VALLEI

JAARGANG 32 | NUMMER 3 | JULI 2018

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO

COVERSTORY

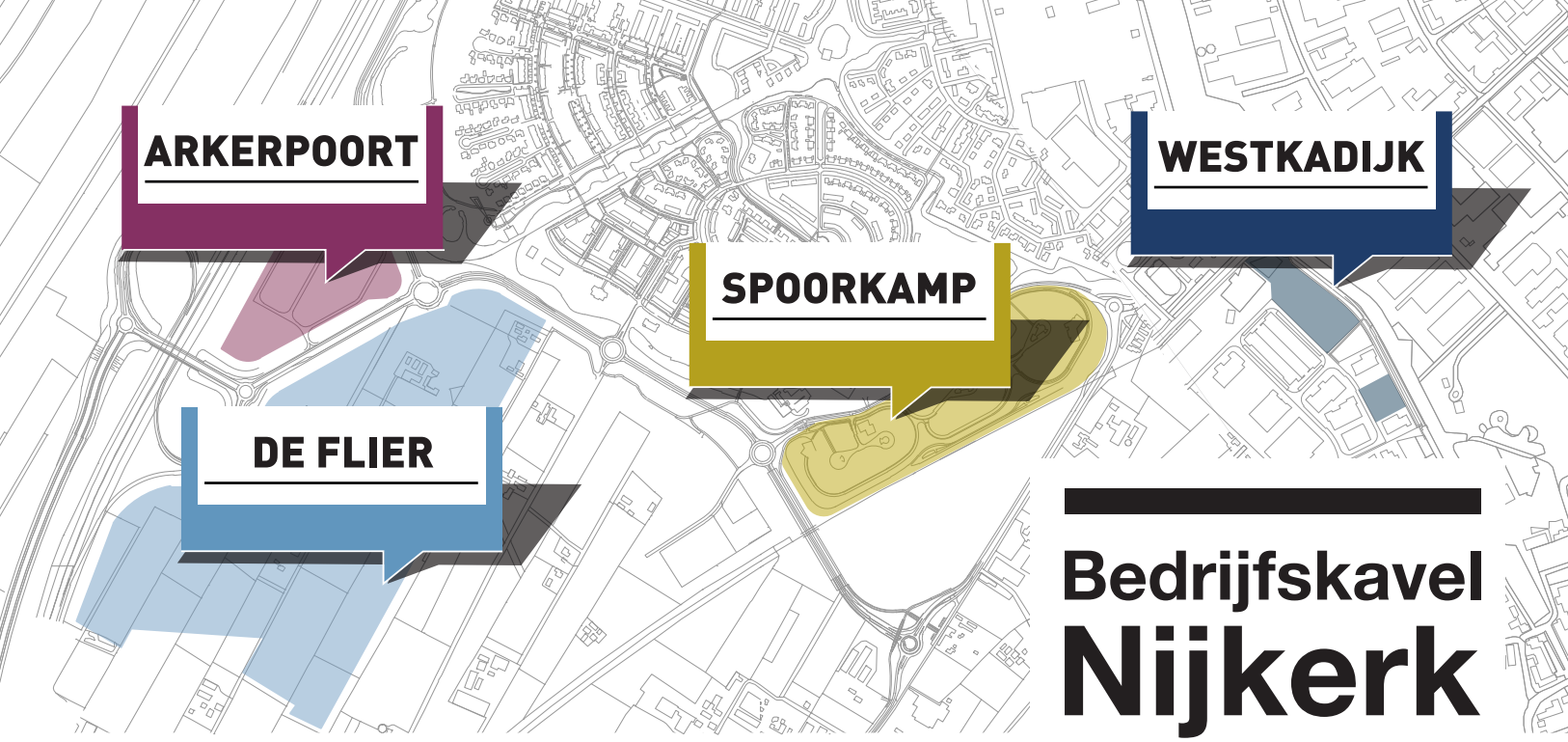
**INSPECTUS INVENTARISEERT OP ASBEST**

*DE CIRCULAIRE MISSIE VAN*

**THOMAS RAU**

ZOMEREDITIE AUTOTESTDAG

**GEVOEL MAG WEER SPREKEN**




# Bedrijfskavel Nijkerk A28

Ondernemen doe je in Nijkerk

## Bedrijfskavels te koop vanaf 2.000m²

- **Centraal gelegen;**
- **Direct aan de A28, bij de A1 en aan het spoor Amsterdam-Groningen;**
- **Ruime vestigingsmogelijkheden door maatwerkoplossingen vanuit de gemeente.**

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen De Flier, Arkerpoort, multifunctioneel park Spoorkamp en aan het water gelegen Westkadijk.

## Bekijk de mogelijkheden?

# nijkerkA28.nl

**Of neem contact op met:**
**Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven**
**t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63**

gemeente Nijkerk

## VERWACHTINGEN

Onlangs ontmoette ik een groepje studenten uit Tsjechië en Hongarije. Ze waren in Nederland voor een uitwisseling met Nederlandse studenten. Ze waren een keer eerder in Nederland geweest. We spraken over de situatie in hun land en vooral ook over Nederland. Ze lieten merken dat ze grote verschillen hadden ontdekt. Hun landen hadden nog steeds te maken met een erfenis van de communistische tijd. Ze zagen in ons land wat vrijheid kan doen; niet alleen met onze manier van leven, maar ook met de welvaart van een land. Zij zien een land van rijkdom. Een land waar mensen de luxe hebben lang en vaak op vakantie te gaan. Waar studenten een tussenjaar kunnen nemen, omdat ze nog niet weten welke vervolgstudie ze willen gaan doen.
Ik vertelde dat wij nog niet zo lang geleden een crisis hadden meegemaakt. Ze moesten lachen. Of wij wel wisten wat een crisis was? Zij vonden het logisch dat je niet altijd op de top kunt zitten als land.

### MINDERE TIJDEN

Het gaat economisch bijzonder goed met ons land. De werkloosheid is laag, inkomens stijgen en de staatsschuld wordt kleiner. We hebben het gevoel dat we weer op de weg omhoog zitten. De vraag is echter of dit een reële verwachting is. Moeten we niet eerder rekening houden met een terugslag?
De studenten bepaalden mij bij een nuchtere constatering: je kunt niet altijd op de top leven. We moeten gewoon rekening houden met mindere tijden. Juist in goede tijden, moet je maatregelen nemen om de mindere tijden goed door te komen. Dat hoort ook bij de economie. Dat is eigenlijk niets verontrustends. Niet voor niets waarschuwen economen ons voor een volgende crisis.
Maar we willen veel liever in de gedachte blijven dat het lang zo zal blijven zoals het nu is. We moeten beter weten.
Bij de overheid zie ik vooral korte termijn politiek. Lange termijn besluiten, bijvoorbeeld over het klimaat, kosten heel veel moeite. Terwijl we weten dat het onvermijdelijk is dat de uitstoot van CO2 gereduceerd moet worden. Tegelijkertijd wordt er makkelijk geld uitgegeven, onder meer aan hogere lonen.

### STABILITEIT

De vraag is wat ondernemers doen. Investeert u bijvoorbeeld in nieuwe bronnen van energie, die u op termijn kosten besparen? Investeert u in nieuwe machines of robots die uw bedrijfsvoering efficiënter maken?
Vragen die u mee kunt nemen in uw zomervakantie. Neem de tijd om even vooruit te denken en te bedenken hoe u ook op langere termijn zorgt voor stabiliteit in uw bedrijf.

Ik wens u een fijne vakantie.

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business

van munster
media groep

**Zakenmagazine voor de FoodValley regio**
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31
Juli 2018, editie 3

REDACTIE ADRES
MVM Productions BV, Postbus 6684,
6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Hans Hajée, Baart Koster,
Aart van der Haagen, Marlies Dinjens,
Simon de Wilde

FOTOGRAFIE
Joost Franken,
Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten, Lisa Pashouwers

DRUK
Bal Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan met en looptijd tot 31 december en worden automatisch verlengd tenzij de abonnee uiterlijk voor 31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro

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

Abonnees ontvangen
6 keer per jaar het vakblad,
toegang tot het volledige archief op
www.valleibusiness.nl, 12x per jaar
de digitale nieuwsbrief, korting op
lezersaanbiedingen Vallei Business,
gratis opname bedrijvengids en
vacatureservice.

ISSN: 2543-3253

**6** Inspectus inventariseert op asbest
**10** FOV
**13** Highlights Rijk - Regio FoodValley bijeenkomst
**14** Wageningen Campus is een proeftuin van duurzaamheid
**16** De circulaire missie van Thomas Rau
**20** Crown Slim Werken: De business gaat door
**23** Online Tuincoach: Van stenen bedrijfsterrein naar duurzame bedrijfstuin
**24** Het succes achter de Business Events: 'Het belang van netwerken'
**26** Los jouw circulaire vraagstuk op met hulp van experts
**29** Column Oxonia
**30** Dirkzwager: 'Met boerenverstand redeneren'

## ICT
**34** Tuxis: Uw data tóch veilig in de cloud
**40** De technologische en menselijke inventiviteit van ITON
**43** Businessflitsen
**46** Xperit: Blauwdruk van processen maken
**48** Continue IT: IT-beheer goed geregeld, ook zonder duur contract
**50** Column Beenen Industrial Automation / column VOAA
**51** Column Lagarde

## Advies
**53** Faam Werkt: Drijfveren als sleutel voor succes
**54** Youngwise geeft reclame, marketing en events een twist
**57** Column Movi Performance Gym
**58** Organad: De diamantmijn maakt bedrijfsadvisering toegankelijker
**60** VOAA: De mens is altijd de belangrijkste factor
**63** Canrinus Consultancy: CE-markering: Wat heb ik daarmee te maken?
**64** MKBTR helpt ondernemers concreet om doelen te bereiken
**68** Humanversity doet toekomstcheck bij bedrijf en organisatie
**71** Coach-Paard: Paardencoaching geeft inzicht in patronen
**72** JIJ Organiseren: Full service bureau voor onvergetelijke events

## Locaties
**73** Column De Hooilanden / Column Oxonia
**74** Bilderberg Hotel Klein Zwitserland: 50 Jaar gastvrijheid
**78** Hermonde:Voor bijeenkomsten met een glimlach
**81** Column Hermonde
**82** Op het puntje van je stoel in het Beatrix Theater

**84** Vernieuwde Rijnbrug verbetert vestigingsklimaat regio
**88** Bochane Renault loopt aan kop met vier elektrische bedrijfswagens / Column De Vries & Partners

## Autotestdag
**90** Zomereditie Autotestdag: Gevoel mag weer spreken
**93** Testverslagen

30

De keerzijde van de medaille is dat afnemers je aansprakelijk kunnen stellen voor de door hen geleden schade.

34

Vrijwel geen enkele andere sector in de Nederlandse economie groeit zo hard.

53

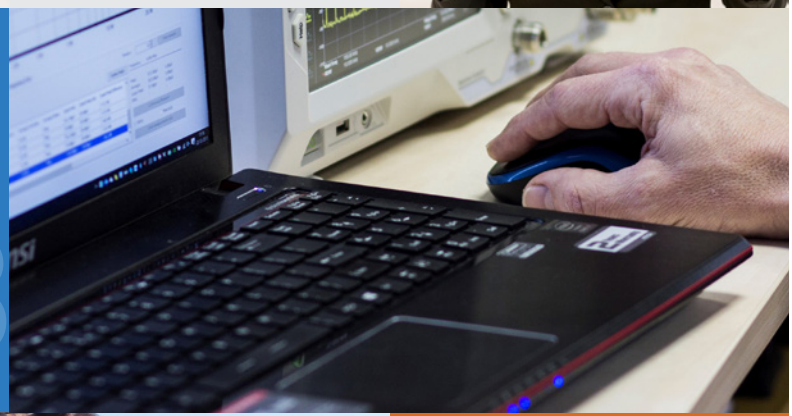
'Een scan die inzicht geeft in persoonlijke drijfveren, dat is Energy Drives.'

54

Met een live event realiseer je in de marketing voor een bedrijf écht een hefboomeffect.

63

'Veel ondernemers gaan desondanks laks om met de CE–markering.'



68

Het aantal werknemers dat decennialang bij dezelfde baas blijft werken, is in de afgelopen jaren drastisch gedaald.

71

'Een beetje angst voor een paard is niet erg.'

## INSPECTUS INVENTARISEERT OP ASBEST

# SPEURNEUZEN VOOR DE VOLKSGEZONDHEID

**Asbest, we blijven er nog tot in lengte van jaren mee geconfronteerd worden. Iedereen realiseert zich dat het onder bepaalde omstandigheden de volksgezondheid bedreigt, maar weinigen weten er echt het fijne van. Inspectus inventariseert gebouwen op asbest, geeft trainingen en levert aanvullende diensten, op basis van een diepgaande kennis van het materiaal en zijn toepassingen.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

Decennialang promootte de overheid het gebruik van asbest, totdat de gezondheidsrisico's aan het licht kwamen. "Bouwkundig kun je je eigenlijk geen beter materiaal wensen, met zoveel positieve eigenschappen," zegt Madeleine Geerestein, eigenaar van Inspectus in Veenendaal. "Het slijt vrijwel niet, het werkt brandvertragend, het isoleert, het laat zich niet aantasten door zuren en het is goedkoop. Geen wonder dus dat het op werkelijk alle mogelijke plekken terugkeert in gebouwen uit de periode van met name de oorlog tot juli 1993, het moment dat het verboden werd. Overigens valt bij iets latere constructies het risico niet helemaal uit te sluiten, omdat bedrijven nog voorraden hadden liggen die ze opmaakten. Onze bouwkundig onderlegde inspecteurs zijn ware speurneuzen, die op basis van hun ervaring en kennis een gebouw kunnen 'lezen'. Vanuit een bepaald denkniveau weten ze wat ze waar mogen verwachten en waarom asbest daar zijn toepassing vond."

### VERSCHILLENDE SOORTEN

Echtgenoot Hendrik Steenbeek toont een koffer met daarin een reeks kleine potjes. "Kijk," wijst hij, "er bestaan verschillende soorten asbest, verwerkt in ontzettend veel toepassingen. Daarin schuilt een gevaar: mensen denken het soms te herkennen, maar er zijn veel meer varianten in omloop dan de meesten weten. We geven theorie- en praktijktrainingen op maat, van een uur tot een dagdeel of een volle dag, aan bijvoorbeeld uitvoerders, opzichters, make-

Hendrik Steenbeek samen met Madeleine Geerestein

laars en woningcorporaties. Dat kan een hoop ellende besparen. Op basis van de relevantie komen specifieke onderwerpen aan bod, bijvoorbeeld het herkennen van verdachte vloerzeilen. Die trainingen verzorgen we desgewenst op locatie. Er leeft veel angst rondom het fenomeen asbest. Iedereen kent oppervlakkig de bedreigingen voor de volksgezondheid, maar niemand weet er het fijne van. Afhankelijk van de binding met andere materialen, zoals cement en papier, valt asbest onder te verdelen in hechtgebonden en niet-hechtgebonden toepassingen. Dit laatste tref je nog wel eens aan wanneer je een oud stuk zeil van een vloer lostrekt. Dan verpulvert de bierviltachtige, asbesthoudende onderlaag."

## NIET OVERAL VERBODEN

Volgens Steenbeek valt nauwelijks voor te stellen op hoeveel plaatsen en in hoeveel varianten het inmiddels zo verguisde materiaal verwerkt is; het aantal toepassingen loopt in de duizenden. "Vulplaatjes onder de balklaag van een verdiepingsvloer, leidingisolatie bij stadsverwarming, het genoemde vloerzeil, pakkingen van leidingen, gevelbeplating, dakbedekking en dan zowel golfplaten als bitumen, kit voor beglazing en dilitatievoegen, ventilatiekanalen, af- en doorvoerbuizen, koord rond de ruiten van kachels en bloem-

bakken. Het wordt in mijnen gedolven. Nog steeds, ja, in Rusland, China en Brazilië; niet overal ter wereld is het namelijk verboden. Je kunt via internet nog gemakkelijk aan producten komen die asbesthoudend materiaal bevatten. Bizar, aangezien de gevaren voor de gezondheid bekend zijn. De vezels kunnen het lichaam binnendringen via de luchtwegen, de huid en slokdarmkanaal."

## MEEDENKEN

De kernactiviteit van Inspectus is inventarisatie, het verplichte traject voordat een andere firma aan de slag gaat met saneren. "Om belangenverstrengeling uit te sluiten, mag dat nooit door hetzelfde bedrijf gebeuren," licht Geerestein toe. "Met een officiële certificering - ook van de inspecteurs - werken we landelijk, maar de meeste opdrachtgevers bevinden zich in de grote steden, wat natuurlijk terug te voeren valt op de hoge bebouwingsdichtheid. Het gaat vooral om woningcorporaties, aannemers,

**'JE KUNT VIA INTERNET NOG GEMAKKELIJK AAN PRODUCTEN KOMEN DIE ASBESTHOUDEND MATERIAAL BEVATTEN.'**

architecten, ontwikkelaars en partijen die zich bezighouden met circulair bouwen. Deze laatste zoeken naar panden die op de nominatie staan om gesloopt te worden en halen er dan de bruikbare materialen uit, om die te verkopen voor toepassing elders. Voor hen vormt asbest een heel groot risico, dat kun je je wel voorstellen. Wij denken met hen mee in het proces om zo veel mogelijk materiaal te behouden en te zorgen voor efficiëntie. Waar nodig verlenen wij extra service, zoals het verwijderen van waardevolle materialen, bijvoorbeeld cilindersloten die nog goed werken. Dat doen we vóór het gebouw afgeschermd wordt tegen vandalisme; daarbij raken sloten namelijk vaak beschadigd."

## HANDEN INEENSLAAN

Bij renovatieprojecten in woonwijken krijgt Inspectus veel met bewoners te maken. Steenbeek: "We bemerken bij hen vaak bezorgdheid en een zekere angst, dus dat betekent uitleg en rust geven, vragen beantwoorden en daarvoor altijd bereikbaar zijn. Over asbest wordt in de maatschappij vaak paniekerig gedaan. Soms mag je dat terecht noemen, soms moet je met beide benen op de grond gaan staan. Wij zorgen voor een eerlijke, zuivere rapportage en informeren de bewoners en opdrachtgevers uitgebreid over wat zij kunnen verwachten. Dat begint met duidelijk afspreken wanneer en wat we komen inventariseren. Binnen zo'n renovatieplan streven wij ernaar om waar mogelijk de handen ineen te slaan met andere bedrijven die ook de mensen moeten 'lastigvallen', zoals een bureau dat een opname maakt voor het vaststellen van een energielabel. Indien we met alle betrokken partijen gelijktijdig ons

onderzoek uitvoeren, zorgt dat maar één keer voor ongemak. Wij zeggen binnen een project altijd: 'Geef ons de gelegenheid om mee te denken.' Wanneer er een professionele samenwerking ontstaat tussen de partijen, sta ik ervan te kijken hoeveel werk er in korte tijd verzet kan worden. Uitgangspunt is dat we met zijn allen de werking van een gebouw zo kort mogelijk onderbreken."

## TELKENS ANDERE SITUATIES

Met het inventariseren van asbest komt Inspectus telkens andere situaties tegen, waarbij de ervaring en kennis van de medewerkers zijn waarde bewijst. "We kennen twee verschillende manieren van onderzoek," zegt Geerestein. "Bij de ene variant inspecteren we op visueel direct waarneembaar asfalt en gaan we licht destructief te werk, bijvoorbeeld achter de keukenplint en boven een systeemplafond. De destructieve variant, die we gebruiken bij renovatie- en sloopprojecten, behelst handelingen als tegels van de muren en vloeren lostrekken en ventilatiekanalen, schoorstenen en spouwmuren openhakken. Onze inspecteurs gaan standaard op pad met alle benodigde gereedschappen om dit onderzoek compleet uit te voeren. Het wordt toegespitst op de geplande renovatie- en/of sloopwerkzaamheden en dat vergt een goede werkvoorbereiding. Door een gedegen onderzoek uit te voeren voorkomen wij onnodige kosten en vertragingen voor onze opdrachtgevers."

## VAN A TOT Z

Inspectus levert uitgebreide, goed onderbouwde rapporten. "Bij het onderzoek mogen wij de materialen in eerste instantie alleen als 'verdacht' aanmerken," vertelt Steenbeek. "Om uitsluitsel te krijgen, sturen wij monsters naar een laboratorium ter beoordeling. Een aardig voorbeeld uit de afgelopen tijd is een kerk, waarin plafondspotjes zaten met mogelijk asbesthoudend koord om de stroomdraadjes. Dat leverde vragen op, want kunnen die vezels door verpulvering en luchtverplaatsing loskomen en verspreid worden? Bezoekers die op enig moment gezondheidsklachten krijgen, gaan misschien naar verbanden zoeken. In dit geval vond er een NEN 2991-risicobeoordeling plaats, bestaande uit twee componenten: het nemen van kleefmonsters en luchtmonsters met behulp van een luchtpomp, die een filter bevat. De kleefmonsters en het filter stuurden we daarna naar een laboratorium ter beoordeling." Typerend voor de werkwijze van Inspectus is dat elke gespecialiseerde medewerker het traject van A tot Z onder zijn hoede neemt, van werkvoorbereiding, inspectie, rapportage, advies en begeleiding tot en met de asbestsanering. "Dat betekent één aanspreekpunt met alle kennis van dat specifieke project," geeft Geerestein aan. "Je kunt bij zulke risicovolle materie nu eenmaal geen dingen aan het toeval overlaten."

**www.inspectus.nl**

# WAT IS DE FOV?

**De Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV) is een koepelorganisatie. De FOV bestaat uit vertegenwoordigers vanuit de acht FoodValley-gemeenten Barneveld, Ede, Nijkerk, Renswoude, Rhenen, Scherpenzeel/Woudenberg, Veenendaal en Wageningen.**

Regionale ondernemerslobby wordt steeds relevanter. Vanuit de acht lokale bedrijvenkringen in de FoodValley-gemeenten werken ondernemers aan de gezamenlijke ondernemersagenda binnen FOV-verband. Denk aan thema's zoals bereikbaarheid, ontwikkeling bedrijventerreinen en arbeidsmarkt. Zij doen dit in nauwe samenwerking met VNO-NCW VeluweVallei. Op de foto vlnr: Wim Werkman (Veenendaal), Meeuwis Vaarkamp (Scherpenzeel/Woudenberg), Karel van Dijk (Renswoude), Gerke van Zalk (Nijkerk), Peter Schoeber (Rhenen), Willem Kuijsten (Wageningen), Herald Immink (VNO-NCW) en Peter Pors (Ede).

# ZILVEREN HARING VOOR ARNAUD WILOD VERSPRILLE

**De Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV) reikte tijdens de drukbezochte Haringparty weer een Zilveren Haring uit aan een ondernemer die van bijzondere waarde is voor Veenendaal. Dit jaar viel de eer te beurt aan Arnaud Wilod Versprille, van OlenZ Notarissen, die als specialist ondernemingsrecht vooral de MKB-ondernemer bijstaat.**

Foto: Jan-Fotografie

Mede onder zijn leiding is OlenZ Notarissen opgeklommen tot de top 25 van de 783 notariskantoren in Nederland. De BOV ziet Arnaud Wilod Versprille als een belangrijke ambassadeur voor Veenendaal, omdat hij, getuige ook zijn nevenfuncties, als een autoriteit geldt in Nederland op zijn vakgebied. In Veenendaal is hij al jaren voorzitter van de jury van het Business Event Veenendaal en sinds kort ook van de FoodValley ICT Award en is hij nauw betrokken bij Molen de Vriendschap en Stichting Buitenzorg. Alle ruim 230 aanwezigen vonden het een terechte keus.

BOV-voorzitter Wim Werkman (rechts) en bestuurslid Gerard Heuvelman feliciteren Arnoud (midden) met zijn Zilveren Haring.

# KONINKLIJKE GINKEL GROEP WINT PUBLIEKSPRIJS HUOC

**Op 30 mei jl. zijn de prijswinnaars bekend gemaakt van de verkiezing Healthy Urban Office Challenge (HUOC). Koninklijke Ginkel Groep uit Veenendaal is er erg trots op dat zij de Publieksprijs 2018 uitgereikt hebben gekregen.**

De HUOC is een initiatief van de Economic Board Utrecht. Deze verkiezing gaat specifiek over inspirerende organisaties met ambitieuze projecten om kantoorpanden groen, gezond en slim te maken. De herbestemming van een oud pand (kerkgebouw), het toepassen van duurzame items en de aandacht die het bedrijf heeft voor educatie heeft veel indruk gemaakt op niet alleen de jury maar ook bij het brede publiek. Arcadis ging met de eerste prijs naar huis.

# BIK: GESTRUCTUREERD EN BELEIDSMATIG

**In 2019 viert de Barneveldse Industriële Kring, kortweg BIK, zijn 50-jarig jubileum. "Iedere ondernemer in de keten rondom industrie kan zich bij ons aansluiten, dus ook bedrijven in de zakelijke dienstverlening," vertelt voorzitter Gijs Eikelenboom.**

"We behartigen de belangen van ruim 190 leden, met als leidraad een beleidsplan dat we vijf jaar geleden hebben opgesteld. De missie en visie omvatten zes pijlers: Barneveld werkt aan de weg (infrastructuur), Barneveld werkt en onderneemt (ondernemersbelangen en bedrijventerreinen), Barneveld werkt en leert (scholing en arbeidsmarkt), Barneveld werkt (promotie en imago), Barneveld werkt samen en Barneveld werkt duurzaam." 'Gestructureerd en beleidsmatig werken', 'van en voor ondernemers', die elementen kenmerken BIK volgens de voorzitter. Ter illustratie van de daadkracht geeft hij enkele voorbeelden. "Samen met de gemeente hebben we een intentieverklaring getekend om zo veel mogelijk zonnecollectoren op daken van bedrijfspanden te kunnen plaatsen. Daarbij krijgen we ondersteuning in de berekeningen van de kosten en de terugverdientijd. In samenwerking met het College van B&W, de provincie, Transport en Logistiek Nederland en VNO-NCW houden we continu het snelwegknooppunt A1-A30 onder de aandacht. Verder lobbyen we bij de gemeenteraad en de lokale overheid omtrent een railterminal, met als belangrijk onderdeel het lostrekken van het vooronderzoek door ProRail. We maken ons ook sterk op het gebied van participatiewetgeving, met voorlichting richting de werkgevers." BIK organiseert vijf à zes activiteiten op jaarbasis, waaronder een nieuwjaarsreceptie, een algemene ledenvergadering en bedrijfsbezoeken om te netwerken en van elkaar te leren. Ter aanvulling wordt soms iets onverwachts toegevoegd, zoals recent een avond over aanbesteding bij overheden.
www.bikbarneveld.nl

BESTIAE FEROCES AMICI NATURAE

JAMBO®

SAFARI CLUB

SINDS 1979

# 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!**

ANVR SGR

## HIGHLIGHTS RIJK - REGIO FOODVALLEY BIJEENKOMST

# ‘ZOWEL RIJK ALS REGIO HEBBEN ZIN OM DEZE OPGAVE AAN TE PAKKEN’

**Op 21 juni heeft een ontmoeting plaatsgevonden tussen de Ministeries van Economische Zaken en Klimaat en Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit en de regio FoodValley, met lagere overheden, kennisinstellingen en bedrijven. Het doel van de bijeenkomst was de samenwerking tussen Rijk en regio en regio’s onderling op drie specifieke thema’s, namelijk landbouwtransitie, voeding & gezondheid en kennisnetwerken te versterken. Het grote aantal deelnemers vanuit de regio gaf de interesse en betrokkenheid bij de genoemde thema’s goed weer.**

Na een welkomstwoord van Edwin Ouwejan (regioambassadeur voor Oost vanuit de ministeries van EZK en LNV) en Gert Boeve (Regio Foodvalley) benoemde Anne-Charlotte Hoes (WUR Economics) de urgentie van een duurzamer en gezonder voedselsysteem. Vanuit de vraag ‘Wat geven wij mee voor perspectief aan volgende generaties?’ noemde zij dat het voedselsysteem veel groter is dan de voedselketen en mede afhankelijk van het politieke en sociale systeem Vanuit het Rijk is een lange termijn visie en aanpak nodig.

***DE INHOUDELIJKE DISCUSSIE VOND PLAATS IN DE VOLGENDE WERKSESSIES:***

### HIGHLIGHTS LANDBOUWTRANSITIE

Onder leiding van Maarten Riemersma (Regio Foodvalley) en Hugo van Kasteel (LNV) is verdieping gegeven aan de thema’s landbouwtransitie, luchtkwaliteit veehouderij en toekomstgericht agro-ondernemerschap voor een duurzaam en gezond voedselsysteem. Daarmee is een stap gezet naar systeemverandering. Met het neerzetten van een living lab en regiodeal wordt de vervolgstap genomen.
Maarten Riemersma: “Vanuit de regio FoodValley hebben we de handschoen opgepakt om de uitstoot van fijnstof vanuit de veehouderij te verminderen. Met het volle besef dat het een klein deel is van een groter probleem. Daarnaast werd al snel duidelijk dat de tijd rijp is dat de regio FoodValley klaar is om in een grootschalige living lab integraal en multi-disciplinair de transitie van de landbouw een stap verder te brengen. We betrekken daarbij dan ook de uitstoot van meerdere schadelijke stoffen (onder andere methaan, ammoniak, endotoxine, etc.). Met daarbij eveneens de bedoeling om resultaten beschikbaar te maken voor heel Nederland. Zowel Rijk als regio hebben zin om deze opgave aan te pakken en daar gaan we dan ook mee aan de slag!”

### HIGHLIGHTS VOEDSEL & GEZONDHEID

Onder leiding van Michiel Linskens (Provincie Utrecht) en Tim Verhoef (LNV) zijn cross-links besproken tussen voedsel en gezondheid met mogelijk nieuwe samenwerkingen. Centraal stonden de thema’s Voeding op maat, Gezondheid van mens en dier, Gezonde voedselkeuze en Veilige en snelle innovatie.
Bij Voeding op maat kwam vooral het belang van voeding voor specifieke doelgroepen naar voren, in zowel zorg als preventie. Kansrijk is volgens de deelnemers de verbinding en opschaling van bestaande initiatieven. Om stappen te zetten op het snijvlak van gezondheid voor mens en dier, werd het belang van een ketenaanpak benoemd.
Michiel Linskens: “We hebben kansrijke initiatieven over voedsel en gezondheid verrijkt en concreet gemaakt. Daarbij ook goed in beeld gebracht met wíe je samen wilt werken om resultaten te realiseren (zoals Sustainable Food Initiative en World Foodcenter). We gaan een klein team samenstellen met partijen die zich gemeld hebben (of alsnog melden) en graag mee willen doen.”

### HIGHLIGHTS KENNISCLUSTER EN NETWERKEN

Onder leiding van Guido Laman (Provincie Gelderland) en René Bok (EZK) is gesproken over mogelijkheden tot een versnelling van regio-overstijgende samenwerking voor transitieopgaven (met het langjarig ontwikkelprogramma agrofood, het Sustainable Food Initiative, Eiwittransitie en het World Food Center).
Guido Laman: “Van idee naar impact op het systeem komen blijkt een hele grote opgave! Het is een belangrijke rol van de overheid om de juiste samenwerkingsverbanden te initiëren. De regio vraagt het Rijk ook om het verzinnen van ideeën bij regionale partijen te leggen. Regionale partijen hebben dan de verantwoordelijkheid zich te verenigen om een gezamenlijk plaatje voor het Rijk te maken, dat meer impact zal hebben dan losse onderdelen. Wat de regio van het Rijk nodig heeft is dat het Rijk zich duidelijk uitspreekt voor een paar programma’s, zodat daar meerdere jaren energie op ingezet kan worden en er een reële impact op het systeem kan worden verwacht.”

De duurzame parkeergarage die nog groener wordt.



# WAGENINGEN CAMPUS IS EEN PROEFTUIN VOOR DUURZAAMHEID

**Wageningen University & Research werkt aan duurzame oplossingen voor gezonde voeding en leefomgeving. Binnen de organisatie wordt ook hard gewerkt aan een duurzame bedrijfsvoering.**

TEKST: LIESBETH IDEMA

Jarenlang was de ambitie van Wageningen University & Research (WUR) om voorloper te zijn in duurzaamheid. Op het gebied van onderzoek en onderwijs niet meer dan logisch gezien de WUR-missie. Binnen het Facilitair Bedrijf (FB) wordt ook hard gewerkt om de bedrijfsvoering zo duurzaam mogelijk te maken, onder het motto 'practice what you preach'.

## GROENE UNIVERSITEIT

Volgens duurzaamheidsmonitor GreenMetric mag WUR zich in 2018 de groenste en duurzaamste universiteit van de wereld noemen. WUR scoorde het hoogst in alle categorieën. Deze ranking vergelijkt hoe universiteitscampussen wereldwijd omgaan met milieu, CO2-uitstoot, watergebruik, afval, transport en integratie van duurzaamheid in onderwijs. "In onze bedrijfsvoering is duurzaamheid al lange tijd een speerpunt", zegt Erna Maters, medewerker maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). "We houden rekening met duurzaamheid bij alles wat we doen, van het neerzetten van een nieuw gebouw tot maatschappelijk verantwoorde inkoop. Daar hangt natuurlijk wel een prijskaartje aan. Wij kunnen als non-profit organisatie niet onze winst reserveren voor duurzaamheid. Andersom geldt dat wat wij uitgeven aan duurzaamheid in de bedrijfsvoering, niet aan onderwijs en onderzoek besteed wordt. Dat blijft een dilemma."

## GROEIENDE AANDACHT

Jaarlijks belonen studenten de duurzaamste Nederlandse universiteit met de SustainaBul. Vijf jaar op rij was WUR de eerste. Dit jaar kreeg WUR een gouden certificaat, maar Eindhoven had een hogere score. WUR belandde op de tweede plek. "Het is goed dat Eindhoven nu koploper is. Hoe meer universiteiten opklimmen, hoe beter. Dat betekent dat er steeds meer aandacht is voor duurzaamheid", vindt Maters. De studenten van Green Office Wageningen houden WUR scherp als het gaat om duurzaam en groen. Dit platform verbindt studenten, medewerkers en projecten op het gebied van duurzaamheid. Omdat elke universiteit en hogeschool nu een Green Office heeft, slaan duurzame ideeën makkelijk over van de ene naar de andere universiteit.

## PROEFTUIN ONDERWIJS EN ONDERZOEK

Op de campus zie je regelmatig studenten beestjes vangen uit vijvers of planten determineren. De campus is letterlijk een proeftuin voor duurzaamheidsonderzoek, want ideeën uit onderzoek worden uitgeprobeerd op de campus. Het door WUR ontwikkelde

bio-asfalt dat in drie proefvakken op de campus ligt bijvoorbeeld. Bio-asfalt bestaat voor 50 procent uit lignine, waardoor bij de productie maar de helft van de fossiele grondstoffen nodig is.
De natte natuurtuin is nog zo'n voorbeeld; een duurzame oplossing om van een oorspronkelijk moerassig gebied een redelijk droog campusterrein te maken. Zonder wateroverlast op de fietspaden, met behoud van biodiversiteit van blauwgrasland, met dode bomen als voedselbron voor spechten en met een demo van eigen onderzoek om elektriciteit op te wekken.

## GROENE PARKEERGARAGE

Ook de nieuwe parkeergarage valt in deze categorie. "Parkeergarages druisen eigenlijk in tegen mijn duurzaamheidsgevoel", zegt Maters. "Gelukkig komt 75 procent van de studenten en 55 procent van de medewerkers al op de fiets naar de campus. Natuurlijk zie ik liever iedereen fietsen, maar dat kan nou eenmaal niet. Een eyeopener voor mij was de opmerking van één van onze ecologen: 'Als je dan toch een parkeergarage nodig hebt, bouw dan meteen de duurzaamste'. Dus nu hebben we een parkeergarage met een ecologische aankleding."

Beleidsmedewerker MVO Erna Maters bij één van de 18 (en binnenkort 24) oplaadpalen voor elektrische auto's.

## KOFFIEPRUT

In de onderwijsgebouwen wordt het afval gescheiden ingezameld. Dit concept wordt nu ingevoerd in de andere gebouwen. Maters: "Wij weten voor 99 procent waar al ons afval vandaan komt. 58 Procent van het afval van de campus wordt gescheiden ingezameld, inclusief chemicaliën uit laboratoria. Studenten en medewerkers onderzoeken vervolgens wat je met afval kan doen, bijvoorbeeld champignons kweken op koffieprut."

## ENERGIE INCENTIVE

Bij duurzaamheid hoort ook duurzame energie. De campus draait volledig op groene stroom. De meeste gebouwen op de campus zijn aangesloten op een centrale warmte- en koudeopslag (WKO), die energie opslaat in de bodem. Medewerkers van WUR worden geprikkeld om minder energie te gebruiken. Het geld dat elke afdeling bezuinigt op de energierekening, mogen ze besteden om eigen keuzes te maken voor verduurzaming. Plantenonderzoek is grootverbruiker van energie vanwege laboratoria en kassen. Zij hebben het bezuinigde geld geïnvesteerd in zonnepanelen op hun bedrijfsgebouwen.

## ZELF DOEN

Maters: "Medewerkers kunnen zelf een hoop bijdragen aan duurzaamheid. Zo is het van belang dat ze bij werklunches precies genoeg bestellen, rekening houden met de voorkeuren van de groep, en standaard vragen naar minder plastic en minder vlees. Als dit secuur gebeurt, dan wordt er na afloop minder weggegooid. Ze kunnen afvalscheiding op hun eigen werkplek verbeteren of een lunchwandeling combineren met afval opruimen. Ook zijn er apps en de natuurkalender om verschijnselen in de natuur te registreren. Zo werken medewerkers mee aan het behoud van de biodiversiteit en aan duurzaamheid op de campus."

**GreenMetric.** De University of Indonesia inventariseert elk jaar, op basis van vragenlijsten en een panel van experts, hoe universiteiten wereldwijd omgaan met duurzaamheid. In 2017 deden 619 universiteiten uit 76 landen mee. Wageningen maakte een flinke sprong op de ranglijst van plaats 36 in 2015 naar de derde plek in 2016, en nu dus eerste. WUR scoorde hoog op afval en energie. Ook onderwijs werd goed beoordeeld. Hierbij wordt bepaald hoe goed de universiteit nieuwe generaties opleidt in duurzaam gedachtegoed.
**SustainaBul.** Een duurzaamheidsvergelijking van Nederlandse universiteiten onderling, uitgevoerd door Studenten van Morgen. Dit jaar had Eindhoven de hoogste score gevolgd door Wageningen. Deze ranking kijkt naar duurzaamheid in het onderzoek, het onderwijs en de bedrijfsvoering en vooral naar de integratie van die drie.
**Transparantie Benchmark.** De overheid vraagt bedrijven transparant te zijn over hun MVO-beleid en -activiteiten. Met de Transparantiebenchmark onderzoekt het ministerie van Economische Zaken en Klimaat de wijze waarop de grootste Nederlandse ondernemingen verslag doen van hun MVO-activiteiten. Bij deze Transparantiebenchmark 2017 haalde WUR voor het zesde opeenvolgende jaar de hoogste score bij de Nederlandse kennisinstellingen.

**Uitleg duurzaamheid op de campus**
Bezoekers van de campus kunnen op diverse plaatsen op bordjes lezen hoe Wageningen onderzoek en duurzaamheid combineert. Zo staat er uitleg bij de natte natuurtuin bij Atlas, bij The Field bij de NVWA (een miniproeftuin voor studenten en medewerkers om allerlei dingen uit te proberen), bij ZoCool bij Axis (waar afvalwarmte wordt gebruikt om te koelen), bij het Olifantsgras bij Axis (dat wordt gebruikt voor biobased materiaal) en bij de appelbomen tussen Orion/Atlas en op The Field (duplicaatbomen van collectie Nederlandse appelrassen).

DE CIRCULAIRE MISSIE VAN THOMAS RAU

# ‘CEO VAN SHELL? DAT LIJKT ME GEWELDIG!’

**In een uitzending van VPRO’s Tegenlicht in 2015 hield architect Thomas Rau een aansprekend pleidooi voor een circulaire transitie. Verdere onderbouwing volgde in het boek Material Matters dat hij samen met zijn vrouw Sabine Oberhuber schreef. Het bracht de aandacht voor circulariteit in een stroomversnelling en maakte Rau tot boegbeeld. Niet alleen in Nederland, in toenemende mate ook internationaal. Rau beperkt zich niet tot de theorie maar ontwikkelt concrete oplossingen. “Dit is een hele grote agenda. We hebben geen tijd te verliezen.”**

TEKST: HANS HAJÉE
FOTO: SUITABLE IMAGES – JULIETTE POLAK/FLEUR KONING

Thomas Rau gaat u een droom vertellen – zo luidt vaak de introductie bij zijn optreden als spreker. "Niets is minder waar," stelt Rau dan. "Ik ga u uit de droom helpen." Bij circulariteit draait het volgens de architect om een fundamentele verandering van onze houding. "Niet wij sturen de aarde aan, maar andersom. Met dat besef als uitgangspunt faciliteert circulariteit de relatie van de mens met alles wat ons bestaan mogelijk maakt. Zodanig dat alles wat eindig is, oneindig beschikbaar blijft. Nota bene zijn wij klant bij de grootst denkbare monopolist – de aarde."

## KASTEN EN KELDERS VOL

Veel producten – lampen, wasmachines, auto's – gaan gericht en georganiseerd eerder stuk dan wenselijk en technisch noodzakelijk. "Nieuw betekent tegenwoordig nog net niet stuk, want bijna ieder product is als een georganiseerd probleem ontworpen. Reparatie is vaak bewust niet rendabel. Producenten hebben er immers baat bij dat nieuwe apparaten worden aangeschaft." In andere gevallen – denk aan smartphones – leiden minimale verbeteringen ertoe dat consumenten toch het allernieuwste model willen. Al functioneert het oude nog prima. Ook reclame en marketing zorgen ervoor dat we nieuwe producten blijven aanschaffen. Zo liggen miljarden voorwerpen ongebruikt in kasten en kelders, om uiteindelijk weggegooid en vernietigd te worden. "Doodzonde, want alle grondstoffen en materialen zijn *limited editions*," benadrukt Rau. "Wat eens verloren gaat, komt nooit meer terug. Dit is het karakter van een gesloten systeem – de aarde."

## PRODUCT WORDT DIENST

Door producten als een dienst aan te bieden, betalen consumenten voor gebruik in plaats van eigendom. Daardoor is het voor de producent juist voordeliger als een product langer mee gaat. Macht en verantwoordelijkheid liggen in één hand; de producent blijft immers eigenaar. En heeft er baat bij dat producten kwalitatief beter zijn, eenvoudig van updates kunnen worden voorzien en zuiniger zijn – zeker als de producent ook nog eens verantwoordelijk is voor het energieverbruik. Er komen steeds meer voorbeelden van producten als een service: verlichting, liften en zelfs gevels. "Door producten als dienst aan te bieden, worden ze ontworpen als depot van materialen".

## MATERIALENPASPOORT

Maar voor een echte circulaire maatschappij is een volgende stap nodig. Volgens Rau is afval materiaal dat in de anonimiteit is beland en daarmee verloren gaat. Precies het omgekeerde is echter nodig; wij moeten ons systeem zodanig inrichten dat grondstoffen oneindig hergebruikt kunnen worden. Door materiaal vast te leggen in een materialenpaspoort en ze een identiteit te geven, kan het nooit meer afval worden en wordt de waarde ervan inzichtelijk voor toekomstig gebruik. Op deze manier zullen materialen niet langer "straffeloos" verloren gaan. Het boek Material Matters beschrijft een systeem waarbij materiaal in principe eeuwigdurend kan circuleren. In voorwaartse richting wordt waarde toegevoegd, in achterwaartse richting blijft waarde behouden.

## MADASTER

Thomas Rau ontwikkelt steeds meer concrete instrumenten die de circulaire transitie mogelijk maken. "Om materialen te kunnen hergebruiken, moeten we ze registreren, documenteren en archiveren. Daartoe is Madaster ontwikkeld; het kadaster van materialen. Een publieke, online bibliotheek voor de gebouwde omgeving. Per object wordt met een materialenpaspoort vastgelegd welke materialen zijn gebruikt. Het maakt bestaande gebouwen tot een materialenmijn en nieuwe gebouwen tot een materialenbank. Plekken om te oogsten voor toekomstig hergebruik. Zo hoeft niets meer verloren te gaan."

Madaster startte op 29 september 2017 en bevat inmiddels informatie over 1 miljoen m² aan gebouwen. De potentie van het platform wordt internationaal onderkend. Madaster kreeg er in juni 2018 de Digital Top 50 Award voor. Dit is een door Google, McKinsey en Rocket Internet toegekende prijs voor technologie met sociale impact. Volgens de jury heeft "Madaster de potentie om ons economisch systeem anders in te richten. Het kan uitgroeien tot een wereldwijde standaard." Tien landen hebben al interesse getoond. "Om deze internationale uitrol te financieren, is onder meer een crowdfundactie gestart," aldus Rau. "Publieke financiering past bij een publiek platform zoals Madaster."

## URGENT MAG NIET ACTUEEL WORDEN

Het bewustzijn over de noodzaak van een transitie naar de circulaire economie neemt toe. Ook bij de overheid, die uiterlijk in 2050 streeft naar een volledig circulaire economie. "Tot nu toe zijn de stappen op weg naar dit doel veel te klein. Kijk bijvoorbeeld naar de energietransitie. Als je niet energieneutraal bouwt, krijg je in Zwitserland niet eens een bouwvergunning. Wat gebeurt er in Nederland? Als opvolger van de EPC introduceert de overheid per 2021 BENG, wat staat voor Bijna Energieneutraal Gebouw. Dat zijn wij toch al? Alles is bijna – tot je er bent." De overheid stuurt op wat mogelijk is, niet op wat nodig is, stelt Rau. "Als je doelen ver in de toekomst projecteert – 2030, 2050 – denkt iedereen: met die urgentie valt het wel mee." Niets is minder waar. "Het tempo ligt veel te laag. Dit is een hele grote verantwoordelijkheid. Staatssecretaris Stientje van Veldhoven probeert van alles om dit steeds beter op de agenda te zetten. Ik heb daar heel veel respect voor."

## NIEUWE BESTEMMING VOOR KAPITAAL

Positiever is Rau over de daadkracht van bedrijven. "Ik ben echt onder de indruk van de grote banken. Als het gaat om circulariteit nemen zij in toenemende mate hun maatschappelijke verantwoordelijkheid. Banken zijn cruciaal bij de circulaire transitie. De snelheid ervan wordt namelijk bepaald door de mate waarin het lukt om de financiële implicaties inzichtelijk te maken en nieuwe financieringsmodellen te ontwikkelen."
Daarom maakte Rau dit aspect tot het nieuwe speerpunt bij Turntoo, zijn onderneming die werkt aan de architectuur voor een nieuw economisch systeem. "Het systeem acteert langs de financiële as; daar ligt de prikkel. Daarom leggen we bij Turntoo de nadruk

### GEEN TIJD TE VERLIEZEN

**Thomas Rau (1960) heeft een architectenbureau, geeft leiding aan Turntoo en is onder andere betrokken bij Madaster. Hij houdt tal van lezingen, neemt deel aan discussies en verschijnt frequent in de media. Waar ligt het zwaartepunt? "In essentie draait het allemaal om architectonische instrumenten voor een nieuw economisch systeem. Daarbij is haast geboden; niemand weet of we nog op tijd zijn. Ik gebruik de beschikbare tijd maximaal en kan het me simpelweg niet veroorloven om één aspect voorrang te geven. We moeten op alle vlakken tegelijk stappen zetten." Rau wil de wereld veranderen – het liefst zo snel mogelijk. "De grootste belemmerende factor ben ik zelf. Daarom verzamel ik mensen om me heen met het talent om ideeën verder te ontwikkelen en tot wasdom te brengen. Deze mensen zijn voor mij van onschatbare waarde."**

# EDE, LORENTZSTRAAT 2-1

**Op één van de beste locaties op het bedrijventerrein de Frankeneng gelegen multifunctioneel bedrijfspand met royale showroom mogelijkheden met kantoor en opslagruimte.**

**Het pand is uniek gelegen op de hoek van de Frankeneng en Lorentzstraat met in de directe omgeving vestigingen van de Praxis, Zoo&Zo, Gamma, Guldie, Warmteservice, Toolstation en tegenover het pand bevindt zich een Karwei. Rondom het pand is er voldoende parkeergelegenheid aanwezig. Bijzonder op deze locatie is de bestemming, vestiging van bouwmarkt gerelateerde bedrijven is hier toegestaan.**

ZOONEN COMMERCIEEL VASTGOED

**Royale parkeermogelijkheden rondom het pand.**

**Verhuurbaar Vloeroppervlakte (V.V.O.)**

| begane grond | | verdieping | |
|---|---|---|---|
| . Showroom: | ± 325 m² | . Showroom: | ± 328 m² |
| . Balie/Kantoor: | ± 47 m² | . Kantoorruimte: | ± 60 m² |
| . Pantry/Toilet/Serviceruimte: | ± 17 m² | . Keuken/Toilet: | ± 18 m² |
| . Bedrijfsruimte (inclusief kantoortje): | ± 109 m² | . Opslagruimte (entresol): | ± 81 m² |

**Huurprijs:**
**€ 79.500,--**
**per jaar excl. BTW.**

**IN DE VOETSPOREN VAN GALILEI**

**Op 5 december 2017 bracht Thomas Rau op uitnodiging een bezoek aan het Vaticaan. "Men had kennis genomen van mijn boek Material Matters en wilde graag meer weten over mijn visie op de wereld als oogstmaatschappij. Een bijzonder moment. Temeer daar ik mijn lezing mocht geven in de zaal van het wetenschappelijk instituut waar Galileo Galilei ooit de paus duidelijk maakte dat de aarde om de zon draaide en dus niet het middelpunt van het universum was. Gewijde grond en een symbolische locatie."**

op de financiële drijfveer. Voor bedrijven en sectoren ontwikkelen we circulaire businessmodellen inclusief financiering. Plus de stappen die nodig zijn om van product naar een service te komen. Inmiddels werkt Turntoo met een vijftal experts uit de financiële wereld aan deze agenda. Kapitaal moet een nieuwe bestemming krijgen."

## GRONDFONDS

Het financiële aspect is ook de sleutel bij een grondfonds – eTurn – dat Turntoo samen met InterEst Nederland, pensioenfondsen, BNG Bank en vier middelgrote steden aan het ontwikkelen is. "Hiermee willen we grootschalige verduurzaming van bestaande woningen per direct mogelijk maken. Een huiseigenaar draagt daarbij het blote eigendom van de grond van zijn woning tijdelijk over aan het fonds. In ruil daarvoor stelt het grondfonds voldoende kapitaal ter beschikking om de woning minimaal 80% energieneutraal te maken. Deze performance wordt gegarandeerd aan de huiseigenaar. Door de toekomstige gegarandeerde besparing op de energierekening opzij te zetten, kan de eigenaar te allen tijde het blote eigendom terugkopen." Een slimme constructie waarmee "vastzittend" kapitaal teruggebracht wordt in het economische systeem. "Als alle steden zich aansluiten, kunnen we binnen zeven jaar alle huizen in Nederland voor minimaal 80% energieneutraal maken."

Het boek Material Matters bracht de aandacht voor circulariteit in een stroomversnelling.

## GEZONDE RELATIE

Aan de vele rollen van Thomas Rau voegen we een hypothetische toe. Stel, hij is verantwoordelijk minister. Welke maatregel neemt hij als eerste? "Ik zou een inzichtgestuurd plan maken voor een gezonde relatie met de 'monopolist' aarde. Een gezonde relatie moet in balans zijn, wederkerig en vanuit respect. Ik zou inventariseren wat echt nodig is en tegelijk ook kijken wat maatschappelijk haalbaar lijkt. Dan pas weten wij waar wij staan. En vervolgens zou ik alle aandacht richten op het overbruggen van de *gap*, de discrepantie tussen beide uitgangspunten. Nu wordt iedereen zoet gehouden met allerlei doelen voor 2020, 2030 en 2050. Die zijn volstrekt ontoereikend en niet gebaseerd op urgentie. We moeten eindelijk doen wat nodig is." Overigens is Rau positief over het voornemen van Stientje van Veldhoven om in haar termijn als staatssecretaris 1 megaton $CO_2$ te besparen. "Een concrete doelstelling voor een afzienbare periode. Daar moeten er veel meer van komen. Zij neemt de verantwoordelijkheid voor het realiseren van doelen in de tijd dat ze zelf aan het roer staat."

## SHELL TRANSFORMEREN

Rolwisseling: geen minister, maar CEO van Shell. Rau's ogen beginnen te glimmen. "Shell is een geweldig bedrijf met een enorm kapitaal, een wereldwijd netwerk en hoogwaardige kennis. Tegelijkertijd worden zij in hun corebusiness geconfronteerd met de eindigheid in het gesloten systeem aarde. Olie raakt ooit op. Dus Shell heeft een nieuw businessmodel nodig dat aansluit op hun kwaliteiten, vaardigheden en kennis. Als ik aan het roer zou staan, startte ik een satellietbedrijf dat van Shell dé *global player* maakt voor het beheer van materiaalstromen." Een symbolische metamorfose. "De transformatie van een multinational in eindige grondstoffen naar een concern dat oneindig hergebruik van materialen faciliteert. Een wereldspeler in materiaalstromen. Als er één bedrijf is dat deze rol op zich kan nemen, is het Shell. DSM heeft in het verleden ook een transformatie doorgemaakt; van staatsmijn naar een bedrijf dat het leven op aarde wil verbeteren. Echt, als Shell me vraagt, ga ik er morgen aan de slag."

## SPIRITUELE WEZENS

Voor een laatste denkbeeldige rol kiest Rau zelf het werkgebied. "Onderwijs, zonder twijfel. Kinderen bepalen de toekomst. Nu worden ze opgevoed om te functioneren in het bestaande systeem, dat van de consumptiemaatschappij. Dat moet veranderen. Kinderen moeten gevormd worden tot vrijdenkende wezens. Mensen met oog en respect voor hun omgeving – de samenleving, de natuur, het leven."
Opnieuw een transformatie. "Het vereist een fundamenteel ander onderwijssysteem. Docenten worden hier zwaar onderbetaald. In Nederland geven we per kind aan onderwijsinfrastructuur een vijfde uit van de gemiddelde werkplekkosten voor een ambtenaar. Vergelijk dit met Finland, waar alleen de allerbeste mensen voor de klas mogen staan. Graag zou ik een bijdrage leveren aan het creëren van een nieuw bewustzijn over hoe wij het meest waardevolle in onze samenleving waarderen, namelijk onze kinderen. De onderwijscultuur laat zien wat wij daadwerkelijk belangrijk vinden in deze samenleving. Dus als we erin slagen om de onderwijscultuur te transformeren dan is dat de grondslag voor een werkelijk gezonde relatie met de toekomst. Alleen als wij de ziel van de economie veranderen, is sprake van transformatie. Tenslotte zijn wij geen menselijke wezens op een spirituele reis, maar spirituele wezens op een menselijke reis."

**THOMAS RAU SPREEKT OP DOE**

**Op 20 november 2018 wordt voor de vierde keer DOE georganiseerd. Plaats van handeling is De Basiliek in Veenendaal. Dit evenement wil regionale ondernemers op een praktische manier inspireren om duurzamer te ondernemen. Met een brede scope ligt dit jaar de nadruk op de circulaire economie. Thomas Rau is een van de sprekers op DOE.**

**Meer informatie op www.boveenendaal.nl**

## CROWN SLIM WERKEN OOK IN EDE; KLANTEN AAN HET WOORD

# DE BUSINESS GAAT DOOR

**De economie zit in de lift, bedrijven groeien en zzp'ers zien dat er markt is voor hun producten of diensten. Dat vraagt om bewegingsruimte op het gebied van huisvesting. Crown Slim Werken biedt flexibele all-in-huisvesting, zodat ondernemers zich in een professionele omgeving volledig op het ontwikkelen van hun business kunnen concentreren. Nu ook in Ede.**

Crown Slim Werken, opgericht in 2011, is door heel Nederland heen actief. Eigenaar Mark Teerling ziet met het aantrekken van de economie vooral meer behoefte ontstaan aan flexibele huisvesting, zoals we die al een aantal jaren vinden aan de Landjuweel en de Wiltonstraat (twee panden) in Veenendaal: kantoorruimten die naar behoefte afgenomen kunnen worden, tijdelijk of permanent, met directe uitbreidingsmogelijkheden. "Deze blijken vooral in trek bij ondernemers uit de regio met een personeelsbestand tot pakweg tien mensen. Ze zoeken een grotere of anderszins gunstiger kantooromgeving of willen extra ruimtes op een andere locatie huren. We krijgen ook succesvolle zzp'ers die het tijd vinden om te professionaliseren, om de stap te maken van het kantoor aan huis naar een zakelijke omgeving, met ruimte om hun spullen te laten staan en de juiste ambiance om klanten te ontvangen. Daarnaast kiezen sommige bedrijven elders in het land voor uitbreiding met satellietkantoren. Ze huren permanent een ruimte, waar een medewerker die van ver komt, in alle rust een paar dagen per week kan doorwerken. De kantoorkamers zijn all-in, alles inclusief, dat wil zeggen inclusief meubilair, internet, koffie en thee, servicekosten, schoonmaak en parkeergelegenheid. Dit alles tegen een vaste prijs per maand, met een flexibel opzegbare huurovereenkomst."

### STRATEGISCH GELEGEN

Naast de drie locaties in Veenendaal voerde Crown Slim Werken zijn flexibele huisvestingsconcept door in een kantoorpand aan de Oude Bennekomseweg 1-a in Ede, op steenworp afstand van het NS-station en de snelweg A12. "Makkelijk bereikbaar en strategisch gelegen in de FoodValley," geeft Teerling aan. "Wij richten ons op het middensegment, met een sterke prijs-kwaliteitverhouding en een pragmatische benadering. Alles moet gewoon goed geregeld zijn, van het solide en representatieve meubilair, de naamsvermelding op het bord bij de entree en de verse bonen koffie tot de wekelijkse schoonmaak, een opgeruimde omgeving, snel internet en

een deugdelijk gebouw met een nette uitstraling, van binnen en van buiten. Mocht ergens een onvolkomenheid optreden, dan kan de ondernemer die een ruimte huurt mij direct bellen of appen en maak ik er meteen werk van. De behoefte aan een dergelijke veelomvattende service neemt alleen maar toe, doordat bedrijven zich vooral op hun kernactiviteiten willen concentreren. Wanneer zij kunnen huren binnen zo'n flexconcept, met ruimte om uit te breiden, kan de dagelijkse business ongehinderd doorgaan."

### TJERK HOOTSEN (PBC GROUP)

*'Contact in een informele sfeer'*

De vaart zit er goed in bij PBC Group, een bedrijf dat sales professionals inzet om voor handelsbedrijven nieuwe business te genereren. "Zo hoeven ze in een onzekere fase niet voor te investeren in een auto, een telefoon en een laptop, geen mensen op te leiden en geen arbeidscontracten aan te gaan," vertelt Tjerk Hootsen, die het Veenendaalse bureau samen met zijn broer Wilco runt. "Wij zijn géén werving- en selectiebureau, detacheerder of call center, maar blijven in lead, monitoren het aantal gemaakte belafspraken en waarborgen een kwalitatieve opvolging. Binnen ons grote netwerk selecteren we de echte 'bijtertjes' met een afgeronde MBO+- of HBO-opleiding, die oprecht gemeend en met interesse in de branche de klanten van de opdrachtgever benaderen." Dat gebeurt vanuit twee kantoren aan de Landjuweel 10 in Veenendaal. "Eerder huurden we ook al van Crown Slim Werken, naar volle tevredenheid. Mark Teerling kennen we als een leuke, jonge ondernemer met een flexibele instelling. Je kunt hem altijd bellen als je iets veranderd wilt hebben en dan staat hij meteen voor je klaar. Het contact verloopt in een informele sfeer; we drinken zelfs wel eens een biertje met elkaar. Eind dit jaar verwachten we uit ons jasje te groeien en dan kijken we zeker als eerste naar Crown Slim Werken voor uitbreiding van onze huisvesting."

### MICHIEL BALK (BIM CREATORS)

*'Mark denkt actief mee'*

De drie-eenheid Wouter en Michiel Balk en Maartje Luksemburg runt het innovatieve bedrijf BIM Creators, dat de installatietechniek van gebouwen onderbrengt in digitale 3D-modellen. "Daarmee brengen we in kaart of installaties passend zijn in de veelal beperkte ruimte, systemen elkaar niet hinderen en hoe het kostenplaatje eruit komt te zien, tot op zeer gedetailleerd niveau," aldus Michiel Balk. "In de nabije toekomst zullen we dit uitbreiden naar het casco van een gebouw, beheer en onderhoud en andere toepassingen. BIM wordt steeds meer gebruikt en als eis gesteld aan installateurs door de grote opdrachtgevers. Wij zitten telkens midden in een samenwerking tussen deze partijen." BIM Creators startte eind 2016 aan de Landjuweel 10 in Veenendaal, maar zocht wegens groei al snel naar een ruimere behuizing. "We huurden toen reeds van Crown Slim Werken en Mark Teerling verrichtte erg goed werk om voor ons naar een geschikt alternatief te zoeken. Nu trouwens wederom, want we ontwikkelen ons snel en zo begint ons huidige kantoor met een vergader- en een opleidingsruimte aan de Wiltonstraat 42-46 ook alweer krap te worden. Met Mark is het zeer prettig communiceren en hij denkt actief mee, zelfs in het herinrichten van de werkplekken om onze personeelspiek op donderdag-officedag op te vangen."

### RIEKO DALHUISEN (JETCONSULT)

*'Fijn als verhuurder'*

Het vormt een wereld op zichzelf: verhuur van privévliegtuigen. "Wij treden als intermediair op tussen onze opdrachtgevers en de vliegmaatschappijen die zulke jets verhuren," zegt Rieko Dalhuisen, eigenaar en oprichter van JetConsult. "Veel van onze klanten zitten in de muziek en de sportwereld. In principe komen nieuwe opdrachtgevers vanuit een referentie of op uitnodiging binnen; wij opereren in het high class-segment. Dat betekent dat we alles regelen, ook speciale verzoeken, zoals aanvullend vervoer met een speedboot of helicopter. Standaard leveren we een jet met bemanning, catering op maat en transport van en naar het vliegtuig. Bij deejays bouwen we een jaarlijks reisschema rondom de festivals waar ze draaien." Dalhuisen dacht dat bij de start van zijn bedrijf vier jaar geleden vanuit huis te kunnen doen, maar de zaak ontwikkelde zich hard en sinds 2017 zit hij met vier medewerkers aan de Landjuweel 10 in Veenendaal. "Eerst aan de voorkant, maar na vier weken kwam een vier keer zo groot kantoor aan de achterkant vrij en dacht ik: 'Laten we naar de toekomst kijken.' Crown Slim Werken is erg fijn als verhuurder, heel flexibel. Met Mark Teerling heb ik een goed en direct contact en als ik hem iets vraag om te doen, duurt dat nooit lang. Sowieso kun je hem altijd vlot bereiken."

**www.crownslimwerken.nl**

"Alles moet gewoon goed geregeld zijn", aldus Mark Teerling.

# UW VASTGOED
## VERKOPEN OF VERHUREN?

BIJ ONS BENT U AAN HET JUISTE ADRES.

**Denkt u erover om uw bedrijfspand, kantoorruimte, winkel of industriegrond te verkopen of te verhuren? Neemt u dan geheel vrijblijvend contact met ons op. Ons ervaren team, bestaande uit zes medewerkers, staat u vakkundig te woord en geeft oprecht advies.**

ZOONEN COMMERCIEEL VASTGOED

**0318 - 582 285**
**INFO@ZOONENVASTGOED.NL**
**WWW.ZOONENVASTGOED.NL**

**LOCATIE:**
**FRANKENENG 17G**
**6716 AA EDE**

# VAN STENEN BEDRIJFSTERREIN NAAR DUURZAME BEDRIJFSTUIN

**Online Tuincoach Wim den Oudsten helpt organisaties en bedrijven met het duurzaam groen maken van hun tuin, terrein, dak of gevel. Ongeacht het budget kan er het hele jaar rond genoten worden van een frisse en groene tuin.**

TEKST: SIMON DE WILDE

De directie en het schoolteam van een mbo-school in Amersfoort zaten met het schoolplein in hun maag. Het was letterlijk een plein van steen en de wens was om het steen grotendeels te verruilen voor grond. Online tuincoach Wim den Oudsten bedacht een creatief plan waarbij het hele gebouw met 1 meter aarde, bestaande uit bloemenmengsel en rijkbloeiende beplanting, omringd zou worden. "Met subsidie van Jantje Beton kon ik voor de school mijn tuinplan voor een groen en gezond schoolplein uitvoeren", vertelt Den Oudsten trots.

## KLIMAAT

Den Oudsten heeft jarenlange ervaring als hovenier als hij in 2016 zijn bedrijf voor online tuincoaching start. Hij merkt dat er vanuit het bedrijfsleven veel vraag is naar advies voor integrale aanpak van bestaande tuinen, bedrijfsgebieden en schoolpleinen. "Het klimaat verandert en er is veel droogte. Op bedrijfsterreinen is weinig water omdat alles wordt weggepompt in het riool. De (her) aanleg vereist een speciale aanpak. Klanten vertellen mij hun droom en dan zorg ik voor het plan en de uitvoer ervan."

## ADVIES

De online tuincoach uit Nijkerk geeft advies aan bedrijven door het hele land. "Recent heb ik bedrijven uit Wageningen en Den Haag geadviseerd over zaken als interieurbeplanting, verticaal groen, daktuinen en gevelbeplanting. Je kunt kiezen voor de renovatie van een lelijke muur, maar je kunt er ook een geveltuin van maken. Vaak is daar ook nog een keer subsidie voor te krijgen." Voor Den Oudsten kan het niet gek genoeg. Zo heeft hij al eens een daktuin aangelegd voor een bedrijf met daarop drie holes om golf te spelen. En bij een ander bedrijf legde hij naast de kantine een voetbalveld aan.

Het draait voor Den Oudsten allemaal om de vraag hoe je mensen welkom wil heten in je huis of bedrijf. Wat voor uitstraling naar buiten toe wil je creëren? Mensen moeten denken: 'daar wil ik mijn zoon naar school sturen'. Of 'daar wil ik werken'. De tuin is het visitekaartje voor een bedrijf. "In de tuin kan alles en ik maak dat in iedere tuin waar, want ik ben thuis in alle specialisaties. Van zwemvijver tot daktuin en gevelgroen." Met zijn vernieuwde blik op het groen van de toekomst zorgt hij voor ontspanning, een gezonde werkomgeving en biedt hij esthetische waarde.

Online Tuincoach Wim den Oudsten helpt organisaties en bedrijven met het duurzaam groen maken van hun tuin, terrein, dak of gevel.

## ONDERHOUDSPLAN

De meeste bedrijven of scholen hebben geen hovenier in dienst. Daar doet de terreinbeheerder of huismeester het onderhoud van de tuin. Den Oudsten schrijft voor zijn klanten dan een onderhoudsplan zodat een bedrijf of school zelf aan de slag kan met het onderhoud. "Laat leerlingen op vrijdagmiddag als ze geen zin meer hebben om in de boeken te zitten de tuin in gaan met een schoffel en hark. Zo sla je twee vliegen in een klap. Want met een beetje begeleiding kun je in de tuin veel meer bereiken dan je denkt."

Hoe het afliep met het schoolplein in Amersfoort waarvoor Den Oudsten een creatief plan maakte? "Laatst belde de directeur me om te zeggen dat hij zo blij is met het resultaat. De leerlingen leren en verblijven veel meer buiten en naar buiten toe werkt het als een mooi, groen visitekaartje."

**www.onlinetuincoach.nl**

HET SUCCES ACHTER DE BUSINESS EVENTS: 'HET BELANG VAN NETWERKEN'

# 'IEDERE ONDERNEMER HEEFT EEN BOEIEND VERHAAL'

**Astrid Schimmel verbindt met haar zakelijk evenementenbureau Network Business Events lokale ondernemers op diverse plaatsen in Nederland, waaronder in de regio FoodValley. "Hiermee zet ik sinds 2009 het idee voort dat mijn vader 20 jaar geleden aan dit succes ten grondslag legde: 'Netwerken is essentieel voor ondernemers'."**

Business Event gemeente Veenendaal, 2017 (foto is gemaakt door 't ROC A12).

Vallei Business had een one-on-one met Astrid Schimmel, de kracht achter Network Business Events die samen met haar team 122 Business Events in 22 gemeenten of regio's heeft georganiseerd, en zodoende al ruim 50.000 ondernemers heeft samengebracht.

WAAR KOMT JOUW DRIVE OM NETWERKEVENEMENTEN TE ORGANISEREN VANDAAN?
"Mijn persoonlijke drive ligt in mijn interesse voor mensen en dan met name voor ondernemers. Ieder mens, dus iedere ondernemer, heeft een verhaal. Wij als organisatie van de verkiezing 'Onderneming van het Jaar' geven deze verhalen graag een podium.
Het bij elkaar brengen van verschillende ondernemers is key. Mijn grootste plezier haal ik uit het intensieve contact met de genomineerde ondernemers, en de waardering die zij ontvangen. Ook de fijne samenwerking met onze commissieleden en businesspartners is belangrijk. Want zonder deze betrokken relaties, hun vertrouwen en hun inbreng zou het onmogelijk zijn om zo'n succes te maken van onze Business Events."

NETWORK BUSINESS EVENTS IS AL 20 JAAR ACTIEF, WAT IS HET GEHEIM?
"Het succes van de Business Events ligt denk ik in het feit dat ondernemers het leuk vinden om te zien hoe andere ondernemers het doen. En in ons geval doen die het goed, want op onze podia staan de meest onderscheidende, innovatieve en unieke bedrijven die op dat moment deel uitmaken van een gemeente of regio. Om daardoor geïnspireerd te worden en daarnaast tijdens de gezellige netwerkborrel ook nog eens direct met hen en alle andere ondernemers in gesprek kunt gaan, is een succesformule gebleken. Al jaren!"

WANNEER IS EEN BUSINESS EVENT VOLGENS JOU GESLAAGD?
"Voor ons als team is een Business Event pas geslaagd als de genomineerden, de businesspartners en alle bezoekers na afloop naar huis gaan met een grote glimlach, of zelfs een wow-gevoel. Soms is het contact zo leuk geweest dat ze ons zelfs een knuffel geven als bedankje. Na een intensief voorbereidingsproces van circa acht maanden per event is dit voor ons dan ook echt de kers op de taart!"

WAAR BEN JE TOT NU TOE HET MEEST TROTS OP, EN WAAROM?
"Ik ben trots op ieder Business Event. Maar nog meer op ons team waarmee we de events neerzetten. Het hele proces ernaar toe en de avond zelf als de grote klapper is voor ons namelijk echt een feestje om te doen! De succesformule van onze events wordt jaarlijks herhaald, maar elk jaar zijn er weer nieuwe genomineerden, nieuwe ontwikkelingen of nieuwe invalshoeken. En elke gemeente of regio is weer anders. Dát maakt het zo leuk. Als we van alle betrokken partijen na afloop ieder jaar weer horen dat het 'tot nu toe de beste editie is geweest', dan gaan we met een big smile naar huis!"

WAT KUNNEN WE IN DE TOEKOMST VAN NETWORK BUSINESS EVENTS VERWACHTEN?
"Onze events zijn bewust lokaal en regionaal ingestoken. Dat doen we om het 'wij-gevoel' te versterken en dat is een succesvol concept gebleken. Toch zullen wij in de toekomst ook events organiseren waarbij een bepaald thema centraal staat en daarmee  waarmee deze breder getrokken kan kunnen worden.
De eerste succesvolle editie van de FoodValley ICT Awards, die wij op 28 mei jl. mochten organiseren, is daar een mooi voorbeeld van. Op deze manier kan een branche en/of sector zich laten informeren en inspireren in een goed georganiseerde, feestelijke setting."

**www.nbe.nu**

Het team van NBE: (vlnr) Erik-Jan Schimmel, Astrid Schimmel, Diana de Klerk en Gina Pesulima.

**5X WAAROM NETWERKEN:**

***1. Je bent in contact met mensen***
**Probeer een manier van netwerken te ontwikkelen die bij jou past. Hoe? Door in te zien dat netwerken niets meer is dan mensen ontmoeten, met hen praten en erachter komen of je iets gemeen hebt. En als dat zo is contact met ze onderhouden. Dat kan iedereen, introvert of extravert. Als je tijdens het contact jezelf blijft gaat het vanzelf.**

***2. Je hebt interessante gesprekken***
**Voorbereiding is het halve werk! Ga na wie er zijn (en wat ze doen), denk na over relevante, open vragen die je mensen zou kunnen stellen. En zorg ervoor dat je ook wat interessante dingen over jezelf achter de hand hebt om het gesprek op gang te houden. Tip: vergeet niet om vooraf een blik te werpen op het laatste nieuws. Je wilt natuurlijk wel kunnen meepraten.**

***3. Netwerken is een werkwoord***
**Kwaliteit boven kwantiteit. Je hebt niets aan een groot netwerk dat je niet de nodige tijd en aandacht kunt geven. Laat staan kunt onderhouden. Een goed netwerk bestaat uit mensen die weten wie je bent en wat je doet. En vica versa. Elkaar leren kennen, is een proces.**

***4. Vriendelijkheid is gratis***
**In de wereld van het netwerken is spreken zilver, luisteren goud. Wees vriendelijk en toon oprechte belangstelling in de ander. Door te luisteren kom je erachter welke dingen jullie gemeen hebben en kun je hierop inspelen. Wie weet kunnen jullie wat voor elkaar betekenen.**

***5.Het brengt je mogelijk nieuwe zakelijke relaties***
**In ieder geval nieuwe inzichten! Ga er dan ook naartoe met de mind set, 'ik zie wel wat het mij brengt'. Veel mensen hebben te hoge verwachtingen van netwerkbijeenkomsten. En dan is de kans op teleurstelling groot als dat niet zo is. Laat je verrassen, is dit veel leuker.**

# LOS JOUW CIRCULAIRE VRAAGSTUK OP MET HULP VAN EXPERTS

**Wil jij met je bedrijf producten en diensten ontwikkelen die bijdragen aan de circulaire economie, maar is het nog zoeken naar de beste weg? Of heb je een mooi circulair concept, maar mist er een partij in de keten en lukt het je niet de juiste partner te vinden? Schakel dan 'Nederland circulair!' in. "Via ons kun je tijdelijk kosteloos ondersteuning op maat krijgen voor verdiepende ondernemersvraagstukken in de circulaire economie", aldus Fioen van Balgooi, Kennismanager Sector Transitie bij MVO Nederland.**

## SNELLER EN STERKER IN DE CIRCULAIRE ECONOMIE

Nederland circulair! is het samenwerkingsverband van MVO Nederland, Sustainable Finance Lab en het Groene Brein, dat werkt aan het versterken en versnellen van de circulair economie in Nederland. "We krijgen daarbij actieve ondersteuning vanuit RVO.nl en het ministerie van I&M", legt Van Balgooi uit. "We werken in diverse programma's, op onze online community en nu ook door advies van experts aan te bieden aan ondernemers."

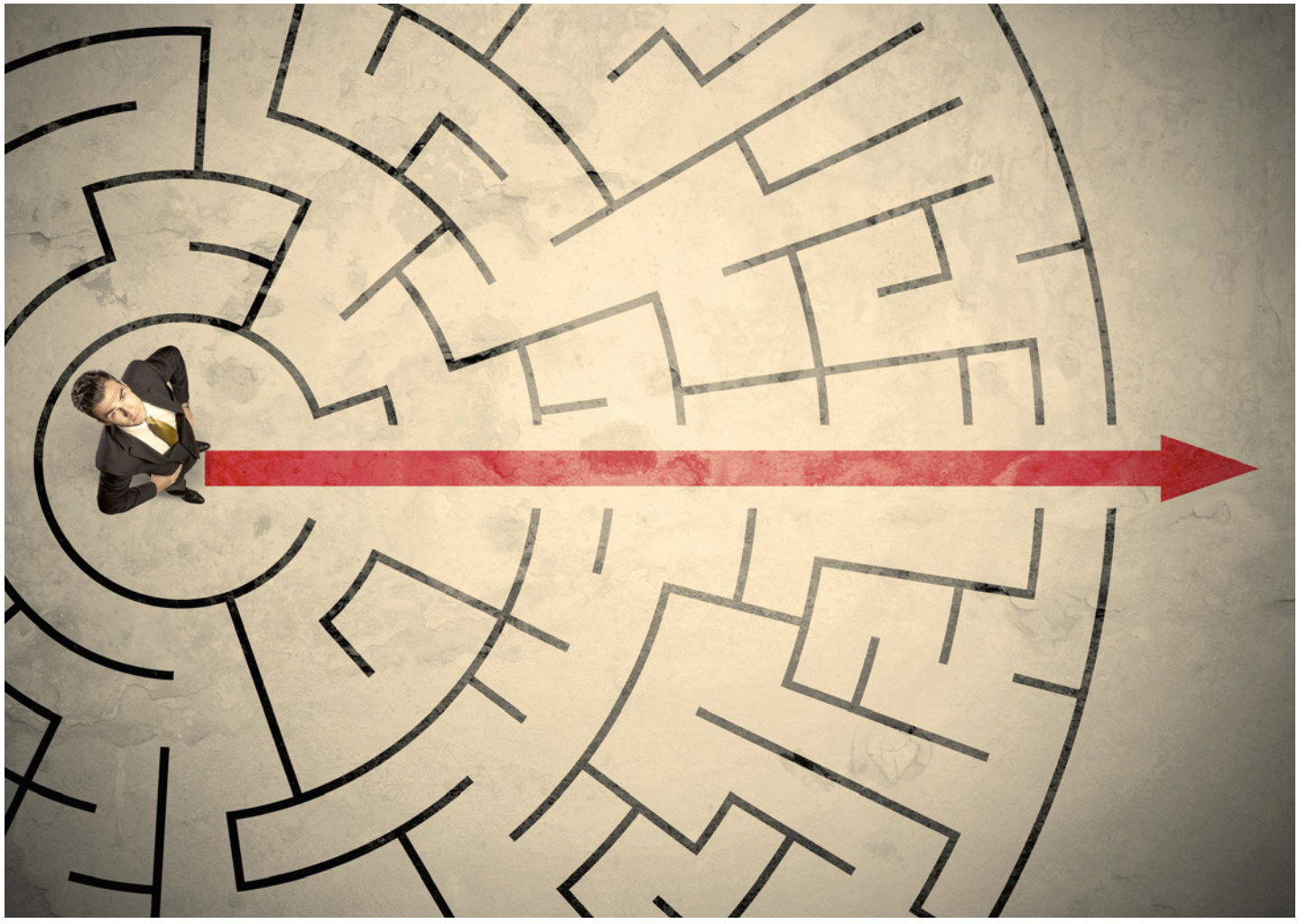
## ONDERSTEUNING OP MAAT BESTAAT UIT:

"De ondersteuning die we kunnen bieden bestaat uit het vervullen van de rol van sparring-partner, het bieden van organisatorische ondersteuning en/of het toevoegen van kennis", vervolgt Van Balgooi. "Als je in aanmerking komt voor ondersteuning op maat, krijg je een expert toegewezen die je deze versterking kan bieden en hiervoor 12 uur gefinancierd krijgt. De expert kan een adviseur, een wetenschapper of iemand anders zijn die specifieke kennis en netwerk heeft op het vlak van jouw vraag."

## DENK BIJ ONDERSTEUNING OP MAAT BIJVOORBEELD AAN:

- Je vraag of je beoogde initiatief scherper en concreter / meetbaar formuleren, zodat je doelgerichter aan de slag kunt met oplossingen en contacten.
- Contactleggen met andere bedrijven uit de regio of in de keten, die een rol kunnen spelen bij jouw vraag.
- Je bedrijf verbinden aan wetenschappers met benodigde kennis.
- Het vinden van potentiële launching customers.
- Contacten aanboren met potentiële financiers.





De producent van een volledig herbruikbare veiligheidsschoen zocht en vond partners in de retourlogistiek en in de ontmanteling.

- Aanhaken aan mogelijke regelingen van de overheid op dit vlak.

## EEN VOORBEELD: DE VEILIGHEIDSSCHOEN DIE TERUG KOMT

"Veiligheidsschoenen zijn onontbeerlijk in veel zware beroepen", vertelt Van Balgooi, "Een compleet herbruikbare variant (met zo weinig mogelijk componenten en zo veel mogelijk mono-materialen) bestaat, ontwikkeld door Emma Safety Footwear. Extra expertise over dit circulaire concept kwam van FBBasic. Circulair ondernemen betekent niet alleen product, maar ook proces: dus COFA is als partner gevonden om de retourlogistiek te verzorgen. Nu is de volgende stap: ontmantelen. Coolen Engineering kan een gedeelte van dit proces mee ontwerpen. Deze bedrijven zijn dus op zoek naar een partner die een manier mee wil ontwikkelen om de ontmanteling semi-geautomatiseerd te doen. Met hulp van Nederland Circulair!"

## OOK ZO'N EXPERT? DIT IS WAAR JE OP MOET LETTEN

"In 2018 kunnen we 100 bedrijven op deze manier verder vooruit brengen en het is 'wie het eerst komt, het eerst maalt'. Dus: hoe sneller je je aan ons voorstelt, hoe beter je kans - vooropgesteld dat je vraag voldoet aan een paar simpele criteria."
Dat zijn:

- De vraag is afkomstig van een bedrijf (al dan niet via een tussenpartij).
- De vraag gaat over het circulair maken van een van de kernonderdelen van het bedrijf.
- De vraag gaat niet over het ontwikkelen van een instrument of het uitvoeren van onderzoek.
- Er is geen bestaande faciliteit waar het bedrijf eenvoudig terecht kan met de vraag.
- De uitkomsten en antwoorden op de vraag zijn voor een grotere groep relevant en deelbaar.
- Het is een vraag waarbij het bedrijf met ondersteuning van twaalf uur verder geholpen kan worden.
- De vraag en gevonden oplossing worden (achteraf) beschreven op de online community zodat anderen kunnen leren van jouw vraagstuk.

## KOM JE IN AANMERKING?

Gratis een expert inhuren om op te schakelen in de circulaire economie! Hoe bijzonder is dat. Grijp dus deze buitenkans:

**STAP 1:** Vind het aanmeldformulier via www.circulairondernemen.nl. Dan laat MVO Nederland binnen een week weten of zij je inderdaad verder kunnen ondersteunen.

**STAP 2:** Plaats je vraag ook vast op de community van circulairondernemen.nl onder het kopje 'Uitdaging'. Ongeacht of we je ondersteuning op maat kunnen bieden, helpt MVO Nederland je graag met hun online matchmaking.

**Heb je vragen of opmerkingen? Laat het weten via hallo@circulairondernemen.nl.**

**12 uur gratis expertise: meld je snel aan**

**Maak je graag een stap vooruit in de circulaire economie met 12 uur gratis advies of hands on versterking van een expert? Meld je dan aan via:**

**www.circulairondernemen.nl**

asb

Thuis in uw omgeving

Asbestsanering

Plaagdierbeheersing

Meer informatie of acuut hulp nodig? Bel 0318 - 75 48 56

Schietboom 8, 3905 TD Veenendaal

0318 754856 info@asb-bv.nl www.asb-bv.nl

# MVO VOOR IEDEREEN

**Een bedrijf dat verantwoordelijkheid draagt voor een maatschappelijk probleem houdt zich bezig met Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, aldus de website van MVO Nederland. Met deze definitie is 99% van de ondernemers al op een gebied maatschappelijk verantwoord aan het ondernemen. Je doet dit namelijk al als je er voor zorgt dat maatschappelijke problemen niet groter worden.Een ondernemende ondernemer legt de lat hoger. Dit vergt wat extra inspanning maar het behaalde doel geeft dan ook meer voldoening.**

INTRINSIEKE WAARDE

MVO is de meest gebruikte public relations term van de afgelopen jaren. In het begin was je hiermee nog onderscheidend, je liet de maatschappelijke betrokkenheid van jouw bedrijf zien. Inmiddels is het te vaak een holle boodschap zonder intrinsieke waarde. MVO is meer dan verkondigen dat je de CO2-uitstoot van jouw organisatie wilt verlagen. Het is bijvoorbeeld een mooie stap om alleen auto's met een energielabel Ain te zetten. Dit zegt echter niets over het daadwerkelijke effect hiervan. Wellicht is het werkelijke brandstofverbruik alsnog veel te hoog en wordt de CO2-uitstoot niet of nauwelijks gereduceerd.

POSITIEF EFFECT

Resultaat telt! Mensen willen zien wat hun inspanningen opleveren. Een positief effect is de motivator om door te zetten met je aangepaste gedrag. Met MVO is dit niet anders.

De huidige situatie is het startpunt en leg dit vast. Vervolgens bepaal je welke kleine stapjes je op het gebied van planet en people kan maken, zonder het bedrijfsdoel profit te vergeten. Begin bijvoorbeeld eens met het vergelijken van het brandstofverbruik en stel besparingsdoelen. Door ook op andere bedrijfsgebieden kleine stappen te maken leg je de basis voor een grotere bijdrage. Communiceer het bereikte resultaat naar alle medewerkers zodat hun betrokkenheid hoog blijft en beloon dit. Daarna kan je met recht extern aantonen dat jouw organisatie zijn maatschappelijke verantwoording neemt.

**Huib van Loon**
**Oxonia autolease, advies & contractbeheer**

**"Als mkb-ondernemer sta je er misschien niet zo bij stil, maar mededingingsrecht en marktregulering komen soms ineens heel dichtbij en dan red je het niet zonder juridische ondersteuning", aldus Natascha Linssen, Dirkzwager advocaten & notarissen.**



## MEDEDINGINGSRECHT EN MARKTREGULERING

# 'MET BOERENVERSTAND REDENEREN'

**Oneerlijke concurrentie, kartelvorming, het komt nog al eens in het nieuws. De meeste mkb-ondernemers zien het als een ver-van-mijn-bedshow, maar het kan wel degelijk de business kruisen en dan is snel ingrijpen vereist. Dirkzwager advocaten & notarissen verleent als specialist in mededingingsrecht en marktregulering juridische bijstand aan één van de betrokken partijen, welke kant van de zaak het ook betreft.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

In een maatschappij die de consument uit en te na beschermt komen regelmatig cases aan het licht waarin bedrijven buiten hun boekje gaan op het gebied van concurrentie. De ACM, de Autoriteit Consument & Markt, ziet erop toe dat alle spelers die in hetzelfde veld opereren eerlijke kansen krijgen en dat er een gezonde marktwerking plaatsvindt. "Om dat te faciliteren, bestaat er wetgeving op Europees niveau, met als bekendste element het kartelverbod," vertelt advocaat Natascha Linssen, gespecialiseerd in mededingingsrecht en marktregulering. "Dat begrip kent iedereen wel van verboden prijsafspraken, maar het kan zich bijvoorbeeld ook toespitsen op geografische marktverdeling. Stel dat concurrenten met elkaar afspreken dat ze over en weer niet in elkaars gebied leveren, dan heeft de afnemer geen keuze en zal er een minder sterke prikkel bestaan om een marktconforme prijs te hanteren. In bepaalde gevallen geldt een uitzondering, onder meer wanneer de opgetelde aanbieders samen onder de tien procent marktaandeel blijven, mits binnen onze landsgrenzen. Wanneer twee bakkers in een straat allebei de prijs van hun brood verhogen, merkt Nederland daar eigenlijk niks van."

## DOMINANTE POSITIE

Volgens Linssen is het risico op het bovenstaande voor het midden- en kleinbedrijf over het algemeen gering, maar ze haalt nog een ander fenomeen aan: verboden prijsafspraken tussen een leverancier en een distributeur. "In het geval van verticale prijsbinding schrijft eerstgenoemde partij, bijvoorbeeld een fabrikant van sportschoenen, aan de wederverkoper voor welk bedrag hij voor het product moet vragen. Een bovengrens oftewel maximum stellen mag, een adviesprijs aangeven ook, maar dit niet. Het werkt immers een scheve prijs-kwaliteitverhouding richting de consument in de hand, die het competitieve niveau overstijgt. Eigenlijk kun je dat met gezond boerenverstand wel beredeneren. Naast kartelvorming bestaat nog een ander verschijnsel dat de volle aandacht van de ACM heeft, namelijk misbruik maken van een dominante positie. Dat zal veel mensen bekend voorkomen van een aantal Google-zaken. Mogelijk leidt dit tot uitbuiting van consumenten via het prijsbeleid of vindt er koppelverkoop plaats, dus dat je het ene product niet kunt kopen zonder het andere erbij te nemen. Als dominante partij overtreed je daarmee de wet. Een andere vorm van misbruik bij zo'n overheersende speler is het uitsluiten van concurrentie, bijvoorbeeld wanneer KPN andere aanbieders geen toegang zou verlenen tot zijn netwerk of wanneer een dominante partij hoge kortingen aan grootafnemers verleent. Wat je wel en niet mag doen, dat vormt lastige materie en dat geldt ook voor het aansprakelijk stellen van zo'n dominante partij: hoeveel schade heb je daadwerkelijk geleden?"

## KLIKKEN

Terug naar kartelvorming. Hoe komt dit doorgaans aan het licht? "In negen van de tien gevallen wanneer één van de hierbij betrokken partijen besluit om te klikken. Je vraagt je misschien af waarom een bedrijf dat zou doen, in plaats van te zwijgen en de kop in het zand te steken. De wet kent echter het begrip boete-immuniteit: de partij die als eerste de kartelvorming meldt bij de ACM, kan met succes clementie oftewel kwijtschelding van de boete aanvragen. Als algemeen advies zou ik willen geven dat je bij bewustzijn van een kartelsituatie vooral nooit klakkeloos je concullega moet vertrouwen. De keerzijde van de medaille is dat afnemers je aansprakelijk kunnen stellen voor de door hen geleden schade. Denk maar even aan het beeldbuiskartel van een aantal jaren geleden, toen een aantal aanbieders onderling afsprak om kunstmatig verhoogde prijzen te hanteren. Je zou zeggen dat een eindgebruiker niet veel begint tegen zulke praktijken, maar dikwijls worden in zulke situaties claimvehikels in het leven geroepen, die zogezegd aankoopbonnen verzamelen en een civiele procedure starten. Zo'n organisatie, vaak een groep financiers, neemt feitelijk de claims van een groep benadeelde consumenten over en probeert er na aftrek van eigen kosten een schadevergoeding voor hen uit te slepen."

## NEPINVALLEN

Dirkzwager advocaten & notarissen kan in een kartelsituatie optreden namens één van de betrokken concurrenten, een wederverkoper of een claimvehikel. Kijken we even naar de eerste groep, wat houdt de juridische ondersteuning dan in? "Deelname aan een kartel moet je vooral zien te voorkomen," zegt Linssen. "Dat begint met bewustzijn over wat wel en niet mag. Wij geven trainingen en seminars op dat gebied, maar we maken ook risicoanalyses en we doen nepinvallen, veelal op verzoek van het bestuur van een onderneming. Dit houdt voornamelijk in dat wij met hulp van digitale experts het datasysteem binnen het bedrijf doorlichten. Meestal komen er geen echte overtredingen aan het licht, maar zie je wel onhandige communicatie, bijvoorbeeld een e-mail van een medewerker naar een concurrent met de boodschap: 'Ik dacht dat jullie de prijzen niet zouden verhogen?' Zo'n bericht, hoe onschuldig ook, doet de ACM al gauw vermoeden beet te hebben. Wij trainen mensen op het gebruik van bepaalde woorden, opdat ze niet zo snel de verdenking op zich laden."

# JIJ Organiseren:
## beleving met een boodschap!

JIJ Organiseren is úw partner bij het organiseren van evenementen en de ontwikkeling van creatieve eventconcepten van A tot Z. Steeds meer bedrijven zetten evenementen in als marketingmiddel en erkennen de toegevoegde waarde ervan. Met de kennis en expertise die JIJ door de loop der jaren op heeft gedaan, kunt u er op vertrouwen dat wij voor u kwalitatief hoogwaardige evenementen creëren en uitvoeren. JIJ creëert beleving met een boodschap. Welke boodschap u wilt meegeven middels een evenement, dat is aan u.

JIJ opereert met als leidraad de twee G's: groeien & genieten. Net als vele bedrijven in Nederland (en daarbuiten) heeft JIJ als doel om te groeien. Nog meer events neerzetten en nog meer opdrachtgevers tevreden terug laten kijken op een evenement, elkaar versterken en het doel bereiken. Maar groei realiseer je niet als je onderweg naar het einddoel niet geniet. Door te genieten blijf je ontwikkelen, durf je kritisch te kijken en te vernieuwen.
www.jijorganiseren.nl

## TIJD IS GELD

Een tweede fase van juridische hulp betreft de situatie nadat een bedrijf constateert deel uit te maken van een kartel. "Eerst onderzoeken we wat er aan de hand is en of de wet daadwerkelijk overtreden wordt. We maken een risicoanalyse en bekijken samen met de cliënt of hij beter wel of niet een officiële melding bij de ACM kan doen. Dat komt soms neer op het afwegen van de winst tegen de maximale boete, die over het algemeen een gigantisch bedrag vertegenwoordigt. Ook maak je een inschatting van het risico op claims en de mogelijke omvang daarvan, die natuurlijk nooit exact te berekenen valt. Als het gaat om het aanvragen van clementie, hanteren wij het credo 'tijd is geld'. De boete-immuniteit geldt namelijk alleen voor de concurrent die als eerste melding doet bij de ACM, dus verspil nog geen halfuur. Ik heb een keer meegemaakt dat een fax met een clementieaanvraag daar net een dag eerder binnenrolde dan de brief van een tegenpartij."

## PUBLICITEIT

Dirkzwager biedt ook juridische ondersteuning in het volgende stadium, namelijk het verkleinen van de kans om aansprakelijk gesteld te worden. "Honderd procent zekerheid dat je het voorkomt zul je niet krijgen," stelt Linssen. "De ACM heeft namelijk de wettelijke plicht om bij kartelvorming de publiciteit op te zoeken en zal dat ook grootschalig doen. Wij proberen dat voor onze cliënt zo lang mogelijk tegen te houden en hem daarmee te beschermen tegen imagoschade en claims. Dat blijkt steeds lastiger, maar soms lukt het om met succes een voorlopige voorziening aan te vragen, door aannemelijk te maken dat - wanneer je de constatering van karteldeelname onterecht vindt - een boete geen stand kan houden. Komt het toch tot een claim, dan proberen we de aansprakelijkheid af te wenden, veelal door naar voren te brengen dat de situatie niet tot schade heeft geleid. Weet overigens dat een benadeelde partij het recht heeft om je aansprakelijk te stellen voor alle schade, waarna je die zelf maar ten dele moet zien te verhalen op de andere karteldeelnemers. Goed om te weten wanneer je de afweging maakt om te klikken en clementie aan te vragen bij de ACM."

## GEDRAG VERPLICHTEN

Kort nog iets over marktregulering, overheidsmaatregelen die over het algemeen betrekking hebben op een markt waar concurrentie moeilijk tot stand komt, vaak na privatisering vanuit de publieke sector. Linssen: "Waar je bij mededingingsrecht achteraf toetst of een bedrijf aan de regels voldaan heeft, vindt marktregulering vooraf plaats, door een bepaald gedrag te verplichten. Denk aan KPN, dat zijn netwerk moet openstellen voor concurrenten. Wanneer wij optreden namens de gereguleerde partij, leggen we uit in welk gebied deze zich mag bewegen. Behartigen we het belang van een concurrent of een afnemer, dan zoeken we uit of de gereguleerde partij in de markt binnen de lijntjes kleurt. Het gaat enerzijds over onduidelijkheden, want de wet valt vaak op verschillende manieren uit te leggen. Anderzijds kunnen er geschillen spelen, bijvoorbeeld over de redelijkheid van het tarief om van een netwerk gebruik te mogen maken. Binnen Dirkzwager beschikken wij over specialisten per gereguleerd gebied: zorg, energie, telecom, privacy en financiële markten, maar ook op het vlak van consumentenregels, zoals de wet oneerlijke handelspraktijken. Als mkb-ondernemer sta je er misschien niet zo bij stil, maar mededingingsrecht en marktregulering komen soms ineens heel dichtbij en dan red je het niet zonder juridische ondersteuning."

**www.dirkzwager.nl**

# UW DATA TÓCH VEILIG IN DE CLOUD

**Tuxis stelt bedrijven in staat om servercapaciteit en belangrijke data in een private cloud onder te brengen. Steeds meer bedrijven willen weten waar én hoe gegevens worden opgeslagen. Met de innovatieve private cloud oplossing van Tuxis staat data altijd op een veilige plek en zijn diensten altijd beschikbaar.**

TEKST: MARLIES DINJENS

Ondanks dat de markt dicteert dat bedrijven moeten kiezen voor Public Cloud Is het aantal datacenters in Nederland in de afgelopen jaren fors toegenomen. Alleen al in de regio Amsterdam steeg het aantal datacenters in 2016 met 30 procent, blijkt uit cijfers van de Dutch Datacenter Association. Vrijwel geen enkele andere sector in de Nederlandse economie groeit zo hard. De groei duidt op het razendsnel toenemende belang van de digitale economie maar ook bewustwording van risico's op het gebied van data-opslag. En dat is niet voor niets, stelt Ronald Otto van Tuxis Internet Engineering uit Ede. "Steeds meer bedrijven zijn kritisch over waar data wordt opgeslagen. Bedrijven willen meer inzicht in waar dat gebeurt en er worden steeds meer vraagtekens gesteld bij de 'public cloud'." Steeds wijzigende regelgeving met suggererende namen zoals Safe Harbor, opgevolgd door Privacy Shield, is er nu de Cloud Act waardoor bedrijven met een Amerikaanse inschrijving data op verzoek altijd moeten afstaan aan de Amerikaanse overheid.

## TCC

Tuxis biedt klanten een oplossing: het Tuxis Cloud Concept (TCC). Zowel kleinere ondernemers als grotere bedrijven kunnen een private cloud afnemen in een datacenter in Ede en Arnhem. Gegevens verdwijnen gegarandeerd niet naar het buitenland, maar blijven in Nederland opgeslagen. Voor de innovatieve oplossing betalen klanten een vast bedrag per maand. Zo is de overstap van de public cloud naar de private cloud voor iedereen binnen handbereik. "Privacy is gegarandeerd en ook de doorgroeimogelijkheden van het bedrijf."

## ALTIJD EEN DOORGROEIMOGELIJKHEID

Doordat klanten overstappen op het Tuxis Cloud Concept (TCC) kunnen ze eenvoudig doorgroeien. Net zoals steeds meer particulieren vanwege privacy afstappen van het gebruik van Facebook, is het voor veel bedrijven steeds onaantrekkelijker om in de public cloud te opereren. "Bedrijven zijn door de lagere kosten vaak geneigd om eigen apparatuur aan te schaffen, maar dit bracht risico's met zich mee, omdat apparatuur stuk kan gaan of te licht of te zwaar is voor het gewenste doel en onderhouden moet worden. Echter, met het TCC kunnen klanten instappen met de capaciteit die ze nu nodig hebben. Je bepaalt welke capaciteit nu nodig is en die stoppen we in het aantal nodes (servers, red.). Deze nodes kunnen eenvoudig uitgebreid worden in kleine blokjes naarmate meer servercapaciteit benodigd is. Daarbij wordt capaciteit niet gedeeld met andere klanten."

**'BEDRIJVEN WILLEN MEER INZICHT IN WAAR DAT GEBEURT', STELT RONALD OTTO**

Tuxis zorgt dat nodes operationeel zijn tegen een vaste, lage prijs per maand. Wanneer een node vol zit, wordt een extra node geplaatst." De klant is dankzij dit systeem zeker van de locatie van data, wie erbij kan, hoe het beveiligd is en hoe de technische infrastructuur gebouwd is. Veel klanten van Tuxis hebben 'gesnuffeld' aan de public cloud, maar waren daar niet tevreden over. "Ze betaalden erg veel, tot wel drie keer zo veel dan wanneer ze eigen apparatuur zouden aanschaffen. Vaak denken ondernemers dat de public cloud de enige mogelijkheid is en ze zitten vervolgens voor hun gevoel opgesloten in deze oplossing."

## VAN VERSCHILLENDE MARKTEN THUIS

Het TCC is geschikt voor veel verschillende branches. "De ict-wereld is heel dynamisch en dat maakt het werk afwisselend," vertelt Otto. Vanaf 2014 is Tuxis zich gaan focussen op het bouwen van hosting-infrastructuur, waaronder SaaS en Private Cloud. Tuxis bedient klanten die zelf technische kennis in huis hebben, zoals hosting-providers, automatiseerders, software-ontwikkelaars en grotere bedrijven met eigen systeembeheerders. "Bij Tuxis vinden we het belangrijk dat klanten kunnen doorgroeien en profiteren van meer efficiënte oplossingen. Die efficiëntie zien klanten onder andere terug op een lagere, maar ook overzichtelijke factuur. Bedrijven willen gemak voor een redelijke prijs, maar ook databehoud en privacy. De markt wordt overspoeld met 'pay per use', waarbij klanten tijdens het gebruik tegen limieten aanlopen en weer moeten bijbetalen. "

## PRIVACYWET VAN KRACHT

Privacy was altijd al belangrijk voor Tuxis, ook voor het invoeren van de Algemene

### WEBSHOP KAN DOORGROEIEN DANKZIJ TUXIS

**Bedrijven met een aanzienlijke webshop kunnen ook terecht bij Tuxis. Het bedrijf zorgt ervoor dat de webshop ook bij flinke groei doordraait. Dit geldt onder andere voor OKvlees.nl, dat diervriendelijk scharrel en biologisch vlees verkoopt via de website. Een product waarvan de vraag de afgelopen jaren enorm stijgt. De website is ondergebracht op een oplossing op het Tuxis Cloud Concept. Zo kan de webshop blijven doorgroeien en is altijd online.**

**‘IN DE TOEKOMST MOETEN MENSEN BIJ HET BEGRIP ‘PRIVATE CLOUD’ METEEN AAN TUXIS DENKEN’**

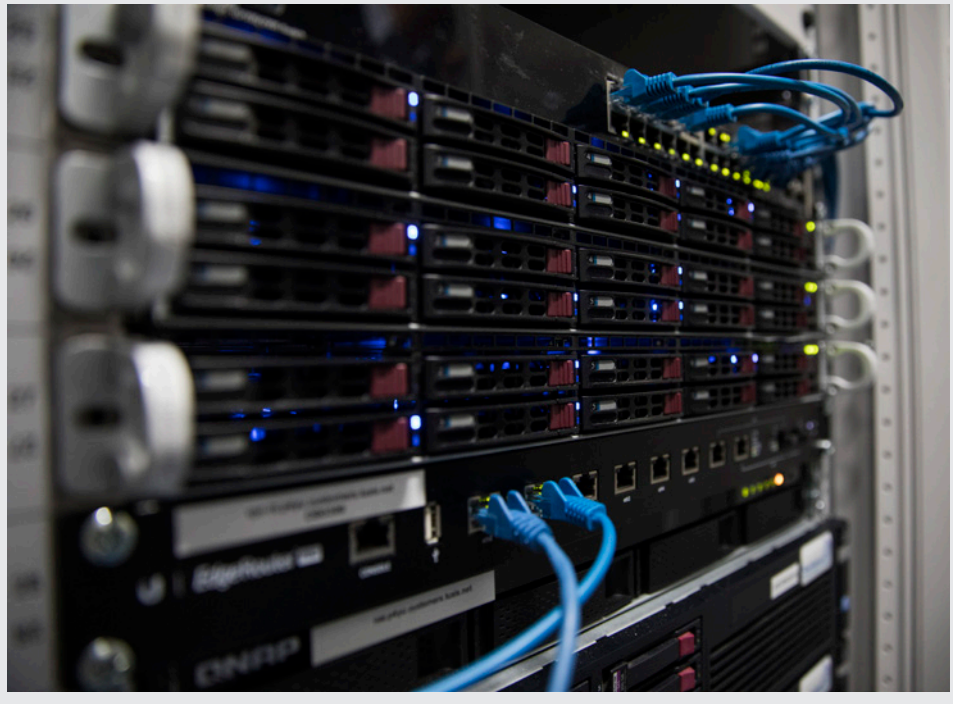
**BEDRIJF MOET PRIVACY OP ORDE HEBBEN**

**De Algemene verordening gegevensbescherming (AVG) is een Europese verordening die de regels voor de verwerking van persoonsgegevens door particuliere bedrijven en overheidsinstanties in de hele Europese Unie standaardiseert.**
**Het doel is niet alleen om de bescherming van persoonsgegevens binnen de Europese Unie te garanderen, maar ook om het vrije verkeer van gegevens binnen de Europese interne markt te waarborgen. De verordening geldt wereldwijd voor alle ondernemingen en organisaties die persoonsgegevens bijhouden en verwerken van natuurlijke personen in de Europese Unie.**
**De verordening verving de databeschermingsrichtlijn uit 1995. Deze sloot niet meer aan bij de digitale wereld. Bedrijven moeten dus zorgen dat ze dit op orde hebben.**
**De AVG is in mei 2016 in werking getreden. Organisaties kregen tot 25 mei 2018 de tijd om hun bedrijfsvoering met de AVG in overeenstemming brengen. De maximale boete is 20 miljoen euro of 4 procent van de jaarlijkse wereldwijde omzet in het geval van een onderneming, waarbij de hoogste variant geldt. Bedrijven moeten dus zorgen dat ze hun ict-infrastructuur en beleid op het gebied van informatiebeveiliging op orde hebben. Tuxis kan ze hierbij van dienst zijn.**

verordening gegevensbescherming (AVG), die vanaf 25 mei 2018 van kracht is (zie kader). Met de invoering van de AVG is overal in Europa dezelfde privacywetgeving van toepassing. De wet is in het leven geroepen om persoonsgegevens te beschermen. Met de nieuwe wetgeving krijgen burgers weer grip op hun data. Daarnaast moeten bedrijven aan kunnen tonen dat ze er binnen redelijke grenzen alles aan hebben gedaan om dataverlies te voorkomen.

## TEVREDEN KLANTEN

Op de website van Tuxis staat inmiddels een omvangrijke lijst van tevreden klanten uit uiteenlopende branches die gebruik maken van het TCC. In 2015 bouwde Tuxis voor het Reformatorisch Dagblad een platform waarop de website van de krant goed functioneert, ook wanneer er ineens veel bezoekers op de site komen. “Met het TCC draaien de websites en applicaties van de krant altijd. De hosting is verdeeld over verschillende datacenters. Sinds de overgang naar het TCC heeft de krant er nog geen seconde uitgelegen. Zelfs wanneer twee van de drie datacenters zouden uitvallen draaien alle websites en applicaties door.”
“Opslaan in de cloud is pas van toepassing wanneer data en applicaties blijven functioneren bij uitval een enkel component,” stelt Otto. Het begrip ‘cloud’ wordt volgens Otto vaak op een verkeerde manier gebruikt en toegepast. “Het woord cloud is pas van toepassing wanneer capaciteit en data geleverd wordt vanuit meerdere locaties en uitval van een locatie afgevangen kan worden.” Het woord private cloud is van toepassing als er geen resources worden gedeeld. “Cloud staat niet per definitie voor kwaliteit, veiligheid en privacy. Dat is een aanname die vaak onterecht wordt gedaan.”



**‘BEDRIJVEN WILLEN MEER INZICHT IN WAAR DAT GEBEURT EN ER WORDEN STEEDS MEER VRAAGTEKENS GESTELD BIJ DE ‘PUBLIC CLOUD’**

## GROEI VAN DE PRIVATE CLOUD

Tuxis wil verder groeien en de weg is hiervoor vrij. “We merken dat er de laatste tijd steeds meer vraag is naar goede oplossingen om data op te slaan. Ons concept is uniek en innovatief. Het TCC moet vooral nog meer bekendheid krijgen. In de toekomst moeten mensen bij het horen van het begrip private cloud meteen aan Tuxis denken. Daar streven wij naar.”

**www.tuxis.nl**

# Vallei Business


Financieel Advies

Rabobank

**Rabobank Vallei en Rijn**
Galvanistraat 2
6716AE Ede
0318 66 06 60
0318 66 06 66
info@vr.rabobank.nl
www.rabobank.nl

S+DL
SCHUURMAN EN DE LEEUW
accountants

Nieuwe Kanaal 9d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 59
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
**www.schuurman-deleeuw-acc.nl**

Reclame

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl

TECHNICA

Van oud naar cloud
• Werkplek online
• Telefonie online
• Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

**OPSLAGRUIMTE NODIG?**

**Box Inn self-storage**

Kernreactorstraat 24a
3903 LG Veenendaal
0318-501601
info@box-inn.nl
www.box-inn.nl

Gratis advertentie

**HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?**

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

'Ik kan lezen in het donker!'
- Esther, 15 jr, blind

**DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL**

bartiméus sonneheerdt VERENIGING

CBF VOOR GOEDE DOELEN

bouwstede
ondernemerscentrum

BUSINESS LOUNGE EN TERRAS MET GRATIS WIFI
• VERGADERZALEN EN COACHRUIMTEN •
GEMEUBILEERDE EN ONGEMEUBILEERDE
KANTOREN • FLEXPLEKKEN EN DEELKANTOREN

**KOM VRIJBLIJVEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.**

**GALVANISTRAAT 1 • 6716 AE EDE • 0318-754111 • BOUWSTEDE.NL**

# Service Rubriek

## Office

**Magnolia Opleidingen**
Maatwerk in trainingen

**Microsoft Word, Excel, Outlook, PowerPoint**
beginners en gevorderden

Tel. 0318-612788
www.magnolia-opleidingen.nl
info@magnolia-opleidingen.nl

## Diversen

DB SCHENKER

**DB SCHENKER**

Galvanistraat 71
6716 AE Ede
T 0318 69 68 00
F 0318 69 68 88
E multimodaal.nl@dbschenker.com
W www.dbschenker.com/nl

INTERFACE
communicatie

T: 0318 - 64 34 06
interface@ifcommunicatie.nl
**www.ifcommunicatie.nl**

Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

## Juristen

Van Veen Advocaten

**Van Veen Advocaten**

Keesomstraat 7
6717 AH Ede
0318-687878
ede@vanveen.com
www.vanveen.com

## Locaties

**Hotel en Congrescentrum de ReeHorst**
Bennekomseweg 24
6717 LM Ede
T 0318 750300
F 0318 750301
E info@reehorst.nl
I www.reehorst.nl

**Hof van Wageningen**
**Hotel en Congrescentrum**
Lawickse Allee 9
6701 AN Wageningen
T +31-(0)317-490133
F +31-(0)317-426243
E info@hofvanwageningen.nl
W www.hofvanwageningen.nl

**Residence Rhenen**

Veenendaalsestraatweg 50
3921 EC Elst/Rhenen
T 0318 542888
F 0318 540272
E info@residencerhenen.nl

**The hunting Lodge**

Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
T 026 361 15 97
E reservations@thehunting.nl
I www.thehunting.nl

carwash &co

**U WILT EEN FACTUUR?**

**VRAAG NAAR DE MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.

Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendelseweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl

Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 555 404
info@v-kessel.nl

- Aan- en verhuur en aan- en verkoop van: Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
- Vastgoedbeleggingen;
- Taxaties;
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
- Vastgoedbeheer.

FRANKENENG 17G - EDE
POSTBUS 609 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOONENVASTGOED.NL
WWW.ZOONENVASTGOED.NL

## DE TECHNOLOGISCHE EN MENSELIJKE INVENTIVITEIT VAN ITON:

# DATA VEILIG IN EEN FLEXIBELE CLOUD

**De cloud heeft het bedrijven mogelijk gemaakt data veilig weg te zetten en toch altijd en overal bij deze gegevens te kunnen. Traditionele werkplekken zijn online werkplekken geworden. Toch kunnen lang niet alle aanbieders van clouddiensten de flexibiliteit bieden die gebruikers wensen, omdat deze aanbieders beperkt worden door hun eigen platforms. ITON heeft jaren geleden al de focus gelegd op het bieden van optimale flexibiliteit via de onbegrensde cloud van Microsoft waaronder Office 365 en Enterprise Mobility + Security (EMS). Daardoor liep dit IT-bedrijf aanvankelijk op de troepen vooruit, maar kan het nu bogen op een indrukwekkend trackrecord en een ruime ervaring.**

TEKST: JEROEN KUYPERS
FOTOGRAFIE: ANNEMARIE BAKKER

Het grote voordeel van de cloud is dat bedrijven niet langer hoeven te investeren in eigen servers en software en bedrijfsmiddelen die kapitaal opslokken en ook nog eens snel verouderen. Clouddiensten worden afgenomen op maandelijkse basis, waarbij je alleen betaalt voor die diensten die je echt gebruikt. Niet alleen dat: gebruikers beschikken ook steeds over de allerlaatste versie. In een eeuw waarin steeds meer op projectbasis wordt gewerkt, bieden clouddiensten het voordeel dat het aantal gebruikers vlot kan worden verhoogd of verlaagd. Althans, zo zou het moeten zijn, maar volgens Chango Eersel, algemeen directeur van ITON B.V. in Veenendaal, wil het daar wel eens haperen: “Opschalen is nooit een probleem; dat kan onmiddellijk, maar afschalen duurt langer en kost de klant dus onnodig geld. Dat komt omdat veel aanbieders een eigen datacentrum bezitten en die ruimte moet natuurlijk verhuurd worden. In feite heeft de klant zijn databeheer dan alleen maar uitbesteed van zijn eigen server naar die van een ander. Wij kennen die ruimteproblemen niet, omdat onze achterliggend systemen hierop ontworpen zijn. Daarnaast werken we waar mogelijk met de publieke cloud van Microsoft beter bekend als Microsoft Azure. Die heeft zo’n omvang dat onmiddellijk op- én afschalen van gebruikers nooit een probleem is.”

### ONAFHANKELIJK VAN DE HARDWARE

De keuze voor Microsoft is er een voor efficiency en dus ook voor optimale flexibiliteit. Werknemers zijn tegenwoordig niet langer uitsluitend tijdens kantooruren en op kantoren actief, maar op alle uren van de dag en op alle mogelijke plaatsen. Smartphones en tablets, Wi-Fi en 4G hebben deze evolutie mogelijk gemaakt. Het ‘Nieuwe Werken’ is al zo sterk ingeburgerd dat niemand erbij stil staat dat het amper vijftien jaar geleden nog nauwelijks bestond. Maar die ontwikkeling impliceert ook dat werknemers op een steeds breder gamma van apparaten bij hun gegevens in de cloud moeten kunnen. En dat is precies wat ITON mogelijk maakt. Werknemers kunnen moeiteloos overschakelen van het ene type apparaat op het andere. Hun toegang tot de cloud is volkomen onafhankelijk van de hardware. Extra opties betekenen echter ook extra risico’s. “Iemand kan zijn telefoon laten liggen in een café en in principe zou een vreemde dan toegang kunnen krijgen tot bijvoorbeeld al zijn klantgegevens”, geeft Chango Eersel toe. “Dan heb je een datalek. Daarom is security een aspect van groot belang. Wij leveren onze klanten tal van tools om die toegangspoorten goed te beveiligen en die bestaan echt niet uit de verplichting een eindeloos rijtje wachtwoorden uit het hoofd te leren. In het voorbeeld van de achtergelaten telefoon zou een onbekende nooit toegang kunnen krijgen tot bijvoorbeeld de mail of een CRM-app. We hebben daarnaast oog voor de menselijke kant van de veiligheid en instrueren gebruikers in speciale workshops. Pas als de security afdoende is verzekerd, kun je gebruikers optimale flexibiliteit bieden.”

Rody van Egmond en Chango Eersel

## HYBRIDE CLOUD

Hoe die flexibiliteit concreet vertaald wordt, bepaalt de klant zelf. ITON heeft eigen consultants die in samenspraak met de klant precies in kaart brengen waaraan de organisatie behoefte heeft. Een belangrijk onderdeel van deze flexibiliteit betekent ook dat veranderingen in het tempo van de klant worden doorgevoerd. De klant staat aan de basis van de cloudtransformatie. De uitkomst van die inventarisatie kan er overigens best toe leiden dat de cloud geen totaaloplossing biedt. "De hybride cloud is voor ons perfect werkbaar. Sommige bedrijven willen eigen applicaties behouden en dan komt er een oplossing uit de bus die bijvoorbeeld voor 90% uit clouddiensten bestaat en voor de rest uit lokale toepassingen", aldus Rody van Egmond. "Vroeger zagen we nog wel dat bedrijven bepaalde gevoelige gegevens niet bij Microsoft in de cloud durfden te plaatsen of dat niet mochten, omdat de wetgever eiste dat het datacenter in Nederland stond. Inmiddels heeft Microsoft ook meer dan voldoende datacenters in Europa en voldoen onze oplossingen in dat opzicht dus helemaal aan dat stukje Europese wetgeving. Maar hoe dan ook heb ik de indruk dat de discussie over datalokaliteit tegenwoordig achterhaald is. Ondernemers en managers brengen ze amper nog ter sprake."

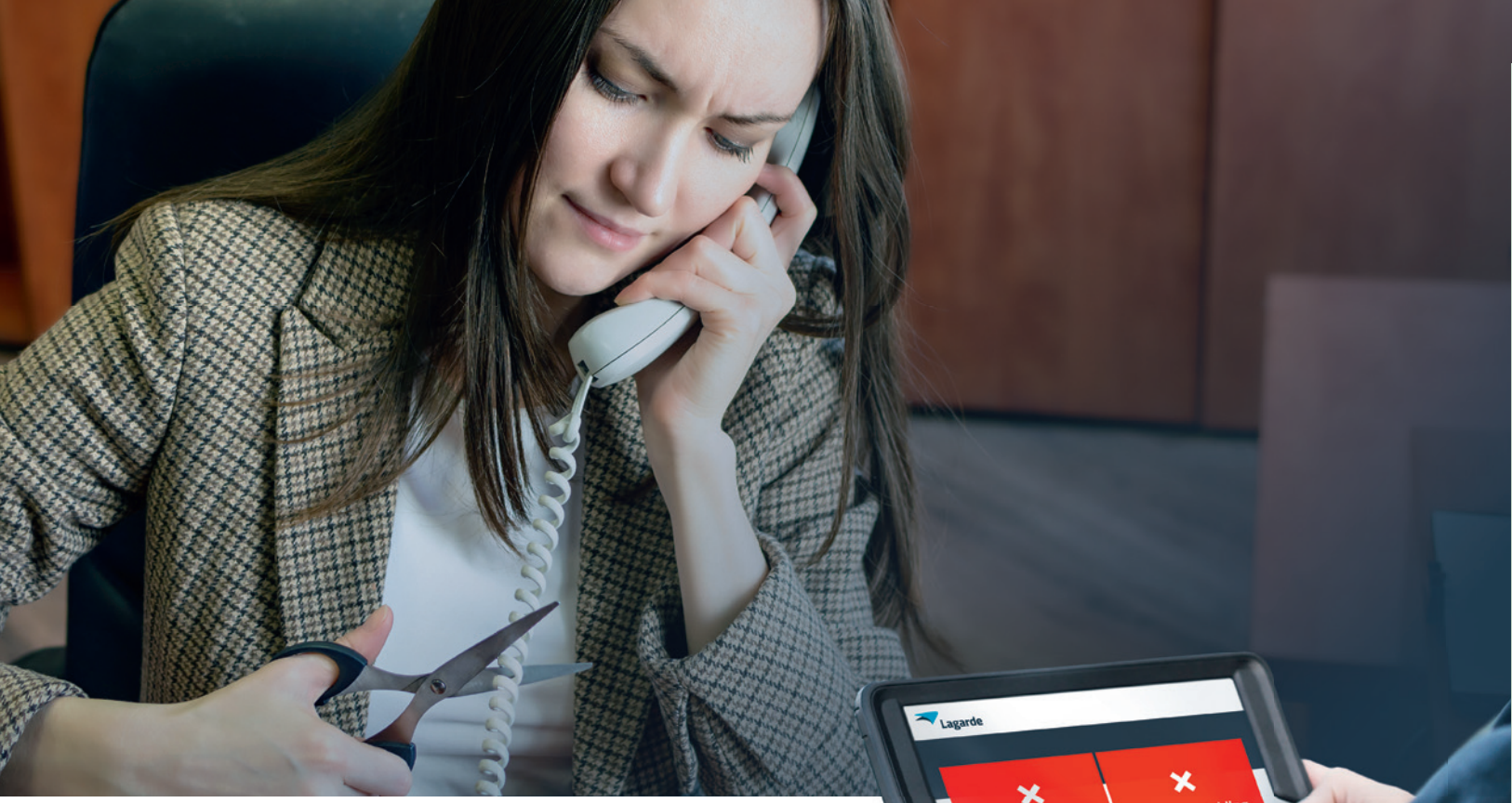
## VOOR ALLE FASEN VAN DE 'CLOUDJOURNEY'

Uit het brede scala aan klanten van ITON blijkt dat cloud voor elke branche iets toe te voegen heeft. De voordelen van cloud zijn voor een goede bedrijfsvoering niet meer weg te denken, ongedacht de omvang van de organisatie. Daarnaast kan ITON op elke fase van het cloudtraject inspelen. Sommige staan nog maar aan het begin van een overschakeling naar de cloud, andere staan op het punt de laatste eigen server de deur uit te doen. "Binnen die zogeheten 'cloudjourney' hebben wij voor elke fase een breed scala aan oplossingen", zegt Chango Eersel. "Daarbij staat altijd de continuïteit van de bedrijfsvoering voorop. Maar dat is ook, naast de forse kostenbesparingen, een van de redenen voor ondernemers om de stap te maken van lokaal beheer naar de cloud. Het is nu eenmaal een stuk veiliger. Vaak begint het dan ook met Office 365 en het maken van back-ups in de cloud. Ook overal veilig werken via Microsoft Security oplossingen is steeds belangrijker voor organisaties die niet willen hoeven kiezen tussen flexibiliteit en veiligheid."

## TRACKRECORD

Zoals ITON niet gehinderd wordt door de beperkingen van een eigen cloudplatform, zo wordt het niet geremd door kinderziektes van nieuwe applicaties. Eersel: "Ook dat is het voordeel van onze jarenlange samenwerking met Microsoft. We hebben steeds de beschikking over de nieuwste programma's en de meest uitgebreide functionaliteit, maar wel in volwassen vorm. Ze zijn voor ons al uitgebreid getest en verbeterd door Microsoft. De afgelopen jaren plukken we steeds meer de vruchten van onze vroege focus op clouddiensten en daarbinnen op flexibiliteit. Toen we begonnen moesten we veel meer moeite doen dan nu om potentiële klanten te overtuigen van het brede scala aan voordelen dat we hen hiermee kunnen bieden, maar inmiddels hebben we zo'n indrukwekkend trackrecord dat dit al overtuigend is op zich. We zijn een middelgroot IT-bedrijf waar heel wat mensen werken met een dienstverband van meer dan tien jaar. De expertise die we hebben opgebouwd raken we gelukkig niet kwijt via personeelsverloop, een feit waar ik bijzonder trots op ben. Die combinatie van technologische én menselijke inventiviteit heeft ons gemaakt tot de hybride cloudexpert die we zijn."

**Voor meer informatie, ga naar:**
**- www.iton.nl/business**
**- bel naar: 088 – 070 06 00.**



# Einde ISDN.

## Voor welke verbinding kiest u?

In 2019 bent u niet meer bereikbaar. Tenminste, als u nog gebruikmaakt van ISDN. Op zoek naar een alternatief dus. Hoe zorgt u voor een stabiele en veilige verbinding? Lagarde migreert al meer dan 10 jaar bedrijven en organisaties in de zorg, zakelijke dienstverlening en het mkb succesvol van ISDN naar beter. Heeft u de alternatieven al vergeleken?

Kijk voor meer informatie op www.lagarde.nl/isdn
en kies tijdig voor een betere verbinding.
**Lagarde. Van ISDN naar beter.**

**lagarde.nl/isdn**

Lagarde

ICT COMMUNICATIE BEVEILIGING

# BUSINESS FLITSEN

## Bouwsector kiest onherroepelijk voor de toekomst

De Nederlandse bouw neemt zijn eigen toekomst grondig op de schop. Op dinsdag 10 juli tekenden zo'n 50 van de grootste spelers het Betonakkoord onder leiding van MVO Nederland. Elk jaar komt er in Nederland 15 miljoen m3 nieuw beton bij, en producenten, opdrachtgevers en aannemers spreken nu af om vergaand samen te werken aan duurzaamheid, van 100% recycling van materialen tot forse verlaging van de CO2-uitstoot. Staatssecretaris Stientje van Veldhoven ondertekende het Betonakkoord als bewindspersoon namens haar ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. Daarnaast doen nog drie andere ministeries mee: Binnenlandse Zaken, Economische Zaken en Klimaat, Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. Overige ondertekenaars zijn onder andere ProRail en Rijkswaterstaat als opdrachtgevers, Strukton, BAM en VolkerWessels als bouwondernemingen en Cementbouw en VBI als producenten. Met het Betonakkoord kiest de keten, van opdrachtgever en producent tot realisatie en hergebruik, voor een duurzamer toekomst. De belangrijkste afspraken in het Betonakkoord zijn samenwerking en transparantie in de keten, het laten groeien van de vraag naar 'groen beton' door duurzaamheidscriteria op te nemen in aanbestedingen, 100% hoogwaardig hergebruik van betonafval in 2030 en in dat jaar ook een vermindering van minstens 30% CO2-uitstoot ten opzichte van 1990. Dat is het minimum, de intentie voor CO2-reductie volgt het regeerakkoord: -49% in 2030. Onder leiding van Jacqueline Cramer start de keten met invoering van de maatregelen en monitoring van de voortgang. Na de ondertekening op 10 juli kunnen ook andere geïnteresseerde partijen zich aansluiten bij het Betonakkoord.

## Company Day 'Future Perspective'

Hoe kunnen Big Data, Blockchain, Precisie Landbouw en andere grensverleggende thema's bijdragen aan de innovatie-agenda van uw organisatie? Om dat te ontdekken, organiseert Wageningen University & Research een inspirerend evenement ter ere van haar 100-jarig jubileum: Company Day 'Future Perspective' op 27 september 2018. Het interactieve programma biedt directeuren en innovatiemanagers van vooruitstrevende bedrijven de kans deze innovatieve technologieën te visualiseren en te bediscussiëren. Schrijf u nu in via: www.wur.eu/companyday

## Circular Economy Challenge trapt af met 16 bedrijven uit de FoodValley

Om bedrijven te stimuleren een circulair businessmodel te omarmen, is de Rabobank de Circular Economy Challenge gestart. In dit bewezen succesvolle programma kunnen bedrijven hun kansen voor circulair ondernemen verkennen en die vertalen naar een goed actieplan en een businesscase. In de FoodValley trekken twee Rabobanken (Gelderse Vallei en Vallei en Rijn) komend half jaar samen op voor een eigen CE Challenge. Op dinsdag 26 juni presenteerden de zestien regionale ondernemers zich tijdens het startevent in Ede. Tijdens de CE Challenge werken de deelnemers nauw samen met KPMG Sustainability, Rabobank en MVO Nederland. Zo krijgen ze toegang tot nieuwe circulaire netwerken, wordt er een companyscan gemaakt en gaan ze een belangrijke voorbeeldfunctie in de regio vervullen. Beide Rabobanken zijn enthousiast over de variëteit van de zestien bedrijven die meedoen aan de CE Challenge.
De zestien ondernemers die zich voor de uitdaging hebben aangemeld, worden gedurende de CE Challenge één-op-één begeleid door KPMG, Rabobank en MVO Nederland. De bedrijven doorlopen een volledig adviestraject met daarin een bedrijfsscan. Aansluitend volgen de deelnemers in september de workshop 'van idee naar actieplan' en in oktober de workshop 'pitchen van je actieplan'. MVO Nederland biedt de kandidaten toegang tot haar netwerk van 2500 bedrijven uit diverse sectoren, die bezig zijn met duurzaamheid. Eind november 2018 presenteren de bedrijven hun definitieve plannen tot circulair ondernemen.

Ford
Van der Kolk Groep
Wageningen ▪ Ede ▪ Veenendaal ▪ Nijkerk
www.ford-ede.nl

RESTAURANT
'T WAPEN VAN HAARZUYLEN

Lunch | Buffet | Diner | Vergadering
High- Tea | Barbecue | Feest | Receptie

Brink 2 | 3455 SE Haarzuilens | Tel: 030-6771998
www.wapenvanhaarzuylen.nl

Hersenstichting Nederland

BEROERTE

Door een beroerte kan ik niet meer goed voor mijn kind zorgen.

www.hersenstichting.nl/beroerte

GEEF VOOR EEN BETER HERSTEL
Giro 860

W. ten Ham
Constructie BV
Radonstraat 8
6718 WS Ede

STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

- Lateien gestraald / gemenied en thermisch verzinkt op lengte gezaagd .
- Balkstaal uit voorraad gestraald en gemenied op lengte gezaagd.
- HEA – HEB – IPE – UNP afmetingen 100 t/m 300mm.

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

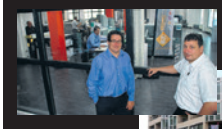
T 0318-572 476 F 0318-573 358 E constructie@tenham.nl W www.tenham.nl

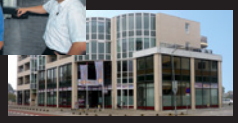
SAAB
Passie voor Service
SUBARU

officiële Saab en Subaru dealer voor de regio
verkoop nieuw & gebruikt, onderhoud, reparatie en APK

Saab Centre Gol - Subaru Centre Gol
Galileistraat 28, 3902 HR VEENENDAAL, 0318-556 999
www.AutoCentreGol.nl

REPROmercurius
www.repromercurius.nl





DE GROOTSTE REPROSPECIALIST IN DE REGIO

printen kopiëren | stickers | scannen vectoriseren | groot formaat | plotservice | reklame borden | lijsten presentatie | afwerking lamineren

www.repromercurius.nl | Telefoonweg 124, 6713 AL | Ede | 0318 - 619018

STICHTING LIVA
WE CARE

Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

innius® is een slim software-platform voor de industrie. Door machines met innius te verbinden, kan men prestatie-gegevens in real-time volgen, waarschuwingen ontvangen, taken toewijzen, informatie delen, efficiëntieproblemen identificeren, data analyseren en voorspellen op basis van real-time machine data.

Free tip sheet: 5 best practices to improve condition-based monitoring

Download our free tip sheet at: **www.innius.com/cbm-best-practices**

www.innius.com info@innius.com Kazemat 2, 3905 NR Veenendaal

## PRAKTIJKVOORBEELD ERP-IMPLEMENTATIE DOOR XPERIT SOLUTIONS

# BLAUWDRUK VAN PROCESSEN MAKEN



**"Figuurlijk gezien halen we het dak van een bedrijf af, bekijken hoe de informatiestromen door de organisatie heen lopen en maken dan een blauwdruk van de processen, als werktekening voor de implementatie van een ERP-systeem," zegt Lubbert van den Heuvel, directeur/partner bij Xperit Solutions. Daarmee beschrijft hij in een notendop de zorgvuldige werkwijze van de Barneveldse ICT-specialist.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: XPERIT

Een jaar geleden kwam uit een profiel van Xperit Solutions in Vallei Business dat deze dienstverlener op het gebied van enterprice resource planning niet slechts inzet op het optimaliseren van processen via softwareoplossingen, maar daarbij ook echt terug gaat naar de basis. Van den Heuvel gaf toen aan: "In het verleden lag de focus binnen onze branche en bij de klanten hoofdzakelijk op het verhogen van de efficiency. Echter, in onze beleving moet je eerst effectief worden en pas daarna meters gaan maken. Verzamel waardevolle data uit je processen, dan weet je hoe je ervoor staat met je bedrijf." Xperit Solutions werkt met standaard softwareproducten, met name Microsoft Dynamics NAV, waaraan het branchespecifieke add-ons toevoegt: een set van veelgebruikte functionaliteiten. Tot de doelgroep behoren technische groothandels en productiebedrijven cq de maakindustrie, met enkele tot honderden medewerkers, in Nederland en met vestigingen daarbuiten. "Een groot deel van onze consultants heeft een achtergrond bij een eindgebruiker in onze sector. Deze mensen kennen het klappen van de zweep, weten tegen welke problemen een klant aan loopt en wat ervoor nodig is om die op te lossen," meldde Van den Heuvel in het eerdere artikel.

### INTEGRAAL SYSTEEM

Om een en ander tastbaar te maken, schetst sales consultant Ronald Evers een praktijkvoorbeeld, met in de hoofdrol de firma Tyro Remotes in Almelo, die radiografische afstandsbedieningen voor allerlei industriële toepassingen ontwikkelt, bouwt en verkoopt. "Een prachtig bedrijf, dat een gezonde groei heeft laten zien in de afgelopen jaren. In die periode nam het drie verschillende softwarepakketten in gebruik, die niet op alle vlakken compatibel zijn. Om de onderneming toekomstbestendig te maken, ging Tyro Remotes op zoek naar een integraal systeem om alle processen te beheren, alle data tot op de diepste niveaus inzichtelijk te krijgen en dat dan realtime. Ook uitbreiding van functionaliteiten stond op het wensenlijstje, zoals het invoeren van ingangscontrole bij goederen en het geautomatiseerd terugmelden aan de verkoopafdeling dat een order gereed is. De Microsoft Dynamics NAV-software zal de gebruikers helpen bij het uitvoeren van hun werkzaamheden door hen meer inzicht

in de systemen en rapporten te geven. Dat verkleint de kans op fouten en vergroot de efficiency, onder meer door uitgebreide mogelijkheden op het gebied van finance en een geautomatiseerde invoer en verwerking van orders en facturen. Alle gegevens komen samen in één systeem."

## DEZELFDE TAAL

Het voortraject tot het eventueel leveren en implementeren van ERP-software begint wat Xperit Solutions betreft met een kennismakingsgesprek. "Voorop staat dat het wederzijds moet klikken," stelt Evers. "We streven ernaar dat de klant ons als een vertrouwenspartner beschouwt, maar we willen er ook zelf een goed gevoel bij hebben: dat de branche en de bedrijfscultuur bij ons passen. In de relatie met Tyro Remotes zat het over en weer meteen goed. We spreken dezelfde taal en delen de praktische inslag, de no-nonsensementaliteit. Samen zijn we aan de slag gegaan om de precieze wensen op tafel te krijgen en vast te leggen in een blauwdruk, samen met een beschrijving van hoe de software het bedrijf daarin kan ondersteunen. De kernvraag luidt: op welke wijze past Dynamics NAV bij Tyro en welke aanpassingen moet je per onderwerp dan wel per afdeling doen om het optimale eruit te halen? Dat vergt een heel intensief traject, waarin we de verschillende medewerkers interviewen en samen met hen de processen en de informatiestromen in de organisatie doorlichten."

**Gijsbert Oord, Tyro Remotes**
**'We snappen elkaar heel snel'**

**"Van meet af aan herkennen we ons in de organisatie Xperit," aldus Gijsbert Oord, marketing manager bij Tyro Remotes. "Eigenlijk zijn we heel gelijk aan elkaar, qua werkwijze: kleinschalig en met korte lijnen. Niet moeilijk doen, maar zeggen waar het op staat. We snappen elkaar heel snel. Aan de mensen van Xperit merken we duidelijk dat ze weten waarover ze praten. Wij richten ons op productie en groothandelsactiviteiten en daar ligt hun specialiteit. In de afgelopen jaren zijn wij aardig gegroeid en begonnen we tegen de tekorten in ons ERP-systeem aan te lopen. We maken klantspecifieke afstandsbedieningen, met bijvoorbeeld eigen logo's, iconen, softwareconfiguratie en hardware-toevoegingen, waarbij we een snelle levering voorstaan. Dat kwam soms wel eens in het gedrang, doordat we niet inzichtelijk hadden welke mensen we op een bepaald moment konden inzetten en hoe het met de voorraad zat." Over de aanpak van Xperit zegt Oord: "Waar andere partijen alleen een demo lieten zien, werkt dit bedrijf met een blauwdruk. De medewerkers vertellen eerst hoe ze de software zouden willen inrichten en wat voor effect dat geeft in onze organisatie. Dat neem je met elkaar door en dan ga je je processen aanpassen. Dat heeft best impact."**

**www.xperit.nl**

## BESTEKTEKENING

Van den Heuvel haakt daarop in: "Vergelijk de blauwdruk met een bestektekening bij een aannemer. Daarna volgt een vertaalslag naar procedures, richten we het systeem in, converteren we de data en verzorgen we de bijbehorende opleiding, op basis van het train-de-trainerprincipe. Dat wil zeggen dat de kerngebruikers de eindgebruikers wegwijs maken in de software. Draait het systeem eenmaal, dan breekt de consolidatiefase aan, die gemiddeld twee à drie weken duurt. Daarin begeleiden we de gebruikers in het werken met de software in de dagelijkse praktijk. We vinden het belangrijk dat ze weten hoe zo'n systeem functioneert, wat er achter de schermen gebeurt, zodat ze bij een onverhoopte kink in de kabel bepaalde handelingen ook handmatig kunnen verrichten. Zodra dit allemaal goed op de rit staat, dragen we alles over aan onze supportafdeling, die altijd via telefoon en internet beschikbaar is voor directe ondersteuning. Vaak vindt later op detailniveau een optimalisatie van processen plaats, meestal wanneer de klant nieuwe wensen op tafel legt, bijvoorbeeld het scannen van inkoopfacturen en van barcodes in het magazijn. Bij een integraal systeem met een goed overzicht van alle informatiestromen in het bedrijf laten zulke aanvullende features zich over het algemeen relatief eenvoudig en begrijpelijk voor de gebruikers implementeren."

Directeur Jan van Hoorn van Continue IT (r) en
Security Specialist Albert van Woudenberg

# IT-BEHEER GOED GEREGELD, OOK ZONDER DUUR CONTRACT

**Als mkb-bedrijf verwacht je dat je ICT gewoon werkt. Zo niet, dan stagneert de business. Dus als er eens iets mis gaat, wil je snel en goed geholpen worden door een deskundige. Het liefst door iemand die jou en je bedrijf persoonlijk kent. Nóg liever wil je problemen voorkomen, door je ICT-systemen te bewaken met de beste beveiligings- en monitoringoplossingen. Tot slot moet het allemaal betaalbaar zijn, zonder duur contract. Het team van Continue IT maakt zich hier dagelijks sterk voor.**

## TRANSPARANTE TARIEVEN, GEEN CONTRACTEN

Bij Continue IT kan dat zonder onderhoudscontracten. Directeur Jan van Hoorn: "Bij Continue IT kan een ontevreden klant dezelfde dag nog weg. We moeten dus wel zorgen dat iedere klant elke dag maximaal tevreden is. Bij ons betaal je alleen wat we daadwerkelijk leveren, en onze tarieven zijn marktconform en transparant."
Veelal zeggen IT-aanbieders dat een contract voordeliger is, terwijl de maandelijkse kosten vaak fors zijn. Daarnaast worden vaak extra kosten in rekening gebracht voor zaken die kennelijk buiten het contract vallen. Continue IT is vooraf duidelijk over alle kosten.

## HELDERE AFSPRAKEN

Vanzelfsprekend maakt Continue IT heldere afspraken met gegarandeerde responsetijden."In vaktermen heet dit een SLA,dat staat voor Service Level Agreement. Bij ons is een overzichtelijk A4-tje in de meeste gevallen voldoende om de gemaakte afspraken vast te leggen. Je krijgt dus geen onbegrijpelijk document van vele pagina's dik."
Bij Continue IT uit Voorthuizen kunnen MKB-bedrijven terecht voor levering, installatie, beheer en onderhoud en ondersteuning. Continue IT is partner van onder meer HP, Dell, Microsoft, Cisco en RoutIT.

## MEER WETEN?

Wil je meer weten over ons aanbod of wat onze klanten van ons vinden? Of wil je direct een vrijblijvende afspraak inplannen? Ga naar **www.continue.it.**

# WERKVOORBEREIDING EN ARBEIDSKUNDE, OLD-SCHOOL?

TON POLMAN, MANAGING PARTNER & SENIOR IMPROVEMENT ENGINEER VOAA



Arbeidskunde en werkvoorbereiding. Het lijken bijna begrippen uit de vorige eeuw, maar niks is minder waar.

Een goede werkvoorbereider is een uitstervend ras. De functiebenaming klinkt al niet 'sexy', terwijl de eisen en het belang van de functie alleen maar toeneemt. Dat geldt ook voor behoefte naar gekwalificeerde werkvoorbereiders en dat vertaalt zich ook in de groei in (financiële) waardering.

De werkvoorbereider 2.0, moet ICT-kennis hebben, oplossingsgericht zijn en iemand zijn die kan meedenken. In de hedendaagse keten en snelheid van processen kunnen we niet telkens dezelfde fouten maken. We moeten in staat zijn om sneller werkwijzen bij te stellen en op andere manieren samen te werken: intern, operationeel, verticaal en horizontaal in de keten. Daarin kunnen functioneren, betekent dat men multidisciplinair moet kunnen denken. Kortom een prachtige functie, die de mogelijkheid geeft in korte tijd veel te leren binnen een bedrijf. Bedrijven die het belang van een goede werkvoorbereider onderkennen, zijn ook de bedrijven die sneller in staat zijn te reageren op veranderende omstandigheden en dus voorop gaan of blijven lopen.

Waarom dan arbeidskunde? Eigenlijk om dezelfde redenen als de miskenning van het vakgebied werkvoorbereiding. Ondanks de toenemende automatisering blijft de basis van iedere procesverbetering de mate waarin je in staat bent je processen te onderkennen, te doorgronden, in kaart te brengen, te analyseren en te verbeteren. Een gedegen kennis van arbeidskunde is daarvoor onontbeerlijk in het algemeen en in het bijzonder voor een goede werkvoorbereider. Geïnteresseerd en meer willen weten over arbeidskunde of andere Lean toepassingen? Neem dan contact op met VOAA.

www.voaa.nl

# HET NUT VAN ENERGIEMONITORING

**Energiemanagement lijkt nog steeds een modekreet, maar is dat terecht? Veel bedrijven vervangen hun traditionele verlichting door LED-lampen, en realiseren een besparing op stroomverbruik. En dat was het. Verder concrete besparingen (business-case) zijn moeilijk concreet te maken. Dus waarom energie-monitoring toepassen?**

De vragen die wij krijgen gaan steeds meer over het groene imago. De consument gaat letten op 'schone bedrijven', met aandacht voor ons milieu. Dit wordt versterkt door de wet- en regelgeving: MJA3, ISO14001 of ISO50001 certificering vereist energiemonitoring.
Er zijn echter nog meer argumenten. 'Meten is weten' is uiteraard een bekend begrip, maar opvallend is dat de industrie nog niet alle mogelijkheden lijkt te zien.

LAAGHANGEND FRUIT
Welke kansen zijn nog meer? Als je wilt besparen is het nodig te weten waar dat iets oplevert, en hoeveel.
Er is altijd 'laaghangend fruit' zoals sluipverbruik: welke apparatuur is ingeschakeld op momenten dat dit niet nodig is, bijvoorbeeld compressors buiten productietijden.

KOSTPRIJS
Het kan interessant zijn om het aandeel energiekosten van een product te weten om de kostprijs zo reëel mogelijk te bepalen. Energiemonitoring kan een basis zijn voor kosten reductie op het gebied van het voorkomen van storingen. Power-quality analyse en het detecteren van stijgend stroomverbruik is informatie omtrent de toestand van machines/onderhoud. Hiermee kan ongeplande stilstand voorkomen worden!

## 'METEN IS WETEN'

GROEN IMAGO
Met duidelijke web-gebaseerde rapporten is meer mogelijk dan alleen een 'groen' imago!

**Jos Gräfe**
**Energy consultant**
**Beenen Industrial Automation**
**www.Beenen.nl**

# EINDE ISDN, EINDE VAN SERVICE?

**Je hebt het vast al vaker gehoord: ISDN is aan het eind van z'n Latijn. Per 1 september 2019 (ja, dat is al binnenkort) zullen de 'ouderwetse' ISDN-lijnen niet meer beschikbaar zijn. Tijd voor iets anders!**

*Cornelis Vreeken*

## RECLAMEBOMBARDEMENT

Het einde van ISDN lijkt wel het begin van een reclamebombardement. Het einde van ISDN betekent volgens groep A dat je morgen niet meer bereikbaar bent en volgens groep B is het een kans om je ISDN te vervangen door allerlei gratis oplossingen. En dit krijg je dan ongeveer vijf keer per week in je mailbox en honderd keer via banners in je webbrowser.

## TE MOOI OM WAAR TE ZIJN

Ik sprak onlangs een relatie die benaderd is door een VoIP-cowboy. Een 'gratis' oplossing om van ISDN over te stappen naar VoIP. Tenminste, dat was het aanbod. Na verder zoeken en vragen bleek het uiteindelijk te gaan om een contract met meerdere jaren, mét bijbehorende maandelijkse kosten in de kleine lettertjes. Verder bleek de klantenservice prima bereikbaar, alleen inhoudelijke kennis was even niet aanwezig. Service in cadeauverpakking, zonder inhoud. En dan de vraag aan Lagarde: wat moeten we doen? En kunnen jullie onze telefonie-oplossing toch weer in beheer nemen?

## KANSEN

Ja, ISDN stopt. En ja, een vervangende oplossing is nodig. Voorkomen is beter dan genezen. Met ons 5-stappenplan stapt u geruisloos over van een ISDN- naar een VoIP-oplossing, zonder verlies aan service en zekerheid. Einde van ISDN, begin van Lagarde service.

## VIJFSTAPPENPLAN ISDN NAAR VOIP

1. Laat je huidige telefonie-omgeving in kaart brengen.
2. Oriënteer je op de diverse mogelijkheden voor vervanging (bijvoorbeeld hosted telefonie of een VoIP telefooncentrale).
3. Vraag een offerte aan met een transparant overzicht aan investeringen
4. Sluit een duidelijke service-overeenkomst af
5. Blijf effectief communiceren met een toekomstbestendige telefonie-oplossing.

## VRAGEN?

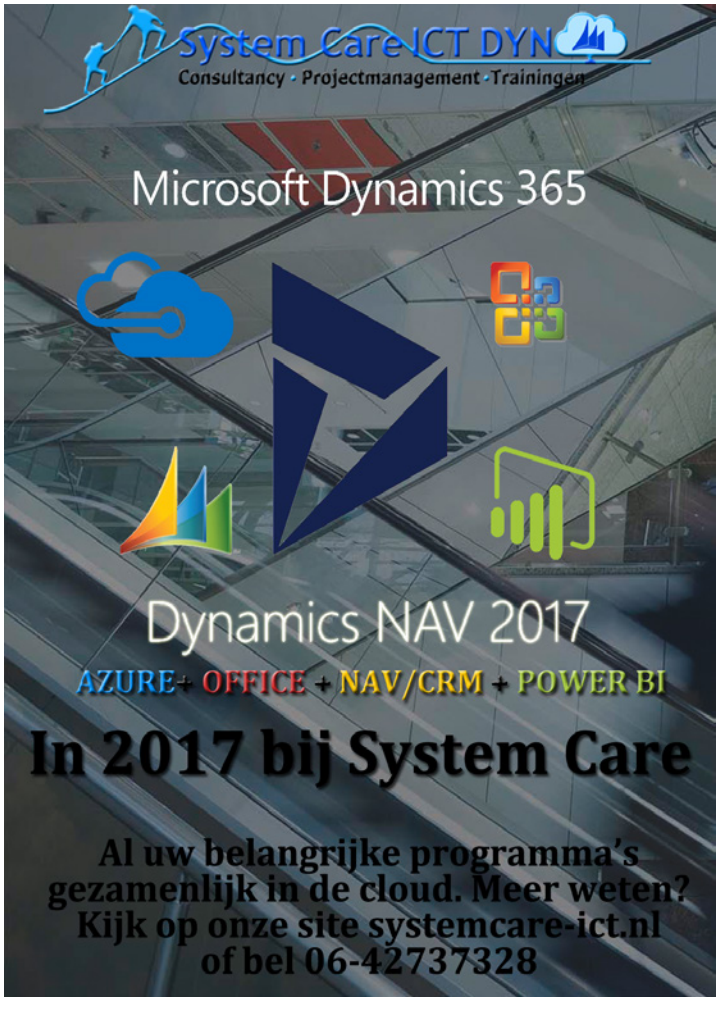
Voor vragen over het einde van ISDN of over de service van Lagarde kun je me bereiken op cvreeken@lagarde.nl en/of 06-13145021.

# Wanneer heeft u de top bereikt?

Heeft u uw zakelijke en privé doelen scherp voor ogen? Van Harberden helpt ondernemers met het bepalen én behalen van deze doelen. Samen naar de top!

VAN **HARBERDEN**
accountants en adviseurs

Landjuweel 12, 3905 PG, Veenedaal
0318 - 55 95 00 | **www.vanharberden.nl**




**Euro Business is de handelsnaam voor Euro Business Holland B.V. en Euro Business Zuid-Oost B.V. te Barneveld.**

Door het structurele te kort aan personeel, met name in de industrie, zijn wij in 1997 van start gegaan met onze activiteiten.

**"Denkt met u mee voor goed personeel"**

**EUROBUSINESSNL.NL**

Harselaarseweg 113 a/b 3771 MA Barneveld
Tel: 0342 408 809/0342 750 751

**"Het uitzenden en detacheren van arbeidskrachten uit Oost-Europese landen".**

## DRIJFVEREN ALS SLEUTEL VOOR SUCCES

# IS DE NIEUWE COLLEGA DE JUISTE KEUZE VOOR HET TEAM?

**Er is werk in overvloed, het aantal banen in Nederland stijgt naar een recordniveau en één op de vijf werkgevers heeft een tekort aan personeel. Een lastige tijd voor werkgevers die willen groeien en op zoek zijn naar een nieuwe collega. Want hoe graag je een vacature ook ingevuld wilt hebben, je wilt niet de eerste de beste aannemen. Als ondernemer wil je er ook zeker van zijn dat de kandidaat past in het team. Dat is de basis voor een langdurig dienstverband. Een test of scan kan daar inzicht in geven.**

### DE PERSOON ACHTER HET CV

Bij het vinden van een nieuwe collega biedt het cv vaak houvast om te beoordelen hoe het staat met relevante kennis, werkervaring en vaardigheden. Maar past de kandidaat ook in het team? Hoe is het gesteld met de communicatieve kwaliteiten en wat zijn de drijfveren om te solliciteren naar de vacante functie? Die vragen zijn meestal lastiger te beantwoorden. "Een goede manier om daarachter te komen, is het laten maken van een test of scan. Inzicht, rekenvaardigheden, denkniveau en persoonlijkheid zijn allemaal zaken die we kunnen testen. Een scan als Energy Drives maakt de drijfveren inzichtelijk die bij een medewerker, team of afdeling zorgen voor samenwerking, werkplezier en persoonlijke motivatie. Zaken die belangrijk zijn voor het succes van de totale organisatie", legt Daan Blankestijn, senior accountmanagerbij Faam Werkt in Barneveld, uit. Het bedrijf bemiddelt van 'vast naar vast werk', zoals hij het omschrijft.

### ENERGY DRIVES

"Een scan die inzicht geeft in persoonlijke drijfveren, dat is Energy Drives. Niet alleen met een kleur of waarde, maar ook met concrete begrippen. Het persoonlijke gesprek dat ik aansluitend met de kandidaat voer, geeft in korte tijd een helder beeld wat diegene drijft in een bepaalde rol of werkomgeving." Daan Blankestijn is specialist op het gebied van Energy Drives: "Onze scan gebruiken we om inzichtelijk te maken waar je energie van krijgt, wat je aanspreekt, welke ambities je hebt, maar ook waar je energie op verliest. Aan de ene kant leidt dat tot een persoonlijk beeld van de individuele drijfveren, iets wat je als toekomstige werkgever wilt weten. Aan de andere kant geven de resultaten aan of de werkomgeving beantwoordt aan de persoonlijke motivatie van de kandidaat. Je wilt toch het beste in een persoon naar boven halen?"

### DE JUISTE COLLEGA?

Een Energy Drives scan kan op verschillende manieren meerwaarde bieden. "Welke drijfveren heeft een nieuwe collega nodig om de juiste aanvulling te zijn voor het team? Daarvoor nemen we de scan af bij de huidige teamleden en de betreffende kandidaat. Vanuit de resultaten wordt gezocht naar de juiste balans binnen het team, om van daaruit de gezamenlijke prestaties te verbeteren. Zo kunnen wij denkpatronen vastleggen, wordt duidelijk waar drijfveren elkaar aanvullen of juist zorgen voor conflicten of spanning."

### LAAG PERSONEELSVERLOOP

Daan vindt het belangrijk om het personeelsverloop bij bedrijven zo laag mogelijk te houden door ervoor te zorgen dat de juiste kandidaat op het juiste moment op de juiste plek terecht komt. "Door onze zorgvuldige aanpak willen we dat het team de succesfactor van onze klanten wordt. Als we daarin slagen, is dat positief voor de werknemer, voor de werkgever en voor ons."

**www.faamwerkt.nl/test**

"Een scan die inzicht geeft in persoonlijke drijfveren, dat is Energy Drive", aldus Daan Blankestijn (l).

# YOUNGWISE GEEFT RECLAME, MARKETING EN EVENTS EEN TWIST

**Als je reclame, marketing en doelmatige evenementorganisatie verbindt, dan krijg je Live Communicatie. Juist doordat Youngwise uit een reclamestudio én een evenementenbureau bestaat, is een effectieve marketingcampagne voor iedere klant gegarandeerd. In de hele marketingmix die zij klanten kan aanbieden, is het evenement uiteraard het klapstuk. Met een live event realiseer je in de marketing voor een bedrijf écht een hefboomeffect. Hiervoor levert Youngwise zowel een doordacht strategisch traject als een gedetailleerde voorbereiding. Met die combinatie boeken zij dan ook al jaren uitstekende resultaten.**

TEKST: BAART KOSTER
FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Oprichter Lisette de Jong en haar team van experts bij Youngwise leveren al bijna vijftien jaar maatwerk in marketing. Ze mag dan gewend zijn haar klanten marketing- en salestechnisch vooruit te helpen, het komende half jaar staat nu eens in het teken van PR voor haar eigen bedrijf. "Er staat een marketingcampagne onder de titel 'We love LIVE' op de rol. Daarin gaan wij duidelijk maken dat wij marketeers zijn met een groot hart voor Live Communicatie en dat wij die twee zaken heel goed weten te verbinden." Velen verbazen zich nog vaak over wat wij allemaal in eigen huis hebben. Men kan niet plaatsen dat wij zowel de reclame als evenementenkant leveren. Mensen zien dat als gescheiden werelden, terwijl wij dat dus al heel lang zeer effectief weten te combineren."

## CREATIEVE RECLAMESTUDIO

Het gesprek met Vallei Business vindt plaats op haar kantoor in Ede, waar Lisette met haar team van kleurrijke grafische vormgevers, pixelperfecte webbouwers, briljante filmmakers en supersterke creators marketingcampagnes ontwikkelt en uitwerkt. Wil een klant een feest, dan werken de creatieve studio en het evenementenbureau van Youngwise samen om voor een mooi feest of juist alleen de maximale publicitaire impact te zorgen. Maar het kan ook zijn dat een klant bijvoorbeeld vraagt om een nieuwe huisstijl, de rebranding van een product of een vernieuwing van zijn bedrijfswebsite om meer bezoekers te trekken. "In zo'n geval vult onze creatieve studio een aanvraag in." Lisette ondersteunt haar klant bovendien door vanaf het begin van elk marketingtraject kritisch en strategisch mee te denken. Daarbij staan vragen centraal als :'wat wil mijn klant bereiken' en 'is wat hij vraagt ook werkelijk het beste voor hem?'

## MARKETING MET IMPACT VOOR SALES ÉN STRATEGIE

Lisette werkte in het verleden als marketingspecialist voor een retailorganisatie en deed vervolgens als b2b marketeer veel internationale ervaring op. Daarin was het gebruikelijk om een event in te zetten als communicatiemiddel of salestool. Gewapend met die ervaring kan ze niet alleen de klantsales een impuls geven. "Wat wij doen grijpt ook in op strategisch niveau. Zodoende zit ik eigenlijk altijd met directies aan tafel." Ze gaat dat gesprek aan met passie voor mens en bedrijf. Daarbij is chemie gegarandeerd, want haar klanten passen bij haar, legt ze uit. "Qua marketing zijn wij het verlengstuk voor klanten. De relaties zijn daarom hecht en informeel. Dat werkt niet alleen prettig maar leidt ook tot de beste resultaten."

## BOEIEN, BINDEN EN BEWEGEN

Als marketingdier bedenkt Lisette de concepten die ze samen met haar team omtovert tot fraaie huisstijlen, sterke websites en heel uiteenlopende bedrijfsfilms. Daarbij waakt ze over de consistentie van de marketinguitingen van haar klant. Want alleen dán heeft haar service op bedrijfsstrategisch niveau het optimale effect."Zo kijk ik naar het social mediabeleid van de klant. Als dat niet consistent is met zijn doelen, dan geef ik daar zeker feedback op." Naast het strategische en salestechnische advies dat klanten krijgen, laat ze klanten ook vaak profiteren van haar grote netwerk. Waarmee ze bij haar kerndoelen komt, die niet toevallig ook haar kernkwaliteiten zijn: boeien, binden en bewegen. "Marketing is voor een belangrijk deel mensen begrijpen, psychologie dus. Of ik nu een website vernieuw, een film produceer of een evenement organiseer, steeds is voor mij leidend wat de doelgroep voelt, hoort en doet."

## EVENEMENTENORGANISATIE

Juist in dat brede gamma aan diensten is een evenement een ijzersterk communicatiemiddel. "Een jubileum, opening, congres of open dag is voor een bedrijf nooit zomaar een feestje. Dit is een ultiem moment dat ze in de schijnwerpers staan. Dus reden genoeg om de activiteiten te verbinden met een verhaal. Hierdoor bereik je de doelgroep en kun je fans creëren." Het verbaast Lisette dan ook niet dat haar dienstverlening in de praktijk steeds weer een springplankeffect heeft voor de marketing van haar klant. "We zijn misschien een vreemde eend in de bijt met de events en reclame in een huis, maar we geloven hierin en we weten uit ervaring dat het werkt."

Deze marketeers met een twist hebben liefde voor LIVE, dus kom gerust langs voor een persoonlijke kennismaking en een buitengewoon lekkere bak koffie! Beleef wat LIVE voor uw organisatie kan betekenen.

## CROSSBOW COFFEE

***Henk van der Weijden, directeur***

Onze nieuwe bedrijfsnaam en huisstijl is ontwikkeld door Youngwise. Ze zorgen op dagelijkse schaal voor de promotie- en salesacties. Kenmerkend voor de werkwijze is de creativiteit, het meedenken, hard werken en de humor. Dat alles vind ik buitengewoon belangrijk!

*Ontwikkeling nieuwe huisstijl, website, (online) marketingstrategie, salesacties en filmproductie*

## ZIEKENHUIS GELDERSE VALLEI | TATME CONGRES

***Colin Sietses, chirurg***

De communicatie en organisatie van het TATME congres voor internationale chirurgen, lag in handen van Lisette en haar team. Heel prettig om één aanspreekpunt te hebben voor de marketing en eventproductie. Ze hebben het volledige proces in de vingers en op het vakmanschap kun je bouwen.

*Organisatie congres, eventhuisstijl en event-website, uitnodiging en accreditatie.*

## DIJKHUIZEN OLIE & BENZINE

***Carla & Heidi van Dijkhuizen, directie***

Samen met Lisette en haar team is een prachtig concept neergezet, geheel naar onze wens en in onze stijl. Het resultaat was dat alles klopte en het een jubileumfeest was met een verhaal. Youngwise luistert goed naar de wensen van de klant en komt met creatieve plannen en ideeën. Wat ons betreft een schot in de roos! Een topbedrijf met geweldige mensen.

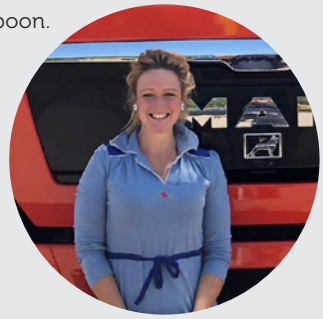
*Eventorganisatie 1200 gasten in eigen bedrijfshal, eventstyling, jubileumboek, film, vormgeving en eventwise uitnodigingtraject.*

## ROSEBOOM EDE

***Daphne Klein-Bottenberg, hoofd HR***

Youngwise ondersteunt ons communicatief en marketingtechnisch op het gebied van het vinden van nieuw personeel. Dat traject zijn we net gestart met Youngwise samen met de storytellers van Golypoon. Er liggen super vernieuwende plannen, die we de komende tijd gaan uitrollen.

*Employee-marketing, concept-ontwikkeling, creatie.*



## VEOLIA WATER TECHNOLOGIES

***Miriam Zemmouchi, management assistent***

De marketeers van Youngwise helpen ons met het opzetten van een sterke marketing-campagne op basis van de verschillende doelgroepen. Daarnaast maken de creatieve designers op basis van onze huisstijl en mediakalender de middelen, zoals originele banners, designs voor beurspresentaties en info graphics. Het is fijn om korte lijnen te hebben en snel te kunnen schakelen met het team.

*Grafische vormgeving, online marketing, marketingcampagne, animatie en film.*

**Youngwise**
**Galvanistraat 1 - 6716 AE Ede 0318-700649 – www.youngwise.nl - info@youngwise.nl**

# 7 REDENEN WAAROM PERSONAL COACHING JOU EEN BETERE ONDERNEMER MAAKT

**We weten allemaal dat actief bezig zijn met onder andere training en voeding goed is voor onze gezondheid. Maar wat veel niet beseffen is dat het ook jouw onderneming gezonder maakt. Hier zijn 7 manieren hoe Personal Coaching jouw onderneming gezonder kan maken.**

MOVI PERFORMANCE GYM | GERTJAN VAN 'T HOOG | EIGENAAR | PERSONAL TRAINER |



### 1. NETWERK VERGROTEN

Veel ondernemers werken tegenwoordig samen met een personal trainer om bepaalde fysieke of mentale doelstellingen te behalen. Dat betekent dus dat rond een personal trainer veel potentiële business partners kunnen lopen.
Maar ook de band met bestaande business partners kan versterkt worden door samen te werken aan jouw lichaam.

### 2. JE WORDT CREATIEVER

Training stimuleert niet alleen de spieren maar het vergroot ook je 'brain power'. Onderzoek uit 2012 door Montreal Heart liet zien dat intensieve training de cognitieve functies vergroten. Dit komt onder andere omdat er meer bloed naar je hersenen stroomt. Dus een paar pull ups voor een brainstormsessie is misschien het geen wat jij heel goed kan gebruiken.

### 3. REDUCEERT STRESSNIVEAU

Fysieke training reduceert het stressniveau in ons lichaam en stimuleert de productie van onder andere endorfine wat je een natuurlijk 'high' gevoel geeft. Een goede training voordat je naar je werk gaat zorgt ervoor dat je kalmer bent. En hoe meer stress er in jouw lichaam zit hoe moeilijker het is om goede en rationele zakelijke keuzes te maken.

### 4. BOOST ZELFVERTROUWEN

Of je aan jouw business aan het bouwen of een moeilijkere periode door gaat, het kleinste beetje progressie in je training kan helpen om zelfvertrouwen te winnen. Dat zelfvertrouwen heb je uiteindelijk weer nodig om grotere doelen te bereiken in het zakelijke leven. In principe probeer je tijdens je training te winnen van jezelf en krijgt je zelfvertrouwen een boost!

### 5. (OPNIEUW)LEREN DOELEN STELLEN

Kleinere doelen stellen in een trainingsperiode die uiteindelijk jou helpen het grote einddoel bereiken, maken je bewust van het belang van doelen stellen. Waar het grote einddoel soms eng en onhaalbaar kan lijken merk je dat het halen van kleine doelen er steeds voor zorgen dat je toch een stapje dichterbij komt. Ditzelfde geldt natuurlijk ook voor je zakelijke doelstelling en het belang van het stellen van doelen.

### 6. MEER ENERGIE

Veel ondernemers klagen over vermoeidheid en vooral vermoeidheid in de ochtend. Onderzoek heeft uitgewezen dat mensen die over de dag fysiek inactief zijn veel meer last hebben van vermoeidheid. Specifieke training zorgt ervoor dat je beter slaapt en als je beter slaapt zul je merken dat je meer energie over de dag hebt. En dit alles zorgt uiteindelijk ook voor betere prestaties van jezelf.

### 7. LEREN CONTROLE UIT HANDEN TE GEVEN

Veel ondernemers denken dat ze alles zelf moeten doen. Dit niveau van controle willen houden zorgt natuurlijk voor veel stress (zie punt 3.) en alle negatieve gevolgen van dien.
Op het moment dat je samen gaat werken met een personal coach moet je accepteren controle los te laten. Het optimaliseren van het lichaam is de expertise van de coach die jou bij de hand moet nemen. Vervolgens leert het de 'control freak' ondernemer om andere mensen en specialisten te vertrouwen en dat ze het allemaal niet alleen hoeven te doen.

**www.moviperformancegym.nl | 085-0495139**

"Ik krijg pas echt energie van mijn werk als ik de ander zie groeien", aldus Wim de Kievid.



## DE DIAMANTMIJN MAAKT BEDRIJFSADVISERING TOEGANKELIJKER

# STUDENTEN VERLAGEN DREMPEL

**Bedrijfsadvisering in het MKB. Het proces van erkenning dat je er behoefte aan hebt komt soms moeizaam of helemaal niet op gang en dan moet je je maar afvragen of zo'n dure adviseur daadwerkelijk resultaat weet te boeken. Dat kan anders, getuige het nieuwe concept van de Diamantmijn, waarin ervaren experts en één of meer studenten de handen ineenslaan.**

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Wim de Kievid van adviesbureau Organad, dat voor MKB-productiebedrijven werkt, valt meteen met de deur in huis: "MKB-ondernemingen tot een grootte van pakweg honderd medewerkers zitten dikwijls niet op een adviseur te wachten, terwijl er vaak waardevolle kansen liggen tot procesoptimalisatie. Er staan veelal vakmensen aan het roer, al dan niet in de omgeving van een familiebedrijf. Het vraagt vaak even gewenning als je je moet openstellen voor iemand die van buitenaf met goed onderbouwde suggesties komt. Als de pijn groot is, gebeurt dat makkelijker, maar dan blijkt het vaak al erg laat. Bovendien hebben adviseurs enigszins het imago dat ze aanzienlijke rekeningen sturen en daarvoor niet altijd de verwachte tegenwaarde bieden, terwijl de juiste partner zichzelf dubbel en dwars terugverdient."
De Kievid, van origine process engineer en bedrijfskundig opgeleid, weet het vanuit zijn eigen praktijk maar al te goed. Hij besloot het anders in te steken en te starten met De Diamantmijn. "Die term behelst een netwerk waarin bedrijven, adviseurs en studenten samen optrekken. Dit nieuwe concept omvat een platform om ondernemingen te helpen hun doelstellingen te bereiken, processen te optimaliseren en het machinepark te monitoren. Daarna kan een bedrijf de resultaten zelf of met ondersteuning van ons analyseren en verbeteringen doorvoeren."

## DREMPEL VEEL LAGER

Waarom studenten? "Die kunnen op veel goodwill rekenen binnen het bedrijfsleven, in de eerste plaats vanwege de lage kosten, maar ook vanuit maatschappelijke betrokkenheid en vanuit de potentie van toekomstige werknemers. De drempel om deze jonge professionals in te zetten ligt veel lager. Weliswaar beschikken ze nog niet over ervaring, maar wel over gedegen basiskennis en vaak zie je dat ze frisse, nieuwe ideeën inbrengen. Zo heb ik vorig jaar met succes een HBO-student ingezet om bij een opdrachtgever de ERP-automatiseringsbehoefte te onderzoeken. Door zo iemand te koppelen aan een adviseur, bereik je een hoge kwaliteit en zorg je ervoor dat het rapport niet in een la verdwijnt. Vanuit mijn rol en mijn praktijkervaring weet ik precies wat nodig is om de bevindingen tot uitvoer te brengen, hetgeen de student dus meekrijgt. Nog niet zo lang geleden maakte ik van dichtbij mee hoe vijf HBO'ers een marktonderzoek uitvoerden. Met betrekking tot een bepaald onderdeel moesten zij een interview houden, een voorstel doen en dit laten goedkeuren, iets dat drie weken zou duren. Ik ben met ze gaan zitten en via een vraag-en-antwoordsessie met behulp van een whiteboard stond dit proces binnen twintig minuten op de rit. Binnen zo'n samenwerking neemt de waarde van de student toe en verloopt het leerproces sneller. De scholen moeten er nog wel even aan wennen, heb ik gemerkt. Zij kijken vooral naar de leerdoelen, ik naar de praktische toepassing, met snelheid, doortastendheid en effectiviteit als sleutelwoorden."

## GEEN INGEWIKKELDE SITUATIES

De Diamantmijn richt zich als concept op industriële ondernemingen en productiebedrijven tot circa honderd medewerkers, die niet over een vaste of interne adviseur beschikken. De Kievid: "Ik ervaar nog wel eens dat het daar schort aan een actueel inzicht in de bedrijfsprocessen, het machinepark en de stand van zaken om de gewenste doelen te bereiken. Er wordt hard gewerkt, maar op bepaalde momenten moet je uit de waan van de dag stappen en naar de toekomst kijken. Neem een organisatie die zich hard ontwikkeld heeft, maar daarin qua structuur niet is meegegroeid. De vijftig man nu werken nog op dezelfde manier als toen het team uit tien mensen bestond. Gevolg: iedereen bemoeit zich met alles en de status van de orders, de kostprijs en de voorraden blijken niet goed in beeld. Wanneer je die dingen wel helder krijgt en de taken beter verdeelt, bespaar je zomaar tussen de 10 en 25 procent in kosten, terwijl het vaak helemaal geen ingewikkelde situaties betreft. Ik kom ook regelmatig de situatie tegen dat het kader bestaat uit vakmensen, maar niet uit ervaren leiders, wat bij expansie van het bedrijf knelpunten oplevert. Mensen groeien door naar een managementfunctie, terwijl ze niet altijd over de benodigde capaciteiten beschikken, bovendien vindt de directeur-eigenaar het vaak moeilijk om dingen los te laten en te delegeren. Dat vraagt om begeleiding in managementstijl: leer verantwoordelijkheden te delen en vertrouwen te geven, in combinatie met verantwoorden en rapporteren."

## DIEPERE OORZAAK

Bij de start later dit jaar lanceert De Diamantmijn een nieuw digitaal product, dat innoveert door het monitoren van drie disciplines te combineren: de stand van zaken betreffende het bereiken van de doelstellingen, de bedrijfsprocessen en het machinepark. "Een heel betaalbaar systeem, dat door studenten geïntroduceerd zal worden onder de doelgroep. In een later stadium willen we er ook de scholen bij betrekken. Overigens praat ik niet alleen over HBO-, maar ook over MBO-studenten, bijvoorbeeld voor technische ondersteuning. Zij werken op basis van een gunstig uurtarief en ondersteunen samen met adviseurs de opdrachtgevers in de bovengenoemde aandachtsgebieden. Voordat we aan oplossingen toekomen, zoeken we eerst uit waardoor de resultaten achterblijven bij de verwachtingen en dat betekent de diepere oorzaak vinden. Dat kan een bedrijf zelf doen, maar iemand van buitenaf slaagt daar vaak makkelijker in, zonder gehinderd te worden door interne verhoudingen en met een bredere visie dan alleen naar de symptomen te kijken. Stel dat je in de productie steeds misgrijpt naar onderdelen, dan concludeer je al gauw dat ze niet op tijd besteld zijn, maar zo eenvoudig ligt het vaak niet, wil je een structurele oplossing vinden. Het probleem kan heel veel oorzaken hebben: geen betrouwbare leverancier, een fout in het ERP-systeem, een onjuiste manier van afboeken. Onze insteek luidt dat wij dingen niet gaan veranderen, maar de opdrachtgever graag leren hoe hij dat zelf doet. Dáár halen we voldoening uit, niet uit blijvend adviseren en telkens nieuwe facturen sturen. Soms reageert een klant verbaasd: 'Wim, hoe komen jullie zo snel aan die oplossing, terwijl wij al twee jaar met het probleem worstelen?' 'Die oplossing ligt bij jullie zelf; wij stellen alleen maar de juiste vragen,' zeggen we dan. Ik krijg pas echt energie van mijn werk als ik de ander zie groeien, iets dat ik ook verwacht van de adviseurs en studenten met wie ik samenwerk."

**www.organad.nl**

# DE MENS IS ALTIJD DE BELANGRIJKSTE FACTOR

**Het Veenendaalse VOAA bv is een unieke organisatie in de wereld van personeelsdiensten. Directeur Ton Polman: "Als enige in Nederland bieden wij detacheren, consultancy, én opleidingen onder één dak op het gebied van procesoptimalisatie. Andere bureaus hebben alleen een of twee van die elementen. In de praktijk kunnen we dus alle drie aanbieden, en we zien vaak een combinatie van opleiding met detachering, of met consultancy. Daar is veel behoefte aan."**



TEKST: HANS HOOFT
FOTOGRAFIE: ANNEMARIE BAKKER

De geschiedenis van VOAA gaat terug tot 1951, toen mede op initiatief van Berenschot en Philips besloten werd tot de oprichting van de VOA, de Vereniging Ontwikkeling Arbeidskunde. Beide partijen waren sterk in het analyseren van bedrijfsprocessen en het optimaliseren ervan. Op basis van de kennis en expertise die daarmee werd verzameld, werden opleidingen op het gebied van arbeidskunde ontwikkeld die werden ondergebracht in de VOA. Al snel werd de naam VOA een begrip: "Als je bij een grote organisatie kwam", vertelt Polman, "en je had het over arbeidskunde, werkvoorbereiding, productieplanning en productiebeheersing, dan zeiden ze allemaal: je moet een VOA-opleiding gaan doen. De naam was toen dus al gevestigd."

## MARKT

In 1989 werden de opleidingen ondergebracht in een aparte onderneming VOA Access, ofwel VOAA. Polman vervolgt: "In die tijd hadden we heel veel opleidingen die allemaal te maken hadden met procesoptimalisatie. Tegenwoordig richten we ons meer op Lean, planning en werkvoorbereiding. Alle met als basis de elementen van arbeidskunde.
De ruime ervaring van de docenten wordt optimaal benut in de praktijk doordat ook gewerkt wordt in de andere activiteiten van VOAA te weten consultancy en detachering. Een unieke dienstverlener dus op het gebied van procesoptimalisatie.
Om goed aan de vraag in de markt te kunnen voldoen werd onder de VOAA een opsplitsing gemaakt naar UPlanners die zich specifiek richt op het gebied van planningsvraagstukken, en VOAA The Lean Company die zich bezighoudt met vraagstukken en opleidingen op het gebied van Lean. Daarnaast blijft de specifieke arbeidskunde nog altijd een van de unieke pijlers waarop het bedrijf zich begeeft.

## VIDEO'S

De opleidingen die VOAA biedt, kenmerken zich door de praktische aanpak, zegt Polman: "Het is niet zo dat de mensen alleen uit een boekje leren, we laten ze ook echt aan de dagelijkse praktijk werken, hands-on, en we gaan met hen ook projecten doen." Een voorbeeld van die praktische werkwijze is dat video's van werkprocessen worden gemaakt die in de training worden gebruikt. "Kijk waar je mee bezig bent, gewoon een stukje bewustwording. Want als je het niet kunt zien, kun je het ook niet veranderen. Zo proberen we ze mee te nemen in dat verhaal, allemaal met als doel te komen tot procesoptimalisatie. We doen alles vanuit de praktijksituatie en projecteren dat op hun eigen situatie zodat de return on investment in de opleiding direct terugkomt."

## UPLANNERS

De groeiende behoefte om steeds sneller en fijnmaziger te leveren en een toename in de complexiteit van planning, stuwt de vraag naar goede planners op. De globalisering, een groeiende vraag naar documentatie en de cruciale rol van planning in de bedrijfsvoering zorgen ervoor dat de plannersfunctie in belangrijkheid toeneemt. De krapte op de arbeidsmarkt zorgt ervoor dat het lastig

is om als bedrijf zelf aan goede planners te komen op het gewenste moment. Daarnaast stromen de planners na drie tot vijf jaar vaak door, waardoor er telkens weer een nieuwe behoefte bij het bedrijf ontstaat voor de invulling van de planners. UPlanners zorgt voor nieuwe aanwas door samenwerkingen met onderwijsinstellingen en samenwerking met diverse branche-verenigingen. UPlanners is gespecialiseerd in transportplanners, productieplanners, logistieke planners en supply chain planners. De UPlanners worden voor een all-in tarief gedetacheerd ingezet en begeleid door een persoonlijke en ervaren coach.

## VOAA THE LEAN COMPANY

VOAA ontwikkelt zelf alle opleidingen vanuit de praktijk. Men heeft ook een opleidingskundige in dienst die mede zorgdraagt voor de juiste didactiek en werkvormen. "De Lean Green Belt hebben we enkele jaren geleden ook zelf ontwikkeld, en daarbij zitten we nu in de laatste, afrondende fase voor de goedkeuring voor een hbo-erkenning met mogelijkheden voor ECTS studiepunten. Daarmee zouden wij de eerste erkende Lean Green Belt opleiding in Nederland zijn die hbo-gecertificeerd is." Als uitvloeisel hiervan is binnen VOAA dus The Lean Company opgericht. "Binnen de VOAA Lean Company gaan we ons specifiek bezig houden met opleidingen die allemaal te maken hebben met het gebied Lean, ofwel procesoptimalisatie, bestemd voor middenkader en hoger personeel. Uiteraard wel met de elementen van arbeidskunde hierin waar we groot mee zijn geworden."

## BETROKKENHEID

Polman komt nog even terug op het aspect coachen: dat zit als een belangrijk pakket in alle opleidingen. "Gedrag en houding van mensen, dat is het meest essentiële. Daarom betrekken we de mensen intensief bij het veranderproces. Laat ze bijvoorbeeld bij het inrichten van een werkplek zelf maar zeggen waar ze de spullen willen hebben staan om hun werk goed – of beter – te kunnen doen. Uiteindelijk ben je zelf wel richtinggevend maar je moet ze wel meenemen in dat verhaal. De betrokkenheid is belangrijk, en dat is wel het grote verschil met vroeger: vroeger werd het opgelegd, tegenwoordig wordt de werknemer bij de verandering betrokken. Je moet mensen meenemen in plaats van op je strepen te gaan staan. Je moet ze af en toe een schouderklopje geven, maar niet bang zijn om ze ook eens tegen de schenen te trappen. Dat leer je in de loop der jaren wel hoe je dat kunt doen, en dat is belangrijk want de mens is het grootste kapitaal van elke organisatie. Weerstand krijg je altijd, maar je moet ook kunnen zien hoe diep de hakken in het zand staan."

## EUREGIO

VOAA is niet alleen in Nederland actief, ook in het buitenland zijn consultants van de organisatie actief. "We zijn, naast Erasmusprojecten van de EU op het gebied van een leven lang leren, ook met een Euregio-project bezig, Grenzenlos Effizient Produzieren (GEP). Dat project heeft als doel om te kijken hoe het nu staat binnen MKB-bedrijven op de gebieden van lean, green ofwel duurzaamheid, smart industry en verandermanagement. Ze willen bewerkstelligen dat de mensen en bedrijven in de grensstreek wat meer met elkaar gaan samenwerken. We gaan dan naar een bedrijf dat zich daarvoor heeft aangemeld (er is trouwens subsidie voor te krijgen), en lichten dat dan door op basis van die vier onderwerpen. Daarna kan een verbetertraject worden gestart."

## ONTWIKKELINGEN

VOAA ontwikkelt ook opleidingen via het principe van blended learning. Polman: "Wat je thuis kunt leren, via de online omgeving, dat is één, maar we laten de mensen zoveel mogelijk bij elkaar komen, waar de interactie plaatsvindt. Leren doet men vooral op basis van ervaringen uitwisselen en opdoen via gerichte praktijksituaties. We hebben binnen VOAA ook een E-HRM tool in huis, SMARTOPS, waarbij we inzicht krijgen in de capaciteiten van een persoon, team of afdeling in samenhang met de prestatie binnen de organisatie. Hierdoor kunnen we beter inzichtelijk krijgen welke medewerkers we kunnen inzetten specifiek bij onze opdrachtgevers, en welke medewerkers specifiek passen in het DNA-profiel van UPlanners en VOAA The Lean Company. Ontwikkelingen die dus van belang zijn om opdrachtgevers optimaal te kunnen bedienen.

Polman sluit af: "We willen dat de mensen zeggen: we hebben echt iets aan deze dienstverlener. Niet: we hebben een capaciteit of kennis geleverd, maar ook betrokkenheid en praktijkervaring. Het is denken en doen. Zowel de kandidaat als de werkgever moeten daar profijt van hebben."

**www.voaa.nl**

# Voor al uw juridisch advies...

Van Veen Advocaten

www.vanveen.com - info@vanveen.com - +31 (0)318 687878

Respect 4Talent

## RESPECT 4TALENT EN 2FORGIVE MEDIATION IS EEN UNIEKE COMBINATIE VAN 20 JAAR EXPERTISE IN RECRUITMENT, HRM EN BEMIDDELING.

2Forgive Mediation

**Respect 4Talent regelt de instroom van professionals en biedt modulaire HRM support, detachering en payrolling aan. Om arbeidsrelatie's en samenwerkingen te optimaliseren en talenten te ontwikkelen ondersteunt 2Forgive Mediation met conflictbemiddeling, coaching en communicatietraining.**

Respect 4Talent is een HR consultancybureau en arbeidsintermediair gericht op talentmanagement. Praktische oplossingen voor arbeidsmobiliteit, organisatie – en mensgerichte aandacht staan hierbij centraal.

RESPECT4TALENT.NL
T. 0418 - 51 93 28

2Forgive Mediation is gespecialiseerd in arbeids- en organisatie mediation en conflictcoaching. Bijdragen aan autonomie, een happy organisatie, effectieve communicatie en de employee experience is onze ambitie.

2FORGIVEMEDIATON.COM
M. 06 - 2733 0652

ALS MENSEN ER ÉCHT TOE DOEN

*"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"*

## Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

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

# CE-MARKERING, WAT HEB IK DAARMEE TE MAKEN?

**Lang niet alle maakbedrijven zijn bewust bezig met de CE-certificering van hun producten. En dat brengt grote risico's met zich mee. Meet- en trainingscentrum Canrinus Consultancy uit Veenendaal schiet te hulp.**

TEKST: MARLIES DINJENS

Een elektrisch product ontwikkelen waar iemand een schok van krijgt en ernstig gewond raakt. Het is de nachtmerrie van iedere ondernemer. En toch denken nog maar weinig maakbedrijven aan de CE-markering, die in 1996 werd ingevoerd. Op alle elektronische producten en machines staan de letters CE, bijvoorbeeld op wasmachines, laptops en lampen. De letters staan voor Conformité Européenne en garanderen een veilig gebruik van de producten. Het is echter geen keurmerk, zoals vaak gedacht. Binnen de Europese Unie (EU) is de CE markering verplicht en geeft aan dat het product aan de minimale veiligheidseisen voldoet.

## LAKS

"Veel ondernemers gaan desondanks laks om met de CE–markering", zegt André Canrinus van Meet- en Training Centrum Canrinus Consultancy uit Veenendaal. Het bedrijf test producten en geeft daarnaast trainingen aan ondernemers over hoe ze om moeten gaan met deze markering. "Soms plakken bedrijven zelf labels met CE op hun producten. Daarbij vergeten ondernemers dat ze uit hoofde aansprakelijk zijn voor hun product. Onterecht aanbrengen van de CE markering kan leiden tot een boete voor valsheid in geschrifte en het niet voldoen aan de EU-richtlijnen. Stel dat er een ongeluk gebeurt met jouw product of dat je overheidsdiensten verstoort, dan riskeer je een boete tot soms enkele tienduizenden euro's."

## EMC-METINGEN EN ELEKTRISCHE VEILIGHEID

Onbekend maakt onbemind, stelt Canrinus en daar wil hij met zijn bedrijf iets tegen doen. "Ik help andere ondernemers in de maakindustrie op een praktische wijze. Niet alleen in woord door trainingen over het onderwerp, maar ook door het uitvoeren van metingen en testen." In de afgelopen jaren hielp hij veel verschillende soorten bedrijven met EMC-metingen. Bijna iedereen kent wel het ratelende geluid dat je hoort wanneer een mobiele telefoon te dicht bij een box wordt gehouden. In dat geval spreken we van een EMC-verstoring. Dit kan leiden tot ernstige problemen, bijvoorbeeld wanneer de ene machine de andere beïnvloed en erg geen producten meer van de band rollen."Ik heb bij verschillende bedrijven EMC-metingen gedaan die overgeschakeld zijn op LED-lampen. Daaruit bleek dat belangrijke frequenties door de lampen verstoord werden, bijvoorbeeld de politie en luchtvaart. Met relatief eenvoudige middelen heb ik deze klanten geholpen, zodat ze weer voldoen aan de regelgeving."

Canrinus Consultancy heeft ambitieuze plannen voor de toekomst. "In 2019 ga ik binnen Veenendaal verhuizen naar een iets groter pand waarbij ik mijn meetlab kan uitbreiden, want op de huidige locatie wordt het alweer te klein. Steeds vaker heb ik te maken met draadloze toepassingen en wil daarom ook meer radiometingen kunnen uitvoeren."

## AMBITIE

Belangrijk vindt Canrinus het om zich te blijven inzetten voor zijn klanten en ze op een goede manier voor te lichten over de CE-markering en de daarbij behorende testen. "Ik heb niet de ambitie om van mijn bedrijf een 'groot testhuis te maken met meerdere medewerkers. Maar door mijzelf te blijven en op een zeer ontspannen en prettige manier mensen te helpen met de voor hun onbekende CE-markering en de daarbij behorende richtlijnen. Dit onderscheidt mij van andere bedrijven op dit gebied."

**www.canco.nl**

**“ALS ER TEVEEL OP JE BORDJE LIGT, STAAT DAT DE GROEI VAN JE ONDERNEMING IN DE WEG”, ALDUS DIRK-JAN DE JEU.**

Fotografie: Paul Tolenaar

MKBTR HELPT ONDERNEMERS CONCREET OM DOELEN TE BEREIKEN

# VAN UITSTEL KOMT AFSTEL

**Binnen goed ondernemerschap stel je jezelf doelen, want stilstand is achteruitgang. Ondertussen vraagt de dagelijkse gang van zaken alle energie en schieten alle mooie voornemens er toch weer bij in, zo blijkt eind van het jaar. Zoek je het als ondernemer in excuses of laat je je bijstaan door een team van betaalbare bedrijfskundig adviseurs, gekoppeld aan accountancy? Daar ligt de kracht van MKBTR.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

Als teaser laat hij kort vallen dat MKBTR (spreek uit: MKBeter) op een unieke manier bedrijfskundige advisering en accountancy verenigt, om vervolgens eerst de probleemstelling te lanceren. "Laten we ons concentreren op de circa 50.000 bedrijven in Nederland met een personeelsbestand van tien tot vijftig mensen," zegt oprichter en algemeen directeur Dirk-Jan de Jeu. "Ik zie dat veel ondernemers in deze categorie er vaak alleen voor staan, hoewel dat niet makkelijk is om toe te geven. Je begon in die rol ooit vanuit een ideaal en stelde jezelf doelen om dat te bereiken. Tot tien medewerkers slaag je er nog wel in alles zelf aan te sturen, maar wanneer je zaak verder groeit, worden dingen complexer. In een zoektocht naar de volgende stap ga je harder werken, maar niet per se slimmer. Je maakt enorm lange dagen, zonder de kunst van het delegeren te ontdekken: het lager in de organisatie neerleggen van verantwoordelijkheden. De kritische taken, zoals verkoop, marketing en misschien wel een stukje administratie, blijf je zelf uitvoeren en daar wringt 'm de schoen. Als er teveel op je bordje ligt, staat dat de groei van je onderneming in de weg. Je werkt er niet meer áán, maar erín. Qua aantal uren bereik je je eigen plafond en het gaat ook op andere manieren knellen. Er blijft minder tijd over voor je gezin, sport, hobby's, maar ook om klanten op de juiste wijze te bedienen. De waan van de dag regeert en je begint te schuiven met je doelen, die je medewerkers vaak niet eens kennen, doordat ze alleen in je hoofd zitten."

## DEMOTIVEREND

Als voorbeeld haalt De Jeu het proces van ISO-certificering aan. "Je bepaalt voor jezelf dat je dat vóór het eind van het jaar op de rit wilt hebben staan, wellicht omdat je anders de kans misloopt om aan een belangrijke aanbesteding te mogen meedoen. Kwartaal één verstrijkt, kwartaal twee ook en uiteindelijk blijft het liggen, 'maar we zijn er wel mee bezig geweest.' Helaas, doel niet bereikt; niemand die je eraan gehouden heeft. Een ander voorbeeld. Je hikt tegen de efficiency van je administratieve processen aan. Tijd om actie te ondernemen, maar door hoge verkopen bij een gunstig economisch tij kom je handjes tekort en gebeurt er niets. Dat werkt demotiverend en je besluit halverwege het seizoen: 'Dit jaar heeft het toch geen zin meer.' De drive zakt steeds verder weg; van uitstel komt afstel. Het zit in de psyche van de mens om het goed te praten: 'We verdienen lekker' etcetera. Je verzint dus redenen en excuses, maar wat nou als iemand je op de man af vraagt wat je met jezelf hebt afgesproken? Dan blijkt dat je helemaal niet zo goed bezig bent als je dacht."

## DENKEN IN KALENDERJAREN

"Wie gaat je op zo'n moment helpen?" vervolgt De Jeu. "Wie vraagt echt door, houdt je een spiegel voor en geeft met een kritische blik feedback? Je kunt kiezen uit duizenden organisatieadviesbureaus en misschien wel tienduizenden coaches. Die laatsten houden soms de ondernemer voor dat andere dingen belangrijker zijn en leiden daarmee de aandacht af van de daadwerkelijke doelen, die hij dit jaar zou willen realiseren, zoals procesoptimalisatie, de ICT beter op orde krijgen, gemotiveerd nieuw personeel vinden of de juiste strategie kiezen." Waarom precies dit jaar? "Heel veel verder kun je niet vooruitkijken. We leven in de VUCA World: volatile, uncertain, complex, ambiguous oftewel snel veranderdend, onzeker, complex, vaag/dubbelzinnig. De vraag aan een ondernemer waar hij over drie of vijf jaar denkt te staan vind ik een rare. Wie had in 2013 kunnen denken dat we nu midden in een handelsoorlog met de Verenigde Staten zouden zitten, nadat Trump daar aan de macht kwam? Daarnaast denken de meeste mensen in kalenderjaren, zeker ondernemers, omdat dat gelijk op gaat met hun cijfers. Aan je financiën zie je of je inspanningen leiden tot meer omzet, tot een kostenbesparing etcetera. Levert het nastreven van je doelen inderdaad het gewenste effect op?"

## KERNPROBLEEM

Timing blijkt van essentieel belang, bijvoorbeeld voor het profiteren van fiscale subsidies. "Het is heel lucratief als je voor eind 2018 je huidige auto nog vervangt door een Tesla, vanwege de interessante milieu-investeringsaftrek en de lage bijtelling. Dat zie je voorbijkomen in de eindejaarstips van je accountant, maar dan red je het niet meer, gezien de levertijd. Zoiets had in het vierde kwartaal van 2017 al aan de orde moeten komen. Als je bepaalde doelen voor jezelf formuleert, breng ze dan tijdig naar buiten en wacht niet tot de accountant in maart of april je bedrijf bezoekt om de cijfers door te nemen. Trouwens, bij veel van deze onderwerpen kan hij je waarschijnlijk sowieso niet echt verder helpen, omdat het bedrijfskundige materie betreft. Dat openbaarde zich als een kernprobleem toen ik bij de start van MKBTR in 2013 besloot de markt te onderzoeken, door tijdens netwerkbijeenkomsten en persoonlijke afspraken honderden ondernemers op een informele manier vragen te

Kennis van processen en organisaties staat op de voorgrond bij het team van MKBTR.



stellen. 'Helpt je accountant je wel echt om al je doelen te realiseren?' Meestal reikt het niet verder dan financiële open deuren, 'we sparren' en fiscale tips. Naast het gebrek aan kennis hoorde ik kreten als 'ontoegankelijk' en 'onbetaalbaar'. Een bezoek in de tweede helft van het jaar concentreert zich meestal rondom het wegzetten van adviesproducten- en diensten, zoals een begroting opstellen, een 'dashboard maken', een risico-analyse doen of iets over de AVG vertellen. Veelal raakt het niet de core business van de ondernemer en zijn echte doelen."

## ZWAARTEPUNT: BEDRIJFSKUNDIG ADVIES

Reden voor MKBTR, nu vijf jaar geleden, om de markt te betreden om een betaalbaar en uniek concept in de markt te zetten: de brug slaan tussen bedrijfskundig advies en accountancy, met het eerste element als zwaartepunt. "Kennis van processen en organisaties staat dus op de voorgrond. Naast accountants en fiscalisten hebben we vooral veel bedrijfskundigen binnen ons team, op vele verschillende niveaus. Strategische experts helpen de ondernemer met zijn marktpositie, zijn businessmodel, zijn ideaalplaatje. De management- en directiebegeleiders richten zich op de echte bedrijfskundige zaken, zij doorzien de organisatie op vlakken als aansturing, processen, ICT, personeel, financiering en tot op zekere hoogte fiscale kwesties. Daarnaast telt ons team een aantal bedrijfskundigen met een diepgaande specialisatie, zoals ICT, financieringen en HR inclusief teamontwikkeling en motivatie van medewerkers. Indien nodig schakelen we branchespecifieke experts in, ook van buitenaf, onder onze regie. Naast het feit dat de ondernemer bij ons alle kennis op bedrijfskundig, cijfermatig en fiscaal gebied onder één dak vindt, levert deze combinatie regelmatig interessante win-winsituaties op, zoals het vinden van subsidiemogelijkheden."

**'VOOR AL ONZE KLANTEN GELDT DAT WIJ HEN EEN UNIEKE COMBINATIE VAN BEDRIJFSKUNDIGE ADVISERING EN ACCOUNTANCY KUNNEN BIEDEN.'**

## PLEISTERS PLAKKEN

De Jeu spreekt van een multidisciplinair effect en ondersteunt dat met enkele voorbeelden. "Enkele jaren geleden sprak ik met een ondernemer die op het punt stond afscheid te nemen van drie personeelsleden, met hulp van zijn accountant. Verder geen advies? Nee. Niets over het motiveren van de collega's die mochten aanblijven, over het goed laten verlopen van je processen met drie man minder en over het feit dat als je de algemene kosten over minder mensen verdeelt, het uurtarief stijgt en je jezelf mogelijk uit de markt prijst. Toen wij gevraagd werden

om op bedrijfskundig vlak bij te springen, keken we naar de duurzame inzetbaarheid van mensen, waarvoor op dat moment een interessante subsidieregeling bestond. We hielpen de ondernemer zijn businessmodel beter op de kaart en in de markt te zetten en inmiddels draait de zaak alweer ruimschoots winstgevend. Het draait niet om symptoombestrijding, om het plakken van pleisters, maar om het vinden van echte oplossingen. Een ander bedrijf was al drie jaar bezig met ISO-certificering en betaalde elke maand de rekening van het begeleidende bureau, maar in werkelijkheid gebeurde er niets en niemand sloeg alarm. Dan maak je alleen maar kosten en bereik je geen doelen."

TARIEVEN TOT VEERTIG PROCENT LAGER

Kosten, laten we het daar nog even over hebben, want MKBTR pretendeert betaalbare dienstverlening te bieden. "Met onze bedrijfskundig adviseurs, die het hele jaar door hun waarde bewijzen, bereiken wij een zeer hoge bezettingsgraad en daarbij koppelen we de expertise aan de accountants. Cross-selling, dus. Als je weet dat zo'n kantoor jaarlijks gemiddeld 100.000 tot 120.000 euro per fte verdient en tussen de 1200 en 1400 factureerbare uren maakt, dan kom je op zo'n 85 à 100 euro per uur. Het tarief ligt door de bank genomen echter tussen de 150 en 200 euro, wat wellicht te wijten valt aan hoge overhead, maar ook aan de 'leegloop' gedurende een maand of drie, vier in het jaar. In die periode kan de accountant weinig facturabele uren schrijven. Binnen ons concept van cross-selling liggen daartoe veel meer mogelijkheden, naast de hoge bezettingsgraad bij onze bedrijfskundigen. Dit verklaart waarom onze uurtarieven voor cijfermatige en fiscale ondersteuning tot veertig procent lager liggen dan elders, bovendien zijn ze bij ons niet functiegerelateerd, maar gebaseerd op de bedrijfsgrootte van de klant. We onderscheiden vier categorieën: zzp'ers en bedrijven van één tot tien, van tien tot vijftig en van meer dan vijftig medewerkers. Voor al onze klanten geldt dat wij hen een unieke combinatie van bedrijfskundige advisering en accountancy kunnen bieden, waarbij wij niet schromen om kritische vragen te stellen en oprechte feedback te geven. Dit alles vanuit de drive om hen te helpen hun doelen te realiseren. Hetzelfde jaar nog."

**www.mkbtr.nl**

**KENNIS VAN PROCESSEN EN ORGANISATIES STAAT OP DE VOORGROND BIJ HET TEAM VAN MKBTR.**

**SCAN VOOR HET HELE BEDRIJF**

**Wie de website van MKBTR bezoekt, vindt daar de mogelijkheid om een bedrijfsscan te doen, in een gratis basisversie (er bestaat ook een uitgebreide variant). "Niet alleen bedoeld voor de ondernemer, maar ook voor de mensen van zijn managementteam en alle andere medewerkers," zegt De Jeu. "Het spindiagram dat daarmee ontstaat, geeft verrassende inzichten in hoe iedereen over bepaalde zaken denkt. Je krijgt op allerlei niveaus dwarsdoorsnedes van de organisatie, met perspectieven van mannen versus vrouwen, oud versus jong, verschillende afdelingen etcetera. Daarmee komen vanzelf de knelpunten bloot te liggen en kun je die gaan aanpakken, waar nodig met hulp van onze bedrijfskundigen. Het is ontzettend waardevol voor ondernemers om deze scan te doen."**

"Voor al onze klanten geldt dat wij hen een unieke combinatie van bedrijfskundige advisering en accountancy kunnen bieden", aldus Dirk-Jan de Jeu en accountant Jaap Nieuwelink.

Integriteit en eerlijkheid vinden Sietze Ketelaar en Harry Oude Wolbers allebei erg belangrijk.

# HUMANVERSITY DOET TOEKOMSTCHECK BIJ BEDRIJF EN ORGANISATIE

**Humanversity uit Veenendaal zorgt dat bedrijven klaar zijn voor de toekomst. Het bedrijf brengt de strategie in kaart en kijkt of de interesses en kwaliteiten van werknemers hier goed bij aansluiten.**

TEKST: MARLIES DINJENS

Het aantal werknemers dat decennialang bij dezelfde baas blijft werken, is in de afgelopen jaren drastisch gedaald. Jongeren zijn steeds minder geïnteresseerd in stabiliteit en zekerheid, maar wel in ontwikkeling, bijscholing en afwisseling. Om die ontwikkeling als ondernemer bij te benen, is het belangrijk om in gesprek te blijven met werknemers en hun kwaliteiten en interesses te kennen, zeggen Harry Oude Wolbers en Sietze Ketelaar van Humanversity. De juiste werknemers moeten op de juiste plek zitten. Organisaties die dat goed begrijpen zorgen daarvoor en renderen hierdoor het beste. Bovendien kunnen ze hierdoor goede mensen behouden voor de organisatie.

## STRATEGIE

Binnenkort lanceren Ketelaar en Oude Wolbers hun gezamenlijke bedrijf Humanversity. "De methode zorgt ervoor dat bedrijven in kaart brengen wat de plannen en strategie voor de toekomst zijn en hoe werknemers hierin passen", zegt Ketelaar. "Kunnen en willen ze mee met de toekomstplannen? Of hebben ze bijvoorbeeld extra scholing nodig. Ja, dit kan leiden tot het vertrek van medewerkers nu of later, maar zorgt er wel voor dat je als bedrijf klaar bent voor de toekomst." Overigens vindt Humanversity het altijd belangrijk dat bedrijven hier transparant over zijn naar de medewerkers. "We gaan niet eerst in gesprek met de mensen en dat hierna de strategie wordt bepaald. Dit moet vooraf duidelijk zijn. Soms leidt dit ertoe dat ook iemand in de directie zelf besluit te vertrekken."

**'KUNNEN EN WILLEN WERKNEMERS MEE MET DE TOEKOMSTPLANNEN? OF HEBBEN ZE BIJVOORBEELD EXTRA SCHOLING NODIG EN WAAR LIGGEN DE KWALITEITEN. DIT BRENGEN WIJ IN KAART.'**

## ANALYSES

Het persoonlijk profiel van werknemers wordt samengesteld aan de hand van online vragenlijsten en een analyse van open teksten. Werknemers beantwoorden bijvoorbeeld vragen over zaken die voor hen belangrijk zijn als persoon, hoe ze in het leven staan en waar de capaciteiten liggen. "Stel dat een bepaald bedrijf de productie uitbesteedt naar het buitenland. Dan is vanuit Nederland nog wel een coördinerende functie belangrijk. Kan de werknemer die eerst verantwoordelijk was voor de productie deze rol gaan vervullen?", zegt Oude Wolbers.

Binnen het bedrijf is Ketelaar verantwoordelijk voor de ontwikkeling van programma's, coaching en scholing. Oude Wolbers is meer betrokken bij de afstemming van de content op de techniek. Hij ontwikkelde onder meer een app waarmee werknemers op speelse wijze hun interesses en eigenschappen kunnen achterhalen. "In de app beantwoorden ze vragen, bijvoorbeeld over hoe ze reageren op bepaalde situaties. Aan de hand van de antwoorden brengen wij dit vervolgens in kaart."

## NORMALER

Bedrijven hebben steeds vaker te maken met reorganisaties en wisselingen. "Dit komt onder andere door de krapte op de arbeidsmarkt en doordat jongeren vaker van baan veranderen", zegt Ketelaar. "Tegelijkertijd zijn digitale mogelijkheden steeds groter geworden en ideeën over scholing in beweging. Trainingen en coaching op de werkvloer is steeds normaler geworden."
Integriteit en eerlijkheid vinden Ketelaar en Oude Wolbers allebei erg belangrijk. "Ik werk ook alleen voor bedrijven die dit hoog in het vaandel hebben staan. Ook het belang van de werknemer telt voor mij, niet alleen van de opdrachtgever. Iedereen met wie ik werk, wil ik later nog in de ogen kunnen kijken."

**www.humanversity.net**

# Door de bomen het bos weer zien

**Verhelderende training & coaching en een inspirerende locatie midden in het bos**

hermonde
academie voor leiders

Coaching is als olie voor uw motor. Het een uiterst effectieve manier om deze optimaal te laten presteren. Door samen de juiste doelen te stellen behaalt u de resultaten die u wenst.
Onze coaches zijn praktisch ingestelde mensen die op een prettige no-nonsense manier reflecteren op uw functioneren. Ze creëren bewustwording die noodzakelijk is om zaken doeltreffend aan te pakken.

**Coaching in uw organisatie**
Binnen een organisatie is coaching de volgende stap naar effectieve teams en een positieve mindset. Wij trainen en begeleiden de medewerkers tot interne coaches. Op die manier ontstaat een duurzame coachmindset binnen een organisatie. En dat heeft een grote impact op de effectiviteit van de organisatie als geheel.

Weten wat coaching voor u kan doen?
**hermonde.nl**

hermonde
born to meet

Onze prachtige locatie ligt verscholen in het bos in Bennekom. We vinden het zelf een heerlijke plek om te werken. Die kunnen we niet voor ons alleen houden. Daarom verhuren wij onze ruimtes ook voor uw vergaderingen, heisessies en andere zakelijke bijeenkomsten.

De lichtinval in de zalen, de prachtige omgeving, de frisse uitstraling en de gastvrije catering dragen bij aan een inspirerende setting. Onze gastvrouwen staan klaar met koffie en thee, in de middag een lunch en snacks tussendoor.
We hebben meerdere zalen in verschillende opstellingen, zoals een blok-, theater- of U-opstelling. De grote zalen hebben ruim voldoende techniek voor presentaties. Daarnaast kunt u de kleinere zalen huren voor intiemere sessies of workshops, zoals bijvoorbeeld onze salon met ontspannen fauteuils.

Locatie huren?
**hermondelocatie.nl**

Contact
0318 - 860 213
info@hermonde.nl
Bornweg 12b, Bennekom

# PAARDENCOACHING GEEFT INZICHT IN PATRONEN

**Inzicht krijgen in patronen met behulp van paardencoaching. Paarden zijn gevoelig voor non-verbale signalen en reageren op ons gedrag. In Otterlo bestaat sinds drie jaar een praktijk voor paardencoaching.**

Van nature zijn paarden vluchtdieren, ze zijn gevoelig voor emoties, spanningen en energie. Van deze natuurlijke eigenschappen wordt in de coaching gebruik gemaakt. Sinds drie jaar heeft Ad Kruik samen met zijn vrouw Hilde, die ook werkt als systemisch coach, in Otterlo een praktijk voor paardencoaching onder de naam Coach-Paard. Wanneer je gecoacht wordt met inzet van een paard, merk je dat je minder nadenkt en dat je ervaart in het hier en nu. Je wordt door het paard en de coach, geholpen je ervaring bewust te krijgen en je wordt gestimuleerd tot het vinden van jouw eigen oplossingen en mogelijkheden. Daarna experimenteer je met nieuw gedrag in contact met het paard en ervaar je opnieuw.

Paarden zijn er zeer gevoelig voor hoe kuddeleden zich gedragen en wat er in hen omgaat, of het nu een paard of een mens is. Zij zijn immers zelf ook kuddedieren. Een kuddegenoot die A zegt, B doet en C voelt is niet veilig. Paarden zullen dan ook altijd, ieder op zijn eigen manier, een directe reactie laten zien.

## PATRONEN

Patronen in een team worden in een activiteit met het paard zichtbaar en inzichtelijk gemaakt. Dit kan een activiteit zijn waarbij de deelnemers een opdracht krijgen om uit te voeren. In het proces dat dan ontstaat hebben zij allemaal een rol, net als in hun dagelijkse werksituatie. "Onlangs begeleidde ik een teamcoaching van een retailorganisatie, de ondernemer en bedrijfsleiders", vertelt Ad Kruik. "Tijdens de nabespreking bleek dat de ondernemer zo gefocust was op zijn eigen opdracht dat hij het verloop van de activiteit had gemist. Op dat moment herkende hij situaties in zijn dagelijks werk waarbij zijn focus meer op de taak dan op zijn medewerkers lag".

Bij een teamcoaching verzorgen Hilde en Ad samen de sessies. "De ene coach observeert de interactie tussen het paard en de deelnemers en de ander het groepsproces. In de systemische coachtrajecten die Hilde begeleidt wordt met regelmaat samengewerkt, bijvoorbeeld als blijkt dat een coachee moeilijk bij zijn of haar gevoel kan komen. In een coaching met het paard gaat de coachee dan van zijn hoofd veel meer naar zijn of haar gevoel. Het in contact zijn met een paard geeft vaak de doorbraak."

## ERVARING

Paardencoaching is voor iedereen geschikt, mits je niet allergisch bent voor paarden en ervoor open staat. "Een beetje angst voor een paard is niet erg. Dat verdwijnt vaak snel. Het komt vaak voor dat mensen geen ervaring hebben met paarden." Bedrijven komen bij Kruik met allerhande vraagstukken over samenwerken. "Een coachsessie met inzet van een paard helpt bij het oplossen van vragen over assertiviteit, communicatie en persoonlijk leiderschap. Door in de leefomgeving van het paard, en daardoor 'out of the box' te zijn, word je uitgenodigd om op een andere manier naar situaties te kijken en er mee om te gaan. Paarden treden anderen steeds opnieuw zonder oordeel, vanuit het hier en nu, tegemoet. Hierdoor stel je jezelf gemakkelijker open om tot zelfbewustzijn te komen."

**www.coach-paard.nl**

## JIJ ORGANISEREN

# FULL SERVICE BUREAU VOOR ONVERGETELIJKE EVENTS

**Zintuigen prikkelen, inspireren, een beleving bieden. Wanneer je het goed doet, kan een event een van de krachtigste marketingactiviteiten zijn. Carmen van den Dikkenberg en Lonneke Valk van JIJ Organiseren uit Veenendaal zijn zich daar heel goed van bewust. Met hun creativiteit en enthousiasme weten zij ieder project tot een succes te maken, zo ontdekte Vallei Business tijdens een gesprek met Carmen en Lonneke.**

JULLIE ZIJN VAN ALLE MARKTEN THUIS?
"Of het nu een bedrijfsfeest, open dag of een receptie is; die ene dag moet zo fantastisch worden, dat je er nog lang van kunt nagenieten. Dus denken wij graag out of the box en staan wij bekend om onze verrassende event-concepten waarbij beleving voorop staat. Bovendien zetten wij een event van A tot Z neer, van het brainstormen en de uitnodigingen, tot de evaluatie na afloop. Ook zijn we tijdens het evenement zelf aanwezig, zodat eventuele onvoorziene omstandigheden ook opgevangen kunnen worden. Wie door ons een event laat organiseren kan ontspannen achterover leunen, omdat wij al het werk uit handen nemen."

MAAR IEDERE WILLEKEURIGE MEDEWERKER VAN EEN BEDRIJF KAN TOCH MAKKELIJK ZELF EEN SUCCESVOL EVENEMENT ORGANISEREN?
"Het organiseren van een event kost ontzettend veel tijd, dit wordt nog maar wat vaak onderschat. Je moet aan van alles denken en het is belangrijk dat je niets vergeet. Ook mis je vaak de juiste contacten met leveranciers, locaties etc. Binnen een organisatie wordt bovendien regelmatig verwacht dat iemand dit er wel even bij doet. Vaak wordt gedacht dat het duurder is om met een evenementenbureau samen te werken, maar wanneer je beseft dat een medewerker die een evenement moet organiseren minder tijd over houdt voor de dagelijkse taken, valt dat nog wel mee."

Lonneke Valk

WELKE EVENEMENTEN ZIJN JULLIE HET MEESTE BIJGEBLEVEN TOT NU TOE?
"De western-party die wij organiseerden voor een 65e verjaardag in Hendrik-Ido-Ambacht, is het eerste wat ons te binnen schiet. Niet alleen omdat het feest helemaal in het thema was, maar juist om het contact dat we hadden met de echtgenote van de jarige. Zij was ons heel erg dankbaar. Ook hebben we al meerdere in house evenementen georganiseerd. Leegstaande kantoorruimten die helemaal aangekleed moesten worden. Een flinke klus, maar het zag er uiteindelijk fantastisch uit. Ook een bedrijfsuitje waarbij mensen vooraf de bestemming niet wisten, zullen we niet snel vergeten."

JULLIE ZIJN PROGRAMMA COORDINATOR BIJ HET ZOMERFESTIVAL IN DE BINNENSTAD VAN VEENENDAAL DAT VAN 27 JULI TOT EN MET 26 AUGUSTUS PLAATSVINDT. WAAROM MOET IEDEREEN JUIST IN DIE PERIODE EEN BEZOEK BRENGEN AAN DE BINNENSTAD?
"In die periode is er iedere dag iets te doen in de binnenstad van Veenendaal: van een wielerronde tot een buitenfilm waarvan je kunt genieten terwijl je in het gras zit. In die periode bruist het centrum van Veenendaal van allerlei activiteiten!"

Carmen van den Dikkenberg

JULLIE ORGANISEREN AL JAREN EVENTS VOOR EEN ANDER, WORDT HET NIET HOOG TIJD VOOR EEN EIGEN EVENEMENT?
"Mocht het er ooit van komen, dan zouden we een event willen organiseren dat gekoppeld is aan een goed doel. Bijzonder lijkt het ons bijvoorbeeld een dagje uit voor ouderen te organiseren, om hen eens extra in het zonnetje te zetten.
"Zelf heb ik altijd een bijzondere klik met ouderen", aldus Carmen.

**www.jijorganiseren.nl**

**PUUR PORSCHE MAGAZINE**
PUUR Porsche Magazine is het maandelijkse lijfblad voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

**Prijs:**€ 4,49 (winkelprijs € 5,95)
**Beschikbaar als:** iOS en Android

**GREAT BRITISH CARS**
Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

**Prijs:**€ 4,99 (winkelprijs € 5,95)
**Beschikbaar als:** iOS en Android

**VOLVODRIVE MAGAZINE**
Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

**Prijs:**€ 5,49 (winkelprijs € 6,95)
**Beschikbaar als:** iOS en Android

**ELF VOETVAL**
ELF Voetbal is het grootste voetbalmaandblad van Nederland. Al ruim 34 jaar volgt ELF Voetbal het nationale én internationale topvoetbal met verrassende interviews en spetterende reportages.

**Prijs:**€ 3,99 (winkelprijs € 4,95)
**Beschikbaar als:** iOS en Android

**PANNA**
PANNA! – het leukste voetbalmagazine voor de jeugd –al één van de snelst groeiende tijdschriften van Nederland. In tien reguliere edities en twee doeboeken bekijken we ook in 2017 weer de nationale en internationale voetbalwereld op onze eigen manier.

**Prijs:**€ 3,99 (winkelprijs € 4,95)
**Beschikbaar als:** iOS en Android

**HANDWERKEN ZONDER GRENZEN**
Handwerken zonder Grenzen is een magazine waarin u artikelen kunt lezen over handwerktechnieken waarbij de textiel de boventoon voert. De onderwerpen kunnen uit ons eigen land, de landen om ons heen, maar ook van heel ver komen.

**Prijs:**€ 7,99 (winkelprijs € 8,65)
**Beschikbaar als:** iOS en Android

Download van de App Store

magazine.nu
DE DIGITALE KIOSK

# DROOGTE

Ik had ook klimaatverandering boven deze column kunnen zetten, maar ik ben bang dat menigeen dan zuchtend de bladzijde had omgeslagen met een vermoeid: 'daar gaan we weer' op de lippen. Oorzaak: de term klimaatverandering blijft voor velen abstract. Het gebruiken van de term 'klimaatverandering' is namelijk hetzelfde als heel boos zijn op iemand, maar in plaats van diegene eens flink de waarheid zeggen, het verbuigen in de jeukerige bewoording: 'dit is niet zoals het hoort, ik had het graag anders gewild'. Want klimaatverandering zegt... niets. Ja, dat er iets verandert aan het klimaat, maar hoe en hoeveel, geen idee.

## RECORD

Verrassing: daar waar sommigen nog heftig kunnen discussiëren over überhaupt een klimaatverandering, weten boeren al jaren wat er verandert. Aan de natuur en het weer, dat waar wij elke dag mee moeten samenwerken en op bouwen, letterlijk en figuurlijk. Vorig jaar voorjaar en zomer waren tropisch; warm en regen. Warm, niet heet, en buitjes, enorm vruchtbaar: een uitzonderlijke opbrengst. Het najaar was een ware moesson zoals ze die in Nepal al eeuwen kennen: regen waar geen eind aan kwam. De koeien stonden al eind oktober / begin november op stal. Weer een record. En die regen bleef, tot maart, om triest van te worden, de koeien bleven binnen. Toen klaarde het wat op, langzaam aan iets teveel, en zowaar viel er al snel geen druppel meer, en zitten we nu midden in een zomer waar een Fransman zijn wenkbrauwen niet voor op zou trekken. Maar wij wel!

## UITERSTEN

Het ene record na het andere wordt verbroken, maar wat zegt dat in de praktijk? Dat de oogst aan het verwelken is, dat het gras in de wei niet alleen op is, maar de plantjes zelfs langzaam afsterven, zodat wanneer het gaat regenen het nog weken duurt voordat er voor koeien weer wat te eten staat. En gebeurt dit een keer, dan kan je denken: dat is een tegenvallend jaar voor die ondernemer. Maar deze dynamiek tussen heftige uitersten is al jaren aan de gang. Het KNMI geeft aan dat de huidige droogte de gemiddelde zomer van de toekomst wordt. Wij worden Frankrijk, maar wat wordt Frankrijk dan: woestijn? Japan heeft net in 5 dagen 1 meter regen gehad. Dat wil zeggen dat in een stad niet 1 meter water door de straten gaat, maar de meter die op de huizen valt, nog eens afstroomt naar wegen, greppels en uiteindelijk riool, waardoor er makkelijk een 5 meter water door een rioolpijpje in 5 dagen moet worden afgevoerd.

## SNELHEID

En wat is er nou zo zorgelijk aan deze veranderingen? De snelheid. De snelheid waarmee de records elkaar opvolgen, het geen idee hebben waar dit alles toe leidt. Het is alsof we langzaam met ons karretje de bovenkant van de achtbaan hebben bereikt en nu langzaam de wielen over het hoogste punt heen kiepen: daar gaan we. En dan worden 'voedsel' en 'een dak boven je hoofd' ook voor ons weer serieuze eerste levensbehoeftes.
Droogte stemt een boer tot zorgen, dat begrijpt u nu wel.

Floor De Kanter
De Hooilanden

## BILDERBERG HOTEL KLEIN ZWITSERLAND

# 50 JAAR GASTVRIJHEID

**Bilderberg Hotel Klein Zwitserland in Heelsum viert dit jaar haar 50-jarig jubileum met haar gasten. Een mooie aanleiding voor Vallei Business om af te reizen naar het hotel.**

De geschiedenis van het hotel gaat eigenlijk al langer terug. In 1905 werd Hotel Klein Zwitserland gerealiseerd door mevrouw Plemper van Balen. In de Eerste Wereldoorlog werd het hotel geheel verwoest. De familie De Wilde kocht het hotel in 1927 om het vervolgens geheel te herbouwen. In 1968 werd Hotel Klein Zwitserland overgenomen door de familie Knijnenberg waarmee de basis werd gelegd voor Bilderberg Hotels. In de jaren daarna werd restaurant De Kromme Dissel gebouwd.

### ZWITSERS BERGCHALET

Wie arriveert bij Hotel Klein Zwitserland krijgt het gevoel bij een charmant Zwitsers bergchalet aangekomen te zijn. Compleet met balkonnetjes en fleurige bloembakken. Het kleinschalige hotel telt 71 kamers en heeft alles in huis om de gast te laten ontspannen, zoals een overdekt zwembad, een Turks stoombad, een sauna en een 27-holes golfbaan. Na de overhandiging van de sleutel inspecteren we onze hotelkamer. Fijn is dat de kamer ruim bemeten is je er heerlijk buiten op het balkon kan zitten. Wie van natuur houdt, kan zijn hart ophalen in dit hotel, aangezien de locatie zich aan de rand van de ongerepte natuur van de Zuid-Veluwe bevindt.

### MICHELINSTER

Hoewel in het hotel zich restaurant De Kriekel bevindt, staat 's avonds een tafel voor ons gereserveerd in De Kromme Dissel. De Kromme Dissel is gebouwd in 1968. Drie jaar later sleepte de toenmalige chef Bert Willemsen een Michelinster in de wacht. Sindsdien staat De Kromme Dissel bekend om

zijn ster.
Terwijl we naar het restaurant wandelen passeren we de sfeervolle lounge van het hotel. Om De Kromme Dissel te bereiken, kun je een korte binnendoor route nemen. Eenmaal in het restaurant lijkt de tijd te hebben stilgestaan. In de Oudsaskische boerderij, die uit de zeventiende eeuw dateert, liggen kinderkopjes op de vloer en ondersteunen houten balken het plafond.

## MODERNE TWIST

Wanneer we de menukaart bestuderen blijkt dat klassiek Frans de basis is in de keuken, maar met een moderne en internationale twist. Zo worden we voorafgaand aan het zesgangendiner door middel van verschillende amuses meegenomen op een treinreis tussen Zwitserland en Arnhem met een uitstapje via België. De amuses bestaan uit kleine streetfood-achtige gerechten die elk een eigen ansichtkaartje met een verhaal hebben.
Bekende ingrediënten uit de desbetreffende landen worden op een vernieuwende manier geserveerd. Zoals bij de amuse van het pakketje van Duitse ribbetjes, appel, Frankfurter worst en gel van Riesling spätlese.
Chef-kok Tony Berentsen komt het menu aan onze tafel toelichten. 27 Jaar geleden stapte hij voor het eerst de keuken hier binnen en werd Chef de Partie. De Kromme Dissel had toen al twintig jaar een Michelinster. Al die jaren is Berentsen gebleven. Zestien jaar geleden werd hij zelf chef van de keuken. Wanneer we hem vragen of de Michelinster inmiddels vanzelfsprekend voor het team van De Krommel Dissel is, antwoordt hij bescheiden: "Ieder jaar is het voor ons weer heel spannend of we de ster weer krijgen. Ook al zijn wij recordhouder, wij moeten ons iedere dag weer waar maken en onszelf blijven vernieuwen."
Op de vraag hoe hij het werk al zo lang volhoudt antwoordt hij resoluut: "Dit vak bedrijven is topsport. Het is fysiek zwaar, doordat je lange dagen maakt. Om die reden moet je als medewerker van een restaurant goed voor jezelf zorgen. Ik sport ongeveer vier keer per week en ga altijd op de fiets naar mijn werk."



**#outofoffice**

**Soms gebeurt wat goed is voor je bedrijf juist buiten je bedrijf. Kan een wandeling in het bos tot nieuwe inzichten leiden. Of levert een diner met collega's meer op dan een lange vergadering. Want wil je als mens, team of organisatie verder komen, dan zijn de ingrediënten voor groei vaak buiten de muren van je kantoor te vinden. Bilderberg gelooft dat een inspirerende omgeving het beste in je naar boven brengt. Bij Bilderberg ervaar je de rust van de Veluwe, of word je geïnspireerd door de energie van de stad. Vind je de focus die je nodig hebt, of de bijzondere ontmoeting die je verder brengt. Met aandacht en vakmanschap biedt Beeldenberg de inspiratie om samen te werken, patronen te doorbreken of een sterke toekomst te ontwikkelen op 17 bijzondere meetinglocaties in Nederland.**

**Het Beste van Klein Zwitserland Arrangement**

**Geniet van Het Beste van Klein Zwitserland. Verblijf twee nachten inclusief ontbijt, driegangendiner in De Kriekel en vijfgangendiner in De Kromme Dissel.**

Landgoed Zonheuvel

+31 (0)343-473550 | Amersfoorsteweg 98 | 3941 EP Doorn | landgoedzonheuvel.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 **E** info@balmedia.com

BalMedia

**Jubileumarrangement**
Speciaal voor het 50-jarig bestaan van Bilderberg Klein Zwitserland zijn er speciale arrangementen voor de gasten. Zo omvat het Jubileumarrangement een overnachting in één van de comfortabele kamers inclusief ontbijt in combinatie met een viergangendiner in restaurant De Kriekel. Ook kan er gekozen worden voor een Kromme Dissel arrangement, dit bestaat uit een combinatie van een overnachting in het hotel en een culinair diner in Restaurant De Kromme Dissel.



## IN GOEDE HANDEN

De hele avond worden we op onze wenken bediend door Frauke Berentsen, die het horecavak met de paplepel ingegoten kreeg door haar vader. Juist omdat ze haar vader vroeger niet zo vaak zag, geniet ze des te meer van het samenwerken met hem vertelt ze enthousiast. Het liefst wil ze na haar studie aan de Hoge Hotelschool Saxion manager van een hotel worden of eigenaar van een leuk restaurant. Dat dit wel goedkomt, daar twijfelen wij niet aan na onze avond bij De Kromme Dissel. Wanneer ze merkt dat wij zo hebben genoten van de ribeye van de Big Green Egg met steak tartaar, gepofte aardappel, ananas en rode wijnjus haalt ze er nog een klein schaaltje met extra vlees bij. Ze straalt een ongekend enthousiasme uit en niets is haar te veel. We verkeren in goed gezelschap vanavond want maître Sommelier Ronnie Brouwer oefent zijn vak ook met bijzonder veel passie uit en weet dit aan de gasten over te dragen. Hij heeft ontzettend veel kennis van wijn, maar blijkt er op elk niveau over te kunnen communiceren. Zonder al te veel poespas vertelt hij op een aanstekelijke manier over zijn liefde voor goede wijn. Zowel doorgewinterde wijnkenners als beginnende wijnliefhebbers zijn bij hem dus in goede handen.

**Meer dan 100 jaar geschiedenis**
Bilderberg is een Nederlandse hotelonderneming met een meer dan 100 jaar oude geschiedenis. De keten beschikt over 17 hotels in het vier- en vijfsterrensegment, 221 vergaderruimten en 1.869 hotelkamers. Bij Bilderberg werken ruim 1.400 mensen.
Bilderberg is actief op zowel de leisure- als de zakelijke markt. Van de 17 hotels zijn er acht vergaderhotels op unieke locaties, vijf zijn luxe meeting hotels, vier stadshotels en twee niche stadshotels. Daarnaast maakt een aantal toonaangevende restaurants, waaronder De Kersentuin in Amsterdam en de Kromme Dissel in Heelsum, onderdeel uit van het portfolio. www.bilderberg.nl

## PERSOONLIJKE BENADERING

Hoewel de gerechten en de wijnen van A tot Z kloppen, er oogverblindend uit zien en tongstrelend smaken, maken de oprechte en persoonlijke benadering van het team een bezoek aan De Kromme Dissel tot een bijzondere en culinaire belevenis. Niet zo gek dus, dat er in dit restaurant complete generaties aan tafel plaatsnemen. De Kromme Dissel is een restaurant waar je graag tot de vaste gasten wilt behoren.
's Ochtends genieten we van het uitgebreide ontbijt, waarbij verse producten de boventoon voeren. Na het uitchecken verkennen we de regio, want er zijn voldoende bezienswaardigheden in de buurt, zoals het Airborne Museum, Nationaal Park de Veluwezoom en Burgers Zoo. Kortom, een weekendje is bijna te kort wanneer je in Bilderberg Klein Zwitserland verblijft.

## HERMONDE- BORN TO MEET

# VOOR BIJEENKOMSTEN MET EEN GLIMLACH

**Op een inspirerende plek middenin de bossen van Bennekom runnen Cindy Hermans en Dineke Onderstal samen met hun team Hermonde. Hier worden directies, teams en medewerkers van organisaties met een positieve insteek getraind en gecoacht. De locatie is echter ook te huur voor bijeenkomsten. "Over de locatie zijn we zó enthousiast dat we deze graag delen met anderen", aldus Cindy Hermans.**

Op zoek naar een eigen trainingsruimte - na jarenlang trainen op diverse locaties door het hele land - vonden de dames van Hermonde Landgoed de Born in Bennekom. Een schitterende locatie midden in het land, verscholen in de bossen van Bennekom, maar toch uitstekend bereikbaar dankzij de nabijheid van diverse snelwegen (inclusief voldoende gratis parkeergelegenheid). In een vleugel van het karakteristieke pand dat stamt uit de jaren dertig, verhuurt Hermonde zes verschillende zalen met een capaciteit van 4 tot 75 personen. De ruimtes zijn van alle gemakken voorzien, zoals moderne audiovisuele apparatuur. De zalen zijn flexibel in te richten, zodat het perfect past bij elk type bijeenkomst. Van een vergaderopstelling tot een ruimte met een loungebank of een comfortabele fauteuil, het is er allemaal.

"Alle zalen bieden uitzicht op de prachtige natuur van het landgoed", vertelt Cindy Hermans. Die natuur komt ook terug in de inrichting. Locatiemanager Sabeth Miedema

is vanaf het eerste moment betrokken bij de wensen van de meeting- en eventplanners die een ruimte verkiezen bij Hermonde. Met persoonlijke aandacht zorgt zij ervoor dat alle bijeenkomsten tot in de puntjes zijn voorbereid en geregeld. Hermans: "Al onze arrangementen zijn volledig verzorgd. Gasten kunnen rekenen op heerlijke Nespresso koffie of thee met een brede glimlach. Onze huiscateraar verzorgt heerlijke lunches, diners, barbecues of afsluitende borrels op het terras. Uiteraard kunnen we op de dag zelf ook flexibel inspelen op veranderingen in de planning. Ook dat gaat vol positiviteit en met een glimlach!"

## POSITIVITEIT

Naast het huren van de ruimte is er de mogelijkheid om een zakelijke bijeenkomst aan te vullen met bijvoorbeeld een teambuildingsactiviteit. "Gasten kunnen bijvoorbeeld al dan niet onder begeleiding van een natuurgids een wandeling maken over het landgoed of bij een roofvogeldemonstratie aanschuiven", licht Hermans toe. "We kunnen uiteenlopende activiteiten inzetten die naadloos aansluiten bij het thema van de bijeenkomst of die juist bedoeld zijn om iets heel anders te doen tijdens de vergadering. Onze omgeving leent zich perfect voor sportieve en/of creatieve activiteiten, zoals Expeditie Robinson, een workshop storytelling of een schilderworkshop.

Zelf blinkt Hermonde uit in het verzorgen van diverse trainingen waarbij het landgoed ten volste wordt benut. "Landgoed de Born bood van oudsher plek aan vrouwen die zich op allerlei gebied mochten en konden ontwikkelen. Toen we hier destijds neerstreken, voelde ik instinctief dat het trainen en coachen van leiders, directieleden en teams hier volledig tot haar recht zou komen", vertelt Hermans enthousiast. "Onze trainingen zijn geschikt voor iedereen die zijn of haar leiderschap wil ontwikkelen." Bij de trainingen vormt positiviteit de rode draad. "Focussen op wat goed gaat en dát versterken maakt ontwikkeling en groei mogelijk. Dat geldt zowel voor het individu als de organisatie. Met het prachtige bos als decor hebben gasten hier alle ruimte om te leren, zichzelf te ontwikkelen en hun zelfvertrouwen een boost te geven."

## EEN GROTE GLIMLACH

Inmiddels weten vele organisaties uit heel Nederland het fraaie landgoed te vinden. "De reacties zijn altijd lovend. Onze ruimtes worden als prachtig ervaren, de verzorging als persoonlijk en aangenaam en iedere bijeenkomst is volledig afgestemd op de wensen van de opdrachtgever. Dat is waar we voor gaan en staan. We nodigen meeting- en eventplanners ook altijd graag uit om van tevoren even zelf te komen kijken, zodat ze alvast de sfeer kunnen proeven. Het Hermonde-team heeft er groot plezier in om van elke bijeenkomst een succes te maken. De wijze waarop we onze gasten benaderen wordt omschreven als persoonlijk en hartverwarmend. De grote glimlach die gasten bij binnenkomst ontvangen, werkt aanstekelijk en zien wij ook weer terug als de gast het pand weer verlaat. "

**www.hermonde.nl**

**Meer omzet genereren, personeel belonen,**
**klantenwerving of -binding of gewoon een feestje?**

# Dat regelt JIJ voor u!

## Wat anderen zeggen over JIJ:

- “JIJ is een jong en dynamisch evenementenbureau”
- “Bij JIJ kunnen ze snel schakelen”
- “Onderdeel van het bedrijf, geen buitenstaanders”
- “Flexibel en betrouwbaar”
- “Wij kunnen alles onbezorgd uit handen geven aan JIJ”

**www.jijorganiseren.nl**

# DE DUURZAME OLIEVLEK

**In de vorige column schreef ik over hoe coaching olie voor jouw motor kan zijn. Jezelf een aantal doelen stellen in je werksituatie en daar met een professionele coach mee aan de slag gaan. Net als een topsporter eigenlijk. Die kan niet zonder goede coach. Ik schreef in die column specifiek over individuele coaching. Hier wil ik wat verder ingaan op wat voor een effect coaching heeft op een organisatie.**

CINDY HERMANS, EIGENAAR EN TRAINER HERMONDE ,
ACADEMIE VOOR LEIDERS, WWW. HERMONDE.NL

Het coachen van alle individuen binnen een organisatie door een externe partij vraagt om een flinke investering. In tijd en geld. Uiteraard levert het ook iets op. Managers en werknemers worden na coaching vaak nog gemotiveerder en productiever, dat levert beslist meer output op. Het inzetten van (verschillende) externe coaches is echter niet altijd duurzaam. Iedere coach heeft uiteraard de insteek om het effect van de coaching zo langdurig mogelijk te laten zijn. Maar wat we regelmatig zien, is dat de ontwikkeling van medewerkers weer naar een laag pitje gaat, zodra de externe coaching stopt. Wanneer er nieuwe medewerkers het bedrijf binnenkomen, dienen deze na een tijdje ook gecoacht te worden. De afhankelijkheid van een externe coach is daarmee groot.
Maar wanneer coaching een onderdeel wordt van de cultuur in een organisatie, vindt er iets opmerkelijks plaats. Het coachen werkt als een olievlek en spreidt zich uit naar alle delen van de organisatie zonder dat dit van bovenaf geregeld hoeft te worden. Het is als het ware een zelfregulerend systeem.

## ZELFREGULATIE

Hoe werkt dat dan, deze zelfregulatie? Wij komen in veel organisaties binnen voor individuele coaching of het begeleiden van verandertrajecten. Zodra dit op de rit is, gaan we breder kijken. Hoe kunnen we dit borgen en verduurzamen? Dat doen we door samen met een aantal 'keyplayers' aan de slag te gaan met coaching. Deze keyplayers zijn mensen met affiniteit voor coaching, zijn beïnvloeders of hebben van nature een positieve mindset. Zij gaan, naast hun reguliere rol, ook coachen in de organisatie. Stel, je hebt een bedrijf van 35 medewerkers. Binnen dit bedrijf zoeken we dan zeven keyplayers. Deze keyplayers coachen elk vijf collega's. Op deze manier ontstaat een duurzame, zelfregulerende coach-olievlek. Het bereik wordt immers veel groter dan dat wij iedereen individueel coachen. Wij begeleiden de interne coaches hierbij. Door periodiek te reflecteren op het coachgedrag van zichzelf en van elkaar. Dan ontstaat de magie: de coaches leren van elkaar en steken iedereen binnen de organisatie aan om een coachmindset te ontwikkelen.
De coachmindset is niets anders dan oprecht kunnen luisteren naar je collega's. De juiste vragen durven stellen en kunnen reflecteren op je eigen gedrag. Wij hebben in een aantal organisaties gezien dat dit voor opzienbarende resultaten leidt. Er ontstaat meer professionaliteit, verdraagzaamheid en begrip onder de collega's onderling. Bovendien heeft de coaching zelf een positief effect op de prestaties en vaardigheden van de medewerkers. En dit alles heeft een grote impact op de effectiviteit van de organisatie als geheel. Terwijl de initiële en doorlopende investering laag blijft. Dat mogen we een duurzame, zelfregulerende coach-olievlek noemen en Hermonde is daar graag de katalysator van.

## OP HET PUNTJE VAN JE STOEL IN HET BEATRIX THEATER

# VERWACHTINGEN OVERTREFFEN OP EEN UNIEKE LOCATIE

**In 2017 werd het Beatrix Theater verkozen tot congrestheater van het Jaar. De bekroning benadrukt het onderscheidende karakter van de Utrechtse locatie. Dyade Academy ervaart deze kenmerken al drie jaar in de praktijk met het evenement "Leraren maken het verschil". "Het Beatrix Theater helpt ons om de verwachtingen van deelnemers te overtreffen."**

Vrijwel elke Nederlander kent het Beatrix Theater als thuisbasis van talloze succesmusicals. "Dat deze locatie ook beschikbaar is voor zakelijke evenementen en bijeenkomsten is nog minder bekend," zegt Kelly van der Velden. Samen met Minka Verkaar is zij namens Jaarbeurs als accountmanager verantwoordelijk voor de zakelijke markt.

### WAUW-GEVOEL

Wat maakt het Beatrix Theater tot zo'n bijzondere plek voor zakelijke evenementen? "Dat begint al als bezoekers arriveren. Het rode pluche biedt een warm welkom, kroonluchters en zwart marmer zorgen voor een luxe entourage. Gasten krijgen echt een wauw-gevoel. Zij ervaren dat moeite is gedaan om een unieke locatie te selecteren. Onvergelijkbaar met de vaak uitwisselbare zalen van een gewone congreslocatie."

### BEELD EN GELUID ZIJN TOP

Niet alleen uitstraling, ook de voorzieningen in het Beatrix Theater vallen op. "De grote zaal kent een oplopende theateropstelling. Iedereen heeft goed zicht op het podium. En sprekers maken optimaal contact met de aanwezigen; cruciaal voor informatieoverdracht en interactie."
Zoals het een toptheater betaamd, zijn akoestiek en audiovisuele installaties van hoog niveau. "Door het geluid en het enorme projectiescherm wordt de aandacht van bezoekers naar het podium getrokken. Je zit echt op het puntje van je stoel."

### ALLES KAN

De grote zaal van het Beatrix Theater biedt ruimte aan 1.500 personen. "Maar door een slimme indeling en belichting ervaart ook een groep van 350 mensen in een intieme setting voluit het theatergevoel." De vele verschillende ruimtes in en rond het Beatrix Theater dragen eveneens bij aan de flexibiliteit. "Denk aan de Royal Bar, Queens Club en Restaurant en de Samsung Lounge. Tijdens een evenement kunnen deze gebruikt worden voor bijvoorbeeld een break-outsessie, VIP-ontvangst of besloten borrel. Naast het theater ligt de grote expozaal van 2.400 m², ideaal voor een beursvloer of informatiemarkt. Verder is er het MeetUp-vergadercentrum van Jaarbeurs met maar liefst dertig zalen."
Met al deze faciliteiten zijn bijeenkomsten

van uiteenlopende aard mogelijk. "Een groot congres met sprekers, een feestelijke prijsuitreiking plus walking dinner of een bijeenkomst met een plenair deel en aansluitende subsessies; alles kan in het Beatrix Theater."

## ALTIJD MAATWERK

Wat de aard van de bijeenkomst ook is, bij de voorbereidingen starten Kelly van der Velden en haar collega's altijd met dezelfde vraag. "Wat wilt u met het evenement bereiken? Vervolgens stellen we in nauw overleg met de opdrachtgever een invulling samen die volledig in het teken staat van deze doelstelling. Aankleding van de ruimtes, logistiek en catering; alles is afgestemd op de boodschap en de doelgroep van het evenement. De invulling is altijd maatwerk, gebaseerd op zowel onze persoonlijke ervaring als de ruim honderdjarige expertise van Jaarbeurs als locatie voor bijzondere ontmoetingen."

## NOG BETER WORDEN

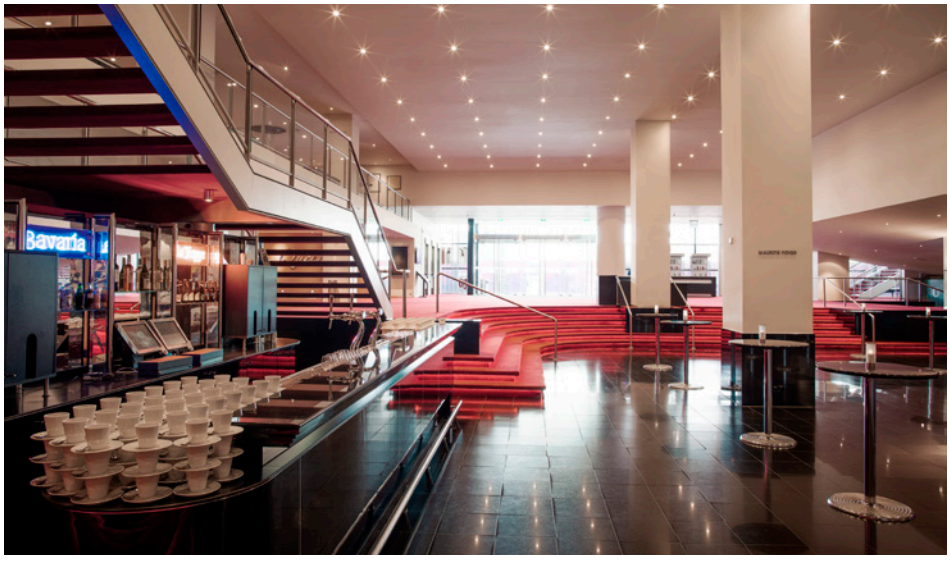
"Leraren maken het verschil" is zo'n bijzondere ontmoeting. Gemiddeld ruim 1.000 docenten uit het basis-, voortgezet en middelbaar beroepsonderwijs treffen elkaar twee keer per jaar in het Beatrix Theater. Organisator Dyade Academy heeft als missie een (in)directe kwaliteitsbijdrage te leveren aan het Nederlandse onderwijs. "Door actuele thema's te combineren met inspirerende sprekers biedt Dyade Academy opleidingsaanbod voor onderwijsprofessionals," zegt Frank Cannegieter, directeur van dit bedrijfsonderdeel. "Wij helpen onderwijsprofessionals zich verder te ontwikkelen en nog beter te worden in hun vak. Dat doen we zowel voor het management als voor docenten."

## SCHOT IN DE ROOS

Voor deze laatste doelgroep organiseert Dyade sinds 2015 "Leraren maken het verschil". Al vanaf de eerste editie vindt dit kennisevent plaats in het Beatrix Theater. "Beleving is een essentieel kenmerk van al onze formules; daarmee willen we ons onderscheiden," verduidelijkt Cannegieter. "Als het gaat om die beleving is het Beatrix Theater in alle opzichten een schot in de roos. De locatie is onderdeel van de diverse belevingsaspecten die wij toevoegen aan onze programma's en doet iets met de bezoekers. Deelnemers worden met alle egards ontvangen, voelen zich bijzonder. Hiermee benadrukken we de waardering voor de cruciale rol die leraren vervullen in de samenleving. Een rol waarmee zij het verschil maken. Daar ondersteunen wij graag bij."

## AMPER NO-SHOW

Al vanaf de start trekt de studiedag van Dyade Academy telkens tussen de 1.000 en 1.500 bezoekers. Die komen af op een programma met topsprekers rond een wisselend centraal thema. Bij eerdere edities stonden onder meer Ali B, Alexander Klöpping en Maggie MacDonnell – beste leraar ter wereld – op het podium. Cannegieter: "No-show komt amper voor; leraren doen er alles aan om erbij te zijn." Naast het zaalprogramma in het theater is er in de Expozaal een informatiemarkt met onderwijsgerelateerde diensten en producten. "Hier worden ook lunch, koffie en thee geserveerd. Alle catering is inbegrepen; leraren hebben een volledig verzorgde dag."




## RUIME ACHT

Direct na afloop verstuurt Dyade Academy een enquête naar alle deelnemers. "De hoge respons zegt iets over de waardering voor het evenement. Overall wordt de dag steevast beoordeeld met een ruime acht." Over de inhoud, de sprekers, de organisatie en ook over de locatie zijn de leraren zeer lovend. "Bereikbaarheid en sfeer zijn de meest genoemde elementen. Belangrijk, want onze deelnemers komen letterlijk uit het hele land. Maar dé onderscheidende meerwaarde, het echte usp zit in de entourage en de beleving. Bied je eenzelfde programma aan in een zaal van een willekeurig congrescentrum dan is de impact kleiner." Het Beatrix Theater is een onderdeel in de filosofie van Dyade Academy, waarbij het de verwachtingen van de deelnemers continu wil overtreffen. "Het Beatrix Theater past daarom uitstekend in onze formule."

Voor meer informatie:
**www.dyade.nl/academy**
**jaarbeurs.nl/beatrixtheater**

# VERNIEUWDE RIJNBRUG VERBETERT VESTIGINGSKLIMAAT REGIO

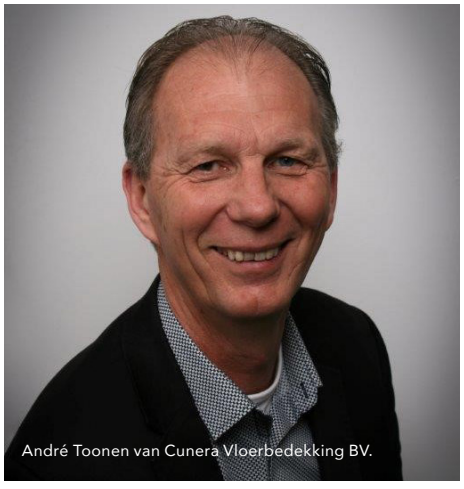
**Iedereen is het erover eens: er moet nodig iets gebeuren met de Rijnbrug tussen Rhenen en Kesteren. Maar oplossingen zijn er nog altijd niet. De brug is onderhevig aan grondig onderzoek en mislukte aanbestedingen in plaats van vergaande vernieuwingen. Een slepend dossier, waarover het laatste woord nog niet is gevallen.**

https://beeldbank.rws.nl, Rijkswaterstaat / Bart van Eyck

Het verkeer ondervindt veel hinder van de files op de Rijnbrug, dé verbinding tussen Gelderland en Utrecht, tussen FoodValley en Fruitdelta, en opstap naar de A15. Reis- en filetijden van ruim een uur tussen Rhenen en Veenendaal (13 kilometer) zijn niet acceptabel meer te noemen. De leefbaarheid in de regio staat op deze manier onder grote druk. Dit raakt inwoners, passanten, toeristen en zeker ook het lokale en regionale bedrijfsleven. Een structurele oplossing is nodig. Een vernieuwde Rijnbrug zal niet alleen bijdragen aan een betere bereikbaarheid van zowel VeluweVallei als Rivierenland, maar zal ook het vestigingsklimaat in de regio verbeteren. Daarom pleit VNO-NCW Midden voor een nieuwe brug met 2x2 rijstroken. VNO-NCW Midden heeft dit begin februari namens verschillende ondernemersorganisaties nogmaals bevestigd in een brief aan de provincie Utrecht. Inmiddels hebben Provinciale Staten van Utrecht de gedeputeerde opdracht gegeven om onderzoek te doen naar de mogelijkheden van verbreding van de Rijnbrug en de financiële haalbaarheid. Er is 31 miljoen euro beschikbaar, maar een bredere brug kan tot 40 miljoen euro extra kosten. De verwachting is dat in het najaar van 2018 een voorstel volgt. VNO-NCW Midden blijft – samen met lokale bedrijvenkringen en andere partners - actief lobbyen om de belangen van het bedrijfsleven zo goed mogelijk naar voren te brengen.

## SCHADE DOOR LASTIGE BEREIKBAARHEID

Het internationaal opererende Cunera Vloerbedekking BV ervaart veel overlast door de drukte op de provinciale wegen op en rondom de Rijnbrug. Dagelijks rijden vrachtwagens aan het einde van de dag naar het moderne pand aan de Rijn, net buiten Rhenen, om nieuwe tapijten te laden. André Toonen, dga Cunera: "Door het drukke verkeer ervaart het vrachtverkeer veel hinder. Vaak betekent het dat ons personeel langer moet blijven, ofwel dat we zelfs na 19.00 uur terugkomen om vrachtwagens te laden."
Dat kost Cunera extra geld. "Als ik alleen al het dagelijkse laden en lossen reken en van de vijf werkdagen per week er vier dagen te laat wordt geladen (=na werktijd) kom je al gauw op een rekensom van ca. € 10.000 euro per jaar. De schade van klanten die ons na 16.00 uur niet of moeilijk meer kunnen bereiken reken ik dan niet mee, maar dat komt ook voor. Onlangs werd ik nog gebeld door een klant die vanaf de A12 naar ons toe wilde, en vroeg wat er toch aan de hand was. Uiteindelijk is hij niet meer gekomen vanwege een vervolgafspraak. Een oplossing? Ik heb er niet voor gestudeerd, maar er zijn momenteel twee verkeersstromen die aan deze kant van de brug de overlast veroorzaken, verkeer vanuit A12/Veenendaal en vanuit de westkant Rhenen, waardoor het centrum ook moeilijk of niet meer bereikbaar is. Dat is een flinke schadepost voor de winkeliers daar. Een oplossing ligt volgens mij in een vierbaans Rijnbrug, zodat het verkeer vanuit Veenendaal zo vloeiend als mogelijk is kan doorrijden en het verkeer vanuit het westen (centrum Rhenen) ook vloeiend de Rijnbrug op kan, beide met een eigen strook. Het aanbod is nu te groot voor alle verkeer over één rijstrook. Dat veroorzaakt vooral de ellende. Een rotonde waarover wordt gesproken helpt mijns inziens dus niet. Het verkeer wordt dan alsnog op één rijstrook geperst. Een alternatief zie ik niet, ook niet in een turbo-rotonde waar men het de laatste tijd over heeft. Ik heb daar weinig vertrouwen in, eenvoudigweg omdat ook dan al het verkeer over 1 rijstrook de brug over moet."


André Toonen van Cunera Vloerbedekking BV.

## 'HET IS GOED DAT ER EENSGEZINDHEID IS'

Voor Eric Damme, voorzitter Ondernemers Kesteren en lid van de Klankbordgroep Rijnbrug, is het duidelijk. De situatie op en nabij de Rijnbrug vraagt om een toekomstbestendige, duurzame oplossing: de Rijnbrug verbreden naar 2 x 2 rijbanen en de verbreding doortrekken naar afslag Lienden, zoals specialisten adviseerden na onderzoek. Damme is blij dat alle betrokkenen, van gemeenten tot branches en lokale ondernemersverenigingen, dezelfde oplossing voorstaan. "Het is goed dat er eensgezindheid is", zegt hij. "Alle partijen staan met de neus dezelfde kant op, we trekken samen op." Het enige alternatief dat op tafel ligt is een voorstel van een éénmanswerkgroep voor een rotonde bij Rhenen. "Er is geen ruimte voor en het lost niets op, het blijft een éénbaansweg. Bovendien: in 2015 was er al goedkeuring voor een tidal flow op de brug, een extra wisselstrook waarvan je de rijrichting aanpast aan de drukte. Bij nader inzien bleek de brug veel meer onderhoud nodig te hebben, de pijlers zijn te oud, de kosten te hoog. We dringen nu gezamenlijk aan op verbreding van de weg, want als er dan toch meer moet gebeuren aan de brug, pak het dan gelijk goed aan en zorg, met minder kosten op lange termijn, voor een nog betere doorstroming."
Hoewel de verkeershinder al veel te lang voortduurt, pleit Damme niet voor 'tussentijds sleutelen' aan de brug. Het is vooral het lokale verkeer dat hinder ondervindt van de opstoppingen. Uit onderzoek blijkt dat er slechts 6 tot 7% transitverkeer is. "Laten we niet op oude fundamenten doorgaan, maar het voor de toekomst goed regelen voor inwoners en bedrijven in de regio."

Eric Damme, voorzitter Ondernemers Kesteren en lid van Klankbordgroep Rijnbrug

KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

Wittenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude
telefoon 0318 57 53 25 | info@kleinwittenoord.nl

WWW.KLEINWITTENOORD.NL

PARTYCENTRUM Schimmel HOTEL RESTAURANT / BOWLING

*Welkom bij Partycentrum Schimmel*

Stationsweg Oost 243
3931 EP Woudenberg
**T** 033-2861213
**F** 033-2862426
**E** info@schimmel.nu
**I** www.schimmel.nu

**Restaurant Planken Wambuis**

Gelegen op een karakteristieke en prachtige locatie. Hét adres voor een gezellige lunch, brunch, high-tea of smaakvol diner!

Maar ook een ideale plaats op de Veluwe voor een geslaagde vergaderbijeenkomst!

Dagelijks geopend vanaf 10.00 uur.
*(voor een vergadering eerder mogelijk!)*

Gratis wifi, ruime parkeergelegenheid en uitstekende bereikbaarheid vanaf de snelwegen A12 en A50.

Verlengde Arnhemseweg 146 (N224)
6718 SM – Ede
Telefoon: 026 – 482 1251
E: info@plankenwambuis.nl

Meer info op www.plankenwambuis.nl

pw*

RH ★★★★

Hotel en Congrescentrum de ReeHorst

*Hotel - Restaurant - Brasserie - Wijnbar - Vergaderen*
*Trainingen - Congressen - Events - Theater*

Geschikt voor elke gelegenheid. Met o.m. 38 zalen en ruime, gezelllige ontvangst-foyers. Elke bijeenkomst wordt gegaran-deerd een beleving. Vol warmte,gezellig-heid en altijd persoonlijk!

Bennekomseweg 24
6717 LM Ede
**T** 0318 750300 **F** 0318 750301
**E** info@reehorst.nl
**I** www.reehorst.nl

# Toplocaties in de regio Vallei

Buitenzorg

VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:
AMSTERDAMSEWEG 19
6712 GG EDE
TEL. 0318 61 03 13
BUITENZORG@BUITENZORG.NL
WWW.BUITENZORG.NL

Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
026 3611597
www.thehunting.nl

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk*
*en vooral veel genieten'*

hermonde

**INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW ZAKELIJKE BIJEENKOMST**

Wij verwelkomen u graag op landgoed de Born, midden in bossen van Bennekom.

**Bornweg 12b - 6701 HE Bennekom - tel. 0318-860213**
**locatie@hermonde.nl - www.hermonde.nl**

Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

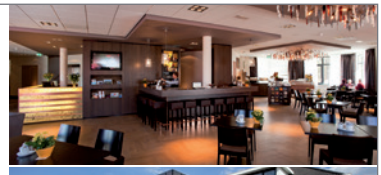
*In een ambiance van nostalgie, rust en gemoedelijkheid is restaurant L' Orage de perfecte locatie om te genieten van een goede maaltijd.*

Lunterseweg 44
6718 WE Ede
**T** 0318-613876 / 653227
**F** 0318-653327
**I** www.lorage.nl

Amrâth Hotel
Maarsbergen

*Op zoek naar een locatie of hotel voor overnachten of verblijven, vergaderen of treffen, feesten of partijen in de omgeving van Utrecht? Dit alles kan in het schitterende, nieuwe vier-sterren Amrâth Hotel Maarsbergen*

Woudenbergseweg 44
3953 MH Maarsbergen
**T** +31 343 47 55 22
**F** +31 343 47 55 20
**I** www.hotelmaarsbergen.nl



# WAARDE OPTIMALISATIE: BEGIN VANDAAG!

**Ik houd met enige regelmaat voorlichtingsbijeenkomsten in Nederland over het overdrachtsproces van bedrijven. Ik begin altijd met de tekst 'De voorbereidingen van de verkoop van uw bedrijf start op de dag dat u eigenaar wordt van het bedrijf.' Ooit zal een ondernemer zijn bedrijf moeten overdragen, daar zijn we mens voor. Uw uitdaging is te zorgen dat het bedrijf klaar is voor overdracht. Door op tijd te beginnen kunt u in aanloop naar de overdracht de waarde van uw bedrijf aanmerkelijk vergroten.**



Hieronder benoem ik drie acties waarmee u toewerkt naar een maximale opbrengst van uw bedrijfsverkoop.

**1 Optimaliseer het werkkapitaal**
U kunt grofweg aan drie knoppen draaien om de samenstelling van het werkkapitaal te verbeteren en de opbrengst van een bedrijfsoverdracht te maximaliseren:

- Debiteuren bewaken
- Voorraden optimaliseren
- Onderhandelen met leveranciers

**2 Verhoog de omzet**
Een andere knop waaraan u kunt draaien: meer omzet genereren. Wat vaak onderbelicht blijft is 'Hoe haal je meer omzet uit bestaande klanten?'. Loop uw klantenbestand nog eens kritisch door. Kunt u daar nog meer omzet realiseren? Zijn er klanten die al enige tijd niets meer bestellen? De kortste weg naar extra omzet is het vergroten van uw salescapaciteit.

**3 Maak uzelf overbodig**
Dikwijls is een eigenaar zo vol van zijn eigen rol in het bedrijf, dat hij daarmee kandidaat-kopers afschrikt. Immers de huidige eigenaar is kennelijk dus het bedrijf. Voor kandidaat-kopers is dat erg onaantrekkelijk. Stel een kernteam samen die de contacten met de grootste klanten onderhoudt, de belangrijke bedrijfskennis beheerst, beslissingen kunnen en mogen nemen en/of de financiën beheren. Een sterk kernteam vergroot de waarde van uw onderneming enorm en biedt daarnaast continuiteit voor uw medewerkers en hun gezinnen.

Kostenbeheersing en een transparante administratie zijn ook elementen die bijdragen aan de optimalisatie van uw bedrijfswaarde. Wij wisselen graag vrijblijvend van gedachten met u om de waarde van uw bedrijf te vergroten.

**De Vries & Partners Adviseurs voor Het Familiebedrijf**
**Robert de Vries E: info@devries-groep.com T: 06 22 66 92 39**

## BOCHANE RENAULT LOOPT AAN KOP MET VIER ELEKTRISCHE BEDRIJFSWAGENS

# HET GROENE VOORBEELD

**Waar elektrisch aangedreven personenwagens schering en inslag beginnen te worden, blijft het bestelwagensegment nog wat achter. De uitzondering op de regel heet Renault: dealerbedrijf Bochane biedt nu vier emissievrije modellen op grijs kenteken aan, naast drie varianten op geel kenteken. Een uitkomst voor bedrijven die maatschappelijk verantwoord ondernemen omarmen.**

Sinds kort vervult Kees van Dam de rol van accountmanager zakelijke markt bij Bochane, het oorspronkelijk vanuit Veenendaal gewortelde familiebedrijf met veertien vestigingen, waar hij zelf al achttien jaar ervaring heeft. "Mijn werkgebied voor de verkoop van bedrijfswagens en relatiebeheer reikt van de Vallei tot en met de Heuvelrug. Ik zal veel op pad zijn, om bestaande en potentiële klanten op locatie te bezoeken en hen te ondersteunen in het vinden van een passende mobiliteitsoplossing. Daarbij kan ik terugvallen op een groot en professioneel familiebedrijf met een eigen leasemaatschappij en een verhuurvloot van 750 auto's, maar ook nog steeds een sterke binding met de MKB-ondernemer, waar onze roots liggen." Kijkend naar de verduurzaming van het bedrijfsleven en maatschappelijk verantwoord ondernemen zit Bochane goed met het merk Renault, dat een ongekend aantal elektrisch aangedreven modellen biedt. Van Dam: "De meeste mensen kennen wel de Renault Twizy, Zoe en Kangoo Z.E. in twee lengtematen, maar weten niet dat van alle drie deze typen ook Cargo-versies zonder achterbank bestaan, op grijs kenteken. Daarnaast voeren we nu de Master Z.E. in drie verschillende lengtes en tevens als platform-cabine. Dit gamma brengt ons aan tafel bij klanten waar we anders niet zo snel zouden binnenkomen, zoals overheden en andere klanten die actief aan een duurzaam en groen imago werken. We zullen deze mogelijkheden zeker verder gaan promoten, want we realiseren ons dat we daarmee een voorsprong in de markt hebben."

www.bochane.nl

## Vallei Business

# ZAKENAUTOTESTDAG

## ZOMEREDITIE AUTOTESTDAG

# GEVOEL MAG WEER SPREKEN

**Na het typisch Nederlandse bijtellingsregime met groene prikkels zijn de verhoudingen weer rechtgetrokken en kunnen zakelijke rijders hun hart laten spreken bij de keuze voor een nieuwe auto. Om hen een goed beeld te geven van diverse modellen, organiseerde Vallei Business donderdag 28 juni weer een Autotestdag, met dank aan diverse actieve dealerbedrijven en locaties in de regio.**

De dag ging van start bij Hermonde in Bennekom. Daar werden de dealers en testrijders gastvrij ontvangen met wat te drinken en een heerlijke lunch. Iedereen werd welkom geheten en na een korte briefing en een groepsfoto, was het tijd om de auto's op te zoeken. Na een parkeerplaatswissel in Lunteren, vervolgde de rit naar restaurant Hotel Restaurant Schimmel in Woudenberg, waar men onder het genot van de doorbrekende zon een lekker kopje koffie kon nuttigen. De volgende stop was de sfeervolle locatie Het Oude Politiebureau in Ede. De weg naar deze locatie was de perfecte route om de auto's eens goed te testen. Na het invullen van de laatste testverslagen, was er nog even tijd voor de testrijders om de auto's uit te proberen waar ze gedurende de dag niet in hadden kunnen rijden. De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten bij Hermonde.

**DEELNEMERS:**

- Joshua Titaley, PBC Group
- Sven Schimmel, PBC Group
- Gert van de Munt, Maatschap G. van de Munt en A. van de Munt-Wijers
- Mark Teerling, Crown Slim Werken
- Wim Werkman, Switch Management Services
- Arthur Bruns, Win Win Advies
- Bert Bouman, System Care ICT DYN
- Raymond Peters, Profi
- Michello Mondi, Profi
- Martijn de Jonge, I-recruiting
- Herko van Beek, Cimar Electronics
- Victor Beverloo, Biz2Be

**TESTAUTO'S:**

- BMW 4 Serie Gran Coupé
- BMW 5 Serie
- Mercedes-Benz A-Klasse
- Nissan LEAF
- Renault Talisman
- Škoda Karoq
- Volkswagen T-Roc
- Volvo XC40

**LOCATIES:**

- Hermonde, Bennekom
- Hotel Restaurant Schimmel, Woudenberg
- Oude Politiebureau, Ede

**DEALERS:**

- Ekris BMW MINI Veenendaal
- Stern Auto Veenendaal
- Bochane Veenendaal
- Bochane Ede
- Vallei Autolease
- Henk Scholten Volvo Ede

# VOLVO V90 BUSINESS SPORT

**WAAR ELEGANTIE EN SPORTIVITEIT ELKAAR ONTMOETEN**

Als u plaatsneemt in de Volvo V90 R-Design Business Sport valt de schitterende ruimte om u heen meteen op. Het Scandinavisch design zorgt voor rust, alle functies zijn gebruiksvriendelijk en intuïtief. Het zeer royale uitrustingsniveau bevat sportieve R-Design in- en exterieurkenmerken met o.a. 18" velgen, sportchassis, 12.3" digitaal instrumentenpaneel, elektrisch verstelbare contourstoelen met geheugenfunctie en geperforeerd nappaleder. De 190 pk (140 kW) benzinemotor met 8-traps automaat zorgt voor maximaal rijplezier en Intellisafe Surround biedt bescherming als het nodig is. Deze zeer aantrekkelijke Business Sport is in een beperkte oplage beschikbaar.

**VOLVO V90 T4 R-DESIGN BUSINESS SPORT**
VOOR **€ 58.675**

**KOM SNEL LANGS VOOR EEN PROEFRIT**

Volvo V90 vanaf **€ 58.675** (consumentenadviesprijs) of € 57.495 (fiscale waarde). Wijzigingen voorbehouden. Raadpleeg voor meer informatie de verkoopvoorwaarden op www.volvocars.nl.
Gem. verbruik: 6,8– 6,9 l/100 km (14,7 – 14,5 km/l), gem. $CO_2$-uitstoot resp. 158 - 160 g/km.

**Henk Scholten**
VOLVO

**Ede - Arnhem - Nijmegen - Tiel - Culemborg**
www.henkscholten.nl

# VOLVO XC40

**DEALER:** HENK SCHOLTEN VOLVO EDE **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** LUUK TEN BUUREN

Joshua Titaley: "Hiervoor was ik nooit een Volvo-fan, maar ik moet zeggen dat ik er echt een andere kijk op heb gekregen. Een geweldige auto: goed afgewerkt, met zachte en elektrisch verstelbare lederen stoelen, een mooi navigatiescherm, Apple CarPlay en draadloos telefoonladen. Hij rijdt bovendien heerlijk."

Wim Werkman: "Alsof hij voor mij persoonlijk is gemaakt, deze Volvo. Je zou hem alleen al voor de Harman Kardon-geluidsinstallatie kopen. Eén brok techniek op wielen, met alles gebaseerd op veiligheid, gemak en functionaliteit. De prijs vind ik wat hoog, maar je moet jezelf deze auto gunnen."

Arthur Bruns: "Als eindbeoordeling zou ik zeggen: ruim voldoende. Redenen om de Volvo XC40 aan te schaffen zijn wat mij betreft veiligheid en rijgedrag. Hij biedt een safe gevoel, een topafwerking, een vlotte acceleratie, een lekker hoge zit en een perfecte camera, die de auto van bovenaf ziet."

Sven Schimmel: "Qua comfort de beste auto van vandaag en toch erg dynamisch. De XC40 biedt een zeer fijne rijervaring. Hij kost wat, maar dan heb je ook een erg complete uitrusting, met een fantastisch audiosysteem, elektrische stoelverstelling, mooie bekleding en een achteruitrijcamera."

## 'VOOR MIJ PERSOONLIJK GEMAAKT'

### SPECIFICATIES

**Merk:** Volvo
**Model:** XC40
**Uitvoering:** T5 AWD Geartronic
**Transmissie:** 8-trapsautomaat
**Brandstof:** benzine

**Motor:** 1969 cm3, turbo
**Vermogen:** 247 pk
**Verbruik:** 7,2 l/100 km
**Acceleratie 0-100 km/h:** 6,5 s
**Topsnelheid:** 230 km/h

**Uitrusting:** R-Design
**Verkoopprijs:** € 65.805
**Vanafprijs:** € 39.995
**Leaseprijs:** € 985,00
**Informatie:** www.henkscholten.nl

# BMW 5 SERIE

**DEALER:** EKRIS BMW MINI VEENENDAAL



Bert Bouman: "Als ik genoeg geld had, zou ik wel voor deze BMW 5 Serie kiezen. Prijs en kwaliteit zijn wat mij betreft redelijk met elkaar in verhouding. In zijn totaliteit vind ik het een uitstekende auto, die zich lekker snel voortbeweegt. Hij biedt meer dan voldoende zitcomfort en goed instelbare stoelen."

Victor Beverloo: "Deze mooie, grote 520i heeft echt alles aan boord als het gaat om uitrusting, comfort, uitstraling en afwerking. Het handige head-up display geeft precies weer wat je recht voor je wilt zien."

Joshua Titaley: "Qua comfort één van de beste auto's waarin ik heb gereden, deze BMW 520i. Daarnaast super qua wegligging en heel mooi afgewerkt, zowel van binnen als van buiten. De navigatie wordt zelfs in de voorruit geprojecteerd; geweldig. Hij is wel wat duurder, maar daar krijg je ook wat voor terug."

Gert van de Munt: "Ik vind deze prachtige BMW een fijne, complete, ruime reiswagen. Zitten doe ik goed in deze 5 Serie. Ik ervaar deze auto dan ook als comfortabel. Audio- en navigatieapparateur zijn overzichtelijk en kennen veel bedieningsgemak."

## 'DEZE AUTO HEEFT ECHT ALLES AAN BOORD'

### SPECIFICATIES

**Merk:** BMW
**Model:** 5 Serie
**Uitvoering:** 520i Aut. High Executive
**Transmissie:** 8-trapsautomaat
**Brandstof:** benzine
**Motor:** 1998 cm3, turbo
**Vermogen:** 184 pk
**Verbruik:** 5,4 l/100 km
**Acceleratie 0-100 km/h:** 7,8 s
**Topsnelheid:** 235 km/h
**Uitrusting:** M Sportpakket, M Aërodynamicapakket, schuif-/kanteldak, parkeerhulp, head-up display
**Verkoopprijs:** € 66.995
**Vanafprijs:** € 56.618
**Leaseprijs:** € 799,00 (full operational, 15.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)
**Informatie:** www.ekris.nl

# NISSAN LEAF

**DEALER:** BOCHANE EDE **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ESRA ALKILIÇ

Michello Mondi: "De Nissan LEAF heb ik leren kennen als een mooie, ruime auto, met een uitstekende afwerking en alles op de juiste plaats. Voor een goede prijs kun je in een modern, elektrisch voertuig rijden, voorzien van een handig e-Pedal en lane assist."

Wim Werkman: "Elektrisch aangedreven en daardoor lekker stil, deze Nissan. Hij biedt een uitstekende zit en achterin veel beenruimte. Een concept als dit zorgt voor lage operationele lasten, met een lage investering voor je bedrijf."

Victor Beverloo: "Een heel sterke aanbieding, zeker door de fiscale voordelen en lage kosten van stroom ten opzichte van benzine en diesel. Hij oogt netjes en de met leder afgewerkte cabine komt groot over. Navigatie en dergelijke werken prima."

Martijn de Jonge: "Rekening houdend met de investeringsaftrek en een lage bijtelling is de LEAF een goede keuze met weinig concurrentie. Je verwacht in een kleine auto te stappen, maar hij blijkt volwaardig geschikt voor vier personen, met alle ruimte, veel comfort en heerlijke rijeigenschappen."

## 'STERKE AANBIEDING'

### SPECIFICATIES

**Merk:** Nissan
**Model:** LEAF
**Uitvoering:** 40 kW Tekna
**Transmissie:** CVT
**Brandstof:** stroom

**Motor:** elektro
**Vermogen:** 150 pk
**Verbruik:** 170 W/km
**Acceleratie 0-100 km/h:** 8,4 s
**Topsnelheid:** 144 km/h

**Uitrusting:** standaard
**Verkoopprijs:** € 39.800
**Vanafprijs:** € 36.800
**Leaseprijs:** € 499,00
**Informatie:** www.bochane.nl/nissan

DE NISSAN QASHQAI

# BUSINESS EDITION

**Rijk uitgerust met o.a.:**

- 17" lichtmetalen velgen
- Panoramisch glazen dak
- NissanConnect-navigatiesysteem met Nissan Intelligent Around View Monitor

**U least al een Nissan QASHQAI Business Edition**

VANAF € 445 PER MAAND*

Gunstige bijtelling vanwege een lage catalogusprijs

BOCHANE
ALS JE VOORUIT WIL

Galvanistraat 111, 6716 AE **Ede**
Tel. (0318) 64 83 55

**www.bochane.nl/nissan**

*Vanaf leaseprijs is gebaseerd op de Nissan QASHQAI Business Edition o.b.v. 60 maanden/ 15.000 km per jaar full operational lease via Nissan Business Finance, incl. verzekering excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer. Afbeeldingen en genoemde opties kunnen afwijken van standaarduitvoering. Alle wijzigingen voorbehouden aan Nissan Nederland.

QASHQAI 99-134 G/KM 3,8-5,8 L/100 KM (NEDC)

NISSAN.NL

RENAULT
Passion for life

# PREMIUM by Renault

Blijf dicht bij jezelf en kies de Renault die bij jou past

BOCHANE
ALS JE VOORUIT WIL

Almere
Arnhem
Barneveld
Boxmeer
Elst
Lelystad
Maarn
Nijmegen
Veenendaal
Wageningen
Zeewolde
Zeist

085 - 048 04 86

Schrijf- en drukfouten voorbehouden. Voor meer informatie bel gratis 0800-0303 of kijk op renault.nl/verkoopvoorwaarden voor de verkoopvoorwaarden.
**Officiële brandstof- en $CO_2$-gegevens: min./max. verbruik: 3,7-5,8 l/100 km, resp. 16,7-27,8 km/l. $CO_2$: 95-135 gr./km**

Renault adviseert elf

bochane.nl/renault

# RENAULT TALISMAN

**DEALER:** BOCHANE VEENENDAAL **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** KEES VAN DAM

Victor Beverloo: "4Control oftewel vierwielbesturing, dat zorgt voor een lekker korte draaicirkel in de stad. Ik waardeer de Renault Talisman als een mooie, grote en representatieve auto, met een goede afwerking en een stel prima stoelen. Die bevatten ventilatie, verwarming en een massagefunctie."

Herko van Beek: "Echt Frans comfort. Wat een prachtige, complete auto, voorzien van een zeer uitgebreid infotainmentsysteem. Hij verdient een 9+. Ik heb echter al een uitnodiging van de verkoper liggen om met een handgeschakelde Talisman te komen proefrijden."

Raymond Peters: "Weinig geld voor zoveel auto. Geweldig vind ik de comfortabele stoelen met hun massagesysteem en uitgebreide instelmogelijkheden. Zitten, leunen, liggen, alles is top."

Arthur Bruns: "Hoewel ik geen Renault-man ben, beviel deze auto mij verrassend goed. Hij laat zich fijn bedienen, kent perfecte instelmogelijkheden voor de uitstekend zittende stoelen en valt op met een bijzonder chique uitstraling. Voor 37 mille in de duurste uitvoering rijden, dat vind ik mooi in verhouding."

## 'ECHT FRANS COMFORT'

### SPECIFICATIES

**Merk:** Renault
**Model:** Talisman
**Uitvoering:** TCe 150 EDC Limousin
**Transmissie:** 8-trapsautomaat
**Brandstof:** benzine
**Motor:** 1618 cm3, turbo

**Vermogen:** 150 pk
**Verbruik:** 5,6 l/100 km
**Acceleratie 0-100 km/h:** 9,6 s
**Topsnelheid:** 215 km/h
**Uitrusting:** panoramisch schuif-/kanteldak

**Verkoopprijs:** € 38.600
**Vanafprijs:** € 31.600
**Leaseprijs:** € 569,00
**Informatie:** www.bochane.nl/renault

# ŠKODA KAROQ

**DEALER:** VALLEI AUTOLEASE **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DYLAN RAVELLI



Mark Teerling: "Het rijcomfort vind ik prima. Je hebt een goed overzicht en zit hoog en comfortabel. Het navigatiesysteem leidde ons prima de weg."

Sven Schimmel: "Ik ben zeer positief verrast.  De Karoq blijkt een erg fijne auto met een strak en mooi bekleed interieur, een breed touchscreen, een goede wegligging en een bijzonder soepel rijgedrag. Een veilig gevoel geeft de achteruitrijcamera."

Michello Mondi: "Een fijne, ruime auto, kwalitatief prima en met een prijs naar verhouding. Hij ziet er bovendien netjes uit, qua afwerking. De meerwaarde van deze Škoda zit voor mij vooral in de hoge zit en het comfort. Alles valt goed te verstellen en de multimedia laat zich duidelijk en eenvoudig bedienen."

Bert Bouman: "De Škoda Karoq ziet er mooi uit. De auto scoort op de meeste fronten prima, zoals het zitcomfort, het zicht in de spiegels, de navigatie en de achteruitrijcamera."

## 'ZEER POSITIEF VERRAST'

### SPECIFICATIES

**Merk:** Škoda
**Model:** Karoq
**Uitvoering:** 1.5 TSI ACT Style Business DSG
**Transmissie:** 7-trapsautomaat
**Brandstof:** benzine
**Motor:** 1498 cm3, turbo
**Vermogen:** 150 pk
**Verbruik:** 5,6 l/100 km
**Acceleratie 0-100 km/h:** 8,6 s
**Topsnelheid:** 203 km/h
**Uitrusting:** parkeerassistent, Travel-pakket pro, elektrische verstelbare bestuurderstoel, panoramadak, weg klapbare trekhaak, 18-inch lichtmetalen wielen, donkergetint glas achter, Driving Mode Select, metallic lak
**Verkoopprijs:** € 42.463
**Vanafprijs:** € 36.400
**Leaseprijs:** € 664,00
**Informatie:** www.valleiautolease.nl

# VOLKSWAGEN T-ROC

**DEALER:** VALLEI AUTOLEASE **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DYLAN RAVELLI

Joshua Titaley: "Een mooie auto van binnen en van buiten. Hij zit heerlijk en lekker hoog, maar valt toch redelijk compact uit. Rijden doet de T-Roc super, vooral in de sportstand. Je kunt de navigatie ook in de digitale cockpit oproepen, wat goed werkt. Ik ben zelf een Volkswagen-fan, dus de keuze is snel gemaakt."

Martijn de Jonge: "Groot rijden voor een prettige prijs en anders dan anders, die indruk krijg ik van deze Volkswagen. De motor en de automaat doen het fantastisch en er zitten prima stoelen in de auto, met goede steun opzij en onder de bovenbenen."

Herko van Beek: "Zelf ben ik geen liefhebber van hoge modellen, maar het comfort van deze forse, mooi afgewerkte auto vind ik prima. De audio en navigatie verdienen het predicaat 'top', zoals eigenlijk altijd bij Volkswagen."

Raymond Peters: "Alles aan deze auto is goed, zo luidt mijn eerste indruk. Het infotainmentsysteem met zijn mooi grote beeldscherm werkt ronduit verbluffend. Je houdt je hand ervoor en het reageert. Zitten doe je prima, op stoelen in half leder, half stof met rode stiksels; een goede combinatie."

## 'KEUZE IS SNEL GEMAAKT'

### SPECIFICATIES

**Merk:** Volkswagen
**Model:** T-Roc
**Uitvoering:** 2.0 TSI 4Motion Sport DSG
**Transmissie:** 7-trapsautomaat
**Brandstof:** benzine
**Motor:** 1984 cm3, turbo
**Vermogen:** 190 pk
**Verbruik:** 6,7 l/100 km
**Acceleratie 0-100 km/h:** 7,2 s
**Topsnelheid:** 216 km/h
**Uitrusting:** navigatie, alarm, DAB+, sportpakket, parkeersensoren rondom, achteruitrijcamera, schakelflippers, digitaal instrumentarium, 18-inch lichtmetalen wielen, Spiegelpakket, verkeersbordenherkenning
**Verkoopprijs:** € 42.500
**Vanafprijs:** € 31.750
**Leaseprijs:** € 679,00
**Informatie:** www.valleiautolease.nl

# Feel Intelligent Drive.

**De nieuwe S-Klasse.** De luxe en zeer comfortabele S-Klasse zorgt al generaties lang voor baanbrekende veranderingen op het gebied van rijveiligheid. Daarbij staat u als bestuurder altijd centraal. De vele sensoren, camera's en hulpsystemen in de nieuwe S-Klasse registreren de situatie – en grijpen zo nodig zelfstandig in. Dát is Mercedes-Benz Intelligent Drive, een mijlpaal op weg naar rijden zonder ongevallen. En dat voelt u in de intelligente S-Klasse, uw elegante partner op de weg.

Gecombineerd verbruik: 5,6 - 8,8 l/100 km, 17,9 - 11,4 km/l. $CO_2$-uitstoot: 147 - 200 g/km.
Voor kosten en leveringsvoorwaarden, zie sternauto.nl.

Mercedes-Benz
The best or nothing.

STERN AUTO www.sternauto.nl, info@sternauto.nl, tel 088-292 22 22

# MERCEDES-BENZ A-KLASSE

**DEALER:** STERN AUTO VEENENDAAL **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PAUL VAN DER ZWAN

Arthur Bruns: "In de A-Klasse tref je een heel vernieuwend interieur aan, dat samen met de optimale afwerking bijdraagt aan een frisse eerste indruk. De stoelen voelen heel comfortabel aan en het multimedia-asysteem functioneert honderd procent perfect."

Mark Teerling: "Bij Mercedes-Benz krijg je altijd wel waar voor je geld. De A-Klasse laat bij mij de indruk achter van een lekker snelle, wendbare auto met veel power, een goede wegligging en een lage, comfortabele zit. Hij verdient een 8,5 en zou in de toekomst eventueel een optie voor mij kunnen vormen."

Wim Werkman: "In alles proef je de kwaliteit van Mercedes-Benz. Wat een geweldige compacte auto, die zich kenmerkt door sportieve looks, bijpassende rijeigenschappen en prestaties, maar ook door veel nieuwe technieken aan boord. Qua prijsstelling doet hij het prima, zeker voor de zakelijke markt."

Sven Schimmel: "Een fantastische auto. Ik ben een groot fan van deze uitvoering. Deze A-Klasse biedt een heel fijne rijervaring en heeft een sterke uitstraling. De goede stoelen geven me het idee dat ze ook op lange afstanden voor veel comfort zorgen. Aan de rijstrookassistent moest ik even wennen."

## SPECIFICATIES

**Merk:** Mercedes-Benz
**Model:** A-Klasse
**Uitvoering:** A 200 Aut.
**Transmissie:** 7-trapsautomaat
**Brandstof:** benzine
**Motor:** 1331 cm3, turbo
**Vermogen:** 163 pk
**Verbruik:** 5,3 l/100 km
**Acceleratie 0-100 km/h:** 8,2 s
**Topsnelheid:** 225 km/h
**Uitrusting:** metallic lak, panoramisch schuifdak, digitaal instrumentarium, Night-pakket, AMG Line, Advantage Pack
**Verkoopprijs:** € 45.669
**Vanafprijs:** € 30.695
**Leaseprijs:** € 259,00
**Informatie:** www.sternauto.nl

# BMW 4 SERIE

**DEALER:** EKRIS BMW MINI VEENENDAAL



Gert van de Munt: "Deze prachtige, representatieve BMW leverde mij een geweldige rijimpressie op. Echt een lekker scheurijzer. Die er bovendien fantastisch uitziet. Het multimediasysteem oogt overzichtelijk."

Sven Schimmel: "Het comfort scoort een ruime voldoende, al had ik elektrische stoelverstelling verwacht. Er zit een erg goede geluidsinstallatie in de auto en het betrouwbare multimediadisplay van BMW stelt nooit teleur. Je krijgt waarvoor je betaalt."

Herko van Beek: "Jammer dat BMW enkel automaatversies beschikbaar stelde, maar evengoed blijkt deze 4 Serie bijzonder sportief, ook qua zit in de kuipstoelen. Hij biedt veel kwaliteit, dus krijgt hij van mij een 9. Audio en navigatie werken zoals vertrouwd bij dit merk."

Raymond Peters: "Mijn algehele indruk? Top, top, top. Het is een coupé van BMW; daar heb ik weinig woorden voor nodig. Als ik hem zou aanschaffen, dan voor het heerlijke comfort en de looks: het model, de kleur en de juiste wielen."

## 'DEZE AUTO KRIJGT VAN MIJ EEN 9'

### SPECIFICATIES

**Merk:** BMW
**Model:** 4 Serie
**Uitvoering:** 420i Gran Coupé Aut. High Executive
**Transmissie:** 8-trapsautomaat
**Brandstof:** benzine
**Motor:** 1998 cm3, turbo

**Vermogen:** 184 pk
**Verbruik:** 5,5 l/100 km
**Acceleratie 0-100 km/h:** 7,7 s
**Topsnelheid:** 236 km/h
**Uitrusting:** M Sportpakket, M Aërodynamicapakket, schuif-/kanteldak, hifi-upgrade

**Verkoopprijs:** € 62.995
**Vanafprijs:** € 47.418
**Leaseprijs:** € 699,00 (full operational, 15.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)
**Informatie:** www.ekris.nl

# Hyundai-dealer Cluistra.

## Voor jarenlang zorgeloos rijplezier.

## Persoonlijke service staat voorop bij Hyundai-dealer Cluistra

Welke Hyundai u ook kiest, u kunt rekenen op kwaliteit, betrouwbaarheid en optimale service. Hyundai is één van de grootste automerken ter wereld. Het streven om tot de échte top te behoren, leest u af aan de 5 jaar 3 dubbele garantie die elke Hyundai mee-krijgt. Gewoon zonder kilometerbeperking! Bij Cluistra ontmoet u hetzelfde streven naar topkwaliteit en streven wij naar optimale

persoonlijke zorg voor klanttevredenheid. Of u nu komt voor de aanschaf van een nieuwe Hyundai, occasion, verzekering, lease- of huurauto, reparatie of onderhoud. We garanderen uw optimale service en onze persoonlijke inzet.

Ontdek dit gerust tijdens een uitgebreide proefrit. Bel voor een afspraak of kom langs.

**Ontdek meer op cluistra.hyundai.nl**

Cluistra B.V.
Nieuwegein: Betuwehaven 1, tel. 030 - 606 2598
Veenendaal: Galileistraat 12, tel. 0318 - 529 555

HYUNDAI

Vallei Autolease

# Wij bestaan 15 jaar

# 65X VOORRAAD LEASE DEALS

Galileistraat 27/29, Veenendaal
T 0318 – 509 999
info@valleiautogroep.nl

Vallei Auto Groep

valleiautolease.nl/15years-editions