

RIVIERENLAND

JAARGANG 31 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2018

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



CASUS ALFA ACCOUNTANTS EN ADVISEURS
BARTEN SLAGERIJEN

**ONDERNEMERSCHAP RIVIERENLAND
NAAR EEN HOGERE VERSNELLING**

BANENAFSPRAAK
DE STAND VAN ZAKEN



HET IS 'R' WEER TIJD VOOR!!

DE 'R' VAN KERST-
PAKKETTEN IS WEER
IN DE MAAND...



EN VAN RELATIE-
GESCHENKEN...



...PROMOTIE-
ARTIKELEN, EN...



ORIGINELE
GESCHENKEN!



MAAR OOK VAN
DUURZAAM...



SERVICE EN
PRIJSBEWUST...



MAAR BOVENAL... VAN EEN AFSPRAAK
MAKEN VOOR EEN INSPIREERENDE
RONDELEIDING IN DE
SHOWROOM VAN:

BRANDWIJK
EN PROMO.NL



0418 56 16 99

VOORWOORD



PRINSJESDAG

Prinsjesdag is nog maar net achter de rug. Veel ondernemers hebben vast met angst en beven naar de televisie gekeken, want in het koffertje zaten een aantal maatregelen die een klap in het gezicht waren van veel ondernemers.

Hans Biesheuvel van Ondernemend Nederland hekelt vooral het 'signaal' dat door het kabinet wordt afgegeven. Onder andere de uitruil waarbij de afschaffing van de dividendbelasting wordt gefinancierd met hogere btw en de verhoging van het belastingtarief in box 2 noemt hij een 'slechte ruil'.

BOETE

Het verhogen van het belastingtarief in box 2 zorgt ervoor dat ondernemers meer belasting moeten betalen over winsten uit het verleden die zij hebben opgepot in hun bedrijfjes. Het box 2-tarief gaat in stappen omhoog van 25 procent naar 28,5 procent in 2021. Veel ondernemers ervaren dit als een boete op het ondernemen. Zij hebben immers jaren voorzichtig aan gedaan, gespaard en dat wordt nu genadeloos afgestraft.

VERBETERING ARBEIDSMARKT

De vennootschapsbelasting wordt tevens in stappen verlaagd. Niet iedereen is hier negatief over. Hans Biesheuvel geeft het volgende aan: "We hebben hier jarenlang om gevraagd en nu dus gekregen." Maar nog meer dan de belastingmaatregelen stoort Biesheuvel zich aan de vage plannen voor de verbetering van de arbeidsmarkt. Plannen om het werkgeverschap aantrekkelijker te maken, worden volgens hem niet concreet ingevuld.

Wat vindt u van de inhoud van de Miljoenennota? Wij horen het graag!

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business
jessica@vanmunstermedia.nl



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

JAARGANG 31
September 2018, editie 4

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Aart van der Haagen, Sofie Fest,
Hans Hajee, Simon de Wilde

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

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

- 6 Casus Alfa Accountants en Adviseurs: Barten Slagerijen
- 8 De circulaire missie van Thomas Rau
- 12 Van Horssen werkt met hoogwaardige dakbedekking
- 14 Werkplekflexibilisering: No more nine to five?
- 16 Inspectus inventariseert op asbest
- 21 Column bvd advocaten
- 22 Recensie de Witte Zwaan
- 24 Kerst- en eindejaarsbijeenkomsten: 'Het is en blijft een traditie'
- 28 FC Utrecht: 'Mooi om weer terug te zijn'
- 31 Column Inspectus
- 32 WWZ: Zorgt nieuwe wet voor balans?

MVO

- 34 Gemeente Buren zet werkzoekenden in de spotlights
- 37 Financieel Fit Rivierenland: Oog voor werknemers met schulden
- 38 Banenafpraak: De stand van zaken
- 40 Werkzaak Rivierenland: Op zoek naar het schaap met de vijf poten

- 44 Groeiagenda VNO-NCW Rivierenland
- 45 Column Lagarde
- 46 RDC daagt u uit
- 51 Column Aspect ICT
- 52 Flora Nova: Groen buiten, groen binnen
- 54 ITON: Data veilig in een flexibele cloud
- 56 Optimaal productieproces dankzij slimme software van Innisus
- 60 De Diamantmijn: De kracht van een netwerk

AUTOMOTIVE

- 62 Ford Gerritse Hendriks: Het plaatje moet kloppen
- 63 Mulders Autobedrijf: Opmerkelijke innovaties bij nieuwe Opel Combo
- 64 Autoglans: Schoner dan nieuw
- 65 De Waal Autogroep: Innovatief platform demobiliteitvoormorgen.nl



6
Het vee van Theo Barten
leidt een comfortabel leven
op de boerderij



14
Financieel en strategisch
lijken bedrijven de
vruchten te plukken van
flexwerken

24

'Mensen willen verrast
worden'



Is een achtergrond als
voetballer een voordeel in
een commerciële functie?

28



5



32
In een aantal gevallen werd
het tegenovergestelde
bereikt van wat was beoogd



37

'Je hoeft als werkgever niet
de rol van hulplener te
vervullen'



De overheidswerkgevers krijgen
nog een jaar de tijd om de
afgesproken aantallen wel te
halen

38



6

BARTEN SLAGERIJEN

EERLIJK VLEES VAN BOER TOT BORD

Rivierenland 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 strotallen 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 begeleidde 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 terug-

kerende 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

A portrait of Thomas Rau, a middle-aged man with grey hair, wearing a grey V-neck sweater over a light-colored collared shirt. He is leaning forward with his hands clasped, looking directly at the camera. The background is a light blue wall with a faint, abstract pattern.

DE CIRCULAIRE MISSIE VAN THOMAS RAU

'CEO VAN SHELL? DAT LIJKT ME GEWELDIG!'

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

TEKST: HANS HAJÉE

FOTO: SUITABLE IMAGES – JULIETTE POLAK/FLEUR KONING

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

KASTEN EN KELDERS VOL

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

PRODUCT WORDT DIENST

Door producten als een dienst aan te bieden, betalen consumenten voor gebruik in plaats van eigendom. Daardoor is het voor de producent juist voordeliger als een product langer mee gaat. Macht en verantwoordelijkheid liggen in één hand; de producent blijft

immers eigenaar. En heeft er baat bij dat producten kwalitatief beter zijn, eenvoudig van updates kunnen worden voorzien en zuiniger zijn – zeker als de producent ook nog eens verantwoordelijk is voor het energieverbruik. Er komen steeds meer voorbeelden van producten als een service: verlichting, liften en zelfs gevels. “Door producten als dienst aan te bieden, worden ze ontworpen als depot van materialen”.

MATERIALENPASPOORT

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

MADASTER

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

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

URGENT MAG NIET ACTUEEL WORDEN

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

NIEUWE BESTEMMING VOOR KAPITAAL

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

GEEN TIJD TE VERLIEZEN

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

IN DE VOETSPOREN VAN GALILEI

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

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

GRONDFONDS

Het financiële aspect is ook de sleutel bij een grondfonds – eTurn – dat Turntoo samen met InterEst Nederland, pensioenfondsen, BNG Bank en vier middelgrote steden aan het ontwikkelen is. "Hiermee willen we grootschalige verduurzaming van bestaande woningen per direct mogelijk maken. Een huiseigenaar draagt daarbij het blote eigendom van de grond van zijn woning tijdelijk over aan het fonds. In ruil daarvoor stelt het grondfonds

voldoende kapitaal ter beschikking om de woning minimaal 80% energieneutraal te maken. Deze performance wordt gegarandeerd aan de huiseigenaar. Door de toekomstige gegarandeerde besparing op de energierekening opzij te zetten, kan de eigenaar te allen tijde het blote eigendom terugkopen." Een slimme constructie waarmee "vastzittend" kapitaal teruggebracht wordt in het economische systeem. "Als alle steden zich aansluiten, kunnen we binnen zeven jaar alle huizen in Nederland voor minimaal 80% energieneutraal maken."

GEZONDE RELATIE

Aan de vele rollen van Thomas Rau voegen we een hypothetische toe. Stel, hij is verantwoordelijk minister. Welke maatregel neemt hij als eerste? "Ik zou een inzichtgestuurd plan maken voor een gezonde relatie met de 'monopolist' aarde. Een gezonde relatie moet in balans zijn, wederkerig en vanuit respect. Ik zou inventariseren wat echt nodig is en tegelijk ook kijken wat maatschappelijk haalbaar lijkt. Dan pas weten wij waar wij staan. En vervolgens zou ik alle aandacht richten op het overbruggen van de *gap*, de discrepantie tussen beide uitgangspunten. Nu wordt iedereen zoet gehouden met allerlei doelen voor 2020, 2030 en 2050. Die zijn volstrekt ontoereikend en niet gebaseerd op urgentie. We moeten eindelijk doen wat nodig is." Overigens is Rau positief over het voornemen van Stientje van Veldhoven om in haar termijn als staatssecretaris 1 megaton CO₂ te besparen. "Een concrete doelstelling voor een afzienbare periode. Daar moeten er veel meer van komen. Zij neemt de verantwoordelijkheid voor het realiseren van doelen in de tijd dat ze zelf aan het roer staat."

SHELL TRANSFORMEREN

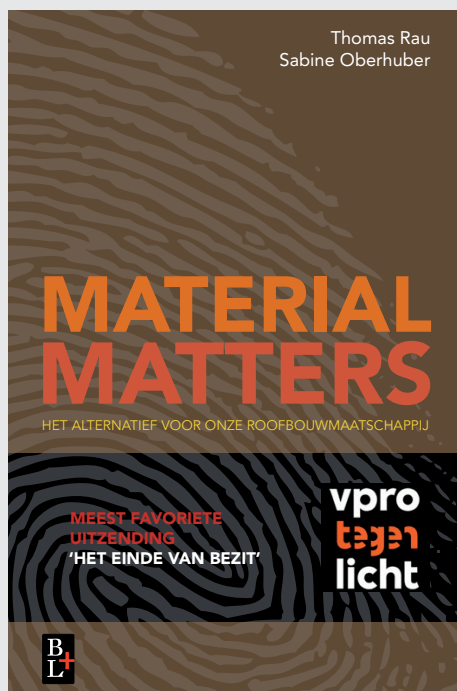
Rolwisseling: geen minister, maar CEO van Shell. Rau's ogen beginnen te glimmen. "Shell is een geweldig bedrijf met een enorm

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

SPIRITUELE WEZENS

Voor een laatste denkbeeldige rol kiest Rau zelf het werkgebied. "Onderwijs, zonder twijfel. Kinderen bepalen de toekomst. Nu worden ze opgevoed om te functioneren in het bestaande systeem, dat van de consumptie-maatschappij. Dat moet veranderen. Kinderen moeten gevormd worden tot vrijdenkende wezens. Mensen met oog en respect voor hun omgeving – de samenleving, de natuur, het leven."

Opnieuw een transformatie. "Het vereist een fundamenteel ander onderwijssysteem. Docenten worden hier zwaar onderbetaald. In Nederland geven we per kind aan onderwijsinfrastructuur een vijfde uit van de gemiddelde werkplekkosten voor een ambtenaar. Vergelijk dit met Finland, waar alleen de allerbeste mensen voor de klas mogen staan. Graag zou ik een bijdrage leveren aan het creëren van een nieuw bewustzijn over hoe wij het meest waardevolle in onze samenleving waarderen, namelijk onze kinderen. De onderwijscultuur laat zien wat wij daadwerkelijk belangrijk vinden in deze samenleving. Dus als we erin slagen om de onderwijscultuur te transformeren dan is dat de grondslag voor een werkelijk gezonde relatie met de toekomst. Alleen als wij de ziel van de economie veranderen, is sprake van transformatie. Tenslotte zijn wij geen menselijke wezens op een spirituele reis, maar spirituele wezens op een menselijke reis."



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

NIEUWE STICHTINGSVOORZITTER STREEFT BALANS NA ADRI JANSSEN VOORZITTER STICHTING VOETBAL ONDERSTEUNING FC LIENDEN

Sinds augustus is Adri Janssen als voorzitter toegetreden tot het bestuur van Stichting Voetbal Ondersteuning FC Lienden. Daarnaast is Dick van Kleef het team komen versterken om de commerciële zaken verder uit te bouwen.



Onder de vlag van deze stichting vinden de topvoetbalactiviteiten van FC Lienden (Zondag 1) plaats. Met de komst van Janssen is het bestuur van de stichting uitgebreid tot drie bestuursleden. Hiervoor waren de mannen achter de sportieve successen van FC Lienden en de beleidsbepalers van het eerste uur Adrie Timmer en Nico Wagenvoort de enige bestuursleden. Het Stichtingsbestuur heeft de sportieve ambitie amateurvoetbal op het hoogste niveau te spelen en het topvoetbalfundament verder te verstevigen. Om tevens het draagvlak, de regionale positionering en binding te vergroten en om te werken aan een organisatiebrede doorontwikkeling op en versterking van terreinen als sportief/voetbaltechnisch, commercieel, communicatie, maatschappelijk, regionale samenwerking, herkenbaarheid, binding achterban, sfeer en beleving. Daar past een versterking en uitbreiding van het stichtingsbestuur bij. De intentie is dan ook het stichtingsbestuur de komende tijd nog verder uit te breiden.

TIJDIGE COMMUNICATIE

Als voorzitter van het stichtingsbestuur wil Adri Janssen vooral meesturen en alle acties, initiatieven, inspanningen (zeker ook van vrijwilligers) in de juiste richting en op elkaar afgestemd krijgen. Topsport kan alleen bestaan en topprestaties kunnen alleen geleverd worden als er rust en duidelijkheid

is, als verhoudingen goed zijn en als de basis in orde is. Hierbij hoort juiste en tijdige communicatie en het principe van 'afpraak is afspraak'. Andere kernbegrippen zijn voor hem binding, plezier, prestatie en ambitie.



Dick van Kleef: 'Het moet een win-winsituatie zijn'

COMMERCIËLE ZAKEN BIJ BUSINESSCLUB DE BETUWE WEER INGEVULD

Dick van Kleef is als zzp'er drukbezet. Naast zijn opdracht voor Team Leefomgeving van Gemeente Arnhem om zzp'ers met zijn woonwijk Rijkerswoerd te verbinden, is hij Manager Technische Zaken bij voetbalvereniging SKV Wageningen en biedt hij ondersteuning aan Excelsior Sportief Arnhem (ESA). Daarnaast neemt Dick sinds kort ook de commerciële acquisitie van Business Club De Betuwe en FC Lienden voor zijn rekening. Dat de Arnhemmer in korte tijd de derde persoon is die dit klusje gaat klaren? "Ja, dat klopt. Het mooie is dat ik er onbevangen in ga en niets weet van het verleden", aldus Dick. "Ik wil graag met de huidige sponsors kennismaken. Het is belangrijk om hun het gevoel te geven dat ze erbij horen, én gehoord worden. De nieuwe sponsors ga ik proberen dat gevoel te laten krijgen."

ONDERNEMERSCHAP

Dick is zijn hele leven al met voetbal bezig. Van speler tot KNVB gediplomeerd trainer met een UEFA-licentie en stagebegeleider. Door de jaren heeft hij zijn ondernemerschap met deze ervaringen gelinkt. Zo maakt hij zich hard voor 'vitale sportparken'. "Het sportcentrum waar overdag niets te doen is, kun je bijvoorbeeld ouderen faciliteren in verschillende activiteiten. In zo'n 'vitaal sportpark' zitten

ook ondernemers verweven. Zo heeft iedereen voordeel. Het leuke is, zo weet ik als ondernemer, wat mede-ondernemers voelen als het gaat om verbinding met de voetbalclub. Daar moet je iets voor teruggeven. Het zou mooi zijn als het geïnvesteerde bedrag ook weer terugkomt. Misschien wel meer wanneer je de optimale samenwerking realiseert. Ik vind dat het een win-winsituatie moet zijn, altijd, wat je ook doet. Of het nou iemand in de begeleiding is, in de werving van sponsors, of het meehelpen in een organisatie. Je moet zorgen dat je van toegevoegde waarde bent. Voor mij is nu belangrijk wanneer sponsors benaderd worden voor FC Lienden en de businessclub, dat je waarmaakt wat je zegt. Betrokkenheid creëren, samenwerken en netwerken. Dat is de basis."



Wilt u meer weten over Businessclub de Betuwe? Neem dan contact op met:
José Janssen, Coördinatie Businessclub,
06 - 5766 16 20, businessclub@fclienden.nl

VAN HORSSSEN WERKT MET HOOGWAARDIGE PVC DAKBEDEKKING VOOR MINSTENS 30 JAAR

Kwaliteit betaalt zich op termijn terug. Betreft het dakbedekking, dan zullen ondernemers met een vooruitziende blik liever investeren in een oplossing die uitzonderlijk lang meegaat. Het familiebedrijf Van Horssen in Aalst richt zich op die markt met hoogwaardig PVC, dat zeer zorgvuldig wordt aangebracht en tevens gewichtsvoordelen biedt.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, VAN HORSSSEN

In de wijde omgeving van Aalst oftewel de Bommelerwaard, waar Van Horssen al sinds de oprichting in 1942 gevestigd is, bevat naar schatting tachtig tot negentig procent van de platte daken een PVC dakbedekking. Kunststof speelt een hoofdrol door vrijwel de gehele geschiedenis van de firma heen. "Onze opa, Willem van Horssen, begon destijds met het stoppen van jute zakken," vertelt Gijsbert van Horssen. "In 1949 kwam onze vader Cor bij hem werken en vier jaar daarna vervaardigden zij het eerste vrachtwagenzeil, toen nog van katoendoek en vele jaren later van Bysonyl." Vandaag de dag bestaat de door hem en broer Wim geleide zaak, die met zeventien mensen werkt, uit vier verschillende takken: een zeilmakerij, dakbedekking,

valbeveiliging en de fabricage van mobiele lekbakken. "Ook onze drie broers zijn actief in de zaak," zegt laatstgenoemde. "Een familiebedrijf staat ergens voor. We zitten boven op de projecten en hebben directe feeling met de uitvoering. Dat geeft vertrouwen bij onze opdrachtgevers, merken wij."

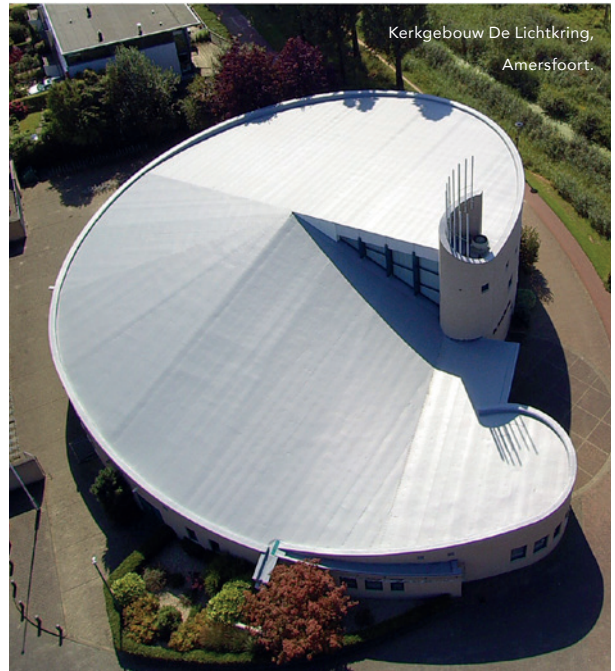
EIGENLIJK BIJ TOEVAL

In dit artikel lichten we het onderwerp dakbedekking uit, waarin de firma uit Aalst dertig jaar geleden eigenlijk bij toeval terecht kwam. Gijsbert van Horssen: "Onze vader liet in 1987 een nieuw woonhuis bouwen en zocht voor het platte dak van de aanbouw naar een oplossing met een langere levensduur dan bitumen. De leverancier van zeildoek

kon hem daar wel verder mee helpen. PVC dakbedekking stond op dat moment nog in de kinderschoenen, maar de aannemer raakte er direct in geïnteresseerd. 'Dan heb ik nog wel meer werk voor jullie,' zei hij. We besloten het op een beurs te introduceren en er overal ruchtbaarheid aan te geven." Heden ten dage loopt de klantenkring uiteen van kleine opdrachtgevers tot grote(re) bedrijven als Farm Frites in Oudenhorn, Alabastine in Ammerzoden, Gomaruss Scholengemeenschap in Gorinchem, Van den Haak Transmission in Geldermalsen, Vos Truckparts in Hedel en Zaltbommel, Vos Transport in Zaltbommel, Praxis Ede en Apeldoorn, Van Oort Transport, opslag en verhuizingen in Eck en Wiel en Tiel en

"Wij verkopen niet zo zeer garantie, maar een goed dak", aldus Gijsbert (l) en Wim van Horssen.





de gereformeerde kerk in Amersfoort (De Lichtkring). Van Horssen legt zich toe op zowel nieuwbouw als renovatie van platte daken voor de particuliere als de zakelijke markt, van dakkapel tot bedrijfspand.

RENOVATIEWERKZAAMHEDEN

Een dakbedekking van PVC kenmerkt zich (mits van hoge kwaliteit) niet alleen door een lange levensduur, maar ook door een laag gewicht. "Wim van Horssen: "Veel constructies zijn vanuit een minimum berekend. Bij de steeds extremere weersomstandigheden, zoals overvloedige regenbuien en sneeuwbelasting, kan de draagkracht in gevaar komen. Veel bedrijfshallen zitten zelfs zodanig aan de grens, dat zonnepanelen of extra isolatie niet meer tot de mogelijkheden behoren. Daarnaast beperkt PVC door zijn lichte kleur

- grijs of wit - de warmteontwikkeling in het pand en is het onderhoudsarm. Desgewenst kan de klant het zelf schoonmaken. Een ander voordeel van PVC schuilt in het feit dat het zich perfect leent voor renovatiewerkzaamheden. In veel gevallen hoeven we niets te slopen, maar leggen we het gewoon over de bestaande bitumen dakbedekking heen. Dat scheelt enorm in de kosten. Indien nodig verrichten we dan meteen andere bouwkundige ingrepen, zoals het aanbrengen van extra isolatie en het vervangen van rot hout, lichtstraten en -koepels. Voor de opdrachtgever betekent dat één aanspreekpunt met de zekerheid van gecertificeerd personeel. Met een totaalaanpak ontzorgen wij onze klanten, zoals vastgoedeigenaren, woningcorporaties en VVE's."

BESTE SPECIFICATIES

Typerend voor Van Horssen, dat overigens ook groen- en ballastdaken kan aanleggen, is een onvoorwaardelijk kwaliteitsstreven. "Toen wij tien, twaalf jaar geleden constateerden dat het in Nederland steeds lastiger werd om een leverancier te vinden die een product volgens onze normen aanbood, besloten wij zelf met een fabrikant om de tafel te gaan en een type PVC met de beste specificaties te laten ontwikkelen," zegt Gijsbert van Horssen. "Dat voeren we sindsdien onder het private label Horaplan. We garanderen het vijftien jaar lang en gaan uit van een levensduur van dertig jaar. Echter, wij verkopen niet zo zeer garantie, maar een goed dak. De hoge eisen die we stellen zie je ook terug in de uitvoering, met ervaring vanuit onze zeilmakerij, die rekening moet houden met het esthetische aspect. Zo werken we de dakranden handmatig en dubbel af, waarmee we krimpeffecten bij voorbaat kunnen opvangen en het risico op plooiën - die voor een hogere windbelasting zorgen - minimaliseren." Dat en een serviceteam dat voortdurend paraat staat, ook voor reparaties aan bitumen en EPDM-daken, zorgt ervoor dat het bedrijf een hoge klantentrouw heeft en in de wijde regio en daarbuiten als een begrip geldt. "Opdrachtgevers zeggen dat ze een 'Van Horssen-dak' willen, soms zelfs zonder dat ze de specificaties van het product kennen."

Valbeveiliging

Als je je specialiseert in dakbedekking, ligt het onderwerp valbeveiliging direct in het verlengde. Wim van Horssen: "De wet stelt werkgevers en pandeigenaren, zoals VVE's, verplicht om gelegenheid en middelen te bieden voor het veilig uitvoeren van werkzaamheden op hoogte. Zij dienen collectieve voorzieningen te treffen om valongelukken te voorkomen. Ter plaatse kunnen onze gecertificeerde medewerkers een risico-inventarisatie maken en een advies op maat uitbrengen. Wij voeren een breed assortiment aan valbeveiligingsproducten: borgingspunten en een horizontale veiligheidslijn, een ladderopstelplaats, kooi- en gevelladders en persoonlijke beschermingsmiddelen, zoals harnassen, valstopapparaten, vanglijnen en mobiele leeflijnen. Zelf verzorgen we de montage, inclusief eventueel benodigde keuringen. De producten zijn daarnaast ook rechtstreeks te bestellen via www.vanhorssen-webshop.nl, onafhankelijk van de keuze voor dakbedekking, dus ook bij andere toepassingen."

www.vanhorssenbv.nl

Van Horssen B.V.
Hambloksestraat 42
5308 KN Aalst
Tel. 0418-671238
dak@vanhorssenbv.nl

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 hoofdvesting.

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%)
- Bedrijfs groei (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 wor-

den 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 flexibel werken 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 hoofdvesting, 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 ver-

wachten 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."





INSPECTUS INVENTARISEERT OP ASBEST

SPEURNEUZEN VOOR DE VOLKSGEZONDHEID

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

Decennialang promootte de overheid het gebruik van asbest, totdat de gezondheidsrisico's aan het licht kwamen. "Bouwkundig kun je je eigenlijk geen beter materiaal wensen, met zoveel positieve eigenschappen," zegt Madeleine Geerestein, eigenaar van Inspectus in Veenendaal. "Het slijt vrijwel niet, het werkt brandvertragend, het isoleert, het laat zich niet aantasten door zuren en het is goedkoop. Geen wonder dus dat het op werkelijk alle mogelijke plekken terugkeert in gebouwen uit de

periode van met name de oorlog tot juli 1993, het moment dat het verboden werd. Overigens valt bij iets latere constructies het risico niet helemaal uit te sluiten, omdat bedrijven nog voorraden hadden liggen die ze opmaakten. Onze bouwkundig onderlegde inspecteurs zijn ware speurneuzen, die op basis van hun ervaring en kennis een gebouw kunnen 'lezen'. Vanuit een bepaald denkniveau weten ze wat ze waar mogen verwachten en waarom asbest daar zijn toepassing vond."

VERSCHILLENDE SOORTEN

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



Hendrik Steenbeek samen met
Madeleine Geerestein



17

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

NIET OVERAL VERBODEN

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

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

MEEDENKEN

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

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

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

HANDEN INEENSLAAN

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





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

TELKENS ANDERE SITUATIES

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

VAN A TOT Z

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

www.inspectus.nl



Congres binnen?

Landgoed Zonheuvel



Congres buiten?

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



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

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

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

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

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

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

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



JB Accountants en Adviseurs

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



SERVICEKOSTEN ALS BRON VAN DISCUSSIE

Als u een bedrijfspand huurt, hoort daar vaak een vergoeding voor de servicekosten bij. In veel gevallen wordt niet precies bepaald welke kosten daardoor worden gedekt worden, laat staan hoe hoog die kosten precies zijn. In de praktijk ontstaat regelmatig discussie over de servicekosten. In deze blog geef ik een voorbeeld van een rechtszaak over servicekosten, en geef ik tips om discussie te voorkomen.

MR. C.T. (CORNELIS) KLEPPER ADVocaAT BVD ADVOCATEN WWW.BVD-ADVOCATEN.NL

Recent heeft de rechtbank zich uitgesproken over een geschil tussen de Berenschot Groep en een Duits investeringsfonds met een flinke vastgoedportefeuille. Wat was er aan de hand? Berenschot huurde vanaf 1996 kantoorruimte, en betaalde daar flink voor. In 2008 werd een nieuw huurcontract gesloten, waarbij is afgesproken dat de servicekosten op een later moment zullen worden vastgesteld. Vervolgens zijn inderdaad specifieke afspraken gemaakt over de servicekosten. Berenschot moest per kwartaal een voorschot van ruim € 64.000 betalen aan de verhuurder. In ruil daarvoor zou de verhuurder diverse bijkomend diensten en leveringen verrichten, waaronder onderhoud aan de klimaatinstallatie.

RECHTSZAAK

Toen de klimaatinstallatie gedurende enige tijd voor problemen zorgde, heeft de verhuurder onderzoek laten doen en de installatie laten repareren. Dat was een dure reparatie, en een behoorlijk deel van die kosten werden doorbelast aan Berenschot (ruim € 55.000).

Berenschot was het niet eens met deze afrekeningen, en heeft de facturen onbetaald gelaten. Uiteindelijk heeft Berenschot wel betaald, maar veel te laat. Vervolgens heeft Berenschot een deskundige ingeschakeld die onderzoek heeft gedaan naar de in rekening gebrachte servicekosten. Volgens dat onderzoek waren er teveel kosten doorberekend aan de huurder. Daarop startte de huurder een rechtszaak om dit bedrag terug te vorderen. De verhuurder stelde echter een tegenvordering in ter zake de contractuele boete en verschuldigde rente, omdat Berenschot de facturen lange tijd onbetaald had gelaten.

CONTRACTEN

De rechter heeft alle in rekening gebrachte kosten nauwkeurig bekeken met de contracten ernaast. Hij komt tot de slotsom dat er inderdaad te veel servicekosten in rekening zijn gebracht. De verhuurder moet daarom ruim € 24.000 terugbetalen aan Berenschot – die zich overigens op het standpunt stelde dat er ruim € 180.000 terugbetaald moest worden.

De rechter oordeelt verder dat Berenschot ruim € 40.000 aan de verhuurder moet betalen, omdat de betaling van de servicekosten voor een groot deel ten onrechte was opgeschort. Daardoor is boete en rente verschuldigd. De huurder is uiteindelijk dus niet beter geworden van de (kostbare) procedure.

RISICO

Wat kunnen we hiervan leren? In elk geval dat het opschorten van de betaling van servicekosten een aanzienlijk risico meebrengt. Berenschot kan daarover nu meepraten. Verder denk ik dat de verhuurder er in deze situatie goed aan had gedaan om, voorafgaand aan het uitvoeren van de kostbare werkzaamheden aan de klimaatinstallatie, in overleg met de huurders te treden om overeenstemming over de kosten te bereiken. Een stevig overleg vooraf had aanzienlijk minder gekost dan de procedure die nu is gevoerd. Doe er uw voordeel mee!

Timo Agterberg en Danique Haaksman runnen samen Restaurant De Witte Zwaan.

22

RESTAURANT DE WITTE ZWAAN

SMAAKSENSATIES MET EEN EIGENZINNIGE TWIST

Als kind van horecaondernemer Rene Agterberg, kreeg Timo Agterberg het horecavak met de paplepel ingegoten. Vanaf 1993, het moment dat zijn vader Restaurant de Witte Zwaan in De Bilt overnam, stond Timo in het restaurant champignons te snijden op een limonadekratje. Inmiddels heeft hij als chef-kok van het restaurant een eigen draai aan de menukaart gegeven. Dat hij dit met heel veel passie en plezier doet, straalt er aan alle kanten vanaf.



Naast Restaurant de Witte Zwaan is Timo's vader tevens eigenaar van Amis eten en drinken in De Bilt en Brasserie Vink in Utrecht. Ieder restaurant heeft een eigen gezicht. De Witte Zwaan is het chiquere zusje, maar de sfeer is er niet opgeprikt, ontdekken wij wanneer we het restaurant betreden. Vorig jaar heeft het restaurant een metamorfose ondergaan. Zo is er een nieuwe vloer gelegd, zijn er nieuwe toiletten en is er nieuw linnen. Het restaurant oogt modern, maar er hangt een fijne informele sfeer. Hierbij is een grote rol weggelegd voor gastvrouw Danique Haaksman en haar team van de zwarte brigade. Volgens Danique draait het hier naast lekker eten om een ontspannen avond genieten. Dat haar gasten plezier hebben vindt zij het allerbelangrijkst.

SEIZOENSGERECHTEN

Wij zijn niet de eerste recensenten die het

restaurant ontdekt hebben. Van Michelin, de Lekker tot en met Ronald Giphart: iedereen is unaniem lovend over het restaurant. Hier draait het in de keuken om een Franse basis in een modern jasje. Chef Timo Agterberg deed daarvoor ervaring op in restaurants als De Hoefslag in Bosch en Duin en De Saffraan in Amersfoort. Terwijl we de menukaart bestuderen ontdekken we dat Timo graag kookt met seizoensgerechten en kiest voor producten van kleine ambachtelijke leveranciers uit de regio. Bovendien schuwt hij hierbij de minder bekende ingrediënten niet. We starten met diverse amuses, waaronder een mini-cornetto met Bleu d'Auvergne, mango en basilicum. Hiermee is meteen de toon gezet en wordt duidelijk dat Timo ervan houdt om zijn gasten te verrassen.

Ook qua texturen, zo blijkt uit de ceviche van Yellowtail Kingfish, Noordzeekrab met

avocado, een sesamkrokantje, ijs van limoenblad, een sapje van bleekselderij, appel en koriander. Een ware smaaksensatie! Het tussengerecht bestaat uit rode mul, bleekselderij, venkel, dragon en gerookte paling. De kalamansi geeft een heerlijke friszuur accent aan het gerecht. De schaaldierenbouillon van de langoustine met wortel, gember en Boemboe Bali is zo ontzettend lekker dat we er geen genoeg van kunnen krijgen.

OPEN WIJNEN

De wijnkaart biedt diverse grote namen van bekende wijnhuizen, maar ook wijnen van kleine eigennijve wijnmakers. De wijnen zijn afkomstig uit zowel de oude als nieuwe wereld. Ze completeren de gerechten uitstekend. Tevens wordt een ruime keuze open wijnen aangeboden. Dit geeft de gast de gelegenheid om verschillende wijnen te kunnen proeven. Het hoofdgerecht bestaat uit kamperlam, geglaceerde schouder, zadelfilet met eigen jus, macaroni, Epoisses de Bourgogne, doperwt en een krokantje van zuurdesem. Een ontzettend mals stukje vlees, dat bijzonder vol van smaak is. We sluiten af met kwark soufflé, rabarber, chocolade, yuzu, yoghurt cruesli en vlierbloesem ijs. Een smaakvolle finale wat ons betreft.

GRAPJE

Maar de avond is nog niet ten einde. Bij de friandises blijkt dat de keuken wel van een grapje houdt. De bonbons zijn vormd als Nespresso-Capsules, terwijl de crème brûlée verstopt zit onder het schoteltje van ons koffiekopje. Een geslaagd grapje wat ons betreft. Van het begin tot het einde is het dineren bij Restaurant de Witte Zwaan een belevenis. Hier gaan ze ons vaker terug zien, want laten wij nu net dol zijn op belevenissen!

www.witte-zwaan.nl

JRE

Restaurant de Witte Zwaan is aangesloten bij Jeunes Restaurateurs Europe (JRE). JRE is een vereniging van jonge restaurateurs die hun talent en passie voor gastronomie delen met gelijkgestemden. Leden zijn tussen de 23 en 42 jaar oud. Leden die de leeftijd van 49 jaar hebben bereikt, worden benoemd tot erelid, te herkennen aan de aanduiding 'Table d'Honneur'.

www.jre.eu



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 Noord-Limburg 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 Commerce 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 messensetjes 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."

KERSTSFEEER

De decembermaand is het moment om uit te pakken met de aankleding van je eindejaars-bijeenkomst 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 kerstfeer 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 kerstfeer 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,

Aanbevolen locaties



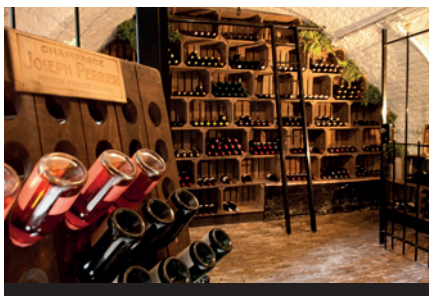
Herberg De Engel

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



Restaurant La Provence

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



Kasteel Wijenburg

Voorstraat 2
4054 MX Echteld
T 0344 641 859
E info@kasteelwijenburg.nl
I www.kasteelwijenburg.nl



Herberg De Zoelensche Brug

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



De Twee Linden

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





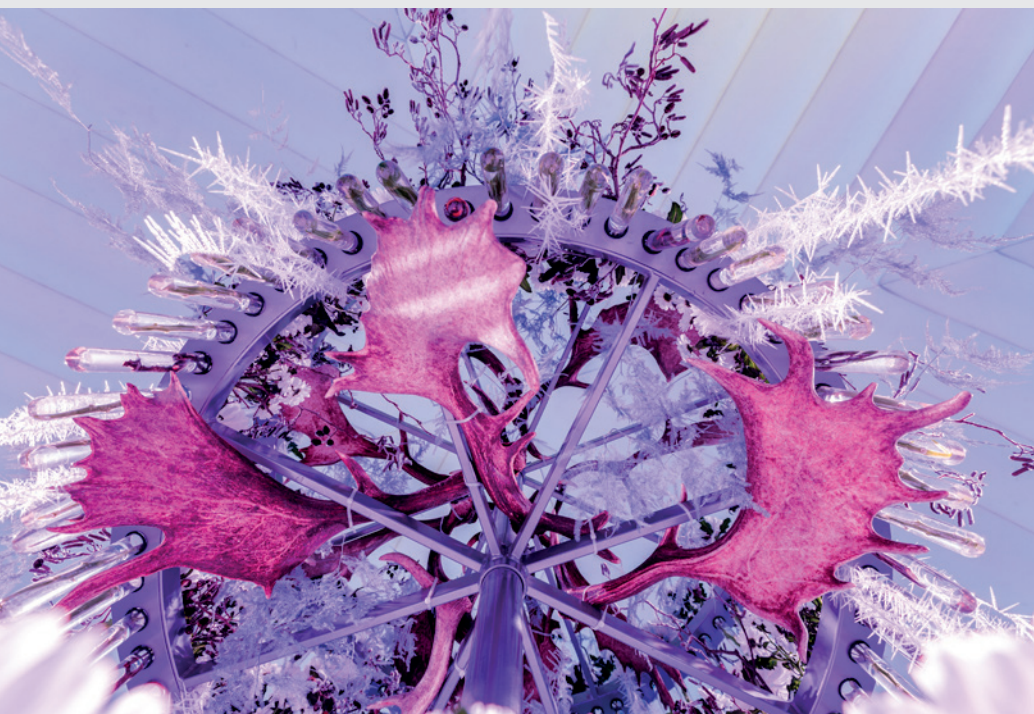
is er weer meer ruimte voor creativiteit. Samen kijken we met de klant wat past bij het bedrijf. Dat geldt zowel voor externe eindejaarsevenementen als de kerstdecoratie bij de bedrijven zelf. Het ene bedrijf wil na Sinterklaas het gehele gebouw in kerststijl. Andere bedrijven beperken de decoratie tot 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 eyecatchers 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.

27



Joost Broerse: "Met eigen mensen en continuïteit op het personele vlak zullen we de band met onze klanten verder versterken."

28

JOOST BROERSE NIEUWE COMMERCIEEL DIRECTEUR BIJ FC UTRECHT

"MOOI OM WEER TERUG TE ZIJN"

Tien jaar na zijn afscheid als speler is Joost Broerse terug in Stadion Galgenwaard. Als Commercieel Directeur staat hij samen met Jordy Zuidam (Directeur Voetbalzaken), Paulo Steverink (Directeur Financiën/Operations) en de Raad van Commissarissen aan het roer van FC Utrecht. "Mijn wortels liggen hier. Het is een prachtige club met enorme potentie."

TEKST: HANS HAJÉE
FOTOGRAFIE: FRANK ZILVER

Maar liefst achttien jaar was Joost Broerse profvoetballer. Een afwisselende carrière met hoogte- en dieptepunten, degradaties en kampioenschappen. "De bekerwinst met FC Utrecht in 2004 was voor mij een memorabel moment. Aansluitend wonnen we ook de Johan Cruyffschaal van Ajax. Trots ben ik verder op de plaatsing voor de Champions League met APOEL Nicosia. Een poule met Chelsea, FC Porto en Atletico Madrid leverde onvergetelijke wedstrijden op. Ook de bekerwinst met PEC Zwolle blijft bij: 5-1 tegen Ajax."

IN HET DIEPE

Nadat Broerse in 2015 stopte bij PEC Zwolle, ging hij bij deze club aan de slag als commercieel directeur. "De beleidsmatige kant van het voetbal heeft me altijd geïnteresseerd. Als speler volgde ik opleidingen in management, marketing en communicatie. Toen spelersvakbond VVCS een HBO Ondernemerschap en Sportmanagement introduceerde, schreef ik me direct in. Mijn afstudeerpresentatie hield ik via Skype vanuit Cyprus. Ondanks de theoretische bagage was het voor Zwolle zeker een gok om mij in het diepe te gooien. Ik ben erg blij met de kans die ik er kreeg."

AMATEUR WORDT PROFESSIONAL

Wat waren zijn belangrijkste ervaringen in een destijds voor Broerse nieuwe functie? "In het begin wil je alles zelf doen. Al snel begreep ik dat een goed team om je heen cruciaal is, net als op het veld. Andere les: de voetbalwereld is opportunistisch. Emoties spelen een grote rol. Daarom is het belangrijk het hoofd koel te houden en je eigen plan te trekken."

Is een achtergrond als voetballer een voordeel in een commerciële functie? "Vind ik wel. De voetballerij is toch een wereld op zich. Het helpt als je uit ervaring weet hoe die in elkaar zit. Verder kom je soms wat gemakkelijker in contact omdat mensen je nog kennen als voetballer. Aan de andere kant; zeker bij grotere organisaties moet je je daardoor juist extra bewijzen." Dat Broerse daar prima in slaagde, blijkt uit de woorden van een belangrijke sponsor bij zijn afscheid in Zwolle: "In een nieuwe rol kwam je binnen als amateur maar vertrekt als professional."

JOCHIE UIT DE BILT

Deze zomer kreeg Broerse het aanbod om Commercieel Directeur te worden bij FC Utrecht. "Tijd om lang te twijfelen had ik niet. Maar het was een lastige keuze. Ik had

mijn commitment aan Zwolle gegeven en bij deze club kreeg ik de mogelijkheid om mij te ontwikkelen." Maar de lokroep uit Stadion Galgenwaard bleek te sterk. "Mijn wortels liggen hier. Als jochie uit De Bilt zat ik vroeger op de tribune. En Utrecht is een prachtige club met enorme potentie."

VOLUIT ACHTER DE CLUB

Broerse vertrok in 2008 als speler bij de FC. Een jaar later volgde de overname door Frans van Seumeren. "Een belangrijke verandering, echt een zegen voor de club. Sindsdien heeft de organisatie grote stappen gemaakt. Op alle gebieden is de professionaliteit toegenomen. Dat zie je terug op het veld. Drie jaar achter elkaar in de top vijf waarmee de club substantieel beter presteert dan op basis van het budget verwacht mag worden. Een prestatie van formaat."

Al heeft FC Utrecht zich sterk ontwikkeld, de ziel van de club is volgens Broerse onveranderd. "De eigenheid, de typisch Utrechtse sfeer is er nog steeds. Mensen zijn regelmatig kritisch maar als het spannend wordt of bij bijzondere gebeurtenissen schaaft iedereen zich voluit achter de club. Mooi om terug te zijn en daar weer deel van uit te maken."

VOETBAL ALS EXTRA DIMENSIE

Ook zakelijk behoort FC Utrecht bij de top van de Eredivisie. "De afgelopen jaren is fors geïnvesteerd in ruimtes en faciliteiten. Dat zorgt voor een aansprekende entourage voor onze businessclubleden en sponsors. Ook buiten wedstrijddagen worden de ruimtes intensief gebruikt. Vergaderingen, personeelsbijeenkomsten en beurzen; er gebeurt hier van alles. De samenwerking met Maison van den Boer in Galgenwaard Events is daarbij een sterke troef."

Het zakelijke netwerk van FC Utrecht bestaat zowel uit mkb-ondernemers en regionale grote bedrijven als uit landelijke organisaties. "Een mooie, gevarieerde mix," vindt Broerse. Een van zijn belangrijkste doelstellingen als Commercieel Directeur is om het zakelijke fundament van de club verder uit te bouwen. "De skyboxen zijn goed bezet en ook voor de themaboxen bestaat veel animo. Belangrijkste focus voor onze groei ligt bij het regionale midden- en kleinbedrijf." Wat treffen zij in Stadion Galgenwaard? "Een krachtig netwerk in een aansprekende, gastvrije entourage. Voetbal en de emotie die daarbij hoort, zorgt voor een extra dimensie die ook niet-voetballiefhebbers aanspreekt. Het is een verbindende factor die onze businessclub

toegankelijker maakt dan veel andere zakelijke netwerken."

ONTMOETEN EN NETWERKEN

Onderling worden veel zaken gedaan. "Dat faciliteren en stimuleren wij zoveel mogelijk. Onder meer met evenementen waar het elkaar ontmoeten en netwerken centraal staat. Recent was er een businessclubavond waar de nieuwe selectie zich presenteerde met aansluitend een gezamenlijk diner aan lange tafels. Spelers en staf, ondernemers met een skybox en leden met één stoel, iedereen zat door elkaar. Een geanimeerde bijeenkomst. Verder zijn er lunches om elkaar beter te leren kennen, bijvoorbeeld voor nieuwe leden. Ook blazen we het businessclubvoetbal nieuw leven in. Stuk voor stuk gelegenheden om elkaar te treffen en verbindingen aan te gaan."

COMMERCIE IN EIGEN HAND

De afgelopen jaren besteedde FC Utrecht het commerciële traject uit aan Lagardère Sports, een internationaal sportmarketingbureau dat voor meerdere clubs actief is. Per juni 2018 nam FC Utrecht het lokale salesteam over. Lagardère focust zich uitsluitend op nieuwe nationale accounts. "Een belangrijke beslissing waardoor de regie weer volledig bij de club ligt," benadrukt Broerse. "Met eigen mensen en continuïteit op het personele vlak zullen we de band met onze klanten verder versterken. Ook kunnen we nog dichter op het regionale bedrijfsleven zitten om onze commerciële mogelijkheden uit te dragen. Niet alleen in het stadion, ook daarbuiten als we ondernemers ontmoeten tijdens bijeenkomsten en evenementen."

OOK MAATSCHAPPELIJK BETROKKEN

FC Utrecht neemt haar maatschappelijke rol zeer serieus. Thema's als gezondheid en financiële zelfredzaamheid staan daarbij centraal. Zo zet de club spelers als rolmodel in om jongeren te stimuleren, meer te bewegen en gezonder te eten. Ook is er een vak speciaal voor ouderen en organiseert de club Walking Football voor 60-plussers. "En bij elke thuiswedstrijd treffen bestuurders, ondernemers en onze maatschappelijke partners elkaar in de Provincie Lounge," zegt Joost Broerse. "Telkens staat een actueel maatschappelijk thema met regionale impact centraal."

DE BESTE OBJECTEN
VINDT U BIJ ONS



TE HUUR
GECONDITIONEERDE BEDRIJFSRUIMTE



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

DAKBEDEKKING

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



ZEILMAKERIJ | DAKBEDEKKING | VALBEVEILIGING | LEKBAKKEN



VAN HORSSSEN
IJZERSTERK IN KUNSTSTOF

Sinds 1942

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



ASBESTINVENTARISATIES DOOR INSPECTUS

Een asbestinventarisatie houdt in dat alle asbesthoudende materialen en toepassingen in een gebouw of een object in kaart worden gebracht.

PAUL INNEMEE, DESKUNDIG INVENTARISEERDER ASBEST BIJ INSPECTUS

Vooraf wordt de nodige deskresearch uitgevoerd. Zoals het bestuderen van bouwtekeningen, oude rapportages en het eventueel interviewen van gebruikers of beheerders. Het asbest wordt vervolgens door een Deskundig Inventariseerder Asbest(DIA), zoals ik, opgespoord en bemonsterd. En vervolgens door een onafhankelijk laboratorium geanalyseerd. De bevindingen worden verwerkt in een duidelijke rapportage die door de DIA wordt opgesteld. Belangrijk onderdeel van deze rapportage is de classificatie volgens de zogenaamde SMA-rt database. Hiermee wordt de hoogte bepaald van het risico voor het asbestverwijderingsbedrijf. Ook kunnen we hiermee de geldende veiligheidsvoorschriften voor het saneren bepalen.

PRIVÉSITUATIE

Tijdens de onderzoeken bij renovatieprojecten krijgen we veel te maken met bewoners/huurders. Tijdens het onderzoek 'breek je in' in hun privésituatie. Voor een DIA vergt dit

een bepaald inlevingsvermogen. Bewoners zitten namelijk niet altijd te wachten op zo'n onderzoek. Ze vinden het overdreven en het onderzoek naar asbest één grote 'poppenkast'.

Hier ligt voor ons de taak om je zo objectief mogelijk op te stellen en ons werk zo goed mogelijk uit te voeren. Als DIA bij Inspectus ben je met je taak bezig zonder het 'poppenkast gevoel' onnodig te voeden. Over asbest wordt in de praktijk vaak paniekerig gedaan. Soms mag je dat terecht noemen, soms moet je met beide benen op de grond gaan staan. Wij zorgen voor een eerlijke, zuivere rapportage en informeren bewoners en opdrachtgevers uitgebreid over wat zij kunnen verwachten.

DE JUISTE STAPPEN

Met name de afwisseling in het inspectie werk is leuk. Een project krijg je als DIA van Inspectus van A tot Z onder je verantwoordelijkheid. Dit betekent deels op de zaak het werk

voorbereiden en rapportages uitwerken, maar ook onderweg en op onderzoekslocaties. Met name op de onderzoekslocaties kun je in allerlei verschillende situaties terecht komen. Situaties met bewoners met 15 katten in huis, oudere vergeetachtige mensen, mensen met smetvrees. Probeer dan maar eens de rust te bewaren wanneer je vuil van de modder uit de kruipruimte van de woning kruipt. Of wat dacht je van een woning die door asbest is verontreinigd en waar de onwetende bewoners nog altijd in wonen. Snel schakelen, de rust bewaren en de juiste stappen nemen is hierbij essentieel.

Ik zit vaak op de terugweg in de auto met een gevoel van 'zo'n goeie hebben we nog niet gehad'. Je maakt wat mee als DIA bij Inspectus.

www.inspectus.nl

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 WWZ-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 payroll-basis 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. Hoefde 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 (premiëdifferentiatie 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.

GEMEENTE BUREN ZET WERKZOEKENDEN IN DE SPOTLIGHTS

TOM BRONK, AFDELING RE-INTEGRATIE & WERK EN INKOMEN GEMEENTE BUREN:

“Het is belangrijk om als werkzoekende op te vallen. Veel mensen hebben het gevoel dat zij door leeftijd, weinig scholing of een eenzijdig arbeidsverleden zijn afgeschreven. Dit is niet juist. We hebben allemaal talenten en competenties, het is aan de werkgever om deze te zien. Daarom hebben wij ervoor gekozen om deze mensen een kans te geven zich te presenteren in Rivierenland Business. De kandidaten krijgen een gezicht, kunnen vertellen over hun talenten en interesses en komen wellicht onder de aandacht bij potentiële werkgevers.”

“Gemeente Buren werkt vanuit een klantgerichte aanpak. We hebben middelbaar en laaggeschoolde arbeidskrachten in ons bestand. Doordat we de klant individueel begeleiden, weten wij wat een werkzoekende kan. Met deze kennis gaan we op zoek naar een geschikte arbeidsplaats. Deze aanpak wordt ingezet voor verschillende doelgroepen. Denk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, mensen met een arbeidsbeperking, statushouders, etc. Motiveren en activeren zijn voor mij kernbegrippen. Daarnaast staan zelfstandigheid en het tonen van initiatief hoog in het vaandel. Ervaring leert dat positief activeren leidt tot motivatie. We zetten verschillende middelen in om de klant te activeren. Zoals sollicitatietrainingen, prettige gesprekken met werkgevers en de media.”

Heeft u een arbeidsplaats beschikbaar? Neem dan contact op met Tom Bronk via t. 14 0344 of tbronk@buren.nl.



PARTICIPATIEWET

Vanaf 1 januari 2015 is de Participatiewet van kracht, deze wet vervangt de Wet werk en bijstand (Wwb), de Wet sociale werkvoorziening (WSW) en een groot deel van de Wet werk en arbeidsondersteuning jonggehandicapten (Wajong). Voor iedereen die kan werken, maar het op de arbeidsmarkt zonder steuntje in de rug niet redt, is er vanaf 1 januari 2015 de Participatiewet. Deze wet moet ervoor zorgen dat meer mensen, met en zonder beperking, werk vinden bij een gewone werkgever. Werkgevers hebben afgesproken dat er tot 2026 jaar 125.000 extra banen komen voor mensen met een arbeidsbeperking. Dit zijn 100.000 banen bij bedrijven en 25.000 banen bij de overheid.

WAT BETEKENT DIT VOOR U ALS WERKGEVER?

Als werkgever heeft u een actieve rol. Bijvoorbeeld door te onderzoeken welke mogelijkheden er zijn voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt binnen uw organisatie. Als u iemand met een ziekte of handicap in dienst neemt, kunt u ondersteuning krijgen van UWV en gemeenten. Door de mogelijkheden in uw bedrijf te onderzoeken en werk te bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt draagt u bij aan het vergroten van de arbeidsparticipatie in Nederland.

No-risk polis

Een No-riskpolis biedt dekking tegen het risico van loondoorbetaling bij ziekte. Normaal gesproken moet een werkgever bij ziekte loon doorbetalen. Maar voor een werknemer met No-riskdekking die ziek wordt ontvangt de werkgever een Ziektewet-uitkering van UWV. Die compenseert de loonkosten voor de werkgever bij ziekte.

Informatie: www.uwv.nl

Loonkostensubsidie

De loonkostensubsidie is bedoeld voor werkgevers die iemand met een ziekte of handicap in dienst nemen. De werkgever vraagt de loonkostensubsidie aan voor de werknemer als deze minder dan het minimumloon kan verdienen. De loonkostensubsidie vergoedt het verschil tussen loonwaarde en minimumloon. Het is bedoeld voor werknemers die vallen onder de doelgroep van de banenafspraken.

Informatie: www.uwv.nl



MAJOR WELDAY OKUBAMICHAEL (28) UIT MAURIK

DE IDEALE WERKNEMER

Iedere dag om 05.30 uur op de fiets voor een fietstocht van 17 kilometer; Mayor Welday draaide er zijn hand niet voor om. Weer of geen weer, iedere dag was hij stipt op tijd op zijn werk bij Boomkwekerij Huverba in Opheusden. Hoewel hij de afstand zelf niet zozeer als een probleem zag, vonden zowel zijn werkgever als de gemeente de afstand te groot. Om die reden is Mayor nu op zoek naar een andere baan. Van Huverba heeft hij een prachtige referentie meegerekregen. Hij houdt zich niet alleen aan zijn afspraken, maar is ook heel prettig in de omgang en een echte aanpakker. Zijn grote droom is om ooit als automonteur ergens te kunnen werken, maar tot die tijd pakt hij alles aan. "Het maakt niet uit wat voor werk ik krijg aangeboden, als ik maar weer aan de slag kan", zegt hij. Klinkt als de ideale werknemer, wie geeft Mayor een kans?

DOORZETTER – SOCIAAL VAARDIG – SPORTIEF – ENTHOUSIAST – LEERGIERIG

Gemeente Buren & Neder-Betuwe gaan samenwerking aan met Kinderen van de Voedselbank

Onlangs zijn de gemeente Buren en Neder-Betuwe een samenwerking met Kinderen van de Voedselbank aangegaan. Samen met deze stichting gaan de gemeenten uitkeringsgerechtigden uit de gemeente Neder-Betuwe en de gemeente Buren begeleiden naar een betaalde baan. Stichting Kinderen van de Voedselbank is opgezet door een aantal vrijwilligers en heeft als doel om de maatschappelijke gevolgen van kindarmoede in Nederland tegen te gaan. Voor kinderen waarvan de ouders gebruik moeten maken van de Voedselbank, stellen zij onder andere kleding- en verjaardagspakketten samen.

WERKNEMERSVAARDIGHEDEN

Gedurende een traject van een half jaar gaan de uitkeringsgerechtigden onder andere aan de slag met het samenstellen en verzenden van de pakketten. Ondertussen worden hen allerlei werknemersvaardigheden bijgebracht. Na dit half jaar volgt er een Ontmoet & Groet met leden van de

Ondernemers Vereniging Neder-Betuwe (OVNB), waar zij in contact worden gebracht met potentiële werkgevers.

ARMOEDEGRENS

Volgenbestuursvoorzitter Maurice van der Ven zijn er zo'n 40.000 kinderen aangesloten bij Kinderen van de Voedselbank. "Een op de negen kinderen in Nederland groeit op onder de armoedegrens", vertelt hij. "Twee keer per jaar krijgen de kinderen van ons een kledingpakket, voorzien van onder andere nieuwe kleding en schoenen. Hierdoor kan het kind ook eindelijk eens pronken met zijn nieuwe outfit. Dit doet heel veel met de eigenwaarde van het kind."

VERJAARDAGSPAKKET

Ook geeft de stichting Verjaardagspakketten uit. "Hoe erg is het wel niet als een kind zich ziek meldt op school omdat hij niets kan uitdelen of niemand kan uitnodigen op zijn feestje?", zegt

Van der Ven. "Onze verjaardagsbox bevat spulletjes om uit te delen en heeft voldoende materiaal om een feestje voor tien kinderen mee te kunnen vieren."

Inmiddels zijn er zo'n 270.000 ondernemers die de stichting op allerlei manieren sponsoren, vertelt Van der Ven. "Dit zijn ondernemers die kleding kunnen leveren, maar bijvoorbeeld ook make-up waarmee wij pakketten voor tienermeiden kunnen samenstellen."

Jobcoach van de gemeente Buren en Neder-Betuwe Rini Kerkhof zegt enthousiast te zijn over de samenwerking met Kinderen van de Voedselbank. "Het is een prachtige stichting om je voor in te zetten. We gaan er met z'n allen tegenaan!"

Voor meer informatie over Kinderen van de Voedselbank:

www.kinderenvandevoedselbank.nl

Ga met ons de uitdaging aan!

Staat jouw bedrijf ook op zijn kop?
Door alle informatie en documenten die binnenkomen?

Wil jij efficiënter werken en daardoor kosten besparen?

Neem dan contact met ons op!

Krijg een half jaar exposure in dit blad waarbij onze samenwerking in beeld wordt gebracht.

**Jouw partner in
documentoplossingen**

Nummer: 024 - 366 09 20
Email: info@rdcnijmegen.nl
Website: www.rdcnijmegen.nl

BEDRIJVENDESK FINANCIËEL FIT RIVIERENLAND

OOG VOOR WERKNEMERS MET SCHULDEN

Eén op de vijf huishouders in Nederland kampt met financiële problemen, 38 procent van de mensen met schulden heeft een baan en dat leidt ertoe dat zestig procent van de werkgevers te maken krijgt met werknemers die in de schulden zitten. Dat zorgt voor stress, ziekteverzuim en extra kosten. Reden voor Financieel Fit Rivierenland om een bedrijvendesk op te zetten, die ondernemers goede raad geeft.

FOTOGRAFIE: SEBASTIAAN TER BURG, PETER VENEMA

Er bestaan veel initiatieven op het gebied van armoedebestrijding, vanuit onder andere gemeenten, schuldhulpverlening en maatschappelijke organisaties. Echter, naast overheid en maatschappelijk veld hebben ook onderwijs en het bedrijfsleven hier een belangrijke rol. De coöperatie Financieel Fit Rivierenland wil samenwerking tussen deze partijen en het onderling delen van kennis organiseren, met als doel de financiële redzaamheid van de inwoners van Rivierenland te vergroten. Bij de initiatiefnemers, ElkWelzijn, Mozaïek welzijn, Welzijn Rivierstroom en Rabobank West Betuwe hebben zich inmiddels ook VNO-NCW, ROC Rivor en lokale overheden aangesloten. "De uitnodiging om lid te worden van de coöperatie is aan alle organisaties die zich herkennen in het doel en die openstaan voor samenwer-

king," zegt manager Reggy Schutte. "Door de krachten te bundelen maken we zichtbaar wat er speelt. Iedere partij binnen de coöperatie brengt zijn eigen kennis en expertise in, wat tot nieuwe inzichten en oplossingen leidt. Ondernemers kijken bijvoorbeeld heel pragmatisch en resultaatgericht. Belangrijker is nog dat zij het vaak als eerste signaleren wanneer iemand - een medewerker - in de schulden zit. Erover praten vinden mensen vaak moeilijk, vanuit schaamte, maar binnen het bedrijf vallen misschien dingen op: vragen om een voorschot of extra uren te kunnen maken, een hoger ziekteverzuim, loonbeslag of geld lenen bij een collega."

IN GOEDE RICHTING STUREN

"Een goed werkgever zal zich vanuit betrokkenheid bekommeren om een medewerker

met dergelijke problemen," vervolgt Schutte. "Daarnaast brengt zo'n situatie aanzienlijke kosten met zich mee: iemand meldt zich vaker ziek en loonbeslag geeft een extra last voor de administratie. Volgens berekeningen van het Nibud ligt dat bij een fulltimer met een modaal salaris gemiddeld op een kostenpost van 13.000 euro per jaar. Veel werkgevers weten er niet goed raad mee, daarom hebben we bij Financieel Fit Rivierenland de Bedrijvendesk opgezet, die onder andere voorziet in praktische tips om medewerkers met schulden naar de juiste instantie te verwijzen, het probleem bespreekbaar te maken en voorlichting te geven, bijvoorbeeld door informatie op te hangen of een algemene bijeenkomst te organiseren. Je hoeft als werkgever niet de rol van hulpverlener te vervullen, maar je kunt iemand met schulden wel in de goede richting sturen. Soms zien ondernemers zo'n situatie als reden voor ontslag of het niet verlengen van een contract, terwijl baanverlies het probleem voor een huishouden juist versterkt. Dat moeten we voorkomen. Daarnaast geeft de Bedrijvendesk antwoorden op praktische vragen, zoals 'moet ik een verzoek van een deurwaarder om vakantiegeld rechtstreeks over te maken honoreren?' of 'wat kan ik als mijn medewerker doet alsof er niks aan de hand is?' In november willen we een informatiebijeenkomst voor de ondernemers in Rivierenland organiseren. We hopen dat ze zich bij ons aansluiten en inhoudelijk iets kunnen betekenen binnen de coöperatie, met hun kennis en ervaring. Met elkaar hebben we de slagkracht om dit maatschappelijke probleem aan te pakken."

www.financieelfitrivierenland.nl/bedrijvendesk



Het coöperatiebestuur: v.l.n.r. voorzitter Cees Brouwer, secretaris Judith Kroon, penningmeester Johan André.

"Ik denk dat de maatschappij het steeds normaler begint te vinden om iedereen de kans te bieden het beste uit zichzelf te halen", aldus Martine Schuijjer.

38

BANENAFSPRAAK

DE STAND VAN ZAKEN

In het sociaal akkoord 2013 spraken het kabinet en de sociale partners af om in totaal 125.000 extra banen te creëren voor mensen met een arbeidsbeperking. We zijn inmiddels vijf jaar verder. Lukt het om deze Banenafpraak te vervullen?

De afspraak was dat werkgevers uit de marktsector voor 2026 100.000 extra banen zouden creëren. De overige 25.000 banen komen voor rekening van overheidswerkgevers. Als stok achter de deur behield het kabinet zich de mogelijkheid voor een Quotumheffing in te voeren, als werkgevers niet aan de afgesproken aantallen zouden komen. Jaarlijks wordt de voortgang gemeten. Tot nu toe halen de marktwerkgevers de afspraken wel, de overheidswerkgevers niet. De overheidswerkgevers krijgen nog een jaar de tijd om de afgesproken aantallen wel te halen, anders treedt het quotum in werking. Voor werkgevers uit de marktsector dreigt dit nog niet.

DE CIJFERS

Tot en met vorig jaar zijn 36.904 extra banen gerealiseerd voor mensen met een arbeidsbeperking. Dat is ruim boven de 33.000 uit de banenafpraak. Werkgevers uit de marktsector waren verantwoordelijk voor 30.432 banen en overtreffen daarmee de doelstelling uit de banenafpraak met met 7.432 banen. In het jaar 2017 kwamen er bij marktwerkgevers maar liefst 11.475 banen bij. Overheidswerkgevers behaalden de doelstellingen uit de banenafpraak niet. In plaats van de in 2017 gewenste 10.000 banen, zijn er 6.471 extra banen gerealiseerd, waarvan 2875 in 2017.

De eerste maanden van 2018 lieten volgens tussenrapportages van het UWV hetzelfde beeld zien: marktwerkgevers blijven voldoende banen creëren voor mensen uit de doelgroep. Aan het eind van het jaar moeten er in totaal 43.500 extra banen bijgekomen zijn.

SUCCEFACTOREN: DE BUSINESS CASE

Om werkgevers te inspireren en informeren, hebben de werkgeversorganisaties VNO-NCW, MKB Nederland en LTO het projectteam 'Op naar de 100.000 banen' opgezet. Martine Schuijjer, projectmanager 'Op naar de 100.000 banen' ziet van nabij hoe werkgevers er in slagen de doelstellingen uit de banenafpraak te behalen. "Het begint met de business case en die klopt," zegt ze. "De business case is de basis, omdat je anders niet van werkgevers kunt verwachten in grote aantallen mensen met een arbeidsbeperking aan te nemen," stelt Schuijjer. Werkgevers betalen hun mede-

werkers een gewoon loon. Omdat mensen uit de doelgroep banenafpraak niet in staat zijn om zelfstandig het volledig minimumloon te verdienen, wordt hun loonwaarde gemeten. Als een werknemer een loonwaarde van 60% heeft, krijgt de werkgever via de loonkostensubsidie 60% vergoed. Als een medewerker ziek wordt, wordt de werkgever via de no-risk polis vergoed. Daarnaast zijn er subsidieregelingen voor, indien nodig, begeleiding op de werkplaats en aanpassingen aan de werkplek.

SUCCEFACTOREN: BETROKKEN MEDEWERKERS EN DE JUISTE TIJDGEEST

Naast de financiële kant merkte Schuijjer ook dat werkgevers al doende nog andere redenen ontdekten om mensen met een beperking een kans te geven. "Werkgevers komen erachter dat mensen uit de doelgroep ontzettend betrokken medewerkers zijn." Ook de tijdgeest speelt volgens Schuijjer een rol. "Het past nu gewoon. Ik denk dat de maatschappij het steeds normaler begint te vinden om iedereen de kans te bieden het beste uit zichzelf te halen. Dus de berekening klopt, de doelgroep is van meerwaarde voor de bedrijven en het sluit aan bij de maatschappelijke ontwikkelingen."

PUNTEN VAN ZORG: WERKGEVERSDIENSTVERLENING

Hoewel de werkgevers er tot nu toe dus in slagen om hun doelstellingen te halen, maken de werkgeversverenigingen zich toch nog zorgen. Schuijjer: "Op het moment zijn er te weinig werkfitte kandidaten. Dat er kwantitatief voldoende mensen tot de doelgroep behoren, wil helaas nog niet zeggen dat er voldoende kandidaten ook daadwerkelijk gemotiveerd en in staat zijn om aan het werk te gaan. Wij roepen de UWV en gemeenten dan ook om te investeren in het werkfit maken van mensen." Ook de werkgeversdienstverlening kan volgens Schuijjer nog wel wat beter. De uitleg van de regels verschilt bovendien per regio. "Dat laatste is vooral belangrijk voor werkgevers die in verschillende arbeidsmarktregio's actief zijn, maar is belangrijk voor het nationale beeld. In Rivierenland is er nu een duidelijk kanaal beschikbaar voor werkgevers met het Werkgeversservicepunt. Het is belangrijk dat werkgevers weten dat ze daar niet alleen terecht kunnen voor kandidaten, maar ook

voor informatie over subsidies en regelingen."

PUNTEN VAN ZORG: MEER AANDACHT VOOR JOBCARVING

Zo kunnen werkgevers bij hun WerkgeversServicepunt meer te horen krijgen over jobcarving, volgens Schuijjer een belangrijke methode om ook de komende jaren nog voldoende nieuwe banen voor mensen met een arbeidsbeperking te creëren. Bij jobcarving splitst een werkgever bestaande functies op om banen te creëren voor mensen met een beperking.

Het grote voordeel hiervan is dat de gespecialiseerde medewerkers zich kunnen richten op hun hoofdwerkzaamheden. De bijkomende en eenvoudigere taken worden gebundeld tot nieuwe functies. "Als we het voor elkaar krijgen om meer werkgevers te inspireren om hun functiegebouw eens tegen het licht te houden, kunnen we veel meer banen creëren die geschikt zijn voor mensen met een arbeidsbeperking."

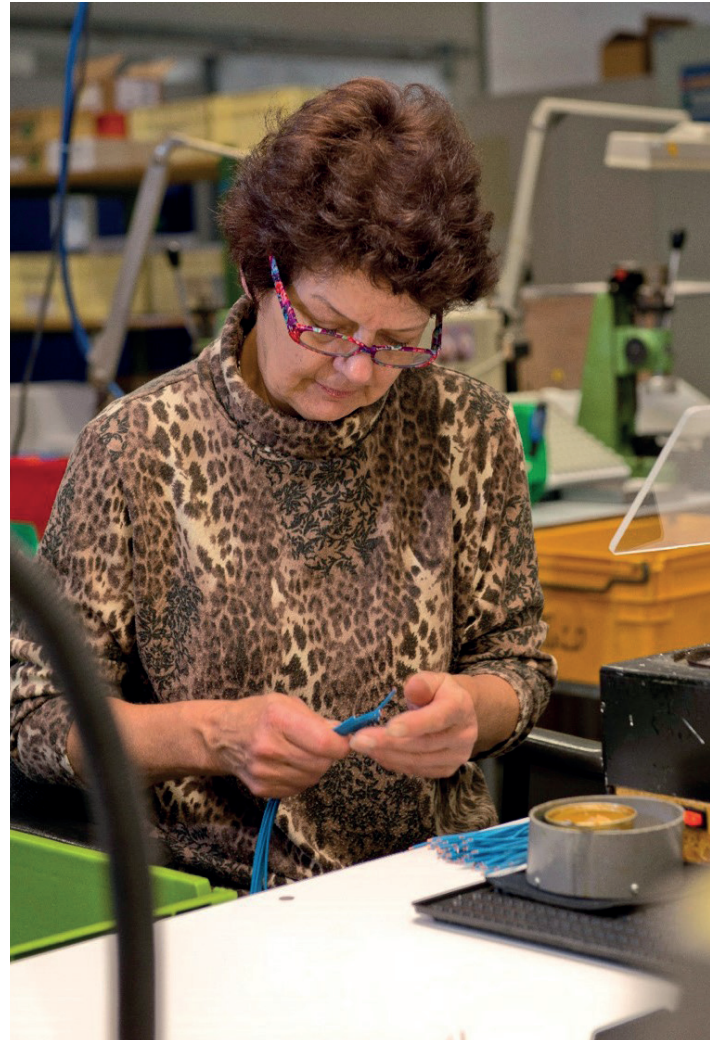
DE TOEKOMST

De toekomst van de Banenafpraak mag er op het papier dan helder uitzien: 125.000 extra banen voor 2026, de praktijk is zoals altijd weerbarstiger. Om het voor werkgevers makkelijker te maken om mensen met een arbeidsbeperking aan te nemen, wilde het kabinet het huidige systeem van loonkostensubsidie vervangen door loondispensatie. Na heftige reacties en maatschappelijke kritiek, mensen uit de doelgroep zouden minder betaald krijgen en met extra administratieve rompslomp worden opgezadeld, trok het kabinet dit plan weer in.

In een brief aan de Tweede Kamer schreef de staatssecretaris van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, Tamara van Ark, dat ze de bestaande instrumenten wil verbeteren en zo haar doel te bereiken om meer mensen met een beperking aan het werk te helpen. Ze wil de regels eenvoudiger en logischer maken, bijvoorbeeld door te komen tot één landelijke standaard voor de loonwaardebepaling en door heldere afspraken te maken over de manier waarop loonkostensubsidie wordt verstrekt. Ook moet het makkelijker voor werkgevers worden om geschikte kandidaten te vinden.

OP ZOEK NAAR HET SCHAAP MET DE VIJF POTEN

Afgelopen jaar vonden veel mensen weer een baan en ontstonden veel nieuwe vacatures. Maar uit de cijfers van het UWV blijkt tevens dat ouderen, langdurig werklozen en mensen met een arbeidsbeperking ondanks de gunstige economische omstandigheden maar moeilijk aan de slag komen.



RIVIERENLAND

In 2018 groeien de banen in Rivierenland met circa 1.700 tot 103.000. En een steeds groter deel is volgens werkgevers moeilijk vervulbaar. Werkzaak heeft een oplossing: durf anders te zoeken. Dan is er meer mogelijk. Maak een afspraak en verken uw opties.

GOUDEN TIPS UIT DE PRAKTIJK

- **Aanboren nieuw talent van binnen of buiten de organisatie**
Er zijn genoeg groepen/mensen die uw werk wel kunnen doen. Misschien niet altijd meteen, maar wél na de noodzakelijke scholing.
- **Anders organiseren van het werk**
Door de te schuiven in taken, locaties of de inzet van technologische toepassingen kan het werk misschien toch worden gedaan.
- **Binden en boeien van personeel**
Niet alleen het aantrekken van talent is belangrijk, maar het vasthouden ook. Dit kan door een aantrekkelijke werkgever te zijn, met aandacht voor duurzame inzetbaarheid

5 POTEN IS EEN ILLUSIE, 3 POTEN IS REALISTISCH

Elke werkgever zoekt naar het schaap met de vijf poten, gemotiveerd, met hands-on mentaliteit, veel ervaring. Een passend cv en geen 9-5 instelling. Maar... sollicitanten zijn net mensen. Sommigen hebben drie poten, veel talent en willen graag aan de slag. Werkzaak Rivierenland maakt graag de match tussen u en onze talenten!

DE ANDERE MANIER

Selecteer op de 'klik', de motivatie en de wil. Net als Kok Milieuopslagsystemen. Deze werkgever gaf vertrouwen en keek niet naar het cv. Hij kreeg loyale en gedreven mensen die hard werken en veel leren. Bekijk de film via YouTube (Werkzaak).

**Bron: CBS, UWV afdeling arbeidsmarktinformatie en -advies en RW POA Rivierenland.*

We komen naar u toe om de mogelijkheden te bespreken

Bent u op zoek naar een tijdelijk, vast of gedetacheerde medewerker? Toont u lef en wilt u verder kijken? Benieuwd of u gebruik kunt maken van de no-riskpolis?

Neem dan contact op met uw accountmanager. Bel 088 9375 000 of stuur een mail naar werkgevers@werkzaakrivierenland.nl

We komen graag bij u langs om te praten over kansen en mogelijkheden.



de zaak met hart voor werk

T 088 9375 000

E werkgevers@werkzaakrivierenland.nl

I www.werkzaakrivierenland.nl

GROEIAGENDA VNO-NCW RIVIERENLAND

DOELSTELLINGEN

VNO-NCW is een krachtig ondernemers-netwerk dat opkomt voor de belangen van de ondernemers in de regio Rivierenland. VNO-NCW deelt kennis, verbindt ondernemers en organiseert ontmoeting. Hierbij is samenwerking met de andere stakeholders het uitgangspunt.

Missie

Adequate belangenbehartiging, ondernemers verbinden en meer ondernemers binden aan de vereniging.

- Vestigingsklimaat
- Samenwerking en Verbinding
- ▲ Infrastructuur & Ruimtelijke Ordening
- Duurzaamheid & Innovatie
- Arbeidsmarkt & Onderwijs



De Groeiagenda VNO-NCW Rivierenland is een uitgave van VNO-NCW Rivierenland, een van de regio's van VNO-NCW Midden. Samen met VNO-NCW in Den Haag en Brussel en de vier andere regionale verenigingen is VNO-NCW Midden hét invloedrijke werkgeversnetwerk in Nederland. We komen op voor de belangen van ondernemers, groot en klein, in alle sectoren. In Rivierenland werken we nauw samen met bedrijven, overheden en kennisinstellingen.

VNO-NCW Midden, Apeldoorn
T 055-5222606
www.vno-ncwmidden.nl
info@vno-ncwmidden.nl

Mei 2018

ONDERNEMERSCHAP RIVIERENLAND NAAR EEN HOGERE VERSNELLING

Rivierenland is een regio met veel innovatieve maakbedrijven. Het is er mooi wonen, recreëren en vooral goed zakendoen. Om de economische vitaliteit te behouden en te versterken zet werkgeversvereniging VNO-NCW Rivierenland zich in om - samen met MKB-Nederland Midden, ondernemers(verenigingen) en de overheid - economische knelpunten op te lossen en economische groei te realiseren. Dit is door de vereniging vormgegeven in de kaart 'Groeiaagenda VNO-NCW Rivierenland'.

Eind juni overhandigde Hans van Zuidam, voorzitter VNO-NCW Rivierenland, de Groeiaagenda aan secretaris-directeur van Regio Rivierenland Huug Derksen. Dat gebeurde tijdens de bijeenkomst van de vereniging bij Eiland van Maurik. "De groeiagenda laat in één oogopslag zien waar verbeteringen nodig zijn om de economie en werkgelegenheid in de regio te laten groeien. Basis daarvoor vormen maatschappelijke betrokkenheid en samenwerking. Hiermee willen we bewerkstelligen dat onderne-

merschap in Rivierenland verder wordt gestimuleerd en gewaardeerd", aldus Hans van Zuidam.

KNELPUNTEN REGIO

Belangrijke punten op de agenda zijn een goede fysieke bereikbaarheid van de regio (verbeteren doorstroming A15, knooppunt Deil en Rijnbrug bij Kesteren) en goed onderwijs dat aansluit bij de - toekomstige - arbeidsmarkt.

Input voor lobby

De Groeiaagenda VNO-NCW Rivierenland is een uitgave van VNO-NCW Rivierenland, een van de regio's van VNO-NCW Midden. Samen met VNO-NCW in Den Haag en Brussel en de vier andere regionale verenigingen is VNO-NCW Midden hét invloedrijke werkgeversnetwerk in Nederland. De ondernemersvereniging gebruikt de Groeiaagenda voor afstemming en samenwerking met betrokken partijen en is input voor overleg met lokale en provinciale bestuurders.

MET DE GROEIAGENDA WIL VNO-NCW RIVIERENLAND:

- Bouwen aan een goede fysieke en digitale bereikbaarheid van de regio
- De aansluiting van onderwijs en arbeidsmarkt verbeteren
- Vitaliteit en gezonde werkvloeren bevorderen
- Werken aan een goede regiobranding
- Zorgen voor focus op innovatie, duurzame bedrijfsterrinen en circulaire economie
- Meer focus leggen op internationalisering

- en export
- Een bruisende economie en samen met de 3 O's knelpunten oplossen
- Een effectief netwerk bieden voor economisch succes

Eugenie Savrij Droste,
regiomanager VNO-NCW Rivierenland
savrijdroste@vno-ncwmidden.nl



Agenda VNO-NCW Rivierenland

Donderdag 1 november 2018

Thema-event: Bedrijfsoverdracht van alle kanten bekeken!

Of het nu gaat om uw pensioen, waardebeoordeling of de emotionele aspecten bij het overdragen van uw bedrijf, er komt heel veel bij kijken. Deskundigen zullen tijdens het event dit thema vanuit hun eigen professie belichten en u voorzien van waardevolle informatie.

Dinsdag 27 november 2018

Bedrijfsbezoek bij Centraal Boekhuis

Thema: Arbeidsmarkt: Hoe werken we in 2030?

Locatie: Centraal Boekhuis, Erasmusweg 10, Culemborg

Tijd: 16:30 uur





Fellowes

Word Actief

voor een gezonde werkplek

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



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



EINDE ISDN, EINDE VAN SERVICE?

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

Cornelis Vreeken

RECLAMEBOMBARDEMENT

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

TE MOOI OM WAAR TE ZIJN

Ik sprak onlangs een relatie die benaderd is door een VoIP-cowboy. Een 'gratis' oplossing om van ISDN over te stappen naar VoIP. Tenminste, dat was het aanbod. Na verder zoeken en vragen bleek het uiteindelijk te gaan om een contract met meerdere jaren,

mét bijbehorende maandelijkse kosten in de kleine lettertjes. Verder bleek de klantenservice prima bereikbaar, alleen inhoudelijke kennis was even niet aanwezig. Service in cadeauverpakking, zonder inhoud. En dan de vraag aan Lagarde: wat moeten we doen? En kunnen jullie onze telefonie-oplossing toch weer in beheer nemen?

KANSEN

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

VIJFSTAPPENPLAN ISDN NAAR VOIP

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

VRAGEN?

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



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 dichterbij 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 laptop. 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



48

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

Een exponent van dit facilitair dienstverleners 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 kunnen 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 tegen-

woordig, 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 GEREGLD 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



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





MAATWERK OP HET GEBIED VAN SOFTWARE WORDT STEEDS TOEGANKELIJKER

In de praktijk zien we vaak dat mensen terughoudend zijn met het inzetten van maatwerk software. Er wordt gedacht dat maatwerk software heel onderhoudsgevoelig is, dat de ontwikkeling een lange doorlooptijd kent en het heel foutgevoelig is. Eigenlijk is dit jammer, want tegenwoordig zijn er diverse maatwerkoplossingen beschikbaar, die door gebruik te maken van standaard componenten worden samengesteld. Ook wel low code applicatieontwikkeling genoemd. Door gebruik te maken van een low code platform worden aanpassingen eenvoudig gedaan en apps razendsnel ontwikkeld.

EEN EIGEN MAATWERK APPLICATIE IN ENKELE DAGEN

Waar software ontwikkelen vroeger vooral enkel code schrijven of programmeren was en het ontwikkelproces weken of zelfs maanden kon duren, kan maatwerk software tegenwoordig op basis van bestaande componenten worden samengesteld. Dit zorgt voor een versnelling in het ontwikkelproces, waardoor binnen enkele dagen een werkende (basis) web- of mobiele applicatie kan worden opgeleverd.

VANAF DE START AL RESULTAAT ZICHTBAAR

Doordat er veel basiselementen reeds aanwezig zijn, is er snel resultaat te zien voor de uiteindelijke gebruiker. Men hoeft geen weken meer te wachten voordat er een eerste versie opgeleverd wordt. Dit zorgt ervoor dat de klant eerder aangesloten is en beloftes waar gemaakt worden. Het is mogelijk om in het beginstadium van het ontwikkeltraject al bij te sturen in de wensen en behoeften. Dit bespaart vele uren werk en kosten. Als we spreken over een zogenaamde digitale revolutie dan is er hier toch zeker sprake van!

EEN FLEXIBEL PLATFORM

Als we naar het aanbod in de markt kijken, zien we dat low code applicatieontwikkeling

vooral aangeboden wordt als online platform. Het voordeel hiervan is dat u een abonnement afsluit en enkel betaalt naar verbruik. Bij een applicatie dat als platform wordt ingezet, maken meerdere partijen gebruik van dezelfde functionaliteit, schaalbaarheid en flexibiliteit die het platform biedt en daardoor financieel aantrekkelijker is dan een applicatie in eigen beheer nemen. Denk hierbij aan een platform dat voor de hele branche inzetbaar is. Een platform om werkbonden te digitaliseren, om uren te registreren in een portaal of een alles-in-één systeem voor bevrachtungskantoren zijn enkele voorbeelden van oplossingen die we in de afgelopen jaren hebben ontwikkeld. Doordat het een online platform is, blijft de software en beveiliging altijd strak geregeld en up-to-date. Een bijkomend voordeel is dat er steeds meer koppelingen beschikbaar komen tussen de maatwerkapplicaties, boekhoudsystemen, Microsoft Office 365, Google Suite en meer. Dit zorgt ervoor dat het aantal repeterende handelingen sterk zal afnemen en er meer tijd vrijkomt om uw klant te bedienen en integratie te verhogen.

IN 2,5 JAAR VAN 1 NAAR 7 ONTWIKKELAARS!

We zien dat er steeds meer vraag is naar de ontwikkeling van low code applicaties. Sinds

2011 zijn we aan de slag gegaan met low code applicatieontwikkeling en vanaf 2016 heeft dit echt een vlucht genomen. We zetten het platform nu voornamelijk in als aanvulling op bijvoorbeeld een standaard ERP-systeem, portalen, klant specifiek maatwerk en om koppelingen tussen diverse applicaties te realiseren. Vanuit ons maatwerkteam zijn inmiddels 7 ontwikkelaars actief met low code applicatieontwikkeling. En dat in een paar jaar tijd!

DIT WILT U ZIEN EN ZELF PROBEREN?

Inmiddels zijn we vele low code applicatietrajecten verder en dat werpt zijn vruchten af. We zijn klaar voor de volgende stap en maken u graag verder bekend met de mogelijkheden van low code applicatieontwikkeling voor uw bedrijf. Om overtuigd te raken van de mogelijkheden van low code applicatieontwikkeling voor uw bedrijf, kunt u dit het beste met eigen ogen zien, of door zelf eens in al bestaande applicaties rond te klikken. Dit organiseren we dan ook graag!

Marius Hakkesteegt
m.hakkesteegt@aspect-ict.nl
www.aspect-ict.nl

FLORA NOVA BIEDT VERBLUFFENDE MOGELIJKHEDEN IN INTERIEURBEPLANTING

GROEN BUITEN, GROEN BINNEN

Brengt Nederland de huiselijkheid, de gezondheid en de natuur terug in het bedrijfsleven? Als het aan Flora Nova ligt, zeker en dan zowel aan de binnen- als de buitenzijde van gebouwen. Wie slechts denkt aan wat plantenbakken, mist een hoop, want de mogelijkheden zijn ronduit verbluffend en reiken zelfs tot de gevels en op het dak.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: FLORA NOVA

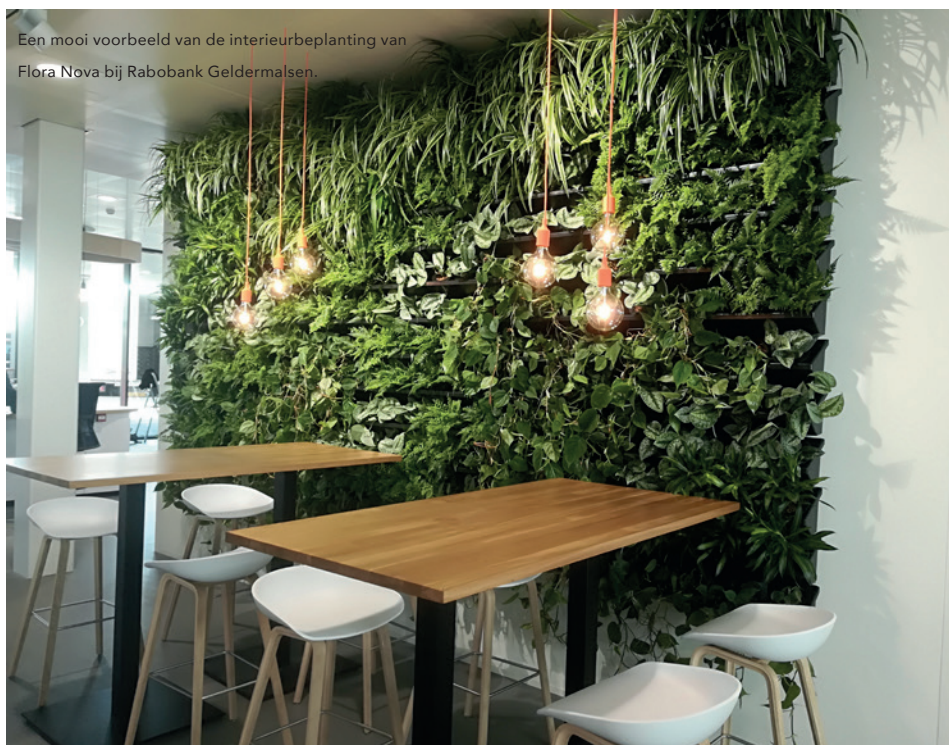
Maatschappelijk verantwoord ondernemen staat hoog op de agenda bij een toenemend aantal bedrijven. Een goede zaak, maar soms zou je uit het oog verliezen dat we in het verleden onszelf al het goede voorbeeld gaven. Wie herinnert zich de jaren zeventig nog, toen iedereen binnen en buiten graag in het groen zat? "Het is wetenschappelijk bewezen dat mensen zich gelukkiger voelen met één of meer planten in de omgeving," vertelt Fred Rutgers, accountmanager bij Flora Nova Interieurbeplanting. "Eén plant per persoon geeft een prestatieverbetering van twintig tot veertig procent, bovendien daalt het ziekteverzuim en steken allergieën minder snel de kop op. Binnen een ruimte circuleren vluchtige organische stoffen en planten breken die af. Ze maken zuurstof uit CO2 en zorgen daarmee voor een schonere lucht met een wenselijke vochtigheidsgraad. Die laatste kunnen wij in positieve mate beïnvloeden door een gesloten unit met een

watervoorraad voor vier tot vijf weken onder in de plantenbak te plaatsen. Vroeger werd dat op kleine schaal gedaan met bakjes aan de verwarming, zoals veel mensen zich nog wel zullen herinneren."

GROENE GEVELS, DAKTUIN

"De beleving van welzijn zit niet alleen in de prettige, zuurstofrijke lucht, maar ook in de gecreëerde sfeer," stelt Ronald de Graaf, commercieel manager bij Flora Nova Hoveniers & Groenvoorzieners. "Ik ken voorbeelden genoeg van werknemers die naar een andere plek verhuizen en niet alleen hun bureau, stoel en kast willen meenemen, maar ook hun plant." Flora Nova in Ophemert, dat ook een kwekerij en in Aalst een constructiewerkplaats omvat, bedient met ondersteuning van satellietvestigingen in Heerlen, Wateringen, Alkmaar en Zuidwolde de gehele Nederlandse markt op het gebied van groenvoorziening, met name grote ketens

(onder meer vastgoedbeheerders) en facilitair dienstverleners. "Dat gaat van ontwerp en aanleg tot renovatie en onderhoud," zegt De Graaf. "Niet alleen aan de binnenzijde van gebouwen, maar ook buiten, iets dat je steeds meer ziet. Hoe mooi kan het zijn wanneer een pand visueel bijna naadloos overgaat in zijn omgeving?" Groene gevels werken volgens de commercieel manager ook isolerend, iets dat in minstens zo sterke mate geldt voor een daktuin. "Wanneer we die beleggen met groeistructuur en sedum, beperkt dat 's zomers de instraling van hitte en helpt het 's winters de kou buiten te houden. Een extra voordeel is dat het dak minder slijt, wat ook bijdraagt aan duurzaamheid. We realiseren trouwens ook fantastische binnentuinen, die je met name in publieke gebouwen veel ziet, al dan niet overdekt. Naast de prachtige aanblik vormen deze een fijne plek voor medewerkers om in de pauze te vertoeven."



Een mooi voorbeeld van de interieurbeplanting van Flora Nova bij Rabobank Geldermalsen.



ROOM DIVIDERS

Hoe groen kan het binnen worden? We kennen allemaal wel de enorme plantenbakken van de laatste jaren met trendy designs en natuurlijke materialen. Rutgers: "Die leveren wij ook, in alle soorten en maten, maar we doen nog veel specialere dingen. Zo hebben we bij de Rabobank in Geldermalsen een vierenhalf meter brede en tweeënhalve meter hoge groene wand geplaatst, met 351 kweekpotjes die in een soort schuine balkonnetjes hangen. De jonge planten die daarin staan, groeien straks uit tot één geheel. Ze worden fraai uitgelicht met groeilampen, wat ze minder afhankelijk maakt van de lichtsituatie. We passen een heel zuiver hydrocultuursysteem toe, met alleen water, voeding en hydrokorrels." Helemaal hip zijn vaste en verrijdbare groene room dividers, zeker nu je overal kantoortuinen en flexplekken ziet. "Mensen hebben toch behoefte aan hun

eigen plekje en willen niet teveel gestoord worden door de geluiden van anderen. De planten bieden een geweldige dempende werking." Rutgers toont een aantal opmerkelijke voorbeelden van groene wanden en zelfs echte mospanelen. "Ze creëren een unieke sfeer en bieden eveneens een akoestische werking."

HOUTBOUW

Flora Nova ontzorgt de klanten door al het groen binnen en buiten nauwkeurig te onderhouden. "Het moet er wel netjes bij staan, anders kun je beter geen planten hebben," meent De Graaf. "Op abonnementsbasis bieden we een service om bloemen, bijvoorbeeld baliestukken, te plaatsen en telkens te ververset. Voor de laatste weken van het jaar bestellen diverse klanten kerstversieringen, van losse decoratie tot en met een volledig opgetuigde boom, waarvoor allerlei kleu-

renpakketten te kiezen zijn. Mensen zitten er niet meer op te wachten om dat allemaal zelf te regelen, ze selecteren liever mooie dingen uit onze brochure, waarna wij aan de slag gaan om het bedrijf in kerstsfeer te brengen." Een aparte afdeling van Flora Nova betreft de reeds aangehaalde constructiewerkplaats in Aalst. De Graaf: "Die legt zich toe op houtbouw, eventueel in combinatie met staaltoepassingen, zoals buitenverblijven, overkappingen, oeverbeschoeiing, bruggen, vlonders, uitkijktorens en speeltoestellen. Er bestaan volop mogelijkheden om heel mooie en originele combinaties te maken met groenvoorziening, wat een geweldige synergie oplevert. Als je maatschappelijk verantwoord wilt ondernemen, denk dan eerst eens aan wat de natuur te bieden heeft."

www.flora-nova.nl

DE TECHNOLOGISCHE EN MENSELIJKE INVENTIVITEIT VAN ITON: DATA VEILIG IN EEN FLEXIBELE CLOUD

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

TEKST: JEROEN KUYPERS

FOTOGRAFIE: ANNEMARIE BAKKER

Het grote voordeel van de cloud is dat bedrijven niet langer hoeven te investeren in eigen servers en software en bedrijfsmiddelen die kapitaal opslokken en ook nog eens snel verouderen. Clouddiensten worden afgenomen op maandelijkse basis, waarbij je alleen betaalt voor die diensten die je echt gebruikt. Niet alleen dat: gebruikers beschikken ook steeds over de allerlaatste versie. In een eeuw waarin steeds meer op projectbasis wordt gewerkt, bieden clouddiensten het voordeel dat het aantal gebruikers vlot kan worden verhoogd of verlaagd. Althans, zo zou het moeten zijn, maar volgens Chango Eersel, algemeen directeur van ITON B.V. in Veenendaal, wil het daar wel eens haperen: "Opschalen is nooit een probleem; dat kan

onmiddellijk, maar afschalen duurt langer en kost de klant dus onnodig geld. Dat komt omdat veel aanbieders een eigen datacentrum bezitten en die ruimte moet natuurlijk verhuurd worden. In feite heeft de klant zijn databeheer dan alleen maar uitbesteed van zijn eigen server naar die van een ander. Wij kennen die ruimteproblemen niet, omdat onze achterliggend systemen hierop ontworpen zijn. Daarnaast werken we waar mogelijk met de publieke cloud van Microsoft beter bekend als Microsoft Azure. Die heeft zo'n omvang dat onmiddellijk op- én afschalen van gebruikers nooit een probleem is."

ONAFHANKELIJK VAN DE HARDWARE

De keuze voor Microsoft is er een voor effi-

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





HYBRIDE CLOUD

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

VOOR ALLE FASEN VAN DE 'CLOUDJOURNEY'

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

TRACKRECORD

Zoals ITON niet gehinderd wordt door de beperkingen van een eigen cloudplatform, zo wordt het niet geremd door kinderziektes

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

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

John Rijkven en Erik Veen



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: Innibus, een voorloper in technologische innovatie. Innibus 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. "Innibus 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 Rijkse van Innibus. 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 Innibus voortgekomen.

EFFICIËNT GEBRUIK GRONDSTOF EN ENERGIE

Op een whiteboard in de vergaderzaal demonstreert Rijkse de werkwijze van Innibus. "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 Rijkse uit hoe dat in zijn werk gaat. "Innibus 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 productiemangers in fabrieken, bakkerijen, slachterijen of plantenkassen. In de toekomst zal dit nog een stap verder gaan. "Dan zal Innibus 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

Innibus heeft een aantal klanten in de veevoeren 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 Rijkse. 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

Innibus 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 Rijkse. "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 Rijkse. "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."



innius



Assets made genius

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



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

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



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 RIJKSE, MANAGING DIRECTOR INNIUS.

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 Innitus toe te passen. Het tegendeel bleek echter waar. "Met Innitus 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 Innitus 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 Innitus, een 'professionele en daadkrachtige partij', verliep erg goed, stelt Itho Daalderop. "Wanneer je mailt of belt, zijn ze altijd bereid om te helpen."

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."

CONCURRENEN 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 Innitus. 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

"Om als onderneming een gezonde toekomst tegemoet te gaan, is het essentieel om een scherp en actueel inzicht te hebben in de bedrijfsvoering", aldus Wim de Kievit.

60

DE DIAMANTMIJN: LAAGDREMPELIGE EN BREDE ADVISERING IN BEDRIJFSOPTIMALISATIE

DE KRACHT VAN EEN NETWERK

In de vorige editie van Rivierenland Business introduceerden we De Diamantmijn, een nieuwe formule rondom advisering in bedrijfsoptimalisatie, gebaseerd op een kennisnetwerk. Initiatiefnemer Wim de Kievit gaat graag dieper in op dit concept, dat helemaal in deze tijd past: informatie delen en betaalbaar toegankelijk maken.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

"Met de Diamantmijn richten we een platform in dat als missie heeft: het versterken van de bedrijfsvoering via een koppeling van studenten en adviseurs," steekt De Kievid van wal. "Het richt zich op alle processen binnen een onderneming, dus niet alleen financieel, maar ook productie, logistiek, vaardigheden van medewerkers etcetera. Om als onderneming een gezonde toekomst tegemoet te gaan, is het essentieel om een scherp en actueel inzicht te hebben in de bedrijfsvoering en deze continu te monitoren. Je moet dus goed de status van je werkprocessen kennen. Hoe goed verlopen die en doen ze wat je ervan verwacht? Laten we eens naar machines kijken. Staan ze niet te vaak stil, gaat er niet teveel fout? Geen enkele machine zal altijd feilloos functioneren, maar toets voortdurend of de norm niet overschreden wordt. Leg vervolgens een plan op tafel om het foutpercentage terug te dringen en daarbij dient zich de vraag aan of je het met je mensen en middelen zelf structureel kunt oplossen. Dan begint het doorgronden van de oorzaak. Zit het euvel in een verkeerde instelling? In een ontwerpfout? In een onjuist ingegeven order? In een afwijkend onderdeel?"

OPEN DEUR

In het vorige artikel noemde De Kievid een voorbeeld van logistieke knelpunten, nu haalt hij besluitvorming aan ter ondersteuning van zijn betoog. "Beschik je over de juiste en voldoende informatie om beslissingen te nemen? Op de vraag 'Hoe staat het met je omzet?' volgt vaak een reactie als 'Naar wens'. Is dat een beleving of liggen er duidelijke cijfers aan ten grondslag? Je ziet veelal dat bedrijven tot laten we zeggen honderd man personeel dat niet optimaal in kaart hebben. In de praktijk van alledag blijkt dat niet zo eenvoudig, je processen inzichtelijk maken en doorlopend verbeteren, met de juiste vaardigheden en kennis. Goede vakmensen vormen het fundament van je bedrijf, maar zijn ze ook capabel om in een leidinggevende rol een team aan te sturen? Ervoor te zorgen dat die medewerkers de juiste informatie verstrekken? Stel altijd heldere doelen voor de korte en lange termijn. Het kan zowel

harde als zachte onderwerpen betreffen. Investerings in machines, hoe je in de maatschappij wilt staan, hoe je je ontwikkelt in de concurrentieverhouding en het beschikken over eenvoudige, digitale, actuele informatie over alle bedrijfsprocessen en resultaten."

BEWUSTWORDING

Voor dit laatste aspect biedt De Diamantmijn een oplossing aan, namelijk een combinatie aan van drie softwareprogramma's: Balanced Scorecard, Digital Process Monitoring en Digital Equipment Monitoring. Eerstgenoemde brengt op hoofdlijnen wat je wilt bereiken en hoe. "De programma's kunnen worden aangepast tot een niveau dat bij je eigen situatie past, van oppervlakkig tot heel diepgaand. Er groeit automatisch een belangrijk stuk bewustwording: 'Waar sta ik?' Het zet je aan het denken, bijvoorbeeld over de omzet, de marges en kwesties als 'heeft iedereen de juiste opleidingen gekregen?' en zo nee, hoe realiseer je dat dan? In combinatie met de ondersteuning van een adviseur kan dit echt maatwerk worden. De software is speciaal ontwikkeld voor MKB-bedrijven tot circa honderd man, vraagt geen startinvestering en is beschikbaar tegen een kleine maandelijkse vergoeding."

PRIORITEITENLIJST

"De twee laatst genoemde programma's houden de werkprocessen in de gaten en hiermee wordt de Balanced Scorecard ingevuld," vervolgt De Kievid. "Digital Process Monitoring kan bijvoorbeeld over je voorraadbeheer gaan. Je beoordeelt waar je staat en waar je naartoe wilt: van een 6 naar een 8, wellicht. Op basis van ingevulde gegevens helpt het programma je met het opstellen van een prioriteitenlijst. Dit zorgt voor een stukje visualisatie en bewustwording. Digital Equipment Monitoring maakt een koppeling aan je machines, waarmee het proces grotendeels geautomatiseerd verloopt. De software berekent hoe alles functioneert en kan alarmeren. De grote waarde van deze drie programma's zit in visualisatie via dashboards met tabellen en grafieken, die je in één oogopslag laten zien waar je staat. Vervolgens

dient zich de vraag aan of je in eigen huis over de kennis beschikt om met de uitkomsten aan de slag te gaan of dat je gebruik wilt maken van de kennis van De Diamantmijn, een netwerk van studenten en specialistische adviseurs in verschillende vakgebieden, zoals logistiek, personeel, financiën etcetera."

KENNISBANK

In vogelvlucht geeft De Kievid een schets van het door hem geïnitieerde, dynamische platform. "Heel laagdrempelig is onder andere de vraagbaak die voor de deelnemers beschikbaar komt. Daar kunnen ondernemers en leidinggevendenden eenvoudige kwesties neerleggen. Onze specialisten geven binnen 24 uur antwoord en indien gewenst een nadere follow-up. Verder bevat de website straks een kennisbank, met kennisdocumenten om te downloaden. Denk aan tips en tools, e-books, instructieplaatjes en filmpjes, die bijvoorbeeld laten zien hoe je een magazijn lean inricht. Wil je weten hoe je een toolboxmeeting moet houden, dan haal je een checklist binnen, om ervoor te zorgen dat alle onderwerpen aan bod komen. Deze kennisbank is beschikbaar voor alle deelnemers aan ons netwerk. Verder gaat De Diamantmijn periodiek evenementen organiseren, zoals trainingen, cursussen en workshops, waarin onze diverse specialisten een rol zullen spelen. Met maatwerk in het ondersteunen van bedrijfs optimalisatie via advies en begeleiding we onze dienstverlening compleet. Een student kan bijvoorbeeld een dagdeel komen helpen om bepaalde digitale gegevens op tafel te krijgen of om een proces te begeleiden, wat zeer kosteneffectief is. Een adviseur bewijst zijn waarde door op een specifiek probleem in te zoomen." Mogelijkheden genoeg dus binnen De Diamantmijn om een laagdrempelige start te maken met bedrijfs optimalisatie. Daarbij is het goed te weten dat de Provincie Gelderland een subsidiepot voor dergelijke trajecten heeft en tot vijftig procent meebetaalt.

www.dediamantmijn.nl

HET PLAATJE MOET KLOPPEN

Niet alleen de medewerkers zijn het gezicht van een bedrijf, hun vervoermiddel is minstens zo belangrijk. Het wagenpark moet kloppen bij de boodschap die een bedrijf uitdraagt en de werkzaamheden. Voor de een is het dat een volledig beplakte bedrijfswagen, voor de ander een niet al te opvallende, zuinige personenauto. Een passend wagenpark samenstellen vergt tijd en expertise. En dan de vraag hoe zit dat met de investering en het beheer van een wagenpark?

PASSEND ADVIES

Een dealerbedrijf dat daar meer over kan vertellen is Ford Gerritse Hendriks. De medewerkers begeleiden ondernemers en werknemers in het hele traject. Welke auto past het best bij de bedrijfsactiviteiten? Is dat een Transit Koelwagen om gekoelde goederen in te vervoeren of een Fiesta om rijles in te geven, voorzien van de laatste techniek. Ze geven daarbij een passend advies. En moet de auto beletterd of aangepast worden, dan nemen ze dat allemaal uit handen.

FORD LEASE

Over uit handen nemen gesproken. Ford Gerritse Hendriks werkt samen met Ford Lease voor zowel zakelijke leaseoplossingen als particuliere lease. Dit laatste kan interes-

sant zijn als medewerkers een mobiliteitsbudget krijgen. Ford Lease kan de aankoop van het wagenpark en het beheer verzorgen tegen een maandelijks tarief. Dat heeft zo zijn voordelen. Voordelen die pas zichtbaar zijn als er zich iets voordoet. Denk aan ruit schade, een lekke band of een APK keuring. In die gevallen is Ford Gerritse Hendriks het aanspreekpunt voor de auto. Niet een ruit- of bandenservice zoals bij universele leasemaatschappijen vaak het geval is. En dat is prettig. Immers het team kent het bedrijf en de auto als geen ander.

PERSOONLIJKE BENADERING

Deze persoonlijk benadering wordt door klanten als onderscheidend en zeer plezierig ervaren. De aandacht voor hun klanten maakt Gerritse Hendriks een partner voor particu-

lieren maar zeker voor bedrijven. En tevreden klanten en medewerkers zijn een visitekaartje voor elk bedrijf.

www.forddealer.nl



Ford

NEW FOCUS



MET €1.000,- UPGRADE BONUS **VANAF € 22.765,- RIJKLAAR.**
PRIVATE LEASE VANAF € 333,- P.MND.

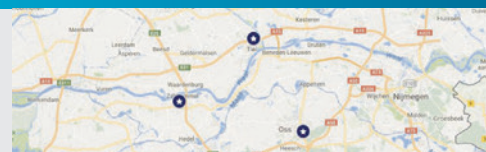


Vanaf prijs incl. BTW/BPM, kosten rijklaar maken, verwijderingsbijdrage, leges. Zie voor verkoopvoorwaarden www.ford.nl.
Private Lease op basis van 60 maanden /10.000km p/j. Afgebeelde modellen kunnen afwijken van standaard specificaties.
Kijk voor het gemiddeld brandstofverbruik en CO2-uitstoot op www.ford.nl

Gerritse Hendriks
www.forddealer.nl

Tiel:
Oss:
Zaltbommel:

Edisonstraat 1
Gotenweg 3
Vergtweg 60



OPMERKELIJKE INNOVATIES BIJ NIEUWE OPEL COMBO

KOSTENBESPAREND DOOR VEILIGHEID

Deze maand lanceert Mulders Autobedrijf de nieuwste editie van de Opel Combo, waarvan de bedrijfswagenversie voor ondernemers veruit het interessantst is. Wie de lijst met specificaties onder de loep neemt, ontdekt een aantal opmerkelijke innovaties, die vooral de veiligheid dienen en daarmee de ondernemer behoorlijk kosten kunnen besparen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: OPEL



Opel voegt een nieuw hoofdstuk toe aan de evolutie van de Combo, met een frisse, herkenbare verschijning. In de 4,40 meter lange standaardversie kan hij twee Europallets en voorwerpen tot een lengte van 1,871 meter vervoeren, waarbij een dakklep ten aanzien van dit laatste extra mogelijkheden biedt. Hij maakt goede sier met een laadvermogen tot 1000 kilogram en een inhoud van 3,3 m³. De 35 centimeter langere variant heet Combo XL, goed voor 3,9 m³ laadvolume en de capaciteit om voorwerpen tot 2,167 binnen de deuren te houden. "Daarmee voldoet deze compacte bestelwagen aan de eisen van veel MKB-ondernemers, die vroeger misschien voor een type uit het middensegment kozen," aldus Wouter Mulders, algemeen directeur bij Mulders Autobedrijf, met vestigingen in Tiel, Culemborg en Nijmegen. "Opel voorziet de vloer standaard van zes bevestigingsogen en kan er desgewenst ook nog vier halverwege de zijwanden monteren."

DIGITALE BINNENSPIEGEL

Vanuit de praktijk weet Mulders dat bedrijfswagens door het intensieve gebruik een vrij

zwaar leven leiden. "Daarbij weten de meeste gebruikers dat de overzichtelijkheid te wensen overlaat, terwijl zij juist vaak in krappe omstandigheden moeten manoeuvreren. De nieuwe Opel Combo anticipeert daarop met een aantal nuttige, in het segment van de compacte bestelwagens niet eerder vertoonde innovaties. Zo valt hij uit te rusten met een Flank Guard-systeem, dat waarschuwt indien je met de zijkant van het voertuig iets dreigt te raken. Een camera in de rechter buitenspiegel brengt op het dashboard de dode hoek in beeld zodra de bestuurder de richtingaanwijzer naar rechts inschakelt. Verder is de Permanent Rear View Camera ontwikkeld, feitelijk een digitale binnenspiegel die ongeacht de aanwezigheid van lading of de montage van gesloten achterdeuren een zicht naar achteren geeft van vier tot dertig meter. De Combo kan ook uitgerust worden met een overbeladingsindicator. Allemaal zaken die het schaderisico beperken en dus kostenbesparend zullen werken voor de ondernemer."

EURO 6D-TEMP-NORM

Voor bijzondere omstandigheden, zoals bouwplaatsen, is de Combo leverbaar met de speciale tractieregeling IntelliGrip en we zien nog andere veiligheidstoepassingen, namelijk een automatisch noodstopsysteem, een afdalingsassistent, rijstrookbewaking, adaptieve cruise control, vermoeidheidsdetectie en verkeersbordenherkenning met snelheidsafstemming. "Typisch zaken die vanuit de personenwagensector nu hun weg vinden naar bedrijfswagens, zoals dat ook geldt voor stoel- en stuurwielverwarming, gescheiden climate control en een infotainmentsysteem met 3D-navigatie, TMC, Apple CarPlay, Android Auto en een 8-inch aanraakscherm," aldus Mulders. Het programma telt diverse motoren, die allemaal voldoen aan de Euro 6d-Temp-norm. Daarvan mag de nieuwe 1.5-diesel met 130 pk, gekoppeld aan een achtttrapsautomaat en goed voor een gecombineerd verbruik van 4,3 tot 4,5 l/100 km, best extra benadrukt worden. Prijzen van de nieuwe, opvallend innovatieve Opel Combo zal Mulders Autobedrijf op korte termijn beschikbaar hebben en sowieso loont het de moeite er eens binnen te stappen voor informatie over mogelijkheden en exploitatiekosten.

www.mulders-opel.nl



DIENSTENPAKKET AUTOGLANS LOOPT UITEEN VAN CAR CLEANING TOT SMART REPAIR

SCHONER DAN NIEUW

In de zakelijke wereld draagt de auto in belangrijke mate bij aan de representatie. AutoGlans biedt een breed dienstenpakket om hem uiterlijk in topconditie te brengen en te houden, van hoogwaardig poetsen (details) en polijsten tot lakverzegeling, spot repair, uitdeuken zonder spuiten en interieurherstel. Niet alleen interessant wanneer je netjes wilt komen voorrijden, maar ook wanneer je de auto inlevert bij de leasemaatschappij.

AutoGlans vormt met drie vestigingen - in Tiel, Veenendaal en Barneveld - en dertig



medewerkers één van Nederlands grootste specialisten op het gebied van cosmetische autoverzorging, waarbij het in showrooms-taak brengen van personen- en bedrijfswagens voor dealerbedrijven het leeuwendeel van de werkzaamheden bepaalt. "We bedienen echter ook de rest van de zakelijke markt, bijvoorbeeld met wagenparkonderhoud," zegt directeur Bart van Kleef. "Dan wassen we periodiek de voertuigen van de klant op locatie, volgens een vast schema, waarbij we ze één keer per jaar polijsten en in de wax zetten. Dat laatste doen we ook voor individuele auto's, desgewenst in combinatie met een lakverzegeling, die een zeer diepe glans genereert en het wassen veel makkelijker maakt. Op de glasscoating geven we

zelfs levenslange garantie. Voor bestuurders van leasewagens biedt Autoglans ook interessante mogelijkheden op het gebied van smart repair: licht schadeherstel tegen zeer aantrekkelijke kosten, zoals spot repair en uitdeuken zonder spuiten. Ook gaatjes in de bekleding weten we veelal goed te repareren. Wanneer je bij ons meldt voordat de leasemaatschappij of de dealer de auto aan het eind van het contract inneemt en controleert op schade, zorgen wij voor een piekfijn herstel en kun je tot duizenden euro's aan kosten uitsparen. Iets om over na te denken."

www.autoglans.nl

64



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

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

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

RESPECT4TALENT.NL
T. 0418 - 51 93 28

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

2FORGIVEMEDIATION.COM
M. 06 - 2733 0652

ALS MENSEN ER ÉCHT TOE DOEN

"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

KWALITEITSZORG & CERTIFICERING ORGANISATIEONTWIKKELING COACHING
CONFLICTHANTERING BEDRIJFSOPLEIDINGEN WWW.MEETSMANL



INNOVATIEF PLATFORM DEMOBILITEITVOORMORGEN.NL

KENNIS DELEN

Lees de talloze publicaties die er wekelijks over verschijnen en je stelt vast dat mobiliteit de laatste jaren sneller evolueert dan ooit. Het valt voor ondernemers niet mee om alle mogelijkheden in beeld te krijgen, wat voor De Waal Autogroep en Autolease Midden Nederland (ALMN) aanleiding vormde om het platform Demobiliteitvoormorgen.nl te starten. Kennis delen staat voorop.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: AUTOLEASE MIDDEN NEDERLAND

Dat mobiliteit verandert, constateren niet alleen visionairs: het bedrijfsleven draagt er zelf aan bij, door de behoefte aan flexibele en efficiënte oplossingen te formuleren. "Het gaat om de invulling ervan op specifieke momenten voor specifieke medewerkers," zegt Michiel de Jong, manager sales bij Autolease Midden Nederland, onderdeel van De Waal Autogroep. "In het verleden bracht je een auto voor een vastgestelde, lange periode in een leasecontract onder, nu zie je steeds meer veelzijdige mobiliteitsconcepten die op maat aangeboden worden. Een voorbeeld daarvan is de Mobiliteitspas die wij hanteren. Je kunt ermee reizen via het openbaar vervoer of per OV-fiets, een deelauto reserveren, tanken en bij de facturatie splitsen wij zakelijke en privékosten, waarbij we het laatste deel rechtstreeks aan de medewerker doorbelasten. Er speelt echter nog veel meer in de wereld van mobiliteit en dat roept voor ondernemers de vraag op wie voor hen een gesprekspartner kan vormen voor allerlei vraagstukken. Hoe ga je om met de actieradius bij elektrisch rijden? Hoe zit het met de

WLTP-cyclus (een nieuwe meetmethode voor brandstofverbruik, red.)? Wordt diesel nou wel of niet in de ban gedaan? We adviseren bijvoorbeeld ook op het gebied van laadpalen: dat je er als onderneming tijdig voldoende laat plaatsen, voor het bedrijvenpark zijn maximale capaciteit bereikt."

VOORRAADLEASE, DROP & DRIVE

Binnen het nieuwe platform Demobiliteitvoormorgen.nl profileren De Waal en ALMN zich als deze gesprekspartner. "Zonder primair commercieel belang, laat ik dat vooropstellen," geeft De Jong aan. "We zetten in op kennis delen en treden graag met ondernemers in contact, ook wanneer er nog niet direct veranderingen binnen hun mobiliteitsbehoefte op stapel staan. Het platform houdt tevens in dat wij samenwerkingsverbanden zoeken met andere innovatieve spelers op dit gebied en dat we kennis beschikbaar stellen via de website Demobiliteitvoormorgen.nl. Daar vind je relevante nieuwsberichten, video's en blogs, waarbij we partijen die iets willen vertellen

op dit gebied van harte uitnodigen om input te leveren. Binnen dit platform ondersteunen we diverse initiatieven, zoals onderzoek naar (semi-)zelfrijdende voertuigen door TNO en een deelautoconcept voor de gemeente Wijchen. Innovatief is ons nieuwe portal ALMN Voorraadlease. Daar bieden we enkele honderden nieuwe auto's en jonge occasions voor zowel zakelijke als private lease aan, direct beschikbaar en met vermelding van het juiste maandtarief, dus niet een vanafprijs. Verder openen we in oktober een Drop & Drive-punt naast de A2 bij Beesd, waar klanten 24/7 hun auto kunnen brengen voor onderhoud en vanaf daar per huurauto verder reizen. Er verandert dus wel het een en ander in de wereld van mobiliteit en wij willen op dat gebied een voortrekkersrol spelen, samen met een netwerk van innovatieve partners. Door alle kennis met ondernemers te delen, werken we samen aan de toekomst."

www.demobiliteitvoormorgen.nl /
www.almnvoorraadlease.nl



WELKOM BIJ KASTEEL OPHEMERT

maakt dromen mogelijk



TROUWEN

Trouwen op een echt kasteel uit 1265 en de hele dag het kasteel voor uzelf en uw dierbaren. Deze unieke beleving én ons hoge serviceniveau vormen de ingrediënten voor de dag van uw leven.

beleef de dag van je leven



VERGADEREN

Wilt u traditioneel vergaderen of staat u open voor een inspirerende meeting? Wilt u een klantendag organiseren? Dit kan allemaal op kasteel Ophemert. Graag denken wij met u mee.

inspirerend vergaderen



OVERNACHTEN

Kasteel Ophemert heeft ook een unieke Bed & Breakfast. In de sfeervolle kamers geniet u van alle privacy en comfort. Met een schitterend uitzicht over de kasteeltuin waant u zich even kasteelheer of kasteelvrouw.

een vorstelijk gevoel

KASTEEL OPHEMERT ♦ DREEF 2 ♦ 4061 BL OPHEMERT ♦ TELEFOON: 0344-651924

E-MAIL: KASTEELOPHEMERT@GMAIL.COM ♦ WEBSITE: WWW.KASTEELOPHEMERT.NL



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. Beproof 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



NESCAFÉ

DE

JURA

Lattiz



BRITA

RANCILIO

Coca-Cola

EGRO

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



VOORRAAD

waardeel.nl

DE WAAL SPEELT SLIM IN OP DE WLTP

De WLTP is een nieuwe testmethode, die beter inzicht geeft in het verbruik en de uitstoot van nieuwe auto's. Deze methode heeft invloed op de gemeten CO₂ uitstoot. De CO₂ waarde is in Nederland van invloed op de aanschafbelasting. Bij De Waal kunt u tijdelijk veel geld besparen, omdat wij een grote voorraad auto's hebben ingekocht met voorraadvoordeel. U kunt hier direct en voor de lage prijs in wegrijden!

Bespaar duizenden euro's op een nieuwe auto!



Volkswagen

128x Volkswagen

Voorraadvoordeel tot

€ 2.800



60x Audi

Voorraadvoordeel tot

€ 3.120



ŠKODA

41x ŠKODA

Voorraadvoordeel tot

€ 1.960



SEAT

20x SEAT

Voorraadvoordeel tot

€ 2.625

NIEUW! ALMN VOORRAADLEASE

Autolease Midden Nederland (ALMN) heeft een nieuwe website www.almnvoorraadlease.nl gelanceerd. Hiermee biedt ALMN consumenten en bedrijven de mogelijkheid om online uit voorraad een nieuwe of jong gebruikte auto te leasen.

Bekijk de aantrekkelijke voorraad op:
almnvoorraadlease.nl

AUTOLEASE
MIDDEN NEDERLAND

VOORRAADLEASE

Kiezen Leasen Rijden



De Waal
autogroep

voorraadvoordeel.nl



AUTOLEASE
MIDDEN NEDERLAND

almnvoorraadlease.nl