NOORD-LIMBURG

JAARGANG 11 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2018

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE IN DE REGIO NOORD-LIMBURG

Coverstory TIP Trailer Services

SPECIALIST IN TRAILERVERHUUR EN -ONDERHOUD

WWZ: ZORGT NIEUWE WET VOOR BALANS?

VROUWEN IN DE TECHNISCHE SECTOR

"Blijf niet in vooroordelen hangen"

ONTDEK DE WERELD VAN KOFFIE

VAN TIENEN drankautomaten is sinds 1973 uitgegroeid tot een bedrijf waar u terecht kunt voor iedere gewenste koffieoplossing. Buiten ons grote assortiment A-merk apparatuur en A-merk producten, bieden wij nog veel meer!

AMBACHTELIJKHEID

Onze espressomachines voorzien u van constante kwaliteit in koffie.
Wij maken het bereiden van koffie een stuk toegankelijker voor u en uw medewerkers.
Beproef de nieuwe modellen:

Jura X6

Rancilio Classe 11

SMAAK

Naast een espressomachine is de juiste koffiesoort belangrijk om koffie van kwaliteit te garanderen.
Ons assortiment van verschillende koffiesoorten biedt het juiste ingrediënt om op ambachtelijke wijze de beste koffie te creëren.

Simon Lévelt

Nieuwsgierig geworden naar onze ambachtelijke koffie en machines?
Kom langs in onze showroom! Wij zijn geopend van maandag t/m vrijdag van 8.00 tot 16.00 uur

Simon Lévelt · NESCAFÉ · D·E · jura · Lattiz · FrieslandCampina · Cup-a-Soup · BRITA · RANCILIO · Coca-Cola · EGRO

Voederheil 6A Zeeland | T: 085 - 20 20 720 | WWW.VANTIENEN.NL

Van Tienen
voor een vers kopje koffie

KERST EN OUD EN NIEUW

Terwijl de derde lichting mensen op vakantie gaat en we af en toe nog een mooie nazomerdag hebben, zijn er collega's die zich nu al bezig moeten gaan houden met de festiviteiten in de decembermaanden. Wordt het dit jaar een traditioneel kerstpakket of toch een kleiner pakket met leuke gadgets? Ook de locaties die worden afgehuurd en de bedrijven die de kantoren na 5 december van een fraaie kerstdecoratie voorzien, hebben de eerste boekingen inmiddels al in hun agenda staan. Wil je niet achter het net vissen, dan is het raadzaam om nu alvast even na te denken of het dat leuke tentje op de hoek wordt, of dat nieuwe restaurant in het centrum van de stad. In het artikel over Kerst en Oud en Nieuw lees je de trends op dit gebied voor wat extra inspiratie.

Verder staan we in deze editie stil bij het glazen plafond. Of eigenlijk blijkt uit het interview met Sylvia Laurensse van Royal Dutch Kusters Engineering dat we dat juist niet moeten doen. Want door het zo bewust te benoemen, ga je er naar handelen en houd je de vooroordelen juist in stand. Zelf heeft Sylvia heeft bewust gekozen voor een carrière in de techniek en trekt zij zich niets aan van de zogenoemde beperkingen van het glazen plafond. Ook die afschrikwekkende mannencultuur is zij nooit tegengekomen. Toch moet er het een en ander gebeuren om de scheve verhoudingen binnen het bedrijfsleven recht te trekken. Gelukkig heeft Sylvia daar een hele heldere en duidelijke oplossing voor. "Je moet mensen als personen met unieke kwaliteiten gaan zien, dan verdwijnen de vooroordelen en ontstaat er vanzelf meer diversiteit."

Ook besteden we aandacht aan de Wet werk en zekerheid (WWZ) die in 2014 werd ingevoerd. Daar stonden flink wat goede voornemens in om de verschillen tussen mensen met een vaste baan en flexwerkers te verkleinen. Vier jaar na de invoering werpen we een kritische blik op de impact en uitvoering van deze wet. Is het een echte vernieuwing of een adequaat poldercompromis?

Veel leesplezier!

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest
Hoofdredacteur Noord-Limburg Business
sofie@vanmunstermedia.nl

van munster
media groep

Zakenmagazine voor de regio Noord-Limburg
Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Noord-Limburg Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Noord-Limburg.
www.noordlimburgbusiness.nl

JAARGANG 11
September 2018, editie 4

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

FOTOFRAFIE COVER
Marcel Krijgsman

REDACTIEBIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée, Hans Hooft, Daphne Doemges-Engelen

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten, Joost Franken

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Aysun Mahubessy-Saruhan
t: 024-642 1917

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

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

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

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

ISSN: 2543-3237

Inhoudsopgave

6 Coverstory TIP Trailer Services: “We kunnen ook veel voor de lokale ondernemer betekenen”

10 Vrouwen in de technische sector: “Blijf niet in vooroordelen hangen”

12 Business Flitsen

13 De Maaspoort slaat nieuwe weg in

13 Update Business Ontmoet Business

14 Kerst- en eindejaarsbijeenkomsten: "Het is en blijft een traditie"

18 2025 cruciaal jaar voor stadsdistributie

20 Evaluatie WWZ: Draaien aan de knoppen van de arbeidsmarkt

23 Column Voor de Zaak: De waarde van een vakantiedag

24 De stijl van: Bart Derkx, Logistic Force

27 Rühl Haegens Molenaar: “We houden een spiegel voor”

27 Column Bureau Tint: Luister naar je oerinstinct, dat doet de klant ook!

28 Werkplekflexibilisering: No more nine to five?

30 Hagro Kantoormeubelen: Maatwerk en excellente service

33 Janssen Kerres, uw mobiliteitspartner voor de zakelijke markt

35 Oostendorp Auto Hyundai Venray: De Hyundai dealer voor Noord-Limburg

36 Business Flitsen

37 LWV: “We kunnen niet zonder arbeidsmigranten”

40 Jaarbeurs Utrecht: Verwachtingen overtreffen op een unieke locatie

42 Optimaal productieproces dankzij slimme software van Innius

46 Digitalisering: RDC daagt u uit

50 Casus Alfa Accountants: Eerlijk vlees van boer tot bord

54 Humanversity: Meer inzicht in medewerkers

56 Veiligheid en communicatie verbeteren in het ziekenhuis

"Door niet meer bewust bezig te zijn met het feit dat je de enige vrouw aan tafel bent, ga je er ook niet naar handelen."

10

U bent van harte welkom om een keertje aan te sluiten en de sfeer te proeven.

14

"Mensen willen verrast worden."

In een aantal gevallen werd het tegenovergestelde bereikt van wat was beoogd.

20

24

"Uit gewoonte zou ik hier een vertrouwde spijkerbroek bij dragen."

28

Financieel en strategisch lijken bedrijven de vruchten te plukken van flexwerken.

37

"Groot knelpunt is de huisvesting."

Breed scala aan trailers

Al sinds de jaren zeventig beheert TIP een groot deel van de Benelux-vloot vanuit Venlo. Deze vloot bestaat inmiddels uit zo'n 4.200 trailers en dat aantal blijft groeien.
TIP heeft in de leasing en huur opleggers, tankers en chassis/wissellaadbakken; van gekoelde opleggers tot melktankers en van chemische tankers tot schuifzeilopleggers.
In de gehele Benelux beheert TIP zo'n 12.000 trailers; wereldwijd zijn er dat maar liefst 67.000!

TIP TRAILER SERVICES, SPECIALIST IN TRAILERVERHUUR EN -ONDERHOUD

"WE KUNNEN OOK VEEL VOOR DE LOKALE ONDERNEMER BETEKENEN"

TIP Trailer Services is een bekende naam in de trailerbranche: de onderneming voorziet transporteurs en logistieke klanten van de modernste trailers en verzorgt onder meer ook traileronderhoud. "Onze vloot is één van de grootste van Europa. Toch zijn we er zeker niet alleen voor de grote namen, zoals landelijke supermarktketens. We kunnen juist ook veel betekenen voor de lokale (startende) ondernemer."

TEKST: DAPHNE DOEMGES-ENGELEN
FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

TIP Trailer Services werd in 1968 opgericht – toen nog onder de naam Transport International Pool Inc. – en opereerde in die beginjaren enkel in Nederland en Canada. Inmiddels fungeert TIP in zeventien landen als een betrouwbare adviseur en dienstverlener voor transport- en logistieke bedrijven en bedrijven die zelf hun transport organiseren. In de regio Noord-Limburg vestigde TIP zich in in de jaren zeventig met een bedrijfspand in de Veegtes in Venlo, later op de Parlevinkerweg in Blerick en daarna volgde een verhuizing naar de Celsiusweg. Inmiddels is TIP gevestigd aan de Horsterweg in Grubbenvorst. Deze verhuizing is het gevolg van de overname in 2016 van Twan Heetkamp Trailers; een jaar later werd de hele Venlose vestiging van TIP samengevoegd op het nieuwe adres langs de A73.

REGIO MANAGERS

Naast de verhuizing naar een nieuwe locatie stonden er nog meer veranderingen op stapel bij TIP: het hoofdkantoor van TIP Benelux – gevestigd in Rotterdam – besloot de interne structuur op de vestigingen te veranderen; iedere vestiging zou één hoofdverantwoordelijke krijgen. "Voorheen hadden mensen vele aanspreekpunten, verspreid over diverse afdelingen zoals sales, marketing en operations. Nu is gekozen voor een andere structuur, waarbij we sneller kunnen schakelen." Aan het woord is Alex Hartog; sinds februari is hij Regio Manager Zuid-Oost. "Ook in de vestigingen in Antwerpen en Enschede staat nu een Regio Manager aan het hoofd. In Rotterdam, waar we twee vestigingen hebben, staat die verandering nog op stapel. Het grote voordeel van deze werkwijze is dat de lijnen korter zijn dan voorheen. Eén hoofdverantwoordelijke kan immers snel beslissingen nemen."

NIEUW TEAM

Naast de aanstelling van een Regio Manager, is nagenoeg het hele team van TIP Venlo vernieuwd. Hartog: "Door de overname van Twan Heetkamp Trailers zijn als het ware twee bedrijven samengevoegd tot één nieuwe organisatie. Dat leidt onlosmakelijk tot veranderingen. Je hebt altijd te maken met twee bedrijfsculturen die samen weer een geheel moeten vormen. Dit zorgt voor wisselingen binnen het team. Inmiddels kan ik zeggen dat we weer op volle kracht klaar zijn om TIP Trailer Services in de regio op de kaart te zetten."

FOCUS OP LOKALE MARKT

Area Sales Manager Josh Titulaer richt zich sterk op dat laatste: het veroveren van de lokale markt. "Onze corebusiness is en blijft hetzelfde. Maar waar de grote ketens ons wel weten te vinden, zijn juist de lokale ondernemers vooralsnog vaak wat terughoudend", aldus Titulaer. Hij denkt dat dit wellicht komt door het beeld dat mensen van TIP hebben, als groot Rotterdams bedrijf. "Mensen kiezen liever voor een lokale partij met een vast aanspreekpunt. TIP is óók deze lokale partij, alleen dan met de voordelen van een groot bedrijf. We willen de lokale ondernemers overtuigen van de meerwaarde van TIP. Zelfs startende ondernemers, voor wie de investering van een eigen trailer vaak groot is, kunnen bij ons terecht." Door het lokale contact wil Titulaer een band met de lokale middenstand van Venlo opbouwen. "Wij werken heel laagdrempelig, en in die zin fungeer ik als het gezicht van deze TIP-vestiging. Daarom zeg ik ook altijd: 'Is er iets? Gewoon even bellen!'."

PROMOTIE

Ook Jeanine Ewalds, verantwoordelijk voor de marketing en communicatie, zet TIP in de regio met diverse activiteiten verder op de kaart. "Zo hebben we deze zomer een lokaal initiatief, de Zomerparkfeesten, gesponsord. Om lokaal bekendheid te creëren en een positieve vibe rondom TIP te maken, hebben we ook aansluiting gezocht bij VVV-Venlo. Tijdens de fandag waar de nieuwe spelers voor het komende seizoen werden gepresenteerd, mochten we een trailer leveren. Daarnaast hebben we een aantal koeltrailers geheel in VVV-Venlo stijl bestickerd; deze rijden door heel Nederland. Zo snijdt het mes aan twee kanten: we slaan de handen in elkaar om elkaars bekendheid te vergroten. Tot slot heeft VVV-Venlo natuurlijk ook een heel breed netwerk, waar we graag bij aan-

TIP in cijfers

TIP Trailer Services voorziet transporteurs en logistieke klanten van leasing, huur, onderhoud en andere value-added-oplossingen die hun vracht op de weg houdt over heel Europa.

- **De TIP-organisatie is gevestigd in Canada, Centraal- en Oost-Europa, VK & Ierland, Zuid-Europa en de Benelux.**
- **In totaal opereert TIP in 17 landen.**
- **Ruim 850 TIP-monteurs onderhouden alle trailers van het bedrijf.**
- **Er worden meer dan 80.000 roadside-incidenten per jaar verholpen.**
- **TIP beheert meer dan 7.000 leveranciers.**
- **De totale TIP-vloot in beheer rijdt 7.000.000.000 km per jaar!**

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

Philipse Keunen Accountants & Belastingadviseurs werkt met een team van 6 bevlogen medewerkers aan uw resultaten. Om er voor te zorgen dat u zoveel mogelijk met uw business bezig kunt zijn, bieden wij diverse pakketten zodat u financieel altijd bij bent. Of het nu uw actuele balans betreft, uw loonadministratie of uw complete financiële administratie, wij bieden moderne oplossingen op maat.

App, site, portal en meer...
Op onze vernieuwde website www.philipsekeunen.nl staat alle informatie gebundeld tot uw beschikking. Hier vindt u ook de links naar de apps en het allerlaatste nieuws.

Mocht u specifieke vragen, wensen of opmerkingen hebben, dan zijn we slechts één berichtje van u verwijderd: app, bel of mail ons dan, we zijn u graag van dienst! Zo gaan we *samen onderweg naar grote hoogtes!*

PHILIPSE KEUNEN
accountants & belastingadviseurs

Noorderpoort 83 Venlo
t 077-351 22 31
e welkom@philipsekeunen.nl
i www.philipsekeunen.nl

Philipse Keunen heeft een adelaar in het logo verwerkt. Een mooie metafoor voor betrouwbare en toekomstgerichte ondersteuning van het hoogste niveau!

Diensten en producten

Branche
Verhuur
Lease
Verkoop
B2B
Telematica
Advies

Vlootbeheer

Werkplaats
Onderhoud & reparatie
Onderhoudscontracten
Renovatieprogramma's
Schademanagement

Vlootbeheer
Roadside Assistance

Onderdelen
Onderdeleninkoop
Onderdelenverkoop
Voorraadbeheer

sluiten. We worden inmiddels al door diverse bedrijven gebeld, die ons kennen dankzij de band met VVV-Venlo."

INVESTEREN IN VLOOT

Op de zichtlocatie langs de A73 van maar liefst 42.000 vierkante meter herbergt TIP zo'n 4200 trailers. Regio Manager Hartog: "Het is essentieel dat onze vloot up-to-date wordt gehouden. Daarom hebben we een eigen spuiterij en werkplaats, waar we ook traileronderhoud van andere bedrijven kunnen verzorgen."
Per 1 augustus dit jaar is TIP overgenomen door I Squared Captital; een Amerikaanse investeringsmaatschappij. "Dit verandert niets aan onze bedrijfsvoering, behalve dat het een boost geeft aan onze mogelijkheden om te investeren. Dit jaar hebben we al veel nieuwe opleggers gekocht, en ook voor volgend jaar is veel nieuw materiaal besteld. Onze vloot wordt continu vervangen om mee te kunnen met de laatste technische eisen."
In de trailerbranche volgen de ontwikkelingen zich immers in rap tempo op. "De koeltrailers bijvoorbeeld, die ingezet worden om levensmiddelen te vervoeren, zijn tot nu toe uitgerust met dieselmotoren, maar we zijn aan het kijken naar de mogelijkheden om over te stappen op elektrisch. Daarnaast zijn we bezig met proeven om te kijken naar schonere alternatieven als stikstof- en waterstofmotoren. Veel trailers worden gebruikt voor winkeldistributie. Het is essentieel dat deze trailers ook in de toekomst nog in het stadshart mogen komen." Naast de uitstoot is ook het geluid van de trailers een punt van aandacht. "Winkels worden vaak 's ochtends vroeg of 's avonds laat bevoorraad. Belangrijk dus dat deze trailers de gestelde geluidsnormen niet overschrijden."

FLEXIBEL

Niet alleen de kwaliteit van de vloot is een voortdurend punt van aandacht, ook de kwantiteit is belangrijk. "De omvang van onze vloot is één van onze pluspunten", vertelt Hartog. "We hebben daardoor letterlijk voor ieder wat wils. Het maakt ook dat we flexibel kunnen zijn. Naast korte-termijn-verhuur, hebben we de mogelijkheid tot lange-termijn-verhuur. Heeft een klant binnen zo'n contract toch ander materiaal nodig, bijvoorbeeld omdat zijn eigen klantenbestand is veranderd, dan is het bij ons mogelijk om gedurende het lopende contract van trailer te wisselen. Dankzij deze mate van flexibiliteit kunnen we echt met de klanten meedenken."
TIP viert dit jaar zijn vijftigjarig jubileum. Het team kijkt met veel vertrouwen de toekomst tegemoet. "Dankzij alle online bestellingen, zien we een enorme groei in de afname van onze trailers. De economie trekt aan, er wordt meer gekocht en daardoor is er ook meer vervoerscapaciteit nodig. Niet alleen onze vloot groeit; ook ons team groeit. We hebben doorlopend goede medewerkers nodig."

www.tipeurope.com
077-3826565

Financiële oplossingen

TIP kan het materieel van de klant financieren door middel van een breed scala aan financiële oplossingen. We bieden niet alleen innovatieve financieringsoplossingen voor opleggers, maar ook oplossingen voor alle transportmiddelen zodat wij een one-stop oplossing aanbieden voor alle financiële behoeften van de klant.

Ben jij erbij?
Zaterdag 10 november 2018

VVV – Fortuna Sittard

Huur vóór 15 oktober aanstaande ten minste 30 dagen een trailer* en ga naar de derby van het Zuiden.

Gebruik bij de reservering de actiecode #TIPVVV2018 en onze Area Sales Manager neemt contact met je op. De eerste vijf reacties ontvangen twee vrijkaarten voor de wedstrijd in Seacon Stadion - De Koel - op 10 november aanstaande.

**Deze actie geldt niet de periode 15-11-2018 t/m 06-01-2019*

VROUWEN IN DE TECHNISCHE SECTOR

"BLIJF NIET IN VOOROORDELEN HANGEN"

Onlangs bleek uit onderzoek van ochtendblad Trouw dat het aantal vrouwen dat een technische opleiding volgt langzaam stijgt. Helaas blijft de instroom van vrouwen naar een technische baan in de technische sector vervolgens achter. Mogelijke oorzaken: geen mogelijkheid tot parttime werken en de gevreesde 'mannencultuur'. Sylvia Laurensse, strategisch innovatiemanager en MT-lid bij Royal Dutch Kusters Engineering, herkent zich niet in deze bevindingen, en ook niet in de beperkingen die het glazen plafond op zou leggen. "Het is de kunst om niet in vooroordelen te blijven hangen."

FOTOGRAFIE: LAURENS EGGEN

Sylvia Laurensse is sinds drie jaar actief als strategisch innovatiemanager bij Royal Dutch Kusters Engineering. "Voor het invullen van deze functie heeft de directie destijds heel bewust gekozen voor een vrouw om meer diversiteit binnen het bedrijf te creëren. Royal Kusters Engineering was zich ervan bewust dat een bedrijf dat al ruim honderd jaar bestaat, moet innoveren om voort te kunnen bestaan. Oorspronkelijk had de directie de verwachting dat de strategisch innovatiemanager op korte termijn nieuwe producten zou bedenken. Ik heb die opdracht heel bewust omgedraaid en er het aspect sociale innovatie aan toegevoegd. Als je als bedrijf wilt groeien door innovatie, moet je aandacht aan de techniek én aan je mensen besteden. Je hebt iedereen binnen het bedrijf nodig, niet alleen de mensen van de afdeling productontwikkeling. Hoe meer input en feedback, des te sterker je idee is. Daar hoort ook een andere bedrijfscultuur bij waarbij medewerkers van verschillende afdelingen met elkaar in gesprek gaan. Initiatieven zoals de coffee corner waar iedereen samen kan komen om ideeën te bespreken en de lunchlezingen 'Broodje Kusters' waarbij bepaalde onderwerpen over het bedrijf worden besproken, zorgen er mede voor dat de huidige cultuur stapje voor stapje verandert in een innovatieve cultuur. Daarnaast kijken we voor ideeën en vernieuwende producten ook buiten het bedrijf bij klanten, leveranciers en andere sectoren."

MINDERHEID

Hoewel Laurensse binnen de technische sector in de minderheid is, staat ze daar doorgaans niet bij stil. Ook niet bij de vooroordelen tegenover vrouwen. "De interesse in techniek is bij mij stapje voor stapje ontstaan. Na de mavo heb ik de mbo-opleiding in grafische technieken aan het tegenwoordige Sint Lucas in Eindhoven doorlopen. Daarna volgde de opleiding technische bedrijfskunde aan de Avans Hogeschool in Tilburg met als specialisatie grafisch management en een master innovation sciences aan de TU/e. Tijdens deze opleidingen waren de studentes al in de minderheid, en dat geldt ook zeker voor de bedrijven waar ik heb gewerkt. Maar dat heeft me er nooit van weerhouden om binnen de maakindustrie actief te blijven. Dat is een hele bewuste keuze die denk ik mede voortkomt uit mijn enorme drive om steeds een stapje verder te gaan en mezelf te blijven ontwikkelen."

VOOROORDELEN

Volgens Laurensse helpt die drive ook om boven die vooroordelen te gaan staan. "Ik ben veel minder bezig met de vooroordelen dan mijn omgeving. Maar ook ik kom ermee in aanraking. Soms wordt het niet uitgesproken en dan heb ik er geen last van. Maar als dingen wel worden uitgesproken of wanneer er bepaalde vragen worden gesteld, dan proef je daar het vooroordeel in. Toen ik nog bij een voorgaande werkgever met regelmaat technisch inhoudelijke gesprekken met toeleveranciers voerde, merkte ik soms dat ik als gesprekspartner werd onderschat. Ik zie er dan juist de lol van in om die mensen te verrassen met mijn technisch inzicht en ze te zien schakelen.
Een ander treffend voorbeeld ontstond naar aanleiding van vier zakenreizen die ik vorig jaar in vijf maanden tijd naar India maakte. Ik kreeg zowel in Nederland als in India een paar keer de vraag hoe ik dat privé had geregeld. Ik werd door die vraag verrast, omdat ik weet dat die vraag zelden aan een man wordt gesteld. Dan ben ik me ineens weer bewust van die vooroordelen."

PATROON DOORBREKEN

Het is juist de kunst om niet in vooroordelen te blijven hangen, daarvan is Laurensse overtuigd. "Zowel mannen als vrouwen denken in het zogenoemde glazen plafond. De wens om dit plafond te willen doorbreken, is een mooie boodschap. Maar door het zo bewust te benoemen, gaan mensen er juist naar handelen. Onbewust wordt door middel van bepaalde vraagstellingen en een bepaalde manier van benaderen steeds naar die vooroordelen gerefereerd. Het glazen plafond lijkt onder de millenials minder hardnekkig, maar ook bij deze generatie merk je dat zij nog altijd bepaalde opvattingen meekrijgen via hun opvoeding en uit hun omgeving." Laurensse denkt dat de oplossing deels bij de vrouwen zelf ligt. "Door niet meer bewust bezig te zijn met het feit dat je de enige vrouw aan tafel bent, ga je er ook niet naar handelen. Het is een kwestie van jezelf blijven. Dan kun je het patroon doorbreken, voor jezelf en voor anderen. Je moet mensen als personen met unieke kwaliteiten gaan zien, dan verdwijnen de vooroordelen en ontstaat er vanzelf meer diversiteit." Die diversiteit is er volgens Laurensse nu niet. "Bij Techno Valley ben ik het enige vrouwelijke lid. Tijdens bijeenkomsten van LWV-Women en het platform Topvrouwen.nl van VNO-NCW ga ik juist wel heel bewust over dit onderwerp in gesprek en dan hoor ik dezelfde ervaringen terug."

CULTUUROMSLAG

Hoe Laurensse tegen de gevreesde mannencultuur aan kijkt? "Er zijn steeds meer vrouwen die een technische opleiding volgen, dus die minderheid wordt langzaam kleiner. Binnen de opleiding heerst vanwege het grote aandeel mannen een bepaalde cultuur, maar ik geloof zelf niet dat dat vrouwen ervan zou weerhouden om een carrière in de technische sector op te bouwen. Het zou juist heel erg jammer zijn als vrouwen bepaalde stappen niet nemen omdat er te veel mannen rondlopen. Ik heb die ervaring zelf nooit gehad en het aandeel mannen binnen de opleiding en in de technische sector heeft mij ook nooit afgeschrikt." Laurensse oppert dat de benodigde omslag binnen de bedrijfscultuur ook niet zo zeer te maken zou moeten hebben met diversiteit in gender, maar met wat voor cultuur en diversiteit in mensen je in het algemeen wilt hebben. "De balans tussen werk en privé begint steeds belangrijker te worden. Niet alleen vrouwen, maar ook mannen kiezen vaker voor een vierdaagse werkweek. Vrouwen voelen zich echter beperkt in hun mogelijkheden omdat ze denken dat ze aan bepaalde verwachtingen moeten voldoen, waardoor bijvoorbeeld parttime werken überhaupt geen optie zou zijn. Ik doe zelf gewoon een fulltime functie in iets minder uren, maar ik noem mezelf geen parttimer. Ik werk gewoon efficiënter, en soms doe ik iets extra's. Als je het niet vraagt, kan het sowieso niet. En dat geldt eigenlijk voor alle beperkingen die voortkomen uit die vooroordelen."

Logistic Force Academy lanceert cursus Leefstijl Vitaal Succes

Vitaal logistiek personeel is goud waard. Helemaal in tijden van personeelskrapte. Opleider Logistic Force Academy en gezondheidsorganisatie Vitaal Succes hebben de handen ineen geslagen voor een nieuw opleidingsproduct: Leefstijl Vitaal Succes. De voor Nederland unieke opleiding, inmiddels in gebruik bij Kempen Transport in Venlo, is bedoeld voor logistiek personeel, van chauffeurs tot directie. De cursus bevat een leefstijlmeting, een vitaliteitscheck, advies en een follow-up. Het CCV onderschrijft dit belang door de Leefstijl Vitaal Succes cursus op te nemen in het opleidingsaanbod van Logistic Force Academy voor de Nascholing code 95.

Het belang van vitaliteit en een duurzame inzetbaarheid van logistiek personeel neemt sterk toe. Een toenemende krapte op de arbeidsmarkt, de wens om ziekteverzuim terug te dringen en personeelsprestaties te verhogen liggen hieraan ten grondslag. Leefstijl Vitaal Succes is een product dat door Vitaal Succes is ontwikkeld op basis van jarenlange ervaring en heeft inmiddels een prachtig opgebouwd trackrecord bij een diversiteit aan bedrijven. Richard Stiphout, eigenaar van de gezondheidsorganisatie: "Door onze jarenlange ervaring bij een groot aantal bedrijven in verschillende branches, kunnen wij dit snel vertalen naar de behoeften van het bedrijf. Dit heeft nu zelfs geleid tot deze specifieke opleiding voor de logistieke sector. De druk op bedrijven om iets te doen aan de hoge verzuim/burn-out percentages is groot. Met onze unieke werkwijze geven we pragmatische adviezen waarmee vaak op eenvoudige wijze ziekteverzuim te verlagen is en we het werkplezier kunnen vergroten."

Brightlands Materials Center en Fraunhofer IMWS bundelen hun krachten

Het Fraunhofer-Institut für Mikrostruktur von Werkstoffen und Systemen IMWS in Halle (Saale) en Brightlands Materials Center – een initiatief van de Provincie Limburg en TNO – slaan de handen ineen om geavanceerd 3D-printen met thermoplastische composieten mogelijk te maken. Doel is om vezelversterkte thermoplasten te optimaliseren voor 3D-printen op industriële schaal.

Bij 3D-printen, ook wel additive manufacturing genoemd, worden verschillende materialen gebruikt, zoals metalen, synthetische harsen en polymeren, keramiek of carbon. Het 3D-printen van polymere materialen biedt bijzondere voordelen vanwege het lage gewicht van de eindproducten, de hoge mate van flexibiliteit in de ontwerpfase en de mogelijkheid om sensoren te integreren. In het Duits-Nederlandse samenwerkingsproject willen het Fraunhofer IMWS en Brightlands Materials Center de voordelen van kleinschalige productie door middel van 3D-printen combineren met de aantrekkelijke eigenschappen van vezelversterkte thermoplasten.

In de eerste fase van het project zullen de partners zich verder verdiepen in het productieproces op basis van 3D-printen. Hierbij wordt bijvoorbeeld onderzocht hoe de versterkende vezels in de matrix kunnen worden ingebed en hoe dit de eigenschappen van het geprinte composiet onderdeel, zoals stijfheid en treksterkte, beïnvloedt. In de volgende fase zullen de partners materialen en technologieën ontwikkelen om uiterst robuuste en op maat gemaakte componenten te produceren, zoals reserveonderdelen voor de automobielindustrie, de luchtvaart en de bouw.

"3D-printen is nu al een succes, maar het potentieel van deze technologie is enorm. Er zijn echter allerlei parameters die nog aanzienlijk verbeterd kunnen worden. Denk bijvoorbeeld aan de productiesnelheid en de mechanische sterkte van de geprinte onderdelen. De expertise van Brightlands Materials Center op het vlak van de eigenschappen en verwerking van polymere materialen, met name voor toepassing bij verschillende 3D-printmethodes, zijn een fantastische aanvulling op ons profiel", zegt Dr. Ralf Schlimper, hoofd van de groep 'Assessment of Composite Systems' bij het Fraunhofer IMWS.

NETWERKEN IN EEN INFORMELE SFEER

Elk jaar organiseert Business Ontmoet Business Noord-Limburg zes netwerkbijeenkomsten bij verschillende locaties in de regio. Deze netwerkavonden bestaat altijd uit een presentatie of rondleiding, gecombineerd met een informeel diner en volop gelegenheid om te netwerken.

Voor het najaar staan nog twee bijeenkomsten op de planning:
-Donderdag 1 november, locatie nnb. Presentatie over burn-out door personal coach Bert Janssen.
-Donderdag 13 december, locatie en presentatie nnb.

U bent van harte welkom om een keertje aan te sluiten en de sfeer te proeven. Aanmelden voor deze bijeenkomsten kan eenvoudig via bob.noordlimburgbusiness.nl.

Wilt u een Business Ontmoet Business bijeenkomst hosten? Of heeft u een mooi, inspirerend verhaal voor onze deelnemers? Wij staan open voor suggesties! Neem contact op met Sindy Yuen (sindy@vanmunstermedia.nl) of Sofie Fest (sofie@vanmunstermedia.nl).

DE MAASPOORT SLAAT NIEUWE WEG IN

De Maaspoort Theater & Events in Venlo kiest met nieuwe vergaderarrangementen én een samenwerking met Maastricht Convention Bureau voor een nieuw zakelijk gezicht.

Al sinds de opening van De Maaspoort in 1984 is het mogelijk om een vergadering of congres te organiseren in het – van oorsprong – theater. Sinds enkele jaren merkt De Maaspoort dat er meer vraag is en dat de standaard van huurders hoger ligt. Het hoge kwaliteitsniveau van de locatie is daarom getoetst door een onafhankelijk orgaan en sinds 2017 mag het officiële 4-vergaderhamer-keurmerk gevoerd worden.

"Afgelopen zomer hebben we de vergaderarrangementen onder de loep genomen omdat we merkten dat we flexibeler om wilden gaan met vragen uit de markt", zegt Caroline van Zanten-van den Wall Bake, Manager Events & Business bij De Maaspoort. "Het is vanaf nu nog gemakkelijker en goedkoper om een inspirerende vergaderzaal in De Maaspoort te reserveren. Het theater blijft een magische omgeving en dat horen we terug van onze gasten die een dag vergaderen. Je hebt alle ruimte, rust en vrijheid om een succesvolle meeting te organiseren."

Een logische vervolgstap is dan ook het aantrekken van meer internationale congressen, meetings en events. "Daarom zijn we een partnership aangegaan met Maastricht Convention Bureau. Alleen door onze krachten te bundelen kunnen we Limburg nationaal en internationaal verder op de kaart zetten. We hebben vertrouwen in de samenwerking en hopen veel internationale organisatoren en gasten te verrassen met onze prachtige locatie."

www.maaspoortevents.nl

KERST- EN EINDEJAARSBIJEENKOMSTEN

‘HET IS EN BLIJFT EEN TRADITIE’

Terwijl de natuur en wijzelf nog steeds een beetje bij moeten komen van de zomer, vinden nu al de eerste voorbereidingen plaats voor de laatste maand van het jaar. De redactie van Vallei Business is benieuwd of deze doorgaans traditionele invulling van de feestelijke kant van december aan trends onderhevig zijn en vroeg een aantal partijen naar hun ervaringen.

Volgens Dana Venema, regiomanager bij de Nederlandse Vereniging van Directiesecretaressen, draait het bij het organiseren van een bijeenkomst om het vinden van de juiste balans. “Dat heeft niet alleen betrekking op de prijs-kwaliteitverhouding van een externe locatie, maar ook op het bedrijf zelf. Voor de crisis konden de budgetten niet op en werden de meest luxe locaties en hapjes geboekt. Tijdens de crisis moest er juist extra op het budget worden gelet en bestond de catering eerder uit een kop soep met een broodje of een sateetje. Nu het economisch weer wat beter gaat, wordt er op gelet dat een bijeenkomst in balans is met het bedrijf of de organisatie. Wanneer een reorganisatie wordt aangekondigd, kan een externe locatie als blijk van waardering worden ingezet. Bij deze boodschap past dan eerder een low profile diner of buffet. Wanneer het een bedrijf voor de wind gaat, kun je je personeel juist verwennen met een mooi feest of een kleiner feest met een mooie goodiebag.” De keuze voor een chique locatie of een wat meer informele locatie hangt af van hoeveel je medewerkers gewend zijn. “Je moet rekening houden met hun ervaringen en wat hen aanspreekt, maar ook met de verwachtingen van de CEO of de manager.” Venema heeft wel het idee dat er wat meer behoefte is aan exclusiviteit. “Mensen willen verrast worden. Ze zijn privé steeds meer gewend qua muziek en catering en worden dus veeleisender.”

STORYTELLING

Ook Bianca van Hest, Team Lead Commercie Meeting & Events bij de Efteling, merkt dat er bij bedrijven weer wat meer ruimte is om bij speciale momenten stil te staan, waaronder het vieren van de feestdagen aan het einde van het jaar en de aftrap van het nieuwe jaar. “In december wordt het jaar afgesloten. Bedrijven willen hier een feestelijk tintje aan geven en van de gelegenheid gebruik maken om medewerkers te bedanken. Als extra blijk van waardering nodigen ze dan ook vaak het gezin uit.” Van Hest merkt dat bedrijven op zoek zijn naar verbinding en evenementen ook vaker inzetten om medewerkers te binden. “De War on Talent binnen bijvoorbeeld de bouw- en ICT-sector is groot. Bovendien is een evenement een mooi alternatief voor een kerstpakket. Een andere setting, de tijd van het jaar en die verbondenheid spreekt mensen aan. Je kunt een eigen verhaal en sfeer neerzetten. En de Efteling is bij uitstek een plek waar storytelling tot zijn recht komt.” Volgens Van Hest weten bedrijven om die redenen de Efteling steeds vaker te vinden in december en januari. “Het digitale tijdperk waar we in zitten, kan nog wel eens als vluchtig worden ervaren. De Winter Efteling biedt een intieme, winterse sfeer die het gevoel van samenzijn versterkt en een echte beleving biedt. Hier kunnen gasten genieten van de attracties, de overdekte schaatsbaan en de diverse winterse acts zoals gospelkoortjes. De catering, de

Wat doen we met het kerstpakket?

Kerstpakketten worden steeds trendgevoeliger. Waar je vroeger een doos met eten en een fles wijn kon verwachten, worden de pakketten tegenwoordig zorgvuldig samengesteld aan de hand van bepaalde thema's. Dit kunnen landen zijn, maar ook biologische en duurzame pakketten of producten die een goed doel steunen, hebben hun intrede gemaakt. Aan de pakketten worden ook steeds vaker non-food items toegevoegd. Dit varieert van messensetten en serveerschalen tot een vuurschalen, blue-tooth speakers en koptelefoons. “De pakketten worden kleiner en de nadruk komt steeds minder op het eten te liggen”, zegt Dana Venema. “In plaats van een pakket met veel eten, wordt nu vaker gekozen voor een eindejaarsbonus, een lekkere stol met een VVV-bon, of een gezamenlijk etentje.” Venema ziet ook dat er van het kerstpakket steeds vaker een beleving wordt gemaakt. “Op diverse locaties in Nederland worden speciale kerstmarkten voor bedrijven georganiseerd. Diverse ondernemers presenteren hun producten in een eigen stand. De personeelsleden krijgen muntjes en kunnen zo zelf hun pakket samenstellen. Tegelijkertijd kunnen de medewerkers samen eten en bijkletsen. Ook raken ze door de laagdrempelige sfeer makkelijker in gesprek met de managers en de directie.” Het uitkiezen van een pakket kan lastig zijn, en het is altijd verstandig om gehoor te geven aan wat de medewerkers leuk vinden. “Maar vergeet ook niet dat een pakket nog altijd een gunst is, geen eis. Het is een blijk van waardering”, aldus Venema.

ontvangst met vreugdevuren en het live entertainment wordt aan de Winter Efteling aangepast. Daarmee maken we de beleving compleet."

KERSTSFEER

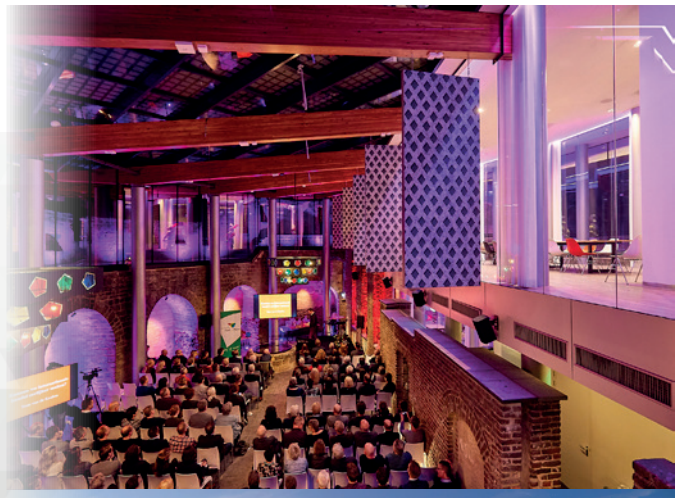
De decembermaand is het moment om uit te pakken met de aankleding van je eindejaarsbijeenkomst en met de versiering van het kantoor. Bij Ambius, leverancier van interieurbeplanting, groene wanden en geurbeleving, worden in juli al gesprekken met de vaste klanten gevoerd over de kerstdecoratie. "De kerstsfeer wordt steeds belangrijker bij bedrijven", zegt Laila Vernooij, marketingmanager Benelux. "Het zorgt voor verbinding en sfeer. Wanneer je op 6 december op kantoor komt en er ineens een prachtige kerstboom staat, dan doet dat echt wat met de medewerkers. Ook hogescholen en ziekenhuizen kiezen bewust voor professionele kerstdecoratie. Een entree in kerstsfeer geeft bezoekers en leerlingen een welkom gevoel. De eyecatcher is vaak de kerstboom bij de entree, soms niet één maar zelfs een set van bomen bij elkaar voor een nog grootser effect." De rest van de decoratie, bijvoorbeeld glaswerk of guirlandes, wordt afgestemd op de boom. Belangrijk is dat de boom in de ruimte past; een kleine kerstboom in een grote ruimte oogt niet mooi. De boom moet een goede uitstraling hebben met mooie ballen en verlichting zodat mensen echt verrast zijn.

Bovendien moet alle kerstdecoratie veilig zijn. Al onze kerstproducten zijn brandvertragend geproduceerd, daar zijn we uniek mee. Onze klanten vragen daar zelf ook naar." Elk jaar kijkt Ambius welke nieuwe kerstdecoraties er op de markt komen. "Het concept hangende kerstboom was dit jaar een noviteit."

STYLINGTRENDS

Bij Van der Maarel Eventstyling komen de aanvragen voor Kerst ook in augustus en september al binnen. "Het is en blijft traditie om bij deze belangrijke periode van het jaar stil te staan", vertelt Joosje Bellaart, medewerker marketing & communications. "Nu de budgetten weer wat ruimer worden,

Kasteel De Keverberg



Wanneer het aankomt op unieke en inspirerende vergaderlocaties, is Kasteel De Keverberg in het Noord Limburgse dorpje Kessel geen onbekende in de vergaderwereld. Vergaderen met uitzicht over de Maas. Of vanuit de vergaderzaal uitkijkend op de eeuwenoude kasteelmuren en de schietgaten in de weergang. Iedere vergaderruimte heeft zo zijn eigen karakteristieke kenmerken. Gasten raken hier absoluut geïnspireerd. Met zes beschikbare ruimtes variërend van 8 tot 200 personen biedt De Keverberg volop mogelijkheden om een event volledig op maat te organiseren. Vol trots kunnen wij melden dat Kasteel De Keverberg is genomineerd als “Beste vergaderlocatie 2018”, een mooie waardering voor ons hele team! Stemmen op De Keverberg kan via:

GENOMINEERD
Beste Vergaderlocatie van het jaar
2018
MEETINGS

www.bestevergaderlocatievanhetjaar.nl/stem

Kasteelhof 4
5995 BX Kessel
077 76 00 666

info@kasteeldekeverberg.nl
www.kasteeldekeverberg.nl

Sandton Château De Raay deelt uit!

Sandton Château De Raay is ook in 2018 de ideale locatie voor uw bijeenkomst. Met 9 elegante zalen, culinaire hoogstand en vanzelfsprekende service en gastvrijheid, maken wij uw bijeenkomst tot een succes.

Graag bieden we u als lezer van Noord-Limburg Business 20% korting op uw eerstvolgende bijeenkomst*.

Wanneer mogen we u verwelkomen?

*Geldig bij reserveringen voor 31 augustus 2018 bij tenminste 10 personen.

SANDTON HOTELS

Raayerveldlaan 6 5991 EN Baarlo
T: 077 321 40 00 baarlo@sandton.eu www.sandton.eu/baarlo

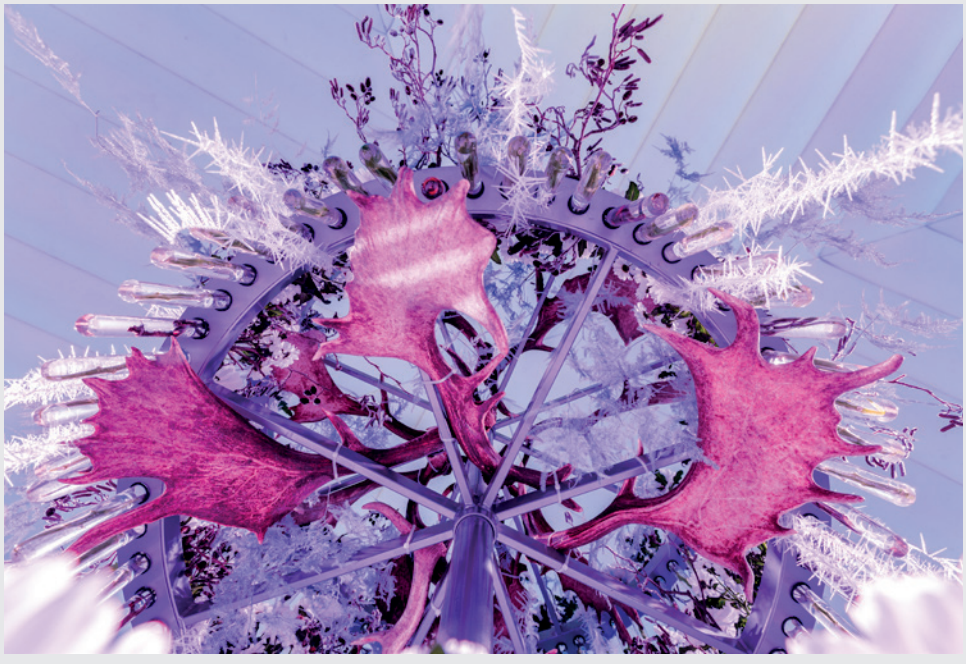
Een nieuwe kijk op jouw business

KING BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu

is er weer meer ruimte voor creativiteit. Samen kijken we met de klant wat past bij het bedrijf. Dat geldt zowel voor externe eindejaarsevenementen als de kerstdecoratie bij de bedrijven zelf. Het ene bedrijf wil na Sinterklaas het gehele gebouw in kerststijl. Andere bedrijven beperken de decoratie tot de entree en de kantine. Wat betreft het type decoratie is er nog steeds veel vraag naar een traditionele kerstsfeer. Maar we zien zeker een verschuiving richting een voorkeur voor meer eigentijdse, innovatieve decoratie." Voor het ontwikkelen van eigentijdse decoratie en styling volgt het trendsteam van Van der Maarel de laatste trends en ontwikkelingen in de interieurbranche en vertalen zij deze door naar de concepten die zij het hele jaar door aanbieden. "Die trends vertalen wij ook door naar de kerstdecoratie, al is er altijd wel enige vertraging ten op zichte van de interieurbranche. De Scandinavische trend zie je bijvoorbeeld terug in het gebruik van design, strakke meubels en objecten, veel wit en houten details waardoor de bezoeker zicht waant in een waar winterwonderland. Denk aan een bijzondere eyecatcher met winterse decoratie, geweien, hout en veel sneeuw en wittinten. Houten materialen worden ook gebruikt voor het creëren van een vintage sfeer, aangevuld met bijvoorbeeld kerstbomen op stalen pin, decoratie in stalen frames geaccentueerd door koper en grof hout. Ook de botanische trend heeft haar intrede gedaan. De kerstdecoratie die hierop geïnspireerd is, wordt gemaakt van voornamelijk natuurlijke materialen. Om de groene beleving te versterken, wordt de kerstboom gecombineerd met planten, takken en bloemstukken."

Kortom, als het op eindejaarsbijeenkomsten aankomt, lijken bedrijven vooral behoefte te hebben aan een traditionele sfeer en aankleding om juist de nadruk te leggen op gezelligheid en verbondenheid. En dat er bij Kerst en Oud en Nieuw wordt stilgestaan, is een vaststaand feit. Of een bedrijf nu 5 of 500 personeelsleden in dienst heeft.



SNEL DUIDELIJKHEID NODIG OVER EMISSIELOZE GEBIEDEN

2025 CRUCIAAL JAAR VOOR STADSDISTRIBUTIE

Al is het procentuele aandeel in het Nederlandse wagenpark nog bescheiden, elektrische personenauto's zijn een vertrouwd beeld. De sexy Tesla is een gewilde eyecatcher. Elektrische trucks daarentegen zijn een stuk zeldzamer. Daar komt verandering in. De Green Deal Zero Emissie Stadslogistiek bevat een heldere doelstelling: emissievrije bevoorrading van de Nederlandse binnensteden in 2025. TLN verwacht dat dit haalbaar is, mits aan een aantal randvoorwaarden wordt voldaan.

In de Green Deal Zero Emission Stadslogistiek ligt de ambitie vast dat bevoorrading van binnensteden in 2025 zoveel mogelijk emissievrij is. Onder deze afspraak staan handtekeningen van ruim vijftig partijen: ministeries, gemeenten, vervoerders, autofabrikanten, branche- en belangenorganisaties. Gemeenten zijn bezig de gezamenlijke doelstelling te concretiseren. Utrecht beet het spits af en maakte afspraken met ondernemers en vervoerders over een volledig uitstootvrije centrumbelevering. Meer gemeenten volgen en de kans is groot dat veel binnensteden in 2025 verboden gebied zijn voor CO_2-uitstotende vrachtauto's.

UITSTOOT HALVEREN

TLN vertegenwoordigt 5.500 wegtransportbedrijven en logistieke dienstverleners. De brancheorganisatie zet in op een halvering van de CO_2-uitstoot door het beroepsgoederenvervoer in 2030. Analoog aan de Green Deal moeten vijf jaar eerder voor de bevoorrading van grotere binnensteden uitsluitend emissieloze voertuigen worden ingezet. In de rest van het land zouden vrachtauto's op groene brandstof moeten rijden. Zodra het rendabel wordt lange afstanden met elektrische vrachtwagens af te leggen, komt zero emissie ook buiten de stadscentra binnen bereik. Voor de beoogde CO_2-reductie is volgens TLN tot 2030 een uitfaseringsregeling nodig voor het gebruik van biodiesel en biogas. Zonder deze subsidie kunnen ondernemers in de problemen komen tijdens de overgangsfase naar ander materieel.

www.hollandfoto.net/Shutterstock.com

TIJDIG INVESTEREN

Gezien de benodigde forse investeringen in elektrische voertuigen moeten transportondernemers volgens TLN zo snel mogelijk weten hoe de zero emissie gebieden eruit zullen zien. Vrachtauto's zijn kostbaar en de afschrijvingstermijn is lang. 2025 lijkt ver weg maar het kan goed zijn dat het in sommige gevallen al in de afschrijvingsperiode valt van binnenkort aangeschafte trucks. TLN verwacht daarom van de veertig grootste gemeenten dat zij uiterlijk 2018 aangeven voor welke gebieden emissieloos transport de norm wordt. Transportondernemers kunnen dan tijdig gericht investeren in de benodigde voertuigen.
Andere voorwaarde voor goed functionerend elektrisch vervoer: logistieke hubs aan de rand van centrumgebieden. Inrichting daarvan lukt niet van vandaag op morgen. Ruimte in de grote steden is schaars en ook als het gaat om voorzieningen – oplaadfaciliteiten, beveiliging – moet nogal wat gebeuren. Ook hier geldt: snelheid is geboden.

GROTE MERKEN

Om de CO_2-doelstellingen te realiseren, moeten voldoende emissieloze voertuigen leverbaar zijn. De elektrische vracht- en bestelwagens die op dit moment rondrijden, zijn veelal gemaakt door specialistische leveranciers. Grote merken schitteren nog door afwezigheid maar dat gaat veranderen. Mercedes-Benz heeft zijn eerste elektrische truck gepresenteerd. MAN introduceert de komende jaren volledig elektrische versies van zijn distributietrucks. Eind 2018 moet de productie starten. Ook Tesla toont binnenkort een elektrische truck. Die zou in 2019-2020 van de band moeten rollen en is naar verwachting vooral geschikt voor regionaal vrachtverkeer. Na 2020 zouden transportondernemers dus keuze hebben uit meerdere alternatieven.

VERDUURZAMING KOST GELD

De transportsector kenmerkt zich door hoge investeringen en vaak bescheiden marges. Dit kan een belemmering vormen voor snelle verduurzaming. Transport is nu een sluitpost, stelt TLN-voorzitter Arthur van Dijk in het VNO-NCW magazine Forum. "De prijs van transport moet dus omhoog, want verduurzaming kost geld." Vergeleken met traditionele dieselversies zijn elektrische voertuigen kostbaar. Complicerende factor bij de financiering is dat verschil bestaat tussen de afschrijftermijn van de accu en de rest van het voertuig. Ook los van de financiële aspecten heeft de inzet van elektrische trucks veel impact op de bedrijfsvoering van vervoerders. Denk aan de planning van ritten die complexer wordt omdat rekening gehouden moet worden met oplaadtijden.

VOORDELEN VOOR KOPLOPERS

Ondanks de drempels heeft een snelle adaptie van elektrisch transport zeker voordelen. Veel gemeenten bieden gunstiger omstandigheden voor elektrisch aangedreven voertuigen, zoals ruimere venstertijden. Die vervallen uiteraard zodra emissieloos transport meer gemeengoed wordt. Early adaptors kunnen nu ook nog gebruikmaken van subsidies en stimuleringsprogramma's zoals de Demonstratieregeling Klimaattechnologieën en -innovaties (DKTI) Transport. Deze loopt tot en met 2021 en stelt subsidie beschikbaar voor transportoplossingen met een lage of geen CO_2-uitstoot.

GROEN BIER

Door al in een vroeg stadium elektrisch transport te omarmen, profileren vervoerders en opdrachtgevers zich als innovatieve bedrijven. Zo zet Simon Loos voor Heineken en Amstel al jaren elektrische trucks in voor de bevoorrading van de Amsterdamse binnenstad. Met een laadvermogen van 5 ton en een bereik tot 120 kilometer zijn deze trucks geschikt voor stedelijke distributie. De benodigde stroom wordt opgewekt door zonnepanelen op het dak van het Heineken-distributiecentrum. Voor de ontwikkeling van deze emissieloze trucks namen de bierbrouwer en de gemeente Amsterdam samen deel aan Frevue, een Europees project dat elektrisch vrachtvervoer door de stad stimuleert. Heineken wil al in 2020 voor de horecadistributie in de grote Randstad-steden alleen nog maar zero emissie voertuigen inzetten.

GEZAMENLIJKE VERANTWOORDELIJKHEID

Opdrachtgevers zoals Heineken spelen een belangrijke rol bij de transitie naar emissieloos transport. Steeds meer partijen – overheden én bedrijven – stellen bij aanbestedingen eisen aan de beperking van CO_2-uitstoot. Wat kunnen consumenten doen? Waar de keuzemogelijkheid voor groene stroom of biologisch voedsel vanzelfsprekend is, is dat bij de wijze waarop je een pakje laat bezorgen niet het geval. Waarom bieden de bol.coms van deze wereld bij een bestelling geen mogelijkheid om te kiezen voor groen transport, voor een emissieloze levering met een kleine meerprijs of een iets minder snelle bezorging? Dit draagt bij aan de bewustwording dat verduurzaming van transport vooralsnog geld kost. En een gezamenlijke verantwoordelijkheid is.

EV100: BEDRIJVEN NEMEN HUN VERANTWOORDELIJKHEID

De helft van alle auto's op de weg is in het bezit van bedrijven. EV100 is een nieuw wereldwijd initiatief om het invoeren van elektrische voertuigen en de benodigde infrastructuur sneller te laten verlopen. Onder de tien oprichters onder meer Unilever, IKEA, Deutsche Post DHL en LeasePlan. Deze bedrijven beloven dat 100 procent van hun personenauto's – ook leasewagens – in 2030 elektrisch aangedreven zal zijn. Bij vrachtauto's tussen de 3,5 en 7,5 ton zal dit voor minstens de helft gelden. Ook wanneer een taxi wordt besteld of een auto wordt gehuurd, moet dit een elektrische variant zijn. Verder beloven de EV100-initiatiefnemers dat ze zorgen voor het inrichten van infrastructuur zoals laadpalen.

ZORGT NIEUWE WET VOOR BALANS?

DRAAIEN AAN DE KNOPPEN VAN DE ARBEIDSMARKT

De afgelopen jaren kon de Wet Werk en Zekerheid (WWZ) op veel kritiek rekenen. Werkgevers- en werknemersorganisaties lukte het niet om samen alternatieven te ontwikkelen voor de zo noodzakelijke verandering van de arbeidsmarkt. Het kabinet is aan zet en minister Koolmees komt met de Wet Arbeidsmarkt in Balans. Zorgt deze voor echte vernieuwing of is het vooral een poldercompromis?

De Wet Werk en Zekerheid (WWZ) werd in 2014 ingevoerd als opvolger van de Wet Flexibiliteit en Zekerheid, ook wel Flexwet genoemd. Ten tijde van deze voorganger nam het aantal flexibele banen sterk toe. Er kwam steeds meer kritiek op de toenemende flexibilisering. Tijd voor een nieuw evenwicht, vond Kabinet Rutte II. De tweedeling op de arbeidsmarkt tussen mensen met een vaste baan en flexwerkers moest worden verkleind. Daartoe werden via de WWZ regels voor ontslag gestroomlijnd en werd de ontslagvergoeding een transitievergoeding, bedoeld om de overgang naar een andere baan te vergemakkelijken. De rechtspositie van flexwerkers moest verbeterd worden om oneigenlijk en langdurig gebruik van flexibele arbeid tegen te gaan. Verder werd de maximale WW-duur verkort.

GEEN LOVEBABY

Ondanks de goede voornemens was de WWZ allesbehalve een lovebaby, ondervond verantwoordelijk minister Lodewijk Asscher. Er kwam veel kritiek; werkgevers- noch werknemersorganisaties waren er blij mee. In een aantal gevallen werd het tegenovergestelde bereikt van wat was beoogd. Flexibele arbeid bleef steeds meer terrein winnen, waarmee ons land een uitzondering is. Het gemiddelde percentage flexwerk in de EU groeide de afgelopen vijftien jaar niet en bedraagt zo'n 22 procent. In Nederland werd dit aandeel ruim anderhalf keer zo groot. Dertig procent van de Nederlanders heeft nu een flexbaan of werkt als zzp'er. Na Polen, Spanje en Griekenland brengt ons dat op de vierde plaats in de EU.

MISLUKT OVERLEG

Over de wenselijkheid van aanpassing van de WWZ waren zowel werkgevers- als werknemersorganisaties eensgezind. In SER-verband is veertien maanden lang onderhandeld over hoe de zo noodzakelijke vernieuwing van de arbeidsmarkt eruit zou moeten zien. Consensus in de vorm van een sociaal akkoord bleek niet mogelijk. Belangrijkste breekpunten in het mislukte polderoverleg: beperking van de flexibilisering en loondoorbetaling bij ziekte.

CONTOUREN

De bal lag dus bij het kabinet, in de persoon van verantwoordelijk minister Wouter Koolmees van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Onder zijn auspiciën wordt een opvolger van de WWZ ontwikkeld: de Wet Arbeidsmarkt in Balans, kortweg WAB. Hiermee wil het kabinet het voor werkgevers aantrekkelijker maken mensen in vaste dienst te nemen. De contouren van de wet zoals deze in april 2018 werden gepresenteerd, zien er als volgt uit:

PROEFTIJD

In een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd mag een proeftijd van vijf maanden worden opgenomen. Nu is dat twee maanden. Bij een overeenkomst voor bepaalde tijd wordt de proeftijd drie i.p.v. twee maanden. Dit zou de drempel voor het aanbieden van een vast contract moeten verlagen.

GECOMBINEERDE ONTSLAGGROND

De WWZ telt acht ontslaggronden. Ontslag is pas mogelijk bij steekhoudende onderbouwing van een van deze gronden. Vaak was in de praktijk echter sprake van meerdere redenen die individueel niet volledig onderbouwd konden worden. Het nieuwe wetsvoorstel bevat een negende ontslaggrond, een optelsom van minimaal twee gronden.

Bedrijfseconomische redenen zijn hiervan uitgesloten. Bij ontslag op meerdere gronden kan de transitievergoeding wel hoger uitvallen.

KETENBEPALING

Nu mogen maximaal drie opeenvolgende arbeidsovereenkomsten worden gesloten in twee jaar. Die periode wordt drie jaar. Nog steeds moeten zes maanden verstrijken om de keten te doorbreken. Per cao kan dit worden teruggebracht naar drie maanden als het gaat om terugkerende tijdelijke arbeid (denk aan seizoenswerk) van maximaal negen maanden per jaar.

PAYROLLING

Payrolling wordt scherper gedefinieerd. Onder meer krijgen werknemers op payrollbasis dezelfde arbeidsvoorwaarden als hun collega's die rechtstreeks in dienst zijn van de werkgever.

TRANSITIEVERGOEDING

De transitievergoeding wordt berekend vanaf het begin van de arbeidsovereenkomst. Nu begint deze pas na twee jaar te lopen. De verhoging van de transitievergoeding voor werknemers die langer dan tien jaar in dienst zijn, vervalt. Voor alle werknemers wordt de transitievergoeding berekend op basis van een derde maandsalaris per dienstjaar.

OPROEPCONTRACTEN EN WW

Oproepkrachten en werknemers met een nuluren- of min/maxcontract krijgen betere bescherming. Zo moet een oproepkracht ten minste vier dagen van tevoren schriftelijk of elektronisch worden opgeroepen. Hoeft deze bij nader inzien toch niet te komen, moet wel loon worden betaald.

Werknemers die een jaar hebben gewerkt op basis van een nuluren- of min/maxcontract moeten een aanbod krijgen voor minimaal de gemiddelde arbeidsomvang over dat jaar.

De WW-premie die werkgevers betalen, wordt lager voor vaste dan voor flexibele medewerkers.

ECHTE VERNIEUWING OF EEN ADEQUAAT POLDERCOMPROMIS?

SECTORINDELING

De premiehoogte wordt bepaald door de sector waarin een bedrijf is ingedeeld. Deze indeling sluit niet meer aan bij de huidige economie. Ook "shopten" werkgevers tussen sectoren om te komen tot een zo laag mogelijke premie. Daarom wordt de sectorindeling in de premieheffing voor WW afgeschaft; op termijn ook voor ZW en WGA. Om piekbelasting bij de Belastingdienst te voorkomen, is een aantal maatregelen al doorgevoerd.

278 REACTIES

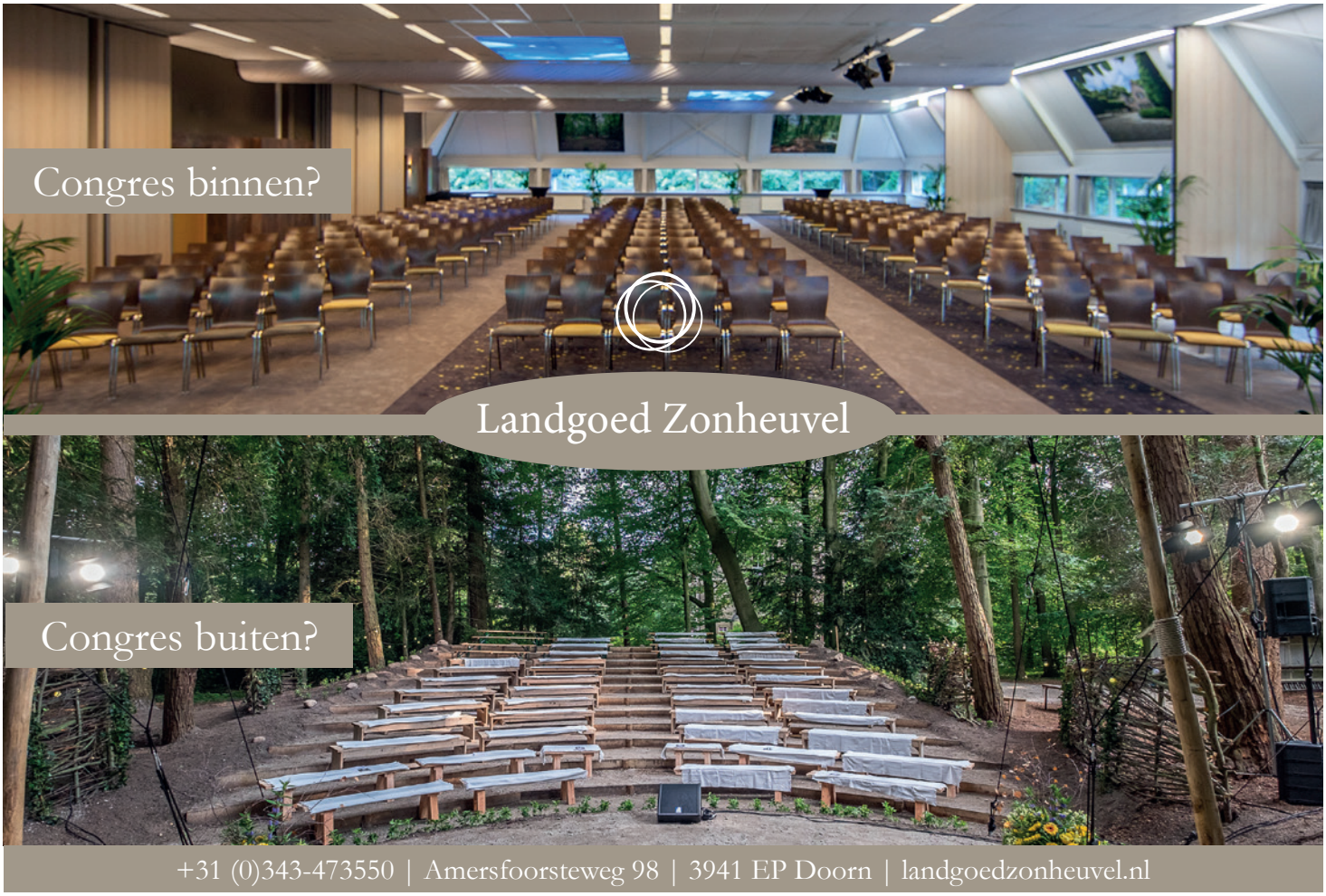
Bij een internetconsultatie over de WAB kwamen maar liefst 278 openbare reacties binnen. Een ongekend aantal. Alle hoeken en gaten van de polder lieten zich horen. Veelgehoord punt van kritiek: de gevolgen voor branches waarin seizoensinvloeden een rol spelen, zoals horeca en landbouw. Hiervoor pakken de nieuwe plannen ongunstig uit. Minister Koolmees zond de wet voor de zomer naar de Raad van State voor advies. Het is mogelijk dat er nog aanpassingen komen voor het wetvoorstel waarschijnlijk in september naar de Tweede Kamer gaat.

GEMISTE KANS

Gaat na de Flexwet en WWZ de nieuwe wet wel het beoogde effect hebben, namelijk substantiële terugdringing van het aantal flexibele contracten ten faveure van vaste overeenkomsten? De WAB bevat een mix van maatregelen die werkgevers (cumulatiegrond bij ontslag) en werknemers aanspreken (premiedifferentiatie WW, transitievergoeding bij kortdurende contracten). Net als bij de WWZ hebben zowel werkgeversorganisaties als vakverenigingen kritisch gereageerd op het wetsvoorstel. Dat zou kunnen duiden op een adequaat poldercompromis.
Tegelijkertijd blijft echte vernieuwing uit. Net als bij de twee voorgaande wetten wordt vooral gefinetuned met de vertrouwde elementen van het arbeids- en ontslagrecht. Een beetje meer van dit, net wat minder van dat. Rekening houden met de stakeholders. Dat die er samen niet in geslaagd zijn om afspraken te maken, gaf de minister wel degelijk mandaat om op een aantal punten echt door te pakken; daadkracht boven draagvlak. Daarvan getuigt de nieuwe wet niet en dat is een gemiste kans.

TRENDBREUK EEN FEIT?

De conjunctuur trekt zich niets aan van wetten en regels maar heeft een eigen dynamiek. Door de economische groei loopt de spanning op de arbeidsmarkt in hoog tempo verder op. In een aantal sectoren leidt het personeelstekort ertoe dat opdrachten noodgedwongen moeten worden geweigerd. Gezien de verwachte instroom in de toekomst wordt de krapte alleen maar groter. Deze ontwikkeling lijkt een belangrijke driver voor een kentering bij de groeiverhouding tussen vast en flex. Volgens het CBS nam in het eerste kwartaal van 2018 het totale aantal banen met 76.000 toe. Vaste banen groeiden met 2,4% sterker dan flexwerk met 2%. Dat is voor het eerst sinds begin 2009.



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

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

DE WAARDE VAN EEN VAKANTIEDAG

Het is maandag 27 augustus 2018. Ik ben weer op kantoor na een heerlijke vakantie. Ik heb twee weken genoten met mijn eigen gezin en het gezin van mijn broer aan de Portugese kust. Een gemiddelde vakantiedag bestond uit een ontbijt in de zon, een bezoek aan één van de mooie stranden rondom Lagos en 's avonds heerlijk met elkaar eten. Als ondernemer checkte ik stiekem af en toe toch ook even de mail. Een beeld dat u misschien bekend voorkomt. We hebben mooie herinneringen gemaakt voor nu en later. Al met al waren het twee waardevolle weken.

Hopelijk heeft ook u een mooie vakantie gehad. Als ondernemer is het maar de vraag of u in de vakantieperiode inkomen heeft genoten of niet. Voor een werknemer is die situatie heel anders, die heeft recht op loondoorbetaling tijdens vakantie. Wat houdt dat recht op loondoorbetaling precies in?

De wetgever vindt het belangrijk dat een werknemer de wettelijke vakantiedagen en eventuele bovenwettelijke vakantiedagen ieder jaar ook echt opneemt. De werknemer kan dan bijkomen van het werk. Het doel daarvan is dat er minder ziekmeldingen zullen zijn. Om te voorkomen dat een werknemer vakantie uitstelt omdat hij/zij dan minder betaald krijgt, geldt als uitgangspunt dat een werknemer tijdens de vakantie niet in een nadeligere economische positie mag komen te verkeren in vergelijking met gewerkte dagen. Wat exact de waarde is van een vakantiedag van een werknemer is niet altijd eenvoudig vast te stellen.

De waarde van een vakantiedag is de afgelopen jaren in het arbeidsrecht veelvuldig onderwerp van discussie geweest. De laatste discussie die meermalen het nieuws heeft gehaald is een discussie in de zorg. Het ging daar om de vraag of een werknemer tijdens zijn vakantie ook recht had op onregelmatigheidstoeslag. In de cao was opgenomen dat dit recht niet bestond. De rechter heeft echter in het licht van het uitgangspunt geoordeeld dat een werknemer wel recht heeft op onregelmatigheidstoeslag.

Een andere discussie die is gevoerd gaat over de vraag of uitbetaalde bonussen ook meegenomen moet worden bij de bepaling van de waarde van een vakantiedag. Uit de rechtspraak volgt dat deze vraag positief moet worden beantwoord. Ook bonussen in de breedste zin van het woord moeten meegenomen worden. Bij een jaarlijks wisselende bonus kan aan de hand van een representatieve periode (ook wel referteperiode) berekend worden welke waarde meegenomen dient te worden. Vaak wordt dan het gemiddelde genomen van de bonus over drie jaar.
Uit de rechtspraak blijkt dat de waarde van een vakantiedag de optelsom is van: basissalaris, vakantietoeslag, vaste dertiende maand, vaste eindejaarsuitkering, winstdeling, bonus, provisies, persoonlijke toeslagen (zoals onregelmatigheidstoeslag en ploegentoeslag) en werkgeversdeel pensioenpremie. Al met al een hele rekensom.

De waarde van een vakantiedag is overigens niet alleen belangrijk tijdens de vakantie van uw werknemer, maar ook wanneer u bijvoorbeeld aan het einde van het dienstverband vakantiedagen gaat uitbetalen.

Wilt u meer informatie over dit onderwerp of heeft u andere arbeidsrechtelijke vragen bel of mail mij dan gerust via marivonne@voordezaak.nl of 06-47898741. Uiteraard bent u ook van harte welkom voor een kopje koffie om nader kennis te maken met ons kantoor.

www.voordezaak.nl

AAN DEZE RUBRIEK WERKTEN MEE:
-Marie-José Korsten, Feel Good Expert
-Modezaak Jansen-Noy uit Sevenum

Bent u ondernemer en wilt u ook kosteloos deelnemen aan deze rubriek? U kunt zich aanmelden door een e-mail te sturen naar sofie@vanmunstermedia.nl. Iemand nomineren voor de rubriek mag natuurlijk ook!

DE STIJL VAN BART DERKX

In de rubriek 'De stijl van' wordt een ondernemer uit de regio Noord-Limburg bij modezaak Jansen-Noy gekleed door styliste Marie-José Korsten. Ditmaal is Bart Derkx van Logistic Force aan de beurt.

FOTOGRAFIE: LAURENS EGGEN

Logistic Force opereert in de transport- en logistieke sector als professioneel dienstverlener op het gebied van flexibele arbeid. Via de Logistic Force Academy in Venlo verzorgt het bedrijf een ruim aanbod aan opleidingen. Voordat eigenaar Bart Derkx actief werd in de transport- en logistieke sector, droeg hij een pak inclusief stropdas. Tegenwoordig geeft hij op kantoor de voorkeur aan een spijkerbroek met een hemd of polo. "Omdat ik onlangs een aantal kilo's ben afgevallen, gaat mijn voorkeur qua hemden tegenwoordig uit naar een slankere pasvorm. Maar verder heb ik niet echt een voorkeur voor bepaalde merken of kleuren. Bij mijn keuze trek ik me ook niet al te veel aan van mijn omgeving. Als een kledingstuk me aanspreekt, dan draag ik het."

De eerste outfit bestaat uit een blauwgrijs hemd met een donkere print, een donkerblauw vest, een beige pantalon en bruine suède schoenen. Marie-José vindt dat Bart zich netjes kleedt, maar het mag allemaal wel wat gedurfder. "Met het materiaal en de kleur van de broek probeer ik de grenzen van de comfortzone van Bart een beetje te verleggen. Door het vest half open te dragen, creëer je een leuk optisch effect." Zakelijk is het eerste woord dat Bart bij het zien van deze outfit te binnen schiet. "Het hemd, het vest en de schoenen vind ik erg leuk. Uit gewoonte zou ik hier een vertrouwde spijkerbroek bij dragen."

De tweede outfit is volgens Marie-José bijzonder geschikt voor een zakelijk evenement. Een grijs hemd wordt gecombineerd met een bordeaurode trui, grijze pantalon en een grijze halflange jas. De geruite das, de blauwe schoenen met rode zool en de bruine laptoptas zorgen voor extra kleuraccenten. "Dit vind ik een zeer geslaagde combinatie, ik zou het zo dragen", zegt Bart. "Met name de jas vind ik erg mooi. En die sjaal draagt bij aan de zakelijke uitstraling."

Voor de derde outfit mogen we van Fashion Guide Paul enkele kledingstukken meenemen naar de manege. Bart: "Mijn vrouw, kinderen en ikzelf rijden graag paard. Tijdens het rijden draag ik ruiterkleding. Het leuke aan deze merken is dat je de kleding op straat niet zo snel tegenkomt. Dat vind ik leuk. Ik draag dan ook graag jassen van deze labels." Gekleed in een mosterdgele trui, legergroene jas en roodbruine sjaal met patchwork stapt Bart met zijn paard de bak in. "Groen is een hele mooie kleur voor Bart", licht Marie-José toe. "Het materiaal van de jas past ook goed bij de paardensportkleding. Wat betreft de trui heb ik bewust voor mosterdgeel gekozen. Die kleur heeft hij nog niet in zijn kast hangen, maar staat hem wel erg goed. In de sjaal komen de kleuren van de jas en de trui terug." Bart: "Deze leuke jas zou me normaal gesproken vanwege de kleur niet direct zijn opgevallen. Aan de gele trui moet ik even wennen. Dat geldt ook voor de andere outfits van Marie-José, maar ze heeft me zeker geïnspireerd om me wat gedurfder te kleden qua stijl en kleuren."

BESTIAE FEROCES AMICI NATURAE

JAMBO®

SAFARI CLUB

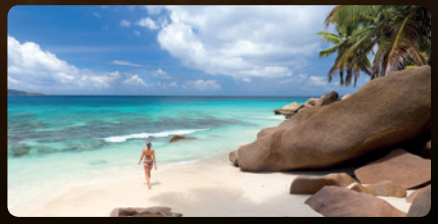
SINDS 1979

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

"WE HOUDEN EEN SPIEGEL VOOR"

Het aantal ondernemers op leeftijd dat wil gaan stoppen groeit hard. Dat merken ook de adviseurs van accountantskantoor Rühl Haegens Molenaar uit Venray. Wordt er gekozen voor beëindiging of overdracht? En kan overdracht plaatsvinden binnen de familiesfeer? Deze laatste wordt soms nog wel eens onderschat, terwijl ook dan een goede begeleiding/voorbereiding essentieel is. "We houden de betrokken partijen in dat geval continu een spiegel voor", aldus adviseur Pieter Weijs.

Bij overdracht binnen de familiesfeer wil de ondernemer vaak niet de hoofdprijs voor zijn onderneming vragen. Toch speelt het in kaart brengen van het financiële plaatje en de behoeften van de partijen net als bij elke andere bedrijfsoverdracht een belangrijke rol. Er zijn diverse issues die bij zo'n traject aan de orde komen vertelt Weijs. "Is het raadzaam om na de overdracht wel of niet betrokken te blijven bij het bedrijf? Hoeveel liquide middelen zijn er nodig om goed te kunnen leven? Is het voor de kinderen financieel aantrekkelijk om het bedrijf over te nemen? Beschikken de kinderen over de juiste competenties?"

De ondernemer financiert vaak het grootste deel van de overnamesom en loopt daarmee het grootste risico indien het bedrijf na de overname failliet gaat." Om de slagingskans te vergroten, worden op basis van de verwachtingen van beide partijen én op basis van de financiële positie van het bedrijf uitgangspunten van de overname geformuleerd. Zo komt er een overname tot stand die voor beide partijen reëel is.

"Na de overdracht is de rol van ons als adviseur nog lang niet voorbij", aldus Weijs. "We begeleiden de overnemende partij door bijvoorbeeld samen een taakverdeling op te stellen en te kijken of er op bepaalde punten kennis ontbreekt. Periodiek bespreken we het financiële plaatje. Wij zijn een groot voorstander van sparringsmomenten met de nieuwe ondernemer(s) én de oud-ondernemer over aspecten zoals marketing, productie en financiën. We schuwen in elk onderdeel van het overnameproces niet om de betrokken partijen een spiegel voor te houden."

www.rhmweb.nl
info@rhmweb.nl

LUISTER NAAR JE OERINSTINCT, DAT DOET DE KLANT OOK!

Lees jij altijd de volledige handleiding of een etiket? Waarschijnlijk alleen als je leven ervan afhangt. Want als je niet oplet, brandt je huis af of krijg je een allergische reactie. In alle andere gevallen komt 'de scanner' in ons naar boven; we lezen alleen wat we echt nodig hebben. De rest, daar verspillen we onze energie niet aan!

Dat 'scannen' doen we ook als we een website bezoeken of een flyer onder onze neus krijgen. Creativiteit is mooi, mits goed toegepast. Houd er rekening mee, bijvoorbeeld bij het schrijven van een creatieve oneliner, dat het de klant niet te veel energie kost om te ontdekken wat je aanbiedt, hoe hij erbij gebaat is én hoe hij het kan kopen of er toegang tot kan krijgen.

Je speelt hiermee in op het oerinstinct van de mens om te willen overleven, wat zich in het dagelijks leven uit in zoveel mogelijk energie willen besparen:

"Hou je boodschap kort, helder en vooral eenvoudig. Geef er een creatieve twist aan als dit past bij je merk of organisatie én de boodschap versterkt. Zo geef je gehoor aan het oerinstinct van je klant om geen energie te verspillen."

Stiekem hebben we allemaal een communicatieadviseur in ons. Eén die voor óns kiest of informatie dat op ons pad komt opgeslagen wordt of direct de prullenbak in mag. Het is zaak die onbewust aanwezige communicatieadviseur in onze (potentiële) klant te beïnvloeden. Het begint bij het weglaten van alle ruis, zodat er genoeg plek is voor muziek.

Carla Hermans is communicatieadviseur bij Bureau Tint. Met de ideale combinatie tussen strategie en creativiteit helpt ze je jouw boodschap te bepalen.

Bureau Tint, speels in communicatie
bureautint.nl
info@bureautint.nl
077-7630750

70% VAN DE WERKNEMERS WERKT BUITEN KANTOOR

NO MORE NINE TO FIVE?

Generaties lang betekende een kantoorbaan werken op vaste tijden en een vaste plek. Jaar in, jaar uit. Vandaag de dag is de negen-tot-vijf-baan nadrukkelijk op zijn retour. Kantoren zijn onherkenbaar veranderd. Een eigen werkplek, compleet met foto van kids en hond, lijkt nog voor weinigen weggelegd. Ook directieleden moeten er soms aan geloven en kunnen op zoek naar een vrije flexplek. Maar niet alleen binnen het gebouw is flexibiliteit het credo. Ruim twee derde van de medewerkers is minimaal eens per week actief op een andere locatie dan het hoofdkantoor. Deze trend zet door. Wat zijn de gevolgen, waar zitten de valkuilen?

Om de status quo en het toekomstperspectief van werkplekflexibilisering in kaart te brengen, liet IWG (International Workplace Group) onderzoek doen onder ruim 18.000 senior managers uit 96 landen. IWG – moederbedrijf van onder meer Regus en Spaces – is internationaal actief op het gebied van flexibele werkconcepten.

WERELDWIJDE TREND

Uit het IWG-onderzoek blijkt dat ruim twee derde (70%) van de Nederlandse werknemers wekelijks op een andere locatie werkt dan het (hoofd)kantoor. 44% doet dit zelfs minimaal de helft van de week. Hiermee past ons land naadloos in de wereldwijde trend waarbij ook gemiddeld 70% van de werknemers wekelijks vanaf een andere plek werkt. 53% doet dat minstens de helft van de week. Wereldwijd werkt meer dan een op de tien mensen zelfs vijf keer per week buiten de hoofdvestiging.

MEER PLEZIER

Bevalt al deze flexibiliteit een beetje? Werkgevers zijn overwegend positief. Maar liefst 82% van de ondervraagden vindt dat hun werknemers productiever zijn als ze onderweg flexibel kunnen werken. Zelfs de creativiteit neemt toe. Het onderzoek laat zien dat ook werknemers over het algemeen positief staan tegenover flexwerken. Meer dan de helft van de ondervraagden (60%) ervaart meer werkplezier. "Zelf kunnen kiezen waar je werkt en op wat voor manier je werkt, bijvoorbeeld op een flexplek dichtbij huis of op een locatie waar meerdere mensen werken, betekent minder woon-werkverkeer en een betere work-lifebalance", aldus Mark Dixon, oprichter en CEO van IWG in een toelichting bij de onderzoeksresultaten.

GROTE VERSCHUIVING

Voor werkgevers levert flexwerken nieuwe uitdagingen op. "Het is een grote verschuiving in de manier waarop tegen werk en werklocaties wordt aangekeken." Veel bedrijven onderzoeken nu volgens Dixon wat dit concreet betekent voor het gebruik van hun

VOORDELEN VOOR BEDRIJVEN

Volgens de Nederlandse deelnemers aan het IWG-onderzoek levert het flexibel laten werken van personeel de volgende voordelen op:

- **Concurrentievermogen (82%)**
- **Productiviteit (82%)**
- **Bedrijfsgroei (78%)**
- **Winstmaximalisatie (72%)**
- **Toptalent aantrekken en vasthouden (66%)**

Het wereldwijde rapport is beschikbaar op www.iwgplc.com

WERKNEMERS WILLEN MEER COACHING EN FEEDBACK

Flexibel werken stelt hoge eisen aan leidinggevenden. Ook zij moeten hun functioneren afstemmen op het toenemende footloose karakter van medewerkers. Geen sinecure, want er is sowieso nog heel wat ruimte voor verbetering.

Dat is althans de conclusie van 'Kwaliteit op de Werkvloer', een onderzoek van Protime onder duizend medewerkers. Dit bedrijf is marktleider op het gebied van tijdregistratie en personeelsplanning. Managers sturen hun teams vooral aan op basis van doelstellingen (35%), zo blijkt. 22% van de respondenten meldt dat zij juist worden aangestuurd op prestaties, gevolgd door persoonlijke ontwikkeling (18%), vaardigheden (15%) en gedrag (10%). Deze resultaten matchen niet met de wensen van werknemers. Meer dan de helft van alle respondenten ziet graag een grotere investering in persoonlijke ontwikkeling.

Leidinggevenden zijn niet genoeg betrokken bij hun werknemers, blijkt uit het onderzoek. 58 procent van de ondervraagden zegt dat de leidinggevende niet op de hoogte is van hun bezigheden en prestaties. Bijna de helft stelt dat hun werk verbetert als de manager meer feedback geeft. Bijna een derde van de werknemers wil meer gecoacht worden. En 39% vindt dat hun manager eenzijdig communiceert. Als medewerker en leidinggevende elkaar door het toenemende flexwerken minder frequent treffen, wordt verbetering van hun relatie een helse klus.

Het rapport 'Kwaliteit op de Werkvloer' is te downloaden op www.protime.nl

kantoorgebouwen. Zij kunnen bijvoorbeeld kiezen voor minder vierkante meters op de hoofdvestiging, in combinatie met satellietkantoren op strategische locaties. Of voor medewerkers abonnementen afsluiten op een werkplek in een van de vele flexkantoren die Nederland inmiddels rijk is.

KOSTEN EN KANSEN

Financieel en strategisch lijken bedrijven de vruchten te plukken van flexwerken. 86% van de Nederlandse respondenten meldt dat kostenoptimalisatie een belangrijke drijfveer is voor meer inzet van externe werklocaties (wereldwijd 89%). 80% stelt dat flexwerken helpt om nieuwe markten aan te boren. Er zijn ook defensieve overwegingen; ruim 70% geeft aan dat het bijdraagt aan het beperken van risico's.
In de jacht op het steeds schaarsere menselijk kapitaal is flexwerken eveneens een belangrijke asset. Want (potentiële) werknemers verwachten in toenemende mate dat hun werkgever flexibel werken faciliteert. Driekwart van de Nederlandse ondervraagden stelt dan ook dat de mogelijkheid om overal te kunnen werken hun bedrijf helpt om talent te werven en te behouden.

NIEUW LANDSCHAP

De steeds grotere mobiliteit van de beroepsbevolking wordt gefaciliteerd door technologische ontwikkelingen als cloud computing en videoconferencing. "Nieuwe technologie zorgen ervoor dat je kunt werken waar en wanneer je wilt", aldus Annelou de Groot, lid van de Board van Regus Nederland in een toelichting op het IWG-onderzoek. "De uitdaging voor bedrijven ligt in het optimaliseren van dit nieuwe landschap. Veranderingen in technologie en digitalisering hebben geleid tot een toenemend gebruik van on-demand-diensten in het bedrijfsleven."

OMSLAGPUNT AANSTAANDE

De resultaten van de enquête onderbouwen deze constatering. 82% van de ondervraagden stelt dat bedrijven in hun sector kiezen voor meer abonnementsdiensten waarbij betaald wordt voor gebruik. Flexibele werkplekken zijn zo'n service. De Groot: "Zowel grote als kleine organisaties willen steeds meer nevenactiviteiten uitbesteden. Senior managers uit verschillende branches en van verschillende afdelingen bekijken de mogelijkheden van flexwerken. Dit met ondersteuning van professionele aanbieders die beschikken over een netwerk van on-demand-werkplekken."
Dat de groei van flexibel werken nog lang niet ten einde is, staat voor De Groot vast. "Binnenkort wordt flexwerken simpelweg de norm en bestaat de negen-tot-vijf-werkdag niet meer. We staan aan de vooravond van het omslagpunt."

HAGRO KANTOORMEUBELEN

MAATWERK EN EXCELLENTE SERVICE

De economie bloeit, en menig ondernemer wil weer investeren in een nieuwe kantoorinrichting. Hagro kantoormeubelen in Sevenum is dan een uitstekende partner voor advies, levering en montage van die kantoorinichting. Directeur Wout Swinkels: "Ons ruime aanbod, korte levertijden en complete service vormen onze meerwaarde."

TEKST: HANS HOOFT

Hagro kantoormeubelen bestaat al sinds 1991 en levert alles wat met de kantoorinrichting te maken heeft, van complete werk- en vergaderplekken tot kantine- en garderobe-inrichtingen. Inmiddels heeft het bedrijf een flink aantal topmerken in het assortiment zoals RH, RBM, Aeris, Sicame, Schaffenburg, Hag, Herman Miller, swopper en Smit Visual. Dat ondernemingen uit de wijde regio het bedrijf steeds vaker benaderen voor de inrichting van hun kantoren, heeft ongetwijfeld ook te maken met de uitstekende naam die Hagro heeft opgebouwd dankzij de klantvriendelijke en deskundige werkwijze.

STIJLEN

Een ondernemer die Hagro benadert voor de inrichting van zijn kantoor, krijgt altijd eerst de vraag naar de specifieke behoefte, en natuurlijk het budget. Hagro kan namelijk kantoormeubelen uit zowel het hogere, midden- als budgetsegment leveren. Zelfs voor de starter, of voor tijdelijk gebruik, is er een ruime keuze aan goede gebruikte meubels.
De volgende vraag heeft dan betrekking op de gewenste stijl: de ene klant wil graag een industriële of liever strakke stijl, de andere heeft een voorkeur voor een wat natuurlijkere of meer speelse invulling. Dankzij het brede assortiment kan Hagro in alle stijlen een passend interieur leveren. Indien gewenst kan ook de vaste interieurarchitect van Hagro worden ingeschakeld voor een schitterend ontwerp op maat. De kosten daarvoor worden overigens verrekend als de order doorgaat.

HARDLOPER

Swinkels en zijn team van medewerkers zien wel een trend naar een meer natuurlijke, huiselijke invulling van het kantoorinterieur, zo is een houten vergadertafel van acht centimeter

Wout Swinkels
Fotografie: Marcel Krijgsman

dikte een hardloper in het assortiment. Bij het gesprek met de klant komt natuurlijk ook het aspect prijs/kwaliteit ter sprake: dankzij hun ruime ervaring kunnen de adviseurs van Hagro de klant goed het verschil laten merken tussen, bijvoorbeeld, een kwaliteitsbureau en een werkblad van een iets mindere kwaliteit. Maar uiteraard bepaalt de klant zelf waar hij voor kiest, op basis van de behoefte.
Een andere trend is de groeiende vraag naar zit-statafels. Als gevolg (of eigenlijk: dankzij) de alom gehoorde kreet 'zitten is het nieuwe roken' gaan steeds meer ondernemingen over tot de aanschaf van dergelijke in hoogte verstelbare werkplekken. In de grote, twee verdiepingen tellende showroom van Hagro zijn dan ook veel van dit soort bureaus te vinden.

RUIME RANGE STOELEN

Bij de aanschaf van een werkplek is natuurlijk ook behoefte aan een bureau- of vergaderstoel. De klant kan dan bij Hagro kiezen uit een zeer ruime range. En ook hier krijgt de klant de mogelijkheid om het verschil te ervaren tussen de diverse kwaliteiten - en prijzen. Swinkels geeft dan altijd het voorbeeld: "Op vrachtwagens zitten stoelen van minimaal 1.500 euro, en mensen die op kantoor werken, hebben veel te vaak een stoeltje van honderdvijftig euro dat niet goed instelbaar is. Bedenk dan: als je personeel met rugklachten thuis komt te zitten, ben je nog veel duurder uit. Kijk op de langere termijn, ook hoeveel langer een duurdere stoel meegaat." Indien gewenst kan de klant ook op locatie een zitinstructie krijgen bij de bureaustoelen (vanaf vijf stuks), hoe de eindgebruikers de instellingen kunnen bedienen en hoe ze ergonomisch verantwoord kunnen zitten. "Bij een goedkope stoel met minder instelmogelijkheden is dat natuurlijk moeilijker, maar we proberen altijd een goed advies te geven", vertelt Swinkels. Als een klant echt niet kan kiezen tussen twee stoelen, dan krijgt hij vaak de mogelijkheid om een stoel twee weken op proef te hebben.

UIT VOORRRAAD LEVEREN

Swinkels erkent de concurrentie van de internetbedrijven. "Er zijn nog altijd mensen die zich bij een officiële dealer uitgebreid laten voorlichten en vervolgens het spul bij een internetbedrijf kopen. Want dan hebben ze het snel in huis, terwijl sommige van onze collega's levertijden van soms wel zes weken moeten hanteren. Dat internetbedrijf levert het spul, maar vaak moeten de mensen de meubels dan nog zelf monteren. En als er iets mee is, moet je maar afwachten of het snel kan worden opgelost." Maar dankzij een groot magazijn kan Hagro vrijwel altijd snel uit voorraad leveren. Die voorraad bestaat uit een groot aantal verschillende bureaubladen, onderstellen, stoelen, enzovoort. Natuurlijk kan niet altijd alles direct uit voorraad worden geleverd – je kunt immers niet alles uit het bijzonder ruime assortiment in grote hoeveelheden in huis hebben.

STELREGEL

De directeur vervolgt: "Wij bieden iets wat die internetbedrijven niet of nauwelijks leveren: uitgebreide service. Onze vakkundige medewerkers brengen de meubels bij de klant, monteren alles en geven indien gewenst ook nog een zit- of bedieninstructie."
En dat is nog lang niet alles: Hagro heeft als stelregel dat als er iets met een geleverde bureaustoel uit het hogere segment is, dat probleem binnen twee dagen wordt opgelost. In de tussentijd krijgt de klant een andere, gelijkwaardige stoel ter overbrugging. Als een klant tijdelijk extra meubilair nodig heeft, bijvoorbeeld omdat hij een grote order heeft binnengehaald en voor een bepaalde periode meer personeel moet inzetten, dan kan Hagro hem een interessante huurconstructie aanbieden voor de kantoorinrichting. Een bijzondere service is dat als een klant zijn kantoor wil vernieuwen, Hagro de oude spullen voor hem kan afvoeren.

DOELGROEP

Hagro is van maandag tot en met vrijdag van acht tot zes uur open, en op zaterdag van acht tot vijf uur. Daarnaast kan de showroom op afspraak 's avonds worden bezocht, een extra service voor de ondernemer die overdag druk is met zijn eigen zaak. De doelgroep is voornamelijk het regionale MKB, van zzp'ers tot en met grotere ondernemingen. Naast de kantoorinrichting krijgt Swinkels ook regelmatig de vraag voor magazijn- en palletstellingen, het bedrijf kan deze leveren via een dochteronderneming, HMS magazijn-inrichtingen BV.

Omdat Hagro blijft groeien, laat Swinkels dit jaar een extra magazijn bouwen. "We hebben dan nog meer ruimte om voorraad te houden, en kunnen we nog efficiënter werken. "Snel leveren, excellente service, afspraken nakomen, dat is volgens de directeur het recept om een goede band te krijgen met de klant. Dat dit recept werkt, blijkt wel uit het feit dat Hagro moet uitbreiden om aan de groeiende vraag te blijven voldoen.

www.hagrokantoormeubelen.nl

Fellowes helpt je het meeste uit je werkdag te halen.

Ontdek als eerste alle nieuwe innovatieve
Zit-Sta producten voor op de werkvloer.

Bezoek ons op Orgatec 2018!

De internationale beurs voor de moderne werkende wereld

Messe Keulen • 23-27 oktober 2018 • Hal 6.1 • Stand C-061

ORGATEC

Boek nu een afspraak met het Fellowes team en
claim je gratis toegangsticket voor Orgatec. Bezoek:
campaigns.fellowes.com/orgatec-2018-tickets/nl

Fellowes Brands | EEN FAMILIEBEDRIJF SINDS 1917

JANSSEN KERRES, UW MOBILITEITSPARTNER VOOR DE ZAKELIJKE MARKT

Ondernemen is beslissingen nemen. Eén daarvan is de manier waar op u uw wagenpark invult. Kopen of leasen? Zelf uw wagenpark beheren of uitbesteden? Misschien heeft u incidenteel een extra auto nodig?

De keuzes die u als ondernemer maakt, hebben invloed op uw bedrijfsresultaat. Om u te helpen met het maken van de juiste beslissingen kunt u terugvallen op de zekerheid van een businesspartner met jarenlange ervaring in de mobiliteitsbranche: Janssen Kerres. Hét aanspreekpunt voor de zakelijke markt, wij staan voor u klaar!

VOOR AL UW MOBILITEITSVRAAGSTUKKEN

Onze accountmanagers zijn volledig gericht op de lokale, zakelijke markt en hebben een enorme hoeveelheid kennis en ervaring. Zij zorgen voor maatwerk m.b.t. al uw mobiliteitsvraagstukken, afgestemd op uw persoonlijke wensen. Of het nu gaat om fleetsales, aftersales, leasing, fiscale voordelen of begeleiding bij uw beleid inzake duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen: zij adviseren u graag. Daarnaast bent u voor de op- en ombouw van personen- of bedrijfswagens bij Janssen Kerres aan het juiste adres.

WAAROM JANSSEN KERRES?

Als u uw wagenparkbeheer bij Janssen Kerres onderbrengt, hoeft u zich nergens meer druk om te maken. Wij bieden u zorgeloze mobiliteit die te allen tijde voldoet aan uw mobiliteitsbehoefte, met voor elke wens de perfecte oplossing.

WAAROM KIEZEN VOOR JANSSEN KERRES? UW VOORDELEN:

- One-stop-shopping concept met focus op de lokale markt
- Divers aanbod: verschillende merken, personen- en bedrijfswagens en elektrische modellen
- Janssen Kerres Lease: Financial en Operational Lease
- Altijd een vestiging in de buurt: van Oost-Brabant t/m Zuid-Limburg
- Maatwerkoplossingen
- Ontzorgen op sales- en aftersalesgebied
- Vervangend vervoer op maat
- Haal- en brengservice
- Gespecialiseerd in onderhoud van bedrijfswagens
- Schadeherstel
- Expertise en kennis van de Janssen Kerres accountmanagers
- Eén aanspreekpunt voor al uw mobiliteits vragen- en behoeften

MEER INFORMATIE?

De accountmanagers van Janssen Kerres kunnen een volledige wagenparkscan voor u uitvoeren, u adviseren en alle informatie verstrekken over leasen, wagenparkbeheer en kostenbesparing. Wilt u graag meer informatie of kennismaken met ons? Neem dan contact op! Uiteraard bezoeken wij u graag op locatie.

JANSSEN KERRES:
Michel Penders: 06 - 26 71 88 75
Richard Kunne: 06 - 22 12 14 33
Marc Peters: 06 - 23 60 59 22
Website: www.janssenkerres.nl
Backoffice Fleetsales: 085 - 021 55 01
E-mail: fleetsales@janssenkerres.nl

JANSSEN KERRES

RENAULT DACIA NISSAN PEUGEOT CITROËN KIA

www.janssenkerres.nl

Fleetsales | Lease | Schadeherstel

NAZOMEREDITIE AUTOTESTDAG

TESTRIJDERS GEZOCHT

Op dinsdag 9 oktober organiseert Noord-Limburg Business weer een autotestdag. Tijdens dit evenement zullen diverse merken en modellen auto's door diverse ondernemers aan een kritische test worden onderworpen. We sluiten deze enerverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe personenwagen en gevestigd in de regio Noord-Limburg? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag. Surf naar www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op met Marie-Louise van Heeckeren op 024-3738502 en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de autotestdag!

www.noordlimburgbusiness.nl

OOSTENDORP AUTO HYUNDAI VENRAY

DE HYUNDAI DEALER VOOR NOORD-LIMBURG

Oostendorp Auto Hyundai is de Hyundai dealer voor Noord-Limburg, met haar vestiging aan de Keizersveld 67 in Venray. Bij Oostendorp Auto Hyundai Venray kunnen klanten terecht voor alle nieuwe Hyundai modellen, maar ook voor alle onderhouds- en garantiewerkzaamheden. Bovendien biedt Oostendorp Auto met haar occasioncenter een ruim aanbod aan gebruikte auto's van alle merken en Hyundai's in het bijzonder. Daardoor slaagt u bij Oostendorp Auto vast en zeker voor een nieuwe of gebruikte auto.

DE KLANT CENTRAAL

Oostendorp Auto Hyundai is onderdeel van Oostendorp Autogroep, een automotive onderneming met ruim 40 jaar ervaring. Oostendorp Autogroep is totaalaanbieder in automobiliteit, waarbij klanttevredenheid voorop staat. Vestigingsmanager Vincent Kools, van Oostendorp Auto Hyundai Venray: "Natuurlijk zijn auto's onze lust en ons leven, maar weet u waar we nog veel gekker op zijn? Op tevreden klanten. Daarom gaan we voor u door het vuur! Alles om u rijplezier te bezorgen. We gaan ervoor!"

Bij Oostendorp Autogroep kunt u niet alleen terecht voor de aanschaf van een nieuwe auto. Ook met private en zakelijke lease van alle nieuwe modellen helpt het team u graag. Daarnaast biedt het familiebedrijf onder meer autoverhuur, verzekeringen en schadeherstel. Naast trotse dealer van Hyundai in Venray, is Oostendorp Auto ook de Hyundai dealer van de regio's Nijmegen, Helmond en 's-Hertogenbosch. In Venray is Oostendorp Autogroep verder gevestigd als Toyota-dealer en met een vestiging van GlasGarage, beide eveneens aan de Keizersveld.

GROENSTE AUTOMERK VAN DE WERELD

Hyundai streeft ernaar om uit te groeien tot het groenste automerk ter wereld. Dat moet rond 2021 het geval zijn. Hiervoor heeft Hyundai onder andere de volledig elektrische Hyundai IONIQ en de gloednieuwe KONA EV (met een actieradius tot 470 kilometer!) op de markt gebracht. Zeer interessant voor de zakelijke rijder vanwege de 4% fiscale bijtelling. Daarnaast wordt de waterstofauto Hyundai NEXO binnenkort verwacht. En bij deze duurzame Hyundai's zal het niet blijven. De komende jaren lanceert Hyundai namelijk nog eens veertien verschillende groene modellen. Er komen nog meer – hybrides, plug-in hybrides, volledig elektrische auto's en waterstofauto's. Bovendien krijgt elk nieuw model een groene aandrijflijn: hybride, plug-in of volledig elektrisch. Het team van Oostendorp Auto Hyundai Venray vertelt u er graag alles over.

www.oostendorp-auto.nl

BUSINESS FLITSEN

Heuver neemt Profile Tyrecenter Schouten in Venlo over

Profile Heuver uit Hardenberg, één van de pioniers van de franchiseformule Profile Tyrecenter, breidt het aantal filialen uit door Profile Tyrecenter Schouten in Venlo over te nemen. Zo wordt de naam Heuver nog beter verspreid in Nederland. Er was namelijk nog geen filiaal in Limburg. Tot nu toe was Profile Heuver vooral vertegenwoordigd in het noorden en oosten van het land. Met de nieuwe overname wil het Hardenbergse bedrijf de belofte ook in het zuiden waarmaken: De meest klantgerichte bandenspecialist die er is! "Wij zijn er trots op dat we onze franchise op deze manier hebben kunnen uitbreiden", zegt Bertus Heuver, directeur Profile Heuver. "Profile Tyrecenter Schouten is een gerenommeerd familiebedrijf met een rijke historie, net als ons bedrijf. Onze klanten in Venlo en omstreken profiteren dankzij deze overname van een compleet assortiment van alle soorten banden en natuurlijk de gedeelde kennis van onze complete groep. Bovendien kunnen onze nieuwe klanten ook rekenen op de Heuver-garanties, waarmee wij hun verwachtingen willen overtreffen." De Heuver groep bestaat uit veertien Profile Heuvers verspreid over Noord-, Oost- en Zuid-Nederland en een bandengroothandel in Hardenberg. Kwaliteit, klantvriendelijkheid en deskundigheid staan daarbij altijd voorop, vertelt Bertus Heuver: "Onze medewerkers helpen u graag met een advies over het onderhoud van uw auto of over de meest geschikte banden. Bij Profile Heuver bent u verzekerd van een complete service. Of het nu gaat om onderhoud van een auto, of om banden voor landbouw- of grondverzetmachines. Wij zijn specialist in banden voor auto's, landbouw, transport en industrie. Met veel kennis over alle soorten banden en passie voor het vak is Profile Heuver de juiste plek voor alles wat met auto's of banden te maken heeft."

Statushouders aan de slag in de groensector

Zeventien statushouders en drie zij-instromers worden in Roermond opgeleid tot hovenier. Er is een tekort aan arbeidskrachten in deze sector. Het Citaverde College verzorgt de opleiding. Werkervaring kunnen de deelnemers opdoen bij groenbedrijven in de regio. De groensector groeit en is permanent op zoek naar nieuwe vakmensen. Dat is een uitdaging omdat de eerste signalen van krapte op de arbeidsmarkt al voelbaar zijn. In de regio Midden-Limburg is daarom dit traject ontwikkeld onder de naam 'Groenmensen' waarin statushouders in één jaar tijd worden opgeleid tot assistent-hovenier en hun inburgering kunnen afronden. Het project is een initiatief van de arbeidsmarktregio Midden-Limburg. Keyport 2020 en de Provincie Limburg steunen het project financieel. De Provincie vanuit het programma 'Zo WERKT Limburg'. Deelnemers volgen drie maanden lang een werkervaringsprogramma, dat bestaat uit basiscursussen zoals veilig werken langs de weg, bosmaaiercertificaat, Motorkettingzagen, VCA, et cetera. Daarmee worden ze klaargestoomd voor een reguliere opleiding in de groensector. Voor statushouders wordt dat bovendien gecombineerd met extra Nederlandse taallessen. Een sociale coach ondersteunt de kandidaten bij diverse vragen rondom hun werken en leren traject. Deelnemende hoveniers aan het project 'Groenmensen' zijn: BTL, Krinkels, Henssen, Van der Linden Groen, Roermond Zuid en Boesheide.

Deel uw nieuws met Noord-Limburg Business!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Noord-Limburg Business publiceert dit graag voor u op de website! Heeft u een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.

AB WERKT NA POLEN NU OOK ACTIEF IN BULGARIJE EN ROEMENIË

"WE KUNNEN NIET ZONDER ARBEIDSMIGRANTEN"

AB Werkt haalde in 1997 al de eerste Poolse arbeidskrachten naar Noord-Limburg voor het oogsten van asperges. Sinds vorig jaar werft de coöperatie met 4.800 leden in Zuid-Nederland ook tijdelijk en vast personeel in Bulgarije en Roemenië. "Onze economie kan niet zonder arbeidsmigranten", weet algemeen directeur Jack Janssen.

De bijdrage van arbeidsmigranten aan de Nederlandse economie is significant. Ruim een half miljoen banen in Nederland, bijna vijf procent, wordt vervuld door Oost-Europeanen. Daarmee zijn ze verantwoordelijk voor elf miljard euro van het nationaal product.

32.000

Een aanzienlijk deel van de migranten, ongeveer 32.000 mensen, werkt in Limburg en dan met name in de land- en tuinbouw. "Maar tegenwoordig ook in de logistiek, de productie- en distributiecentra en de vleesverwerking", weet Jack Janssen van AB Werkt, één van de eerste organisaties die twintig jaar geleden Poolse krachten naar Limburg haalde om te werken in de kassen en op de velden. "Ze doen veelal het laaggeschoolde, repeterende werk. Seizoenswerk ook, soms een maand soms drie maanden. In deze periode bijvoorbeeld komen vele honderden fruitplukkers naar Limburg, de Betuwe en Zeeland."

NODIG

Tijdens de crisisjaren met een sterk oplopende werkloosheid stond de positie van de migranten opeens ter discussie. "Ze zouden onze banen inpikken", kijkt Jack Janssen terug. "Onzin. We hebben de migranten nodig. Voor onze oogsten, mensen die groenten en fruit verwerken en in porties verpakken. Die in de webshops en magazijnen pakjes verwerken. En tegenwoordig ook in de techniek en andere vakgebieden. We bemiddelen steeds meer lassers en houtbewerkers, monteurs die bijspringen bij industriële bedrijfsstop, slagers. Zonder migranten zouden ondernemingen vertrekken, andere zouden zich niet meer in Limburg vestigen. Beschikbaar personeel is immers cruciaal en de krapte op de arbeidsmarkt is op dit moment in diverse sectoren nijpend."

COÖPERATIE

AB Werkt begon in de jaren zestig in Limburg als coöperatie om boeren en tuinders te vervangen bij ziekte en ongeval. In de loop van de jaren is daar de ondersteuning bij tijdelijke personeelstekorten aan toegevoegd. Na diverse fusies wordt AB Werkt nu gedragen door 4.800 leden en is het een van de grote uitzenders in Zuid-Nederland met 10.000 mensen (3.500 fte) op de loonlijst. Veelal specialisten die ingezet worden in de landbouw, voeding, groensector en logistiek. Daarnaast is AB Werkt sinds 1998 gespecialiseerd in het werven van arbeidsmigranten uit Oost-Europa, aanvankelijk uit Polen. "Meestal gaat het om tijdelijk, seizoensgebonden werk", vertelt Jack Janssen in het hoofdkantoor in Herten, gelegen aan de provinciale weg naar Roermond. "We zien echter steeds vaker dat de mensen een vast contract krijgen en zich hier vestigen. We hebben de laatste jaren ook gemerkt dat het steeds moeilijker wordt om Poolse arbeidskrachten te vinden. Enerzijds omdat de Poolse economie beter draait en anderzijds vanwege de concurrentie uit andere landen. Daarom zijn we in 2017 gestart met de werving in Bulgarije en Roemenië."

HUISVESTING

Dit jaar haalt AB Werkt tegen de 7.000 arbeidsmigranten naar Nederland van wie ongeveer de helft in Limburg aan de slag gaat. Het overgrote deel vindt tijdelijk werk in Midden- en Noord-Limburg. "Groot knelpunt is de huisvesting. We beschikken wel over een flink aantal verblijfsplaatsen in hotels, op parken en in reguliere woningen, maar uitbreiding in de vorm van nieuwe woningen vinden is lastig. We stellen hoge eisen, vastgesteld door brancheorganisatie ABU. Terecht, we halen die mensen hierheen en dan hebben ze recht op een goede woning. De meeste gemeenten beseffen dat ook, maar een algemeen, uniform beleid zou goed zijn. Met meer ruimte voor huisvesting van migranten. De Limburgse economie kan niet zonder migranten."

Ook de LWV is van mening dat er dringend moet worden gekeken naar een goede huisvesting voor arbeidsmigranten. "Wij hebben iedereen hard nodig om de economie draaiend te houden en het inzetten van arbeidsmigranten is één van de middelen", aldus Mark Hendriks, verantwoordelijk voor het expertisecentrum Arbeidsmarkt en Onderwijs van de LWV (hendriks@lwv.nl).

Aanbevolen
Locaties
5
4
1
2
3

1

Wereldpaviljoen Steyl

St. Michaëlstraat 6a
5935 BL Steyl
T 077 - 37 45 973
E info@wereldpaviljoen.com
I www.wereldpaviljoen.com

2

Hostellerie de Neerhof

Kasteelhof 1
5995 BX Kessel
T 077-4628462
E deneerhof@gmail.com
I www.deneerhof.nl

3

Kasteel De Keverberg

Kasteelhof 4
5995 BX Kessel
T 06 - 4577 0560
E info@kasteeldekeverberg.nl
I www.kasteeldekeverberg.nl

4

Maashof

Maashoflaan 1
5927 PV Boekend - Venlo
T 077 - 39 69 309
E info@maashof.com
I www.maashof.com

5

Landgoed De Barendonk

Millseweg 13
5437 NB Beers
T 0485-316 436
E receptie@barendonk
I www.barendonk.nl

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 betaamt, 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
www.jaarbeurs.nl/beatrixtheater

INNIUS

OPTIMAAL PRODUCTIEPROCES DANKZIJ SLIMME SOFTWARE VAN INNIUS

Innius is een krachtig Internet-of-Things software-oplossing in de cloud, waardoor machines beter functioneren. Dit voorkomt uitval en zorgt dat de productie efficiënter verloopt, met minder afval en beter gebruik van energie en grondstoffen.

TEKST: MARLIES DINJENS

Op een bedrijventerrein bij Veenendaal-De Klomp, zoals er op het oog zoveel zijn in Nederland, zit een bijzonder bedrijf: Innius, een voorloper in technologische innovatie. Innius is een krachtig industrieel cloudplatform voor machinefabrikanten en machinegebruikers in de voedingsmiddelenindustrie. Het is nog even zoeken, want op de gevel prijkt alleen de naam van het moederbedrijf: To-Increase. "Innius is voortgekomen als onderzoeksproject van To-Increase, dat specifieke oplossingen voor ERP-software maakt voor de ondersteuning van productieprocessen binnen een bedrijf", zegt managing director John Rijksen van Innius. Met de opkomst van het Internet of things, waarbij machines steeds minder door mensen zullen worden bediend, maar steeds meer door intelligente embedded systems, besloot To-Increase een onderzoeksproject te starten. Uit dit onderzoeksproject is Innius voortgekomen.

EFFICIËNT GEBRUIK GRONDSTOF EN ENERGIE

Op een whiteboard in de vergaderzaal demonstreert Rijksen de werkwijze van Innius. "Wij zorgen ervoor dat de productiviteit van machines hoger wordt en dat klanten efficiënter kunnen omgaan met grondstoffen en energie. Ze zullen minder afval produceren. Daarnaast kunnen ze de kwaliteit van producten waarborgen." Schetsmatig legt Rijksen uit hoe dat in zijn werk gaat. "Innius is een cloudplatform waarmee makkelijk een verbinding kan worden gemaakt met allerlei types machines, waar deze zich ook mogen bevinden, en van welk type dan ook. Data uit deze machines wordt real-time geanalyseerd. Hierdoor krijgt de klant direct inzicht in hoe de machine functioneert. Dreigt er een probleem te ontstaan, dan wordt de operator tijdig geïnformeerd en kan worden ingegrepen om machine stilstanden te voorkomen. Ook wordt hij gewaarschuwd als meer energie wordt verbruikt of als verspilling ontstaat op de productielijn." De informatie wordt via een app doorgegeven aan de operators en productiemanagers in fabrieken, bakkerijen, slachterijen of plantenkassen. In de toekomst zal dit nog een stap verder gaan. "Dan zal Innius direct gaan communiceren met de machine, om deze machine zo optimaal mogelijk, zonder storingen te laten werken en het hoogst mogelijk productieresultaat te behalen."

MEER MONDEN VOEDEN

Innius heeft een aantal klanten in de veevoer- en voedingsindustrie. Voor deze industrie is voedselveiligheid natuurlijk erg belangrijk, maar ook het kunnen halen van het geplande productievolume. De wereldbevolking groeit hard. Aan voedsel worden steeds strengere eisen gesteld. "De vraag is natuurlijk hoe je die twee miljard extra monden gaat voeden", stelt Rijksen. De productie moet dus efficiënter met minder verspilling. Ondernemers liggen wakker over de kwaliteit van hun producten. Halen we de (steeds hogere) gestelde productie doelen met een efficiënt gebruik van de energiebronnen. Een foutje in de productielijn van voedsel kan immers ook veel geld kosten. Dergelijke fouten kun je voorkomen door een goede analyse van de data. "Een koekjesproducent moet dan bijvoorbeeld een hele partij koekjes weggooien, omdat er te veel zout in zit. Dan moet alles weg. Als er eerder wordt ingegrepen, bespaart dit een hoop onnodig afval."

IN GESPREK MET KLANTEN

Innius is constant in gesprek met klanten om inzicht te krijgen in productieprocessen en hoe ze deze producenten kunnen helpen de voedselproductie efficiënter te maken. Het team bezoekt geregeld klanten. "Dan loop ik weer met een witte jas door een fabriek of in een kippenslachterij", zegt Rijksen. "We praten continu met onze klanten en lopen rond op de werkvloer om te kijken tegen welke problemen ze aanlopen." De lijnen zijn kort, ook binnen het bedrijf waar de sfeer informeel en open is. "We zitten allemaal bij elkaar, waardoor je makkelijk de verhalen hoort wanneer een collega een bedrijfsbezoek heeft gehad en wat er speelde."

Het is een spannende branche om in te werken, stelt Rijksen. "We lopen voorop in de ontwikkelingen en dat maakt het interessant. Je leert veel, omdat je werkt aan iets nieuws." De technische kennis moet constant op peil gehouden worden door studie, het bezoeken van congressen, maar ook door dat contact met de klant. "Hiervoor moeten wij ook écht snappen wat er op de werkvloer gebeurt. Tegenwoordig weet ik dus precies hoe een kip geslacht wordt."

"We releasen regelmatig nieuwe functionaliteiten. Het contact met klanten is nauw, maar ook met kennisinstituten, zoals Wageningen University & Research en de Universiteit van Amsterdam. Zo hebben ze veel stagiaires van deze universiteiten. "Met WUR werken we nu aan de oprichting van een Field Lab, waarin we een onderwerp over voedsel willen oppakken. In de komende jaren zullen we de samenwerking met deze en andere partners nog verder uitbouwen."

De cloud werkplek

Belangrijkste kenmerken

- Gebouwd op Nederlandse bodem, door een Nederlands bedrijf
- Volledig voorbereid op een hybride oplossing door naadloze integratie met andere ITON cloud diensten, Microsoft Azure, Office 365 en de bestaande omgeving
- Per maand aan te passen aan jouw eigen organisatiebehoeften
- Gespecialiseerde 1e lijns ondersteuning
- Sterke focus op beveiliging, waardoor veiligheid voorop staat

www.iton.nl/cloudwerkplek

iton

producent is het ook voor dit bedrijf belangrijk om de kosten laag te houden om te kunnen concurreren met lagelonenlanden als China. Om dit te bereiken moet Itho Daalderop voorop blijven lopen wat betreft innovaties. Dit doet het bedrijf onder andere door zelf producteigenaar te blijven en het product als service aan te bieden aan de eindgebruiker. Dit draagt bij aan de hoge levensduur en kwaliteit van de producten.

"CONTACT MET KLANTEN IS ERG BELANGRIJK VOOR ONS. BIJ INNIUS WILLEN WE WETEN WAT ER SPEELT OP DE WERKVLOER",

JOHN RIJKSEN, MANAGING DIRECTOR INNIUS.

VERDER UITBREIDEN

Innius wil de komende jaren verder uitbreiden binnen de Benelux, Duitsland en Scandinavië. "Over drie jaar willen we ons R&D team en ons verkoopteam flink hebben versterkt. We denken na over het openen van een kantoor in Duitsland. Of we ook wereldwijd willen groeien? Wij willen graag vlakbij onze klanten zitten, omdat we willen weten wat er speelt. Daarom richten we ons in eerste instantie ook op de Benelux en Duitsland, zodat we snel ter plaatse kunnen zijn."

CONCURREREN MET CHINA DANKZIJ INNIUS

Onderhoud aan machines op basis van data analyse en voorspelling waardoor productiestops kunnen worden vermeden, in plaats van – in het ergste geval – de productie stil te moeten leggen vanwege een machine storing, dat is het streven van Itho Daalderop.
Itho Daalderop is in de Benelux marktleider op het gebied van binnenklimaat en een van de klanten van Innius. Het bedrijf bestaat sinds 1880 en inmiddels heeft de helft van de Nederlandse huishoudens een van hun producten geïnstalleerd. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om complexe waterpompen, maar ook om de covers voor ventilatie-eenheden. Itho Daalderop produceert achtduizend tot 12 duizend producten per week. Als Nederlandse

OOK GESCHIKT VOOR OUDE MACHINES

Itho Daalderop maakt gebruik van oude en nieuwe machines en in eerste instantie dacht het bedrijf ook dat het een probleem zou worden om hierbij de producten van Innius toe te passen. Het tegendeel bleek echter waar. "Met Innius zijn we in staat om een bestaande fabriek naar het manufacturing 4.0 niveau te brengen. Dat is voor ons het belangrijkste. Omdat met name de ontsluiting van de data van oude machines in heel veel oplossingen niet mogelijk is en met Innius is dat voor ons wel mogelijk geworden."
Itho Daalderop ziet al meteen resultaat, stelt Albert van Loon, manager Producttechnologie. "We kunnen analyseren wat de efficiëntie van de productie en dus van de machines is."

GEPLAND ONDERHOUD IN PLAATS VAN UITVAL

Richard van Gelder, productiemanager, voegt hieraan toe: "De data laat mij zien hoe mijn complete proces loopt, hoe de productiestappen gaan, wat de bewerkingstijden zijn, hoe de Mean Time To Repair is en dus waar knelpunten en verbetermogelijkheden zitten. Ook voor de technische dienst kan de betrouwbaarheid bewaakt worden. Die zien op tijd aankomen dat 'een machine minder gaat presteren en we preventief onderhoud gaan inplannen'. En ik wil gepland onderhoud, geen ad-hoc uitval; want dan komt mijn leverbetrouwbaarheid in gevaar."
De samenwerking met Innius, een 'professionele en daadkrachtige partij', verliep erg goed, stelt Itho Daalderop. "Wanneer je mailt of belt, zijn ze altijd bereid om te helpen."

RICOH
BATAVUS

RDC DAAGT U UIT

De naam Ricoh is welbekend bij ondernemend Nederland, voornamelijk dankzij de printers. Maar het bedrijf biedt veel meer producten en diensten, en via de tien regionale Ricoh Document Centra wil de organisatie die zeer brede dienstverlening nog dichter bij de klant brengen. Zoals helpen bij de transitie van analoog naar digitaal. Branko Godijk, directeur RDC Nijmegen: "Er is straks geen enkel bedrijf meer met een server op de zaak."

Branko Godijk is er van overtuigd dat printen altijd wel zal blijven, al neemt digitaal een steeds groter deel in van de documentstromen. "We plaatsen nog steeds heel veel machines, dit jaar meer dan vorig jaar. Er zit nog steeds groei in, dat heeft er ook mee te maken dat de economie groeit. De afname van het printen valt dus mee. Maar van de andere kant: kijk eens wat digitalisering biedt en hoe de wereld aan het veranderen is."

NAUWERE BAND

Het Ricoh Document Center (RDC) in Nijmegen bestaat inmiddels tien jaar. Godijk legt uit hoe de centra tot stand kwamen: "Elf jaar geleden heeft Ricoh Japan besloten om al die bedrijven in Nederland die Ricoh voerden, samen te voegen tot één organisatie, dat is Ricoh Nederland geworden. De klanten waren heel tevreden over de apparatuur en de service, maar we vonden dat de relatie wel wat verbeterd kon worden. Toen is besloten om de opzet te veranderen, meer met lokale ondernemers te gaan werken die Ricoh volledig gaan vertegenwoordigen en een nauwere band met de klant opbouwen. Dat concept is zeer succesvol gebleken, we hebben inmiddels ongeveer 700 klanten – in deze regio, wel te verstaan. Onze regio is vrij groot, van Gorinchem tot boven Den Bosch, Venray. In dat rayon zitten zo'n 12.000 bedrijven, dus we kunnen nog wel wat groeien. We hebben ook niet echt een specifieke doelgroep, in principe kunnen we overal, bij elke onderneming een of meer producten leveren. Van een fietsenzaak, of een bakkerij tot aan gemeentes, scholen, accountants- en advocatenkantoren, noem maar op. Iedereen heeft wel een printer nodig, een scanner, software, enzovoort."

TRANSITIE

Accountmanager Bart Hopman vervolgt: "Vroeger was een printer een afdrukmachine, tegenwoordig is het als MFP een communicatiehub. Elke organisatie krijgt heel veel documenten binnen, en met een printer maak je die digitaal door die te scannen. Maar er zijn nog genoeg branches waarin veel wordt geprint."

"Maar ons vakgebied", gaat Godijk verder, "is het begeleiden van analoge, met papier werkende organisaties naar het digitaal werken. Veel van onze klanten benaderen ons proactief: kunnen jullie ons helpen met de transitie? Veel organisaties staan nog aan het begin van het digitalisatieproces, en weten niet goed hoe ze dat traject moeten aanvliegen. Ze beseffen wel dat ze uiteindelijk die transitie wel moeten maken, willen ze overleven, maar hoe, dat is nog een issue. Ze willen digitaal gaan werken, hun facturen digitaal krijgen en versturen. Ze willen graag een doorzoekbaar document dat ze makkelijk kunnen bewerken, opslaan, en weer terugvinden en kunnen printen. Daar hebben wij producten voor, zoals een document management systeem waarin je heel makkelijk de documenten kunt invoeren, en weer inkijken, delen en bewerken, waar je je ook in de wereld bevindt. Want de documenten staan in de cloud, dat is echt de toekomst, er gaat straks geen enkel bedrijf meer zijn met een server op de zaak."

Hopman noemt ook vergaderen op afstand: "Videoconferencing is ook een oplossing die we bieden, evenals digitaal bellen, VoIP, we kunnen eigenlijk overal wel wat in betekenen."

Voordeel is ook dat het RDC Ricoh Nederland als moederbedrijf heeft. "Als kleine, lokale organisatie met twintig medewerkers zijn we heel flexibel, en kunnen we snel schakelen. Maar we hebben wel de power van de moedermaatschappij achter ons staan. Die denkt ook met ons mee, en kan oplossingen bieden op vragen waar wij even geen antwoord op hebben."

"ER ZIJN NOG GENOEG BRANCHES WAARIN VEEL WORDT GEPRINT"

KOFFIE

Naast dit soort producten en diensten biedt RDC ook andere, kantoorgerelateerde zaken. Zo vroeg een goede klant hen of ze ook de koffievoorziening konden verzorgen. Godijk: "Daar zijn we ook op ingesprongen, en misschien kun je ons uiteindelijk wel kwalificeren als facilitair dienstverlener. We gaan die kant wel op. Het is ook handig voor de klant, als hij alles op één factuur kan krijgen, al zijn kantoorbenodigdheden van één leverancier kan betrekken. Ze kennen ons als een betrouwbare partner, weten dat we ook ICT-producten kunnen leveren, aan leasing doen, een uitstekende service bieden, alles netjes kunnen regelen voor de klant, anders zouden ze ook niet bij ons de koffie afnemen. Goede koffie, inclusief de machine."

Hopman: "Daarvoor hebben we de website Officefood.nl. Je kunt via die site van alles bestellen, van de koffie tot en met de rolkoffer of laptoptas. We werken daartoe samen met sterke partners, zoals een landelijk opererende totaalleverancier en eigenlijk is dat inderdaad one-stop-shopping."

Accountmanager Bart Hopman

Accountmanager Stefan de Groot

“IEDEREEN ZEGT DAT HIJ HET DRUK HEEFT TEGENWOORDIG, MAAR WAARMEE DAN?”

Een exponent van dit facilitair dienstverlenen is het concept Office as a service. “In de toekomst zullen we waarschijnlijk complete werkplekken leveren: een tafel, stoel, een pc, de software, de koffie, alles. Zeker met al die startups tegenwoordig, is daar behoefte aan dat die ondernemers alles bij één leverancier kunen afnemen – tegen zeer aantrekkelijke prijzen en leasetarieven. Ze gaan gewoon naar de website en klikken aan wat ze nodig hebben voor welke periode. Uiteindelijk is dat veel voordeliger dan zelf investeren. Want als je net begint is elke euro belangrijk en dan is een leasebedrag per maand wel interessant.”
Eigenlijk doen we dat als Ricoh al heel lang, aldus Godijk. “De kopieermachine kon je jaren geleden al bij Ricoh leasen. We weten dus goed hoe dat werkt en we hebben dat heel breed uitgebouwd.”

PROCESSEN ANALYSEREN

Maar Ricoh Document Center doet nog meer. Hopman: “Als we bij een klant zitten, is het al snel duidelijk dat we er niet alleen zijn voor de printers, de software en de koffie, maar dat we ook hun processen proberen te begrijpen: waar ben je nu zoveel tijd mee kwijt? Iedereen zegt dat hij het druk heeft tegenwoordig, maar waarmee dan? Stel dat ik jouw werkdruk kan verlagen, met behulp van onze oplossingen? We hebben diverse projecten lopen op dit gebied. Het gaat dus veel verder dan alleen die printer.”
Godijk legt uit: “We maken een totaalscan – dat noemen we een röntgenfoto – van de organisatie, daarop tekenen we in waar de apparatuur staat en hoe de mensen werken, wat het kost om een printje of kopietje te maken, met loopafstanden en dergelijke, of dat wel efficiënt is ingericht en of dat niet met minder apparatuur kan. Daarna gaan we kijken naar de processen. Welke processen zijn aan de apparaten gekoppeld, hoe wordt daar mee gewerkt?”
De directeur vervolgt: “We kunnen dus oplossingen bieden voor bedrijven die met de transitie van analoog naar digitaal worstelen, maar ook kunnen we organisaties helpen bij het stroomlijnen, efficiënter maken van hun bedrijfsprocessen als het gaat om documentstromen.”

UITDAGING

“Organisaties die denken dat ze alles goed geregeld hebben”, zegt Godijk, “dagen we uit om ons een scan te laten maken. Ik ben er vrij zeker van dat we ze toch kunnen helpen om (nog) efficiënter te werken. Maar denk

“ORGANISATIES DIE DENKEN DAT ZE ALLES GOED GEREGELD HEBBEN, DAGEN WE UIT OM ONS EEN SCAN TE LATEN MAKEN”

ook aan de consequenties van de AVG, dat pakken we dan meteen mee. En natuurlijk de beveiliging tegen hacken.
We zoeken dus bedrijven die samen met ons willen kijken naar hun bedrijfsprocessen. We maken dan een scan van de organisatie, die röntgenfoto, en doen verbetervoorstellen. Van het traject maken we dan een verslag – zonder dat de bedrijfsgeheimen op straat komen te liggen – en die verslagen worden gepubliceerd in de komende edities van dit magazine. Dat is goed voor dat bedrijf, want daaruit zal blijken dat het een efficiënt opererende organisatie is die effectief zijn klanten kan helpen. En ja, natuurlijk geldt dat ook voor RDC, wij krijgen de kans om te laten zien wat we kunnen betekenen voor organisaties. Wie durft met ons dat proces in te gaan?”

Durft u de uitdaging van RDC Nijmegen aan om uw organisatie te laten doorlichten? Neem dan contact op met Branko Godijk of Bart Hopman via 024-366 09 20.

www.rdcnijmegen.nl

Directeur Branko Godijk

BARTEN SLAGERIJEN

EERLIJK VLEES VAN BOER TOT BORD

Noord-Limburg Business sprak met Barten Slagerijen, die naast slagerijwinkels ook actief zijn met een veehouderij en een eigen slachterij. Alfa Accountants en Adviseurs is meedenkend partner bij de belangrijke ondernemersvraagstukken op juridisch, fiscaal en boekhoudkundig vlak.

TEKST: SIMON DE WILDE
FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Rivierenlandervlees is sinds jaar en dag een begrip in Rivierenland en omstreken. De vleeskoeien lopen in de wei en in de ruime strostallen van vleesboerderij Barten in het dorp Meerkerk dat bij het riviertje de Zederik ligt. Als de tijd rijp is, worden de runderen met eigen veetransport vervoerd naar de slachterij die in bezit is van de familie Barten. Het eigen merk kwaliteitsvlees wordt verkocht in de tien eigen Keurslagerijen en diverse geselecteerde slagerijen.

NOODSLACHTER

De vader van ondernemer Theo Barten was actief als noodslachter. Als bijvoorbeeld een koe zijn poot onverhoopt brak, belde de boer de vader van Theo. Die haalde het beest op en slachtte het in zijn eigen slachterij in Meerkerk. Theo trad in zijn vaders voetspoor, maar zag veel dierenleed onder de koeien die hij slachtte voor klanten. Daarop besloot hij dat het anders moest. "Mijn visie is dat de koeien een goed leven moeten hebben, vrij van stress. Daarnaast moet alles van de geslachte koe verkocht worden. Niet alleen de biefstuk, maar ook de huid, de tong tot de botten aan toe."
Om zijn visie vorm te geven, kocht Theo Barten een opgedoekte varkensboerderij aan en bouwde de varkensstal om tot koeienverblijf. Tevens bouwde hij er twee jaar geleden een compleet nieuwe koeienstal. De koeienrassen het Belgisch Witblauw, Blonde d'Aquitaine, verbeterd Roodbont en Piëmontees koopt hij samen met zijn zoons onder andere in België in. Beide zoons werken van jongs af aan mee in het familiebedrijf dat al zes generaties lang

Meerkerk als uitvalsbasis heeft. Op termijn is het de bedoeling dat zij het bedrijf zullen voortzetten. De opvolging is in dit familiebedrijf goed geregeld in nauwe samenwerking met Alfa Accountants en Adviseurs, sinds vijftien jaar de partner voor alle belangrijke ondernemersvraagstukken op juridisch, fiscaal en financieel vlak.

COMFORTABEL LEVEN

Het vee van Theo Barten leidt een comfortabel leven op de boerderij voordat het met eigen veevervoer naar de eigen slachterij op transport gaat. "Op onze eigen boerderij houden we zo'n honderd runderen. Die lopen in de wei en krijgen natuurlijk voedsel zonder toevoegingen", zegt Theo trots. Op de vleesboerderij verkoopt het bedrijf in de boerderijwinkel naast het eigen rundvlees ook varkensvlees, vleeswaren en andere typische streekproducten zoals boerenkaas, honing, eieren, chocolade en het streekbier 'De Blauwe IJsbeer'.

VAKKUNDIG PERSONEEL

In de slachterij staat ook het dierenwelzijn voorop en worden de runderen en varkens geslacht door vakkundig personeel. "Een deel van het vlees verwerken we in onze worstenmakerij in Meerkerk. Daar maken we de lekkerste worsten en vleeswaren zoals hammen, rookworsten en grillworst. Allemaal bereid met verse specerijen en natuurlijk met vlees van de beste kwaliteit. Pure ambacht. Alles wat wij maken, doen wij met liefde en dat proef je."
Ondernemer Barten heeft met zijn visie de slachterij uitgebouwd tot een bedrijf dat de hele vleesketen bestrijkt. Van boer tot bord, zegt hij daar zelf over. "Op deze wijze heb ik controle over de kwaliteit van het vlees, hebben de beesten een fijn leven en gaat er niks verloren."
Als ondernemer lost hij dagelijks problemen op en voor juridische en fiscale vraagstukken werkt Barten samen met Alfa Accountants en Adviseurs. De ondernemer is heel tevreden over het terugkerende werk van Alfa zoals de jaarrekening en de fiscale aangiften. "Voor specifieke vraagstukken kunnen we altijd bij ze terecht. Zo hebben ze mij helder geadviseerd over de fusie van een aantal BV's. Dit past beter bij onze groeistrategie. Het is prettig om als familiebedrijf samen te werken met een partner die ons van haver tot gort kent."

www.alfa.nl

Bekende gezichten

Het mooie van samenwerken met een familiebedrijf zoals Barten Slagerijen vindt Arie Droogendijk, accountant bij Alfa Accountants en Adviseurs, het contact met de verschillende generaties in het bedrijf. "Mijn relatie met Barten Slagerijen gaat al vijftien jaar terug. Ik ken de moeder van Theo, maar ook zijn twee zoons die in de toekomst het familiebedrijf voort zullen zetten."

Droogendijk begeleidt en adviseert het familiebedrijf, dat zijn wortels in Meerkerk heeft, over juridische, fiscale en financiële zaken. "Ik heb een soort huisartsrol." Veel wordt in overleg gedaan met de controller bij Barten Slachterijen. Vorig jaar nog begeleidden Droogendijk en zijn collega's Barten Slachterijen bij de fusie van een aantal BV's. "Het familiebedrijf begon klein, maar groeide uit naar meerdere slagerijen die alle in een aparte BV waren onder gebracht. Dit bleek administratief complex en onoverzichtelijk. Na overleg met de Belastingdienst en de familie hebben mijn collega's en ik een voorstel gemaakt voor een fusie waarna er één BV overbleef. Dit betekent niet alleen een eenvoudigere administratie, maar ook minder kosten."

DEZELFDE TEAMLEDEN

**Recentelijk klopte het familiebedrijf uit Meerkerk met een andere juridische vraag aan bij Droogendijk en zijn collega's. "Een slagerij die klant was van Barten Slachterijen wilde graag een samenwerking aangaan in de vorm van een vof. Alfa heeft een voorstel gedaan hoe dit het beste kan worden vormgegeven." Droogendijk werkt bij dit soort vraagstukken voor zijn klant samen met dezelfde teamleden, bestaande uit een jurist met een achtergrond in het notariaat en een fiscalist. "Dit is prettig voor de klant want die ziet bekende gezichten. En het is prettig voor mij omdat mijn collega's de klant kennen. Zo kunnen we onze klanten zo breed mogelijk adviseren." De controller van het bedrijf voert veel van de adviezen zelf uit, uiteraard kan Alfa dit werk ook uit handen nemen. Een jaarlijks terugkerende klus voor Droogendijk bij Barten Slachterijen is het samenstellen van de jaarrekening. Ook verzorgt Alfa de salarisadministratie voor Barten. "Toen de samenwerking vijftien jaar geleden startte was Barten Slachterijen een klein bedrijf met maar een paar mensen in dienst en deden wij de hele salarisadministratie. Inmiddels is het bedrijf uitgegroeid en doet het een deel van de salarisadministratie zelf. Wij kijken wel mee aan de achterkant en geven advies over het proces. En in geval van ziekte kunnen wij de gehele salarisadministratie van ze overnemen."
De lange relatie die Droogendijk heeft met de familie vindt hij bijzonder. "Het is niet dat we maandelijks contact hebben, maar we spreken elkaar meerdere keren per jaar. Op de momenten dat ze ons nodig hebben dan zijn we er voor onze klant."**

www.alfa.nl

FEEL GOOD EXPERT

Marie-José

Personal stylist voor zakelijke professionals
FG Exclusives business bags
☎ 06-22405115
www.feelgoodexpert.nl

PENSIOENVIZIER

Bouwbergstraat 102 - 6451 GR Schinveld
Tel. 0475-410692 - Fax. 0475-559041
www.pensioenvizier.nl

JDS
BEDRIJFSAUTOMATISERING

Werken in de Cloud?

U heeft al een
werkplek vanaf
€ 49,- per maand!

0478 - 531443

✓standaard werkplek ✓optimale beveiliging ✓automatische back-up

---

Bert Janssen
PERSONAL COACHING

Alberdingk Thijmstraat 12
5921 BC Venlo-Blerick
Mob: 0611485655

vraag@coachjanssen.nl
www.coachjanssen.nl

Professional
ReiniGER

Truck- & Krattenreiniging

Krattenwasserij in Venlo en truckwash/truckcleaning in Weert
MAIL@REINIGERS.INFO - WWW.REINIGERS.INFO

BEAUTY AWARDS

Winnaar 2 Beauty Awards Beste Schoonheidsspecialiste 2017.

BEAUTYSALON
JOLIQUE
Meer dan alleen schoonheid!
WWW.BEAUTYSALON-JOLIQUE.NL

www.beautysalon-jolique.nl

- CODE 95
- RIJBEWIJS C / CE / LZV
- HEF- / REACHTRUCK
- BHV / VCA / ADR

LFACADEMY.NL

LOGISTIC FORCE
ACADEMY

BOY HAENEN
EVENT & MARKETING CONCEPTS

Verbindt mensen en organisaties door het organiseren van live ontmoetingen

relatiedag - symposium - congres - beurs - festival - open dag - opening - bedrijfsfeest - of enig ander evenement, volledig op maat

BRIALMONTSTRAAT 39, 5913 HE VENLO,
MAIL@BOYHAENEN.NL, 06-81165880

WWW.BOYHAENEN.NL

Uw personeel verdient méér aandacht
Uitbesteden doet u daarom bij maatwerk HRM

maatwerk HRM

uw externe HR afdeling op maat
- Personeelsbeleid en administratie
- Verlof- en verzuimregistratie
- Salarisadministratie en beloning
- Beoordeling en competenties
- Talentmanagament
- Training en bijscholing
- Werving & selectie

Bel met Anouk: 06-33 09 60 45
E anouk@maatwerkHRM.nl
W www.maatwerkHRM.nl

QWEZZ CLOUD

ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

"Overal werken wanneer jij dat wilt?
Zet je bedrijf in de Cloud!"

Betrouwbare ICT oplossingen

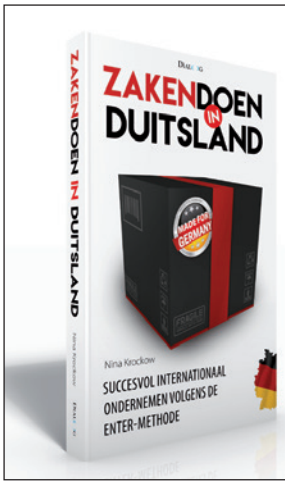
Documenten, programma's en e-mail staan op onze servers

Geen investeringen in dure servers

Qwezz Cloud voor het lokale MKB

Wij zijn een professionele ICT dienstverlener in Venray. Het is onze missie om onbezorgd werken overal en voor iedereen mogelijk te maken. Dit doen wij met innovatieve ICT oplossingen voor het MKB. Uw Online Werkplek staat nu voor u klaar.

Noorderhof 10 • 5804 BV Venray • 0478-511 522 • info@qwezz.nl • www.qwezz.nl



Alles wat je moet weten over succesvol ondernemen in Duitsland in één praktisch boek voor

€ 24,95

Bestel nú bij de auteur:
www.mind4share.com

MORE SALES RESULT

Meer klanten • Meer omzet • Meer resultaat
Koude acquisitie voor warme leads, verkooptraining en coaching

Bel voor een afspraak 077-3522817
WWW.MORESALESRESULT.NL

Alu Expo Art
TENTOONSTELLINGSBOUW

Hoogwaardige standbouw voor een betaalbare prijs!

- Posterpanelen
- Individuele standbouw
- Uniforme standbouw
- Congresbouw

www.aluexpoart.nl

Sietze Ketelaar en Harry Oude Wolbers zijn de drijvende krachten achter Humanversity.

HUMANVERSITY BIEDT BEDRIJVEN MEER INZICHT IN MEDEWERKERS

Humanversity zorgt dat bedrijven klaar zijn voor de toekomst. Een doordachte manier van ontwikkelen, handige apps en trainingsdagen zorgen ervoor dat medewerkers meer inzicht krijgen, in hun eigen vaardigheden en die van hun collega's.

TEKST: MARLIES DINJENS
FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Veel bedrijven en organisaties zijn voortdurend in ontwikkeling, zeker met de razendsnel voortschrijdende techniek. Hoe zorg je dan dat medewerkers mee kunnen in de vaart der volkeren of zich op een goede manier kunnen oriënteren op een volgende stap in hun loopbaan? Hierbij schiet Humanversity te hulp, het bedrijf van Sietze Ketelaar en Harry Oude Wolbers uit Veenendaal. In het Van der Valk Hotel in Veenendaal vertellen ze enthousiast over hun visie. Het aantal werknemers dat decennialang bij dezelfde baas blijft werken is drastisch gedaald. Jongeren zijn geïnteresseerd in financiële stabiliteit, maar daarnaast verlangen ze ook naar uitdaging in hun werk en naar bijscholing en ontwikkeling. Om de ontwikkelingen als ondernemer bij te benen, is het belangrijk om in gesprek te blijven met werknemers en hun kwaliteiten en interesses te kennen.

PERSOONLIJK PROFIEL

Humanversity stelt een persoonlijk profiel samen van de medewerkers aan de hand van online vragenlijsten en een analyse van teksten. Werknemers beantwoorden in een handige app bijvoorbeeld vragen over zaken die voor hen belangrijk zijn; de ene persoon wil creatieve vrijheid en de mogelijkheid om werktijden in te delen, terwijl dit voor een ander een gruwel is. Door de analyse van Humanversity komen ook de (werk)ervaring en kwaliteiten van de werknemer aan de oppervlakte. "Stel dat door technische ontwikkelingen een bedrijf het installatieproces sterk ziet wijzigen. Dan worden andere competenties en kwaliteiten belangrijker. Kan de persoon die eerst verantwoordelijk was voor deze installaties deze nieuwe meer adviserende rol uitvoeren? Dat is dan de vraag", stelt Oude Wolbers. "Of heel actueel zijn alle accountants in staat cultuuradviezen te geven, zoals hun richtlijnen vereisen? Humanversity wil de organisatie helpen de juiste mensen op de juiste plek op de juiste tijd zien te krijgen. De organisaties die dat begrijpen, hebben hun strategie helder, zorgen ervoor dat mensen optimaal kunnen presteren en renderen zelf het beste. Daarmee zijn ze beter klaar voor de toekomst. Adviseurs, trainers en netwerkpartners van Humanversity voeren de trajecten uit.

TWENTSE NUCHTERHEID

Oude Wolbers verdiende zijn sporen op het gebied van loopbaancoaching en modelontwikkeling, onder andere van assessments. Hij promoveert nu op model gebaseerde informatiesystemen bij de opleiding Informatica aan de Universiteit van Nijmegen. Ketelaar is HRD-adviseur, trainer en coach en onder anderen eigenaar van Dissel Human Factors, het bedrijf dat veel van de trajecten van Humanversity uitvoert. Ze werken bijna 20 jaar samen aan projecten op het gebied van coaching en training. De samenwerking verloopt erg goed, omdat ze elkaar goed aanvullen en op elkaar vertrouwen. "Harry kan ontzettend goed conceptueel denken en is technisch erg goed onderlegd", stelt Ketelaar. "En Sietze brengt dit vervolgens goed over aan de klanten. Hij is gewoon een goede kerel", vult Oude Wolbers aan. Bovendien zijn ze beiden afkomstig uit Twente en ook dat schept een band. "Waar de Twentse mentaliteit voor staat? Nuchterheid, kiek'n wat 't wordt, maar zeker niet zonder emotie."
Integriteit en eerlijkheid zijn namelijk erg belangrijk voor Ketelaar en Oude Wolbers. "Wij werken ook graag samen met partijen, die zich daarin kunnen vinden. Het belang van de werknemer en hoe die wordt begeleid naar nieuw werk, telt even zwaar voor mij als het belang van de opdrachtgever. Iedereen met wie ik werk, wil ik weer in de ogen kunnen kijken na afloop van het traject."

ENTHOUSIASTE KLANTEN

In de toekomst wil Humanversity uitgroeien tot een netwerkorganisatie. "We zullen natuurlijk zelf aan de slag gaan bij bedrijven, instellingen of scholen, maar daarnaast kan ons materiaal ook worden ingezet door andere partijen. Zo ben ik net gebeld door een adviesbureau met de vraag of ze ons materiaal mogen gebruiken. We hebben ook net een grote opdracht binnengekregen voor een ziekenhuis via Dissel Human Factors."
Klanten zijn enthousiast over de diensten van Humanversity, omdat het ook echt iets toevoegt. Het klantenbestand bestaat nu vooral uit partijen uit de netwerken van Ketelaar en Oude Wolbers, bijvoorbeeld in het onderwijs, de zorg, it en hr. "In opleidingsland heb je diverse apps, maar de koppeling naar de op assessments gebaseerde analyse ontbrak nog", stelt Ketelaar. Humanversity gaat bovendien nog een stap verder dan een assessment. "Dat is zeker een goed instrument, maar door de dialoog aan te gaan met het management en de werknemers, ga je nog een laag dieper."

JEZELF OPNIEUW UITVINDEN ALS BITCOIN-EXPERT

Een belangrijke klant van Humanversity is it-bedrijf Atos. "Zij worstelen ook met vragen over de toekomst en willen graag werknemers behouden voor het bedrijf. Tweehonderd mensen zijn daar bijvoorbeeld erg deskundig op het gebied van het onderhoud van grote machines en systemen, maar veel organisaties schakelen inmiddels over op andere systemen, zoals de cloud. Kunnen deze mensen dan aansluiting vinden bij de nieuwe werkzaamheden of iets anders gaan doen binnen het bedrijf?" Oude Wolbers noemt een interessant voorbeeld van een systeembeheerder die heel andere kwaliteiten bleek te hebben. "Hij bleek vroeger ook bij een accountantskantoor gewerkt te hebben. Hij heeft zich verdiept in bitcoins en blockchain (het centrale mechanisme in alle vormen van cryptogeld, red.) en loopt nu zover voorop binnen die ontwikkelingen dat hij benoemd is tot projectleider." Bij sommige mensen moet je iets dieper graven. "Het gaat er uiteindelijk vooral om dat werknemers gemotiveerd zijn. Je moet projecten zien te vinden waar ze bij passen. De juiste mensen op de juiste plek zien te krijgen."

www.humanversity.net

VEILIGHEID EN COMMUNICATIE VERBETEREN IN ZIEKENHUIS DANKZIJ DISSEL HUMAN FACTORS

In de zorg speelt veiligheid een grote rol. Een fout kan immers leiden tot een fataal incident. Om dit te voorkomen stellen ziekenhuizen onder andere protocollen op.

Desondanks blijkt uit onderzoek dat er 1.035 doden per jaar vallen door verwijtbaar gedrag. Deels komen deze fouten voort uit een gebrek aan communicatie of slechte samenwerking. Een gebrek dus aan de zogeheten soft skills, die in ziekenhuizen vaak non-technical skills genoemd worden. Ook conflicten ontstaan soms onnodig door vermoeidheid en stress. Dissel Human Factors werkt met de programma's van Humanversity op het gebied van Crew Resource Management, interprofessionele teamtrainingen voor teams in complexe omgevingen. Deze trainingen vinden hun oorsprong in de luchtvaart en als crew resource management is het doorontwikkeld voor teams waarbij samenwerking, leiderschap, omgevingsbewustzijn, stressbestendigheid van groot belang zijn in de activiteiten en resultaten van het team, zoals op de operatiekamers of de eerste hulp.

VEILIGHEID CENTRAAL

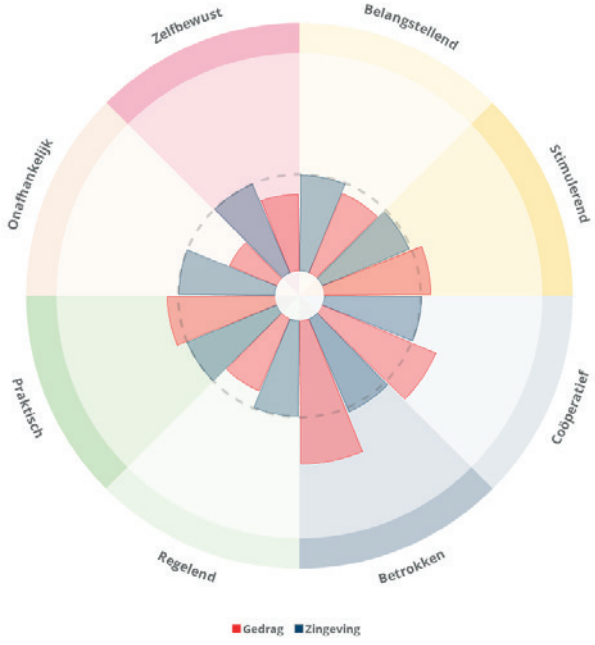
Bij ziekenhuis Tergooi werkt Dissel Human Factors aan een verbeteringstraject over veiligheid. Op allerlei manieren moeten de medewerkers bewust worden van hun gedrag rond de veiligheid van patiënt en medewerker. Alex Wilbrink, zelf jarenlang werkzaam als anesthesioloog/kinderintensivist, voert deze trainingen uit en maakt gebruik van het materiaal van Humanversity. Door zijn werk als medisch specialist weet hij wat er speelt op de werkvloer en waar de knelpunten zitten, bijvoorbeeld dat door stress en vermoeidheid fouten kunnen worden gemaakt. "De tijdsdruk in ziekenhuizen is natuurlijk erg groot, dus je hebt niet veel trainingsdagen tot je beschikking. Personeel uitroosteren voor een training is immers erg kostbaar. De app van Humanversity is daarom erg handig." De artsen, verpleegkundigen en andere personeelsleden van het ziekenhuis vullen via de app een vragenlijst in, die onder andere hun interactiestijl inzichtelijk maakt. Werkt iemand graag samen of zelfstandig? Dat komt hierdoor aan de oppervlakte. Ook kan lesmateriaal, zoals instructiefimpjes via de app gedeeld worden."

Een onderdeel dat centraal staat in de training is de onderlinge communicatie van de teamleden. "Ziekenhuizen zijn van oorsprong erg hiërarchisch: artsen en verpleegkundigen hebben bijvoorbeeld altijd eigen protocollen. Tijdens de studie geneeskunde is er veel aandacht voor communicatie met patienten, bijvoorbeeld in slecht-nieuwsgesprekken. Maar aan goede onderlinge communicatie tussen alle zorgverleners rondom een patiënt wordt nauwelijks tijd besteed. Dat is ook een groot thema in de ziekenhuizen."

Door de inzichten die ziekenhuismedewerkers opdoen over zichzelf en over communicatie, verbetert de samenwerking, stelt Wilbrink. "We werken ook met microsimulaties; het naspelen van lastige situaties. Die kunnen vervolgens ook makkelijk op een ander moment op de werkvloer zelf worden nagebootst." Zo trainde Wilbrink onlangs met artsen en verpleegkundigen van de spoedeisende hulp een situatie waarbij een patiënt met spoed vanaf een andere afdeling werd binnengebracht. "Hoe communiceer je dan duidelijk en ook zonder gestrest te raken? Dat kan bijvoorbeeld door gescripte communicatie. Dat kan dus goed worden getraind, zodat het in de toekomst makkelijker verloopt."

www.disselhumanfactors.nl

Een onderdeel dat centraal staat in de training van Dissel Human Factors is de onderlinge communicatie van de teamleden.



Bij ziekenhuis Tergooi werkt Dissel Human Factors aan een verbeteringstraject over veiligheid.

DE BESTE OBJECTEN VINDT U BIJ ONS

CUSHMAN & WAKEFIELD

In het veilingcomplex van Zaltbommel is een moderne geconditioneerde bedrijfsruimte beschikbaar voor de verhuur.

- De totale vloeroppervlakte bedraagt circa 2.350 m²
- Ruime parkeergelegenheid op eigen terrein
- Indirecte koelinstallatie 0-8 °C
- 4 loadingdocks met levellers
- Krachtstroomaansluiting
- TL-verlichtingsarmaturen
- Snelloopdeuren tussen de koelcellen
- Acculaadstation voor heftrucks
- Vloerbelasting circa 2.000 kg/m²
- Vrije hoogte circa 6 meter

Huurprijs EUR 55,- per m² per jaar, te vermeerderen met BTW.

Meer informatie
Martijn T.J. Veen MSc
T +31 (0)40 212 5125
E Martijn.Veen@cushwake.com

STATIONSWEG 28, ZALTBOMMEL

cushmanwakefield.nl

STICHTING LIVA
WE CARE

Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

ADVOCATEN MET ONDERNEMERS-BLOED

UIT VENLO MET EEN ROTTERDAMSE INSLAG

MARIVONNE VAN KRALINGEN IS ROTTERDAMSE DIE IN VENLO WERKT.
ROB DE HAIR IS VENLONAAR DIE IN ROTTERDAM HET VAK LEERDE.
Daarmee verenigen we dat wat ondernemers uit beide steden sterk maakt; Een no-nonsense mentaliteit. Geen woorden maar daden. Oplossingen in plaats van vage adviezen. Bij ons kunt u als ondernemer gewoon binnenlopen of ons even bellen. De meter gaat echt niet gelijk lopen. Wij zijn specialisten; onze antwoorden concreet en duidelijk. Als ondernemer wil je nu eenmaal weten waar je aan toe bent.

Noorderpoort 9 . 5916 PJ Venlo . 077 206 80 00 . info@voordezaak.nl . voordezaak.nl

VOOR DE ZAAK

NO-NONSENSE ADVOCATEN

ZUID RECRUITERS

member of Wiertz Company

Wij zetten de puntjes op de i!

JIJ KUNT MEER UIT JOUW CARRIÈRE HALEN DAN JE DENKT!

info@zuidrecruiters.nl | 045-563 98 00 | www.zuidrecruiters.nl