

RIVIERENLAND

Jaargang 32 | Nummer 1 | Maart 2019

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND

**BREXIT
OP HOOP VAN ZEGEN**

MAATSCHAPPELIJKE ROL
RABOBANK STEEDS BREDER


INC. GEZOND WERKEN

**'DE INZETBAARHEID
VAN PERSONEEL STAAT
ALTIJD CENTRAAL'**



SCHAKEL OVER OP ELEKTRISCH RIJDEN MET DE RENAULT TRUCKS MASTER Z.E.



DE **SCHOONSTE**
SPELER IN ONS TEAM!
100% ELEKTRISCH
STIL 



#SwitchToElectric

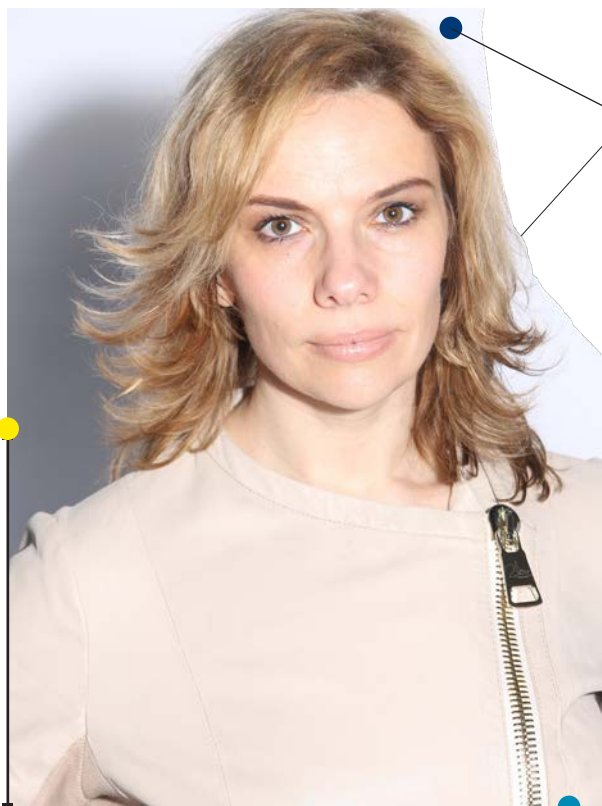
Met de Renault Trucks Master Z.E. heeft u toegang tot gelimiteerde stedelijke zones, zonder enige geluidshinder of vervuilende uitstoot. Profiteer van de actieradius van 120 km met een laadtijd van slechts 6 uur*, van evenveel laadvolume en laadvermogen als van een diesel bedrijfswagen en van een Start & Drive-contract voor probleemloos onderhoud van uw elektrische voertuig.

* Verbruik bij daadwerkelijk gebruik is afhankelijk van uitrusting en bedrijfsomstandigheden.
Een volledige oplaadbeurt duurt 17 uur via een stopcontact thuis.



www.vandijktrucks.nl





BREXIT

De onzekerheden rond de brexit blijven voortduren terwijl premier May het definitieve beslissingsmoment voor haar uitschuift. Ondertussen doen ondernemers er verstandig aan om maatregelen te treffen en zich voor te bereiden op een worst case scenario: een no deal-brexit. Om toch iets van duidelijkheid te scheppen, hebben we de feiten en eventuele gevolgen voor u op een rij gezet.

Gelukkig zijn er ook genoeg positieve ontwikkelingen te bespeuren. Zo treft u in deze editie weer een prachtig voorbeeld van de inclusieve arbeidsmarkt. Het distributiecentrum van Blokker in Geldermalsen werkt met statushouders en dat bevalt hen goed. De sleutel tot het succes van deze samenwerking is volgens Bart Mesman en Gertie Evers van Blokker dat je moeite doet om elkaar te leren kennen en respecteren. Een uitstekend uitgangspunt, waar veel mensen, ook in het dagelijkse leven een voorbeeld aan zouden kunnen nemen.

Waar social media, juist door de anonimiteit, een broedplaats zijn van vaak ongekende vijandigheid ten opzichte van de statushouders, blijft daar bij echte ontmoetingen met statushouders vaak weinig van over. Bekend maakt bemind!

Jessica Scheffer

Hoofdredacteur Rivierenland Business
jessica@vanmunstermedia.nl



Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Rivierenland.
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 31
 Maart 2019, editie 1

REDACTIEADRES
 Postbus 6684
 6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
 Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
 Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
 Aart van der Haagen, Sofie Fest,
 Hans Hajee, Hans Ebersson

VORMGEVING / OPMAAK
 Joost Franken, Jan-Willem Bouwman,
 Lisa Pashouwers

FOTOGRAFIE
 Joost Franken, Marcel Krijgsman

DRUK
 Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
 Van Munster Media B.V.
 Marie-Louise van Heeckeren
 t: 024-3503240

ABONNEMENTEN
 Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

Aboneevoordelen: 6 keer per jaar het vakblad, toegang tot het volledige archief op www.rivierenlandbusiness.nl, 12 x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Rivierenland Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

COPYRIGHTS
 Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

© 2018 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

- 6** Inc. Gezond werken: 'de inzetbaarheid van personeel staat altijd centraal'
- 10** Maatschappelijke rol Rabobank steeds breder
- 12** Werkzaak Rivierenland: 'Als we het doen, doen we het goed'
- 14** Bierman Advocaten: Internationaal contracteren in het licht van de brexit
- 16** brexit: Op hoop van zegen
- 18** Insituiut Dorenbos: 'Controle krijgen en keuzes maken'
- 21** DNA Legal: 'In zwaar weer? Tijdig aankloppen'
- 23** VNO-NCW Midden: Circulair Oost-Nederland staat op de kaart'
- 25** Optimal Mind: Fitness voor het brein
- 27** Businessflitsen
- 28** Salsa Catering: Lekker anders...
- 29** Column Diligence



23



14



18



38

5

- 30** ESV: Veilige machine niet altijd vanzelfsprekend
- 31** Column Sociaal Metaal
- 33** Column RDC
- 34** Recensie Ross Lovell
- 37** Column Innisus
- 38** FC Utrecht wil maatschappelijke impact verder vergroten
- 40** De Werkcoach: Netwerken en zelfinzicht verkrijgen
- 42** Cellro: Wereldwijde automatiseringsoplossingen voor verspanende bedrijven
- 46** ESV: Veilige werkomgeving dankzij vakkennis van ESV
- 48** Inspectus ook gespecialiseerd in kruipruimte inventarisatie



INC.GEZOND WERKEN OVER DE BREDE DIENSTVERLENING ROND DE WERKENDE MENS

'DE INZETBAARHEID VAN PERSONEEL STAAT ALTIJD CENTRAAL'

Waar kun je als arbodienst nou echt het verschil maken voor je klanten? Hoe kun je je onderscheiden van al die andere arbo-bedrijven? Die vragen stelden Pascal Tulling en Astrid van Houwelingen zich toen ze op 1 januari 2015 met hun bureau inc. Gezond werken in Gorinchem van start gingen. De dames hebben het antwoord gevonden, want die conclusie mag je trekken als je hun klantenportefeuille ziet. Bovendien groeiden ze in enkele jaren van twee naar zeven medewerkers, inclusief twee bedrijfsartsen en hebben ze net hun verhuizing naar hun eigen pand achter de rug.

Toen de eigenaar en werkgever van Pascal Tulling en Astrid van Houwelingen hen vroeg zijn bureau over te nemen hoefden de dames niet lang na te denken. Ze besloten hun bedrijf te verplaatsen naar Gorinchem en ze gingen aan de slag. "Dat was een vliegende start, we hoefden niet helemaal op nul te beginnen. We besloten ons te richten op de MKB-bedrijven van 1 tot zo'n 200 medewerkers. Worden bedrijven groter, dan hebben ze meestal wel professionele medewerkers in dienst die in elk geval een belangrijk deel van onze taken kunnen overnemen. Vooral de kleine ondernemer is daar veel minder toe in staat. Bovendien is de impact van een ziektemelding voor een kleinere werkgever vaak veel groter. Het maakt nog al verschil

of je op een personeelsbestand van acht mensen twee zieken hebt, of je hebt tien zieken in een bedrijf met 850 medewerkers. In beide gevallen zeer de moeite waard om er de volle aandacht aan te besteden, maar ons werk zal voor die kleine werkgever veel meer impact hebben."

WAT

Pascal en Astrid hoefden niet lang na te denken over de manier waarop ze hun bedrijf wilden inrichten, over wát ze voor hun klanten wilden doen, maar vooral hÓe ze dat wilden doen. "Daar ligt wat ons betreft uiteindelijk de kern van ons werk, de manier waarop

Astrid van Houwelingen (op de voorgrond) en Pascal Tulling richten zich met hun bedrijf Inc. Gezond werken op de MKB-bedrijven van 1 tot zo'n 200 medewerkers.

je je processen inricht is belangrijk, maar uiteindelijk gaat het om de manier waarop je met alle betrokkenen omgaat. Met de zieke, zijn omgeving, maar we vinden het net zo essentieel dat we de positie van de werkgever in de gaten houden. Verzuim is in onze optiek meer dan de ziekte alleen, zeker in probleemgevallen is het zaak alle aspecten onder de loep te nemen, ook op zoek te gaan naar de oorzaak achter de oorzaak. Dat doen we dan in een poging om tot de kern door te dringen en de pijn voor alle betrokkenen te verzachten, want uiteindelijk lijdt iedereen in zo'n proces. Daarbij is het minder van belang of we in staat zijn de situatie te veranderen - dat is soms gewoon niet mogelijk -, maar we zullen in elk geval het proces van begin tot eind optimaal begeleiden."

HOE

Wat doet een arbodienst eigenlijk? De omschrijving op Wikipedia luidt als volgt: 'Een arbodienst helpt werkgevers en werknemers bij het opstellen en uitvoeren van een arbeidsomstandigheden- en verzuimbeleid'. De arbodienst bekijkt arbeidsomstandigheden, regelt de begeleiding

'DE MANIER WAAROP JE JE PROCESSEN INRICHT IS BELANGRIJK, MAAR UITEINDELIJK GAAT HET OM DE MANIER WAAROP JE MET ALLE BETROKKENEN OMGAAT'

rond ziektemeldingen, formuleert indien nodig een re-integratietraject en adviseert werkgevers aan de hand van een risico-inventarisatie en -evaluatie. "Dat doen wij dus ook, waarbij voor ons de inzetbaarheid van personeel centraal staat. Dat gaat vaak veel verder dan de ziekmelding. Stel iemand heeft buikgriep en moet drie dagen in de buurt van een toilet blijven en wordt dan vanzelf weer beter. Voor iemand met dezelfde buikgriep, die net een familielid heeft begraven die overleden is aan darmkanker, krijgt het ziektebeeld een geheel andere lading. Iemand is om de één of andere reden plotseling minder belastbaar. Wat zit daar dan achter? Of iemand zit niet goed in z'n vel, heeft grote problemen thuis, zonder dat een manager of werkgever dat opmerkt. Dat leidt uiteindelijk tot één of andere lichamelijke of psychische klacht. Dan is die klacht belangrijk, maar uiteindelijk gaat het er om dat er aandacht is voor het probleem dat de klacht heeft veroorzaakt. Dat is een heel proces, waarin je doorvraagt, stuurt, een spiegel voorhoudt, eigenlijk van alles doet om helderheid voor alle partijen te krijgen. Dat proberen we te doen op een respectvolle manier, zonder frictie, want partijen moeten uiteindelijk met elkaar door, dat is tenminste de insteek. Lukt dat niet, dan moet je soms aan andere oplossingen denken. Daar zijn we helder in, soms zelfs misschien een beetje confronterend. We noemen de zaken gewoon bij hun naam, dat is volgens ons nodig om tot een echte oplossing te komen. Het heeft geen zin om een situatie voor de helft op te lossen en drie maanden later een telefoontje te krijgen dat mijnheer of mevrouw weer ziek thuis zit."

DE SCHIL

Inc. Gezond Werken bestaat uit zeven medewerkers en twee bedrijfsartsen. "We hebben de eerste twee jaren van ons bestaan veel tijd geïnvesteerd in het zoeken naar goede specialisten. Soms hebben we gewoon met gecompliceerde vraagstukken te maken. Bijvoorbeeld met werknemers met ernstige psychische problemen. Dan is het - gezien de wachttijden van zes tot tien weken bij de GGZ - wel zo fijn dat je snel toegang hebt tot psychologen die je kent en vertrouwt. In die schil zitten niet alleen psychologen, maar ook coaches, juristen, financieel specialisten, vrijwel elke beroepsgroep die kan helpen om te voorkomen dat verzuim structureel wordt. We doen er zo alles aan om het traject snel en professioneel aan te vliegen, want een werknemer moet zo snel mogelijk bij een hulpverlener terecht komen, wie dat ook is. Stel je voor dat je werknemer met psychische problemen eerst tien weken thuis zit,



powernapstoelen.nl

Thomas Edison, Albert Einstein en Leonardo da Vinci gingen u voor.

Een powernap verhoogt uw creativiteit, alertheid, concentratievermogen en productiviteit.



VITA Sentation®

Newas B.V. Kantoor & showroom - Achterbonenburg 10 - 4116 BD Buren - T. 0344 571 444 - info@newas.nl

Maak van jouw innovatie een succes

Wil jij als ondernemer niet alleen bijdragen aan de groei van je bedrijf, maar ook meewerken aan een maatschappelijk vraagstuk en een betere wereld? Met de Rabo Duurzame Innovatieprijs stimuleert de Rabobank ondernemers met innovatieve oplossingen. De springplank naar succes!

Schrijf jouw innovatie voor 31 mei in via rabobank.nl/rdi

**Kom maar op met de
toekomst**



voordat hij zijn eerste afspraak heeft? Daar moet je toch niet aan denken? Zeker niet als je bedenkt dat het gemiddelde verzuim een bedrijf zo'n 250,- euro per dag kost. Dat is een sterke motivator om het herstelproces zo snel mogelijk te starten."

PREVENTIE

Iedereen weet dat er in vele beroepsgroepen op dit moment schaarste heerst. Het belang om je goede werknemers binnenboord te houden wordt dus elke dag groter. Werknemers snappen dat en zijn steeds vaker bereid daarin te investeren. "Daar hebben we onze naam op aangepast; inc. Gezond Werken. Vitaliteit staat op de agenda en dan praat je over voeding, beweging en leefstijl. Preventie heeft ook alles te maken met een risico-inventarisatie. Waar zitten de gevaren in je bedrijf en wat kun je verbeteren om te voorkomen dat werknemers uitvallen? Preventie heeft ook te maken met het volgen van de lichamelijke en psychische gezondheidstoestand van je personeel. Dat is deels ook onze taak. Is iemand na een ziekmelding weer aan de slag, dan loont het de moeite om daar aandacht aan te besteden. Hoe gaat het nu? Dat is een investering die de moeite loont

PREVENTIE HEEFT OOK ALLES TE MAKEN MET EEN RISICO-INVENTARISATIE. WAAR ZITTEN DE GEVAREN IN JE BEDRIJF EN WAT KUN JE VERBETEREN OM TE VOORKOMEN DAT WERKNEMERS UITVALLEN?

en daar hoort ook de begeleiding van de werkgever bij. Hij of zij moet het belang inzien. Vaak zijn ondernemers in eerste instantie bezig met het primaire proces en is er niet automatisch aandacht voor het welzijn van werknemers. Dat is dan geen desinteresse, maar het zit niet meteen op hun netvlies. Gewoon een keer een praatje maken, vragen hoe het thuis loopt, hoe het met de kinderen gaat. Het is onze ervaring dat werknemers dat niet als ongewenste bemoeienis ervaren, maar het juist waarderen. Het signaal dat werknemers meer zijn dan een noodzakelijk kwaad, dat je samen werkt aan een prettige en gezonde leefomgeving waarin iedereen zijn plek heeft en zijn rol speelt, is belangrijk. Daarom is het

voor ons belangrijk dat wij onze klanten en hun bedrijfscultuur kennen, dat we weten waar eventuele knelpunten zitten, zodat we daar ook pro-actief rekening mee kunnen houden. Daarom heeft elke klant bij ons twee casemanagers, zodat er altijd iemand bereikbaar is. Korte lijnen, bekende aanspreekpunten en meedenken met zowel werkgever als werknemer zijn voor ons vanzelfsprekend. Dat helpt enorm in onze advisering, ons werk heeft niet alleen veel meer impact, het is ook veel leuker. En we hebben het instrumentarium om vrijwel elk probleem te tackelen. Van een preventief medisch, arbeidsgeneeskundig of arbeidsdeskundig onderzoek, door verzuimtrainingen voor managers of door onze rol als vertrouwenspersoon in een organisatie tot en met ergonomisch advies. Alles rondom de werkende mens."

MEDIATION

Maar niet alle trajecten verlopen zoals je graag zou willen. Soms is er een structureel probleem, zijn de problemen zo verhard dat een oplossing niet meer mogelijk is. Pascal is register mediator en zij kan dan een mediationstraject in gang zetten. "Mijn rol is die van een onafhankelijk bemiddelaar die zoekt naar een voor iedereen aanvaardbare oplossing. Door communicatie tussen partijen in goede banen te leiden, door af te tasten waar mogelijkheden en dus de uiteindelijke oplossing ligt." De zaken gaan goed met inc. Gezond Werken, zo goed dat onlangs een verhuizing naar de Einsteinstraat in Gorinchem noodzakelijk werd. Hier kunnen we verder groeien. Hoe we dat doen? Eigenlijk nooit door acquisitietrajecten, we krijgen nieuwe klanten door mond-tot-mondreclame. Onze bestaande klanten worden onze ambassadeurs en daar is het uiteindelijk allemaal om begonnen: Uitstekende diensten verlenen op het brede terrein rond de werkende mens, persoonlijk, maar in een zakelijke context en dat werkt!"

Meer weten? Kijk op www.incgezondwerken.nl



MAATSCHAPPELIJKE ROL RABOBANK STEEDS BREDER

WERKEN VANUIT HET DNA

Van oudsher ligt maatschappelijke betrokkenheid diep in het dna van Rabobank verankerd. In de huidige tijd van bewustwording rondom MVO-thema's profileert de organisatie zich nog steeds als een koploper, met oog voor ontwikkelingen en initiatieven in de meest brede zin. Directieleden Ans Verhoef en Remco Boer benoemen actuele thema's.



Vanuit de coöperatieve gedachte staat bij Rabobank West Betuwe aandacht voor de gemeenschap centraal. Daarbij gaan maatschappelijk verantwoord ondernemen, duurzaamheid en circulaire economie steeds meer hand in hand. De directieleden belichten een aantal verschillende thema's met onderlinge verbintenissen, die stuk voor stuk onderstrepen dat Rabobank West Betuwe veel breder in de wereld staat dan alleen maar de rol van geldbeheerder en -verstrekker te vervullen. "Op het gebied van bijvoorbeeld duurzaam vastgoed werpen wij ons graag op als gesprekspartner, zowel voor particulieren als ondernemers," zegt Verhoef. "Steeds meer ondernemers houden zich bezig met wat we hier in de regio als 'rentmeesterschap' kennen: het bewustzijn dat we goed voor de aarde moeten zorgen. Het begint met goede wil, maar hoe draag je dan iets bij? Wij hebben specifieke kennis in huis van duurzame oplossingen en daarbij kunnen we berekeningen op maat maken omtrent de investering en de terugverdientijd."

BESPARING

Een voorbeeld van dit laatste vormt de financiering van zonnepanelen. Verhoef: "We adviseren inhoudelijk en bieden de mogelijkheid om een duurzame lening met rentekorting af te sluiten. Bij de berekening nemen we het gegeven mee dat de lagere maandlasten op energiegebied de kredietwaardigheid verhogen. Het levert vaak een interessante case op

voor ondernemers, enerzijds doordat het stukje rentmeesterschap een goed gevoel geeft en anderzijds door de financiële besparing die het op lange termijn oplevert. Agrariërs met grote daken kiezen zelfs voor een overcapaciteit aan zonnepanelen en verkopen stroom door. Het geeft de ze mogelijkheid om bij vervanging van asbestdaken een deel van de kosten terug te verdienen." Boer vult aan: "Ook samen met netwerken in de regio kijken we of we ondernemers op weg kunnen helpen met verduurzaming van bijvoorbeeld vastgoed. Voor particulieren werken we samen met het platform GreenHome, waar zij precies kunnen bekijken en uitrekenen welke energiebesparende maatregelen voor hen zinvol zijn."

DE FRUITMOTOR

Circulaire economie, een begrip dat steeds vaker om de hoek komt kijken. "Het lijkt een modewoord, maar feitelijk hielden de mensen zich er vroeger al mee bezig," zegt Verhoef. "Boeren voerden aardappelschillen aan de varkens en graanafval aan de kippen, tuinafval gooide je op de composthoop en koeienmest gebruikte je voor je groentetuin." Boer: "Rabobank West Betuwe ondersteunt diverse initiatieven op dit vlak, bijvoorbeeld De Fruitmotor. Binnen dit concept, ontstaan in de Betuwe en inmiddels landelijk uitgezet, wordt restfruit met slechte plekjes opgehaald en verwerkt tot appelcider. Tegelijkertijd leggen telers bloemenvelden aan om de



Remco Boer en Ans Verhoef vormen de nieuwe directie van Rabobank West Betuwe.

DIRECTIEWISSEL

Sinds kort bekleedt Ans Verhoef de functie van directievoorzitter bij Rabobank West Betuwe, waarmee ze het stokje van Hans van Zuidam overneemt. Een mooie promotie vanuit haar vorige rol als directeur Particulieren en Private Banking. Haar geschiedenis bij de Rabobank gaat terug tot 1988, hoewel ze tussentijds ook elders werkte, onder andere als docent aan de hbo. Directiecollega Remco Boer is naar eigen zeggen 'binnen de Rabobank opgegroeid'. Na werkzaamheden in Brabant volgde hij een management-traineeship op het hoofdkantoor en stortte zich op veranderprojecten en -programma's, om vervolgens zijn kennis aan te wenden bij development in Tanzania en Zambia. Drie jaar geleden ging hij aan de slag als manager Private Banking en Financieel Advies bij Rabobank West Betuwe, vanaf nu vult hij de vrijgekomen positie van directeur Particulieren en Private Banking in.

www.rabobank.nl/westbetuwe

bijenpopulatie op peil te houden. Ook ons netwerk is bij dergelijke initiatieven van belang. Zo hebben we een klant die kunstleder van fruitafval vervaardigt in contact gebracht met partijen in de Betuwe. Ook ondersteunt Rabobank de Verspillingsfabriek in Veghel, die sappen en soepen maakt op basis van resten die bij cateraars vandaan komen. Naast onze financiële bijdrage zorgen we dus ook voor verbinding en doen we er alles aan om bedrijven te enthousiasmeren om met circulaire economie aan de gang te gaan. Daarom sponsoren we op 16 mei het Circulaire Economie Festival in Nijmegen."

CROWDFUNDING

Rabobank West Betuwe maakt zich sterk om bedrijven te helpen innoveren, zo geeft Verhoef aan. "In december organiseerden we ons MKB-Event, waar de Fountainheads de aanwezige ondernemers triggerden met vragen als 'Wie is jouw Google?' Oftewel, 'Wie neemt je business over als je niet goed uitkijkt'? Waar ligt je kracht en onderscheidend vermogen? Hoe innoveer je om betekenisvol te blijven? Tijdens een rondetafelgesprek deelden ondernemers uit een diversiteit aan branches hun bevindingen en eigen ervaringen, om van elkaar te leren. Dat leverde verrassende inzichten op. Bedrijven die willen innoveren, stimuleren wij ook via een nieuw concept, Rabo&Crowd. Daarmee faciliteren we crowdfunding voor het deel dat op grond van risicocalculatie niet bancair gefinancierd kan worden.

Denk hierbij bijvoorbeeld aan investeringen om een verwachte sterke groei te bereiken. Zowel particulieren als andere ondernemers kunnen deelnemen, al vanaf honderd euro en desgewenst heel specifiek in de regio. Wij adviseren hen wel dringend dit te doen van geld dat ze echt over hebben."

PPS RIVIERENLAND

Boer noemt nog wat andere initiatieven waarmee Rabobank West Betuwe haar maatschappelijke betrokkenheid uitdraagt. "We stellen jaarlijks geld beschikbaar voor verenigingen en stichtingen in de regio, ondersteunen PPS Rivierenland, een Publiek Private Samenwerking (PPS) die zich inzet voor het bevorderen van ondernemerschap, ondernemend gedrag en afstemming tussen onderwijs en bedrijfsleven voor een betere aansluiting op de arbeidsmarkt. Uniek aan Rabobank is verder dat wij als coöperatie over een ledenraad beschikken, met mensen die meedenken en -beslissen over het ondersteunen van nieuwe initiatieven. Die brengen zij vanuit hun netwerk volop binnen, naast het feit dat wij zelf signalen in de markt oppikken en mensen of organisaties met een idee zich bij ons melden." Juist dat laatste zegt iets over de zichtbare maatschappelijke rol die Rabobank vervult.

'ALS WE HET DOEN, DOEN WE HET GOED'

In Geldermalsen staat het distributiecentrum van Blokker. Achttien voetbalvelden groot en volop in ontwikkeling. Blokker is een werkgever die anticipeert op personeelstekorten in de toekomst. Ondernemend als ze zijn, zoeken ze naar creatieve oplossingen. Rond de zomer kwam de mogelijkheid om met statushouders te werken in beeld. Het sluit aan op het al diverse personeelsbestand.

We spreken Bart Mesman en Gertie Evers van Blokker en Hetty Gielen en Sepp Lifka van Werkzaak. Ze hebben net de eerste vijf weken werken met meerdere statushouders geëvalueerd.

BLOKKER EN WERKZAAK? HOE ZIT DAT?

Blokker: "Het begon eigenlijk met Salar. Hij is per 1 oktober in vaste dienst gekomen vanuit een Bevoegde Begeleidende Leerweg traject bij het ROC en Werkzaak. In het contact met Werkzaak zijn we gaan onderzoeken wat we voor elkaar kunnen betekenen. Wij oriënteerden ons op nieuwe en andere mogelijkheden om het personeelstekort van de komende tien jaar op te lossen. We hebben productiemedewerkers nodig zoals logistiekmedewerkers, vorkheftruck chauffeurs en order pickers. Ons werk is minder makkelijk te automatiseren door veel maatwerk en wisselende collecties. Al schaffen wij ook inpakmachines aan."

Werkzaak: "We zijn in gesprek gegaan over de vraag van Blokker en brachten in beeld waar je rekening mee moet houden als je statushouders in dienst neemt. Denk aan zaken als een andere cultuur, de taal leren en afstemmen van verwachtingen. We maakten een werkplek analyse om goed te matchen. We spraken uitgebreid met de statushouders. Het is belangrijk om ze te leren kennen. Soms is er net wat extra's nodig. Moet je naast ze gaan staan, ze vaker

bellen en Nederlandse gewoonten duidelijk maken. De cultuur is vaak omgekeerd aan Nederlandse waarden. In veel landen zijn geloof, familie, eer en voorkomen van gezichtsverlies de belangrijkste drijfveren. Dat maakt bijvoorbeeld dat iemand ja zegt en je je moet afvragen of het een echte ja is. Veel Eritreers komen uit een stammen cultuur en zijn niet of nauwelijks opgeleid en niet gewend zelfstandig besluiten te nemen. Hier móét je zelf nadenken en je aan je afspraken houden. Statushouders hadden te maken met corrupte overheden. Vertrouwen in de overheid is daardoor heel lastig en Werkzaak zien ze dan toch als zo'n overheid. Dat overwinnen we door via persoonlijk contact elkaar te leren kennen en vertrouwen te krijgen."

POSITIEVE VIBE AAN IMAGO BLOKKER

Blokker: "We namen uitgebreid de tijd. En de gedachte was aldoor: als we het doen, doen we het goed. Zo kwamen we tot de conclusie dat we zouden starten met Arabisch sprekende mensen omdat er teamleiders zijn die Arabisch spreken. Ons bedrijf communiceert in het Nederlands maar het is praktisch als er op het Arabisch terug gevallen kan worden. We kijken ook breder naar manieren om mensen voor langer aan Blokker te verbinden. Zo hebben we loopbaanpaden met allerlei opleidingsmogelijkheden. De statushouders kunnen daar in mee. Er is bijvoorbeeld aandacht voor taal omdat



ook veel oud migranten taalachterstand kennen net als de Polen die bij ons werken.”
 Werkzaak: “Dat is echt een meerwaarde en geeft ook een positieve vibe aan het imago van Blokker als werkgever. Er zijn al statushouders die vragen of ze bij Blokker mogen werken.”

AANGENAME VERRASSINGEN

Blokker: “We hebben net geëvalueerd en echt nog stappen te maken. Dat is ook de beste manier, stap voor stap en telkens kijken naar hoe iets werkt. Wij hadden vooraf bedacht dat we de groep statushouders bij elkaar zouden houden. Vanuit een gevoel van bescherming. In de praktijk bleek al snel dat de mensen hun kansen willen benutten en ze dus individueel hun plek vinden. Zo is er een statushouder die al op de hefruck rijdt. Hij had al ervaring en krijgt bij ons de opleiding.”

Werkzaak: “Dat betekent niet dat dit nu voor alle groepen kan. Je hoeft ze niet met zijden handschoenen aan te pakken maar het is goed om voorzichtig te starten en dan verder kijken. “

Sepp Lifka van Werkzaak en Gertie Evers van Blokker.

**‘WE KIJKEN OOK NAAR
 MANIEREN OM MENSEN
 VOOR LANGERE TIJD AAN
 BLOKKER TE VERBINDEN’**

**WERKZAAK
 RIVIERENLAND** 
de zaak met hart voor werk

STATUSHOUDER IN DIENST MOET JE PROBEREN

Blokker: “Ik zou het andere werkgevers zeker aanraden. Alles valt of staat met goede voorbereiding. Bij twijfel niet inhalen. Werkzaak en werkgever moeten elkaar goed begrijpen. Er is ook een stukje vallen en opstaan. Daar moet je eerlijk in zijn. Begin kleinschalig en wees creatief. Anders heb je er last van. Vanuit ondernemende gedachte is het heel apart om dit geen kans te geven. Je moet kijken waar het personeelspotentieel is. Het is slim om als ondernemer op tijd met deze groep te beginnen en het goed op te bouwen en ook draagvlak bij je medewerkers te creëren.”

Neem contact op met uw accountmanager om te bespreken wat de mogelijkheden zijn voor uw bedrijf.

T: 088 9375 000

E: werkgevers@werkzaakrivierenland.nl

W: www.werkzaakrivierenland.nl

INTERNATIONAAL CONTRACTEREN IN HET LICHT VAN DE BREXIT

De afgelopen maanden volgden de ontwikkelingen rondom de brexit zich in hoog tempo op. Nederlandse ondernemers worden getroffen door onzekerheid en geconfronteerd met risico's, maar hoe kunnen zij zich het best tegen deze onzekerheid en risico's wapenen? Rivierenland Business vroeg het aan Erik Braun, advocaat bij Bierman Advocaten.

Het antwoord op deze vraag is dat ondernemers de onzekerheid en risico's zoveel mogelijk moeten proberen 'weg te contracteren'. Dit betekent dat je als ondernemer, voordat je een contract sluit met een Britse handelspartner, zal moeten inventariseren welke risico's er kleven aan een transactie. Voor deze risico's moeten passende oplossingen worden gevonden tijdens de onderhandeling, die vervolgens verwerkt kunnen worden in het contract.

HADDEN NEDERLANDSE ONDERNEMERS DAN NIET AL LANG REKENING MOETEN HOUDEN MET DE BREXIT IN DE CONTRACTEN DIE ZIJ AFGELOPEN TIJD SLOTEN?

Ja, dat was wel beter geweest. De brexit kan er namelijk zomaar voor zorgen dat de handel tussen het Verenigd Koninkrijk en de Europese Unie wordt belast met grenscontroles of aanvullende regelgeving. Hierdoor kan het contract dat er al ligt, in de uitvoering beperkt worden. Wanneer door het Verenigd Koninkrijk importtarieven worden ingevoerd, wie van de partijen draait dan voor die kosten op? Wanneer de Europese Unie de import van de producten verbiedt die de ondernemer uit het Verenigd Koninkrijk haalt, terwijl er een langdurige distributieovereenkomst ligt met een minimale afnameverplichting voor de ondernemer, wat gebeurt er dan? Dit zijn voorbeelden van potentiële risico's die in mijn praktijk al naar voren zijn gekomen.

HOE KUNNEN NEDERLANDSE ONDERNEMERS DIT SOORT RISICO'S DAN HET BEST 'WEG CONTRACTEREN'?

De risico's zijn voor iedere Nederlandse ondernemer verschillend, afhankelijk van de soort zaken die zij doet met het Verenigd Koninkrijk. Omdat nog onduidelijk is onder welke voorwaarden het Verenigd Koninkrijk de Europese Unie verlaat, is het nog onzeker welke problemen zich voor de ondernemer zouden kunnen voordoen. Mijn advies voor de ondernemers is om zich voor te bereiden op het ergste scenario, namelijk een 'no-deal

'MIJN ADVIES VOOR DE ONDERNEMERS IS OM ZICH VOOR TE BEREIDEN OP HET ERGSTE SCENARIO, NAMELIJK EEN 'NO-DEAL BREXIT'

brexit'. In dat geval zal alle Europese wetgeving niet meer van toepassing zijn op het Verenigd Koninkrijk en zullen daar wellicht leemtes ontstaan in regelgeving die voor Nederlandse ondernemers belangrijk is. Het contract moet deze regelgeving in dat geval zelf tussen partijen reguleren, bijvoorbeeld door middel van kwaliteitsverplichtingen. Voor contracten met langdurige verplichtingen is het handig een clause op te nemen waarin partijen - in het geval van een brexit - van elkaar af kunnen en onder welke voorwaarden dat dan kan. Moet er bijvoorbeeld nog een bepaalde tijd worden doorgegaan met leveringen? Daarnaast kan er in de contracten worden geregeld wie import/export tarieven gaat betalen en wat er met de leveringen gebeurt wanneer er grenscontroles worden ingevoerd. Ondernemers zullen door de brexit in ieder geval moeten proberen meer controle over het contract én de transactie te krijgen.





"Het is voor ondernemers in ieder geval verstandig zich voor te bereiden op een brexit", aldus Erik Braun.

HOE NEMEN DE NEDERLANDSE ONDERNEMERS MEER CONTROLE OVER HET CONTRACT?

Eén van de meest belangrijke manieren is door overeen te komen dat het contract geregeld wordt door Nederlands recht en dat eventuele geschillen die uit het contract voortvloeien exclusief moeten worden voorgelegd aan de Nederlandse rechter. Nu is het altijd verstandig om dit te bedingen, omdat de Nederlandse ondernemer niet bekend is met buitenlands recht en de rechtsgang naar een buitenlandse rechter met de daarbij behorende kosten voor juridische buitenlandse expertise. De brexit kan ervoor zorgen dat het Britse recht steeds verder van ons eigen recht komt af te staan, omdat Europese regelgeving niet meer van toepassing kan zijn. Daardoor kan het ook zo zijn dat Britse rechters andere beslissingen gaan nemen, ook omdat zij dan niet langer gebonden zijn aan uitspraken van het Europese Hof van Justitie.

MAAR WORDT EEN VONNIS VAN EEN NEDERLANDSE RECHTER IN HET VERENIGD KONINKRIJK NOG WEL SERIEUS GENOMEN NA DE BREXIT?

Dat is afhankelijk van wat voor soort brexit het wordt. Als het een brexit wordt met een deal tussen het Verenigd Koninkrijk en de Europese Unie, dan zal dit afhangen van de afspraken die gemaakt zijn in de deal. Wordt overeengekomen dat het Verenigd Koninkrijk vonnissen (of uitspraken van hogere rechters) zal erkennen en ten uitvoer zal leggen (en vice versa), dan zal een Nederlands vonnis gewoon door het Verenigd Koninkrijk worden erkend en ten uitvoer worden gelegd. Bevat de deal een andere regeling, dan kan dit op losse schroeven komen te staan.

Is er echter sprake van een 'no deal brexit', dan zullen Nederlandse vonnissen door het Verenigd Koninkrijk nog gewoon ten uitvoer worden gelegd. Dit heeft te maken met een in 1967 tussen het Verenigd Koninkrijk en Nederland gesloten verdrag, waarin geregeld werd dat beide landen elkaars vonnissen zouden erkennen en ten uitvoer zouden leggen. Het verdrag is vervallen toen beide landen in het EEX-verdrag een nieuwe regeling troffen, maar zal herleven wanneer het Verenigd Koninkrijk uit het EEX-verdrag treedt. Het EEX-verdrag is het verdrag van de Europese Unie dat de jurisdictie en de erkenning/tenuitvoerlegging van vonnissen regelt.

WAT KUNNEN ONDERNEMERS NU HET BESTE DOEN?

We hebben gisteren (15 maart red.) kunnen zien dat het Britse parlement gaat proberen om de brexit-datum uit te stellen, om meer tijd te krijgen voor een deal. Wanneer dit interview verschijnt zal vermoedelijk al bekend zijn of de Europese Unie hierin meegaat. Dit illustreert dat er nog veel onduidelijk is over de brexit en dat de waan van de dag regeert. Het is zelfs onzeker of het Verenigd Koninkrijk de EU überhaupt gaat verlaten. Het is voor ondernemers in ieder geval verstandig zich voor te bereiden op een brexit, door de contracten met de Britse handelspartners door een jurist te laten beoordelen en aan te laten passen. Absolute aanrader is om nieuw te sluiten contracten uitvoerig door een jurist te laten checken op brexit-gevolgen, voordat deze gesloten worden!

www.bierman.nl

'ABSOLUTE AANRADER IS OM NIEUW TE SLUITEN CONTRACTEN UITVOERIG DOOR EEN JURIST TE LATEN CHECKEN OP BREXIT-GEVOLGEN, VOORDAT DEZE GESLOTEN WORDEN!'



Foto: BZ/Aad Meijer

ONZEKERHEID ROND BREXIT HOUDT AAN

OP HOOP VAN ZEGEN

Als de gevolgen niet zo ingrijpend zouden zijn, was het een vermakelijke klucht. Het Britse Lagerhuis met haar rituelen en verbaal vuurwerk, de dansmoves van Theresa May, minister Stef Blok die via een blauw beest op zijn bureau aanspoort tot actie. Maar brexit is zeer serious business met enorme financiële gevolgen. Ondanks de aanhoudende onzekerheid over het daadwerkelijke verloop hebben ondernemers geen keus. Ze moeten zich voorbereiden op de meest verregaande consequenties van een no deal-brexit.

Per 29 maart 2019 stapt het Verenigd Koninkrijk (VK) uit de EU. De wijze waarop is onzeker en zal dat waarschijnlijk tot kort voor deze datum blijven. Premier May rekt tijd en lijkt de beslissende stemming in het Lagerhuis zoveel mogelijk richting de deadline op te willen schuiven. Waarschijnlijk in de hoop dat morrend wordt ingestemd met het dan voorliggende compromis. Niet van harte maar omdat het alternatief - geen deal - nog slechter is.

DERDE LAND

Bij een no deal is het VK niet langer lid van de interne EU-markt en de douane-unie. Omdat geen afspraken zijn gemaakt, is het VK voor de EU in dat geval een zoge-

naamd derde land. Daarvoor gelden de regels en tarieven van de Wereldhandelsorganisatie. De EU zal invoerrechten heffen op VK-producten. Gemiddeld zijn die niet hoog maar voor specifieke producten lopen de heffingen fors op. Niet voor niets dreigen in het VK gevestigde automakers hun faciliteiten naar elders te verplaatsen. Voor auto's en onderdelen gelden 10% invoerrechten; landbouwheffingen zijn gemiddeld nog een stevig stuk hoger. Welke tarieven het VK op haar beurt voor EU-landen gaat rekenen, kunnen ze aan de overzijde van het kanaal vrij bepalen. Of die nu hoog of juist heel laag worden, ook de gevolgen hiervan kunnen ingrijpend zijn. Een no deal betekent in elk geval extra administratieve lasten, douaneformaliteiten en controles.

Als het gaat om toegang tot de wederzijdse markten voor diensten gelden bij een harde brexit de richtlijnen van de General Agreement on Trade in Services. Dat kan zelfs betekenen dat levering van sommige diensten simpelweg niet meer mogelijk is.

GEZOND VERSTAND?

De term zachte brexit is een containerbegrip voor scenario's die variëren in hardheid. Ze lopen uiteen van een constructie zoals de EU met Noorwegen heeft, een douane-unie zoals met Turkije of een vrijhandelsverdrag. Het meest waarschijnlijk is een mengvorm met specifieke afspraken. Een overeenkomst waarbij de wederzijdse handel zo min mogelijk hinder ondervindt en beide partijen zonder al te veel gezichtsverlies kunnen leven. De brexit is al ingrijpend genoeg. Daarom is er hoop dat het gezonde verstand zegeviert.

TRANSITIEPERIODE

Van zacht zou je ook kunnen speken als er een overgangperiode komt. In een vóór de deadline van 29 maart gesloten terugtrekkingsakkoord kunnen VK en EU afspreken dat alles een tijdlang grotendeels blijft zoals het was, dus zonder douaneformaliteiten. Zo'n transitieperiode kan duren tot 31 december 2020. Let wel: dit betekent alleen dat de brexit-veranderingen uitgesteld worden. Uitstel is geen afstel maar het zou wel welkom zijn om zaken goed te kunnen regelen. Grootschalige kapitaalvernietiging door onvoorziene consequenties en noodmaatregelen kan dan zoveel mogelijk worden vermeden.

DENK AAN DE KETEN

Gezien de vertragingstactiek van premier May is waarschijnlijk pas vlak voor 29 maart duidelijk welk scenario het wordt. Afwachten en hopen dat het vooralsnog meevalt is geen optie. Ondernemers hebben geen andere keus dan zich voor te bereiden op het slechtste scenario: een brexit zonder deal. Bij die voorbereiding bieden tal van organisaties ondersteuning. VNO-NCW, MKB-Nederland en de

'DE TERM ZACHTE BREXIT IS EEN CONTAINERBEGRIIP VOOR SCENARIO'S DIE VARIËREN IN HARDHEID'

CHAOS IN DOVER

De Douane wil 900 nieuwe medewerkers aannemen. Het zegt veel over dat wat komen gaat. Ook aan de overzijde van het kanaal is het alle hens aan dek. The Financial Times publiceerde uit een overheidsrapport over de verwachte wachttijd aan de grens. Totale chaos dreigt, zo blijkt. In de havenstad Dover arriveren dagelijks 10.000 vrachtwagens. Wordt elk daarvan een dikke minuut gecontroleerd dan zorgt dat voor een file van 1.200 tot 2.700 auto's. Een controle van 70 seconden leidt tot een wachttijd van zes dagen, is 80 seconden nodig dan komt alles volledig tot stilstand.

Rijksoverheid bundelen hun krachten met hulpbijbrexit.nl, er is een brexitdoket en de Douane ontwikkelde een brexit-toolkit. Ook brancheorganisaties, accountants en banken geven informatie via stappenplannen en checklists. Genoeg hulpmiddelen voor een gedegen voorbereiding, lijkt het. Belangrijk daarbij is een ruime scope. Houd rekening met de gehele keten; niet alleen van de eigen organisatie, ook die van toeleveranciers. Als hun supplychain niet brexitproof is, ondervindt ook u daarvan mogelijk de gevolgen.

DATABESCHERMING

Ook voor bedrijven die geen zaken doen met het VK is de brexit allesbehalve een ver van mijn bed show. Actie kan wel degelijk nodig zijn. Bijvoorbeeld als organisaties over gegevens beschikken die vallen onder de privacywetgeving en op een server in het VK staan. Bij data van Europeanen die zijn opgeslagen in een derde land moet het beschermingsniveau namelijk gelijkwaardig zijn aan dat binnen de EU. De vraag is hoe Europa dit gaat beoordelen en controleren. En wat de gevolgen zijn voor databezitters. Zelfs als er echt geen enkele link is met het VK kan brexit gevolgen hebben. Toeleveranciers of klanten kunnen geraakt worden, hetgeen weer van invloed kan zijn op hun relatie met u. Een bedrijf dat wel exporteert en zich door brexit terugtrekt uit het VK, zal zich wellicht met volle kracht richten op het vergroten van marktaandeel binnen Nederland. Daar kunnen concurrenten last van krijgen.

WERKBARE SITUATIE

De enige zekerheid rond brexit is voorlopig onzekerheid. Onder druk wordt alles vloeibaar; naarmate de deadline dichterbij komt, kunnen standpunten veranderen. Zo is Labour nu toch voorstander van een tweede referendum.

Het blijft hopen op het eerdergenoemde gezonde verstand. Steeds meer bedrijven en belangenorganisaties roepen op tot tijdelijke regelingen en pragmatische noodverbanden om in elk geval een werkbare situatie te creëren. Hoe dan ook, de gevolgen in het algemeen en voor individuele bedrijven zullen ingrijpend zijn.

ONDERNEMERSCHAP GEVRAAGD

Zoals bij elke bedreiging zijn er ook kansen. Bij toekomstige concurrentie vanuit het VK zijn de gevolgen meerledig. Voor Britse bedrijven wordt de drempel om zaken te doen met de EU hoger en stijgen de kosten. Mocht het pond door de brexit echter scherp in waarde dalen ten opzichte van de euro dan levert dat juist een lagere kostprijs op. Voor EU-bedrijven geldt dat ze allemaal te maken krijgen met de brexit. Wat dat betreft is het speelveld gelijk. Hoe goed een bedrijf hierop inspeelt ten opzichte van de concurrentie bepaalt de uiteindelijke impact. Want ook dat is ondernemerschap: wie het beste omgaat met veranderende omstandigheden trekt aan het langste eind.

De ontwikkelingen rond brexit zijn onvoorspelbaar. De informatie in dit artikel kan inmiddels deels achterhaald zijn door de realiteit.



COACH HELEEN VAN DER VEEN, INSTITUUT DORENBOS, OVER VERZUIM:

'CONTROLE KRIJGEN EN KEUZES MAKEN'

In onze Westerse prestatie maatschappij ervaren mensen in het arbeidsproces een hoge druk, die bij aanhoudende pieken en/of lastige privéomstandigheden ontaardt in een burn-out en langdurig werkverzuim. Namens Instituut Dorenbos helpt Heleen van der Veen deze medewerkers om de regie over hun leven terug te krijgen, maar liever nog houdt ze zich met de preventieve kant bezig. Alles staat of valt met keuzes maken.

Binnen verschillende managementfuncties in het bedrijfsleven, zowel in Nederland als op Curaçao, raakte ze gefascineerd door verzuim en besloot zich in 2017 als zelfstandige op die materie te gaan toespitsen. In die rol vertegenwoordigt Van der Veen nu Instituut Dorenbos, dat commerciële maatwerktrainingen op locatie verzorgt, gericht op gedragsverandering. "Eigenlijk spreek ik liever van afwezigheid, want verzuim impliceert ziekte en bij langdurige situaties is daar lang niet altijd sprake van. Meestal zit het probleem niet op het medische vlak. Hoe dan ook stelt het de ondernemer die ermee te maken krijgt voor een groot vraagstuk: wat moet hij of zij ermee? 'Met de medewerker praten,' zou je zeggen, maar daar wringt nou net de schoen. Het blijkt vaak lastig om contact te leggen en dan verloopt dat stroef, door bijvoorbeeld frustraties aan beide kanten. In dat geval kan ik in de rol van

onafhankelijk verzuimcoach voor een opening zorgen en vervolgens samen met beide partijen aan een oplossing gaan werken."

STUUR OVERNEMEN

De deur zwaait meestal niet wagenwijd open op het moment dat Van der Veen contact zoekt met de medewerker in kwestie. "Die weet natuurlijk dat er een link met het bedrijf ligt, dus dat geeft argwaan. Ik speel open kaart: 'Het bedrijf heeft mij gevraagd om te helpen.' Stapje voor stapje probeer ik het vertrouwen te winnen en de belangrijkste factoren daarin zijn eerlijkheid en het tonen van oprechte interesse. Zodra het ijs begint te breken, gaan we met elkaar naar het doel kijken: een traject inzetten om het werk straks weer op te pakken of een andere richting kiezen. Niemand in zo'n situatie zit voor zijn lol thuis, dus motivatie om te veranderen blijkt doorgaans wel aanwezig,



"In alle gevallen komt het neer op keuzes maken en daarmee help ik de mensen", aldus Heleen van der Veen.

**'BINNEN ONZE
MAAKBARE
MAATSCHAPPIJ
WORDEN WE ER
IN ONZE JONGE
JAREN NIET OP
VOORBEREID
OM REKENING
TE HOUDEN MET
TEGENSLAG'**

alleen weten mensen vaak niet hoe. Ik kom niet om ze te redden, maar om ze te helpen zélf hun leven weer op de rit te zetten, om de regie te krijgen. Ze moeten het stuur overnemen in plaats van passagier in hun eigen auto te zijn."

OVERZICHT KWIJLT

Volgens Van der Veen vormt het in kaart brengen van de situatie de eerste stap. "Ik stel vragen als: 'Waar zit je in?' en 'Waar denk je zelf dat de oorzaak van je burn-out ligt?' Als volgende stap zoomen we in op waar iemand naartoe wil; vaak een goede balans tussen werk en privé. Er heerst een onveilige situatie door bijvoorbeeld een conflict met een manager of een collega en als er dan ook nog iets misgaat aan het thuisfront, stroomt de emmer over: de persoon raakt het overzicht kwijt. Weinig ondernemers en leidinggevendenden vragen aan de medewerker: 'Wat wil jij precies?' Er worden vooral opties aangedragen. Ik geef degene die thuiszit de opdracht mee om goed over zijn of haar wensen en behoeften na te denken en voor zichzelf op een rijtje te zetten op welke manieren die eventueel te realiseren zijn. Dat geldt als een eerste belangrijke stap voor iemand om zelf weer de controle te krijgen over het leven."

GEMEENSCHAPPELIJKE FACTOR

Het moeilijke moment breekt aan: een gesprek tussen beide partijen, gearrangeerd en geleid door Van der Veen. "In het MKB is de ondernemer vaak ook de manager en veelal niet opgeleid om zulke kwesties goed op te pakken. Het voortbestaan van de onderneming vormt het hoogste doel, dus dagelijks business doen, zonder bijkomende problemen en kosten. Ik vraag óók aan het bedrijf om aan te geven wat het wil en welke opties er liggen om dat te bereiken, want daar ligt de sleutel tot een oplossing en de medewerker heeft het recht om te weten waar hij of zij staat. Zo'n gesprek werkt confronterend, maar geeft wel helderheid. De do's en don'ts? Stap er open in, houd dingen bij jezelf en ga niet beschuldigen. Ik heb het gelukkig nog nooit meegemaakt dat het op moddergooien uitliep. Er is een gemeenschappelijke factor, namelijk dat

beide partijen een oplossing wensen. In negen van de tien gevallen besluit een medewerker afscheid te nemen van het bedrijf, vanuit het - via coaching - verkregen inzicht dat hij of zij niet meer bij de organisatie past of daarvoor teveel aan zichzelf zou moeten veranderen. Ik ga in een aantal sessies met iemand aan de slag om doelen te bereiken, steeds weer met behulp van vraagstellingen: 'Hoe pak je het aan?', 'Wie heb je daarvoor nodig?' en 'Wanneer zou het moeten gebeuren?' Voorkauwen doe ik niet, want dat mist overtuigingskracht."

OP JE TENEN

Voorkomen is beter dan genezen. "Verzuimpreventie vind ik veel interessanter. Hoe belandt iemand in een burn-out? Dat zit deels in de opbouw van de westerse maatschappij. Alles moet mogen en kunnen, bovendien laten we ons leiden door de druk van aan een verwachtingspatroon willen voldoen: een gave baan, een gezin en een mooi huis hebben, twee of drie keer per jaar op vakantie gaan etcetera. Dat vraagt om heel hard werken voor beide partners. Je loopt op je tenen en als er dan iets misgaat, begint je gezin als eerste te wankelen. Binnen onze maakbare maatschappij worden we er in onze jonge jaren niet op voorbereid om rekening te houden met tegenslag. Er speelt iets vervelends op het werk, maar je móet in dienst blijven, want de hypotheek van je huis loopt door. Je zit op je maximum en dan hoeft er weinig te gebeuren of je valt om. Daar ligt een verantwoordelijkheid voor bedrijven: hoe houd je medewerkers lekker in hun vel? Door ze te coachen op het gebied van weerbaarheid, een thema waarin ik leidinggevendenden train. Leer jezelf en je eigenschappen goed kennen en formuleer een topvijf van wat het belangrijkste voor je is. Wil je niet teveel uren werken, dan betekent dat concessies doen aan je levensstijl, om maar een voorbeeld te noemen. In alle gevallen komt het neer op keuzes maken en daarmee help ik de mensen, waarmee ik ze controle over hun leven geef, met ruimte om tegenslagen op te vangen. Dat vind ik fascinerend."

www.instituutdorenbos.nl

De nieuwe Kia ProCeed.

Bold move.



Vanaf € 30.995,-
Bijtelling vanaf € 211,- p.m.



The Power to Surprise

De nieuwe Kia ProCeed

Gedurfd, stijlvol en eigenzinnig: drie woorden die de nieuwe Kia ProCeed beginnen te beschrijven. Maar eigenlijk laat dit nieuwste model van Kia zich niet makkelijk benoemen. Uniek in het G segment met z'n shooting brake-carrosserie en aflopende daklijn. Ruimer dan vele anderen zonder z'n spanning te verliezen. Je moet 'm met eigen ogen gaan zien. Je rijdt de Kia ProCeed vanaf € 30.995,-. Kom nu naar de showroom en ervaar het zelf.

KOOIJMAN AUTOGROEP

Persoonlijke aandacht telt

Kooijman Tiel

Marconistraat 23
Tiel, Tel. (0344) 611 400

Kooijman Vianen

Stuartweg 7 (Hoek Lange Dreef)
Vianen, Tel. (0347) 373 245

Autobedrijf Van Muijlwijk

Sportlaan 1D,
Schelluinen, Tel. (0183) 621 710,

www.kia-kooijman.nl

www.kia-schelluinen.nl



Gem. brandstofverbruik: 4,2 - 6,8 l/100km, 23,8 - 14,7 km/l. CO₂-uitstoot: 110- 155 g/km. Genoemde consumentenadviesprijs is geldig bij aankoop van een nieuwe Kia ProCeed met uiterste aankoopdatum en datum kentekenaanvraag van 31-03-2019 en uiterste registratiedatum van 30-04-2019. Genoemde prijs is incl. btw/bpm en kosten rijkslaarmaken bestaande uit: het transporteren van de auto, het reinigen en poetsen van de auto, de nulbeurt, de kentekenplaten, handling- en administratiekosten, recyclingsbijdrage, leges, kosten tenaamstelling, een modelspecifieke mattenset en een veiligheidshamer. Prijs is excl. metallic lak. Bijtellingspercentages zijn afhankelijk van datum van registratie. Alle genoemde bijtellingspercentages, energielabels en vanaf netto bijtellingsbedragen (per maand) zijn per model gebaseerd op de uitvoering met het laagste bijtellingspercentage en altijd gebaseerd op 38,10% inkomstenbelasting. Kijk voor een compleet overzicht met de bijtellingspercentages per model op kia.com. Getoond model kan afwijken van de beschreven uitvoering. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden.

JOHAN NOTEBOOM, DNA-LEGAL ADVOCATEN

'IN ZWAAR WEER? TIJDIG AANKLOPPEN'

Wanneer je bedrijf zich in neerwaartse lijn ontwikkelt, sta je niet direct stil bij het inschakelen van een advocaat. "Toch valt de schade vaak flink te beperken of kan een faillissement worden afgewend wanneer de ondernemer tijdig bij ons aanklopt," stelt Johan Noteboom van DNA-Legal. "Wij treden in andere kwesties als curator op, dus weten we wat iemand te wachten staat."



DNA-Legal in Gorinchem, al meer dan honderd jaar actief als advocatenkantoor (onder verschillende namen in het verleden, gerelateerd aan de partners), heeft zich gespecialiseerd in ondernemingsrecht en insolventierecht. Het onderscheidt zich door de langjarige ervaring van vier advocaten die met regelmaat in de rechtbank optreden. "Dat is in dit vakgebied niet altijd gebruikelijk, net als het gegeven dat wij desgewenst onze cliënten op locatie bezoeken," aldus Noteboom. "We hechten er bovendien waarde aan om zelf hun belangen te behartigen en dat liever niet aan stagiairs of junior-advocaten over te laten. Een eerste oriënterend gesprek bieden we altijd gratis en vrijblijvend aan en vervolgens kennen we een modulair systeem met per traject een duidelijke kostenraming. Ons dienstenpakket laat zich in drie delen uitsplitsen. Het meest voor de hand ligt, als je aan ondernemingsrecht denkt, het oplossen van zakelijke geschillen. Daarnaast kunnen we optreden als juridische gids bij overnames, inclusief het uitvoeren van due diligence oftewel boekenonderzoek, waarbij we anticiperen op geschillen die na het traject nog wel eens blijken op te treden. Denk dan bijvoorbeeld aan claims en het beroep doen op garanties."

VEILIGE HAVEN

De derde dienst omschrijft Noteboom als een juridische loods. "De onderneming naar een veilige haven gidsen wanneer zij in zwaar weer verkeert. Dan komen er ingrijpende vragen op tafel, zoals 'moet ik mijn personeel ontslaan en/of drastisch bezuinigen?' en 'word ik privé aansprakelijk gesteld bij een faillissement?' Vanuit onze eigen curatorervaring weten wij welke stappen je moet zetten om dit te

"De belangrijkste boodschap luidt om tijdig contact met ons op te nemen wanneer je bedrijf in de problemen dreigt te raken," aldus Johan Noteboom.

'SOWIESO ADVISEREN WE ELKE ONDERNEMER OM IN GOEDE TIJDEN AL EENS TE SPARREN MET EEN INSOLVENTIEADVOCAAAT'

voorkomen of, wanneer er geen redden meer aan blijkt, eventueel een doorstart te maken. We kijken naar reorganisatiemogelijkheden, maar ook naar welke betalingen het grootste belang hebben, met het uitgangspunt dat je niet paulianeus handelt oftewel schuldeisers niet opzettelijk benadeelt. Een herstructurering begeleiden we volgens de wet. Er zijn voorbeelden van ondernemers die gauw alles in een andere BV overhevelen en de bestaande laten klappen. Daar kom je bij een curator niet zomaar mee weg. De belangrijkste boodschap luidt om tijdig contact met ons op te nemen wanneer je bedrijf in de problemen dreigt te raken, want in een vroeg stadium kunnen we veel meer betekenen. We beseffen dat advocaatkosten een drempel vormen, maar de wet geeft recht op inschakeling van een advocaat, dus kan een curator het bestuur later niet verwijten dat het deze mogelijkheid heeft benut. Daarnaast hantieren wij bij dit soort zaken een vast tarief, dat zekerheid vooraf geeft. Sowieso adviseren we elke ondernemer om in goede tijden al eens te sparren met een insolventieadvocaat. Tegen een vast bedrag bieden we een door onszelf ontwikkelde legal scan aan. Een en ander kan later veel ellende voorkomen, net als het tijdig inschakelen van een advocaat bij een naderend faillissement."

www.dnalegal.nl

DAKBEDEKKING

Van Horssen heeft jarenlange kennis en ervaring in het aanbrengen van kunststof dakbedekking, voor bedrijven & particulieren met **standaard 15 jaar garantie!** Een "Van Horssen dak" is onderhoudsarm en bestand tegen UV-stralen, grote temperatuurschommelingen, vervorming en agressieve stoffen. Tevens verzorgen wij lichtkoepels, lichtstraten en het isoleren van daken.



ZEILMAKERIJ | DAKBEDEKKING | VALBEVEILIGING | LEKBAKKEN



Hambloksestraat 42 | 5308 KN Aalst
T (0418) 67 12 38 | dak@vanhorssenbv.nl | www.vanhorssenbv.nl

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS



Een belangrijk uitgangspunt voor ons is de persoonlijke benadering van onze cliënten en relaties. Iedere ondernemer, onderneming en relatie is in onze ogen uniek en staat bij ons centraal.

Betrokkenheid, helderheid en vertrouwen zijn de kernwoorden van onze dienstverlening. En snelheid, want door alert te reageren op nieuwe situaties en wetwijzigingen stellen wij u in staat de juiste beslissingen te nemen. Snelheid betekent ook stiptheid, onder meer in het aanleveren van uw jaarstukken. Dit bespaart de cliënten tijd en kosten en wij kunnen tijdig adviseren.

Onze dienstverlening is erop gericht om u uw zorgen te ontnemen. U te informeren en adviseren met verstand van zaken. Uw zaken. Daarom werken wij voor u en uw bedrijf alsof het om onze eigen onderneming gaat. De

JB Accountants & Adviseurs BV is een zelfstandig accountantskantoor waar een enthousiast team van accountants, belastingadviseurs en medewerkers als een hecht team samenwerkt ten behoeve van onze cliënten.

diensten die JB Accountants & Adviseurs BV aanbiedt zijn onder te verdelen in de volgende hoofdgroepen:

- **Accountancy**
- **Salaris**
- **Advies**
- **Fiscaal**

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail jeroen@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.nl

CHRISTIAN LORIST BLIJ MET SAMENWERKING IN CIRCLES

'CIRCULAIR OOST-NEDERLAND STAAT OP DE KAART'

De ontmoeting met Christian Lorist, regiomanager bij VNO-NCW Midden, is voor het pand van Auping in Deventer, een plek waar veel van de regionale circulaire initiatieven hun oorsprong vinden. Het is vijf jaar geleden, maar Christian weet het nog als de dag van gisteren. "Als een van de koplopers circulair ondernemen is dit bedrijf al vroeg op zoek gegaan naar samenwerkingspartners. Wij hebben Auping via ons netwerk in contact kunnen brengen met een belangrijke partij. Dat was voor ons, en anderen, het moment het CIRCLES-netwerk op te zetten voor alle ondernemers in Gelderland en Overijssel die stappen willen maken in circulair denken en doen. Voor een circulaire economie zijn fundamentele veranderingen nodig, waarbij samenwerking tussen bedrijven, kennisinstellingen, overheden en inwoners de sleutel is."

KOPPELING VAN NETWERKEN

Inmiddels is het CIRCLES-netwerk uitgegroeid tot een breed platform dat een nieuwe, circulaire markt ontwikkelt en de ambitie heeft om van Oost-Nederland koploper en voorbeeld te zijn, niet alleen in Nederland, maar voor heel Europa. "De twaalf partners in CIRCLES hebben op initiatief van kiEMT en onze vereniging een brede aanpak ontwikkeld die (mkb-) bedrijven en maatschappelijke organisaties bewust maakt van de noodzaak en voordelen tot transformeren en hen bij de transitie ondersteunt. Het aanbod van CIRCLES is heel divers. Het team van CIRCLES weet wat er speelt in de regio, in het land en in Europa op het gebied van circulaire economie. Alle kennis, informatie en praktische tools komen samen op de portal CIRCLES.nu." Maar de basis van CIRCLES blijft de koppeling van de netwerken van de partners. Dat wordt heel concreet tijdens bijvoorbeeld de SIGMA-workshops, waarin tijdens een dagdeel door een kleine groep bedrijven wordt geïnventariseerd of er mogelijkheden zijn voor het uitwisselen van reststoffen. De laatste workshop in de Achterhoek leverde drie potentiële matches op, die vanuit CIRCLES weer verder begeleid worden. Ander voorbeeld is de masterclass over circulair inkopen. Lorist: "Het programma is gericht op inkopers,

DE BASIS VAN CIRCLES BLIJFT DE KOPPELING VAN DE NETWERKEN VAN DE PARTNERS.

"Dat onze aanpak aanslaat zien we aan de nominaties voor prestigieuze prijzen in Nederland en Europa", aldus Christian Lorist, regiomanager bij VNO-NCW Midden.

beleidsmakers en uitvoerende medewerkers van alle gemeenten in Gelderland. Met de masterclasses haalt een gemeente de kennis in huis om inkoopstrategie, -beleid, en -processen aan te passen om circulair in te kopen. Ook hier staat een praktische aanpak centraal: er wordt geleerd van elkaars ervaringen." Zowel de reststromen-workshops als de masterclasses circulair inkopen worden in opdracht van de provincie Gelderland uitgevoerd. Naast bijdragen van provincies Gelderland en Overijssel heeft CIRCLES financiering gekregen van de Europese Unie, onder andere via OP Oost.

VERDER BOUWEN

"Dat onze aanpak aanslaat zien we aan de nominaties voor prestigieuze prijzen in Nederland en Europa. We kunnen nu, na ruim drie jaar CIRCLES, met recht zeggen dat we circulair Oost-Nederland op de kaart zetten. Het begin is er, maar we willen door. Daarom brengen we onze activiteiten nu onder de aandacht van de provinciale politici, zodat we straks, na de verkiezingen, ook met de nieuwe Statenleden en provinciebesturen verder kunnen bouwen aan een circulair Oost-Nederland."

www.vno-ncwmidden.nl





LEKKER ANDERS...

Net terug van een culinaire reis en Chantal van Mook van Salsa Catering staat alweer gepassioneerd te roeren in pruttelende pannen. Wereldse smaken behoren tot haar specialiteiten. De internationale buffetten van Salsa Catering zijn authentiek en kleurrijk. Smaakpapillen worden verwend en zowel de gerechten als ook de aankleding zijn een lust voor het oog. Culinair vakmanschap, gastvrijheid en oog voor detail zorgen ervoor dat alle zintuigen ruimschoots worden geprikkeld. En voor de met zorg uitgekozen ingrediënten geldt altijd... vers, verser, verster!

Tekst: Henriette Vink

MET EEN GLIMLACH...

Een walking-dinner voor zakelijke klanten. Een intiem familiediner in uw eigen huiskamer. Hippe tuinfeesten met zweeftenten, honderden lampionnen, industrieel meubilair en barbecue op houtskool. Personeelsfeesten met ingenieuze hapjes en trendy cocktails. De mogelijkheden bij Salsa Catering zijn eindeloos. De wensen van de klant en persoonlijke aandacht staan altijd voorop. Een dynamisch en gedreven team garandeert de beste kwaliteit voor iedere gelegenheid. Of er nu kreeft, Jamaicaanse kip of een oer-Hollandse stamppot wordt geserveerd iedereen wil uiteindelijk hetzelfde; gewoon lekker eten, royale porties en niet te vergeten... met een glimlach geserveerd!

OVER DE GRENS GESPROKEN...

In de afgelopen 12 jaar heeft Salsa Catering een trouwe klantenkring opgebouwd en culinaire evenementen verzorgd op de meest uiteenlopende locaties. Het werkgebied bevindt zich met name in de driehoek Gorinchem-Utrecht-Tiel en de grote steden in de Randstad. Maar ook daarbuiten weet men Salsa Catering te vinden. Niet alleen reist Chantal naar verre oorden om kookervaring op te doen, ook steekt ze met haar team regelmatig de grens over om anderen van haar creaties te laten genieten. Zo gaven het verzorgen van een bruiloft in Frankrijk en een catering op een kasteel in de Ardennen de toevoeging 'catering op locatie' een extra dimensie.



www.salsacatering.nl

"Salsa Catering is een fijne partij om mee te werken. Ze begrijpen wat het doel is van een event en kunnen daar gemakkelijk in schakelen. De communicatielijnen zijn kort en de communicatie prettig. Tijdens een event of bijeenkomst wordt alles goed verzorgd en nemen zij werk uit handen. Creativiteit en enthousiasme zijn kernwoorden die bij Salsa Catering passen."

Tineke van Lier, Volvo Group Trucks.



OPTIMAL MIND, SPECIALIST IN NEUROFEEDBACKTRAININGEN

FITNESS VOOR HET BREIN

Neurofeedback is als het ware fitness voor het brein. Door de unieke en geavanceerde technologie van NeurOptimal® komt je brein namelijk in een optimale flow en gaat het optimaal functioneren. Het is een bewezen effectief alternatief bij diverse aandoeningen. Onder andere mensen die te maken hebben met: Slaapklachten, stress, burn-out, angstklachten, gedragsproblemen, ADHD, depressie etc. geven aan veel baat te hebben bij deze aanpak.

Alle genoemde aandoeningen en symptomen gaan gepaard met een turbulente of instabiliteit in de hersengolven. Deze turbulente of instabiele hersengolven zorgen voor een gebrekkig functioneren van het centraal zenuwstelsel. Tijdens een neurofeedbacktraining krijgt het centraal zenuwstelsel informatie over zijn eigen activiteiten via sensoren die op het hoofd zijn geplaatst. Deze sensoren meten de hersenactiviteit. Zodra de sensoren een onbalans

**‘IK KRIJG WEER
ZELFVERTROUWEN’**

registeren, krijgen de hersenen een geluidssignaal waardoor de hersenen leren een nieuw patroon aan te maken.

Het grote voordeel van Neurofeedback is dat je niet al je problemen hoeft te benoemen/beleven als je daar geen behoefte aan hebt. Dit is niet van invloed op de training.

DRIJFVEER

Miranda Schreurs van Optimal Mind geeft aan dat haar drijfveer is om mensen te helpen. Vaak komen mensen bij haar terecht nadat zij al van alles hebben geprobeerd en nog niet tot het gewenste resultaat zijn gekomen. “Het is zo fijn om het proces wat hier in de review beschreven staat mee te maken en te zien dat mensen echt beter in hun ‘vel’ komen!”, aldus Miranda.

NEUROFEEDBACKTRAININGEN ZIJN OOK EFFECTIEF BIJ EEN BURN-OUT. HIERBIJ EEN REVIEW VAN EEN VROUW VAN 55 JAAR OUD:

“De eerste keer dat ik bij Miranda van Optimal Mind kwam voelde me hulpeloos, ik had zo’n vol hoofd. Ik vroeg mijzelf maar af; hoe krijg ik hier ruimte in? Na de eerste training had ik direct een goed gevoel. Ik voelde ruimte in mijn hoofd, wat een opluchting! Ik heb direct een reeks van tien sessies bij Optimal Mind geboekt.

Regelmatig heb ik gemerkt dat het een proces is waarin ik zit. Van onzekerheid, mezelf wegcijferen, naar voor mezelf opkomen en denken ik doe er ook nog toe! Ik krijg weer zelfvertrouwen. Ook het piekeren is zo goed als weg en als het er wel is, dan is het niet meer zo dominant aanwezig. En heerlijk om weer goed te kunnen slapen. Ik heb ‘s morgens weer zin om op te staan en ik voel me niet verdrietig meer. Dit heb ik echt jaren gehad. Ik was gaan denken verdrietig zijn; hoort bij mij. Het is een proces waar je in zit. Ik heb nu ook beslissingen voor mijzelf genomen. Situaties op mijn werk die niet goed voelde, accepteerde ik niet meer. Ik heb ontslag genomen en een andere werkplek gevonden. Als ik dit stukje zo terug lees, ben ik de laatste jaren te veel met een ander meegelopen.

Wat voel ik me nu vrijer! De neurofeedbacktrainingen hebben mij zo geholpen dat ik van plan ben om bijvoorbeeld één keer per kwartaal een training te blijven volgen.”

Mocht je meer informatie willen, zie dan www.optimalmind.nl of bel 06-51859797.



ZAKENAUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



OPROEP AAN ONZE LEZERS

Meerdere keren per jaar treft u in Rivierenland Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen van diverse automerken aan een kritische test onderwerpen. 16 april is het weer zover. Dan zullen de nieuwste zakenauto's door onze trouwe lezers worden getest, terwijl u ook uitgebreid de gelegenheid krijgt om te netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u directeur/eigenaar of heeft u een managementfunc-

tie? Of bent u op zoek naar een zakenauto en gevestigd in de regio Rivierenland? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag op 16 april. Surf naar www.rivierenlandbusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Tot ziens op de Zakenautotestdag!



www.rivierenlandbusiness.nl



SOUNDOS GAAT RACISME EN SEKSISME MET HILARISCHE ANEKDOTES TE LIJF

Wanneer Soundos El Ahmadi wordt gevraagd om ergens in de provincie een cabaretavond te presenteren, krijgt zij als enige na afloop geen fles wijn, maar olijfolie omdat ze volgens de theaterdirecteur als exotische vrouw zo van kokkerellen houdt. In haar voorstelling 'Niets te verliezen' vertelt ze met heel veel humor en zelfspot over onder andere het racisme en seksisme waar ze in het dagelijkse leven tegen aan loopt. Rivierenland Business zag deze voorstelling in het sfeervolle Theater Heerenlogement in Beusichem.

Provocatie gaat Soundos niet uit weg. Niet op de bühne, maar ook daarbuiten niet. Zo plaatste zij onlangs een screenshot op social media van haar weigering om bij Robert Jensen aan te schuiven met de opmerking 'Ik laat nog liever mijn teennagels er zonder verdoving uittrekken'.

In haar interactie met het publiek is ze ook superscherp, wanneer ze erachter komt dat er op de voorste rij een gepensioneerde bankdirecteur zit, neemt ze hem met het grootste gemak op de hak. Improviseren is een vak, maar door haar jarenlange ervaring als stand-upcomedian, schudt Soundos de meest hilarische opmerkingen uit haar mouw.

Wij zijn blij om Soundos in een relatief kleine zaal gezien te hebben, want nu staat ze vooral nog voor een redelijk klein publiek. Alhoewel, haar voorstelling in het Posttheater in Arnhem werd onlangs al verplaatst van de Kleine Zaal naar de Grote Zaal. Een prachtig moment voor haar omdat haar eerste show ooit daar werd geannuleerd omdat er te weinig kaarten waren verkocht. Soundos kan in haar vuistje lachen.

Voor meer Soundos, zie haar speellijst: www.soundos.nl

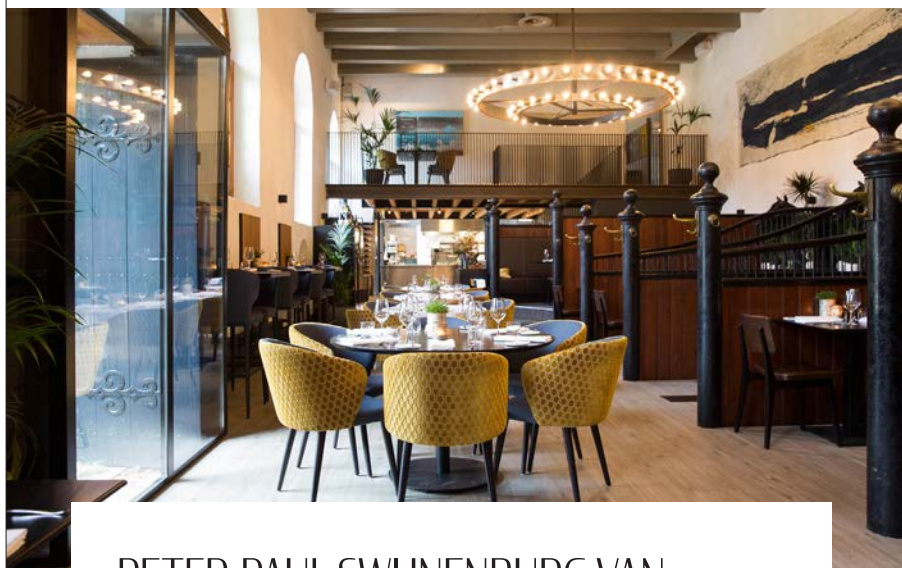
Voor informatie over Theater Heerenlogement:

www.theaterheerenlogement.nl



TROUWEN BIJ RESTAURANT DE FUIK IN AALST

De tijd dat trouwen alleen op het gemeentehuis mogelijk was, is allang voorbij. De laatste jaren zijn er in de gemeente Zaltbommel diverse locaties bij gekomen waar je kunt trouwen. Zo is Restaurant De Fuik in Aalst onlangs toegetreden als officiële trouwlocatie van de gemeente Zaltbommel. Elkaar het jawoord geven op een schitterend terras, om vervolgens een stijlvolle receptie in een besloten ruimte te houden en daarna een feest te geven? Het kan allemaal bij De Fuik. www.defuik.nl



PETER-PAUL SWIJNENBURG VAN RESTAURANT BENTINCK GENOMINEERD

Om het jaar reikt de internationale organisatie Jeunes Restaurateurs awards uit aan leden. Dit jaar worden de Internationale JRE Awards uitgereikt tijdens het congres in Luik in april. In 2017 wonnen JRE-chefs Laurent Smallegange van Spetters en Edwin Soumang van One in Roermond een award. Smallegange won de Heritage Award en Soumang won de Talent Award. In de categorie entrepreneur is dit jaar Peter-Paul Swijnenburg van restaurant Bentinck in Amerongen genomineerd. Wie de onderscheiding uiteindelijk mee naar huis neemt wordt 29 april bekend gemaakt. www.jre.eu



SAFARI IN AFRIKA?

Tanzania
Kenia
Madagaskar
Oeganda
Rwanda
Zimbabwe
Namibië
Botswana
Zambia
Mozambique
Seychellen
Mauritius
Zuid-Afrika



Al sinds 1979 dé Afrika specialist

Ruim 100 uitgekiende reizen vindt u op jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.
De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!





Hans Wijnen is BOBB gecertificeerd bedrijfsovernamespecialist en partner bij Diligence.

KWALITATIEVE ADMINISTRATIE WAARDE CREËREN OF NOODZAKELIJK KWAAD?

We lezen overal dat vorig jaar een uitstekend jaar was voor bedrijfsovernames en dat dit ook in 2019 doorgaat. Betekent dat dan ook dat het nu het juiste moment voor verkoop is?

Hier een goed antwoord op geven is moeilijk, omdat er eigenlijk maar eentje is die deze vraag goed kan beantwoorden en dat is de ondernemer zelf. Daarvoor dient hij dan wel realistisch naar zijn eigen organisatie te kijken. Houd er daarbij rekening mee dat een onderneming pas verkoop klaar is, als niet alleen de omzetten stijgen en er mooie marges gerealiseerd worden, de ondernemer er klaar voor is en de organisatie er op is voorbereid. Maar ook de financiële administratie en verslaglegging moeten goed op orde zijn.

Oh ja, ik realiseer me heel goed dat het voor een ondernemer het belangrijkste is dat klanten tevreden zijn en er nieuwe opdrachten binnen komen. Helaas is er te weinig het besef dat, als je denkt aan het verkopen van je bedrijf, de financiële administratie als basis dient voor de te maken deal. Hierop worden de basisafspraken (waaronder koopsom en betalingsvoorstel) gebaseerd. Iedere 'onduidelijkheid/fout' die er wordt gevonden tijdens het boekenonderzoek kan (en zal) invloed hebben op de reeds gemaakte afspraken en ook directe gevolgen kunnen hebben voor de financierbaarheid van de gemaakte deal. Dat zal dus automatisch leiden tot heronderhandelen om de prijs te drukken en de garanties verder aan te scherpen. En als klap op de vuurpijl krijgt dan het vertrouwen van partijen in elkaar een (stevige) deuk. En dat mag niet gebeuren want een goede deal komt alleen tot stand als partijen vertrouwen hebben in elkaar én in de kwaliteit en het toekomstperspectief van het bedrijf. Bovendien, een gedegen administratie zonder hiaten geeft juist een extra positieve impuls bij het realiseren van de financiering van de deal. Zaak dus om vroegtijdig hier mee aan de slag te gaan. Heb je dit goed voor elkaar dan is 2019 zeker geen verkeerd moment om een verkoop te overwegen. De vraag naar goede bedrijven is onverminderd groot, het is nog steeds een 'verkopersmarkt'.

☆ Totaal Entertainment bij Hill's in Bergharen ☆

HILL'S AMERICAN Amerikaans familierestaurant - bedrijfsuitjes
vrijgezellenfeest - familiedag - events - terras

actieve groepsuitjes - kinderfeestjes - spelshows
lasergamen - paintballen - break & smashroom **Groepsuitje Bergharen**

SNACKPONT **HU's** frites - snacks - hamburgers - steaks - spareribs
softijs - milkshakes - afhalen - online bestellen

50 activiteiten voor jong en oud!

Stompdijk 9, Bergharen ☎ 0187-507283

facebook.com/hillsbergharen hillsbergharen.nl info@hillsbergharen.nl

Uw feest, diner
of zakelijk event
compleet verzorgd!

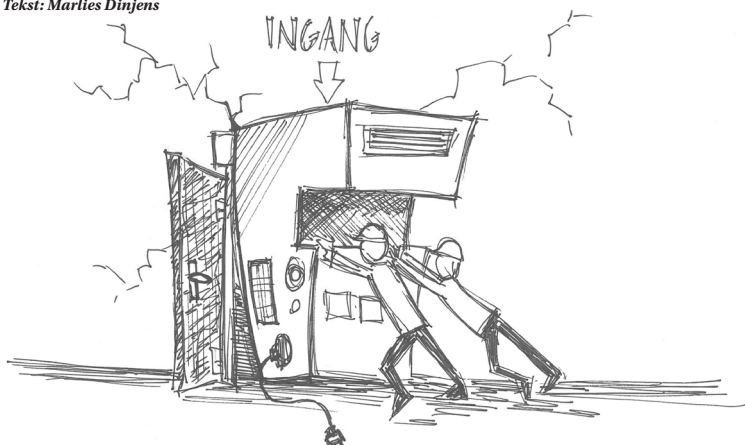


Chantal van Mook
T: 06 - 522 11 459
info@salsacatering.nl



WWW.SALSACATERING.NL

Tekst: *Marlies Dinjens*



VEILIGE MACHINE NIET ALTIJD VANZELFSPREKEND

Lang niet alle machines zijn veilig, ook al hebben ze een CE-markering. *ESV* Technisch Adviesbureau uit Barneveld kan risico's vaststellen en hiermee ongelukken (en dure schadeclaims) voorkomen.

Je zou denken dat grote internationale bedrijven hun machinepark goed op orde hebben. Het tegendeel is echter vaak het geval. Geregeld komen de medewerkers van *ESV* Technisch Adviesbureau over de vloer bij de grote multinationals in Nederland en zien daar machines die niet veilig zijn. "Machinebouwers mogen zelf de CE-markering op hun producten aanbrengen", zegt Hanswillem Wilbrink van *ESV*. "En dat zorgt ervoor dat lang niet alle machines veilig zijn." Vaak gebeuren ongelukken met ogenschijnlijk onschuldige machines. "Een transportbandje lijkt geen gevaarlijk object, maar de band loopt veel sneller dan je denkt. Een ongeluk met een arm in de transportband is zo gebeurd."

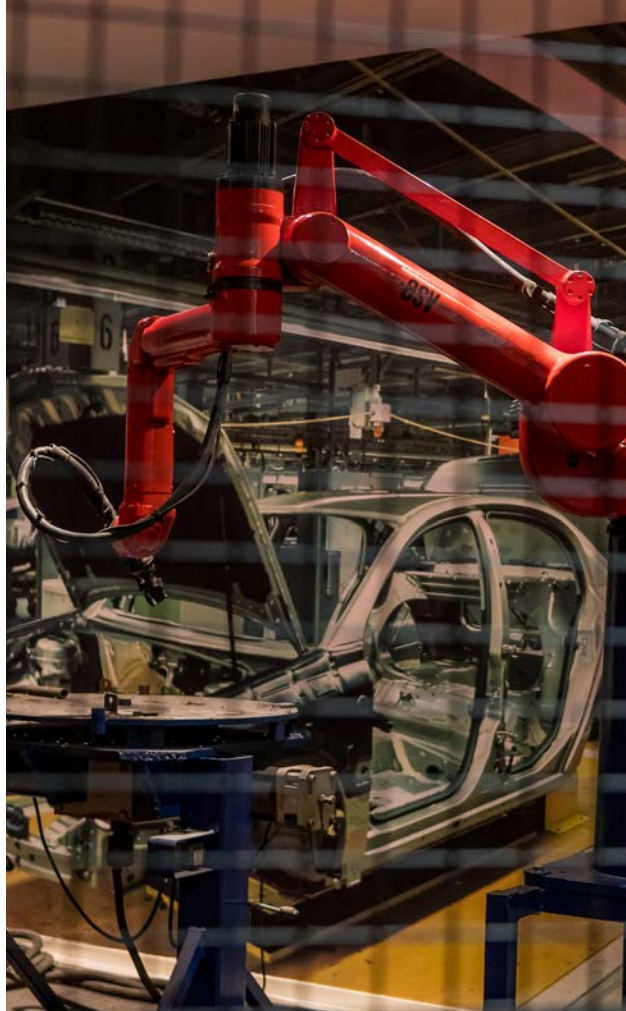
ESV is marktleider op het gebied van praktische machineveiligheid en heeft zich daar de afgelopen jaren nog verder in gespecialiseerd. Het bedrijf bestaat sinds 1993 en is vorig jaar overgenomen door Wilbrink. *ESV* is actief in heel Nederland, maar ook in België, elders in Europa. Het bedrijf is specialist in wetgeving en adviseert hierover niet alleen, maar zorgt ook dat dit praktisch haalbaar is. "Iedere machine moet voldoen aan Europese normen en wetgeving en voorzien zijn van een CE-markering. Wij kunnen een complete fabriek inspecteren en beoordelen op de Europese wet- en regelgeving, maar ook de CE-markering van een afzonderlijke machine onderzoeken."

MACHINEBOUWER ONDER DRUK

Machinebouwers worden soms door klanten onder druk gezet om de prijs laag te houden, zegt Wilbrink. Ze zien zichzelf daarom genoodzaakt om minder strenge eisen aan veiligheid te stellen en daar minder tijd aan te besteden. "ESV kan voordat een machine gaat draaien langskomen om alles te inspecteren. Niet alleen de machines zelf, maar ook de veiligheidsrisicoanalyse."

VAAK GEBEUREN ONGELUKKEN MET OGENSCHIJNLIJK ONSCULDIGE MACHINES

"Steeds meer bedrijven zien in hoe belangrijk veiligheid is en hoe ze daar zelf eisen aan kunnen stellen", aldus Hanswillem Wilbrink.



Bij een ongeluk met de machine lijkt de fabrikant aansprakelijk, maar in veel gevallen gaat die vlieger niet op, zegt Wilbrink. "Dan draait alsnog de eigenaar van de machine ervoor op of moet eerst een ingewikkelde, juridische procedure starten. Vooraf controleren kan daarom zeer lonend zijn."

In de ARBO-wetgeving is vastgelegd dat de werkgever verplicht is om veilige arbeidsmiddelen aan zijn werknemers ter beschikking te stellen. Dus een onveilige machine of een machine die niet voldoet aan de veiligheidseisen maar toch in gebruik genomen wordt, is daarmee automatisch de verantwoordelijkheid van werkgever. De fabrikant is verantwoordelijk voor de levering van een veilige machine, maar de werkgever is verantwoordelijk voor het gebruik van de onveilige machine.

ADVIES OP MAAT

De werkgever heeft echter ook rechten, namelijk: het eisen van een veilig product van de fabrikant. *ESV* heeft hiervoor de Front Door Policy ontwikkeld, een checklist waarmee bedrijven zelf een controle kunnen doen. De Inkoop en controle checklist is een eenvoudig instrument om bij aankoop van een machine goede afspraken te maken en bij de levering een ingangscntrole te doen. Hebben bedrijven niet genoeg kennis in huis dan kunnen ze de consultants van *ESV* inschakelen. "Of hier veel vraag naar is? Zeker. We kunnen het aantal aanvragen nauwelijks aan. Steeds meer bedrijven zien in hoe belangrijk veiligheid is en hoe ze daar zelf eisen aan kunnen stellen. Gelukkig weten ze ons dan te vinden."

*De checklist van *ESV* is te vinden op de website www.esvta.nl/front-door-policy/*



JOLANDA VAN SOEST

In april 2018 richtte Jolanda van Soest samen met haar man BVS Sociaal Metaal op, waar gemotiveerde mensen met een arbeidsbeperking halffabricaten en eindproducten vervaardigen voor sectoren als de bouw, automotive, de veevoederindustrie, machinebouw en designers. Dankzij goede begeleiding en oprechte erkenning blijken de medewerkers in staat om de hoge en constante kwaliteit te leveren die het in Veenendaal gevestigde bedrijf nastreeft.

TROTS

Laatst kwam ik een foto tegen die een glimlach op mijn gezicht toverde. Hij werd gemaakt voor IW4, waarvan wij vorig jaar onder de naam BVS Sociaal Metaal de metaalwerkplaats hebben overgenomen. Ik herinnerde me hoe een aantal gedetacheerde collega's druk in de weer was met de voorbereiding van de foto, die een stukje van hun werk zou laten zien. Ze zochten naar mooie producten en keken of de werkrui netjes zat, met het logo goed in beeld. 'Kijk, Jolanda, dit neem ik mee,' zei de medewerker, toen hij op de fiets sprong. Een beetje spannend vond hij het wel. Het leek misschien alsof iedereen druk met niks was, maar je kon de trots op het werk bij hem en zijn collega's van het gezicht aflezen.

KLANTTEVREDENHEID

Terecht. Je draagt iets bij aan de organisatie en dat doet ertoe. Wij vinden het heel belangrijk om dat te erkennen en dat actief te laten merken, bijvoorbeeld door terugkoppeling over de kwaliteit van de producten en de klanttevredenheid te geven aan de medewerkers. Wanneer ik door de hal loop en belangstellend vraag waarmee ze bezig zijn, vertellen ze daar graag over en dan zie je ze meteen al 'glimmen'. Ze zeggen erbij naar welk bedrijf hun product gaat en welke collega de volgende bewerking uitvoert. Dat wij-gevoel, die verbroedering, geeft iets essentieels aan: ze voelen zich trots op zichzelf en op elkaar, op de organisatie als geheel. Aandacht voor kleine dingen doet al zoveel. Wanneer ons bedrijf ergens in een tijdschrift staat, zorgen wij ervoor dat iedereen intern dat te zien krijgt. Nou, reken maar dat onze medewerkers dan allemaal een exemplaar willen ontvangen, om aan familie en vrienden te tonen wat voor werk ze uitvoeren en in welk bedrijf. Tijdens de laatste nieuwjaarsbijeenkomst vertelde ik dat het bestelwagentje dat we aangeschaft hebben de verdienste was van hún inspanningen. Heel simpel: iedereen wil ergens werken waar hij of zij gezien wordt.

TOEGEVOEGDE WAARDE

Als de mensen op de werkvloer merken dat ze echt een toegevoegde waarde leveren, brengt dat je bedrijf heel veel goeds, kan ik uit ervaring zeggen. Ondanks het feit dat ze bij ons allemaal een bepaalde arbeidsbeperking hebben ligt het ziekteverzuim uitzonderlijk laag. Verder springen de medewerkers heel serieus en verantwoordelijk met fouten om en maken ze waar wat wij van ze verwachten, ook al ligt de lat hoog. Ze weten dat wij staan voor kwaliteit en afspraken nakomen, bijvoorbeeld met betrekking tot levertijden. Dat respecteren ze en daaruit volgt een hoge klanttevredenheid. Bij de overgang van de IW4-werkplaats naar het nieuwe bedrijf BVS Sociaal Metaal vorig jaar ging 95 procent van de bestaande afnemers mee en daarna kwamen er diverse nieuwe bij. Dat merken onze medewerkers en zo versterkt het hun trots, wat een opwaartse spiraal oplevert. Wees je ervan bewust als ondernemer dat mensen het verschil maken en dat iedereen kan en mag meedoen. Benader ze met een positieve houding. Kijk niet naar beperkingen, maar naar mogelijkheden.

Aanbevolen locaties



Herberg De Engel

Waalbandijk 102
6669 ME Dodewaard
T 0488 411 280
E info@de-engel.nl
I www.de-engel.nl



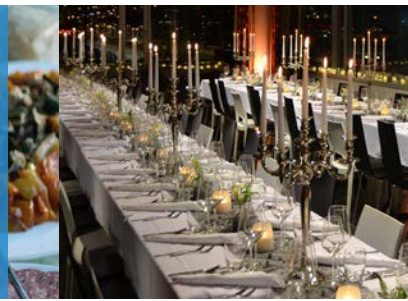
Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81
5301 AR Zaltbommel
T 0418 51 4070
E info@la-provence.nl
I www.la-provence.nl



SALSA, catering op locatie

Postbus 41
4153 ZG Beesd
T 06 - 522 11 459
E info@salsacatering.nl
I www.salsacatering.nl



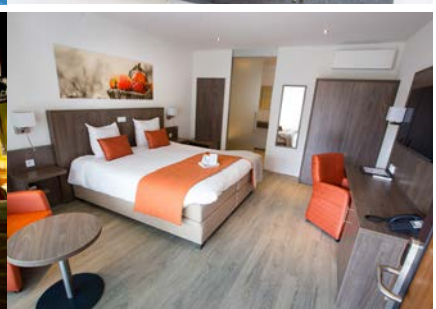
Herberg De Zoelensche Brug

Achterstraat 2
4011 EP Zoelen
T 0344 681 292
E info@zoelenschebrug.nl
I www.zoelenschebrug.nl



De Twee Linden

Zandstraat 100
6658 CX Beneden-Leeuwen
T 0487 59 1234
E info@detweelinden.nl
I www.detweelinden.nl





Bram van Teeffelen, accountmanager RDC en vast aanspreekpunt voor Heekelman advocaten

CASE STUDY: HEKKELMAN ADVOCATEN

'SLIM SCANNEN BESPAART TIJD EN KOSTEN'

Heekelman advocaten is gespecialiseerd in arbeidsrecht, ondernemingsrecht, overheid en vastgoed en familie- en erfrecht. Vanuit het kantoor in Nijmegen zetten de 80 medewerkers, waarvan 43 advocaten, hun expertise in om cliënten optimaal te begeleiden. Het ICT-netwerk wordt beheerd door Xinno B.V. uit Amsterdam, dat ook zorgdraagt voor het veilig onderbrengen van de server.

Partner in printbeheer is Ricoh Document Center in Nijmegen. "Omdat er dagelijks veel documenten worden gedeeld met onder andere rechtbanken, Raad van State, UWV en klanten is het zaak dat de uitwisseling ervan zo efficiënt mogelijk verloopt", aldus Janine Huijsman, stafmanager ICT, Marketing & Facility.

VERLAGING PAPIERVERBRUIK

Huijsman: "Wij printen veel processtukken die we na scanning en digitale opslag verzenden naar diverse rechtbanken. Met het in werking treden van KEI, Kwaliteit en Innovatie rechtspraak, gaan steeds meer rechtbanken over op digitaal werken. Het verplicht digitaal procederen is sinds 1 september 2017 van start gegaan bij de rechtbanken Gelderland en Midden-Nederland. Wij wilden destijds in ieder geval klaar zijn voor een volledig digitaal documentverwerkingsproces. Ook het werken met dubbele schermen en iPads om vakliteratuur te benaderen draagt bij aan verlagings van papierverbruik en afdrukkosten."

SNEL SCANNEN, EENVOUDIG BEHEER

Om de documentprocessen efficiënter te laten verlopen, installeerde Ricoh zeven Multifunctionals (MFP's) en software voor follow-me printing, slim scannen, beheer en registratie. Alphard van Bommel, support medewerker ICT: "De software registreert de status van alle afdrukactiviteiten en verbruiksmaterialen. Heel overzichtelijk. Toners bestelt het systeem automatisch, handig en tijdsbesparend." Huijsman: "Het scannen op de moderne MFP's gaat razendsnel, 180 pagina's per minuut! Documenten worden gescand en zijn op pdf doorzoekbaar. Ideaal. Dankzij het follow-me printstelsel kunnen we vertrouwelijk printen via een persoonlijke code. Tijd- en locatieafhankelijk. We printen nu veel bewuster, dit voorkomt overbodige prints."

BESPARING AFDRUKKOSTEN EN TIJD

Huijsman, ten slotte: "Zo hebben we met de specialisten van Ricoh Document Center alle print- en scanfaciliteiten geheel volgens onze wensen ingericht. Naast besparing van papier en andere afdrukkosten besparen we ook veel tijd. Vooral qua beheer. Het inzicht in wie, wat, waar print stelt ons ook eenvoudig in staat tot een heldere kostendoorberekening. Wij blijven uiteraard altijd scherp. Waar we kansen zien nog meer documentprocessen te versnellen, zullen we die grijpen. Heekelman advocaten is in elk geval al klaar voor een volledig digitaal verwerkingsproces van onze processtukken. Een goede zaak!"

ROSS LOVELL

ZINNENPRIKKELENDE GERECHTEN IN EEN SFEERVOLLE AMBIANCE

Isabella Wildtham en Gerrit van den Berg waren de laatste jaren de gezichten van restaurant Solo in Gorinchem. Zij hielden tijdens de afwezigheid van chef en mede-eigenaar Mohammed El Harouchi diens filosofie in ere. Begin 2014 viel het doek voor dit bijzondere restaurant. Samen besloten Isabella en Gerrit in Rijnsoord een nieuwe, eigen zaak te beginnen, Ross Lovell. Rivierenland Business schoof aan tafel in de tweede vestiging die in 2017 opende in een herbouwde molen in Krimpen aan de IJssel.



De molen dateert uit 1853 en was de eerste stelling-korenmolen in de Krimpenerwaard. Het complex brandde in 1930 af maar werd in 1993 herbouwd. Het restaurant is aan een pittoresk haventje gelegen, waardoor het tafereel rechtstreeks van een Ansichtkaart lijkt te komen.

Wanneer we binnentreden in het restaurant worden we hartelijk welkom geheten door gastvrouw Isabella. Haar kennen we nog uit de tijd van Solo en wat blijkt? Inmiddels is zij met Gerrit getrouwd en hebben samen een kindje. Wanneer we haar vragen naar de betekenis van de naam van het restaurant legt ze uit dat Ross oud-Engels voor roos is en Lovell dierbaar betekent.

SPANNENDE INGREDIËNTEN

Eenmaal aan tafel valt ons oog op de menukaart. Hierop prijken gerechten met spannende ingrediënten. De wijnkaart blijkt behoorlijk groot en breed georiënteerd met zo'n tweehonderd wijnen voor een vriendelijke prijs. Dat belooft wat. De parelcouscous met krokante kippenhuid en zuurkool, aardappelmousseline en gedroogde ham vormen de perfecte aftrap en smaakt naar meer. Ver-

Isabella Wildtham en Gerrit van den Berg zijn de gezichten van Ross Lovell.

NAARMATE DE AVOND VORDERT, VERLEGGEN GERRIT EN ZIJN TEAM STEEDS MEER HUN GRENZEN

volgens wordt tonijn gemarineerd met sinaasappel, avocado en een koekje van maanzaad en sesam opgediend. Een ware sensatie voor de smaakpapillen door de combinatie van de tonijn met het frisse van de sinaasappel en het romige van de avocado. Het koekje met maanzaad en sesam maakt het helemaal af. De coquilles met tomaatsalsa en tomatenzijn en spitskool zijn verrukkelijk. Het zachte witte vlees van coquilles, ook wel sint-jacobsvrucht genoemd, zijn zeer verfijnd van smaak.

PASSIE

De zwarte brigade straalt ondertussen een ongekend enthousiasme uit. Met veel passie, maar zonder al te veel poespas wordt op een aanstekelijke manier verteld over de gerechten en de wijnen, die zowel van bekende huizen als kleinere wijnboeren afkomstig blijken te zijn. Opvallend is dat er ook veel Oostenrijkse wijnen op de wijnkaart te vinden zijn. Hier kun je duidelijk Isabella's roots terugvinden, aangezien zij oorspronkelijk uit Oostenrijk komt.

HET RESTAURANT IS AAN EEN PITTORESK HAVENTJE GELEGEN, WAARDOOR HET TAFEREEL RECHTSTREEKS VAN EEN ANSICHTKAART LIJKT TE KOMEN

GRENZEN VERLEGGEN

Naarmate de avond vordert, verleggen Gerrit en zijn team steeds meer hun grenzen. Het komkommerijs met sechuan buttons is daar het perfecte voorbeeld van. De sechuan button, een bloemhoofdje van een plant die gegeten wordt in de zuidelijke provincies van China, staat bekend om de bijzondere ervaringen die ze teweeg brengt wanneer ze genuttigd wordt. Wie er heel veel van eet, kan zelfs een verdovend gevoel ervaren op de gehele tong en de binnenkant van de wangen, legt Isabella uit. Bij ons beperkt het zich tot een champagneachtig gevoel op het puntje van onze tong. Een bijzondere ervaring.

Ons hoofdgerecht dient zich aan in de vorm van een Iberico Belotta met pompoencreme, zilverui, seizoengroente en jus van sherry. Alleen de hammen van de varkens die in hun laatste groeifase uitsluitend met eikels (bellotas) en grassen in en uit de vrije natuur (dehesa) zijn gevoed mogen Jamón Ibérico de Bellota (achterpoot) genoemd worden. Hierdoor ontstaat er een karakteristieke nootachtige smaak. Wanneer we toe zijn aan het dessert van rode kool met ijs van kruidnagel, rozijnen en krenten en kruidkoek kijken mijn tafelenoot en ik elkaar bedenkelijk aan. Een niet voor de hand liggende combinatie: rode kool en ijs....Maar verrassend lekker. Hoewel we bij veel desserts vaak alleen maar een overkill aan suiker bemerken, proeven we hier juist heel veel kruidige smaken. Een perfecte afsluiter.

Terugkijken op onze avond komen we tot de conclusie dat we blij worden van Ross Lovell, waar overduidelijk met lef en passie gekookt wordt. Ons zien ze snel weer terug, maar dan in hun vestiging in Ridderkerk.

www.rosslovell.nl

BIJEENKOMSTEN

Speciale gebeurtenissen, zoals verjaardagen, reünies, jubilea, een geboorte of een pensionering vragen een intieme sfeer in een comfortabele setting om er een gedenkwaardig moment van te maken. De experts van Ross Lovell hebben creatieve ideeën en oplossingen en denken graag mee over de invulling van de dag of avond waarover ongetwijfeld nagepraat zal worden.

VERGADEREN

Vergaderen, eventueel in combinatie met private dining, is het prettigst in een rustige en inspirerende omgeving. De intieme vergaderkamer van Ross Lovell bevindt zich op de tussenverdieping en biedt een prachtig uitzicht over het water.



We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W www.balmedia.com E info@balmedia.com





Landgoed Zonheuvel



Culinair@theCastle
Exclusief dineren in de stijkamers van het Maarten Maartenshuis

+31 (0)343-473550 | Amersfoorsteweg 98 | 3941 EP Doorn | landgoedzonheuvel.nl



DE KUNST VAN DE EENVOUD

Dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Dit ondervond ik onlangs toen ik aanwezig was op een technologiebeurs in het zuiden van Duitsland. Ik was onder de indruk van de technologische hoogstandjes die werden getoond en was verheugd te zien dat het thema Industrie 4.0 uit de start blokken begint te komen.

Voor degenen die dat niet zoveel zegt, Industrie 4.0 beschrijft de volgende Industriële Revolutie. We hebben er ondertussen al drie achter ons. In het kort komt het erop neer, dat we met de data die machines genereren waarmee we nu mooie dingen kunnen doen. Onder andere het productieproces aanzienlijk efficiënter maken en producten van hogere kwaliteit produceren met minder impact op het milieu. Voor de lezers van dit blad die in de industrie werkzaam zijn, zeker een thema om hoog op de agenda te zetten.

BUZZ-WOORD FEESTJE

Terug naar mijn bezoek aan de beurs. Wat mij het meest verbaasde anno 2019, was hoe complex zaken worden benoemd en worden uitgelegd, het lijkt mij voor te komen dat hoe complexer we iets benoemen hoe beter het wel zal zijn. Ik stond te luisteren naar een presentatie van een softwareoplossing, zag het ene scherm na het andere en hoorde de uitleg die erbij gegeven werd. Ik was werkelijk stomverbaasd. Zelf ben ik nu zo'n beetje 25 jaar in het IT-vakgebied werkzaam, maar op sommige momenten kon ik de beste man niet meer volgen. Het werd een buzz-woord feestje. Ik keek een beetje om mij heen en vroeg me werkelijk af wie van zijn luisteraars echt snapte wat hij presenteerde, en begreep wat hij met deze software allemaal zou kunnen bereiken.

DE TAAL VAN DE KLANT

Hoe het anders kan, gebeurde een week later. Ik kocht een staafmixer. Het ding zal vast vol zitten met de modernste elektronica en de laatste technologische hoogstandjes op het gebied van hakselen en mixen, gezien de naam van de fabrikant. Maar de verkoper rept hier met geen woord over, nee het gaat erom dat het een efficiënt apparaat is, makkelijk schoon te maken, weinig energie verbruikt, goed is op te bergen en een mooi design heeft. Hij sprak in de taal van zijn klant en niet in technologische terminologie. En... als je de stekker erin stopt doet hij het gewoon.

OPLOSSING

Dat is precies wat we willen bereiken bij het ontwikkelen van ons Industrie 4.0 software-product, Innibus. Innibus zit vol met verbazingwekkende technologische hoogstandjes, maar tijdens het gebruik wordt je hier niet mee geconfronteerd. Wat de gebruiker van Innibus ervaart is de eenvoud van het product en de herkenning dat het antwoord en oplossing geeft voor zijn business. Innibus geeft een oplossing voor het verspillingvraagstuk in de voedselindustrie en een oplossing om de impact op het milieu te verkleinen. Innibus geeft handvatten om hoge kwaliteit te realiseren bij het produceren van voedsel en een oplossing om efficiënter veiliger voedsel te produceren en te verpakken.

En... je verbindt heel eenvoudig je productielijn aan Innibus en de verbeteringen gaan beginnen.

De technologie schrijdt voort en de volgende releases van Innibus zullen nog mooier en eenvoudiger worden, dat kan ik u verzekeren.

Ik wens u goede zaken toe in 2019 en veel eenvoud.

John Rijkse, managing director Innibus



RECHT UIT HET HART

Niet alleen sportief, ook maatschappelijk wil FC Utrecht het verschil maken. Partners spelen daarbij een belangrijke rol. Om maximaal resultaat te halen uit de gezamenlijke inspanningen kiest FC Utrecht Maatschappelijk voor drie speerpunten: ouderen, jeugd en de eigen supporters.

Maatschappelijke betrokkenheid zit in het DNA van FC Utrecht. "Het is onze tweede pijler naast het voetbal," zegt Nynke Bakker, manager FC Utrecht Maatschappelijk. De aantrekkingskracht van de club is groot. "De emotie die FC Utrecht losmaakt, brengt mensen en initiatieven in beweging. Zo kan de club op maatschappelijk gebied veel bereiken. Sponsors en andere stakeholders verwachten zo'n rol ook van ons. Die vult de club in stad en regio met volle overtuiging in. Het komt recht uit ons hart."

NIET ALLEEN

Bij de maatschappelijke inspanningen spelen partners een cruciale rol. "Wij willen en kunnen het niet alleen doen," stelt Sanne Pater. Als accountmanager is zij bij

FC Utrecht Maatschappelijk verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van het partnernetwerk. "Tal van organisaties en bedrijven helpen ons om de maatschappelijke impact te vergroten. Bijvoorbeeld met de Provincie Lounge die bij de start van dit seizoen officieel werd gelanceerd." Samen met een aantal bedrijven creëert FC Utrecht met deze skybox een locatie waar relevante maatschappelijke thema's aandacht krijgen (zie kader).

FOCUS NOODZAKELIJK

FC Utrecht Maatschappelijk heeft drie speerpunten: jeugd, ouderen en de eigen supporters. Bakker: "We krijgen enorm veel aanvragen. Het liefst honoreren we alles maar dat gaat simpelweg niet. Om onze inspanningen gericht in de zetten, is focus noodzakelijk. Natuurlijk kijken we of de thema's blijven aansluiten bij actuele ontwikkelingen."

Ook tijdens wedstrijddagen laat de club haar maatschappelijke gezicht zien. "FC Utrecht moet voor iedereen toegankelijk zijn. Daarom hebben we onder meer een blindentribune en een tribune voor rolstoelers. In de Charity Box kunnen bijvoorbeeld ernstig

MAATSCHAPPELIJKE SKYBOX

In de Provincie Lounge van FC Utrecht draait het bijna elke thuiswedstrijd om een actueel maatschappelijk thema. Vaste partners a.s.r., BAM Bouw & Techniek, Bis Econocom, Dietz Strategie & Communicatie en Douwe Egberts treffen dan organisaties die raakvlakken hebben met het onderwerp. "Ook vertegenwoordigers van gemeenten in de regio haken aan, net als leden van onze maatschappelijke adviesraad," aldus Pater. Aan bod kwamen onderwerpen als ouderen en eenzaamheid, wijken in beweging en de uitvaart van de toekomst. "Elke sessie is er een gastspreker; er ontstaat discussie en interactie. De impact van zo'n bijeenkomst gaat dan ook veel verder dan de wedstrijddag alleen. Er worden verbindingen gelegd die op lange termijn van waarde zijn." Dat de maatschappelijke skybox een schot in de roos is, blijkt uit het gemiddelde waarderingscijfer van 8,4. Bakker: "Een prima score, maar we blijven verbeteren en vernieuwen."

'ALS MAATSCHAPPELIJK PARTNER VAN FC UTRECHT ZIJN WIJ BLIJ MET DE TOTSTANDKOMING VAN DE FINANCIËLE LESMODULE FC UTRECHT LEERT. HIERMEE KUNNEN WE SAMEN NOG MEER KINDEREN EEN GOEDE BASIS GEVEN OM LATER FINANCIËEL ZELFREDZAAM TE ZIJN'

*Marijke Troost,
hoofd a.s.r. foundation.*

Willibrord van Beek, voormalig commissaris van de Koning en Frans van Seumeren bij de opening van de Provincie Lounge.

zieke supporters samen met familie of vrienden een wedstrijd bijwonen. Vaak is het de laatste keer dat zij een bezoek brengen aan Stadion Galgenwaard."

KRACHTIGE ROLMODELLEN

Samen met a.s.r., Zorg voor de Zaak en Norton ontwikkelde de club FC Utrecht Leert, een lespakket voor basisscholen in de provincie. "Deze richten zich op een gezonde leefstijl, financiële zelfredzaamheid en online veiligheid. Belangrijke thema's die op een toegankelijke, aansprekende manier worden gebracht." FC Utrecht-spelers fungeren hierbij als krachtig rolmodel. "Vaak horen we van docenten: als ik iets vertel, komt het niet aan. Maar als een van jullie spelers het zegt, nemen jongeren de boodschap direct serieus."

OLD STARS

Ook bij de oudere doelgroep zijn rolmodellen belangrijk. "Al jaren treffen ruim dertig 65-plussers elkaar elke woensdag op Zoudenbalch, het trainingscentrum van de club," zegt Pater. "Onder begeleiding spelen deze OldStars dan walking football. Naast het sportieve aspect is het vooral ook een sociaal moment waarop leeftijdsgenoten elkaar ontmoeten." Regelmatig brengt een aantal OldStars aansluitend een bezoek aan Dagbestedingscentrum Oost. "Ze maken een praatje met bewoners, halen samen herinneringen over vroeger op. Dat wordt zeer gewaardeerd."

De OldStars helpen FC Utrecht ook bij het promoten van walking football onder regionale amateurclubs. "Het is een mooie manier om beweging te stimuleren en zorgt tegelijkertijd voor sociale interactie tussen de ouderen. Gelukkig doen steeds meer amateurclubs mee."

POLONAISE

Al is het nog maar twee keer georganiseerd, het kerstdiner voor ouderen is niet meer weg te denken bij de maatschappelijke initiatieven van de club. Bakker: "Spelers bedienen de gasten en schuiven mee aan. De ouderen vinden het geweldig, gaan

met ze op de foto en lopen samen de polonaise." Niet alleen ouderen, ook spelers genieten tijdens zo'n event. "Na de zomer kreeg ik van de teamleider namens hen al de vraag of het kerstdiner ook dit seizoen weer op het programma stond. Mooi om te zien dat het zo leeft onder de spelers. Ook de partners die dit diner mogelijk maken, genieten volop mee."

KLEINE STAP

FC Utrecht Maatschappelijk wil de zichtbaarheid van haar activiteiten verder vergroten. "Nog te vaak horen wij: ik wist niet dat jullie dit allemaal doen. Onbekend maakt onbemind. Hoe meer partijen kennis nemen van onze maatschappelijke initiatieven, hoe groter de impact kan zijn. Het zorgt ervoor dat nog meer partijen enthousiast worden en aanhaken bij onze projecten en initiatieven." Dat geldt zeker voor de leden van FC Utrecht Business, benadrukt Pater. "Zij zijn immers al betrokken bij de club. De stap om zich samen met ons ook maatschappelijk in te zetten is klein."

SKYBOX IN HET WKZ

Dat kan bijvoorbeeld bij een actueel project in het Wilhelmina Kinderziekenhuis (WKZ). "Elk jaar staat FC Utrecht daar een week lang centraal met spelersbezoeken, sportieve activiteiten en theater," zegt Bakker. Al brainstormend ontstond de wens om blijvend van betekenis te kunnen zijn voor de kinderen in het ziekenhuis. "Daarom wordt nu druk gewerkt aan onze 32e skybox; niet in het stadion maar in het WKZ. Een ruimte die de sfeer van de club ademt. Kinderen maar ook hun ouders kunnen zich hier terugtrekken en in een andere wereld de ziekte even vergeten."

Opening van deze bijzondere plek is voorzien bij de start van het nieuwe seizoen. Pater: "Samen met een aantal partijen uit ons netwerk zorgen we voor de invulling en funding. Zo wordt een shirt van de wedstrijd tegen Vitesse op zondag 14 april geveild; de opbrengst komt ten goede aan de nieuw te realiseren WKZ-skybox. We hopen dat nog veel meer regionale bedrijven dit geweldige initiatief omarmen."



LOOPBAANBEGELEIDING VIA DE WERKCOACH IS EEN ONTDEKKINGSREIS

NETWERKEN EN ZELFINZICHT VERKRIJGEN

Mensen die hun carrière een nieuwe draai willen geven, laten zich vaak inspireren door in het aanbod van vacatures te speuren. De Werkcoach schuift dat liever naar achteren en neemt hen mee op een ontdekkingsreis naar hun eigen 'ik'. "Kom achter de laptop vandaan, ga netwerken en op onderzoek uit naar wat je gelukkig maakt," zegt Dorine van Bree.

Zelf gaf ze acht jaar geleden het goede voorbeeld en mag zich daarmee ervaringsdeskundige noemen. "Na jaren voor de klas staan merkte ik dat ik toe was aan iets anders en zo begon mijn zoektocht. Op een gegeven moment ben ging ik mbo-leerlingen begeleiden die een verkeerde studiekeuze hadden gemaakt. Dat sprak me zo aan, dat ik besloot de opleiding tot loopbaanadviseur te volgen en vervolgens als zelfstandig loopbaancoach en trainer aan de slag te gaan. Nog steeds blijf ik vaak dicht bij het onderwijs; de doelgroep voelt zich snel door mij begrepen. Mensen switchen hier niet makkelijk, doordat ze over het algemeen loyaal blijven en doordat de sector niet veel opties biedt. Momenteel werk ik onder andere samen met een scholenstichting in Amersfoort, die mij inschakelt voor loopbaanbegeleiding van medewerkers die vastlopen. Soms geven ze tijdig in gesprekken aan dat ze een andere richting in willen, soms groeit de werkdruk ze al boven het hoofd en lopen ze tegen een burn-out aan. In het kader van preventie is het natuurlijk super om met een tijdig loopbaantraject te voorkomen dat mensen echt gaan uitvallen. Verder maak ik samen met een trainingsacteur mentoren van middelbare scholen wegwijs in het voeren van loopbaandialogen met hun leerlingen. Die taak hebben zij erbij gekregen, maar ze zijn er niet voor opgeleid."

DROOMBAAN

De Werkcoach, gevestigd in Utrecht, legt zich toe op het volledige traject van loopbaanbegeleiding en heeft zelf een online-programma ontwikkeld met videolessen en ondersteuning van een werkboek met oefeningen en re-

flectieopdrachten. "Dat vormt de basis, met als voordeel dat mensen er op elk moment van de dag mee aan de slag kunnen en niet in de buurt hoeven te wonen," zegt Van Bree. "Varianten erop zijn dat we telefonisch, via Skype of hier aan mijn bureau gesprekken voeren, die de mogelijkheid geven om nog meer de verdieping op te zoeken." Het programma van De Werkcoach heet 'In 5 stappen naar je droombaan', waarbij we de laatste term niet te letterlijk moeten nemen. "Zoals er niet slechts één ideale levenspartner bestaat, zo geldt dat ook voor je job: misschien zijn er wel drie verschillende versies die bij je passen. Kijk je terug op je loopbaan, dan kun je een rode draad ontdekken, elementen die altijd terugkeren. Vaak blijkt dat je bij een carrière-witch niet honderdtachtig graden draait, maar voor een richting kiest die niet heel ver vandaan ligt bij wat je nu doet. Logisch, want die keuze heb je destijds niet voor niks gemaakt, bijvoorbeeld op basis van je kwaliteiten."

VIJFTIEN MENSEN VRAGEN

Met dit laatste komen we uit bij dat wat de eerste stap in het programma vertegenwoordigt. Van Bree: "Je gaat op zoek naar hoe je in elkaar zit en wat bij je past, mede op basis van een korte biografie die je schrijft. In dit proces vormt zich een bewustwording van wat je allemaal kunt; dingen die zelf je als vanzelfsprekend beschouwt, maar dat niet perse zijn. Aan vijftien mensen in je omgeving vraag je of zij jouw grootste kwaliteiten willen benoemen. Daarin tekent zich een patroon af en dat werkt dermate overtuigend, dat het je sterkt in je zelfvertrouwen en je zelfinzicht. Deze kwaliteiten komen ook naar voren in oefeningen die je doet. Soms schiet



je door in een sterke eigenschap en blijkt dat je valkuil. Bijvoorbeeld als behulpzaamheid uitmondt in bemoeizucht. Dat breng je samen met je allergie en uitdaging in kaart in een kernkwadrant.”

VRIJER DENKEN

Stap twee bij loopbaanbegeleiding door De Werkcoach concentreert zich rondom het vrijere denken. “Geen aannames doen, maar onderzoeken wat bij je past, zonder ‘ja maar’ en zonder ergens een functie op te plakken. Wat als alles kan en geld geen rol speelt? Mensen vinden dit vaak moeilijk, maar het werkt bevrijdend als je je ingeprente ideeën loslaat en verder kijkt. Bij stap drie kijken we naar welke elementen dit ideaalplaatje zo leuk maken. Bepaalde kwaliteiten? De mensen? De omgeving? In de vierde fase nemen we onder de loep wat je belangrijk vindt, zoals omstandigheden en randvoorwaarden. Pas als laatste komen we toe aan het zoeken van werk dat bij dit plaatje aansluit. Ik spreek bewust niet van ‘baan,’ want dan heb je het over iets dat door iemand geschapen wordt. Het gaat hier over een bredere begrip. Werk behelst misschien wel een combinatie van taken, een aantal losse klussen of als zelfstandige je carrière voortzetten.”

WERELDKUNDIG MAKEN

“Zodra je in grote lijnen weet wat je wilt, maak het dan wereldkundig en niet alleen via LinkedIn, maar ook door gesprekken aan te gaan met relevante mensen in je omgeving,” vervolgt Van Bree. “Vraag

“Ontdek je droom en maak er werk van! luidt mijn motto”, aldus Dorine van Bree.

**'HET IS BELANGRIJK
DAT JE NIET TE LANG
BLIJFT HANGEN IN
WERK DAT NIET GOED
MEER BIJ JE PAST'**

hen naar de inhoud van hun werk, naar de ontwikkelingen die ze zien, naar wat ze er wel en niet leuk aan vinden. Zij kennen ook weer een heleboel andere mensen en zo blijkt je netwerk veel groter dan je zelf denkt. Er ligt misschien een drempel om je omgeving te raadplegen, maar wanneer je het eenmaal doet, geeft het heel veel informatie en voldoening. Zo kom je steeds dichterbij je ideale plaatje en kan het zomaar gebeuren dat je in je netwerk je droombaan vindt. In de praktijk verloopt het zelfs in de meeste gevallen op die manier, terwijl mensen die een carrièreswitch willen maken van nature als eerste vacatures beginnen door te spitten. Doe dat vooral aan het eind van het traject!” Naast loopbaantrajecten organiseert Van Bree regelmatig losse workshops, LinkedIn-werkochtenden, spel- en inspiratieavonden en gratis webinars met als doel mensen te inspireren om met hun loopbaan aan de gang te gaan. “Het is belangrijk dat je niet te lang blijft hangen in werk dat niet goed meer bij je past, maar op zoek gaat naar iets dat je weer blij maakt en je energie geeft. ‘Ontdek je droom en maak er werk van!’ luidt mijn motto.”

www.dewerkcoach.nu

Het innovatieve bedrijf Cellro maakt robotarmen die de hele wereld overgaan. Vanuit twee fabriekshallen in Veenendaal werken ze met zeventig man aan de hardware en software. Om de groei aan te kunnen is het bedrijf hard op zoek naar nieuwe collega's.



CELLRO

WERELDWIJDE AUTOMATISERINGS- OPLOSSINGEN VOOR VERSPANENDE BEDRIJVEN

In slagorde staan de gele robotarmen van Cellro in de fabriekshal in Veenendaal opgesteld. Als ze gereed zijn, gaan ze naar klanten die over de wereld zitten. Van China tot Duitsland tot de Verenigde Staten; in deze en nog meer landen werken grote en kleine ondernemers met de automatiseringsoplossing voor verspanende bedrijven van Cellro. "Ongeveer vijf procent van de omzet behaalt Cellro in Nederland en de rest komt uit het buitenland", vertelt Elise de Koning trots. Ze is marketing coördinator en sales manager bij het bedrijf uit Veenendaal.

INNOVATIE

Cellro werd in 2004 opgericht door de innovatieve ondernemer Bram de Koning. Hij had op dat moment al een ander bedrijf dat matrijzen maakte en spuitgieterwerk deed. "Er was behoefte aan automatisering voor de producthandeling, maar wat De Koning zocht was er nog niet en daarom begon hij Cellro." Vanaf het begin is het doel van Bram de Koning geweest om een

internationaal merk te bouwen vanuit de visie: modulaire automatisering in combinatie met intelligente software. "In de beginjaren was het pionierswerk pur sang. We richten ons op de bovenkant van de markt waarbij we enorm veel functionaliteiten aanboden voor machines bij grote bedrijven. Eigenlijk was het een grote legodoos."

Het besef drong tot De Koning door dat Cellro meer dan zeventig procent van de markt liet liggen. "Toeleveranciers van de industrie en mkb-bedrijven hadden geen toereikend budget voor de oplossing die Cellro op dat moment bood, terwijl ze er wel degelijk behoefte aan hadden", legt Elise de Koning uit. Het bedrijf uit Veenendaal ontwikkelde daarop een voor de markt laagdrempeliger product: Xcelerate. "Met deze robotarm heb je alle brains op een vierkante meter in je fabriekshal staan", wijst Elise de Koning naar de robotarmen in de fabriekshal. Deze robotarm is volgens haar geschikt voor bedrijven die kleine series produceren. "Ze kunnen er mee draaien, frezen, slijpen en meten."

TEVREDEN KLANT

Een van de eerste klanten van Cellro die Xcelerate aanschafte, was het familiebedrijf Imminkhuizen Metaaltechniek uit Barneveld. De ondernemer specialiseert zich sinds 2008 in de productie van onderdelen voor machinebouwers voor onder meer de sectoren food, scheepvaart en transport. Omdat zijn klanten veel efficiëntie en flexibiliteit verwachten, raakte Imminkhuizen op de tweejaarlijkse demoweek die Cellro organiseert, geïnteresseerd in Xcelerate. Na de aanschaf moest Imminkhuizen een drempel over om de robotarm te leren kennen, te gebruiken en te integreren in het productieproces. “Ze begonnen eerst overdag met het draaien van productie maar toen ze dat in de smiezen hadden lieten ze de machine in de avonduren en het weekend draaien.” Voor Imminkhuizen zijn het twee vliegen in één klap. Enerzijds produceren ze op een hoger tempo en in grotere aantallen zonder een extra machine aan te hoeven schaffen. Anderzijds maken ze de focus van het aanwezige vakpersoneel vrij van simpel en herhalend werk. Imminkhuizen stelt dat hij met de Xcelerate op kan tegen de lagelonenlanden.

Ook de klanten van Imminkhuizen zijn tevreden. Inmiddels is de ondernemer uit Barneveld daarom verhuisd naar een grotere fabriekshal. “Ze hebben de smaak van automatisering te pakken want nu hebben ze een grotere oplossing bij ons besteld: Elevate gekoppeld aan een GF Mikron Mill P 500u, een hoogwaardige 5-assige freesbank voor onbemande productie”, legt Elise de Koning uit. Met deze machine kunnen ze nauwkeuriger werken, en ook complexe onderdelen gemakkelijker produceren. “Dit product wordt nu voor hen gebouwd en volgend jaar geleverd. Wij zijn daar echt super trots op”, glundert Elise de Koning.

GOEDLOPEND PRODUCT

Elise de Koning vertelt dat op dit moment Xcelerate een van de ‘hardlopers’ is van Cellro. “Het product slaat aan in de markt van kleine bedrijven tot mkb tot de grote verspanende bedrijven. Ondernemers zetten Xcelerate succesvol in en prijzen het product om zijn flexibiliteit en toekomstbestendigheid. Het is een product wat een hoge mate van standaardisatie kent en wat de productie en schaalbaarheid van dit product zeer flexibel maakt.” Een blik in de fabriekshal spreekt boekdelen. Rijen met Xcelerates die achter elkaar samen gebouwd worden. De klant van Cellro heeft een aantal keuzes die vooraf gemaakt worden afhankelijk van hun productieproces. Cellro levert het product met de juiste configuratie. “We bouwen niet from scratch maar op basis van bestaande kennis. De klant heeft veel vrijheid om Xcelerate pas te maken op zijn eigen productieproces door de gebruiksvriendelijke besturing van het product. Maatwerk is geen probleem want dat voegen toe we aan de bestaande software en hardware zodat er met een relatief kleine investering voortgebouwd kan worden op het bestaande



Ongeveer vijf procent van de omzet behaalt Cellro in Nederland en de rest komt uit het buitenland”, aldus Elise de Koning.

‘ONDERNEMERS ZETTEN XCELERATE SUCCESVOL IN EN PRIJZEN HET PRODUCT OM ZIJN FLEXIBILITEIT EN TOEKOMST-BESTENDIGHEID’

systeem. Ook kunnen in de toekomst extra functionaliteiten worden toegevoegd zodat de ondernemer met Xcelerate klaar is voor de toekomst”, aldus Elise de Koning.

TROTS

Cellro is trots dat haar wortels liggen in Veenendaal en de Gelderse Vallei. Maar de meeste omzet komt uit het buitenland. De slimme oplossingen zoals Xcelerate, Elevate, Modularate en Skid gaan de hele wereld over. Klanten komen bij hen via het dealernetwerk, maar ook via mond-tot-mondreclame en het internet. Het in Zwitserland gevestigde productiebedrijf Posytec uit Bigelen, nabij Bern, maakt mechanische onderdelen voor diverse industrieën. “Wij kwamen bij hen in beeld toen een wederverkoper over ons vertelde. Medewerkers van Posytec deden research op internet en zagen filmpjes van onze tevreden klanten. Ze werken nu met ons product Modularate. Alles wat ze nu produceren gebeurt met een robot die uit onze fabriekshal in Veenendaal komt.” Inmiddels werken er zeventig mensen bij Cellro in Veenendaal, waarvan dertig softwaredevelopers. “In twee hallen maken we alles zelf. Hardware en software. De verkoop in Nederland doen we zelf en



de rest gebeurt via dealers die we een opleiding aanbieden hier in Veenendaal." In de toekomst wil Cellro zich onder andere richten op de verkoop van producten aan de Scandinavische landen, Rusland en Polen. Daar zit volgens De Koning ook een echte maakindustrie.

CHINA

Het is de overtuiging van Elise de Koning dat elke verspaner in Nederland en daarbuiten moet automatiseren. "Als je over vijf jaar nog wil bestaan moet je wel mee. Anders blijf je niet concurrerend genoeg." Elise de Koning merkt wel dat er veel koudwatervrees is omdat kleinere ondernemers de infrastructuur van hun bedrijf moeten aanpassen: "Als alles opnieuw georganiseerd is en ze kijken op hun gemak hoe de robot zijn werk doet, beseffen ze dat ze extra tijd hebben. Een georganiseerde structuur is belangrijk voor automatisering, maar zeker geen voorwaarde. Een product als Xcelerate implementeer je eenvoudig in je productie als ondernemer en het helpt om tot een betere georganiseerde bedrijfsvoering te komen." In Duitsland, een grote en belangrijke markt voor Cellro, is er minder koudwatervrees en daar speelt ook de hoogte van de kosten van een investering minder mee volgens de Koning. "Als een Duitse ondernemer overtuigd is van de kwaliteit van de investering en aan al zijn wensen en eisen is voldaan dan gaat hij met ons in zee." Ook in China doet Elise de Koning inmiddels zaken via gerenommeerde universiteiten. "We zijn voorzichtig met het zakendoen daar en onze onderscheidende technologie is gepatenteerd."

NOMINATIE BUSINESS EVENT VEENENDAAL

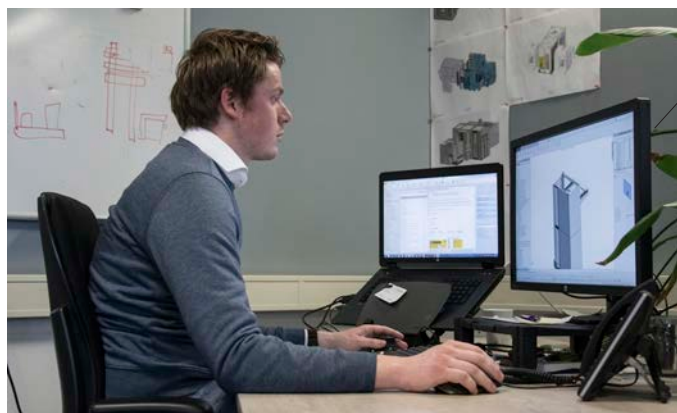
Al deze successen zijn niet onopgemerkt gebleven in Veenendaal. Zo was Cellro genomineerd voor een ondernemersprijs van het Business Event Veenendaal. "Dit ging via een voordracht commissie en de nominatie was in de categorie grootzakelijk. Ik heb een pitch gehouden tijdens de prijsuitreiking in de Basiliek en er was die avond muziek en film. Heel gaaf en erg nuttig om allemaal ondernemers uit de regio te spreken. In deze regio woont veel van ons personeel en veel van onze klanten uit Nederland zitten in de regio Midden-Nederland." Dat er veel mooie maakbedrijven zitten in de Vallei regio is Elise de Koning wel duidelijk. "Het was een mooi podium en dat we niet gewonnen hebben is jammer maar neem ik op de koop toe."

FAMILIEBEDRIJF

Bram de Koning is de oprichter van Cellro en inmiddels werkt naast zijn dochter Elise de Koning ook haar jongere broer in het bedrijf. Maar te koop lopen met het label familiebedrijf doet de familie echter niet. "Mijn vader is een held in iets bedenken. Hij is ook betrokken bij het uitbouwen van het bedrijf en als er weer verder geïnnooveerd moet worden is hij de degene die dat in goede banen leidt. Vroeger had ik een geweldig vakantiebaantje. Je rolt er vanzelf in en inmiddels werk ik hier zes jaar. Het is mooi dat we dit als familie kunnen doen en veel van onze klanten zijn ook familiebedrijven en die vinden dat mooi."

Cellro heeft een open bedrijfscultuur volgens Elise de Koning. "Iedereen heeft een hoge mate van verantwoordelijkheid en zelfstandigheid. De gemiddelde leeftijd is ongeveer 35 en het leuke is dat veel van onze stagiairs bij ons blijven werken als ze afgestudeerd zijn. We zijn continue bezig met innoveren en werken met laatste technologieën geeft een bepaalde sfeer. Alles wat we hier doen is state of the art", vertelt Elise de Koning. Om die groei aan te kunnen zijn er wel nieuwe collega's nodig. Van monteurs tot ingenieurs tot projectleiders en afgestudeerden, alles is nodig. De mannen in werkkleding die tussen de robotarmen in de hal staan kunnen het simpelweg niet alleen aan", wijst Elise de Koning op haar collega's.

www.cellro.nl





DE DIAMANTMIJN MAAKT BEDRIJFS- ADVISERING TOEGANKELIJKER

Het inzichtelijk krijgen van de doelstellingen en de daarbij behorende KPI's is van cruciaal belang voor een goede bedrijfsvoering. Zo ook dat periodetrends met één muisklik zichtbaar zijn en de achterliggende gegevens ingezien kunnen worden. Steeds meer bedrijven en organisaties zien dit als een belangrijk onderdeel van hun rapportages. De bewustwording is groot. De betrokkenheid en de beheersbaarheid gaan hiermee samen op.

De Diamantmijn biedt met enkele apps iedere organisatie de mogelijkheid om dit nu eenvoudig en heel voordelig voor elkaar te maken. Zonder investering in dure software, met enkele eenvoudige apps.

EENVOUD

De eenvoud waarmee gegevens beschikbaar komen en de manier waarop de resultaten inzichtelijk gemaakt worden, maken dat het bespreken van doelen en prestaties routine worden. Wat nu vaak nog niet het geval is. De onderbouwing van de resultaten is met deze apps ook altijd beschikbaar.

Hoe bepaal je de doelen en de kern prestatie indicatoren (KPI's) van een proces of een deelproces? Ook dit ondersteunen de apps van De Diamantmijn. De apps maken dit snel duidelijk en zorgen gelijk voor bewustwording en het draagvlak. Als De Diamantmijn – een samenwerking van werkstudenten en MKB adviseurs weten we dat bewustwording en draagvlak een vereiste zijn voor succes.

De apps van De Diamantmijn worden ondersteunt met enkele diensten, verzorgt door werkstudenten en/of MKB adviseurs.

In een volgende column wil ik ingaan op deze diensten. Hoe De Diamantmijn met haar apps uw succes kan versterken.

www.DeDiamantmijn.nl

ESV Technisch Adviesbureau uit Barneveld is al 25 jaar specialist op het gebied van praktische machineveiligheid: van het inspecteren van landbouwmachines tot het controleren van een CE-markering van een compleet machinepark.

VEILIGE WERKOMGEVING DANKZIJ VAKKENNIS VAN ESV

Een bedrijfsongeval is voor zowel werkgever als werknemer een vervelende ervaring. Natuurlijk vanwege letsel en materiële schade, maar in de afgelopen jaren is daar nog een complicerende factor bijgekomen. Beelden van ongelukken en landende traumahelikopters worden razendsnel gedeeld op social media. Het voorkomen van reputatieschade is een factor van betekenis. Dat merkt ook ESV Technisch Adviesbureau uit Barneveld. Geen enkel bedrijf wil een foto van een landende traumahelikopter voorbij zien komen met op de achtergrond het bedrijfslogo. Reputatieschade is door opkomst van internet en social media voor ondernemers belangrijker geworden om rekening mee te houden. Bovendien kom je na een ongeluk lang niet altijd vrij met de schrik en een geldboete. "Het aantal veroordelingen waaronder zelfs voor dood door schuld na een bedrijfsongeval zien we sterk toenemen," zegt directeur Hanswillem Wilbrink.

VAN EENMANSZAAK NAAR MARKTLEIDER

ESV is marktleider op het gebied van praktische machineveiligheid en heeft zich daar de afgelopen jaren nog verder in gespecialiseerd. Het bedrijf bestaat sinds 1993 en is vorig jaar overgenomen door Hanswillem Wilbrink. "ESV is uitgegroeid van



een eenmanszaak op een zoldertje naar een van de belangrijkste spelers op het gebied van machineveiligheid."

ESV is actief in heel Nederland, maar ook in België, elders in Europa en daar buiten. Het bedrijf is specialist in wetgeving en adviseert hierover niet alleen, maar zorgt ook dat dit praktisch haalbaar is. "Tedere machine heeft een CE-markering en moet voldoen aan Europese normen en wetgeving. De machinerichtlijn is daar van toepassing op de machines en die moeten daar aan voldoen. Bijvoorbeeld dat de bewegende delen van een aandrijving niet zomaar bereikbaar mogen zijn, maar een afschermkap moeten hebben," zegt Wilbrink. "Wij kunnen een complete fabriek inspecteren en beoordelen op de Europese wet- en regelgeving, maar ook de CE-markering van een afzonderlijke machine onderzoeken."

Bij bedrijfsongevallen met nieuwe machines of installaties wordt in eerste instantie de werkgever aangesproken op zijn verantwoordelijkheid ten opzichte van de werknemer. Binnen de Arbowetgeving is vastgelegd dat de werkgever verplicht is om zijn nieuwe machines of installaties met een CE-markering te kopen. In veel gevallen, leert de dagelijkse praktijk dat niet iedere leverancier op de juiste wijze volgens de Europese Regelgeving levert.

PRODUCTIELIJN OP ORDE

Oprachtgevers zijn heel divers: van een engineer die de meest innovatieve landbouwmachines produceert tot een grote bierbrouwer. "Soms denken mensen dat wij de hele dag met onze neus in de papieren zitten, maar wij zijn juist constant onderweg. We kunnen overal een kijkje in de keuken nemen en ondersteunen veel verschillende soorten technische processen." Een team van specialisten van ESV bestudeert iedere dag de wetgeving en de 120 onderliggende normen die constant wijzigen. Met grote regelmaat wordt kennis gedeeld door middel van trainingen en vergaderingen. "Wil je een goede machine bouwen dan moet je op de hoogte zijn van al die normen. Wij loodsen een machinebouwer door zo'n heel proces heen."

ESV werkt momenteel bijvoorbeeld voor een grote tapijtfabrikant. "Die heeft een nieuwe productielijn opgezet met nieuwe machines. Een dergelijke productielijn moet natuurlijk helemaal veilig zijn. Niet alleen wat betreft de afzonderlijke machines, maar ook de productielijn in het geheel. Wanneer je twintig machines achter elkaar zet, kunnen er namelijk weer problemen ontstaan door het samenwerken van de apparaten." ESV controleert alle machines en wanneer de fabrikant deze niet kan herstellen, brengt ESV de eigenaar van de tapijtfabriek in contact met de juiste partijen.

BLINDE VLEK OP DE WERKVLOER

Veiligheid op de werkvloer is nog steeds een belangrijk issue. Meer dan vierhonderd keer per jaar vallen er slachtoffers door machineongevallen op het werk, stelt het Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu (RIVM). In ruim de helft van de ongevallen raakt het slachtoffer één of enkele ledematen kwijt. In bijna alle gevallen is er iets mis met de fysieke afscherming van de machine. Die ontbreekt, of de beschermkap is kapot. "Ongelukken gebeuren vaak bij ongewone situaties, zoals storingen of onderhoud van machines", zegt Wilbrink. Desalniettemin gaat het ook vaak mis in standaardsituaties. "Door de macht der gewoonte hebben veel mensen een blinde vlek. Met transportbanden in fabrieken gebeuren bijvoorbeeld vaak ongelukken. Daar zien werknemers het gevaar niet van in, omdat de transportband niet wordt gezien als een gevaarlijke machine. Maar als jij met je arm in een transportband komt, kun je binnen een seconde vast komen te zitten, omdat die band met een snelheid van een meter per seconde beweegt. Als je niet snel genoeg bij een noodstopknop bent, mag je blij zijn dat je wegkomt met een gebroken arm."

REPUTATIESCHADE IS DOOR OPKOMST VAN INTERNET EN SOCIAL MEDIA VOOR ONDERNEMERS BELANGRIJKER GEWORDEN OM REKENING MEE TE HOUDEN

"Door de macht der gewoonte hebben veel mensen een blinde vlek", aldus Hanswillem Wilbrink.

ESV zorgt ervoor dat machines veilig zijn, maar ook dat de situatie beheersbaar is. "Kijk, een honderd procent veilige machine bestaat niet, behalve misschien als je er een groot hek omheen zet. Maar wat doe je dan bij een storing? Dan zal een monteur toch nog binnen een hek moeten komen. Je kunt beter zorgen dat de machine dan '80 procent' veilig is, maar wel beheersbaar."

FIJN BEDRIJF

Afgelopen voorjaar bestond het bedrijf 25 jaar en dat werd feestelijk gevierd. "We zijn met een limousine vanaf Barneveld naar de oude koepelgevangenis in Breda gegaan, waar nu een escape room zit. Daar hebben we een gezellige dag gehad." De goede sfeer binnen het bedrijf is belangrijk, zegt Wilbrink. "We laten onze mensen ook heel erg vrij. Iedereen heeft de sleutel van het pand en kan zijn of haar eigen werktijden indelen. Dit is echt een fijn bedrijf en ESV is altijd op zoek naar mensen die deze sfeer zoeken en ons komen versterken."



INSPECTUS OOK GESPECIALISEERD IN KRUIPRUIMTE-INVENTARISATIE

HET ONDER- LIGGENDE PROBLEEM

De mens heeft er geen idee van wat er zich onder zijn of haar voeten afspeelt. Enerzijds misschien maar goed ook, anderzijds kunnen schimmels en plaagdieren onder de vloer van een pand hinderlijke en gevaarlijke situaties opleveren. Inspectus in Veenendaal, reeds bekend van asbestinventarisaties, zet zijn jarenlange expertise nu ook in om kruipruimtes te onderzoeken en hiervan verslag te leggen.

Woningcorporaties, aannemers, architecten, ontwikkelaars en partijen die zich bezighouden met circulair bouwen weten inmiddels wel te vinden als het gaat om onafhankelijke, gecertificeerde asbestinventarisaties. “Dat we ons nu ook officieel toeleggen op kruipruimteonderzoek, vormt feitelijk een logisch gevolg daarvan,” vertelt Hendrik Steenbeek, die over jarenlange ervaring op dit gebied beschikt, gecombineerd met bouwtechnische kennis op het gebied van renovatiewerkzaamheden. “Ook onder de vloer van een woning of een bedrijfspand bevindt zich dikwijls asbest, althans, als de bouw vóór juli 1993 heeft plaatsgevonden. Daarna werd het materiaal verboden. Je treft asbest bijvoorbeeld aan in riolerings, leidingisolatie, vulplaatjes onder houten balken en restanten van een vloerzeil, aangezien zo’n kruipruimte nog wel eens als dumpplaats voor bouw- en sloopafval wordt gebruikt. Dit maakt de ruimte moeilijk toegankelijk en werkt de ontwikkeling van houtaantastende schimmels en dito insecten in de hand.” Op dit gebied heeft Inspectus zich de laatste jaren op de achtergrond steeds meer bekwaamd. “We zaten toch al in de kruipruimtes, dus konden we het onderzoek naar andere voorkomende problemen combineren met de asbestinventarisatie. Dat werkt kostenbesparend voor de opdrachtgever en geeft bij huizen meer rust voor bewoners. Kruipruimteonderzoek bieden we ook afzonderlijk aan, als apart specialisme op basis van de vergaarde expertise.”

COMPLETE VLOER VERTEERT

Er kan zich nogal wat onheil schuilhouden onder de vloer van de begane grond, veelal veroorzaakt door slechte ventilatie. “Schimmels, houtaantastende insecten en ander ongedierte; je wilt niet weten wat je zoal tegenkomt en vooral hoeveel schade het aaricht,” waarschuwt Steenbeek. “Laten we allereerst eens kijken naar huis- en kelderzwammen. Die beginnen met een microscopisch klein zwamspoorpje dat door de lucht dwarrelt en in een vochtige, slecht geventileerde omgeving met organisch materiaal - zoals hout - perfect gedijt. Vanuit dat spoorpje ontwikkelt zich een vruchtlichaam, via schimmeldraden gevoed door stoffen die een bestanddeel van hout vormen. Dat veroorzaakt ernstige schade aan balken. Zodanig zelfs, dat in een jaar tijd een complete vloer op de begane grond kan verteren. Met een beetje pech kruipen de schimmeldraden zelfs achter de gestukte wanden door omhoog en tasten de verdiepingsvloer(en) aan. Soms verplaatst het probleem zich bovendien naar naastgelegen panden. Een zwam laat zich eigenlijk door niets stoppen; we komen deze aantasting in de huidige bouw nog steeds tegen, bijvoorbeeld op achtergelaten bekistings- of stelhout tegen de betonconstructie.”

ONHYGIËNISCH

Bruinrot komt ook regelmatig voor. Steenbeek legt uit: “Dan onttrekt een schimmel cellulose aan het



‘ONZE INSPECTEURS ZIJN ECHTE SPECIALISTEN, DIE HET FASCINEREND VINDEN OM ZICH TE BEGEVEN IN EEN WERELD DIE VOOR ANDERE MENSEN VERBORGEN BLIJFT’

Hendrik Steenbeek.

hout en het gevaarlijke is dat je dat vaak niet ziet, doordat het vanuit de kern gebeurt. Je ontdekt dat alleen door met een inspectiehamer op de houten balken te slaan. Bruinrot wordt ook wel kubische rot genoemd, omdat in het hout een kubuspatroon ontstaat. Bij oudere gebouwen in steden hebben we regelmatig te maken met de bruine rat, die in veel gevallen een doorgang vindt via een lek in de riolering en niet alleen de kruipruimte weet te bereiken, maar ook - via een ventilatiegat - de spouwmuur. Zo kan hij gemakkelijk overal in het gebouw terechtkomen. Hij knaagt elektriciteitskabels en andere dingen kapot en draagt een hoop ziektekiemen bij zich. Erg onhygiënisch, dus. Het is daarom erg belangrijk om bij het betreden van een kruipruimte persoonlijke beschermingsmiddelen te dragen, zoals handschoenen en een masker.” Inspectus komt in zulke ruimtes nog wel meer tegen, zoals lekkende leidingen en afvoerbuizen, betonrot in funderingen en vloeren, onverantwoorde doe-het-zelfoplossingen en slordigheden.

49

VOLLEDIGE RONDE

Genoeg over de misère die zich onder de vloer kan schuilhouden. Welke partijen schakelen Inspectus in en in welke situaties? “Dat loopt uiteen van particulieren tot bouw- en onderhoudsbedrijven, makelaars en woningcorporaties,” vertelt Steenbeek. “Ze laten zo’n kruipruimteonderzoek uitvoeren bij asbestonderzoek, bij renovaties - vaak in combinatie met het vervangen van de vloer en/of het aanbrengen van een isolatie - en in acute gevallen, bijvoorbeeld wanneer mensen door de vloer heen zakken. Ook merken wij dat partijen ons bij renovatieplannen van tevoren inschakelen in het kader van het verbeteren van energielabels. Onze inspecteurs doen als adviserende partij altijd een volledige ronde door de kruipruimte. Heel belangrijk om niks over het hoofd te zien. Zo brengen alléén camera’s niet aan het licht dat er bruinrot in het hout zit; je moet daar met een inspectiehamer op slaan. Van alle aanwezige schade, houtaantasters en sporen van plaagdieren maken we foto’s en onze bevindingen verwerken we in een duidelijke rapportage. De inspecteurs beschikken over materialen en

gereedschappen om ter plaatse eventueel een luik te maken of een doorgang te hakken, mocht de kruipruimte niet goed toegankelijk blijken. Soms moeten we nog andere maatregelen treffen. Uiteraard nemen we altijd de veiligheid in acht en houden we rekening met onder andere verdrinkings- en elektrocutiegevaar. Verder werken we standaard met een kruipluikwacht!”

TRAININGEN

Slechts weinig bedrijven in Nederland houden zich bezig met deze materie. Steenbeek: “Het klinkt niet zo aantrekkelijk, kruipruimte-inventarisaties uitvoeren, maar geloof me: onze inspec-

SCHIMMELS, HOUTAANTASTENDE INSECTEN EN ANDER ONGEDIERTE; JE WILT NIET WETEN WAT JE ZOAL TEGENKOMT EN VOORAL HOEVEEL SCHADE HET AANRICHT



1. De bruine rat kan veel overlast veroorzaken.
2. Doe het zelf oplossing.
3. Schimmeldraden op een funderingsmuur.

teurs zijn echte specialisten, die het fascinerend vinden om zich te begeven in een wereld die voor andere mensen verborgen blijft. Overigens geven we trainingen in het vroegtijdig herkennen van onder andere houtaantasting. We houden ons echter niet bezig met het verwijderen van plaagdieren, schimmels en het vervangen van vloeren, want we willen - net als bij asbestinventarisaties - strikt onafhankelijk blijven. Desgewenst bieden we wel begeleiding in het oplossen van problemen, door offertes aan te vragen, gespecialiseerde bedrijven in te schakelen en de uitvoering te controleren. De naam Inspectus zegt het al: we blijven ons concentreren op inspectie en daarbij benadruk ik graag dat het kostentechnisch heel interessant is om dat te combineren met asbestinventarisatie.” Klanten kunnen in ieder geval veilig met beide benen op de grond blijven staan.

www.inspectus.nl

vantieneen,

uw vertrouwde kop koffie in
een nieuw jasje!



vantieneen

Samen komen we tot de juiste beslissingen.



Zo realiseert u uw woning

Als opdrachtgever gaat u keuzes maken tijdens de bouw. Keuzes voor materialen, afwerkingen, uitvoeringen, kleuren, details. Dat wordt 'n stuk makkelijker als u weet wat de mogelijkheden zijn. Daarom leggen we die aan u uit en geven we veel aandacht aan de begeleiding van u.

Neem contact op via:

☎ 0345 - 65 16 84




deRuiter *Bouw*
inzicht in uitvoering