

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE ACHTERHOEK



NED fire & security
"ALTIJD EEN GERUST GEVOEL"

GDPR-COMPLIANT
IN ZES STAPPEN

REGIONALE VERSCHILLEN
OP DE KANTORENMARKT



Kelly van der Velden
Accountmanager Beatrix Theater

“We maken zoveel mensen blij.”

“Over Jaarbeurs kan ik uren achter elkaar vertellen. Op mijn werk maar thuis ook. Als ik ergens enthousiast van word, ga ik praten. En van Jaarbeurs word ik enthousiast. Iedereen in Nederland kent Jaarbeurs. We maken zoveel mensen blij. Neem LEGO World. Wie kent dat niet? Al die ouders met uitbundige kinderen. Ik ben er zelf meerdere keren geweest. Voor de deuren opengaan, staan er al lange rijen.”

“Mijn werk vind ik geweldig. Elke keer mag ik weer iets nieuws neerzetten en een bijeenkomst van nul af aan opbouwen. De ene keer doe je dat voor 10 man, de andere keer voor 1.000 man. Wat belangrijk is, is dat je meedenkt met een klant, je in hen verplaatst. Wat wil je bereiken, met welk gevoel wil je dat de mensen naar huis gaan? Daar kunnen we op inspelen. Je moet het ook een beetje aanvoelen, maar dat leer je wel als je hier een tijdje werkt.”

“Wat het leuk maakt is de dynamiek. Er gebeurt hier zoveel. En soms verandert alles op het laatste moment. Laatst hadden we een bijeenkomst voor 650 personen maar veel meer inschrijvingen. Dan kijk je samen met de klant naar de mogelijkheden. Omdat we geen grotere zaal meer beschikbaar hadden, hebben we besloten de sprekers in de plenaire zaal te filmen en beeld en geluid door te schakelen naar een andere zaal. Het is soms even puzzelen, maar we zijn Jaarbeurs en komen altijd met een oplossing. Dat is onze instelling.”

“Het fijnste vind ik als al het voorwerk is gedaan. Als alles staat en ik het een dag van tevoren aan mijn collega's van de operatie overdraag. Het is allemaal geregeld. Catering, audiovisuele middelen, stand benodigdheden, zaalindeling, wat je maar kunt bedenken. De kers op de taart is als je de verwachting van de klant overtreft. Onlangs hadden we een congres met afsluitend het afscheid van een voorzitter. Na afloop kwam mijn contactpersoon naar mij toe en zei dat zij zich geen betere dag hadden kunnen wensen. Dat is mijn drijfveer. Daar word ik nou gelukkig van.”

Bijzondere ontmoetingen creëer je bij Jaarbeurs

Kijk op jaarbeurs.nl/zakelijk voor de mogelijkheden.

jaarbeurs.nl/zakelijk • 030 – 295 58 81 • events@jaarbeurs.nl

VOORWOORD



HERBESTEMMING

Op dit moment is er sprake van veel structurele leegstand, onder andere doordat vastgoed zijn oorspronkelijke functie overleeft. Herbestemming van vastgoed is misschien wel de meest duurzame oplossing voor deze leegstand. Ook in de Achterhoek zien we hier prachtige voorbeelden van. De bekendste is wellicht de DRU Cultuurfabriek in Ulf. Ook de graansilo in Wehl is inmiddels omgetoverd tot een bijzondere werkplek en het juvenaat Sint Stanislaus in Zevenaar is volop in ontwikkeling. Werken vanuit zo'n bijzondere erfgoedlocatie biedt inspiratie en heeft bovendien een positieve uitstraling op uw bedrijf.

In deze editie van Oost-Gelderland Business leest u ook een interview met marktanalist Rudolf Bak. Hij stipt onder andere herbestemming aan. Zo meent Bak dat herbestemming flink heeft bijgedragen aan een daling van de leegstand. Vorig jaar werd in Nederland zo'n 930.000 m² aan de voorraad onttrokken door sloop maar vooral ook door herbestemming, meestal als woonruimte.

Daarnaast staan we opnieuw stil bij het sociaal ondernemerschap. Ditmaal komen Arriva en de scholen voor Praktijkonderwijs in de Achterhoek aan bod. Samen met diverse nieuwe columnisten vertellen zij hoe het sociaal ondernemerschap in de Achterhoek wordt ingevuld. Ook mag een update rondom de Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018 natuurlijk niet ontbreken.

Ik wens u veel inspiratie en leesplezier!

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest
Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business
sofie@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor
de regio Oost-Gelderland
www.oostgelderlandbusiness.nl

JAARGANG 15
Maart 2018, editie 1

REDACTIE ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIE BIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée,
Niek Arts, Peter Besselink,
Aart van der Haagen

FOTOGRAFIE COVER
Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK
Margot Noyons

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Ton Niesink t: 06-33307044
Joep van der Linden t: 024-6423449

ABONNEMENTEN

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan met een looptijd tot 31 december en worden automatisch verlengd tenzij de abonnee uiterlijk voor 31 oktober schriftelijk opzegt. Abonnementprijs per jaar 39 euro (incl. 2 vermeldingen op www.oostgelderlandbusiness.nl)

COPYRIGHTS

Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden.

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.

ISSN: 2543-3210

Inhoudsopgave

Special Bedrijfshuisvesting

- 6** Coverstory NED fire & security: altijd een veilig gevoel
- 10** ASB: veiligheid en gezondheid voorop
- 11** Goede plaagdierbeheersing werkt kostenbesparend
- 12** Interview Rudolf Bak: "Meer regie van bovenaf is dringend gewenst"
- 15** Asbestsanering: vertrouwen in plaats van angst creëren
- 16** Riool heeft onderhoud nodig

Special Sociaal Ondernemen

- 17** Arriva: "Sociaal ondernemen doe je samen"
- 21** Bach Vitaliteitscoaching: een vertrouwde steun in de rug
- 21** Column at.groep: jobcoachen is als jongleren
- 23** Column SDOA: willen veranderen en ontwikkelen is van beide kanten nodig
- 24** Column Lijstenmakerij Martin: de talenten
- 25** Wies Bol: de mens op handen dragen
- 26** Update Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018
- 28** Achterhoekse scholen voor Praktijkonderwijs: "Onze leerlingen zorgen voor een goede sfeer"
- 33** VNO-NCW Midden: hulp voor ondernemers bij voorbereiden Brexit
- 35** Jong Management Achterhoek: al 170 jaar bezems en borstels uit Aalten
- 36** ROS Regiemanagement over bedrijfsoverdracht
- 38** GDPR-compliant in zes stappen: doe jij het wel veilig
- 41** Hedan Telecom – ICT: gelegenheid maakt de hacker
- 44** Van Veen Advocaten: privacyrecht op werkvloer draait om bewustwording
- 46** Lagarde: onzichtbaar gevaar voor ICT-omgeving
- 48** Contentvisie: "Durf te luisteren en daarna te leren!"
- 51** Achterhoek Agenda 2020: stevige samenwerking technisch onderwijs en bedrijfsleven
- 54** Beenen: innovator in productie-efficiency
- 58** Ad Hoc Data: "Nooit meer met hagel schieten"
- 63** Movi Performance Gym: vooral geen sportfabriek



De transparantie in de vastgoedmarkt is zeker niet toegenomen.



“Stel je voor dat het je neef of buurjongen is? Dan wil je hem toch ook helpen?”

26
“De hele Achterhoek wil een bijdrage leveren”



28
Bedrijven die zijn aangehaakt zetten zich met liefde in voor deze leerlingen.”



33
Veel ondernemers realiseren zich nog niet dat ze vanaf 29 maart 2019 weer met de douane te maken kunnen krijgen.



38
Om boetes en problemen te voorkomen, is het van belang tijdig voorbereidingen te treffen.



51
“Onze leerlingen worden soms behoorlijk uitgedaagd.”



NED fire &
security

6

NED FIRE & SECURITY

"ALTIJD EEN GERUST GEVOEL"

Dit jaar is het feest bij het beveiligingsbedrijf NED fire & security uit Zutphen, ze bestaan tien jaar. In het afgelopen decennium heeft deugdelijke beveiliging en brandveiligheid een vlucht genomen.

Dit merken eigenaren Dave Gotjé en Jan Stinissen dagelijks. De wet- en regelgeving verandert, verzekeringen vragen om meer preventieve maatregelen en het veiligheidsbewustzijn bij ondernemers neemt toe.

TEKST: NIEK ARTS FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Er wordt vooral ingezet op moderne high-tech- en ICT-oplossingen. NED fire & security voert bij ondernemingen het gehele beveiliging- en preventieproces uit: van inpassen en installatie tot onderhoud en services.

WAAROM NED FIRE & SECURITY

In de loop van de jaren hebben Jan Stinissen en Dave Gotjé samen met hun team een mooi en divers klantenbestand opgebouwd. Van kleinere ondernemers tot retailers en grote industriële bedrijven, allemaal vertrouwen ze op NED fire & security. Stinissen: "We zijn er letterlijk voor de veiligheid van onze klanten, en dat 24 uur per dag 7 dagen per week. Je 'koopt' bij ons een gerust gevoel. Want als je eerder weet dat er iets speelt, kun je sneller handelen. Verder werkt goede beveiliging als preventie. Het is simpel: kan de inbreker er niet makkelijk in, dan gaat ie sneller bij de burens kijken. Met de juiste maatregelen zorgen wij bij brand of inbraak voor tijdige signalering zodat er snel wordt opgetreden."

Gotjé: "In de beveiliging werken we vanuit het principe: zo snel mogelijk detecteren waarna het gebouw bouwkundig zo moet zijn ingericht dat het lang duurt voordat de

inbreker erin kan. Denk hierbij aan goede sloten in combinatie met een alarm- of camerasysteem. Door de vertragende bouwkundige 'obstakels' is er meer tijd voor de aanrijdperiode en wordt er sneller succesvol opgetreden."

Elke (bedrijfs)situatie is anders, daarom is een plan op maat de sleutel tot succes. Een plan dat is afgestemd op het soort onderneming en zijn ondernemer. "Ons team van goed opgeleide medewerkers staat altijd klaar voor vragen, storingsmeldingen en het afhandelen van calamiteiten", legt Stinissen uit. Hiervoor heeft NED fire & security de ideale mix die zorgt voor een waterdichte beveiliging. "Door het bundelen van al onze diensten, ontzorgen we onze klanten helemaal. Daarnaast is de certificering erg belangrijk. Als branddetectie- en CIBV Erkend Borg Technisch beveiligingsbedrijf ontwerpen, installeren, onderhouden en certificeren wij branddetectie-, inbraak- en beveiligingssystemen door heel Nederland."

TERUG IN DE TIJD

Stinissen en Gotjé zijn er trots op dat hun bedrijf dit jaar tien jaar bestaat. De afgelopen tien jaar zijn ze uitgegroeid van een klein

bedrijfe dat zich richtte op brandveiligheid tot een onderneming met twintig monteurs die de gehele bedrijfsbeveiliging verzorgt. Maar hoe is het allemaal begonnen? Stinissen: "Wij hebben hiervoor allebei gewerkt bij grote internationale beveiligingsbedrijven. Daar kennen we elkaar van. Dat is ook de plek waar we het vak hebben geleerd. We zagen vooral nieuwe kansen in de markt in de omgang met klanten. Daarom zijn we begin 2008 gestart met NED fire & security."

Bij de twee ondernemers in spé was direct sprake van een natuurlijke klik. Samen een bedrijf starten, was een logische stap. Gotjé: "Achteraf gezien hadden we beter moeten timen, we begonnen bij het uitbreken van de grote economische crisis. Maar we geloofden in onze filosofie: het staan voor direct en vertrouwelijk contact met onze klanten. Dat vinden wij het belangrijkste, want alleen dan lever je het maatwerk waarmee je het 'probleem' van de klant oplost. Hier hebben we vanaf het begin vol op ingezet en het heeft bewezen dat het werkt. Al waren vooral de eerste jaren ontdekken en keihard werken. De bouw was helemaal ingestort, waardoor we vooral in de vervangingsmarkt actief waren. Er werd gewoon niks nieuws





8

gebouwd. Ik keek wel eens in de kofferbak van mijn auto en vroeg me dan hardop af waarom ik er nog bouwschoenen en een helm lagen. Ik kwam toch nooit op een bouwplaats.”

UITDAGING BEDRIJFSHUISVESTING

Na een paar jaar pionieren richtte NED fire & security zich steeds meer op het totaal ontzorgen van de klant. Dit betekent een goede combinatie van installatie en de daarbij horende services en onderhoud. Stinissen: “Omdat we goed persoonlijk contact met onze klanten hebben, merkten we al snel dat ze hun brand- en inbraakbeveiliging op orde willen hebben en houden. Dat is vaak dé uitdaging rondom de bedrijfshuisvesting. Vanuit de wet- en regelgeving zijn er simpelweg een aantal eisen waaraan je moet voldoen. Wij zorgen er samen met de klant voor dat ze daar geen omkijken naar hebben en dat het goed geregeld is.”

Er is de laatste jaren veel geïnvesteerd in de service- en onderhoudsafdeling. En dan met name in het kennispeil van de monteurs. Stinissen: “Zij voeren onze dienstverlening

uit en hebben het meeste contact met onze klanten. Het is daarom belangrijk dat ze snel en goed een storing oplossen of onderhoud uitvoeren. Ik durf wel te zeggen dat onze monteurs van alle grote alarm-, camera- en beveiligingssystemen weten hoe ze technisch in elkaar steken. Hierbij komt steeds meer ICT kijken. Daarom transformeren onze monteurs langzaam van elektromonteurs naar technische ICT-monteurs. Dit is een interessante ontwikkeling!”

DE PRAKTIJK: EEN NIEUW MUSEUM

De ontwikkelingen van de afgelopen tien jaar hebben geleid tot een fullservice organisatie die de klant vanaf het begin van de installatie tot het latere onderhoud bijstaat. Een mix aan service en dienstverlening waar de klant blindelings op vertrouwt. Een mooi praktijkvoorbeeld is een nieuw museum dat vorig jaar zijn deuren voor het publiek opende.

NED fire & security was daar al in een vroeg stadium bij betrokken. Ze verzorgden op beveiligingsgebied de brand-, inbraak- en camerabeveiliging en toegangscontrole

voor de niet bezoekersruimtes. Gotjé: “Dit is een mooi en leerzaam project voor ons. We leveren niet alleen de systemen, we zijn ook volop betrokken bij het maken van het beveiligingsbesluit. We acteren dan ook als adviesorgaan en zitten letterlijk met de bouwer, de brandweer en de gemeente om de tafel. Leidend bij deze gesprekken is het bouwbesluit. Aan de hand van de geldende wet- en regelgeving weten we welke installaties er minimaal geplaatst moeten worden. Daarna gaan we met alle betrokken partijen in overleg. We kijken samen hoe we alles het beste kunnen inrichten. Naast de geldende regels, zijn de wensen van de klant hierbij belangrijk. Zo creëren we samen de beste oplossing die aan alle eisen voldoet. We houden bijvoorbeeld rekening met hoe de vluchtroutes lopen en waar de BHV-plekken (Bedrijf Hulp Verleners) zijn.”

Bij het museum voert NED fire & security ook het onderhoud uit. Gotjé: “Sowieso worden één keer per jaar alle systemen door een opgeleide en gecertificeerde monteur nagelopen. We kijken ook of er in het gebouw iets is veranderd. Misschien

is er een verbouwing geweest of heeft er zich een calamiteit voorgedaan waarvan we kunnen leren. Dit brengen we allemaal in kaart. Vanuit onze kennis en ervaring doen we een check of alles up-to-date is. Mocht er iets veranderd zijn, dan komen we direct met een voorstel om de situatie weer veilig te maken.”

MEDEWERKERS VAN GOUD

Om bij NED fire & security te werken moet je er wel passen. Je moet uit een bepaald hout gesneden zijn. Stinissen: “Natuurlijk zijn vakgerelateerde diploma’s en de juiste werkervaring belangrijk. Maar je moet ook bij ons passen qua mentaliteit en gedrevenheid. We zijn tien jaar geleden gestart met de filosofie dat we dicht bij onze klant willen staan. De belangrijkste schakel hierin zijn onze medewerkers. Zij hebben dagelijks contact met onze klanten. Een belangrijk kenmerk van onze medewerkers is dat ze echt het verschil willen maken voor onze klanten.”

“We zijn bezig met de transitie naar een technisch ICT-beveiliging. Dit vraagt van onze monteurs een grote omschakeling met veel bijleren. Hiervoor bieden we regelmatig scholing aan. Het is zo belangrijk om je te blijven ontwikkelen. Voornamelijk de ontwikkelingen op ICT-gebied gaan heel hard. Verder vinden we het belangrijk om van elkaar te leren. Je ziet dat de jongere technici die net van de opleiding afkomen meer weten over ICT, terwijl de ervaren technici meer kennis hebben van traditionele elektrowerkzaamheden. Dit geldt ook voor de kennis van bepaalde beveiligingssystemen. Iedere monteur kent de basis, maar sommige zijn voor een bepaald systeem

specialist. Die kennis delen we, zodat we de servicekwaliteit waarborgen. En daar plukt de klant weer de vruchten van.”

Om de monteurs zo effectief mogelijk te laten werken, beschikt de professionele binnendienst over de juiste informatievoorzieningen. Gotjé: Ook hier is goed klantcontact van doorslaggevend belang. Als iets goed geregeld en opgevolgd wordt, geeft dit een fijn gevoel. Bijvoorbeeld bij het tot standkomen van offertes, opdrachten en de facturatie. Deze processen zijn binnen NED fire & security goed geautomatiseerd. Een juiste inrichting van deze administratieve processen is belangrijk om de volgende groeifase aan te kunnen.”

BEVEILIGING ALS BREED BEGRIIP

Tegenwoordig is beveiliging weer een hot item. Door alle nieuwe ontwikkelingen worden de mogelijkheden steeds groter. Waar iemand vroeger alleen een simpel alarm plaatste, zijn er nu systemen die met elkaar communiceren, automatisch meldingen geven en zelfs via een app live te volgen zijn. Gotjé: “Deze sensoren, systemen en camera’s verzamelen steeds meer data en communiceren onderling. Dit is de ICT-omslag waar we nu middenin zitten en die veel voordelen oplevert. Rondom beveiliging draait eigenlijk alles om preventie, want voorkomen is immers beter dan genezen. Als je hier verder op inzoomt, bestaat de beveiliging uit drie grote onderdelen: brandbeveiliging, inbraakbeveiliging en camerabeveiliging.”

De trend is dat deze drie beveiligingsvormen steeds meer onderling met elkaar verbonden

zijn. Naar deze specifieke combinatie vragen klanten al regelmatig. Stinissen: “Preventie wordt belangrijker. Klanten zien de noodzaak daarvan steeds meer in. Zo kan de eventuele gevolgschade bij een calamiteit groot zijn. Een bedrijf kan niet meer zomaar een dag stil liggen. We merken een stijgende vraag naar camerasystemen waarmee je snel kan schakelen. Deze worden steeds betaalbaarder en met de IP-technologie zijn de beelden ook enorm scherp. Wij leveren hoge kwaliteit, installeren het, zorgen dat het functioneert en mocht er na verloop van tijd iets niet goed blijken dan komen we het verhelpen. Een voorbeeld: het inbraaksysteem stelt via zijn sensoren een mogelijke inbraak vast. Je maakt via de app direct verbinding met de beveiligingscamera en ziet live op je telefoon wat er aan de hand is.”

TOEKOMSTIGE UITDAGINGEN

Bij een tienjarig jubileum moet je niet alleen terugkijken, maar juist ook een blik op de toekomst werpen. De ICT-ontwikkelingen gaan de beveiligingsbranche op zijn kop zetten. “We worden steeds meer een technisch ICT-bedrijf. We zitten nu al middenin die transformatie. Onze medewerkers worden erop voorbereid en tijdens klantgesprekken komt het steeds vaker ter sprake. Het is wel belangrijk dat de wet- en regelgeving meebeweegt op de technische ontwikkelingen. Onze diensten gaan steeds meer de cloud in, worden online gedeeld en zo live inzichtelijk gemaakt. Dat zijn mooie ontwikkelingen die ons en onze klanten veel voordelen gaan opleveren! Dit alles samen zorgt voor een ‘altijd gerust gevoel!’”

www.nedfire-security.nl





ASB: UNIEKE COMBINATIE ASBESTSANERING, RIOOLTECHNIEK EN PLAAGDIERBEHEERSING

VEILIGHEID EN GEZONDHEID VOOROP

Als je erover nadenkt, is het feitelijk logisch dat de drie disciplines zich onder één dak bevinden, maar bepaald niet vanzelfsprekend. Vanuit marktbehoefte begon ASB in 2012 met asbestsanering, in 2016 gevolgd door riooltechniek en afgelopen jaar gecompleteerd met plaagdierbeheersing. Dat betekent one-stop-shopping voor klanten, waar ook in Nederland.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

"Inderdaad een unieke combinatie", zegt Coen Lagerwey, directeur van ASB, gevestigd in Veenendaal. "Toen wij ons in de markt voor asbestsanering begaven, kregen we regelmatig te maken met oude riolen van asbest. Als ondernemer wil je maatwerk leveren, in ons geval het plaatsen van nieuwe riolen in aanvulling op de sanering, dus besloten we ons daarin eveneens te specialiseren. Daarnaast zie je vaak plaagdieren bij kapotte riolen. Overal liggen verbanden tussen deze drie vakgebieden en klanten kunnen nu voor al deze zaken bij ons terecht, waarbij wij vooral

uitblinken in het werken in omgevingen waar mensen wonen of werken. We informeren mensen zorgvuldig over wat er gaat gebeuren en zorgen ervoor dat ze zo min mogelijk overlast van de werkzaamheden ondervinden. Onze opdrachtgevers bevinden zich vooral in de zakelijke markt, zoals woningcorporaties, vastgoedbeheerders, verenigingen van eigenaren, gemeenten, bouwbedrijven en de voedings- en farmaceutische industrie. Met name bij calamiteiten schakelen we zeer snel, om de duur van de overlast tot een minimum te beperken." ASB vertrouwt op een team

van inmiddels 45 gediplomeerde en bovendien intern opgeleide mensen, met een passie voor het vak, een nette houding en goed materieel om mee te werken. "In al onze disciplines dragen wij op een verantwoorde, klantvriendelijke manier en met een goed totaaloverzicht bij aan het bewaken van de veiligheid en gezondheid in de maatschappij", besluit Lagerwey.

www.asb-bv.nl

ASB PLAAGDIERBEHEERSING BESTRIJDT NIET ALLEEN,
MAAR VOORKOMT JUIST

GOEDE PLAAGDIERBEHEERSING WERKT KOSTENBESPAREND

Muizen, ratten, vliegen, kakkerlakken, houtaantasters; zie ze maar eens weg te krijgen. Op het moment dat de plaag ontdekt wordt, hebben ze zich allang fors vermenigvuldigd. ASB Plaagdierbeheersing legt de focus op het voorkomen van plaagdieren.

“Ongediertebestrijding? Dat vormt maar een deel van ons werk”, stelt Jan-Willem van der Hoeven, senior klantadviseur bij ASB Plaagdierbeheersing. “Met preventie maken we pas echt het verschil. Dit noemen we Integrated Pest Management. Dat omvat het duurzaam voorkomen van plaagdieren en daarmee ook de inzet van bestrijdingsmiddelen. Het werken met gif wordt voor het bedrijfsleven immers steeds meer aan banden gelegd door de Europese wetgeving. Preventieve maatregelen, zoals

het aanbrengen van wering, de bewustmaking van gedrag van mensen, het 24/7 monitoren van ruimten, daar ligt onze focus. Via workshops maken we bedrijven en hun medewerkers bewust van gevolgen wanneer ze de hygiëne niet op orde hebben, het pand bouwkundige onvolkomenheden zoals kieren bevat en de voorraad niet goed beheerd wordt. Daar moet je mensen op aanspreken en dat werkt best confronterend. Ik herinner me een tuincentrum met een grote overlast van muizen. Ter plaatse zag ik al de eerste bronnen van ellende: de heg niet gesnoeid, overal onkruid en blad dat tegen de kassen op groeide. Binnen lag een veel te grote voorraad strobalen; prachtige broeinesten voor die diertjes. Met een zolder vol spullen kon je natuurlijk ook wachten op een muizenplaag.”

KOSTENBESPAREND

“Ons doel is een langetermijnoplossing voor onze klant. Een plaagdier simpelweg verwijderen heeft niet veel zin, omdat het weer kan terugkomen. Wij maken altijd eerst een risicoanalyse en stellen vervolgens een plan van aanpak op”, zegt Van der Hoeven. “Goede plaagdierbeheersing werkt kostenbesparend: je hebt minder recalls en minder afvoer van onbruikbaar producten. Plaagdieren vormen een risico voor de bedrijfsprocessen, het goede imago en zelfs voor de gezondheid. Zo hadden muizen bij een grote onderneming, die volledig afhankelijk is van de ICT, de databekabeling doorgeknaagd. Als je het hebt over bedrijfsprocessen... De schade bleek groot en dan praten we nog niet eens over de deuk die het imago oploopt. In specifieke sectoren als de foodbranche is een onderhoudscontract op het gebied van plaagdieren verplicht, maar wij nemen ook de risico's vanuit leveranciers onder de loep. We kennen het ASB Monitoringssysteem, waarmee we op afstand 24/7 locaties op verschillende aspecten in de gaten houden, met betrekking tot activiteit van plaagdieren, een te hoge luchtvochtigheid en het niet goed gesloten houden van deuren. Dan krijg je direct een melding via een app. Trouwens, wij gaan ook in gesprek met de burens, anders verplaatst het probleem zich. We willen vooral plaagdieren buiten de deur houden. Een plaagdier in zijn natuurlijke habitat is geen plaagdier.”

www.asb-bv.nl



Jan-Willem van der Hoeven

Rudolf Bak: "De vastgoedsector ziet de overheid het liefst in een faciliterende rol, mét een duidelijke visie."

12

GROTE REGIONALE VERSCHILLEN OP KANTORENMARKT

"MEER REGIE VAN BOVENAF IS DRINGEND GEWENST"

Als dataleverancier en marktanalist is Rudolf Bak een vaste waarde voor de Nederlandse vastgoedsector. Zijn heilige graal bestaat uit een database met alle objecten, mutaties en transacties. Deze gegevens vormen een feitelijke basis voor inzicht in actuele en toekomstige ontwikkelingen. "Trends zijn goed te duiden maar het gebrek aan transparantie maakt het kwantificeren ervan lastig."

TEKST: HANS HAJÉE FOTOGRAFIE: ROLF VAN KOPPEN

Rudolf Bak heeft ruim dertig jaar ervaring als marktonderzoeker. Hij was werkzaam bij makelaars, een vastgoedbelegger en onderzoeksbureaus. Negen jaar geleden vestigde hij zich als zelfstandig analist en adviseur. Onder meer stelt Bak voor NVM Business jaarlijks Kantoren in Cijfers op, een uitgave vol statistische gegevens over de Nederlandse kantorenmarkt.

VELDWERK

Bak beschikt over een bestand met alle Nederlandse kantoorgebouwen. Deze database is in tientallen jaren opgebouwd en wordt continu geactualiseerd. "Zijn er tegenwoordig tal van digitale bronnen, vroeger was het letterlijk veldwerk. Ik heb talloze ritten door Nederland gemaakt om te kijken wat nieuw werd gebouwd." Naast kantoren brengt Bak bedrijfspanden, logistiek vastgoed, winkels, winkelcentra, hotels en woningcomplexen in kaart. Hij registreert wat gesloopt wordt of een andere bestemming krijgt. Ook beleggings-transacties worden gemonitord.

NAAR EER EN GEWETEN

Ondanks alle beschikbare informatie is de transparantie in de vastgoedmarkt volgens Bak zeker niet toegenomen. "Er zijn veel gegevens maar de kwaliteit ervan laat te wensen over. Zo zijn de werkelijke huurprijzen lang niet altijd bekend. Ook over het behaalde rendement zijn partijen terughoudend. Dat bemoeilijkt een exacte analyse, met name voor taxateurs." Het gebrek aan transparantie maakt ook Baks werk er niet eenvoudiger op. "Trends zijn goed te duiden maar het kwantificeren ervan is lastig. Dat neemt niet weg dat ik naar eer en geweten een bijdrage lever aan het noodzakelijke inzicht in de markt."

SPEKKOPERS EN SCHAARS AANBOD

Over 2017 inventariseerde Bak een opname van 1,13 miljoen m² kantoorruimte. Het betreft hier de vrije markt, exclusief eigen bouw. "Het jaar daarvoor was het een fractie meer. De totale leegstand daalde verder, van 7,6 naar 6,7 miljoen m²." Door de hoge opname en het dalende aanbod ligt een stijging van de huurprijs in de lijn der verwachting. "Gemiddeld is dat echter amper het geval. Belangrijke kanttekening daarbij: landelijk zijn er grote verschillen in animo, opname en prijs. In Noord-Nederland is de leegstand nog altijd fors. Wil je daar huren dan ben je spekkoper. In Amsterdam daarente-

gen is kwalitatief aanbod zeer schaars; dat uit zich in hogere huurprijzen."

ROEPEN IN DE WOESTIJN

Al jaren geleden waarschuwde Bak voor een dreigend tekort aan hoogwaardige kantoorruimte op gewilde locaties. "Als men dan wees op de enorme leegstand voelde ik me vaak een roepende in de woestijn. Veel aanbod is echter sterk verouderd. Het voldoet niet aan de actuele eisen of ligt op een verkeerde locatie. Renoveren is lang niet altijd rendabel, bijvoorbeeld door een ongunstige indeling. En de afgelopen jaren is amper nieuw gebouwd. Nu de economie aantrekt, ontstaat op sommige plaatsen een tekort." De markt vraagt om meer dynamiek. "Zo hanteert Amsterdam een limiet van twee gebouwen per jaar. Dat is te restrictief en belemmert een gezonde situatie."

LAAGHANGEND FRUIT RAAKT OP

Herbestemming heeft sterk bijgedragen aan een daling van de leegstand. "Onder meer steden als Nieuwegein en Eindhoven zijn hier zeer succesvol mee. Vorig jaar werd in Nederland zo'n 930.000 m² aan de voorraad onttrokken door sloop maar vooral herbestemming, meestal als woonruimte." In 2016 was dat nog 1,2 miljoen m². "Al blijft de vraag naar woningen groot, kantoren worden steeds duurder. Dit maakt herbestemming minder snel rendabel. Daarbij komt dat het laaghangend fruit – gebouwen die door ligging en indeling relatief eenvoudig om te vormen zijn tot woningen – langzamerhand opraakt. Soms is sloop en nieuwbouw een optie. Bijvoorbeeld in Diemen en Hoofddorp gebeurt dit grootschalig."

15 MILJARD EURO

In de zoektocht naar rendement zijn 'stenen' zeer populair. "Bij directe beleggingen in commercieel en niet-commercieel vastgoed ging het vorig jaar om 15 miljard euro", weet Bak. Een enorm bedrag. "Na jarenlange terughoudendheid beginnen ook Nederlandse partijen zich weer te roeren. De markt wordt echter gedomineerd door buitenlandse beleggers, vooral uit Duitsland en de Angelsaksische landen. Door het grote animo stijgen de prijzen snel. Bij sommige transacties heb ik de indruk dat er te veel risico wordt genomen. Kanttekening is wel dat er minder zwaar wordt gefinancierd dan in het verleden. Wijs geworden door de crisis zijn finan-

ciers terughoudender en ligt de loan to value lager. Beleggers zijn daardoor minder kwetsbaar dan voorheen."

ZURE APPEL

In 2023 moeten alle kantoren verplicht beschikken over minimaal Energielabel C. Bak verwacht dat deze overheidsmaatregel veel impact zal hebben. "Voor kantoren op gewilde locaties zijn de benodigde investeringen prima op te brengen. Maar wat zijn de gevolgen voor verouderde kantoren in krimpgebieden die al jarenlang leegstaan? De eigenaar moet extra investeren maar het is allesbehalve zeker dat zich binnen afzienbare termijn een huurder aandient." Bij kansarme kantoren kan de verplichte verduurzaming een beslissing forceren: investeren, slopen of afstoten. "Eigenaren moeten door de zure appel heen bijten." Leeft het verplichte energielabel C al? "Ik heb de indruk dat veel partijen de kwestie voor zich uitschuiven. Niet verstandig, want ook financiers zoals banken gaan druk uitoefenen. Herfinanciering van kantoren die niet over het vereiste label beschikken, is straks niet meer mogelijk."

BOTSENDE CULTUREN

Bak constateert een moeizame relatie tussen overheden en de vastgoedsector. "Culturen botsen regelmatig. Mede door de vastgoedaffaires kijken overheden vaak met terughoudendheid en wantrouwen naar de sector. Wellicht deels begrijpelijk, maar het is contraproductief. Veel gemeenten willen bepaalde zaken afdwingen. Soms ligt hieraan wensdenken ten grondslag, bijvoorbeeld bij het restrictieve nieuwbouwbeleid in Amsterdam. De vastgoedsector ziet de overheid het liefst in een faciliterende rol, mét een duidelijke visie." In dat verband pleit Bak voor meer centrale regie. "Ruimtelijke ordening is gedecentraliseerd naar provincies en gemeenten. Een overall beleid, een nationaal plan voor de ruimte ontbreekt. Jammer, want de afstemming tussen gemeenten en provincies is niet altijd optimaal. Als gevolg van de crisis zijn veel woningbouwplannen geschrapt. Het kost tijd om deze procedureel weer in gang te zetten. En als de woningen straks op de markt komen, kan het goed zijn dat we alweer in een andere fase van de cyclus zitten. Om slagvaardiger te kunnen opereren, is meer regie van bovenaf dringend gewenst."

ZAKENAUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Meerdere keren per jaar treft u in Oost-Gelderland Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. In april is het weer zover. Dan zullen tijdens de autotestdag de nieuwste zakenauto's door onze trouwe lezers worden uitgeprobeerd. We sluiten deze enerverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe zakenauto en gevestigd in de regio Oost-Gelderland? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag.

Surf naar www.oostgelderlandbusiness.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.

Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op via 024-3738505 en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de zakenautotestdag



www.oostgelderlandbusiness.nl



Jan Lemmens

ABS SANERING VERWIJDEERT ASBEST OP VERANTWOORDE WIJZE

VERTROUWEN IN PLAATS VAN ANGST CREËREN

Asbest, een materiaal waar taboes omheen hangen en dat angst inboezemt, aangewakkerd door feiten over bedreiging van de volksgezondheid. ASB Sanering in Veenendaal, gespecialiseerd in het professioneel en verantwoord verwijderen van asbest, stelt de mensen in de directe omgeving juist gerust en communiceert over zijn oplossingsgerichte werkwijze.

"Behalve die ene nadelige eigenschap is asbest eigenlijk een fantastisch natuurproduct: goedkoop, makkelijk te verwerken, brandvertragend, vochtwerend, geluids-isolerend, sterk en breed inzetbaar", vertelt Jaap Lemmens, senior klantadviseur bij ASB Sanering. "Vandaar dat het tot 1993 overal zijn toepassing vond, van dakbeschot en plafonds tot hitteweringen in cv-ketels, raamkit en vensterbanken. We zullen het nog tot in lengte van jaren tegenkomen en wij durven wel te stellen dat de norm voor het buitengebied, om alle asbestdaken daar vóór 2024 te verwijderen, niet gehaald wordt. Overigens zitten wij zelf meer in kleinschaliger specialistenwerk, daar waar mensen wonen en werken. In de branche onderscheiden wij ons met een zeer omzichtige aanpak door goed opgeleide medewerkers. Asbest verwijderen vraagt om veel kennis en investeringen, zowel in mensen als in materialen." ASB Sanering werkt vooral in opdracht van woningcor-

poraties, verenigingen van eigenaren en bouwbedrijven.

MENS CENTRAAL

Lemmens geeft een globale beschrijving van wat bij asbestsanering zoal komt kijken. "Het is vaak aan de orde bij renovatieprojecten. Allereerst voert een onafhankelijk bureau een inventarisatie uit, wettelijk verplicht. In het rapport staat duidelijk vermeld in welke risicoklasse de asbest valt en hoe het materiaal verwijderd moet worden: al dan niet in containment. Dat laatste wil zeggen dat de omgeving luchtdicht afgesloten wordt tijdens het weghalen van de asbest. Na sanering controleert een laboratorium de locatie en geeft deze vrij. ASB Sanering is gewend zulke opdrachten uit te voeren in omgevingen waar mensen wonen en werken. Zo werken wij bij kleinschalig asbest met MiniContainment, een heel geschikte methode voor kleinere werkruimten. Je kunt snel en veilig saneren zonder pakken

en maskers, terwijl de bewoners het huis niet hoeven te verlaten. Ideaal dus in bewoonde situaties. Het betreft een modulair systeem, aan te passen aan de vorm van het te saneren object." Bij urgente gevallen zet ASB Sanering volgens Lemmens een speciale calamiteitenunit in. "Gelukkig hoeft dat niet vaak te gebeuren, maar als asbestsaneerder wil je op alles voorbereid zijn. Kijk, op asbest zit niemand te wachten. Als je er toch mee te maken krijgt, wil je er zo snel mogelijk vanaf. Zorgvuldige communicatie met opdrachtgevers en vooral ook met de bewoners is dus van groot belang. Altijd stellen we de mens centraal. We nemen van tevoren de verschillende stappen van het proces met de betrokkenen door. Saneren vormt een specialisme en goede uitleg voorkomt zorg bij bewoners."

www.asb-bv.nl



ASB RIOOLTECHNIEK WERKT PREVENTIEF EN VANUIT BREED PERSPECTIEF

RIOOL HEEFT ONDERHOUD NODIG

Het riool, een ondergeschoven kindje, bijna letterlijk. Zo lang het geen narigheid teweegbrengt, kijkt niemand er naar om. ASB Riooltechniek in Veenendaal zet in op preventief onderhoud, benadert problemen met effectieve en toch zo eenvoudig mogelijke oplossingen en neemt ook zaken als asbest en plaagdieren onder de loop.

"Vaak bellen mensen ons als de riolering al verstopt zit en/of overstroomt", zegt Jan-Willem van der Hoeven, senior klantadviseur bij ASB Riooltechniek. "Overigens komt onze ontstoppingsdienst 24 uur per dag, zeven dagen in de week direct in actie voor particulieren en bedrijven. Dat gebeurt helemaal in eigen beheer, met korte lijnen, waardoor we zeer snel ter plaatse arriveren en meteen aan de slag kunnen gaan. We zoeken altijd naar een oplossing met een blijvend, duurzaam karakter, waarbij we het kostenplaatje voor de klant zo acceptabel mogelijk proberen te houden. Dat wil zeggen dat we niet standaard klakkeloos hele stukken vervangen, maar creatief denken en meteen ook de oorzaak of gevolgen wegmenen. Zo hebben we binnen ons bedrijf ook ASB Plaagdierbeheersing, die we onmiddellijk kunnen inschakelen wanneer we bijvoorbeeld ratten tegenkomen, zoals bij de open riolen in oude delen van grote steden. Het mooie is dat ook bij oude riolering met asbest ASB desgewenst zorgt voor de sane-

ring. Wij bieden preventieve onderhoudscontracten aan, zodat bedrijfsprocessen moeiteloos kunnen doorgaan. De onaangename toestanden die rioolproblemen veroorzaken, hoef ik niemand uit te leggen."

BIJZONDERE RIOOLTECHNIEKEN

Waardoor ontstaan verstoppingen en overstromingen van het riool in de meeste gevallen? "Mensen spoelen van alles weg, van vet tot zeepresten en maandverband", geeft Van der Hoeven aan. "Verder zien we regelmatig dat een riool niet goed aangelegd is of door het verzakken van de grond geen afschot meer kent. Met dat begrip bedoel ik dat het iets naar beneden loopt, wat voor een natuurlijke afvoer zorgt. Nog wekelijks komen we de oude gresbuizen tegen, met materiaal dat vergruist en verzadigd raakt, waardoor het uiteindelijk scheurt en barst. Tegenwoordig wordt overal pvc gebruikt, dat niet verteert. Zoals gezegd zijn problemen te voorkomen door het riool goed te laten onderhouden." De senior klantadviseur van

ASB Riooltechniek beschrijft enkele bijzondere technieken om problemen op te lossen. "In bepaalde situaties verrichten wij een reparatie van binnenuit, door toepassing van kunsthars of een soort sok, ook wel relinen genoemd. Deze techniek zorgt ervoor dat we geen muur of vloer hoeven te breken en voorkomt dus heel veel overlast. Lekkages en verstoppingen sporen we dikwijls op via een camera-inspectie. De oorzaak kan heel nauwkeurig bepaald en daarna vakkundig verholpen worden. Ook het leegzuigen van straatkolken en vetputten behoort tot onze werkzaamheden. In alle gevallen geldt echter: voorkomen is beter dan genezen. Wij praten graag met de klant over duurzame oplossingen."

www.asb-bv.nl

A man with light brown hair, wearing a dark blue suit, white shirt, and a blue and gold striped tie, stands in front of a red train. He is smiling slightly and has his hands clasped in front of him. The train behind him is bright red with black window frames. The background is slightly out of focus, showing the train's side and some overhead wires.

REGIODIRECTEUR MICHIEL CUSELL VAN ARRIVA:

"SOCIAAL ONDERNEMEN DOE JE SAMEN"

Als het gaat om sociaal ondernemen dan is Michiel Cusell een man met een missie. Maar de regiodirecteur van Arriva weet ook dat je dit samen moet doen. Samen met je personeel en met anderen bedrijven. "Je hebt partnerships nodig om sociaal ondernemen tot een succes te maken!", aldus Cusell.

TEKST: PETER BESSELINK

Dat Arriva sinds twee jaar leerwerkplekken biedt aan jongeren met een afstand tot de arbeidsmarkt vindt hij nog maar het begin. "Ik zie sociaal ondernemen als een olievlek", zegt Michiel Cusell, regiodirecteur Oost-Nederland bij Arriva. "En die olievlek moet steeds groter worden. Wij kunnen als directie wel roepen dat we sociaal willen ondernemen, maar uiteindelijk moet het in het DNA van je hele organisatie zitten. Dat je met z'n allen oprecht trots bent op wat je kunt betekenen voor de maatschappij." De aanleiding van het gesprek is het behalen van de Aspirant-status op de PSO-prestatieladder door Arriva. Oftewel het keurmerk op het gebied van sociaal ondernemen. Cusell: "Twee jaar geleden hebben we ons sociaal arbeidsplan gepresenteerd. Daarin staat dat we 500 extra banen willen creëren, waarvan vijftig voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Wij zijn een regionale vervoerder met een sterke binding met de regio. Dat betekent ook dat je onderdeel uitmaakt van die maatschappij. We zijn een grote werkgever en willen graag een bijdrage leveren aan een betere wereld."

SERVICETEAM

Het mag duidelijk zijn, Michiel Cusell is een man met een missie. Maar wat heeft Arriva in de regio Oost-Nederland tot nu toe gedaan op het gebied van sociaal ondernemen? "Samen met het Graafschap college zijn wij in 2016 gestart met het ServiceTeam. Leerwerkplekken voor jongeren met een afstand tot de arbeidsmarkt. Die jongeren zorgen er bijvoorbeeld voor dat overdag het losse afval uit treinen en bussen wordt weggehaald. Maar ze geven ook reisinformatie op de perrons en op het traject Arnhem-Winterswijk regelen ze dat de fietsen op de verschillende stations goed worden neergezet. De bedoeling is dat ze een startdiploma halen en later doorstromen naar een reguliere baan. Van de tot nu toe 25 deelnemers hebben er inmiddels vijf een vast contract gekregen, waarvan vier bij Arriva." Vanuit Arriva is een werkbegeleider aangesteld om de deelnemers van het ServiceTeam te begeleiden. Los daarvan zijn er ook veel andere collega's van het vervoersbedrijf die zich over de jongeren ontfermen. Toch duurt het nog wel even

ARRIVA IN FEITEN EN CIJFERS

- * 1.550 bussen
- * 147 treinen
- * 13 waterbussen
- * 60 touringcars
- * 600.000 reizen per dag
- * ruim 6.000 medewerkers
- * 20 OV-servicepunten
- * Klanttevredenheid 7,5
- * Medewerkerstevredenheid 7,8
- * Hoofdkantoor in Heerenveen
- * Meer dan 40 vestigingen

voordat het sociaal ondernemen bij iedereen in het DNA zit, zegt Cusell. "Vooral als collega's erg druk zijn, zitten ze er niet altijd op te wachten. En deze jongeren laten ook niet altijd het meest ideale gedrag zien. Als management pakken wij iedere gelegenheid aan om met die collega's het gesprek aan te gaan. Als wij



Michiel Cusell, regiodirecteur
Oost-Gelderland bij Arriva.
Fotografie: Peter Besselink



deze jongeren geen kans geven, wie biedt ze dat dan wel?, vraag ik dan. Soms werkt het als je een vertaalslag maakt. Stel je voor dat het je neef of buurjongen is? Dan wil je hem toch ook helpen? Dan wordt het ineens anders. Die discussie ga ik graag aan met onze mensen. En stapje voor stapje komt het dan steeds meer tussen de oren te zitten.”

EERSTE SUCCESSEN

Wat natuurlijk ook helpt, zijn de eerste successen die worden geboekt. Bijvoorbeeld medewerkers van het ServiceTeam die

doorstromen naar een vaste baan. Zo is één van hen, een Syrische man, nu coördinator van alle gevonden en verloren voorwerpen (iLost). Verder noemt Cusell een Wajonger die nu ICT-werkzaamheden doet op kantoor in Zutphen en een vrouw die in Lochem een gewone lijndienst rijdt. Naast de jongeren die zijn doorgestroomd naar een reguliere baan hebben vijf anderen inmiddels hun diploma gehaald (niveau 1 Zorg en Dienstverlening) en één jongere zijn papieren voor beveiliging. “Op het gebied van sociaal ondernemen zit Arriva nog in de startfase”, zegt Cusell.

“Maar de vrijblijvendheid is er wel vanaf. Het is geen hobby meer die overwaait.” De volgende fase is om nadrukkelijk samenwerking te zoeken met andere bedrijven. “Ook om de jongeren van het ServiceTeam weer door te laten stromen. Andersom hebben die andere bedrijven misschien weer mensen die bij ons aan de slag kunnen. Je moet met elkaar de verbinding zoeken. Dat is de volgende stap. Je hebt partnerships en andere bedrijven nodig om sociaal ondernemen tot een succes te maken!”

ANDERE SOCIALE PROJECTEN

Oost-Nederland heeft dus het ServiceTeam. Maar hoe zit het met de sociale prestaties van Arriva in de andere regio's? In Friesland is Arriva een samenwerking aangegaan met Pastiel en helpt ze jongeren vanuit een uitkeringsgerechtigde situatie aan het werk als buschauffeur of steward op de trein. In Limburg worden jongeren met een afstand tot de arbeidsmarkt ingezet voor de Personeel Ophaal Dienst en de provincie Zuid-Holland heeft cleanteams voor het schoonmaken van de bussen. In Brabant ten slotte werken ze mee bij het coördineren van gevonden en verloren voorwerpen (iLost).



ARRIVA: SOCIAAL MAAR OOK DUURZAAM

Arriva telt ruim 6.000 medewerkers en is naast Gelderland actief in bijna alle andere provincies in Nederland. Wat veel mensen niet weten, is dat de Arriva Group eigendom is van de Deutsche Bahn. Sociaal ondernemen gaat bij Arriva hand in hand met duurzaam. Er wordt gestreefd naar zo min mogelijk lege bussen en treinen, goede aansluitende dienstregelingen en in de toekomst een zero mission-uitstoot van bussen en treinen. Verder bestaat er voor de reiziger de mogelijkheid om een kleine bijdrage te leveren per reizigerskilometer die Arriva terug investeert in het planten van bomen in Nederland en de Filipijnen.

www.arriva.nl

**HARDE EIS**

Ook van leveranciers verwacht Arriva dat ze daarmee bezig zijn. "Als je als groot bedrijf - zoals Arriva - grote contracten afsluit, dan moet je je ook als groot bedrijf gedragen. De Prestatieladder Socialer Ondernemen (PSO) is voor ons dan ook een harde eis als wij contracten afsluiten met bijvoorbeeld schoonmaakbedrijven of uitzendbureaus. Het denken in termen als klant en leverancier is ook een hele klassieke. Die tijd is wel een beetje voorbij. Je moet het samen doen. Natuurlijk is dit voor ons ook een mogelijkheid om de komende jaren verder op te klimmen op die PSO-ladder. Maar die PSO-ladder is uiteindelijk geen doel, maar een middel. Het doel is onze oprechtheid om de wereld een beetje beter te maken."

KWESTIE VAN DOEN

Het ingewikkelde aan sociaal ondernemen vindt Cusell de grote hoeveelheid aan overheidsloketten die daarmee gemoeid is. "Wij worden in dit hele traject begeleid

door De Fairbriek, een organisatie die helemaal gespecialiseerd is op dit gebied en die weet welke wegen je moet bewandelen. Maar zelfs voor hen is het soms een wir-war aan loketten."

Waar Cusell de laatste paar jaar ook veel aan heeft gehad, zijn de gesprekken met andere ondernemers bij een overlegorgaan als Bind!, een platform voor maatschappelijk verantwoord ondernemen in de Achterhoek. "Het is eigenlijk absurd dat dat soort platforms nodig zijn. Maar het helpt je wel verder. Daarnaast is sociaal ondernemen ook gewoon een kwestie van doen. Je kunt hele beleidstukken schrijven, maar je kunt ook gewoon aan de gang gaan en kijken waar je tegenaan loopt."

DIVERSITEIT

Arriva stuurt de komende jaren aan op meer diversiteit als het gaat om personeel. Dat is ook het jaarthema voor Arriva in 2018. Daardoor is ook de doelgroep van de leerwerkplekken van het ServiceTeam

verbreed. Ook bijvoorbeeld reïntegranten, wa-jongeren, dagbesteders en statushouders zijn welkom.

Ten slotte stipt Cusell nog even de BBL-leerwerkplekken voor monteurs en buschauffeurs aan. "Ook daar streven we naar meer diversiteit. Met name als je kijkt naar onze buschauffeurs, dan zie je dat die relatief oud zijn. Daar stromen de komende jaren veel mensen uit. BBL-opleidingen, waarbij de jongeren door Arriva intern worden opgeleid, zijn een goede manier om te komen tot verjonging. En tot meer diversiteit. Dat kunnen jongeren zijn met een afstand tot de arbeidsmarkt, maar dat hoeft dus niet per se."

DE FAIRBRIEK HELPT BIJ SOCIAAL ONDERNEMEN

De Fairbriek in Nijmegen is gespecialiseerd in het begeleiden van bedrijven bij sociaal ondernemen. Het bedrijf heeft bij Arriva een belangrijke rol gespeeld bij het opzetten van het ServiceTeam in de regio Oost. Cusell: "Als sparringpartner zijn zij de vreemde ogen die je dwingen en je tot nadenken zetten. Ze weten ook de kritische vragen te stellen waardoor je elke keer weer de volgende stap kunt maken. Verder zijn ze thuis in alle ingewikkelde regels die op het gebied van PSO komen kijken. Dat kun je gewoon niet alleen. Daarvoor moet je een gespecialiseerd bedrijf in de arm nemen. Het liefst een partij die ook nog de wegen in de regio kent. Want bij PSO heb je veel met gemeenten te maken."

www.defairbriek.nl





VITALITEIT: EEN VERTROUWDE STEUN IN DE RUG

Vitaal worden en blijven, betekent iedere dag aandacht besteden aan jezelf op het gebied van: leefstijl, bewegen, voeding, positief en opbouwend denken, balans tussen inspanning en ontspanning, het kennen van je stressbronnen en werk dat jou voldoening bezorgt.

Werkgevers beschikken over verzuimverzekeringen zodat werknemers die ziek uitvallen worden ondersteund en geïntegreerd. Gelukkig zijn er ook steeds meer werkgevers die uitval van werknemers voor willen zijn. Zij investeren in vitaliteit. Doelstelling: ervoor zorgen dat aandacht voor vitaliteit normaal wordt: het is fijn om je fit te voelen. Vitale werknemers hebben energie, werken met plezier en worden minder snel ziek.

Een opdrachtgever (400 personeelsleden) vroeg mij onlangs een laagdrempelige activiteit te ontwikkelen waarbij meerdere

vitaliteitsthema's verwerkt worden. Een ludieke office bootcamp werd het resultaat. Groepsgewijs werd er een ronde door het bedrijfspand gemaakt waarbij de deelnemers onderweg fysieke opdrachten en een kwis over vitaliteit krijgen. Fun, teamwork, bewegen en kennisoverdracht stonden centraal.

Marieke Bach (Bach Vitaliteitscoaching) is hbo-afgestudeerd vitaliteitscoach, stresscounselor, gewichtscounselante en beschikt over de medische basiskennis. Naast individuele begeleiding ontwikkelt zij voor bedrijven activiteiten die het draagvlak voor vitaliteit versterkt. Als duursporter ervaart zij het belang en resultaat van vitaliteit.

info@bachvitaliteitscoaching.nl
06-14603262



JOBCOACHEN IS ALS JONGLEREN

ANS WOLTERS, REGIOMANAGER AT.GROEP

Mijn dag start met een rits aan telefonische activiteiten die allemaal tussen 08.00u en 08.30u plaats moeten vinden. Ik ben voor de ene klant een soort wek-applicatie en voor de ander een secretaresse-op-afstand. De werkdag van een jobcoach begint al vroeg. Groot beroep wordt gedaan op ons improvisatievermogen, creativiteit en empathie. Empathie ja. Want niet iedereen is in de ochtend even begripvol en vrolijk...

Eenmaal onderweg staat het geluid van de telefoon uit. Om me niet in de verleiding te laten brengen door een bliepje, liedje of trilletje. Dit zijn de momenten waarop je de tijd neemt om eens goed na te denken over permanente oplossingen voor bestaande en actuele knelpunten. We kunnen per slot van rekening niet altijd wekservice of secretaresse blijven. Die oplossingen weten we vaak wel te vinden. Meestal door samen met de klant en eventuele ouders, verzorgers of begeleiders te overleggen. En dan zijn er nog de werkgevers... Zij hebben (onder andere) zakelijke belangen. En die moeten soms zwaar wegen. Ook al is de persoonlijke touch van

onschatbare waarde voor onze klanten. Als jobcoach ben je een soort tolk. Je vertaalt de zakelijke belangen van de werkgever in begrijpelijke woorden naar de klant. Aan de werkgever leg je uit waarom 'de dingen gaan zoals ze gaan' bij de klant. Met uiteraard wel de uitleg en de plannen om tot verbetering te komen waarover je even daarvoor zo hard hebt nagedacht tijdens de autoriteit én overleg hebt gehad met klant, ouders, verzorgers en begeleiders.

Alles staat in het teken van een zo succesvol-mogelijke werkdag van de klant. Hiervoor is het van belang dat je bereikbaar bent, de klant bezoekt, de werkgevers hoort en aanvoelt en eventuele belemmeringen elimineert, of nog beter; voorkomt. We houden veel balletjes, net als een ervaren jongleur, in de lucht. Wij willen ons werk goed en zorgvuldig doen. We willen dat mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt kansen krijgen op werkplekken waar zij het beste tot hun recht komen. Voor de klant, maar ook voor de werkgevers.

www.at-groep.nl

MAAK VAN UW ZORG ONZE ZORG!

Personeel is even kostbaar als kwetsbaar. Inmiddels bent u als werkgever 12 jaar lang financieel verantwoordelijk voor uw personeel bij ziekte of arbeidsongeschiktheid.

Bij De Verzuimeconoom helpen wij u als ondernemer én als werkgever bij het voorkomen van arbeidsongeschiktheid van uw personeel en met de re-integratie richting werk als die arbeidsongeschiktheid onverhoopt toch intreedt.

Wij ontzorgen u in uw (wettelijke) verplichtingen en zorgen ervoor dat uw werknemers zo spoedig mogelijk weer aan het werk zijn, zodat uw bedrijfscontinuïteit geen gevaar loopt.

Samen met ons adviesbedrijf Heilbron en ons volmachtbedrijf Mandaat vormen we een ijzersterke combinatie. Mandaat heeft bijvoorbeeld volmachten van verschillende verzekeringsbedrijven, waardoor wij een breed aanbod aan producten kunnen bieden en maatwerk kunnen leveren.

Wij zijn uw partner voor al uw verzuimvraagstukken, van arbodienst tot verzekering. U verzekert via ons de loondoorbetalingsverplichting tijdens de eerste twee jaar van arbeidsongeschiktheid, Ziektewet eigenrisicodragerschap, WGA eigenrisicodragerschap en de financiële risico's die uw werknemers lopen wanneer zij na twee jaar ziekte in de WIA belanden.



Maak van uw zorg onze zorg, zodat u zich kunt richten op uw werkzaamheden en specialiteiten. Zo doen we ieder datgene waar we goed in zijn!

Bent u benieuwd wat wij voor u kunnen betekenen?
Wij maken graag kennis met u!

Michiel Blankvoort

Directeur De Verzuimeconoom



DE **VERZUIMECONOOM**



WILLEN VERANDEREN EN ONTWIKKELEN IS VAN BEIDE KANTEN NODIG

LEON TEN HAVE, ACCOUNTMANAGER WERKGEVERSSERVICEPUNT ACHTERHOEK

23

Werkgevend Nederland is hevig op zoek. Door economisch herstel en omdat Nederland de verschuivingen binnen de werkende generatie nadrukkelijk gaat voelen. De naoorlogse babyboomers gaan massaal stoppen en aan de instroomkant op de arbeidsmarkt zien we 'ontgroening'. Het gevolg is dat het aantal moeilijk vervulbare vacatures sterk toeneemt. De wedren om vakkrachten is enorm! Aanbod om die vele vacatures in te vullen lijkt al lang niet meer voorhanden. Of vergissen we ons?

We zien namelijk tegelijkertijd een behoorlijk aantal werkzoekenden, die graag aan de slag willen, aan de kant staan. 'Mismatch' zeggen we dan. Maar wát is er dan precies mis? Sociale- en technologische ontwikkelingen, automatisering, flexibilisering en digitalisering, zelfsturing, 'een leven lang leren' en ga zo maar door. Nieuwe functies schieten als paddenstoelen uit de grond en bestaande functies (en organisaties) wijzigen zo ingrijpend en snel, dat het lastig is om bij te benen.

Stel je dan eens voor dat je al een periode niet in staat bent om mee te doen. Bijvoorbeeld vanwege een arbeidshandicap

of een eenzijdig arbeidsverleden. Je zit al langer thuis. Je solliciteert, maar wordt steeds afgewezen omdat je niet meer zo snel bent of omdat je juist sturing nodig hebt in plaats van dat je zelf initiatieven kunt nemen. Is er dan iets mis met jou?

Past de huidige werkzoekende niet meer bij de vraag of past de vraag niet meer bij de huidige werkzoekende? Willen veranderen en ontwikkelen is van beide kanten nodig! Steeds meer is het zaak dat ook werkgevers aantrekkelijk worden voor (toekomstige) medewerkers. En dan praten we niet alleen over gunstige arbeidsvoorwaarden. Misschien is dat nog wel het minst. Het gaat waarschijnlijk veel meer over het vermogen om werk en werkomstandigheden aan te passen en op maat te snijden op de (toekomstige) medewerker.

In de afgelopen jaren hebben veel werkgevers dit natuurlijk ook gezien en zijn zij in staat gebleken om hun werkprocessen en werkomstandigheden zodanig aan te passen, dat alle werkzoekenden, een goede bijdrage kunnen leveren aan de business; 'inclusief ondernemen'.

'Inclusief ondernemen' is in Nederland al langer een thema. En dat dit niet alleen met de mond beleid wordt, maar ook zichtbaar wordt toegepast, is bewezen. In het afgelopen jaar hebben we, samen met werkgevers in Oost-Gelderland, honderden werkzoekenden die om uiteenlopende redenen een afstand tot de arbeidsmarkt hebben, kunnen voorzien van werk. Winst voor de medewerker, winst voor de werkgever en winst voor de maatschappij.

Meer weten? Het WerkgeversServicepunt Achterhoek brengt vraag en aanbod bij elkaar. Wij helpen u graag.

www.wspachterhoek.nl

Werkgevers
Servicepunt  **Achterhoek**



DE TALENTEN

MARTIN MORSINK, EIGENAAR LIJSTENMAKERIJ MARTIN

Afstand tot de arbeidsmarkt, een veel gebruikte term waarin een grote groep medemensen om ons heen zich bevindt. Persoonlijk gebruik ik liever 'de Talenten in de arbeidsmarkt'.

Omdat ieder individu een specifiek (arbeids)talent heeft waarin hij of zij kan en mag uitblinken. Want dat leidt tot zelfvertrouwen, passie en energie.

In de komende columns hoop ik jullie als lezer, ondernemer of medewerker aan te zetten tot (mee)denken met betrekking tot deze groep Talenten. Hoe geven we ze een passende baan, of creëren we een goede (werk)plek in de nabije toekomst?

Rondom deze Talenten is de laatste jaren veel veranderd, zoals de beëindiging van de huidige WSW. Met als doel zoveel mogelijk Talenten te laten doorstromen naar regulier werk. Een waardevolle gedachte, omdat dan iedereen meetelt en doet in een 'normale setting'.

Echter, een grote groep Talenten binnen de WSW is zo gewend aan deze beschermde werkplek, dat dit juist de basis is gaan vormen van zijn/haar werkdag. Ofwel,

meedoen in een 'normaal' bedrijf, wil nog niet zeggen dat iemand dan ook meekomt!

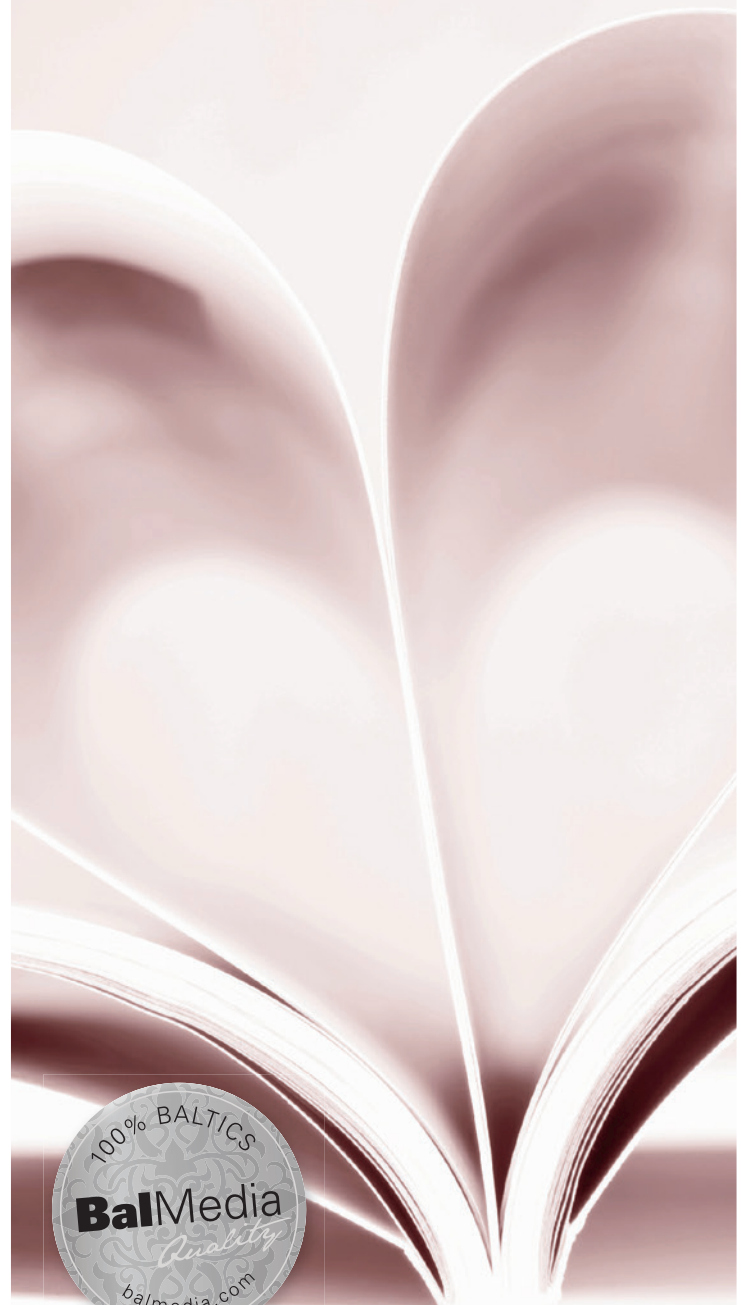
En dan komt er uitgerekend in de huidige tijd ook nog een grote groep nieuwe Talenten aan, de uitstromers uit het Voorgezet Speciaal Onderwijs. Ook binnen deze doelgroep zijn wel degelijk beschermde werkplekken nodig om zich verder te kunnen en mogen ontwikkelen. Een groei-proces, dat (uit eigen ervaringen) in sommige gevallen wel jaren kan duren.

Geven we deze groep Talenten de juiste ondersteuning, dan ontstaat er snel genoeg een scherp beeld of hij/zij zich staande zal weten te houden binnen een 'normaal' bedrijf om daar verder te kunnen groeien.

En is dat niet zo? Laten we er dan met z'n allen voor zorgen dat er voor hem/haar een passende (werk)plek is of komt, waarbij gelukkig zijn als mens voorop staat. Want dat willen we toch allemaal? Gelukkig zijn?

www.lijstenmakerijmartin.nl

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

 **BalMedia**

Wies Bol (rechts) en haar college Lonneke Boschker



WIES BOL MAAKT HET VERSCHIL IN ORGANISATIES DE MENS OP HANDEN DRAGEN

“Een organisatie is niets meer of minder dan een groep mensen die met elkaar werken”, zegt Wies Bol, die als adviseur het gelijknamige bureau runt. “Problemen lijken vaak gecompliceerd, maar de sleutel tot een oplossing ligt bij de medewerkers zelf, mits ze oprechte aandacht en begeleiding krijgen. Dat vormt niet mijn vak, maar mijn passie.”

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE HAN TE HENNEPE

De positieve energie spat af van de ondernemster uit Eibergen, die zich als een kameleon aan elk type bedrijf of non-profitorganisatie aanpast. “Op de werkvloer loop ik gewoon op een paar stevige stappers en in spijkerbroek met een shirt rond, maar tussen heren in driedelig kostuum trek ik wel een mantelpakje aan, hoor”, lacht ze. Wies Bol, tevens de naam van een compact bureau dat zich toelegt op organisatieadvies, verzuimbeheersing en loopbaangerichte tweedespoortrajecten. Naast een afgeronde VO-opleiding management en organisatie en een mastertitel in management en innovatie brengt deze levendige, openhartige dame een schat aan ervaring mee in het bedrijfsleven en andersoortige organisaties, van lokale tot internationale. “Ik word ingeschakeld door ondernemers met een complex vraagstuk, een probleem of gewoon de behoefte om te klankborden. Mijn doel is telkens de organisatie beter te laten renderen en de duurzame inzetbaarheid van mensen te bevorderen. Dreigend ontslag ‘omdat het niet werkt’, daar neem ik niet zomaar genoegen mee. Vaak bestaat er een achterliggende reden waarom iemand niet conform de verwachtingen functioneert. Iemand laten vertrekken zie ik als de allerlaatste optie en dan nog zal ik dat goed begeleiden.”

SLEUTELFIGUREN

“Waar bij strubbelingen in organisaties vaak de schoen wringt, is in de communicatie, de omgang van mensen met elkaar en/of de inrichting, de structuur”, vervolgt Bol, die voor een pragmatische aanpak kiest. “Ik loop allereerst rond over de werkvloer, geef mijn zintuigen goed de

kost en stel vragen met een knipoog, want oprechte interesse, humor en relativiseringsvermogen vormen de eerste basis voor vertrouwen. Mijn bevindingen deel ik met het management, dat ik tegelijkertijd een spiegel voorhoud, want ook de directie speelt een rol in het bereiken van een oplossing. Ik vraag dingen die niet uitgesproken worden, gezien de neiging van mensen om aannames te doen. Dat zorgt vaak voor een aha-erlebnis: ‘Zo heb ik het nog nooit bekeken.’ Samen met de managers en eventuele andere sleutelfiguren formuleer ik een plan de campagne, dat we in werking stellen. Ik volg dat proces door regelmatig een uur rond te lopen. Waar nodig sturen we samen bij en trekken we conclusies.” De vele succesvolle resultaten die Wies Bol boekt, behelzen onder andere geslaagde fusies en overnames, maar ook groeiprocessen. “Dan komen mensen met samengestelde functies, zoals je die vaak bij kleinere organisaties ziet, in de problemen. Ze moeten ineens de diepte in of lopen vast doordat tegengestelde vaardigheden vereist worden. Waar ook veel te winnen valt, is in het laten functioneren van jonge twintigers. Ze kennen de traditionele werkmentaliteit niet, handelen snel en vluchtig, verwerken teleurstellingen moeilijk en overschatten zichzelf, waardoor ze geen hulp durven vragen. Koppel je ze het eerste jaar aan iemand met ervaring, dan win je de eerste slag al. Er valt zoveel uit mensen te halen, als je ze maar aandacht geeft en op de juiste plek zet. Wees megazuinig op ze!”

www.wiesbol.nl



Gerard Joling

SPECIAL OLYMPICS NATIONALE SPELEN ACHTERHOEK 2018

“DE HELE ACHTERHOEK WIL EEN BIJDRAGE LEVEREN”

Over drie maanden gaat de Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018 van start. Corine Berkel, directeur van de Special Olympics Achterhoek en eigenaar/directeur van Mood Concepts, en haar team merken dat de betrokkenheid vanuit de regio groot is. “Het is echt uitzonderlijk om te zien hoe alle geledingen in de Achterhoek opstaan en hun bijdrage willen leveren.”

De Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018 vinden plaats op 8, 9 en 10 juni. Naar verwachting zullen 2.000 sporters met een verstandelijke beperking op veertien verschillende locaties in de regio deelnemen aan ruim twintig verschillende sporten, variërend van paardrijden en volleybal tot skeeleren en wielrennen. Dat die sporters staan te trappelen om deel te nemen, bleek uit de enorme stroom aan aanmeldingen. “Toen op 17 januari de inschrijving werd geopend, zaten de plekken binnen drie uur al voor twee derde vol. Een week later was 90 procent van alle plekken bezet”, vertelt Berkel. Populair zijn de disciplines atletiek, bowling, hockey, tennis, paardrijden, voetbal en zwemmen. Voor deze

sporten staan zelfs ruim 200 mensen op de wachtlijst.

OPTREDENS

Ondertussen gaan de operationele en facilitaire werkzaamheden voor het sportevenement door. Volgens Berkel verlopen deze keurig op schema. Op 8 februari startte de kaartverkoop voor de openingsceremonie, die op 8 juni in Stadion De Vijverberg zal plaatsvinden en wordt geproduceerd door De Feestfabriek, onder regie van de Stichting. “Tijdens de opening zullen bekende artiesten zoals onder andere Gerard Joling een optreden geven om de deelnemers, het publiek en de vrijwilligers alvast aan te moedigen. De presentatie is

in handen van Erben Wennemars en Erik Hulzebosch. Deze artiesten dragen de Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018 een warm hart toe. Kaarten voor deze grootse opening zijn overigens al te koop vanaf € 7,50 via de website www.specialolympics2018.nl.”

Het 100-dagenmoment brak aan op 28 februari. “Die dag hebben we de Glossy ‘Goud’ gepresenteerd met achtergrondinformatie over de Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018 en de deelnemers.” Het sportevenement speelt ook een grote rol in het boek Groen Licht van thrillerschrijfster Corine Hartman dat in mei uit zal komen. Berkel benaderde de schrijfster hiervoor per-

soonlijk. In het moordmysterie wordt onder andere de fictieve vrouwelijke burgemeester van Doetinchem levenloos op de bodem van zwembad Rozengarde aangetroffen. In een stal van Paardensportcentrum Lichtenvoorde in Vragender wordt eveneens een lijk gevonden.

ANIMO

Het twaalfkoppige projectteam van Berkel is voor de organisatie van het bijzondere sportevenement afhankelijk van partners, sponsors en honderden vrijwilligers. Gelukkig is er vanuit de regio veel animo om de Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018 te steunen. "Het is echt uitzonderlijk om te zien hoe alle geledingen van de regio opstaan en hun bijdrage willen leveren. De zeven gemeenten van Regio Achterhoek én Montferland zijn maatschappelijk partner van de Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018 en hebben elk 20.000 euro bijgedragen. Ook het bedrijfsleven sponsort volop met financiële middelen, goederen en diensten en mankrachten." De vrijwilligers worden onder andere geworven bij de Achterhoekse zorginstellingen, waar de doelgroep van het sportevenement te vinden is. "Deze mensen kunnen als gastheer of -vrouw de deelnemers en het publiek verwelkomen of bijvoorbeeld de tassen vullen. Maar er zitten ook enthousiastelingen tussen die filmpjes maken. Deze filmpjes zullen straks onder andere op onze website te zien zijn."

OPVOLGINGSPROGRAMMA

De Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018 dient een breder doel dan enkel het organiseren van een bijzonder sportevenement voor mensen met een verstandelijke beperking. Het moet Achterhoekers met een verstandelijk beperking motiveren om te sporten en sportverenigingen te stimuleren om gehandicaptensporten aan te bieden. "De Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018 sluit naadloos aan bij 'Achterhoek in Beweging'. Dit project wordt gezamenlijk door de acht partnergemeenten uitgevoerd en heeft als doel om de Achterhoek sportiever en vitaler te maken, onder andere door middel van een rijk sportaanbod, accommodaties op de juiste plek, passende infrastructuur voor mensen met een beperking en het organiseren van sportevenementen."

Om ervoor te zorgen te zorgen dat mensen met een verstandelijke beperking na de Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek verder kunnen met hun passie voor sport, worden er nu al diverse side-events geor-

ganiseerd. "Denk aan sportinstuiven waarbij deze doelgroep vrijblijvend kan sporten en kennis kan maken met bepaalde sporten. Ook organiseren we voor de sportverenigingen in de regio voorlichtingsbijeenkomsten over het aanbieden van gehandicaptensport. Mooie voorbeelden hiervan zijn voetbalverenigingen LONGA'30 uit Lichtenvoorde en SV Grol uit Groenlo en de volleybalverenigingen Orion Doetinchem en LONGA'59 uit Lichtenvoorde. Zij hebben de handen ineengeslagen om deze

doelgroep onderdeel laten uitmaken van hun verenigingsleven. Het uiteindelijke doel is om zo veel mogelijk mensen met een verstandelijke beperking kunnen laten genieten van sport, en daarmee een plek in de maatschappij. Niet alleen in juni 2018, maar ook nog lang daarna."

www.specialolympics2018.nl



Daniël van den Berg en Graafschap-trainer Henk de Jong

OVER DE SPECIAL OLYMPICS NATIONALE SPELEN

De Special Olympics Nationale Spelen wordt om de twee jaar in een wisselende stad of regio in Nederland gehouden. Het is een initiatief van Special Olympics Nederland, dat onderdeel uitmaakt van Special Olympics Inc. Deze internationale sportorganisatie is actief in 170 landen en heeft als doel om het leven van mensen met een verstandelijke beperking te verbeteren door middel van het organiseren van sportevenementen.



Arjen Schimmel, Eelco Hogendijk, Anne-Marie Molleman en Jolanda Derksen

PRAKTIJKONDERWIJS BIEDT MOGELIJKHEDEN VOOR BEDRIJFSLEVEN

"ONZE LEERLINGEN ZORGEN VOOR EEN GOEDE SFEER"

Met een aantrekkelijke economie groeit de behoefte aan goed geschoold personeel bij het bedrijfsleven. Scholen voor Praktijkonderwijs, die leerlingen direct opleiden voor de arbeidsmarkt in maar liefst zeven verschillende richtingen, kunnen in deze vraag naar arbeid voorzien. Prakticon, MaxX, Pronova en Praktijkonderwijs Zutphen vertellen meer over hun leerlingen en de samenwerking met het bedrijfsleven.

FOTOGRAFIE: JEFFREY RUESINK

Nu de economie aantrekt, kloppen steeds meer bedrijven bij de scholen voor Praktijkonderwijs aan. "Bedrijven bieden graag plaats aan leerlingen uit het praktijkonderwijs", zegt Arjen Schimmel van MaxX. "Via ons krijgen ze een gedegen voorbereiding en het bedrijfsleven kan hen verder vormen. Onze leerlingen zijn hele trouwe medewerkers, tonen inzet en zorgen voor een goede sfeer. Omdat ze goed zijn in hun werk en worden gewaardeerd om wat ze kunnen, zijn ze ook heel loyaal. We merken dat bedrijven elkaar ook stimuleren om sociaal te ondernemen en bereid zijn om tijd en energie in onze leerlingen te steken."

ACHTERSTAND

Scholen voor Praktijkonderwijs verzorgen ongeveer drie procent van het totale voortgezet onderwijs. Net als bij het vmbo kunnen de leerlingen kiezen uit diverse richtingen zoals techniek, detailhandel, groen, horeca, zorg, administratie en logistiek. Wel is er binnen het praktijkonderwijs veel aandacht voor de individuele leerontwikkeling van de leerling. "De meeste kinderen die naar een school voor Praktijkonderwijs gaan, stromen na groep acht van de basisschool met een indicatie door", licht Roos Willemsen-Luik van Pronova toe. "Dit zijn vaak leerlingen die moeite hebben met taal en rekenen waardoor zij een achterstand hebben opgelopen. Deze jongeren leren het beste als ze in de praktijk kunnen ontdekken waar hun interesses en vaardigheden liggen. Het theorievak 'meten' vinden sommige leerlingen bijvoorbeeld lastig, totdat ze met hout aan de slag gaan en een kastje uit moeten meten. Ook de taal- en rekenlessen sluiten zoveel mogelijk aan op de praktijklessen die ze volgen."

LEERPLAN

Een opleiding aan een school voor Praktijkonderwijs duurt gemiddeld vijf jaar. De leerlingen worden in die periode klaargestoomd voor de arbeidsmarkt. "Voor elke leerling wordt een individueel leerplan ontwikkeld waarbij wordt gekeken naar de mogelijkheden en interesses", vertelt Eelco Hogendijk van Prakticon. "Daar proberen we met het onderwijs zoveel mogelijk op aan te sluiten. In de eerste twee jaar wordt bewust gekozen voor een wat bredere kijk waarbij ze door middel van praktijkvakken van elke richting wat meekrijgen. Daarbij proberen we een goede afwisseling te bieden tussen praktijklessen en theoretische lessen zoals taal en rekenen, waarmee we hun niveau onderhouden en soms zelfs kunnen verbeteren. Vanaf het derde jaar kunnen ze gaan focussen op wat ze interessant vinden in welk vakgebied ze zich willen ontwikkelen."

"Door middel van het leerlingvolgsysteem kijken we welke leerweg het beste past bij de doelen die een leerling wil bereiken en wat ze nodig hebben om een bepaald vak zo goed mogelijk uit te kunnen oefenen", vult Anne-Marie Molleman van Praktijkonderwijs Zutphen aan. "Ook zorgen we dat de leerlingen een vaste mentor hebben." Naast de theorie- en praktijklessen krijgen de leerlingen vakken die zijn gericht op het ontwikkelen van hun werknemersvaardigheden zoals op tijd komen en aan je taak blijven. Willemsen-Luik: "Die komen aan bod tijdens de eendaagse interne stage in hun tweede of derde jaar. Wanneer ze er klaar voor zijn, gaan ze in hun vierde en vijfde jaar extern twee en drie dagen in de week stage lopen bij bedrijven. Deze stage is dan gekoppeld



Anne-Marie Molleman, directeur
Praktijkonderwijs Zutphen

PRAKTIJKONDERWIJS ZUTPHEN: "EIGENWIJS VERDER KOMEN"

- Aantal leerlingen: 300
- Richtingen: Groen, Detail, Magazijn, Horeca, Techniek, Facilitair en Bouw

Praktijkonderwijs Zutphen staat midden in de samenleving en we hebben altijd het doel voor ogen dat we gaan voor de leerlingen. We werken nauw samen met alle partners in de regio. Het bedrijfsleven is een belangrijke partner voor ons. Het onderwijs dat we bieden, bereidt leerlingen voor op de arbeidsmarkt.

Onze kernwaarden zijn onze drijfveren:

- Betrouwbaar betekent voor ons dat u op ons aankunt: 'afpraak is afspraak'. We zijn eerlijk, integer en betrouwbaar in ons handelen. Concreet betekent dat voor ons: "doen wat je zegt, en zeggen wat je doet".
- Veelzijdig betekent voor ons de beschikbare kennis optimaal inzetten. Dit betekent kennisdeling en het tijdig inschakelen van de juiste persoon als de situatie erom vraagt. Wij zijn veelzijdig en deskundig bij het vinden van passende oplossingen.
- Flexibel betekent voor ons kansen zien en benutten. We vernieuwen, denken in mogelijkheden, nemen verantwoordelijkheid en handelen proactief. Onze kracht ligt in het kunnen en durven afwijken van gebaande paden.

www.praktijkonderwijszutphen.nl

PRONOVA: SAMEN MAKEN WE ER WERK VAN!

- Aantal leerlingen: ongeveer 200
- Opleidingen richting: Logistiek, Techniek (schilderen, metaal en hout), Detail, Zorg, Groen en Horeca
- Cursussen: VCA, EHBO, basisveiligheid, arbeidstraining & weerbaarheidstraining.
- Duits voor leerlingen in een horeca- of detailopleiding.

Pronova is een school voor Praktijkonderwijs in Winterswijk voor leerlingen tussen de 12 en 18 jaar. Op Pronova wordt geleerd door te dóen!

Binnen het onderwijsaanbod is doorlopend aandacht voor het ontwikkelen van zelfredzaamheid en goed burgerschap. Pronova biedt een flexibel onderwijsaanbod waardoor maatwerk geleverd kan worden aan iedere leerling en er aangesloten kan worden bij dat wat de arbeidsmarkt vraagt.

Leerlingen gaan na Pronova veelal wonen en werken in de regio. Intensief samenwerken met andere scholen, bedrijven en instellingen vindt Pronova dan ook erg belangrijk.

De kernwaarden van Pronova zijn plezier, mogelijkheden en betrokkenheid:

- Pronova gaat voor een plezierige leer- en werkomgeving waarin leerlingen zich optimaal kunnen ontwikkelen.
- Een grote mate van betrokkenheid bij leerlingen, ouders, bedrijven en andere partners versterken de positieve samenwerking.
- Pronova blijft aldoor denken in en is aldoor op zoek naar mogelijkheden om het onderwijs te optimaliseren in het belang van jongeren en de toekomst!

www.pronovapraktijkonderwijs.nl



Roos Willemsen-Luik, directrice Pronova Praktijkonderwijs

aan een bepaalde richting. Uiteindelijk kunnen de leerlingen voor een of meerdere richtingen deelcertificaten halen."

SOCIALE VAARDIGHEDEN

"Focus op het aspect werken is overigens slechts een van de facetten", geeft Jolanda Derksen van Prakticon aan. "Wonen, vrije tijd en burgerschap maken ook onderdeel uit van het curriculum van scholen voor Praktijkonderwijs. Alle lessen zijn dus niet alleen toegespitst op hun specifieke vakinteresse, maar zijn er ook op gericht om hun sociale vaardigheden te ontwikkelen. Het uiteindelijke doel is om de leerlingen op te leiden tot volwaardig functionerende personen met een eigen plek in de maatschappij." "Wat eveneens uniek is voor het praktijkonderwijs, is dat de ouders, en in sommige gevallen ook het bedrijfsleven, bij de ontwikkeling van de leerlingen worden betrokken", vult Hogendijk aan. "De leerlingen vormen de kern en samen wordt er gekeken naar hun toekomst en hoe we deze met elkaar vorm kunnen geven."

NAZORG

De meeste leerlingen stromen na het afronden van hun opleiding direct door naar de arbeidsmarkt. "Het komt heel soms voor dat een leerling uiteindelijk op de dagbesteding of een beschutte werkplek terecht komt", zegt Schimmel, "maar de meeste jongeren die hier afstuderen gaan daarna direct aan het werk. Vaak is dat bij het bedrijf waar zij hun laatste stage hebben gelopen. Wanneer we merken dat leerlingen het in zich hebben om een diploma te halen, begeleiden we hen in hun volgende leerfase. Dat kan dan bijvoorbeeld een leer-werktraject zijn zoals een mbo Entree-opleiding. De leerlingen kunnen deze opleiding in leerjaar 5 volgen in samenwerking met de school voor Praktijkonderwijs. Er zijn leerlingen die de school verlaten en doorstromen naar mbo niveau 2." "In de twee jaar nazorg die we bieden kunnen leerlingen een beroep doen op de school met allerlei vragen", benadrukt Molleman. "Eerst kijken we samen met de leerling of de focus moet liggen op uitplaatsing met een baan, een vervolgopleiding of een combinatie van beide. Wanneer een leerling eenmaal aan de slag is met werk en/of opleiding, kan deze altijd terugvallen op het Praktijkonderwijs." Het grote voordeel van deze aanpak is dat uitval bijna niet voorkomt. Willemsen-Luik: "We kennen zelden vroegtijdige schoolverlaters. Wel komt het af en toe voor dat leerlingen na vijf jaar onderwijs nog net niet helemaal klaar zijn. Omdat de participatiewet dan om de hoek komt kijken, voeren we gesprekken met de betreffende gemeente, waarmee de lijnen erg kort zijn. We merken dat de gemeentes in deze regio erg hun best doen om voor die leerlingen een plek te creëren. Hetzelfde geldt voor oud-leerlingen die onverhoopt zonder werk komen te zitten, die komen via de gemeente weer bij ons terecht zodat we hen weer op weg kunnen helpen. Maar ook de mensen die in de zogenoemde kaartenbakken zitten, kunnen bij ons een werkervaringsplek krijgen of een cursus volgen en een certificaat halen. Dat vergroot hun kans om aan het werk te kunnen."

STAGE

Stagelopen maakt een zeer belangrijk onderdeel uit van het Praktijkonderwijs. Hiervoor zijn nauwe contacten met het bedrijfsleven essentieel en wordt ook veel tijd in geïnvesteerd. "Prakticon beschikt over een bestand van 400 bedrijven waar leerlingen stage lopen en uiteindelijk aan de slag gaan", zegt Hogendijk. "Onder andere de stagebegeleiders zorgen ervoor dat er nauw contact is

met deze bedrijven. Zij komen regelmatig kijken hoe het met de stagiairs gaat en staan stand by als er iets aan de hand is met een stagiair. Maar we bezoeken ook bedrijven in de buurt waar geen leerlingen stage lopen om zo de contacten warm te houden." "Dat is ook de kracht van het praktijkonderwijs", vult Molleman aan. "Zelf begeleiden wij ruim 300 leerlingen en hebben we contact met ruim 300 stagebedrijven. We kijken goed rond om te achterhalen wat voor bedrijven er in de regio zitten en waar voor onze leerlingen werk te vinden is. Een aantal jaar geleden was zorg en welzijn bijvoorbeeld een hele populaire studiekeuze. De bedrijven in deze branche wilden echter alleen werknemers met niveau 3 of 4 aannemen. We hebben er toen bewust voor gekozen om ons te richten op dienstverlening. De komende jaren zal er juist een grote vraag naar leerlingen met de richting zorg en welzijn ontstaan. We



Directeur Jolanda Derksen en adjunct-directeur Eelco Hogendijk van Prakticon



Jordi en vakdocent bouw Raimond Oude Voshaar van Praktijkonderwijs Zutphen. Fotografie: Gerard van Bree



Techniekles bij Pronova

PRAKTIKON DOETINCHEM: WERKEN VANUIT DE BIG PICTURE FILOSOFIE

- Aantal leerlingen: 374
- Richtingen: Consumptief, Logistiek/Magazijn, Techniek (Hout/Bouw en Metaal), Groen (en Bloem), Detail, Zorg/Schoonmaak
- Cursussen: lascursus NIL, Heftruckopleiding, VCA-training, EHBO

Prakticon werkt vanuit de Big Picture filosofie. Dat betekent volledig gepersonaliseerd onderwijs. De gedachte achter deze visie is dat goed onderwijs geen vorm kan krijgen wanneer er geen aandacht is voor een goede relatie tussen leerling en mentor. Het onderwijs relevant moet zijn voor de leerling, dus aan moet sluiten bij zijn interesses en dat het onderwijs, structuur en diepgang moet hebben. De leerling moet vanuit zijn interesses uitgedaagd worden tot een diepere laag in zijn leren. Dit wordt vormgegeven doordat de school is opgezet vanuit tien uitgangspunten:

1. Leren in de echte wereld; leerlingen lopen stage in de echte wereld en gaan van daar uit zaken leren. Dat maakt dat het onderwijs relevant wordt voor die leerling.
2. Een leerling tegelijk; elke leerling werkt vanuit zijn persoonlijk leerplan aan zijn eigen ontwikkeling.
3. Authentiek assessment; drie keer per jaar legt de leerling verantwoording af aan zijn mentor, ouders en eventuele stagebegeleider over zijn ontwikkeling. Tevens wordt in samenspraak een globaal plan opgezet voor de nieuwe periode.
4. Kleine scholen; de school is opgesplitst in kleinere teams. Dit om de betrokkenheid en veiligheid te vergroten.
5. Mentorgroepen; leerlingen werken vanuit een vaste groep met een mentor die de leerlingen meerdere jaren volgt.
6. Schoolcultuur; we vinden dat de school een cultuur moet uitstralen die de jongeren uitdaagt.
7. Ouderbetrokkenheid; ouders zijn onderdeel van het proces om de leerling te laten groeien
8. Leiderschap; leerlingen worden op verschillende manieren uitgedaagd om eigenaarschap en ondernemerschap te ontwikkelen.
9. Professionalisering; van iedereen verwachten we inzet om het maximale eruit te halen.
10. Netwerken; we gebruiken al onze netwerken, zowel van leerlingen als volwassenen om de doelen te bereiken.

www.prakticon.com



Arjen Schimmel, directeur MaxX

MAXX MAAKT WERK VAN TALENT

- Aantal leerlingen: ongeveer 203
- Richtingen: Groen (en Bloem), Horeca, Detail, Techniek (Hout, metaal, voertuig en schilderen), Facilitair, Zorg en Schoonmaak

MaxX maakt werk van talent. Bij MaxX wordt er niet uitgegaan van wat een leerling niet kan, maar wat een leerling wil en aan potentie in zich heeft. Het werken met de persoonlijke drijfveren en mogelijkheden van leerlingen biedt ongekende kansen. De kernwaarden van MaxX luiden: 'Ik doe er toe, Jij doet er toe en de omgeving doet er toe'. Dat betekent dan ook dat er door de school en de leerlingen veel in samenwerking gedaan wordt met de buurt, de gemeente, instellingen en niet in de laatste plaats het bedrijfsleven.

Leerlingen van MaxX maken gebruik van vele mogelijkheden die bedrijven bieden om zich te oriënteren, te ontwikkelen en te leren. Leerlingen verlaten MaxX voornamelijk met een baan binnen een van die vele bedrijven.

www.maxxonderwijs.nl



Leerlingen van Pronova volgen groenonderwijs

bewegen mee met de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt en kijken samen met het bedrijfsleven waar behoefte aan is." Schimmel: "Ook binnen MaxX doen we continu navraag bij het bedrijfsleven om te achterhalen wat er gebeurt en hoe we ons curriculum daarop aan kunnen passen. Zo ontdekten we bijvoorbeeld dat twee grote carwashbedrijven in de omgeving om leerlingen verlegen zitten. Wij kunnen onze leerlingen voor deze bedrijven klaarstomen. We hebben zelfs boenmachines aangeschaft voor praktijklessen. Wat ook zeker een positieve invloed heeft op de aansluiting met het bedrijfsleven is het feit dat veel docenten die de praktijklessen geven, zelf uit het werkveld komen. Zij weten wat bedrijven van stagiairs en werknemers verlangen."

WISSELWERKING

De match moet niet alleen qua richting kloppen, maar qua ontwikkeling van de leerling zelf. Willemsen-Luik: "Als bedrijf moet je kunnen dealen met een leerling die bijvoorbeeld nog moet leren om op tijd te komen. Gelukkig zetten de bedrijven die zijn aangehaakt zich ook met liefde in voor deze leerlingen. Zij knopen dan gewoon nog een keer het gesprek aan met een leerling en proberen het opnieuw. Ze worden aangestoken door onze eigen docenten die er echt voor gaan om hun leerlingen op de juiste plek te krijgen zodat zij hun leven kunnen gaan opbouwen. Die wisselwerking zorgt ervoor dat zowel de scholen als de bedrijven zich in blijven zetten."

"Onze betrokkenheid en enthousiasme slaat inderdaad over op de bedrijven", vult Schimmel aan. "Toen we laatst een open dag organiseerden bij MaxX, stond ik ervan te kijken hoeveel stagebedrijven even langskwamen om hun stagiairs te begroeten. Deze bedrijven verzorgen graag activiteiten tijdens zo'n dag. Ik word ook steeds vaker zelf door bedrijven benaderd met de vraag of er leerlingen beschikbaar zijn om aan een project te werken." "Daarbij waken we er wel altijd voor dat het project relevant is en door onze leerlingen als zinvol wordt ervaren", benadrukt Hogendijk. "De praktijkopdrachten moeten vooral een bedrijfsmatig karakter hebben zodat deze bijdragen aan hun ontwikkeling. Overigens vinden de meeste projecten buiten school plaats, maar we willen ook graag kijken of we meer projecten in samenwerking met het bedrijfsleven binnen onze scholen op kunnen zetten."

PLEK IN DE MAATSCHAPPIJ

"Een heel mooi voorbeeld hiervan is de tuin van Pronova die een aantal leerlingen samen met een hovenier en een stratenmaker bedrijf heeft ontworpen en aangelegd", vertelt Willemsen-Luik. "Onder begeleiding maakten de leerlingen het ontwerp, berekenden ze de kosten en zochten ze contact met de leveranciers. Omdat het zo concreet is, pikken onze leerlingen de vaardigheden makkelijker op. Het organiseren van dit soort projecten waar bedrijven bij betrokken zijn, zou ik in de toekomst graag verder uit willen rollen." "Bedrijven die geïnteresseerd zijn om de samenwerkingsmogelijkheden te verkennen, zijn meer dan welkom om contact met ons op te nemen. Met zeven verschillende richtingen en een gezamenlijk werkveld dat zich uitstrekt van Arnhem tot Apeldoorn en Winterswijk zijn er meer dan genoeg mogelijkheden om mooie projecten op te zetten en onze leerlingen een plek in de maatschappij te geven", aldus Derksen.

VNO-NCW MIDDEN/MKB-MIDDEN

HULP VOOR ONDERNEMERS BIJ VOORBEREIDEN BREXIT

VNO-NCW en MKB-Nederland en de Rijksoverheid zijn in samenwerking met ING, Rabobank en ABN AMRO gestart met de campagne hulpbijbrexit.nl, een toolkit om het bedrijfsleven door de Brexit te helpen. Dat maakten Hans de Boer (voorzitter VNO-NCW), Mona Keijzer (Staatssecretaris Economische Zaken en Klimaat) en Simon Smits (Nederlandse ambassadeur in het Verenigd Koninkrijk) bekend tijdens een speciaal evenement in januari over de Brexit voor honderden ondernemers in de Haagse Malietoren.

WEBSITE HULP BIJ BREXIT

De bij de campagne behorende website bevat eerste informatie voor ondernemers om te starten met hun voorbereiding op Brexit. Veel ondernemers zijn zich namelijk nog niet bewust van wat er op hen afkomt en realiseren zich bijvoorbeeld nog niet dat ze vanaf 29 maart 2019 weer met de douane te maken kunnen krijgen. De gevolgen van de verschillende Brexit-scenario's kunnen ook grote impact hebben op de Nederlandse economie als geheel en de tienduizenden Nederlandse bedrijven die zaken doen (direct of indirect) met het Verenigd Koninkrijk.



ACHT TIPS VOOR EEN GOEDE VOORBEREIDING

Op de site is onder meer een lijst met acht handzame tips te vinden aan de hand waarvan ondernemers hun voorbereiding op Brexit kunnen beginnen. Het platform hulpbijbrexit.nl wordt de komende tijd verder uitgebouwd. Zo ontstaat een handzame toolkit voor ondernemers.

WAT DOEN LEVERANCIERS?

Tijdens het evenement in de Malietoren lieten diverse experts hun licht schijnen over Brexit en waar het naar toe gaat. Ook werd duidelijk dat Brexit een bedrijf indirect kan raken zonder dat je het zelf doorhebt. Bijvoorbeeld doordat leveranciers producten uit het Verenigd Koninkrijk halen. Daarnaast kunnen supply chains ernstig in de knoei komen. Komende maanden worden meer bijeenkomsten georganiseerd in het land voor ondernemers. Kijk in de eventagenda op hulpbijbrexit.nl.

BREXIT NIEUWSBRIEF

VNO-NCW en MKB-Nederland lanceerden onlangs met de overheid ook de speciale Brexit nieuwsbrief om ondernemers en geïnteresseerden te informeren over de voortgang in de onderhandelingen tussen de EU en het VK. "Ook in de Achterhoek treffen we bedrijven die zaken doen met het Verenigd Koninkrijk en op zoek zijn naar informatie. Het is belangrijk om ondernemers hierover regelmatig te informeren en het past ook uitstekend bij onze activiteiten en aanbod op internationaliseringsgebied", aldus Wilma Elbertsen, regiomanager VNO-NCW Achterhoek.

www.hulpbijbrexit.nl

AGENDA VNO-NCW ACHTERHOEK

10 april – Algemene Ledenvergadering VNO-NCW Midden

11 april – Bedrijfsbezoek Koninklijke Rotra, Doesburg

23 april – Themabijeenkomst VNO-NCW Achterhoek en Rabobank Graafschap, locatie Amphion, Doetinchem

17 mei – Bedrijfsbezoek ForFarmers Netherlands, Lochem

13 juni – Bedrijfsbezoek Arco, Winterswijk

CONTACTPERSOON

Wilma Elbertsen, regiomanager VNO-NCW Achterhoek
elbertsen@vno-ncwmidden.nl

Wilma Elbertsen



Heb jij online een Boost nodig?



Boosters helpt ondernemers om beter online vindbaar te zijn, méér relevante bezoekers te krijgen én bij het verhogen van de conversie! Bel nu en maak vrijblijvend een afspraak.

✉ info@boosters.nl ☎ 0314 - 763 683



ERP

Warehouse management

Webshops

Een nieuwe
kijk op jouw
business



www.king.eu

STRAIGHT Human Support



STRAIGHT Human Support richt zich op ondersteuning en advisering bij alle vraagstukken die te maken hebben met het in dienst nemen en afscheid nemen van personeel en alles wat daar tussen zit. Naast een scala aan ondernemingen uit het MKB behoren ook enkele multinationals tot de klantenkring.

SITUATIE

Onderbezetting

Incidenteel onvoldoende capaciteit/deskundigheid

Structureel onvoldoende capaciteit/deskundigheid

Incidenteel onvoldoende deskundigheid

Selectie van kandidaten of bepalen ontwikkelpotentieel van eigen medewerkers

OPLOSSING

Interimbasis

Projectbasis

Abonnements-basis

HRFLEX

Assessment

OMSCHRIJVING

Een overeen gekomen periode en tijdbesteding op deeltijdbasis.

Uitvoeren van een specifieke opdracht.

Ondersteuning voor een vast aantal dagdelen per maand.

Voor een vast bedrag per jaar alle noodzakelijke ondersteuning en advisering op afstand.

Een op maat gemaakt (functie-inhoud en -zwaarte) assessment. Valide, zeer gebruiksvriendelijk in vele talen beschikbaar en tijdbesparend.



Eric van de Straat

A Cor Hilbrinkstraat 36
W 7622 EW Borne

T 06 - 472 126 30
E info@straight-hs.nl

I www.straight-hs.nl

JONG MANAGEMENT ACHTERHOEK

AL 170 JAAR BEZEMS EN BORSTELS UIT AALTEN

In iedere editie vertelt een lid van Jong Management Achterhoek over zijn of haar onderneming. Jong Management is een landelijke vereniging van ca. 1.000 ondernemers en managers tot veertig jaar, verdeeld in dertig regiokringen.

TEKST: MARTIN LURVINK, DIRECTEUR BORSTELFABRIEK M.J.J. LURVINK BV

Hoewel mijn voorvaderen sinds 1850 Borstelfabriek M.J.J. Lurvink BV (Luva) in Aalten hebben geleid was het voor mij geen verplichting om het bedrijf over te nemen. Ik was werkzaam in de jeugdzorg, daarnaast werkte ik regelmatig in de productie mee. Op een gegeven moment draaide ik zo'n twee dagen mee op de zaak. Je hebt immers een band met het bedrijf en ook uit nieuwsgierigheid wil je bijdragen aan het bedrijf dat al zo lang binnen de familie is. Langzaam speelde ik toch met de gedachte om de zaak op den duur van mijn vader te gaan overnemen. In 2009 heb ik besloten om als zesde generatie toe te treden tot de borstelfabriek, dat hoogwaardige bezems en borstels voor industrieel en huishoudelijk gebruik produceert. Samen met mijn vader stelde ik een meerjarenplan op. Mijn vader werd echter plotseling ziek en overleed in april 2010. En dan sta je er opeens alleen voor. Met mijn 25 jaar wellicht te jong (vond ik zelf), maar ik had geen keus.

Ondanks de crisis hebben wij de afgelopen jaren veel geïnvesteerd vanuit onze lange termijnvisie. Enerzijds met nieuwe machines waarmee de productie sneller en beter gaat, anderzijds door uitbreiding van de opslag en productie. En een paar weken geleden heb ik een groot belang genomen in het bedrijf van mijn leverancier in Sri Lanka. Maar groeien is niet het belangrijkste. Goed personeel is essentieel. En sinds vorig jaar werken er ook een aantal mensen van Estinea bij ons in het bedrijf. Zij stickeren en verpakken veel producten, het is fantastisch om te zien met hoeveel passie deze mensen hun werk doen.

Vanuit Aalten worden wekelijks vele tienduizenden bezems en borstels geleverd aan klanten in met name Nederland en België. Door de eigen productie (de enige in Nederland) kunnen we met een korte levertijd hoogwaardige goederen leveren. En de goedkopere producten worden ingekocht bij onder andere de leverancier in Sri Lanka. En dat is ook de reden waarom ik hierin heb geïnvesteerd, wij willen de marktleider blijven in de professionele markt en ondanks een gewenste groei moeten onze bestaande klanten altijd goede producten blijven ontvangen. Sinds twee jaar hebben wij een bedrijfsleider in dienst, waardoor ik me meer kan richten op de grote lijnen binnen het bedrijf. De automatisering van de productie willen wij graag verder doorzetten.

Sinds 2013 ben ik lid van Jong Management. Ik ben er niet bij vanwege het zakendoen, want onze klanten zitten bijna allemaal buiten de Achterhoek en ook landelijk zitten ze niet bij deze

vereniging. Maar ik ben tijdens bijna alle bijeenkomsten aanwezig en in 2014 heb ik de leden in mijn bedrijf ontvangen. Het is een mooie club ondernemende mensen waarmee ik ook kan overleggen over situaties waar je tegenaan loopt, bedrijfsvoering, nieuwe vrienden, ik vind het een zowel privé en zakelijk een verrijking.



Martin Lurvink

A photograph of two men smiling on a modern staircase. The man on the left has curly dark hair and is wearing a blue and white checkered button-down shirt. The man on the right has short grey hair and is wearing a blue and white striped button-down shirt. They are both looking towards the camera. The staircase has yellow handrails and a grey perforated metal railing. The background shows a modern office building with glass windows and a bright light fixture.

ROS MANAGEMENTREGIE

DENK JE AAN BEDRIJFSOVERDRACHT, DENK AAN ROS MANAGEMENTREGIE!

ROS Managementregie bestaat inmiddels ruim twintig jaar. Aanvankelijk (en nog steeds) groot in reorganisaties en financieel zwaar weer trajecten, heeft het advieskantoor zich in de markt ontwikkeld tot een volwaardige corporate finance speler met een breed palet aan dienstverlening: waardebeoordelingen, overnametrajecten, financieringsvraagstukken en bedrijfsopvolging binnen familieverband. Het team van twaalf enthousiaste adviseurs opereert landelijk, heeft haar vestigingen in het Oosten van Nederland, maar is naar eigen zeggen nog onvoldoende bekend bij ondernemend Oost-Nederland. Daar gaat echter verandering in komen!

FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

BEDRIJFSOPVOLGING EN OVERNAMES

"Dat doen we al zo'n tien jaar", aldus directeur Djuri Jámbor. "Met zeventig succesvolle transacties in de afgelopen vier jaar en reeds vier afgeronde deals in 2018, zijn we een sterke speler in de markt van fusies en overnames. We hebben deze tak van onze dienstverlening ontwikkeld vanuit de financieel zwaar weer trajecten, waar het nodig was om risicodragend kapitaal aan te trekken, voor herfinanciering te zorgen of gewoonweg te zoeken naar een overnamekandidaat - omdat voor het desbetreffende bedrijf zelfstandig geen toekomst meer bestond. We hebben onze kennis en netwerk binnen dit gebied enorm ontwikkeld. Na een uitstapje van ca. drie jaar waarin we samenwerking hebben gezocht met andere partijen, hebben we in 2013 besloten ons zelfstandig te richten op deze markt. Volledig onafhankelijk en zonder gedwongen winkelnering, juist om de ondernemers die we adviseren optimaal te kunnen ondersteunen en begeleiden." "De meeste ondernemers hebben geen ervaring met aan- en verkooptrajecten", vult organisatie-adviseur André Niewzwaag aan, "maar doen dit slechts één keer in hun leven bij de overdracht aan een familielid of aan een andere overnamekandidaat. Het is dan zaak dat je een adviseur hebt met kennis van zaken, die de emotie kan managen en bovendien het gehele proces kan regisseren."

MAATWERK OM WAARDE TE CREËREN

Ieder traject is maatwerk. "Dat klinkt erg cliché", zegt Jámbor. "Er is natuurlijk geen adviseur, die anders beweert, maar daar zit wel onze kracht. Door het feit dat ROS Managementregie veel ervaring heeft met het doorlichten van bedrijven in zwaar weer, waarbij scherp geanalyseerd moet worden, weten we vaak precies waar aandachtspunten of problemen zitten, waar een ondernemer tegenaan loopt. We vragen ondernemers ook, om tijdig met ons om tafel te zitten, juist om in de voorbereiding van een verkoop- of overdrachtsproces aandacht te geven aan deze aspecten. We kunnen weliswaar niet alles oplossen, maar er dan wel voor zorgen dat de issues geen invloed hebben op de prijs die bij verkoop wordt gerealiseerd." "Daardoor zijn we in staat om waarde te creëren voor onze opdrachtgevers", benoemt Niewzwaag.

REGISTERVALUATORS

Overigens kan waardecreatie los staan van een eventuele verkoop. Niewzwaag en Jámbor zijn beiden registervaluator. Dat betekent dat zij een postdoctorale opleiding hebben gevolgd om de waarde van ondernemingen, aandelenpakketten en investeringsproposities te kunnen vaststellen. "Dit speelt ook wel eens in discussies met de

Belastingdienst", geeft Niewzwaag aan.

"De prijs die een ondernemer kan ontvangen voor zijn bedrijf heeft in de kern niets te maken met de investeringen die hij heeft gedaan, de tijd en energie die hij in zijn onderneming heeft gestopt en mogelijk zelfs niet met het aanwezige eigen vermogen op de balans", aldus Jámbor. "Het gaat erom welk rendement en welke cashflow deze onderneming kan genereren in de komende jaren. Daar wordt voor betaald door een potentiële koper." Niewzwaag: "Wij adviseren en ondersteunen ondernemers om de cashflow van hun onderneming te optimaliseren. Door de juiste keuzes te maken om investeringen wel of niet te doen, afscheid te nemen van minder rendabele activiteiten, werk-kapitaalbeheer te verbeteren, etc. Ook hierdoor wordt waarde gecreëerd, waar de ondernemer direct zelf van profiteert: Hij houdt letterlijk meer geld over! Een bijkomend voordeel hiervan is, mocht een verkoop spelen, dat de prijs voor de onderneming ook nog eens een stuk hoger zal zijn. Dus hij profiteert daar twee keer van!"

REGIEROL OP ONS LIJF GESCHREVEN

Ondernemers moeten kunnen doen waarin ze goed zijn en daar de tijd voor maken. Dit kan door zaken, waar je onvoldoende in thuis bent, (projectmatig) uit te besteden. Jámbor: "Onze adviesrol bij verkooptrajecten is te vergelijken met die van een filmregisseur. De casting is gedaan (bedrijf in de hoofdrol), de teksten zijn geschreven (historie van financiële cijfers en ontwikkelingen), het doel is bekend (het moet wederom een kaskraker worden) en nu is het aan de regisseur om met de juiste belichting en geluid (wat verstrek je wel/niet en op welk moment) alle acteurs en figuranten (betrokkenen/stakeholders) in hun rol te zetten om ze te laten excelleren. Met de nodige creativiteit en special effects voeg je als adviseur bovendien de extra's toe aan de productie, waardoor

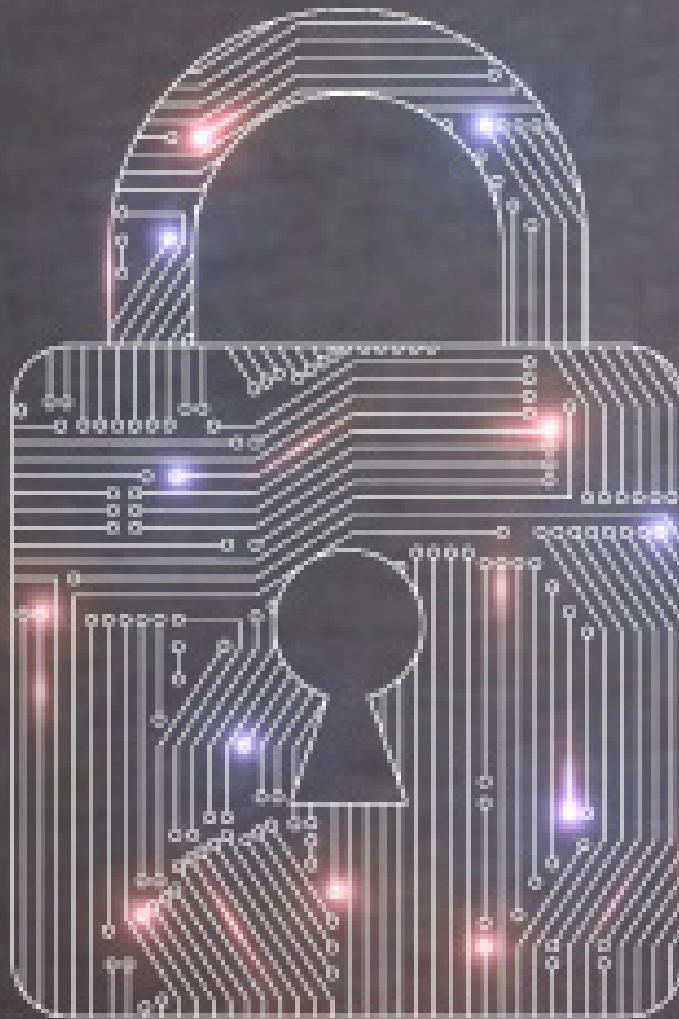
het resultaat voldoet aan de wensen van de opdrachtgever. Daarbij moet natuurlijk niet worden vergeten dat tijdens het verkooptraject, de onderneming nog steeds de prestaties moet blijven realiseren, die ze gewend is en daar komt de ondernemer weer in beeld, die doet wat hij al jaren goed heeft gedaan. Op deze wijze ontstaat een optimale samenwerking, zoals wij deze bij ROS Managementregie graag zien. Feitelijk voeren we dit al jaren op deze wijze uit."

GROEI

De vraag naar begeleiding van overnametrajecten is de laatste jaren sterk gegroeid. "De markt is gunstig. Vooral bij private equity ondernemingen is de kas goed gevuld", vertelt Jámbor. "Wij zijn zelf ook gegroeid, sterker nog; bij ROS Managementregie bezet het advieswerk op het gebied van corporate finance inmiddels plaats 1, gevolgd door ons recovery werk en onze reorganisatietrajecten. Ook zijn we uitgebreid met het aantal adviseurs dat zich bezighoudt met de corporate finance praktijk in brede zin. We hebben versterking gekregen van Erik ten Kate, die zijn sporen heeft verdiend binnen ING Grootzakelijk. Met de komst van André Niewzwaag beschikken we inmiddels over een tweede Register Valuator binnen onze organisatie, wat uniek is in Oost-Nederland. Na de uitbreiding begin vorig jaar met Elise Wijkamp en Huub Tip, beiden met een achtergrond in fusies, overnames en financieringen, hebben we alles gereed staan om nog meer zichtbaar te zijn binnen ondernemend Oost-Nederland." Niewzwaag: "We maken dan ook graag van de gelegenheid gebruik om ondernemers uit te nodigen voor een lekkere kop koffie en hun vraagstuk te bespreken. Denk je aan waarderen, financieren, of aan het aan- of verkopen van een onderneming, denk dan aan ROS Managementregie!"

www.ros-regie.nl





GDPR-COMPLIANT IN ZES STAPPEN

DOE JIJ HET WEL VEILIG?

Cloud computing heeft de laatste jaren flink aan populariteit gewonnen.

Opslag van data in de cloud bespaart investeringen in hardware, is enorm schaalbaar en vermindert de complexiteit van IT-beheer. Een mogelijk nadeel is de afhankelijkheid van de leverancier; problemen kun je immers niet zelf verhelpen. Ook is vaak onduidelijk waar bedrijfsdata zich precies bevindt. Nieuwe wetten dwingen je ertoe je bedrijfsprocessen met betrekking tot data nog eens goed te herzien om flinke boetes te voorkomen.

NIEUWE, STRENGERE PRIVACYWETGEVING

Elk bedrijf dat met persoonsgegevens werkt, moet rekening houden met de nieuwe Europese privacyverordening. Op 25 mei 2018 maakt de Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp) definitief plaats voor de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG of GDPR in het Engels). Vanaf dat moment geldt in de hele EU dezelfde wetgeving met betrekking tot privacy en de omgang met persoonsgegevens. Ook bedrijven buiten de EU die gegevens van Europese burgers verwerken (denk aan Google of Microsoft), moeten zich aan de AVG houden.

De verordening geeft burgers meer zeggenschap over hun data en wat daarmee gebeurt. Bedrijven moeten duidelijk maken (en vastleggen!) waarom ze bepaalde (persoons)gegevens nodig hebben en waarvoor die worden gebruikt. Burgers kunnen inzage vragen in opgeslagen data, toestemming intrekken, klachten indienen en gebruikmaken van het recht om vergeten te worden. Nieuw is het recht op dataportabiliteit, waarmee burgers het recht krijgen om de persoonsgegevens te ontvangen die een organisatie van ze heeft.

Overigens is de AVG sinds begin 2016 al in werking getreden, maar bedrijven hebben nog een krap jaar om aan alle regels en onderdelen in de verordening te voldoen. De nieuwe verordening is veel strenger dan de Nederlandse privacywetgeving. Nu moet nog sprake zijn van opzet of grove schuld voordat een datalek wordt gemeld bij de Autoriteit Persoonsgegevens (AP). Die bepaling verdwijnt en bedrijven die zich niet aan de regels houden, kunnen straks rekenen op forse boetes (tot 5 procent van hun wereldwijde omzet).

Om boetes en problemen te voorkomen, is het van belang tijdig voorbereidingen te treffen. Zo moeten organisaties die persoonsgegevens verwerken, documenteren welke gegevens worden verwerkt, met welk doel, waar data vandaan komt en met wie deze wordt gedeeld. Sommige organisaties zijn daarnaast verplicht om een functionaris gegevensbescherming (FG) aan te stellen. Die is verantwoordelijk voor de meldplicht en bekleedt een onafhankelijke positie binnen de organisatie. De AP biedt een stappenplan aan dat bedrijven op weg helpt om aan de AVG te voldoen.

DE AVG EN CLOUD COMPUTING

Steeds meer bedrijven maken gebruik van de cloud voor de verwerking van data, soms ter vervanging van hun eigen servers en opslag, soms door gebruik van SaaS. In veel gevallen zijn daarbij persoonsgegevens betrokken. Omdat de leverancier daar ook toegang tot heeft, bijvoorbeeld als hij beheeractiviteiten uitvoert, is het van belang afspraken te maken over beveiliging en geheimhouding. Doorgaans wordt dat vastgelegd in een bewerkersovereenkomst. Als klant moet je controleren of de cloudleverancier voldoet aan de verplichtingen, en actie ondernemen als dat niet het geval is.

Een belangrijk aandachtspunt – zeker bij het werken met cloud-diensten – is doorgifte naar het buitenland. Er worden strenge eisen gesteld aan het (ver)plaatsen van persoonsgegevens op servers buiten de EU. Het moet duidelijk zijn waar de gegevens

zich bevinden en of de locatie een ‘passend beschermingsniveau’ heeft. Voorkom problemen door te kiezen voor een cloudleverancier die enkel gebruikmaakt van servers binnen de EU. Verder schrijft de AVG voor dat beveiligingsincidenten waarbij data is gelekt direct gemeld moeten worden bij de Autoriteit Persoonsgegevens. Na beëindiging van een cloudcontract (of faillissement van de leverancier) vindt een overdracht van gegevens plaats. Ook moet de leverancier de gegevens van zijn servers verwijderen.

ZO WORD JE COMPLIANT

Privacy Management Partners en cloudbeveiligingsbedrijf Netskope onderscheiden zes zaken waaraan organisaties die persoonsgegevens verwerken en gebruikmaken van de cloud moeten voldoen. Door deze stappen te doorlopen, word je compliant.

- Weet waar leveranciers van cloud-apps gegevens verwerken en opslaan. Houd daarbij rekening dat data kan circuleren tussen de verschillende datacenters waarvan de app gebruikmaakt.

- Neem adequate beveiligingsmaatregelen om persoonlijke data te beschermen tegen verlies, aanpassing en ongeoorloofde verwerking. Wees er zeker van dat de cloud-apps die je gebruikt voldoen aan de beveiligingsstandaarden.

- Controleer je dataverwerkingsovereenkomst met de aanbieders van de cloud-apps die je gebruikt. Zo weet je zeker dat ze voldoen aan de eisen van de nieuwe Europese privacywetgeving.

- Verzamel alleen data die je écht nodig hebt en beperk de verwerking van ‘speciale’ gegevens, die betrekking hebben op bijvoorbeeld ras, etniciteit, politieke voorkeur en religie. In principe hoeft alleen de data benodigd voor de functionaliteit van de cloud-app verzameld te worden.

- Sta niet toe dat clouddiensten persoonlijke data voor andere doeleinden gebruiken. Leg vast dat de klant eigenaar is van de data en dat deze niet met derden wordt gedeeld.

- Zorg dat persoonsgegevens worden gewist wanneer er niet meer gebruik wordt gemaakt van de clouddienst of -app.

Daarnaast is het goed om binnen de organisatie awareness te creëren, niet alleen over de nieuwe privacywetgeving, maar ook over het belang van informatiebeveiliging in het algemeen. Vaak is het niet het systeem dat onveilig is, maar liggen de risico's juist in het gebruik van de applicaties. Train en informeer daarom je medewerkers.

www.inspireertbeterondernemen.nl

HULSHOF

KANTOOR SPECIALISTEN

KANTOORINRICHTING

HULSHOF kantoorspecialisten, Alles voor Kantoor en dit najaar al meer dan 30 jaar gevestigd in Lichtenvoorde.

Trends in kantoormeubilair in combinatie met de thuiswerkplek. Eigentijdse kantoormeubelen zijn huiselijk en gevarieerd. Gezond en bewust leven en werken vormen steeds een belangrijker rol in onze levensstijl binnen het huidige kantoor. Niet vreemd dat het huidige kantoor tegenwoordig van een minder zakelijke uitstraling geniet. De gebruiker wil een werkomgeving waarin hij zich optimaal thuis voelt. Onze diverse programma's van verschillende fabrikanten c.q. leveranciers helpen u hierbij tot het vinden van de juiste oplossing.

Kantoor inrichten en ideeën opdoen, wij gaan samen met u om tafel zitten en mocht u interesse hebben in een bedrijfsbezoek naar onze meubelfabrikanten dan maken wij hiervoor een afspraak.



AIR-SEAT-MOVIE GOED ZITTEN... IS BEWEGEND ZITTEN!!

HULSHOF kantoorspecialisten | Patronaatsstraat 13c | 7131 CD LICHTENVOORDE

www.hulshof-kantoorspecialisten.nl | tel. 0544 - 375245 | info@hulshof-kantoorspecialisten.nl

HEDAN TELECOM - ICT BEREIDT BEDRIJVEN VOOR OP AVG

GELEGENHEID MAAKT DE HACKER

De invoering van de algemene verordening gegevens (AVG) staat voor de deur en houdt een hoop ondernemingen bezig, maar een heleboel ook niet. "Veel bedrijven nemen een afwachtende houding aan", zegt Rick Klein Hesselink, directeur van Hedan Telecom - ICT. "Er zijn veel onduidelijkheden, dus weten ze niet precies wat er op ze af komt. Wij helpen deze ondernemers hun zaken deugdelijk te beveiligen tegen cybercrime."

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Hedan Telecom - ICT bedient met een team van twee specialisten de zakelijke markt in Nederland, met als speerpunt de Achterhoek en het midden van het land. "Van oudsher zit ons bedrijf, dat inmiddels achttien jaar vanuit Borculo opereert, in de telecombusiness", vertelt Klein Hesselink. "Toen mijn compagnon en ik het vijf jaar geleden overnamen, combineerden we het met onze achtergrond in de ICT, waardoor we nu digitale fullservice-oplossingen kunnen bieden. Onze kracht ligt in dienstverlening van A tot Z, met één aanspreekpunt en één factuur voor telefonie, internet, cloud met Office 365 en serverondersteuning. Kortom, een partner die de verantwoordelijkheid neemt voor het complete traject, zonder dat de ene partij naar de andere gaat wijzen bij problemen. Grote klanten beschikken vaak over een interne afdeling ICT-beheer, waarmee we dan nauw samenwerken. Zo behoren diverse scholen tot onze opdrachtgevers."

REKBAAR BEGRIP

Materie die Hedan Telecom - ICT momenteel volop bezighoudt is de AVG, die eind mei van kracht wordt. "Cybercrime vormt in dat kader een hot item; straks moet je het verplicht melden wanneer via een lek persoonsgegevens en andere gevoelige data naar buiten komen", waarschuwt Klein Hesselink. "Dat vereist een plan, waarin je omschrijft wie de Autoriteit Persoonsgegevens inlicht en welke gevolgen de situatie heeft. Veel bedrijven blijken er nog niet klaar voor en wachten af, wat hen feitelijk niet kwalijk valt te nemen: er is naar mijn mening landelijk te laat en te weinig aandacht aan besteed. Een handboek met een omschrijving van hoe je het goed aanpakt, bestaat niet; de overheid laat dingen in het midden. Er wordt gesproken over 'gegevens kunnen inzien' en 'data zo goed mogelijk beschermen' conform Privacy by Design, wat natuurlijk een rekbaar begrip vormt. Beveiligingsinhoudelijk ligt niets echt vast; je weet alleen dat er sancties volgen wanneer je een lek niet meldt."

FLINKE KOSTENPOSTEN

Hedan Telecom - ICT helpt bedrijven aan de voorkant, bij het beveiligen van hun communicatietechnieken. "Wij inventariseren hoe een onderneming werkt met gegevens en de bescherming daarvan. Bepaalde grote klanten laten zelf een nulmeting uitvoeren door een onafhankelijk bureau. Vervolgens treffen wij maat-

regelen, inclusief het creëren van een stukje bewustwording bij medewerkers. Niet zomaar een mailtje aanklikken, slimme wachtwoorden kiezen en waar nodig een tweestapsverificatie met bijvoorbeeld een sms-check invoeren. Via unified threat management (UTM) filter je er bij de router al bedreigingen uit. Dan wordt gelijk de internettoegang geblokkeerd wanneer iemand een gevaarlijke link in een mail aanklikt. Soms staan vanwege extern beheer poorten gewoon open. Het werkt net als bij gelegenheddieven: in veel gevallen kijken cybercriminelen niet naar wat je hebt, maar naar hoe makkelijk ze kunnen binnenkomen. Versleutelde bestanden of een gehackte telefooncentrale leveren flinke kostenposten op. Goede beveiliging voorkomt niet alles, maar minimaliseert wel het risico en mocht er een lek ontstaan, dan valt richting de Autoriteit Persoonsgegevens aan te tonen dat je serieuze preventiemaatregelen hebt getroffen."

www.hedan.nl



Rick Klein Hesselink



'N PIJNLIJK TANDARTSBEZOEK...

Is uw organisatie al eens getroffen door cybercriminaliteit? Bijvoorbeeld een aanval op uw computersystemen, diefstal van data, chantage met ransomware, virussen of e-fraude. Niet? Prijs u dan gelukkig, want hoewel definities en statistieken variëren, staat buiten kijf dat cybercriminaliteit nog steeds ieder jaar toeneemt en momenteel de snelst groeiende criminele activiteit ter wereld is. Het is dus niet zozeer de vraag óf u getroffen gaat worden door een cyberincident, maar eerder wanneer!

Bij hacken denken we vaak nog aan een stoffig zolderkamerkje, waarin iemand dagenlang persoonlijk probeert in te breken in een systeem. Dat beeld is echter flink achterhaald. Tegenwoordig struinen allerlei geautomatiseerde hoogstandjes continu het internet af om te ontdekken waar er zwakke plekken zitten. En dan bent u de klos. Heeft u net een update nog niet geïnstalleerd? Bingo!

Ver-van-mijn-bed-show

Wellicht voelt de dreiging nog als ver weg. Het betreft echter niet slechts grote multinationals die het slachtoffer van cybercriminaliteit worden. Denk eens aan twee Nederlandse doelwitten die recentelijk het nieuws hebben gehaald: de Rotterdamse haven en de parkeergarages van Q-park. Of nog dichterbij: onlangs is een tandartspraktijk in Nijmegen getroffen door een cyberincident. Dan kan zo'n tandartsbezoekje toch ineens een stuk pijnlijker worden dan gedacht... voor de praktijk zelf in dit geval!

In een wereld waarin alles en iedereen door het internet met elkaar verbonden wordt, nemen de zorgen over cybersecurity toe. Pas op het moment dat zich een cyberincident voordoet, beseffen veel organisaties hoe verstrekkend de gevolgen kunnen zijn. Analisten vrezen dan ook dat een flink aantal bedrijven in allerhande sectoren nog onvoldoende is voorbereid op cyberaanvallen.

Stevige boetes

Om te voorkomen dat ondernemingen een te afwachtende houding aannemen, wordt op 25 mei aanstaande de wet AVG van kracht voor alle bedrijven en organisaties die persoonsgegevens vastleggen van klanten, personeel of andere personen uit de EU. De AVG dwingt ondernemers tot actie en maatregelen. U heeft verantwoordingsplicht en moet kunnen aantonen dat u zich aan de wet houdt. Via documenten moet u kunnen bewijzen dat u de juiste organisatorische en technische maatregelen heeft genomen om aan de AVG te voldoen. Kunt u dat niet? Dan riskeert u een stevige boete van maximaal 20 miljoen euro of 4% van uw omzet!

Cyberverzekering

Diefstal of verlies van gevoelige informatie over klanten of werknemers kan iedere onderneming overkomen. Het verlies van één laptop kan al tot ernstige financiële gevolgen en reputatieschade leiden. Een cyberverzekering heeft daarom zin voor iedere onderneming (van welke omvang dan ook) die beschikt over vertrouwelijke informatie en/of klantgegevens. Zorg dat u niet te laat handelt en laat u tijdig adviseren! Onze specialisten helpen u graag bij het in kaart brengen van uw cyberrisico's, dus neem gerust vrijblijvend contact met ons op.

Rodger Lukken
adviseur

Heilbron
Edisonstraat 92
7006 RE Doetinchem
Postbus 99
7000 AB Doetinchem
t (0314) 37 32 60
f (0314) 37 32 70
e info@heilbron.nl
www.heilbron.nl



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.



Nick Tibben venoot bij Stolwijk KennisNetwerk

Met ingang van 1 januari 2018 is de toetreding van Tibben een feit. Stolwijk KennisNetwerk is de afgelopen jaren sterk gegroeid. Een reguliere accountantsorganisatie evolueerde tot een groep van zes marktgerichte adviesbedrijven, waar continu actuele oplossingsgerichte diensten ontplooid worden. Bij de organisatie werken 130 medewerkers. Toetreding van Nick Tibben is een logische zet voor Stolwijk KennisNetwerk. De verbreding van het dienstenaanbod vroeg duidelijk om een partner met een niet traditionele bloedgroep. "Waar bij vergelijkbare kantoren veelal uitsluitend accountants en fiscalisten verantwoordelijk zijn voor continuïteit en groei, hebben wij juist de overtuiging dat een vernieuwer voor ons én onze klanten het verschil kan maken", aldus Gerard Stolwijk die bijna dertig jaar geleden aan de wieg stond van de huidige organisatie. Nick Tibben startte september 2004 in de controlepraktijk van Stolwijk Kelderman, destijds als assistent accountant. Hij specialiseerde zich in de jaren daarna op het gebied van procesoptimalisatie, IT-oplossingen en informatiemanagement. Met ingang van januari 2011 startte hij met TLA e-fficiency-specialisten, waarna hij deze organisatie vanuit zijn specialisme verder vormgaf en, samen met een groeiend aantal collega's, verder uitbouwde. Nick zal zijn werkzaamheden voor TLA, naast zijn rol als venoot en de werkzaamheden die daarbij horen, onveranderd voortzetten. Stolwijk KennisNetwerk opereert vanuit kantoren in Doetinchem en Zevenaar. De organisatie investeert, vanuit haar visie op de toekomst, in talentvolle medewerkers. Zij trekt als gevolg daarvan doorlopend veelbelovende jonge mensen aan. Medewerkers binnen Stolwijk KennisNetwerk opereren steeds meer zelforganiserend. Ze werken klantgericht samen, nemen verantwoordelijkheid en tonen ondernemerschap, kwetsbaarheid en diepgang.

Oude IJsselstreek en Doetinchem helpen jonge ondernemers

Zomer 2018 starten de gemeenten Oude IJsselstreek en Doetinchem met het project ZomerOndernemer. Het project helpt jongeren tussen de 15 en 22 jaar met het opstarten van een eigen onderneming in de zomervakantie. ZomerOndernemer is een inmiddels beproefd concept, dat al zeven jaar in verschillende regio's in Nederland plaatsvindt. Professionele coaches begeleiden de deelnemers, die binnen enkele weken de basiselementen van het ondernemerschap leren door daadwerkelijk aan de slag te gaan. Daarna besluiten de deelnemers of ze doorgaan met hun onderneming. Wethouder Drenth (gemeente Doetinchem): "Het project is een mooie manier om jongeren te begeleiden naar een toekomstbestendige, zelfstandige bron van inkomsten uit het ondernemerschap. Dit ondersteunen wij als gemeente van harte."

Wethouder Sluiter (gemeente Oude IJsselstreek): "Het vergroot de zelfredzaamheid van jongeren in een steeds flexibeler wordende arbeidsmarkt. Dit project geeft jongeren al op jonge leeftijd inzicht in het ondernemerschap en of dat bij hen past." Oude IJsselstreek en Doetinchem starten deze zomer samen het project voor de proefperiode van een jaar. Regionale partijen als De Rabobank, Kamer van Koophandel het Graafschap College en Smarhub Achterhoek dragen financieel bij aan het project. Als het project succesvol blijkt, is het de intentie om het project in de hele Achterhoek uit te rollen. In 2018 kunnen in totaal dertig jongeren deelnemen.

De inschrijving verloopt via de website www.zomerondernemer.nl.

DEEL UW NIEUWS MET OOST-GELDERLAND BUSINESS!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Oost-Gelderland Business publiceert dit graag voor u op de website!

Heeft u een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.



Winny van Engelenhoven (l) en Reny Stark (r).

PRIVACYRECHT OP WERKVLOER DRAAIT OM BEWUSTWORDING **NABESCHOUWING SEMINAR VAN VEEN ADVOCATEN**

Het is de nachtmerrie van elke ondernemer of HR-manager om een fraudeur als 'The Wolf of Wall Street' aan te nemen. De Amerikaan Jordan Belfort liep binnen met zijn beleggingsfirma Stratton Oakmont. De ondernemer paste rap zijn levensstijl aan en het geld dat binnenkwam, vloog er even snel weer uit aan drank, drugs, feesten, auto's, boten en andere luxueuze zaken. Dat Belfort zijn geld ook op illegale wijze binnenhaalde, constateerde ook de FBI. Die pakte Belfort uiteindelijk op. Omdat hij meewerkte aan het onderzoek kreeg hij een celstraf van drie jaar.

TEKST: SIMON DE WILDE

Natuurlijk is bovenstaand voorbeeld extreem. Maar als werkgever wil je graag weten wat voor vlees je in de kuip hebt. Daartoe heb je een aantal middelen en één ervan is bijvoorbeeld het doen van onderzoek op social media om een beeld te krijgen van een sollicitant. Daarbij moet je wel goed opletten als werkgever, omdat je te maken hebt met het recht op privacy van de sollicitant.

SEMINAR

Dit is exact waar het om draaide bij het seminar 'Privacyrecht op de werkvloer' van

Van Veen Advocaten op 8 februari 2018. Het interactieve seminar met aansluitend een (netwerk)borrel vond plaats bij BIT Meet-Me in Ede. Een zestigtal ondernemers, directeuren, HR-managers en relaties van Van Veen advocaten waren aanwezig. Winny van Engelenhoven (advocaat arbeidsrecht en ondernemingsrecht) en Reny Stark (advocaat intellectuele eigendom, ICT en privacy) gingen aan de hand van een zestal casussen in op de wetgeving rondom privacy op de werkvloer. Op 25 mei 2018 komt de Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp) te vervallen

en treedt in plaats hiervan de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) in werking. Deze wetwijziging brengt met zich mee dat strenger en meer kan worden gehandhaafd op privacy. Iedere organisatie kent verschillende privacyrelaties, vertellen de dames. Als ondernemer krijg je informatie binnen van opdrachtnemers, opdrachtgevers, personeel en sollicitanten. Het is de vraag wat je met deze informatie doet. "Als de werkgever dit niet goed regelt dan kan er een boete volgen", legt Stark uit. "Het grote verschil tussen de Wbp en AVG is 'accountability'."

Leonardo DiCaprio speelt Jordan Belfort in de film waarvan de titel verwijst naar de bijnaam die de frauduleuze ondernemer verwierf: The Wolf of Wall Street. De twee dames voerden DiCaprio op in de zes casussen om uit te leggen waar je als bedrijf rekening mee moet houden ten aanzien van de privacy van sollicitanten en werknemers.

CASUS 1 & 2

De eerste twee casussen richten zich op het sollicitatietraject. De dames laten een vacature voor een financieel medewerker zien van het fictieve bedrijf Wolff B.V. De vraag aan het publiek is: wat klopt er niet aan de vacaturetekst? In de zaal klinkt geroezemoes. Er ontbreekt een vermelding in de tekst dat het bedrijf vanwege de functie een screening uitvoert op de sollicitant. De dames lichten toe dat je dit vooraf moet melden. Dit geldt overigens ook als je een potentiële werknemer wil checken op Facebook. Daarnaast moet in de vacaturetekst worden aangegeven hoelang de sollicitatiegegevens worden bewaard. Een en ander is gemakkelijk te ondervangen door een standaardtekst aan de vacature toe te voegen. Als alternatief zou gebruik kunnen worden gemaakt van een sollicitatiecode.

In de tweede casus wordt sollicitant Leo door Wolff B.V. uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek. Door middel van stellingen besteden de dames aandacht aan de vragen die wel en niet aan Leo mogen worden gesteld.

CASUS 3

Leo is aangenomen door Wolff B.V. en tekent een arbeidsovereenkomst. Daarin regel je als werkgever zaken als ziekte en vakantiedagen. Ook de wijze waarop wordt omgegaan met de privacy van de werknemer kan hierin worden geregeld. Dit is nu nog vaak een ondergeschoven kindje. Door in de arbeidsovereenkomst een personeelsreglement (met daarin het interne privacybeleid) van toepassing te verklaren op de arbeidsovereenkomst kan dit gemakkelijk worden ondervangen.

Het publiek wordt vervolgens aan de hand van voorbeelden meegegeven dat voor organisaties met een Ondernemingsraad (OR) geldt dat een werkgever instemming aan de OR moet vragen als hij een regeling wil vaststellen, wijzigen of intrekken over het gebruik van personeelsgegevens en/of personeelsvolgsystemen.

CASUS 4

Leo werkt een poos bij Wolff B.V. maar meldt

zich ziek. De directeur wil weten wat er aan de hand is. De HR-dame fluit hem terug, omdat hij wil vragen naar de aard en oorzaak van de ziekte. Ze legt hem fijntjes uit dat dit niet mag. Aan de hand van de vraag 'Wat mag je vragen bij ziekte?' besteden de dames aandacht aan wat een werkgever wel aan een zieke werknemer mag vragen. "Schakel zo nodig de arbodienst zo snel mogelijk in want die mag de werknemer wel vragen naar de aard en oorzaak van ziekte", adviseert Van Engelenhoven het publiek.

CASUS 5

Er is fraude gepleegd bij Wolff B.V. en politie staat bij Wolff B.V. op de stoep. De directeur start een intern onderzoek. Ook hiervoor gelden een aantal regels op gebied van privacy en ook hier geldt dat de werknemer veel rechten heeft. Dit betekent niet dat werkgevers nooit verborgen camera's mogen inzetten of iemands mailbox mogen (laten) controleren. Werknemers dienen hierover wel vooraf door de werkgever te worden geïnformeerd wat toegestaan en wat verboden is, dat controle mogelijk is en op welke manier dat gebeurt. Dit kan bijvoorbeeld in het interne privacybeleid worden opgenomen.

CASUS 6

Als laatste casus wordt door de dames aandacht besteed aan de vraag of heimelijk verkregen bewijsmateriaal kan worden gebruikt in een ontslagprocedure tegen Leo en welke (financiële) gevolgen dit gebruik voor de werkgever zou kunnen hebben.

ONTKNOPING EN TIPS

Voordat Leo is ontslagen door Wolff B.V. is hij er met het verduisterde geld vandoor gegaan. Eind goed al goed voor Leo. Jordan Belfort kwam na drie jaar vrij en geeft lezingen. Wilt u zulke extreme of iets minder extreme situaties voorkomen? De les voor werkgevers is met het oog op de veranderende wetgeving rondom privacy op de werkvloer:

- Creëer inzicht en leg een verwerkingsregister aan;
- stel een intern en extern privacybeleid op;
- betrek de OR of personeelsvertegenwoordiging (tijdig) bij het proces;
- verklaar het interne privacybeleid van toepassing bij aanvang dienstverband;
- informeer werknemers over hun rechten;
- creëer awareness binnen de organisatie;
- zorg voor interne samenwerking want dit onderwerp gaat iedereen aan.



MEER WETEN?

Voor meer informatie over privacy op de werkvloer kunt u contact opnemen met Reny Stark: r.stark@vanveen.com of Winny van Engelenhoven: w.vanengelenhoven@vanveen.com.

Wim de Graaf (l) en Eric Klomp (r) zijn werkzaam bij Entris in Ede en ondersteunen ondernemers onder andere bij databeveiliging.

46

CYBERCRIME

ONZICHTBAAR GEVAAR VOOR ICT-OMGEVING

Volgens Symantec werden vorig jaar 3,4 miljoen Nederlanders slachtoffer van cybercrime. Ze raakten in totaal 1,3 miljard euro kwijt. Oost-Gelderland Business stelde Eric Klomp (operationsmanager) en Wim de Graaf (salesmanager), beiden werkzaam bij ICT-specialist Entris in Ede, een aantal prangende vragen over het onzichtbare gevaar voor de ICT-omgeving. Entris is onderdeel van Lagarde Groep, bestaande uit Lagarde, Entris, Blankestijn Beveiliging, Escron en Excellis.

WAT IS DE GROOTSTE MISVATTING OVER DE BESCHERMING TEGEN CYBERCRIMINALITEIT?

Klomp: "Bij organisaties wordt er vaak vanuit gegaan dat SaaS-omgevingen zoals Microsoft Office 365, Google G-suite (en anderen), allemaal standaard goed beveiligd zijn en er geen maatregelen nodig zijn om hier beveiliging toe te voegen. Dit is een grote misvatting: een publieke cloudoplossing is niet automatisch heel sterk beveiligd. Natuurlijk zijn er bij de grote cloudproviders sterk ingeregelde firewalls aanwezig die veel verkeer niet toestaan, echter zodra je een server in bijvoorbeeld Azure aanschakelt dan weet je dat je direct wordt aangevallen. Als het gebruikersbeheer dan niet goed geregeld is (bijvoorbeeld met een eenvoudig wachtwoord en geen multi-factor authenticatie), dan komen de cybercriminelen alsnog eenvoudig binnen zonder dat iemand dit in de monitoring ziet (het is gewoon een gebruikersaccount wat dan binnenkomt en dat wordt toegestaan)."

DUS GAAT HET IN DE PRAKTIJK VAAK MIS BIJ ONDERNEMERS?

Klomp: "Het risico voor de Nederlandse mkb'ers is erg groot. Voorbeelden hiervan hebben we genoeg gezien. Iedereen is verzekerd tegen brand (verplicht voor hypotheek), maar bij cybercriminaliteit is het anders: het is een onzichtbare dreiging: de mkb'ers verwachten dat het niet bij de mkb'ers zelf zal plaatsvinden, dus hoeven hier niets aan te doen: het is onzichtbaar. Het probleem hoeft niet groot te zijn, als de voorbereidende maatregelen maar voldoende zijn om aanvallen af te weren of als er dan toch een aanval door komt, de data-beveiliging goed geregeld is middels back-ups (of versions). De Graaf: "En daar zit wel een knelpunt. Als de kans nihil wordt ingeschat, is men niet altijd bereid preventief te investeren in beveiliging."

OP WELKE MANIER HELPT ENTRIS BIJ DATABEVEILIGING VAN ONDERNEMINGEN?

Klomp: "Entris helpt ondernemingen bij de databeveiliging door diverse technische maatregelen, echter mist vaak een stuk awareness bij de gebruikers. De gebruikers zijn regelmatig de zwakste schakel in het geheel, waardoor de technische maatregelen nog zo goed kunnen zijn, maar de cybercrimineel door de beveiliging heen wordt gebracht door de gebruikers zelf. Entris ondersteunt de bedrijven door technisch en organisatorisch te kijken naar de getroffen en te treffen maatregelen. Entris kan tevens een awareness-sessie organiseren, waarbij met voorbeelden wordt getoond hoe eenvoudig het kan zijn dat cybercriminelen toegang

"HET ACHTERLOPEN OP UPDATES IS VRAGEN OM MOEILIKHEDEN"

krijgen. Naast deze maatregelen zorgt Entris voor de databeveiliging in de vorm van rechten instelling (gebruikers alleen rechten geven op delen waar ze rechten moeten hebben) maar ook door toetsing van het beveiligingsbeleid (jaarlijks) volgens onze ISAE3402 Type II norm: jaarlijkse controle van het beveiligingsbeleid."

ENTRIS KAN EEN INTERNE SCAN MAKEN, WAT HOUDT DEZE SCAN PRECIËS IN?

Klomp: "De interne scan zorgt ervoor dat er inzicht komt in de technische staat van de beveiliging. Dit gaat zowel van binnen-uit als van buitenaf. Naast deze technische scan houden we interviews (niet alleen met de ICT-manager, maar zeker ook met gebruikers) om te reviewen waar de beveiliging staat in ons opgestelde security framework. In het eindrapport komen adviezen vanuit Entris: wat te doen om op een hoger security niveau te komen. De scan verkent niet alleen het netwerk, maar ook de Active Directory en voert een zogenaamde 'best practice'-scan uit, waaruit moet blijken of geen 'gaten' in onder andere het securitybeleid van Active Directory zitten. Dit wordt uiteindelijk naast de interviews gelegd, ter controle of wat gezegd wordt ook is ingeregeld (hier zit soms nog wel een verschil in). De Graaf vult aan: "Het voordeel van deze aanpak is dat de klant inzichtelijk heeft waar hij staat. Hij maakt zelf de beslissing welke stappen ook daadwerkelijk worden uitgevoerd."

ZIJN ONDERNEMERS VAAK VERBAASD OVER DE UITKOMST?

Klomp: "Bij een groot aantal van onze klanten wordt regelmatig een securityscan gehouden. Een groot aantal mkb'ers weten wel dat er securityrisico's zijn, echter voordat er actie ondernomen wordt kan het soms al te laat zijn. Omdat het onzichtbare dreiging is, is het erg lastig om mkb'ers te overtuigen dat er daadwerkelijk risico's zijn. Dreigingen komen regelmatig uit verschillende hoeken, waardoor het voor ondernemers vaak lastig is om altijd op tijd de juiste maatregelen te nemen. We zien de laatste tijd dat er bijvoorbeeld Microsoft Office 365 accounts worden overgenomen (via phishing-methode). "Als cybercriminelen toeslaan is er vaak al wat aan vooraf gegaan", voegt De Graaf toe. "Het is dan ook niet altijd toereikend om de back-up van een week eerder terug te zetten. De infiltratie kan al maanden eerder in gang zijn gezet."

IS DATABEVEILIGING ALLEEN VOLDOENDE OM JE GEGEVENS TE BESCHERMEN?

Klomp: "Natuurlijk zijn de databeveiligingsmaatregelen noodzakelijk om de zaken goed af te scherpen (lees brandverzekering is afgesloten), maar de awareness is een factor die nog veel belangrijker is. Als je een brandverzekering hebt afgesloten ben je niet verzekerd tegen het feit dat er nooit brand uitbreekt. Dat moet je dan nog zelf voorkomen (je gaat geen vuurkorf in de woonkamer branden). Dit geldt ook voor beveiliging: Je account kent een complex wachtwoord met relatief veel karakters (liefst rond de 12) en je gebruikt two-factor authentication om in te loggen (een account, een wachtwoord en een apparaat waar een code op wordt gegenereerd zoals bijvoorbeeld je telefoon). Zodra gebruikers zien hoe eenvoudig het is om schade aan te richten zodra het account bekend is, wordt de awareness groter. Dit zijn sessies die we bij Entris graag organiseren en laten zien."

IS HET OPZIJ ZETTEN VAN DE PRIVACY VAN MEDEWERKERS DE OPLOSSING IN DE STRIJD TEGEN CYBERCRIMINALITEIT?

Klomp: "Er blijft altijd een strijd tussen privacy en cybercriminelen. De vraagstelling die hier staat, is een hele lastige en is meer een morele keuze. De privacywetgeving gaat hierbij de medewerkers al enigszins beschermen. Ik ben van mening dat cybercriminelen moeten worden gestopt, ook als dit ten koste gaat van de privacy van de medewerkers. De schade door cybercriminelen kan zo groot zijn, dat een bedrijf dit niet overleefd. Dan is de schade voor de medewerkers nog groter."

WELKE TIPS Zouden JULLIE ONDERNEMERS MEE WILLEN GEVEN WANNEER ZIJ ZICH WILLEN WAPENEN TEGEN CYBERCRIMINALITEIT?

Klomp: "Het wapenen tegen cybercriminaliteit is niet een eenmalige actie: een project draaien en dan zijn we beschermd is geen oplossing. Zorg ervoor dat de awareness bij de gebruikers zo hoog mogelijk is en laat dit in het bedrijfsproces opnemen. Dit kan bijvoorbeeld door tijdens algemene overleggen bij ieder overleg even de security te benoemen met de huidige risico's (wisselende plaatsen waar het risico vandaan komt). Doe naast de awareness een jaarlijkse scan op de status van de techniek: is die volledig opgewassen tegen cybercriminaliteit en waar zitten nog de risico's. De Graaf: "Draai waar mogelijk mee met de updates van leveranciers. Het achterlopen op updates is vragen om moeilijkheden."

Karin Garritsen (tweede links)
met haar collega's Norbert Berns,
Tara van Heumen en Gerard Russchen.



48

CONTENTVISIE

“DURF TE LUISTEREN EN DAARNA TE DELEN!”

Echt goed luisteren vormt de basis om je bedrijf verder te brengen, daar staat Contentvisie voor. Dit Doetinchemse bedrijf begeleidt collega-bedrijven en -organisaties bij een succesvolle en vernieuwende online marketingstrategie. Goede (online) marketing vraagt iets van het hele bedrijf. Iedere werknemer, klant en stakeholder is belangrijk en wordt uiteindelijk een merkambassadeur.

TEKST: NIEK ARTS FOTOGRAFIE: CARLO STEVERING

Mede-eigenaar Karin Garritsen heeft hiervoor een succesvolle methode ontwikkeld die is vastgelegd in haar boek: Contentmarketing vanuit je zakelijke DNA. Veel bedrijven uit Oost-Nederland realiseren zich dat ze 'iets' moeten doen met hun (online) marketing. Want een advertentie plaatsen in een krant of tijdschrift werkt al lang niet meer. We leven in een informatiewereld die om transparantie, authenticiteit en eerlijkheid vergt. Dit vraagt om verandering en anders denken!

WAAR TE BEGINNEN?

Vroeger werd de positionering van een cam-

pagne door de hogere regionen van een bedrijf bedacht. Dit verandert in samenwerking met Contentvisie, juist de medewerkers, klanten en stakeholders worden belangrijk gemaakt. Zij vormen het DNA van de organisatie. Ze hebben persoonlijke ervaringen en verhalen. En juist het verspreiden van die verhalen en ervaringen door alle partijen maakt het verschil. Daarop is contentmarketing gericht!

Vanuit Contentvisie begeleidt Garritsen bedrijven bij het vinden van hun zakelijke DNA. Verder is ze parttime docent communicatie aan de HAN in Arnhem. Garritsen: "Een belangrijke

voorwaarde voor succes is dat klanten bereid zijn om te veranderen. En dan niet alleen veranderen in hun marketing, maar eigenlijk in de hele organisatie. Als het bedrijf zich ervan bewust is, dat traditionele marketing niet meer werkt, kunnen wij hen helpen. Onze methode is geënt op delen. Je deelt je kennis en succes met elkaar en met de buitenwereld."

"Gelukkig zie ik steeds meer bedrijven openstaan voor een nieuwe communicatie- en marketingaanpak. Vaak wordt er enthousiast begonnen met bloggen, sociale media en zelfs filmpjes. Helaas komt er vaak na verloop van

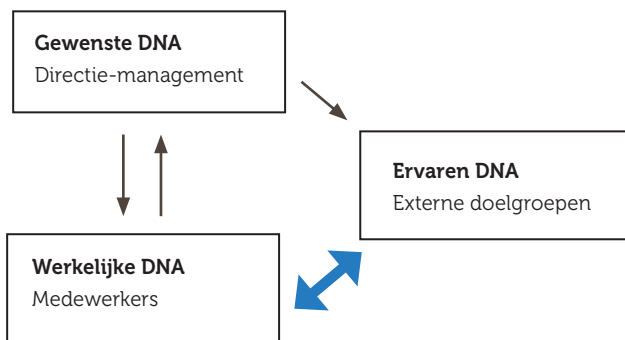
tijd te weinig input uit de organisatie waarna het initiatief doodbloedt. Dit komt vaak door: geen strategie en het ontbreken van een goede basis. De nieuwe aanpak wordt niet breed binnen de organisatie gedragen. En dat is heel jammer! Want goede contentmarketing is tegenwoordig nodig om je doelgroep te blijven bereiken."

DNA-VINDEN

Als Garritsen bij een klant begint, start ze met een kort onderzoek. Daarin zoekt ze binnen het hele bedrijf en haar stakeholders naar antwoorden op vragen als: Wat maakt jouw organisatie tot een succes? Wat is de klik die jouw klant heeft met je bedrijf? Of misschien wel de belangrijkste vraag: waarom werd een klant ooit klant?

Voor het bepalen van het zakelijke DNA heeft Contentvisie een eigen model ontwikkeld. Dit model wordt in het boek stap voor stap doorlopen. Garritsen: "We werken met focusgroepen. We gaan samen met de directie en de medewerkers op zoek naar het DNA van de organisatie. Dit doen we gestructureerd waarin we met merkwaarden werken die we op kaarten schrijven. Hierdoor wordt het proces tastbaar en is het eenvoudig te gebruiken. Met de merkwaarden die we op de kaarten hebben geschreven nemen we diepte interviews bij klanten af. Zo toets je de merkwaarden en de beleving daarvan bij je klanten. Ten slotte vergelijk je de uitkomsten en verwerk je deze tot een goede basis voor je content en planning."

SCHEMATISCH WEERGEGEVEN ZIET HET MODEL ER ZO UIT:



"Een voorbeeld: bij Van Egmond Elektrogroothandel kwam uit de interviews naar voren dat de klanten het waarderen dat alle medewerkers een technische werkachtergrond hebben. Hierdoor gaan bestellingen snel en kloppen de bestellijsten. De contactpersonen bij Van Egmond weten precies welke onderdelen van een technische installatie wel en niet bij elkaar passen en checken hier de bestellingen op. Dit geeft voor iedereen een beter eindresultaat!"

STRATEGIE BEPALEN

Met de methode leer je het DNA van je bedrijf kennen. Daarnaast is het de basis voor een succesvolle contentmarketing. Karin: "Het proces om tot het unieke DNA te komen kost tijd, maar levert ook veel op. Het is ontzettend leuk om samen met de klanten en medewerkers echt inzicht te krijgen in de kracht van je bedrijf. Verder betrek je de medewerkers en klanten op een unieke manier bij je organisatie. Want als het goed is gaan zij straks de nieuwe content aandragen, maken en verspreiden.

Ze maken zo online mond-tot-mond reclame."

Gemiddeld genomen vertelt driekwart van de medewerkers graag online over zijn werk. Als de medewerker maar weet wat de boodschap is, het niet te veel gedoe geeft en hij gesteund wordt door het bedrijf. Garritsen: "Dit is de basis van je strategie, koppel het aan een concrete planning en je kunt van start. Blijf wel goed naar je medewerkers en klanten luisteren, zij vertellen immers je verhaal. Daarom is transparantie zo belangrijk. Iedereen doet mee! Daarom zeg ik ook altijd '#durf te luisteren!'"

LANGERE ADEM

Verwacht niet meteen op de korte termijn resultaten van goede contentmarketing. Garritsen: "Je moet erop vertrouwen dat we met iets goeds bezig zijn. Het kan wel tot twee jaar duren voordat de nieuwe aanpak echt vruchten afwerpt." Contentvisie ondersteunt voornamelijk bij het leggen van de basis. Maar desgevraagd blijven ze langer betrokken. "We adviseren bijvoorbeeld bij strategische keuzes. Bij een andere klant bellen we juist iedere maandag even om de content voor de komende week door te nemen. Vanaf de start probeer ik de medewerker die uiteindelijk alles gaat uitvoeren erbij te betrekken. Dit zorgt voor een goede borging en vooruitgang!"

VERDERE ONTWIKKELINGEN

Online marketing en contentmarketing worden volwassen. Garritsen: "Daarom is het belangrijk dat bedrijven er nu echt mee aan de slag gaan. Als je nu niks doet, mis je over een paar jaar definitief de boot. Kijk dus naar je unieke bedrijfs-DNA en ga daarmee aan de slag. Wil je meer weten over onze methode weten, lees dan mijn boek. Hierin wordt de methode uitgebreid behandeld!"

www.contentvisie.nl



ZELF AAN DE SLAG

Met haar boek 'Contentmarketing vanuit je zakelijke DNA' maakt Karin Garritsen succesvolle contentmarketing voor iedere ondernemer toegankelijk. Aan de hand van haar eigen zakelijk DNA-methode ga je aan de slag. Het boek komt eind maart uit en is nu al onder meer te verkrijgen bij managementboek.nl. Het EAN-nummer is 9789089653840.



www.hulshof-kantoorpecialisten.nl

kantoorartikelen | kantoor machines | kantoor meubelen | projektinrichting
Patronaatsstraat 13c | 7131 CD Lichtenvoorde | T 0544 375 245



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



VERHEIJ METAAL SPECIALIST IN PLAATBEWERKING

Een van onze mogelijkheden is het laser snijden en ponsnibbelen (of combi-) van industriële producten. Ook kunnen wij voor u: CNC-Kanten, lassen/Assembleren

ULFT
(0315) 64 08 77

VERHEIJ
METAAL BV

WWW.VERHEIJMETAAL.NL

WEER NAAR SCHOOL?

Persoonlijk studieadvies bij
DOC Opleiding & Training
Bel: 0314-368600

Gildenstraat 27 Doetinchem



DOC Opleiding & Training

DOC Opleiding & Training,
Gildenstraat 27, 7005 BL Doetinchem

Tel: 0314 368600,
info@doc.nl, www.doc.nl

Studierichtingen:

FINANCIËEL • AUTOMATISERING
SECRETARIEEL • MANAGEMENT
PERSONEEL EN SALARIS • TALEN
DESIGN EN STYLING • TECHNIEK

DOC Opleiding & Training is er ook voor:

MAATWERKTRAININGEN
IN-COMPANY TRAININGEN
UNIEKE LEERABONNEMENTEN

STEVIGE SAMENWERKING TECHNISCH ONDERWIJS EN BEDRIJFSLEVEN

De ontwikkelingen bij Smart Industry en maakbedrijven gaan razendsnel. Het onderwijs in de Achterhoek speelt volop in op de vraag om passend opgeleide medewerkers. Dat vergroot de kans op een baan voor de nieuwe generatie studenten. In gesprek met Johan de Jonge, projectmanager bij het Centrum voor Innovatief Vakmanschap Oost Nederland (CIVON) en docent bij het Graafschap College.

TEKST: SUSAN HEIMPLAETZER, ACHTERHOEK2020 FOTOGRAFIE: HENK VAN RAAIJ

'OVERAL ZIT EEN COMPUTER AAN VAST'

Directe aanleiding voor het interview is het verheugende feit dat mbo ICT-studenten van het Graafschap College sinds kort stage mogen lopen bij maakbedrijven. Waarom is dit een doorbraak? "We moesten hiervoor in gesprek met de overheid, want normaal gesproken kunnen leerlingen niet als stagiair aan de slag in een bedrijf buiten hun studierichting. Maar nu maakbedrijven steeds meer behoefte krijgen aan medewerkers die thuis zijn in ICT, is dat geen houdbare regeling meer." De ontwikkelingen hebben de wet ingehaald.

De Jonge vergelijkt: "Vroeger had je de toenemende verstrengeling van werktuigbouw en elektrotechniek: 'Overal zit een stekker aan'. Zo ontstond de studierichting mechatronica. Nu zeggen we: 'Overal zit een computer aan'. Techniek en ICT zijn niet meer van elkaar los te denken. Daarom zijn we vorig jaar gestart met een nieuwe, vierjarige mbo-opleiding 'Smart Industry'. Een direct gevolg van de vraag van het bedrijfsleven." In september 2017 meldden zich 47 leerlingen, twee klassen vol. "En dat ging niet ten koste van de inschrijvingen bij onze andere opleidingen", benadrukt De Jonge. "Als Achterhoekse mbo lopen we hiermee voorop. Er komen ook studenten uit de rest van Gelderland en uit Twente op onze nieuwe opleiding af. En regelmatig vragen andere onderwijsinstellingen ons om advies."

ZESTIG WEKEN STAGE

Het onderwijs bij Engineering & Industrie van het Graafschap College wordt volledig in projectvorm gegeven. Er is daardoor altijd een koppeling tussen theorie en praktijk. Tijdens hun vierjarige opleiding lopen studenten in totaal zestig weken stage. Ze

waaiëren daarvoor uit naar een pool van zo'n 230 bedrijven waar ze zeer diverse kennis en ervaring opdoen. Stagebegeleiders en docenten houden tijdens de stages nauw contact met elkaar. De eerste drie jaar bepaalt de school nog de zwaarte van de projecten. In het laatste jaar zijn de bedrijven aan zet. "En dan worden onze leerlingen soms behoorlijk uitgedaagd", aldus De Jonge.

COBOTS

Voorbeeld van een gloednieuw project is het programmeren van 'cobots': collaborative robots die flexibel inzetbaar zijn, bijvoorbeeld voor de productie van kleine series. De Jonge: "Door het afnemende aantal 'handjes' in de regio en straks ook in Nederland, wordt het automatiseren van productie- en assemblagewerkzaamheden een harde noodzaak." Het CIVON heeft daarom twee cobots aan-

geschafft en doet samen met Ulamo, Ubink, CorthoGreen en Van Raam een project waarbij zestien mechatronica-studenten de cobots programmeren. "Een geweldige kans om laagdrempelig te onderzoeken hoe deze nieuwe generatie robots inzetbaar is, ook voor de kleinere MKB-bedrijven." Naast de studenten doen ook de vier bedrijven in dit project allerlei nieuwe kennis op. Voorwaarde is dat zij deze delen met hun projectpartners. "De volgende stap is dat het programmeren van cobots een vast onderdeel wordt van het onderwijsprogramma", blikt De Jonge vooruit.

Meer informatie? Neem contact op met Johan de Jonge, tel. 06-5424 8302 of johan@civon.nl



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!**





AUTOMATISERING

BEENEN INDUSTRIAL AUTOMATION

INNOVATOR IN

PRODUCTIE-EFFICIENCY

BEENEN INDUSTRIAL AUTOMATION, INNOVATOR IN PRODUCTIE-EFFICIENCY

MORGEN IS NU

De industriële revolutie is geen afgebakende fase, maar blijft zich voortzetten. Bedrijven die zich in de (inter)nationale concurrentieslag willen handhaven, moeten hun processen onder controle houden en continu innoveren. Daarvoor schakelen ze bijvoorbeeld Beenen Industrial Automation in, een onderneming die zich steeds meer zuidwaarts beweegt.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, BEENEN

Het efficiënt aansturen van industriële processen, core business van Beenen, klinkt misschien als droge kost, maar een gesprek met managing director Alex van Dalen en accountmanager Klaas Venema levert een fascinerend verhaal op over robots, augmented reality en voorspellend onderhoud. In aanloop daartoe belicht de algemeen directeur een stukje geschiedenis. "De historie van het familiebedrijf Beenen uit het Friese Gorredijk gaat terug tot 1920, met de handel in witgoed en het zelf bouwen van radio's als oorspronkelijke activiteiten. Toen de zonen van de oprichter dat verder uitbouwden, beseften ze dat ze stroom in woningen moesten aanleggen en zo volgde een aparte installatietak. Beide bedrijven bestaan nog. Beenen Industrial Automation is voortgevloeid uit de installatiepoot en valt sinds 1986 onder de handelstak van Batenburg Techniek, na een overname door dit Rotterdamse bedrijf. Binnen de divisie Industriële Automatisering vormen wij de grootste speler in industriële automatisering, met 209 medewerkers en een jaaromzet van dertig miljoen euro."

ZAKENDOEN IN EIGEN REGIO

De Friese roots reflecteren zich in de vestiging te Heerenveen, die in 2006 betrokken werd. Vijf jaar later streek Beenen tevens neer in Zwolle, vanuit een overname van het bedrijfsonderdeel industrie van de firma Koldijk. Gefaseerd trekt de onderneming haar activiteiten steeds meer door naar het zuiden, met het verwerven van een locatie in Nijkerk als recente ontwikkeling, begin 2017. Venema geeft daarvoor twee redenen op. "Vanuit de markt wisten we dat bedrijven graag zakendoen in hun eigen regio. Daarnaast komen we vanuit het streven om groei te realiseren in een relatief dichtbevolkt gebied terecht, waar we goed personeel kunnen aantrekken. Dat we de mogelijkheid kregen om ons te vestigen in een bestaand kantoorpand van dochterbedrijf Van Dalen Installatietechniek, zonder meteen nieuwbouw te hoeven plegen, maakte de stap extra makkelijk om naar Nijkerk te komen. Het versterken van onze positie en naamsbekendheid in het midden van het land vormt nu een speerpunt."

FOODSECTOR AAN KOP

Beenen Industrial Automation legt zich toe op engineering van soft- en hardware voor het besturen van fabrieken, dus het beheren van productieprocessen, van A tot Z. "Denk aan ontwerpen, installatiewerk, bouw van schakelpanelen, systemen in bedrijf stellen en servicen", legt Venema uit. Van Dalen beschrijft de markten waarop de onderneming zich focust. "Allereerst de foodsector, die vijftig procent van onze omzet bepaalt en daarmee binnen onze activiteiten aan kop gaat, met klanten als



FrieslandCampina, Fonterra, DOC, Nestlé, Aware, Douwe Egberts, NorthSeafood en de industriële bakkerij Wouter de Graaf. Daarnaast zijn we in heel Nederland actief in de markt van drinkwater en waterzuiveringen, onder meer voor Vitens, RW21 en waterschappen, waar we zuiveringsprocessen beheren. Het derde hoofdstuk betreft infrastructuur, hoofdzakelijk bruggen en sluizen, zoals de Arkervaartbrug hier in Nijkerk. Dat doen we eveneens landelijk. Op internationaal, zelfs wereldwijd niveau zitten we in de machinebouw, bijvoorbeeld voor het inpakken van koffie bij Douwe Egberts en de productie van scheerapparaten bij Philips."

DATA COMMUNICATIE

Voor wat dat laatste betreft vult Venema aan: "We richten ons daarbij niet op de mechanica, maar op de besturing, de bekabeling en de sensoren. Deze slimme systemen vallen onder de noemer Smart Industry. In hoge mate gebruiken we BUS-techniek, dat wil zeggen datacommunicatie in plaats van overall losse draden trekken. Het maakt het proces minder arbeidsintensief, minder storingsgevoelig en je kunt meer data tegelijk over het netwerk sturen." Beenen verzorgt (uiteraard) de koppeling met ERP-systemen, via het leveren van software voor labels van producten, om ze op te slaan in warehouses. Van Dalen: "Welke pallet bevindt zich waar, wat staat erop, wanneer is het geproduceerd, op welk moment gaan de goederen op transport en waar naartoe? Op basis van de verzamelde gegevens maak je bijvoorbeeld snel, efficiënt en geautomatiseerd een verladingsopdracht."

WETEN WELKE GRONDSTOFFEN

Venema beschrijft Beenen Industrial Automation als een specialist in de foodindustrie. "We beschikken daar over diepgaande kennis en worden er veel gevraagd. Onze monteurs weten hoe ze moeten omgaan met hygiëne en respecteren de regels. Ook bij de manier van installeren

vormt dit element een leidraad. Zo komen kabelgoten zo veel mogelijk verticaal in plaats van horizontaal te hangen, waardoor er bijna geen stof op blijft liggen. We leveren MES-software, die kantoorautomatisering aan de productievloer koppelt. Tracking and tracing van producten vormt een wettelijke verplichting; je dient altijd te weten welke grondstoffen ze bevatten." Van Dalen licht toe: "Blijkt er iets mis mee, dan moet je dat kunnen aantonen. Lukt je dat binnen vier uur, dan hoeft je alleen de desbetreffende batch uit de schappen te halen, dus niet de volledige productieserie. Dat bespaart je enorm veel schade, zowel financieel als imagotechnisch."

INTERNATIONAAL STERKE CONCURRENTIEPOSITIE

Boven alle processen hangt het belang van innovatie. "Een elementaire voorwaarde voor ondernemingen te overleven", geeft Venema aan. "Nederland kent een heel open economie met veel exporterende bedrijven. In de foodsector zorgt het buitenland voor vijftig procent van de afname. Wil je als hogelonenland een internationaal sterke concurrentiepositie verwerven en behouden, dan dien je continu te innoveren in je automatisering. Onze klanten moeten zich op hun core business kunnen richten, de productie. De evolutie van automatisering valt voor hen ook niet bij te houden." Volgens Van Dalen ligt daar de meerwaarde van Beenen Industrial Automation. "Door continu boven op de markt en de nieuwste ontwikkelingen te zitten, vergaren wij steeds de meest actuele kennis op het gebied van Smart Industry. We helpen onze klanten stapsgewijs verder. De industriële revolutie kent vier fasen en dan moet je niet met de vierde starten, als het bedrijf in kwestie de derde nog niet voltooid heeft. Kortom, eerst kijken waar een onderneming staat."



GRAND-CAFÉ RESTAURANT GROESKAMP

Voor alle feesten, partijen en etentjes

Op zoek naar een gezellige locatie voor uw evenement? Van knusse proeverijen of een high tea tot een feestavond voor 200 personen: bij Grand-Café Restaurant Groeskamp is alles mogelijk. De mogelijkheden zijn divers en daarom geheel aan te passen naar uw wens. 'Nee' bestaat niet!

Al sinds 1998 prijkt Grand-Café Restaurant Groeskamp op de hoek van de Bedrijvenweg en de Terborgseweg in Doetinchem, als waar begrip in de Achterhoekse horeca en als warm welkom voor iedereen die de stad binnenrijdt. Veel mensen weten echter niet wat het restaurant allemaal te bieden heeft. Groeskamp is

Van stamppotbuffet tot whiskyproeverij

Iets te vieren? Het aanbod van Groeskamp is enorm. Kies voor een all-in receptie ter ere van uw jubileum met warme en koude hapjes, een uitgebreide feestavond in het Grand Café-gedeelte of een heerlijk bourgondisch tapas- of stamppottenbuffet voor een kleiner gezelschap in de 'Kökken' (de kleinere zaal). Maar ook een swingend diner dansant, een zomerse barbecue op het te

er niet alleen voor zakenlunches of chique diners, maar juist ook voor de jongere doelgroep en gezellige feesten en partijen, van klein tot groot. Met ruime (gratis!) parkeergelegenheid en een perfecte bereikbaarheid, direct aan afslag 4 van de A18, is een avond uit bij Groeskamp zeker aantrekkelijk te noemen.

ras of een gezellig 'walking diner' behoren tot de mogelijkheden. Natuurlijk staat het personeel voor u klaar om de opties op maat aan te passen aan uw wensen en budget, dus heeft u eigen ideeën? Neem gerust contact op. Elk feest of evenement is maatwerk en wordt dus met beide handen en een flinke dosis enthousiasme aangepakt.



Food & Whisky tasting

Natuurlijk wordt de fijnproever niet vergeten: Restaurant Groeskamp is erg enthousiast om iedereen te laten genieten van verschillende soorten whisky's en bijpassende culinaire hapjes tijdens de Food & Whisky tastings die regelmatig georganiseerd worden. De bijzonder verrassende smaakcombinaties en de mooie entourage van het pand maken de proeverij tot een avond om niet snel te vergeten.



Maar naast dat alles blijft Groeskamp ook een informeel restaurant waar heerlijk gegeten kan worden, zowel op doordeweekse dagen als in het weekend en op feestdagen. Neem bijvoorbeeld een kijkje tijdens de paasbeste Paasbrunch met uitgebreid buffet op zondag 1 en maandag 2 april. Er kan natuurlijk ook gewoon gedineerd worden met de paasdagen. Hoe dan ook een leuke gelegenheid om het restaurant te leren kennen óf opnieuw te begroeten!



ROBOT, COBOT

Wat behelzen die innovaties zoal? "Sterk in opkomst is het fenomeen robotics, om zwaar en/of eentonig handwerk van de mens over te nemen", vertelt Venema. "Er bestaan genoeg leveranciers van uitstekende robots, maar het integreren daarvan in de processen vormt een andere tak van sport. Dat vergt heel specialistische kennis en daar ligt ons vakgebied. Zo kennen we tegenwoordig AGV's, zelfrijdende vorkheftrucks zonder bestuurder. Ze halen producten van de lopende band en transporteren ze direct naar de juiste vrachtwagen, op het juiste moment, waarbij ze precies weten hoe ze moeten stapelen. Wij beschikken trouwens in eigen huis over robots om onze medewerkers op te leiden in deze materie." Als interessante derivaat noemt Van Dalen een recente ontwikkeling die 'cobot' heet, feitelijk een coproductie van mens en machine. "Een robot is welbeschouwd levensgevaarlijk en bevindt zich daarom binnen hekken. Hij maakt een beweging en wint het altijd, wanneer een mens te dichtbij komt. Een cobot voelt dat met sensoren en stopt na onverhoede aanraking onmiddellijk met zijn activiteit. Vergelijk het met automatische winkeldeuren. Zijn kleinere formaat zorgt bovendien voor een geringere impact. Dat maakt hem voor minder toepassingen inzetbaar, maar hij kan wel de arbeidsomstandigheden van de mens verlichten door een deel van de taken over te

nemen. Bovendien functioneert zo'n cobot heel precies en leent hij zich prima voor saai, repeterend werk."

IN EEN BRIL GEPROJECTEERD

Augmented reality, een term die steeds vaker valt in de Smart Industry. "Het betekent informatie toevoegen aan de werkelijke wereld, via een speciale bril", verklaart Van Dalen. "Een storingsmonteur zet die op wanneer hij voor een besturingskast staat en krijgt dan voor zijn ogen de inhoudelijke gegevens van die kast geprojecteerd. Hetzelfde geldt voor een operator, die door de fabriek loopt, naar een roestvaststalen tank kijkt en direct 'door de bril' ziet wat erin zit, welke temperatuur en welk niveau dat heeft. Die informatie hoeft hij dus niet bij de controlekamer te gaan ophalen." Venema laat het begrip predictive maintenance vallen. "Er vindt een ontwikkeling plaats van preventief naar voorspellend onderhoud. Dat betekent dat je niet meer volgens een vast schema service uitvoert, maar op basis van de realiteit, wat sterk kostenbesparend werkt. Via datalogging geven machines hun conditie aan. Dan vervang je niet meer standaard elk jaar de lagers, maar pas wanneer een trillingsensor in de motor aangeeft dat ze versleten beginnen te raken. We willen nog een stap verder gaan, naar het voorkomen van storingen, door de techniek waarschuwingen te laten geven bij een te hoge belasting. Wanneer de operator

dan bijvoorbeeld het toerental verlaagt, reduceert hij de slijtage en dus op technisch falen."

OP AFSTAND OPLOSSEN

Beenen ondersteunt de industrie ook in het monitoren van energieverbruik. "Alleen al voor de ISO-normering van tegenwoordig moet je dit als fabrikant verplicht meten en een besparingsprogramma laten zien. Wij leveren daarvoor de systemen", zegt Venema. Directeur Van Dalen haalt als laatste de 24/7-service bij storingen aan, waarmee het bedrijf zijn klanten bijstaat. "Via een dataverbinding met de fabriek weten we dat veelal op afstand op te lossen, gemiddeld binnen tien minuten. In het enkele geval dat dat niet lukt, sturen we direct een monteur langs. Zo hoeft een geautomatiseerd systeem waarvan het bedrijf zo afhankelijk is niet lang stil te liggen. Deze service vormt een uitkomst voor veel van onze klanten, die niet aan gekwalificeerd personeel voor hun technische dienst kunnen komen." Met al die ondersteuning en een hoog innovatief vermogen om productieprocessen efficiënter te laten verlopen, beweegt Beenen Industrial Automation zich nu steeds meer in het midden en zuiden van het land, waar de foodindustrie en andere sectoren sterk geworteld zijn en een vuist willen blijven maken in de internationale concurrentieslag.

www.beenen.nl

Gijsbert van der Meulen

INTERVIEW GIJSBERT VAN DER MEULEN (AD HOC DATA)

"NOOIT MEER MET HAGEL SCHIETEN"

Wie bedrijfsadressen nodig heeft voor gerichte marketing- en salesacties, doet er goed aan eens aan te kloppen bij Ad Hoc Data. Met circa 3 miljoen organisaties in haar database en een bijzonder eenvoudig selectiesysteem waarmee gebruikers van de database zélf uit de voeten kunnen om hun doelgroep te selecteren, is met hagel schieten voorbij. "Denk in doelgroepen en benader organisaties met een relevant verhaal", is dan ook de boodschap van directeur Gijsbert van der Meulen.

Er zijn nogal wat manieren om aan bedrijfsinformatie te komen die waardevol is voor u als ondernemer. Eén van die manieren is een samenwerking aangaan met Ad Hoc Data. Begonnen in een tijd die niet meer te vergelijken is met nu (elk kwartaal werden cd's met adressen opgestuurd naar klanten) en door de jaren heen uitgegroeid tot een gigantische én actuele database waarin klanten zelf makkelijk aan de slag kunnen met het samenstellen van hun perfecte doelgroep.

MODERNISEREN

"Die ontwikkeling is natuurlijk stapsgewijs gegaan, maar was wel echt nodig", legt Gijsbert van der Meulen (sinds 2012 directeur bij Ad Hoc Data) uit. "De keerzijde van succes kan zijn dat je vergeet dat je moet blijven verbeteren – noem het 'gouden handboeien'. Tot je op een gegeven moment wakker wordt en merkt dat de wereld om je heen wél veranderd is. Dat zijn we voor geweest, door stapsgewijs te moderniseren, uiteraard met een heel helder beeld voor ogen van waar we naartoe wilden."

BELANGRIJKE STAPPEN

De stappen die gezet werden, hebben geleid tot een 'selfservice' database met de gegevens van circa 3 miljoen organisaties, waarin klanten van Ad Hoc Data makkelijk hun doelgroepen kunnen vormen. Compleet online en overal te raadplegen door geautoriseerde gebruikers. "Dat is een heel goede stap geweest", geeft Van der Meulen aan. "Kortgeleden hebben we een belangrijke uitbreiding doorgevoerd. We hadden tot voor kort 1,7 miljoen organisaties in onze database, maar dat is verhoogd naar 3 miljoen – een stijging van bijna 80%! Daarnaast hebben we, naast de tientallen kenmerken die we al in onze database hebben staan, per organisatie ook nog eens veel meer informatie toegevoegd. Over de functies, oppervlakten en bouwjaren van bedrijfspanden bijvoorbeeld, maar ook of ze importeren of exporteren, franchisenemer of -gever zijn en hoeveel filialen ze hebben. Allemaal informatie waar je als bedrijf iets aan kan hebben om je eigen doelgroep haarscherp te definiëren. Hierdoor komen we uit op zo'n 280 miljoen gevulde cellen in onze database, waarbij we ook nog eens twaalf keer per jaar voor updates zorgen."

GOEDKOPER

Het systeem is er niet ingewikkelder op geworden en juist dat is waardoor Ad Hoc Data – in vergelijking met concurrerende

bedrijven – tegen opvallend lage tarieven kan werken. "We hebben een paar duizend klanten en die kunnen zelf eenvoudig hun selecties maken, dus we hoeven geen heel callcenter in te richten om vragen te beantwoorden. We willen klantencontact zoveel mogelijk beperken. Niet omdat we geen contact met onze klanten willen, maar gewoon omdat we geloven dat ons systeem zo prettig werkt, dat ze ons niet nodig hebben. Als je iets koopt, dan wil je gewoon dat het direct werkt. Zonder handleiding en zonder iemand te hoeven bellen. Bij ons is dat het geval. Ik denk dat wij ons werk het beste doen, als ze ons verder helemaal niet nodig hebben. En mocht het wel nodig zijn, dan staan we altijd klaar om per telefoon, chat of mail ondersteuning te bieden. Op die manier zijn we vaak echt 80% goedkoper dan onze directe concurrenten."

WAARDE VAN DATA

De juiste data is heel belangrijk, maar Ad Hoc Data weigert er belachelijke prijzen voor te vragen. Van der Meulen: "We vragen een bedrag waarvan wij vinden dat het een eerlijke prijs is. Natuurlijk is data belangrijk, maar ik zou het onzin vinden – en het gebeurt echt – dat je per regel informatie 20 tot 30 cent moet betalen. Complete onzin. Een paar cent per regel is wat ons betreft veel realistischer. Iedereen biedt redelijkerwijs dezelfde data aan, daarom onderscheiden we ons primair in kosten, met behoud van een persoonlijke

service en heel veel gebruiksgemak. Ik spreek bedrijven die voor meer dan 10.000 euro klant zijn bij een concurrent, maar bij ons voor nagenoeg dezelfde data minder dan 1.000 euro zouden betalen. De goedkoopste licentie kost bij ons een paar tientjes per maand en geeft toegang tot onze complete database en de mogelijkheid om iedere maand tot 5.000 leads te downloaden. Zo ver gaat het dus."

DOELGROEPEN

Volgens Van der Meulen moeten bedrijven zich vooral eens afvragen wat een klant hen mag kosten. "Gelukkig groeit dat besef bij veel bedrijven. Op het moment dat je die vraag zorgvuldig beantwoordt, ga je ook in doelgroepen denken. Benader je doelgroep vervolgens met een relevant verhaal. Wees je vooral ook bewust dat 'niet relevant communiceren' niet alleen niet tot nieuwe klanten leidt, maar ook zorgt voor negatieve emoties rond je merk. Als je mij zeventien keer ongevraagd benadert omtrent een nieuwe badkamer terwijl ik daar helemaal niet naar op zoek ben, dan irriteert dat. En mocht ik ooit op zoek naar een badkamer zijn, dan zal ik juist niet bij jou kopen. Dat schieten met hagel moet je echt niet meer willen en is ook helemaal niet meer nodig. Wij bieden daar een ideale én betaalbare oplossing voor."

www.adhocdata.nl



TOPLOCATIES IN OOST-GELDERLAND



60

Proef het buitenleven à la Carte ontbijten, lunchen of dineren in Plattelandse sfeer!



Reserveren kan via 0314 65 14 24

Langeboomsestraat 5, Vethuizen • Montferland • www.hotelcarpediem.nl



Accommodatie voor
training, vergader,
en recreatiegroepen
in Gaanderen.



Informatie:
06-44115569 -
www.bongerd.eu



Rezonans

Geslacht voor:

- Vergaderingen
- Helse sessies
- Teambuilding
- Coaching voor bedrijven
- Brainstorm sessies
- Arrangementen op maat

Adresgegevens
 Oude Borculoeweg 12, Warnsveld
 Gelderland, Nederland
 T 0575 43171
 M 06 51257921
 E info@rezonans.nl
 www.rezonans.nl



Uitspanning 't Peeske

Geniet van een drankje of lunch op een van onze terrassen.

Een diner à la carte in onze pittoreske gelegen uitspanning aan een heus berg-meertje.

U bent welkom op de Peeskerweg 12 in Boek, gelegen in de Montferlandse bossen.

Bel voor meer informatie 0816 - 532804 of bezoek onze informatie website www.peeske.nl



't Peeske



't Boshuis

Fam. Biechman

het Betere Boshuis Bed

Sterk in Tent(huis) vakanties

Ook hét adres voor uw Boerengolf... heerlijk ontbaasten in een landelijke omgeving.

Boshuisweg 8 - 7233 SE Vierakker
Tel. 0575 - 44 13 02 www.tboshuis.nl




Buiten-kracht

Op een prachtige plek in de Achterhoek, met buiten het overvloedige uitzicht, bevindt zich de vergaderlocatie Buitenkracht.

Mooi voor iedereen gericht op ontspanning en verfrissing, ander invulling, vooral wandeling en ontspanning.

Randweg 6
7200KL Raagelo gld
0575-470006
info@buitenkracht.nl
www.buitenkracht.nl




Landgoed Ehzerwold

Landgoed met prachtige weilanden en bos. Gelegen in een prachtige omgeving met een prachtig uitzicht op de omgeving.

Tegen deze achtergrond is nu vergadering, teambuilding, conferentie of presentatie een ideale locatie. Meer info over mogelijkheden en vergaderarrangementen, kijk op www.ehzerwold.nl.

LANDGOED EHZERWOLD
Ehzerwold 14 - 7218 EK ALBEN
T: 0575-431143 - I: www.ehzerwold.nl





Landhuis de Bevermeer

Lang verstaan wij u en uw relatie, collega's of omzetten voor uw training of workshop in een professionele, aantrekkelijke en inspirerende omgeving. Landhuis de Bevermeer is een stijlvolle, unieke en sfeervolle locatie, gelegen in twee hectare privé natuur op 10 minuten rijden vanaf de A12. Zeer geschikt voor exclusief gebruik door groepen van 10 tot 15 personen, die prijs stellen op privacy, rust en sfeer.

Bevermeesterweg 21 - Angerlo
T 088 4590542
E info@landhuisdebevermeer.nl
I www.landhuisdebevermeer.nl






GRAND-CAFÉ RESTAURANT GROESKAMP

Koopmanslaan 3 - 7005 BK Doetinchem - T: 0314-370480
 E: info@groeskamp.nl - I: www.groeskamp.nl



Gelders Groenland

groepsaccommodaties en meer...

Inschrijf, rust en ruimte vindt u bij Gelders Groenland in Barchem. Het adres voor groepsaccommodatie, vergaderingen en teambuilding activiteiten. Families, vrienden en zorggroepen tot 45 personen kunnen hier genieten van het buitensfeer vakantie verblijf.

Voor de laatste wereld bleef wij verschillende vergaderarrangementen, met of zonder overnachting. Besoek de website www.geldersgroenland.nl en laat u verrassen op de virtuele rondleiding.

Hoofdlocatie: I.b. 7244 ME Barchem / Tel. 04-08152000 / 06-12991261
Info@geldersgroenland.nl



JUWELIER DE TIJD EXCLUSIEF DEALER VAN HORLOGEMERK BRUNO SÖHNLE



Ruim tien jaar is Juwelier De Tijd dealer van het Duitse merk Bruno Söhnle. Karena Rot-huis: "We hebben een met zorg samengestelde dames- en herencollectie handgemaakte opwindbare en mechanische horloges. Ze zijn vervaardigd uit hoogwaardig edelstaal met saffierglas en een Zwitsers precisie-uurwerk. Stijlvol, klassiek met een luxe en tijdloze uitstraling waar de gepassioneerde horlogeliefhebber zeker voor valt."

De eigenaresse van de Doetinchemse juwelierszaak bezocht pasgeleden het bedrijf in het Duitse Glashütte. De bakermat van de horloge-industrie. "De productie en de ontwikkelingsafdeling van het familiebedrijf zijn gevestigd in het historische Assmann-Haus. Het is fantastisch om te zien hoe deze specialisten met meer dan 50 jaar ervaring, de kunst van het horlogemaken beheersen."

LIMITED EDITION

"Bruno Söhnle is door de consument en vakjury's bekroond met diverse prijzen. Model Stuttgart bijvoorbeeld voor de beste prijs-kwaliteit verhouding. De horloges zijn verkrijgbaar vanaf € 200,- (quartz) tot € 2.500,-. Dit jaar zijn er twee mooie limited editions in een oplage van 250 uitgebracht: een herenhorloge met een witte wijzerplaat of grijze wijzerplaat."

www.juwelierdetijd.nl

Doctor Huber Noodtstraat 34 A Doetinchem | T 0314 392066

DE TIJD

JUWELIER • GOUDSMID • TROUWRINGEN



Degenschermmer
zoekt sponsoring
voor het EJK

Help Timothy Assmann (14) naar de
Europees Jeugdkampioenschappen
2016/2017.

Kijk voor meer informatie op
[www.facebook.com/
helpmijnaarhetejk](http://www.facebook.com/helpmijnaarhetejk)



WORKWEAR
4 ALL

ONS DOEL
IS U ONTZORGEN
IN WERKKLEDING EN WERKSCHOENEN

www.workwear4all.nl

"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

KWALITEITSZORG & CERTIFICERING ORGANISATIEONTWIKKELING COACHING
CONFLICTHANTERING BEDRIJFSOPLEIDINGEN WWW.MEETSMA.NL



A close-up, low-angle shot of a row of dumbbells in a gym. The dumbbells are arranged in a line, receding into the distance. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows, creating a sense of depth and texture. The dumbbells are dark in color, and the handles are wrapped in white tape. The background is dark and out of focus, emphasizing the dumbbells in the foreground.

**VITALITEIT:
MOVI PERFORMANCE GYM
VOORAL
GÉÉN SPORTEFABRIEK**

MOVI PERFORMANCE GYM IS VOORAL GÉÉN SPORTFABRIEK NIET BEWEGEN, MAAR TRAINEN

De marketingstrategieën van de grote sportscholen kennen ze door en door, de mannen van Movi Performance Gym. Ze leggen die naast zich neer en richten hun vizier op de individuele mens, die zijn of haar gezondheid koestert. Niet bewegen, maar trainen onder het mom van 'build better humans' vormt het speerpunt, in een persoonlijke setting en ondersteund door verantwoorde voeding.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN



"Wij trainen geen spieren, maar bewegingen", aldus Gertjan van 't Hoog (l) en Kevin Nicola (r).

Het eerste dat je opvalt wanneer je de trainingsruimte in Veenendaal betreedt, is de afwezigheid van een onafzienbare rij apparaten. In je onwetendheid koppel je dat aan het nog jonge concept van Movi Performance Gym, dat in de herfst van 2017 de lucht in ging. Het blijkt echter geen fase tussen twee investeringsronden in, maar een bewuste keuze. "Met een machine pak je één spiergroep geïsoleerd aan", verklaart manager Kevin Nicola. "Wij haken juist in op de bewegingen uit het dagelijks leven: duwen, trekken, springen etcetera. Daarbij gebruiken we liever vrije gewichten, om de inzet van spiergroepen te verbreden en die te laten samenwerken. Kort gezegd trainen wij geen spieren, maar bewegingen. Dat vormt een wezenlijk andere benadering." De open inrichting van de ruimte, zonder toestellen in allerlei soorten en maten, imponeert minder dan de gemiddelde sportschool en dat bedoelen we in dit geval positief. "Inderdaad ligt de drempel hier laag", bevestigt Gertjan van 't Hoog, eigenaar van het concept. Dat verklaart misschien waarom we hier relatief veel vrouwen begroeten. Zij voelen zich hier snel op hun gemak, zonder allerlei bodybuilders om zich heen."

TIJDVERSPILLING

Van 't Hoog werkte jarenlang als personal trainer voor wat hij 'high end clubs' noemt; massale sportscholen met een stevig commercieel fundament en een directie die op zijn zachtst gezegd niet per definitie gelouterd is in de materie van effectief, gezond bewegen. "Je ziet ze adverteren met abonnementsprijzen inclusief begeleiding, maar uit ervaring kan ik je zeggen dat ze dat dikwijls niet waarmaken. Buiten mijn trainingsuren nam ik destijds regelmatig een kijkje op zulke locaties en vond het bijna pijnlijk wat ik er waarnam. Mensen kwamen een zaal binnen en je zag ze gewoon 'zwemmen', zonder individuele aandacht. Dat leverde op den duur niet bepaald het gewenste resultaat op, waardoor ze één voor één afhaakten. Sorry dat ik het zo cru stel, maar het liet bij mij de indruk achter van tijdverspilling." De laatste vijf à zes jaar bood Van 't Hoog, professioneel opgeleid in sport en voeding, zijn diensten op freelancebasis aan. "Ik ontwikkelde een formule voor personal training met oprechte, individuele aandacht, vanuit de gedachte dat ik mensen iets wilde leren dat hun leven verrijkt en verandert."

GEEN DOMME DINGEN

"Dan heb ik het nog niet eens gehad over het onderwerp voeding", vervolgt Van 't Hoog zijn relaas. "Overall vormen gezondheid en

fitheid hot items. In de media zie je goeroes praten over methodes om kilo's te verliezen en iedereen volgt die voorbeelden, maar binnen vijf jaar zit 98 procent van de afvallers weer op zijn oude gewicht. Vanuit mijn sport- en voedingsachtergrond begon ik op een gegeven moment met het verzorgen van lezingen over deze thema's, samen met mijn collega. Dan stellen we ons heel eerlijk en direct op, om de mensen een spiegel voor te houden en ervoor te zorgen dat ze een knop omzetten. 'We gaan jullie het een en ander vertellen, zodat jullie geen domme dingen meer doen', zeggen we dan. Allereerst zoomen we in op hoe het lichaam werkt. Waarom moet je eten? Het vervult energiebehoeften, het legt de basis voor het functioneren van je organen, nodig om te kunnen overleven. Daarna belichten we de hormoonhuishouding, mentale aspecten en slaap. Weet je, deze elementen zijn zo waardevol, iedereen verdient het om ermee in aanraking te komen."

BINDEN AAN TRAINER

Gecombineerd met zijn zelfontwikkelde formule voor personal training, achtte de jonge ondernemer het voedingsverhaal de moeite waard om er een totaalconcept omheen te boetsen. "Alleen... hoe? Ik wist waar ik naartoe wilde, maar zocht dringend naar iemand die uitblinkt in het geven van effectieve groepstrainingen - voor niet al te grote gezelschappen - en die commerciële vaardigheden heeft. Begin 2017 ontmoette ik bij een grote club Kevin Nicola, bij wie ik al gauw het gevoel kreeg dat hij exact in dat profiel paste. We raakten in gesprek, wisselden ideeën uit, fantaseerden over de toekomst en besloten het erop te wagen met elkaar. Na wat vertraging bij het vinden van een geschikt pand en drie weken samen alles verbouwen was op 1 november jongstleden

Movi Performance Gym een feit, met Movi als samentrekking van 'movement' en 'vitality.'" Nicola zegt: "Heel veel van onze klanten bij de grote sportcentra volgden ons direct, wat ons sterkte in de opvatting dat mensen zich binden aan een trainer, niet aan een club. Ze vinden het fantastisch en sturen spontaan berichten, in de trant van 'zo fijn dat jullie nu voor jezelf werken' en 'nooit gedacht dat ik sporten zo leuk zou vinden'. Wow, dat voelt zo goed! We houden Movi Performance Gym wel compact, om ons streven naar persoonlijke aandacht en begeleiding te kunnen blijven garanderen. Groeien gaan we zeker, maar dan moet je denken aan het kopiëren van onze formule naar andere locaties in het land."

APP-SYSTEEM

De mannen zetten een heel praktisch concept op poten, toegankelijk voor een zo groot mogelijke groep mensen en op een zodanige wijze aangeboden, dat zij er de waarde van inzien. Van 't Hoog: "We starten per klant met een intakegesprek, dat we afronden met een advies over welk traject het beste bij iemand past, met welke frequentie en waarom. Daarna volgen personal en small group-trainingen, met hooguit vier deelnemers tegelijk. Tijdens het evolve-programma zoeken we verdieping. Het bestaat uit een losse trainingen, gericht op kracht, energiesystemen en mobiliteit, dus lenigheid, souplesse. Denk aan thema's als spiergroei, metabolic condition oftewel een high intensity-sessie van 30 tot 45 minuten en body transformation, om je fysiek in een korte periode extreem te veranderen. We bieden dit aan via een app-systeem aan op abonnementsbasis, waarmee je trainingen naar keuze kunt volgen. Ook belonen we bestaande leden voor hun prestaties, in plaats van aanbiedingen alleen aan nieuwe mensen te gunnen. Lessen bijkopen kan ook. Overigens zijn



onze abonnementen na het eerste kwartaal maandelijks opzegbaar en werken we tevens met tienrittenkaarten. We willen vooral commitment, niet dat mensen zich verplicht voelen om hier te komen trainen. Het laatste onderdeel van ons programma betreft open gym, bestemd voor een kleine categorie mensen van wie we weten dat ze technisch vaardig genoeg zijn om zelfstandig te trainen en het hoofd erbij houden. We geven ze die vrijheid alleen wanneer we ze lang genoeg gevolgd hebben, want wij vinden dat we verantwoordelijk voor hun lichamelijke ontwikkeling blijven.”

BURNOUTS

Naast dit alles ontplooit Movi Corporate Gym nog een aantal andere activiteiten. Nicola: “Onder het label Movi Corporate werken we trajecten uit om ondernemers en/of hun personeel te trainen; overigens fiscaal gunstig te realiseren voor beide partijen. In een gesprek met een werkgever peilen we de wensen en behoeften. Gewoon bewegen? Het ziekteverzuim terugdringen? Bestrijding en preventie van burnouts? Jazeker, ook dat laatste is mogelijk via een lichamelijke aanpak. Psychiaters weten dat al jaren en adviseren cliënten in die situatie vaak om te bewegen. Het begint

met het herstellen van de hormoonbalans, om het lichaam weer goed te laten functioneren. Dat betekent allereerst de hersenen en de organen goed voeden. Via zware krachttraining, afgewisseld met veel rust, in combinatie met mobiliteit en bijvoorbeeld yoga, zwakken we de stresshormonen af. In de afgelopen jaren hebben we een kleine twintig mensen zo begeleid en zonder uitzondering waren ze binnen één tot vier maanden allemaal weer aan het werk, zonder dat later de klachten terugkeerden. Af en toe ontvangen we een appje met een vraag om advies, bij een kleine terugval. Het herkennen van signalen valt onder de noemer ‘preventie’. Je krijgt er wel leefregels bij, zoals letten op voeding en jezelf de tijd gunnen voor hobby’s, voor ontspanning.”

VOEDINGSSUPPLEMENTEN

Gezien het bovenstaande betoog van de heren zou je het al voorzichtig kunnen aanvoelen: ze hebben zelf een lijn voedingssupplementen laten ontwikkelen, Movi Nutrition. “Voor alles is een tijd en plaats”, meent Van ‘t Hoog. “Nog los van de kwaliteit slikken mensen zulke producten vaak lukraak, bijvoorbeeld in een poging om snel af te vallen. Dan weet je nooit wat ze doen. Wij besloten het heft in eigen handen te nemen

en zelf een assortiment te introduceren, met producten waarvan we de inhoud en dosering exact kennen. Uiteraard adviseren we onze klanten daaromtrent. Het betreft vitaminenpreparaten, maar ook visolie, goed voor het functioneren van de hersenen, om af te vallen en effectief tegen hart- en vaatziekten.” Teneinde het totaalconcept te completeren Movi Performance Gym een samenwerking gestart met Musculi Fysiotherapie, de praktijk van Wesley van Brakel, ervaren als personal trainer. “Hij richt zich niet alleen op symptoombestrijding, maar vooral ook op het zoeken naar de oorzaak van klachten”, geeft Nicola aan. Ter afsluiting van het verhaal laat hij de term ‘Movi Friday’ vallen. “Elke vrijdag organiseren we voor onze leden een gezellige avond in onze lounge, gecombineerd met een groepstraining, bijvoorbeeld estafetteroeien. Daarbij nodigen we ook de partners van harte uit. Zo willen we een community creëren, met allemaal mensen die we bij naam kennen en die hier oprechte persoonlijke aandacht ervaren.”

www.moviperformancegym.nl





RONDEN BANDEN DOETINCHEM

Banden- en wielenspecialist voor de professional

ONZE DIENSTEN:

- Monteren, balanceren en uitlijnen;
- Bandreparatie en montage op locatie en 24/7;
- Bandenhotel;
- Wij leveren meermaals per dag middels onze 14 bezorg- en servicebussen;
- Wij zijn Syntix distributeur: additieven, smeermiddelen, oliën en koelvloeistoffen.

Vanuit Doetinchem leveren we in diverse provincies aan professionals zoals autobedrijven, autoholdings, transportbedrijven, loonwerkers en de industrie.

Voor meer informatie zie: www.rondenbanden.nl



BOUWERS EN BEWAKERS VAN JOUW IMAGO

Dagelijks adviseren en begeleiden wij uitdagende klanten. Voor meer omzet, een consistente uitstraling en betere communicatie. Jonge honden en ervaren rotten die anders kijken naar communicatie en marketing. Eigenzinnige creatieve geesten met lef. Een beetje brutaal maar vooral vol lust for life. Onze insteek is altijd praktisch, flexibel en persoonlijk – in taal die iedereen begrijpt. Onze expertise op het gebied van imago, communicatie en concept komt hierbij goed van pas. Kom ook sparren over jouw imago vraagstuk!

MAKE-A-WISH
Doe Een Wens Nederland

ECHT KLANTGERICHT.  ACHTERHOEK

coffee
Break

VOLG ONS OOK OP    

Edisonstraat 85, NL - 7006 RB Doetinchem **Telefoon** +31 (0) 314 - 39 19 39,
E-mail welkom@qlant.nl **Online** qlant.nl, of facebook.com/qlant, of [@qlant_nl](https://twitter.com/qlant_nl)

qlant