten, die op een hele directe maar prettige manier duidelijk maakt wat hij wil. Ik heb een goede band met hem en dat is belangrijk als je met elkaar slagen wilt maken en dingen bereiken.”



Peter van Haagen werkt prettig samen met de OVPN. (Foto: Cok van den Berg)

Maarten Post van Post Makelaardij

Alweer vijf jaar in Pijnacker en niet meer uit het straatbeeld weg te denken



Maarten Post: "We hebben in Pijnacker een enorm netwerk." (Foto: Cok van den Berg)

Ooit dacht Maarten Post dat het werken in de makelaardij en de hypotheekbranche ontzettend saai was, maar daar is hij volledig van teruggekomen. "Het is juist ontzettend gevarieerd. Geen dag, geen huis en geen transactie is hetzelfde", zegt de man die pas 31 jaren jong is maar al zeven jaar zelfstandig actief als makelaar waarvan vijf jaar in het prettig en modern ingerichte kantoor op de hoek van de Westlaan en de Nootdorpseweg.

Met naaste medewerker Bas Ruigrok en registertaxateur Joey Hohage vormt Maarten een jong en superenthousiast team dat de 'muurvaste onroerend goed markt' bij wijze spreken met hamer en bijtel te lijf gaat, teneinde er weer beweging in te krijgen.

"De onroerend goed markt muurvast? Nou dat valt wel mee hoor. Wij draaien dit jaar tot nu toe eigenlijk ons beste jaar ooit. Gemiddeld hebben we zeventig panden in

de verkoop en tussen nu en een jaar terug hebben we er voor onze opdrachtgevers al ruim zestig kunnen verkopen. Een mooi aantal maar het gaat niet vanzelf. Je moet er ontzettend veel voor doen, overdag maar ook 's avonds. Zorgen voor een perfecte presentatie waarbij het beeldmateriaal in één klap tot de verbeelding spreekt en voortdurend communiceren met zowel de verkopende partij als met belangstellende potentiële kopers."

Voordat Maarten Post als makelaar aan het werk ging, werkte hij in de hypotheek. Zo zette hij een nieuwe vestiging van De Hypotheker op, in Wassenaar nog wel. Vervolgens is hij gevraagd om bij een grote bank in Rotterdam aan de slag te gaan, als senior hypotheekacceptant. "Zeker in deze tijd waarbij de banken steeds strengere eisen gaan stellen, is het best handig voor een makelaar om ook een stevige ondergrond in de hypotheekensfeer te hebben. Niets gaat meer zo eenvoudig als in de periode voor de crisis maar dat maakt de uitdaging alleen maar groter." Eind 2008 en tot diep in 2009 wisten Maarten en zijn medewerkers soms echt niet hoe ze op kantoor de werkdag gingen doorkomen. "Er gebeurde toen een tijdje gewoon helemaal niets, er kwam nie-

mand langs, er belde niemand, de boel was volledig tot stilstand gekomen. Maar daar is nu echt geen sprake meer van. Er gebeurt weer van alles, wat niet betekent dat je morgen een huis hebt verkocht dat je vandaag in de verkoop hebt gezet. Het duurt soms veel langer omdat er heel veel aanbod is, maar als je een reële vraagprijs neerlegt en als je creatief en zeer actief bent, dan kun je je huis echt verkocht krijgen."

Het sterk lokaal gerichte Post Makelaardij ('we hebben in Pijnacker een enorm netwerk dat via de OVPN alleen maar groter wordt') is actief in de bestaande woningbouw in Pijnacker, Nootdorp en Delfgauw. Voor taxaties is de regio wat ruimer. Het valt op dat Post Makelaardij zich beweegt op een heel breed terrein: van grote vrijstaande villa's tot appartement en eengezinswoningen. "Dat is het boeiende van dit vak. Je krijgt met allerlei verschillende objecten te maken maar meer nog met allerhande mensen. Wat is er mooier dan een transactie zo te begeleiden dat beide partijen – verkoper en koper – met een grote smile elkaar de hand schudden omdat ze een prachtige deal hebben gesloten", zo besluit Maarten Post met een fraaie retorische vraag.

Reurings Precisie Plaatwerk swingt

Een moeizaam jaar 2009 met veertig procent omzetvermindering omdat de productie voor de tuinbouwtoelevering helemaal stilviel, werd bij Reurings Precisie Plaatwerk aangegrepen voor een flinke interne reorganisatie. In 2010 speelde RPP quitte en dit jaar wordt er weer winst gemaakt. En geïnvesteerd in nieuwe machines. Met als pronkstuk van de veiling de nieuwe Amada lasermachine waarmee RPP drie keer zo diep en drie keer zo snel metaal kan snijden. Het gevolg is: meer efficiency, grotere opdrachten vervullen in een kortere tijd en meer flexibiliteit richting de klant. Dat zijn allerlei bedrijven in de medische industrie, de petrochemie, enzovoort

Aad en Kees Reurings zijn vijftien jaar terug met hun bedrijf gestart toen Oldelft en Enraf Nonius samengingen tot Delft Instruments. "Wij zaten bij de plaatwerkerij van Enraf Nonius maar die werd overbodig. Omdat we dat op tijd hoorden, konden we twee jaar flink sparen om ons te verzelfstandigen. Dat is gelukt. We zijn begonnen in Delft en zes jaar geleden hebben we op Ruijven een pand op maat laten bouwen."

De broers Reurings hebben een duidelijke bedrijfsfilosofie en – strategie. "Wij werken al jaren met een totale bezetting van zo'n vijftien mensen, inclusief wijzelf. Ons productieproces bestaat in grote lijn uit vier handelingen ofwel staalbewerkingen: snijden/stanzen, buigen/walsen, boren/tappen en ten vierde lassen. We hebben het zo georganiseerd dat met deze vier bewerkingen steeds twee mensen belast zijn, met de bijbehorende machines. Als we de bezetting zouden willen uitbreiden, leidt dit meteen tot een verdubbeling van het personeelsbestand. Je moet dan immers op alle vier de posities minimaal vier personen hebben staan. Dat doen we niet: wij proberen met het zelfde aantal mensen meer werk te doen door alle

productieprocessen zo efficiënt mogelijk in te richten."

Het moeilijke jaar 2009 is door RPP aangegrepen om daar een flinke slag in te maken. "Via mijn onderwijscontacten kwam ik contact met Syntens. Die organisatie kwam met wat 'lean' wordt genoemd. Dat is een methode om processen efficiënter te laten verlopen, gewoon door kritisch te kijken naar de voorraden en ook naar de gereedschapskasten plus de wijze waarop gereedschappen worden opgeborgen. We hebben in de zomer van 2009 in totaal vijftien gereedschapskasten bij het grofvuil gezet. Al het overbodige ging er uit, zodat onze medewerkers veel minder tijd kwijt waren met het zoeken naar de juiste spullen en het daarna weer opbergen daarvan. Wat bleek: we gingen in dezelfde hoeveelheid tijd twintig procent meer productie maken. Onder andere ook door wisselingen van werk op machines veel efficiënter uit te voeren. Die wisseltijd ging terug van 6,5 minuut gemiddeld naar één minuut. Met twintig wisselingen op een dag leidt dit tot een enorme efficiencywinst."

Het was vrij bijzonder dat RPP als relatief klein bedrijf met dit proces aan de gang ging. Het leidde ertoe dat RPP door Syntens werd uitgeroepen innovatie-ambas-

sadeur, met daarbij de nodige publiciteit in de vakbladen. Aad Reurings had bij Enraf ook wel eens dit soort reorganisaties meegemaakt maar die kwamen altijd eenzijdig van bovenaf, met als gevolg dat ze mislukten. "Je moet het proces in handen geven van je medewerkers. Die werken er dagelijks mee en zien veel scherper wat er beter kan."

De medewerkers van RPP kregen er lol in, terwijl ze al zo veel lol hadden in hun werk. RPP doet er veel aan om een prettige onderlinge werksfeer te creëren. Gemotiveerde en tevreden medewerkers in dienst hebben is heel belangrijk. "We hebben heel weinig verloop en het ziekteverzuim zit onder de half procent. Dat we nu weer investeren in nieuwe machines, vinden ze natuurlijk ook prachtig", zegt Aad die zelf ook volop plezier in zijn werk uitstraalt.

De man die in zijn vrije tijd trombone speelt in het Delftse gezelschap Let's swing heeft er lol in dat het bedrijf volop swingt. Een andere 'hobby' van Aad is de Bedrijven Vakschool Metaal Techniek in Delft die hij met een groot aantal andere bedrijven heeft opgericht. Het doel is: nieuwe leerlingen praktijkgericht opleiden, zodat er ook in de toekomst vakmensen voorhanden zijn.



Aad Reurings schuift voor de foto zijn medewerkers naar voren. Zij poseren bij de nieuwe lasersnijmachine. (Foto: Cok van den Berg)

Samenwerking via OVPN

OBS ontwikkelt voor Milieu Express ORD: ondergronds recycling depot

OBS, het in Nootdorp en Bergschenhoek gevestigde bedrijf van OVPN-lid Oscar van Buijtene, heeft voor de Milieu Express een nieuwe ondergrondse container ontwikkeld, de ORD. De afkorting ORD staat voor Ondergronds Recycling Depot. De eerste zes exemplaren van deze container zijn recent geplaatst bij 's Heeren Loo, een zorginstelling in Monster.

Oscar van Buijtene van OBS en Arthur Venselaar van de Milieu Express kenden elkaar al van de OVPN. Arthur: "Het is een voorbeeld van hoe je via een ondernemersvereniging als bedrijven elkaar leert kennen en dan vervolgens samen een nieuw product gaat ontwikkelen." De Milieu Express moest afscheid nemen van de bestaande leverancier van de ondergrondse containers en dat was het moment om te gaan samenwerken met OBS. Oscar van Buijtene ging de uitdaging aan: "Wij zijn een innovatief productiebedrijf dat eigenlijk op een heel breed terrein actief is. We maken onderdelen en bouwen machines voor bedrijven in



Oscar van Buijtene en Arthur Venselaar zijn tevreden over het resultaat van de samenwerking.

de tuinbouwtoelevering zoals Hawe en Aweta, maar we ontwikkelen en produceren ook rechtstreeks voor opdrachtgevers, zoals in dit geval." De ORD die OBS voor de Milieu Express ontwikkelde, is een stalen constructie met een diameter van 1.70 meter en een diepgang van 2.50 meter. In die metalen ton gaat een grote zak van vijf kuub en daarin wordt op maaiveldniveau via een toegang het afval gedropt. Zodra de zak vol is, wordt-ie geleegd en weer terug geplaatst in de ORD. Omdat OBS een ruime, gladde en dus goed toegankelijke schacht heeft ontwikkeld, gaat het proces van legen en terugplaatsen probleemloos. Oscar vertelt dat de stalen kleppen bovenop de container door de chauffeur vanaf de vrachtwagen kunnen worden geopend met behulp van een 24 volt besturing. Dat gaat met een zogeheten 'actuator'. Overigens wordt bij productie van de ORD gebruik gemaakt van gerecycled staal en rubber. Arthur Venselaar, die OBS al eerder inschakelde voor het ontwikkelen, produceren en plaatsen van enkele 'ventilatiehfdaken' op de verwerkingsruimte van de Milieu Express in Zoetermeer, is zeer te spreken over de samenwerking met OBS. "Oscar en zijn medewerkers hebben de know how en ook de spirit om te gaan voor een product dat echt helemaal goed

is. Dat dit een proces waarbij onderweg soms behoorlijke problemen te overwinnen zijn, nemen ze op de koop toe. Innoveren en ontwikkelen gaat bijna nooit vanzelf. Des te groter de voldoening als er iets moois uit komt." Overigens blijft de Milieu Express ook het iets goedkopere half bovengrondse Molok-systeem aanbieden aan de klanten. Het afvalstromen transporterende en verwerkende bedrijf kan met de komst van de nieuwe ORD nu een breder ondergronds verzamelcontainerpakket aanbieden. Oscar van Buijtene zegt tot slot dat 'bovengronds' de ORD netjes en tegelijk hufterproof is afgewerkt.

Zie voor mee informatie:
www.milieuexpress.nl
www.obs.nl



De ORD is op maaiveldniveau eenvoudig te bedienen.

Colofon

Dit is een uitgave van de Ondernemersvereniging Pijnacker-Nootdorp

Coördinatie:

André Groenewegen, Arthur Venselaar

Realisering en druk:

Telstar Media

Tekst en fotografie:

Oudshoorn Teksten

Cok van den Berg Fotografie

Oplage: 350

Voor vragen en opmerkingen:

het dagelijks bestuur

t.a.v. Arthur Venselaar,

tel 015 - 369 51 30

Postbus 38, 2640 AA Pijnacker

E-mail: info@ovpn.nl

Internet: www.ovpn.nl