VALLEI

JAARGANG 32 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2018

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO

W. TEN HAM:
AL 44 JAAR DE STAAL- EN CONSTRUCTIE-SPECIALIST IN DE VALLEIREGIO

SPECIAL VOEDSELVERSPILLING

'OPLOSSING VOOR VOEDSELVERSPILLING IS VAAK HEEL SIMPEL'

BEN TIGGELAAR OVER ZIJN COMFORTZONE, DIVERSITEIT EN OBAMA

De groei van je onderneming gezond financieren

Om te groeien moet je soms investeren. In een nieuwe machine bijvoorbeeld, of in een grotere voorraad. Ontdek de vier stappen om je groei op een gezonde manier te financieren.

Kijk op Rabobank.nl/groeifinancieren

Rabobank

Growing a better world together.

SLIMME SAMENWERKING

Medio oktober opende het ROC A12 een nieuwe school in Ede: het Technova college. Een chique naam voor een school die schijnbaar een andere uitstraling wil hebben. Was het ROC een school waar heel verschillende opleidingen werden aangeboden, met de nieuwe naam lijkt de school vooral antwoord te geven op een langgekoesterde wens van veel ondernemers: gerichte aandacht voor techniek.
Het gebouw is een mooi project van bouwbedrijf Kreeft. Eindelijk een regionale speler die een dergelijke grote opdracht mag uitvoeren. Veel te vaak krijgen alleen grote bouwers de opdracht gegund, omdat die beter in staat zouden zijn het grote project te realiseren. Kreeft laat zien dat deze veronderstelling onterecht is. De filmpjes van het nieuwe gebouw zijn flitsend. De ene ruimte is nog mooier dan de andere. Overigens valt mij op dat er nauwelijks nog schoolbanken te zien zijn. Onderwijs anno 2018 lijkt definitief veranderd. Het werd ook hoog tijd. We geven op veel plekken nog les op een manier die honderd jaar geleden ook gebruikelijk was. Het Technova college belooft qua insteek en uitstraling een school te worden waar ondernemers blij van worden. Nu nog hopen dat de aansluiting met het bedrijfsleven beter wordt. Dat ondernemers tevreden zijn over het niveau van kennis en vaardigheden van de nieuwe leerlingen; of moet ik al van studenten spreken?

STRUCTURELE AARD

Bedrijven staan te springen om studenten. Het tekort is niet beperkt tot 1 sector of bedrijfstak. De gezondheidszorg, de bouw, ict, transport: allemaal kampen ze met tekorten aan personeel. Is het tijdelijk of structureel, dat is voor mij een belangrijke vraag. De manier waarop de tekorten worden bestreden stralen uit dat veel mensen denken dat het een tijdelijk probleem is. Ik denk eerder dat het van structurele aard is. Daarom stoppen we wat mij betreft zo snel mogelijk met het vissen in andermans vijver. Geen agressieve recruiters meer die alles uit de kast halen om mensen te verleiden een overstap naar een ander bedrijf te maken. Veel beter kunnen we nadenken hoe we mensen kunnen vinden die ons helpen met het oplossen van tekorten.

GRENZEN

Hiervoor zullen we toch echt meer over de grenzen moeten kijken. Of we willen of niet. De transportsector en de bouw zijn al gewend aan buitenlandse krachten. De IT-sector en ook de gezondheidszorg zullen er waarschijnlijk ook aan moeten geloven. Belangrijker is dat we beseffen dat we deze mensen voor lange tijd nodig hebben. Dat vraagt van ons dat we deze nieuwe werknemers ruimte bieden te integreren, aan een woning helpen en goed onderwijs voor hun kinderen regelen. Niet langer wegstoppen in speciale hotels en accepteren dat ze hun eigen taal blijven spreken.
Wellicht kan het nieuwe Technova college hierin een rol spelen. Onderwijs is immers een middel bij uitstek om te integreren. Een missie voor de nieuwe school in Ede, wat mij betreft.

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business

van munster
media groep

Zakenmagazine voor de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 32
November 2018, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

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

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman, Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten, Lisa Pashouwers

DRUK
Bal Media

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

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

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

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

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

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

ISSN: 2543-3253

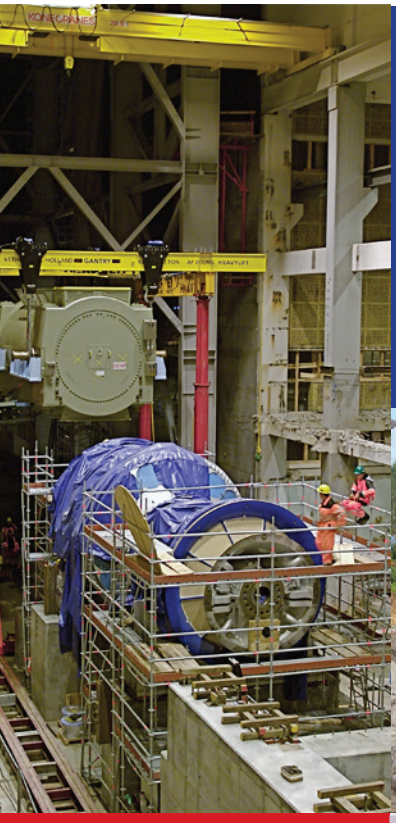
6 W. ten Ham: Al 44 jaar de staal- en constructiespecialist in de Valleiregio
9 Column De Hooilanden
10 FOV
12 Knooppunt Techniek verbindt technisch onderwijs en bedrijfsleven
15 Workshop voor uitwisselen grondstoffen, energie én kennis
16 Innovatiemonitor jaagt ontwikkelingen aan
20 Taste of IT-perstour Regio Foodvalley: Innovaties op hoog niveau
22 Kennis WUR klimaatslimme landbouw draagt bij aan MVO
24 Broedplaats voor de kennisintensieve sector
26 Jan Zandbergen: Expert in innovatieve vleesconcepten
29 Rabobank stimuleert duurzaam ondernemen
30 Schuiteman Accountants en Adviseurs: De realiteit achter de cijfers
36 De Vries & Partners: 'Onderneming moet permanent verkoopklaar zijn'
40 Ben Tiggelaar over zijn comfortzone, diversiteit en Obama
43 Column Coach Paard / Column Online Tuincoach

Special Voedselverspilling
46 Too Good To Go: De app om voedselverspilling tegen te gaan
47 Bob Hutten's strijd tegen voedselverspilling
50 Toine Timmermans: 'Oplossing voor voedselverspilling is vaak heel simpel'
52 RCT Gelderland: Ondernemers Valleiregio smeden plannen tegen voedselverspilling
56 ABN AMRO: De urgentie is hoog

60 MiLa Vastgoed zoekt juiste huurder voor commercieel vastgoed

COACHING
62 Spectus Coaching: zonder druk écht naar jezelf kijken
66 PBL-Coaching helpt mensen investeren in zichzelf
67 Column A- Class Logistics / Loopbaancoach4u
68 Column Geen ruzie op het werk / Column Je Eigen Ik
69 Column Canrinus Consultancy
70 Column Ponjee Advies
71 Kwiek in Bedrijf: 'Iedereen wil zich gezond en fit voelen'
72 Column Wijnberger Coaching
73 Column Movi Performance Gym
74 Column Humanversity
75 Column Spectus Coaching
77 Column Hermonde

78 Aukje Kuypers: De juiste persoon op de juiste plek
80 Column MKBTR
81 Geslaagde veertiende editie Business Event Gemeente Ede
83 Column De Vries & Partners
84 Sanders Gifts levert unieke relatiegeschenken voor iedere ondernemer
87 Lavelli Interieurontwerp: 'Een wachtruimte moet juist uitnodigend zijn'
89 Column Lagarde
91 Column Van der Kooij Clean Technologies
93 Inspectus: Doorgroeien in de asbestwereld
94 ContinueIT: Slimme monitoring en beveiliging van uw IT
95 Column Organad
96 Landgoed Ehzerwold: De zorg zit gebakken in de stenen
100 Recensie: Het Oude Politiebureau
102 De Boerenstee: Weg van de bewoonde wereld
104 Beatrixgebouw: Kloppend handelshart van Utrecht
107 Column Youngwise
110 JIJ Organiseren: Het verschil zit in de details
115 BDG Beveiliging: Snel schakelen
116 Vallei Auto Groep: Partner in mobiliteit
121 Datalekken: Wie betaalt de schade?
123 Column Oxonia



15

SIGMA maakt gebruik van een nieuwe methode om innovatie in de industrie te versnellen

De regio heeft veel te bieden en door betere samenwerking worden kansen beter benut

16

Algoritmes worden toegepast om data te vergaren en aanbevelingen te geven

20

Om landbouw aan te passen aan klimaatverandering is op grote schaal een transitie nodig

22

'Het leek wel een Sudoku-puzzel, die ons twee dagen bezighield'

30

50

De FoodValley regio is ook uitermate geschikt om te participeren in de Taskforce

Voedselverspilling is ook voor veel ondernemers een thema dat leeft

52

W. TEN HAM

AL 44 JAAR DE STAAL- EN CONSTRUCTIESPECIALIST IN DE VALLEIREGIO

Als kleine jongen bedacht de Edese ondernemer Wim ten Ham oplossingen voor problemen. Met zijn staal- en plaatwerkbedrijf doet hij feitelijk hetzelfde alleen nu voor een breed pallet aan klanten. Ondernemen begint voor hem met niet uit de weg gaan voor uitdagingen "Als je gevraagd wordt iets te maken wat je niet kent, kun je zeggen dat je dit werk niet past. Maar met die mentaliteit had ik mijn bedrijven niet kunnen opbouwen."

TEKST: SIMON DE WILDE
FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Wim Ten Ham begon voor zichzelf toen hij in 1974 vers uit de schoolbanken kwam. Zelf denkt de ondernemer uit Ede dat het ondernemerschap in zijn genen zit. "Al op de lagere school maakte ik als jongen mijn eigen speelgoed. Ik had een plastic tractor en die breidde ik uit met een stuk staaldraad en een conservenblikje. Toen had ik een tractor met schepbak en ik kon in de zandhoop spelen. Hij kon zelfs kiepen." Ten Ham werkt feitelijk nog steeds op dezelfde manier: als er een technisch probleem is, wil hij dit oplossen. Hij bedenkt iets in zijn hoofd en dan bouwt hij het na in de werkelijkheid.

MOND-TOT-MOND RECLAME

Een eigen bedrijf lonkte maar er doemde een probleem op voor de ondernemer in de dop. Ten Ham was nog geen 21 jaar oud toen hij de middelbare technische school (mts) verliet en dit was wel een vereiste volgens de Kamer Van Koophandel. "Om toch van start te kunnen gaan, was een beperkte handlichting nodig." De accountant zei dat hij beter kon wachten met ondernemen totdat hij 21 jaar zou worden. "Maar de eerste klanten dienden zich als vanzelf aan dankzij mond-tot-mond reclame. Mijn eerste klussen waren in de agrarische sector. Denk aan het lassen van een hekwerken en stalinrichtingen. Schijnbaar is dat goed gegaan want nu heb ik twee bedrijven waar in totaal bijna veertig man personeel werkt.'

DURVEN

Ondernemen is voor Ten Ham ergens aan durven beginnen en de juiste mensen op de juiste plaats weten te zetten en te houden. Maar het begint bovenal met durf. "Als je gevraagd wordt iets te maken wat je niet kent, kun je zeggen dat je de klus niet doet. Maar met die mentaliteit had ik geen bedrijf kunnen opbouwen." Naast zijn bedrijf W. Ten Ham constructie B.V dat staalconstructies ontwerpt en bouwt voor uiteenlopende klanten heeft Ten Ham nog een tweede bedrijf: W. Ten Ham Plaatwerk B.V. dat eveneens is gevestigd in Ede. "Hier vinden alle plaatwerk activiteiten plaats en laswerkzaamheden van het kleinere werk, hier wordt veel met aluminium, rvs, koper, cortenstaal en hardox plaatmateriaal gewerkt."
Wegens gebrek aan ruimte kocht de ondernemer in 2006 een stuk grond aan op bedrijventerrein de Kievitsmeent aan de Radonstraat in Ede. Daar bouwde hij vijf bedrijfshallen met kantoor voor de productie van staalconstructies trappen en hekwerken. Op de oude locatie aan de Schampsteeg in Ede zit het plaatwerkbedrijf. "Ik kan wel zeggen dat ik mijn bedrijven helemaal alleen heb opgebouwd, maar dat is niet zo. Je doet het samen met je personeel." Een werkgever moet volgens Ten Ham zijn personeel motiveren want zonder capabele en gedreven mensen kom je er niet.
Net toen de ondernemer alles op orde had en ook het kantoor op de nieuwe locatie operationeel was, brak de financiële crisis uit. Ten Ham merkte dat opdrachtgevers alleen nog maar geïnteresseerd waren in de prijs. Het was voor hem geen leuke tijd omdat er te weinig werk was en de ondernemer uit Ede personeel moest laten gaan. Hij nam zelfs werk onder de kostprijs aan. In de optiek van Ten Ham stimuleerde de overheid de economie en in het bijzonder de bouwsector niet genoeg. Het vertrouwen onder consumenten en bedrijven was weg en investeringen werden opgeschort. Bouwplannen werden in de ijskast gezet. Maar gelukkig kroop de conjunctuur weer uit het dal.

GEKEERD ECONOMISCH TIJ

Anno 2018 is er zoveel werk dat Ten Ham en zijn personeel zich een slag in de rondte werken. "Nu vraagt de opdrachtgever niet alleen naar de prijs, maar vraagt hij hoe snel we kunnen leveren en wat de kwaliteit is. Precies de tegenovergestelde situatie van pakweg tien jaar geleden. Mijn motto als ondernemer is: 'wees betrouwbaar'. Dus als je een opdracht aanneemt dan moet je ook je afspraak nakomen. Natuurlijk moet ik dan eerlijk zijn. Ook naar mezelf toe. Door daar consequent in te zijn kan het voorkomen dat we soms een opdracht niet aannemen."

Wim ten Ham is er trots op dat hij door de jaren heen met zijn personeel heeft gewerkt aan het allround maken van zijn bedrijf.

DIVERSE OPDRACHTEN

Ten Ham heeft zijn bedrijfshal aan de Radonstraat recent nog vergroot. "Er moesten meer lasplaatsen bij komen om de stroom opdrachten te kunnen verwerken omdat we tegen onze maximale capaciteit aanliepen." Een les die de ondernemer door jaren heeft getrokken is dat het slim is om zo veel mogelijk diverse opdrachten aan te nemen. Zo maakt en ontwerpt het bedrijf van Ten Ham staalconstructies voor uiteenlopende opdrachtgevers. Denk aan staalconstructies voor bedrijfshallen, scholen, stallen, kerken maar ook trappen en balkonhekken, behoren tot de orderportefeuille. "Wij leveren onderdelen die in de windmolens gemonteerd worden." Daarnaast biedt de ondernemer zijn klant ook de mogelijkheid om de staalconstructie te laten bekleden met dak en wandpanelen.

BOTTLENECK

Ten Ham hoort om zich heen roepen dat de crisis over is, maar de ondernemer uit Ede ziet de volgende alweer op de loer liggen. "Als ik om me heen kijk zie ik dat er heel veel gebouwd wordt. Het is een inhaalslag die gemaakt wordt." Maar volgens Ten Ham kan er een tekort komen aan bouwpercelen: "Dan moeten we het hebben van renovatie." Wat daarnaast een interessante ontwikkeling is waar de ondernemer op kan inspelen is de omschakeling die de samenleving momenteel maakt in de energievoorziening. "We schakelen over op zonnepanelen, elektrische auto's en windenergie. Dit is de toekomst en daar ligt werkgelegenheid." Een andere bottleneck is de filedruk. "Wij werken door heel Nederland voor opdrachtgevers, maar de filedruk is hoog momenteel waardoor we het liefst in de regio werken."

DE HOGE VELUWE

Op het moment van het gesprek met Vallei Business is Ten Ham bezig met het afronden van de staalconstructie voor een nieuw paviljoen op De Hoge Veluwe. Een ander project dat in de afrondende fase zit, is een aantal bedrijfshallen op industrieterrein A12 in Ede. "In totaal gaat het om een constructie met dak en wand voor een oppervlakte van 4500 m2. Het calculeren van de constructie en het verkopen van het werk." Ten Ham vindt het nog altijd leuk om te doen.

MOOI PROJECT

Een project dat ingewikkeld was om te doen, maar waar Ten Ham trots op is, is de enorme fietsenstalling die bij het Hubrecht Instituut in Utrecht is gebouwd. "Daar hebben wij als onderaannemer de staalconstructie getekend en gebouwd. Een moeilijke opdracht vanwege het walswerk in de staalconstructie, de spanten waren namelijk ellipsvormig. Dan moet je dus vakmensen hebben. Om te beginnen een goede tekenaar met een 3D tekenpakket." Ten Ham is er trots op dat hij door de jaren heen met zijn personeel heeft gewerkt aan het allround maken van zijn bedrijf. "Dan maak je de beste kans om zulke projecten te realiseren omdat je dan de opdrachtgever 'ontzorgt'; een goede voorbereiding en goed uitgewerkte tekening is het halve werk."

TOEKOMST

Door zoveel en zo breed mogelijk werk te doen richt Ten Ham zich met zijn twee bedrijven op de toekomst. "Als we ons alleen richten op staalconstructies in de bouw dan is het te mager. Dus we werken zoals gezegd aan diversificatie. Wat wij bijvoorbeeld ook doen is het maken van kunstwerken in samenwerking van onze plaatwerkerij. Maar ook machinebouw en tools om te hijsen of te transporteren."
"Ja, je moet van veel markten thuis zijn", zegt hij met een glimlach. Ook verschillende uitkijktorens langs snelwegen komen toch echt bij Ten Ham uit de werkplaats. "Het gaat hem erom dat hij zijn mensen meekrijgt en dat doet hij door ze te laten spelen met het probleem van de klant. Wij komen dan met de beste oplossing." Eigenlijk net als vroeger toen Ten Ham zijn eigen speelgoed maakte.

LASROBOT

In de toekomst wil de ondernemer in staal- en plaatconstructies uit Ede verder automatiseren. Wat hij graag zou willen is een lasrobot in zijn werkplaats. "Het is een stap waar ik wel over nadenk. Enerzijds is het om concurrerend te blijven en anderzijds zorgt het ervoor dat het werk plezierig blijft voor mijn personeel. Je kunt je voorstellen dat veel repeterend werk op den duur saai wordt."

www.constructie.tenham.nl
www.tenhamplaatwerk.nl

PERSOONLIJK AANSPRAKELIJK

Circulair ondernemen, MVO, SDG's; mag ik u iets vragen: Wordt u al gepassioneerd als u deze termen hoort vallen? Denkt u: 'Dit is nodig, ik ga dit doen, ik draag mijn steentje bij, want...!?' Ik namelijk niet. Als ik deze termen hoor dan denk ik: dit zijn afdelingen in grote bedrijven. De afdeling die zorgt voor het vinkje. Burger vraagt, overheid pikt het op, bedrijven gestimuleerd, projectgroep opgezet, vinkje! Oh ja, misschien nog een adviesbureau of drie ertussen voor de subsidie.

VERANTWOORDELIJK

Negatief gedacht? Wellicht. Maar zo negatief ben ik ook weer niet. Namelijk, vergeleken met tien jaar geleden: Scheidt u thuis vaker uw afval? Koopt u minder plastic zakjes in de supermarkt? Eet u minder vaak vlees? Zou u de buurjongen met autisme helpen met het zoeken naar geschikt werk en brieven schrijven als hij dat u zou vragen?
Ik geloof dat u deze vragen in de meerderheid met 'ja' heeft kunnen beantwoorden. Waarom? Omdat u zich persoonlijk aangesproken voelt. U voelt zich persoonlijk verantwoordelijk. En terecht! Want ieders inzet is nodig. Als boer kan ik vertellen dat het weer extremer wordt, dat 1,5 graad opwarmen niet betekent dat het elk jaar 0,1 graad warmer gaat worden en we langzaam de Nederlandse Bourgogne om ons heen zien ontstaan. De verhoging van de temperatuur betekent dat het hele natuurlijk evenwicht van ons land in disbalans raakt. In de natuur is alles aan elkaar verbonden; de type bacteriën en schimmels die in onze bodem leven en zorgen voor de vruchtbaarheid zijn temperatuur- en droogtegevoelig. U heeft deze zomer hopelijk een beetje kunnen meevoelen wat het is als je in een land woont waar je afhankelijk bent van elektriciteit en brandstof, om je akkers water te kunnen geven, om voedselveiligheid te kunnen bieden aan je bevolking. En waar uw inzet voor nodig is, is om te zorgen dat het niet erger wordt dan deze 1,5 graad.

GROENER

Dus ga vooral zo door. En probeer die persoonlijke verantwoordelijkheid ook in uw bedrijf te laten ontspruiten. Want als ieder zich persoonlijk verantwoordelijk voelt voor zijn of haar acties, ook op werkniveau en ook voor de beslissing om te zwijgen, worden ondernemingen groener vanuit de kern. Wanneer je als persoon kan worden aangesproken op de daden van het bedrijf waarvoor je werkt, welke baan zou u dan links laten liggen? Welke bedrijven zouden dan moeite krijgen met het vullen van hun vacatures?

Floor De Kanter
De Hooilanden

DRUKBEZOCHTE SHARING INNOVATION STIMULEERT SLIMME CROSSOVERS

Tijdens de drukbezochte vijfde editie van Sharing Innovation op 11 oktober kwamen zo'n tachtig onderzoekers, studenten en vertegenwoordigers van de overheid en het bedrijfsleven bij elkaar om tot nieuwe innovatieve ideeën en samenwerkingen te komen in de (agro)foodsector.

Er werden diverse vraagstukken gepitcht rondom het thema 'een gezonde leefomgeving voor mens en dier' waar IT-innovaties en high-tech ontwikkelingen de oplossing voor kunnen bieden. Onder andere Gemeente Barneveld, WUR, Moba en Mprise pitchten ideeën en vraagstukken. Van de vraag of big data dé oplossing is voor het monitoren van activiteiten in leegstaande stallen in het buitengebied tot welke data er allemaal uit eieren te halen is en wat de mogelijkheden van een smart vision camera zijn. De crossover-ideeën met potentie krijgen een plek binnen ICT Campus voor verdere uitwerking.

OPLOSSING

Sharing Innovation, een initiatief van ICT Campus regio Foodvalley en haar partners WUR, ICT Valley en de gemeente Veenendaal, bracht de verschillende partijen bij elkaar om crossover-innovaties tussen IT en de (agro)food te stimuleren om zo dé oplossing te bieden voor mondiale vraagstukken van de agrofoodsector. Ben jij er volgend jaar ook bij? Meer informatie vind je op www.ictcampus-foodvalley.nl.

BEZOEK BRUSSEL : CIRCULAIRE ECONOMIE | BREXIT | INTERNATIONALE HANDEL

Op 9 en 10 oktober ben ik op uitnodiging van VNO-NCW namens de FOV (Federatie Ondernemerskringen Valleiregio) meegegaan naar Brussel waar steden en regio's uit de hele EU informatie en ervaringen uitwisselen op thema's waar ze als stad of regio mee bezig zijn.

CIRCULAIRE ECONOMIE

In de regio FoodValley is er een specifieke portefeuille voor circulaire economie en het is duidelijk dat dit ook terecht is. In Europa zijn meerdere regio's actief op dit thema en het bedrijfsleven in die regio's hebben er baat bij omdat ze sneller en beter voorbereid zijn op veranderingen die sowieso op ons afkomen betreffende de circulaire economie. Neem alleen al wettelijke maatregelen die in verschillende sectoren zullen gaan komen en steeds meer eisen aan circulariteit bij het aanbieden of verrichten van werkzaamheden voor (semi-)overheden.

Heel mooi om te zien in Brussel was dat iedere regio een specifiek onderwerp binnen de circulaire economie oppakt waar extra energie op wordt gezet om zo ook iets toe te voegen voor andere regio's. Het zou dan goed zijn om een onderwerp of sector te pakken waarin we als regio ook onderscheidend zijn. Natuurlijk betekent dit niet dat

je alleen dat focusdeel uitvoert maar wel duidelijk de keuze maakt om op de meeste thema's binnen circulaire economie informerend, motiverend en bemiddelend te zijn en op een eigen thema onderzoekend, richtinggevend en praktisch uitvoerend. Ik ben dan ook erg benieuwd hoe daar invulling aan gegeven gaat worden in de regio FoodValley.

NULMETING

Tussen de verschillende presentaties over circulaire economie zat ook het schoolvoorbeeld uit de Foodvalley van Interface. Wat daar voor mij inspirerend (naast een beetje FoodValley trots) aan was is dat ze daar op een zeker moment het besluit namen om gewoon de handschoen stevig op te pakken en zijn gestart met een nulmeting en het zetten van duidelijke doelen. Dit zijn we voor onze bedrijfsdoelstellingen al wel gewend maar dit specifiek te doen voor circulariteit vind ik echt prijzenswaardig. Ik hoop dan ook in samenspraak met hen wat inspiratie materiaal te bundelen en ter beschikking te stellen voor het bedrijfsleven in onze regio. Daarnaast wil ik de regio adviseren om door bijvoorbeeld bedrijfskundestudenten in kaart te brengen wat de quick wins en leerpunten uit andere regio's in Europa zijn op dit onderwerp.
Tip: Check www.drawdown.org (100 oplossingen om global warming om te draaien).

BREXIT

Vanuit de invalshoeken van permanente vertegenwoordigers, parlementsleden en specialisten kregen de ondernemers een update over de Brexit. Hoewel zowel Juncker als May naar buiten toe (en ook veel nieuwsberichten) vertellen dat men steeds dichter bij een deal komt is het beeld van de 'insiders' nog steeds dat de ondernemers zich moeten voorbereiden op een harde Brexit. Vooral de onderliggende emoties in het VK over de grens tussen Ierland en Noord-Ierland zijn erg moeilijk op te lossen. Dit heeft vooral te maken met hoe verschillend katholieken en protestanten daar naar de mogelijke uitkomsten kijken. Om niet vast te lopen in een uitgebreid politiek stuk wil ik de boodschap van de 'insiders' uit Brussel graag aan jullie meegeven: Doe je zaken in of met het VK? Ga je voorbereiden op een harde Brexit!
Tip: Check www.hulpbijbrexit.nl (initiatief van VNO-NCW, MKB-NL en de Rijksoverheid)

INTERNATIONALE HANDEL

Dat de verhoudingen tussen China en de VS veranderen en dat dit invloed heeft op de EU is wel duidelijk. De extra heffingen op aluminium en staal zijn zelfs een voorbeeld wat enkele bedrijven in Nederland direct raakt. Opvallend was dat werd geduid dat onderliggend aan de handelsoorlog tussen de VS en China (en als we niet uitkijken ook de EU) slecht onderhoud van de WTO (Wereldhandelsorganisatie) niet heeft bijgedragen. De WTO gaat namelijk uit van een gelijk speelveld in de handel voor alle landen. Dat betekent dus dat bijvoorbeeld je importheffing voor alle landen in de wereld gelijk moet zijn. Dit schuurt met China omdat zij zich nog verschuilen als 'land in ontwikkeling' terwijl ze een loopje nemen met arbeids-, milieu- en intellectueel eigendomsrechten waardoor werkgelegenheid en economische groei in onbalans raken. Dat is precies waar door Trump op wordt ingespeeld.
U denkt: Wat moeten Europa en wij hiermee?
Onze mensen in Brussel hebben daar een duidelijk beeld bij gelukkig en dat stemde mij positief! Het is van belang om als EU te blijven werken aan het verbeteren van onze interne markt waardoor we een sterkere speler zijn op het internationale toneel en een stevig deel van onze handel intern wordt gedaan wat ons minder gevoelig maakt.
De aanwezige parlementariërs stonden dan ook erg open voor aanbevelingen vanuit het bedrijfsleven waarmee de interne markt kan worden versterkt. Een belangrijk te realiseren mijlpaal hierin is het Europese btwstelsel wat op de schop gaat vanaf 2019. Daarbij is het de bedoeling dat de btw percentages op uw facturen aan bedrijven in de EU het btwtarief gaan bevatten van het land waar u aan levert. Nu klinkt dat lastiger als de huidige ICL leveringen maar voor ondernemers die veel in het buitenland zaken doen gaat het makkelijker worden. Dit omdat die nu vaak btwaangiften in verschillende landen moeten doen terwijl we straks alles kunnen indienen via de Nederlandse Belastingdienst. Daarnaast komt de uitzonderingsregel dat verkopers van buiten de EU bij leveringen met een waarde van minder dan € 22,- geen btw hoeven te betalen te vervallen wat onze concurrentie positie binnen de EU verbetert!

Gerrit Valkenburg

FOV federatie ondernemerskringen valleiregio

Contact FOV
www.fovweb.nl

Martin Ruiter, voorzitter
voorzitter@fovweb.nl

"Het bedrijfsleven zit te springen om technische mensen", aldus Joop Hazeleger.

KNOOPPUNT TECHNIEK VERBINDT TECHNISCH ONDERWIJS EN BEDRIJFSLEVEN

WEER IN DE GOEDE RICHTING

"Twee miljoen communicatiewetenschappers en niemand die een kraan kan repareren." Met die uitspraak stelde cabaretier Pieter Derks vorig jaar een landelijk probleem aan de kaak: onze maatschappij is sterk in dienstverlening, maar kampt met een zorgwekkend tekort aan technische mensen. Knooppunt Techniek streeft ernaar het tij te helpen keren door onderwijs en bedrijfsleven met elkaar te verbinden.

Vanuit zijn kantoor op de kenniscampus in Ede wijst Joop Hazeleger, directeur van Knooppunt Techniek, in oostelijke richting. "Op 18 oktober jongstleden ging het Technova College open, een belangrijke stap in de goede richting. Na een tijd waarin opleidingsstromen op MBO-niveau werden geclusterd tot ROC's zie je nu weer een beweging richting locatiesturing, met een focus op de menselijke maat. Op deze plek stond een gedateerd gebouw, waaraan helemaal niet af te lezen viel wat er zich aan de binnenzijde afspeelde. Techniek was, zij het niet bewust, verstopt en dat zie je in het bedrijfsleven van vandaag de dag ook terug. Willen we er aandacht voor vragen, dan moeten we het zichtbaar maken, daarom ging het oude onderwijsgebouw tegen de vlakte en kwam er een gloednieuwe accommodatie met heel veel glas voor terug. Wanneer je er tijdens werkdagen langs loopt, kan het je niet ontgaan dat er continu mensen met techniek in de weer zijn. De centrale hal, de TechHub, biedt ruimte voor onderwijs en bedrijfsleven om elkaar te treffen en innovaties te delen. Deze publiek-private samenwerking biedt daartoe een vruchtbaar klimaat. Dat geldt ook

voor het aantrekken van een nieuwe generatie mensen die hun toekomst in de techniek zoeken... en vinden."

TEKORT AAN INSTROOM

De inleiding boven dit artikel schetste al dat Nederland nadrukkelijk aan de kant van de dienstverlening zit. Op zichzelf goed, zolang we de techniek die onze maatschappij draaiende houdt maar niet uit het oog verliezen. Dat risico hangt ons wel boven het hoofd, als we niets ondernemen. Een sterk afgenomen aantal jongeren kiest voor een vak in deze richting en het bedrijfsleven begint het tekort aan nieuwe instroom steeds harder te voelen. "Universiteiten en hbo-instellingen laten gelukkig een stevige groei zien, maar het mbo blijft achter en vmbo-techniek is op diverse plaatsen in Nederland bijna verdwenen", stelt Hazeleger. "Veel techniekopleidingen zagen zich in de afgelopen jaren genoodzaakt om hun deuren te sluiten door een combinatie van te weinig aanwas en de hoge kosten die technisch onderwijs nu eenmaal met zich meebrengt. In sommige regio's, zoals het oosten van het land, spelen ook nog demografische ontwikkelingen. Gelukkig onderkent het kabinet dit probleem en wordt nu flink geïnvesteerd in het technisch vmbo. Vanuit samenwerkingsverbanden in regio's moet een dekkend onderwijsaanbod ontstaan, waarbij echt niet alle disciplines zich op één locatie hoeven te bevinden. Betrek je het bedrijfsleven erbij, dan verruim je de faciliteiten nog veel meer."

IMAGOVERBETERING

"De vraag diende zich natuurlijk aan: wie gaat het voortouw nemen in de FoodValley?", vervolgt Hazeleger. "We zitten in een prachtige regio met een groene universiteit, een hogeschool en een rijkdom aan bedrijvigheid, vooral MKB. Binnen COG, de Christelijke Onderwijs Groep Vallei & Gelderland-Midden, werd vier jaar geleden besloten om het Knooppunt Techniek in het leven te roepen. Eén van de twee hoofddoelen is het vergroten van de instroom van jongeren die voor een technisch beroep kiezen. Dat vergt een imagoverbetering, want er heerst een beeld van zwarte handen krijgen, vroeg je bed uit moeten en een laag salaris ontvangen, iets dat vandaag de dag zeker niet met de realiteit strookt. Het bedrijfsleven zit te springen om technische mensen en betaalt er dus graag meer voor. Verder zie je op de meeste plaatsen dat het werk veel schoner en meer hightech wordt, kijk maar naar de fraaie werkplaatsen bij autodealers, waar elektronische apparatuur en ICT een steeds grotere rol speelt."

AANSLUITEN

De tweede doelstelling van Knooppunt Techniek betreft het verbinden van onderwijs en bedrijfsleven. Hazeleger: "Hoe beter zij op elkaar aansluiten, hoe meer kans dat jongeren zich succesvol kunnen ontwikkelen en daarmee hun meerwaarde bewijzen. Idealiter vormt dat een continu proces oftewel 'een leven lang leren'. Samenwerkingsverbanden tussen opleidingen en bedrijven zorgen ervoor dat het onderwijs up-to-date blijft én bevorderen innovatie aan beide kanten. Dat maakt de beroepen interessanter voor jongeren en zal de aantrekkingskracht van een carrière in de techniek vergroten. Wij merken dat bedrijven erg open staan voor het delen van kennis en het beschikbaar stellen van faciliteiten, alleen vinden ze het lastig om hun weg te vinden in het oerwoud van scholen. Aan ons de taak om de juiste mensen en partijen met elkaar in contact te brengen, met als insteek een duurzame publiek-private samenwerking. Wij hebben dus vooral een loketfunctie. Scholen en bedrijfsleven in de FoodValley hebben elkaar gevonden en willen samen hun schouders eronder zetten. De komende maanden werken ze samen aan een regioplan."

TECHNODISCOVERY

Toch blijft het niet bij dat laatste, want Knooppunt Techniek levert ook een actieve bijdrage aan het opzetten van nuttige, effectieve projecten op het snijvlak van onderwijs en bedrijfsleven. Daaronder TechnoDiscovery FoodValley, een samenwerkingsverband van de gemeente Ede, de provincie Gelderland, het COG, de Christelijke Hogeschool Ede en een aantal andere organisaties. "Besturen in het basisonderwijs worstelen met het feit dat ze vanaf 2020 meer aandacht aan wetenschap en technologie moeten gaan besteden", licht Hazeleger toe. "Hier op de kenniscampus hebben we de mogelijkheid

om samen op te trekken en hen te helpen met het ontwikkelen van een breder programma, dat kinderen in het basisonderwijs laat ontdekken hoe veelzijdig en interessant technische beroepen zijn. Een muurtje metselen vinden ze misschien de eerste keer leuk, maar dat laat slechts een beperkt deel van de mogelijkheden zien. We moeten ze in aanraking brengen met allerlei moderne technieken, tot en met coderen en robotica."

HYBRIDE DOCENTSCHAP

Voor het voortgezet en het beroepsonderwijs regelt Knooppunt Techniek bedrijfsbezoeken (ook interessant voor ondernemers onderling en medewerkers), faciliteert het projecten - bijvoorbeeld levensechte opdrachten voor het voortgezet onderwijs in de FoodValley - en organiseert het onder meer masterclasses voor docenten, bijvoorbeeld in eye-tracking, duurzaamheid, energietransitie, werkend leren en hybride docentschap, dus in combinatie met een baan in het bedrijfsleven. "Dat geeft veel meer feeling met de praktijk", zegt Hazeleger over dit laatste. "Je moet er wel voor oppassen dat zo'n techneut op den duur niet volledig door het onderwijs 'in beslag genomen wordt'. In het plannen en organiseren van twee functies zit een uitdaging, maar het levert heel veel kwaliteit op voor de aansluiting tussen een opleiding en het bedrijfsleven. Het werkt ook de andere kant op, als kennis uit het onderwijs een onderneming bereikt en er goede contacten ontstaan om stageplaatsen te creëren."

BOOTCAMPS

Knooppunt Techniek organiseert ook bootcamps met studenten van verschillende schooltypen en studierichtingen, die in een week tijd een prototype moeten ontwikkelen voor een opdrachtgever met een concreet vraagstuk. "Eén van de thema's was mixed reality, met daarin onder andere virtual en augmented reality en hololenzen", vertelt Hazeleger. "Op basis van deze technieken gingen studenten bouwkunde, mechatronica, ICT en groene opleidingen als multidisciplinaire teams aan de slag met vraagstukken als 'hoe maak je een ERP-scholingstraject interessanter', 'hoe maak je direct een kookrecept op basis van ingrediënten die je toevallig in huis hebt' en 'hoe help je iemand met een posttraumatische stress-stoornis met zichzelf in gesprek te gaan.' Aan het eind van de week werden op alle fronten daadwerkelijk functionerende prototypen afgeleverd. Fantastisch om te zien. In de week van de opening van het Technova College deden 300 studenten mee aan een bootcamp met de titel 'Level up, Power down'. Vier dagen lang werkten ze aan het vraagstuk van de energietransitie, met belangeloze ondersteuning van bedrijven en instellingen uit de regio. Ook daar werden onverwachte resultaten gepresenteerd aan de opdrachtgever." Er ontstaat, zo blijkt telkens weer, vrij makkelijk chemie tussen het onderwijs en het bedrijfsleven. "Het gaat er vooral om dat ze elkaar weten te vinden en daar ligt de rol van Knooppunt Techniek. Ondernemers kunnen ons rechtstreeks benaderen als ze mogelijkheden zien voor een samenwerking met het onderwijs... en die zijn er eigenlijk altijd."

www.knooppunttechniek.nl

WORKSHOP VOOR UITWISSELEN GRONDSTOFFEN, ENERGIE ÉN KENNIS

Leden van VNO-NCW VeluweVallei die aan de slag zijn of willen met circulaire economie kunnen terecht bij CIRCLES, het platform dat ondernemers in Oost-Nederland, overheden en organisaties inspireert en ondersteunt met tools en praktische kennis. Twaalf partners hebben daarvoor op initiatief van Stichting Kiemt en VNO-NCW Midden een brede aanpak ontwikkeld. Naast advies, kennis en contacten zijn er regelmatig Challenges, waarbij studenten onderzoek doen naar specifieke situaties in een bedrijf, er zijn co-creatie-trajecten voor het ontwikkelen van circulaire businessmodellen, er is een toolbox met instrumenten die u kunt gebruiken om de transitie naar de circulaire economie te versnellen en CIRCLES organiseert regelmatig de SIGMA-workshops voor uitwisselen van grondstoffen. Genoeg ondersteuning dus voor bedrijven om een start te maken met circulair ondernemen of de volgende stap te zetten.

SIGMA-WORKSHOPS

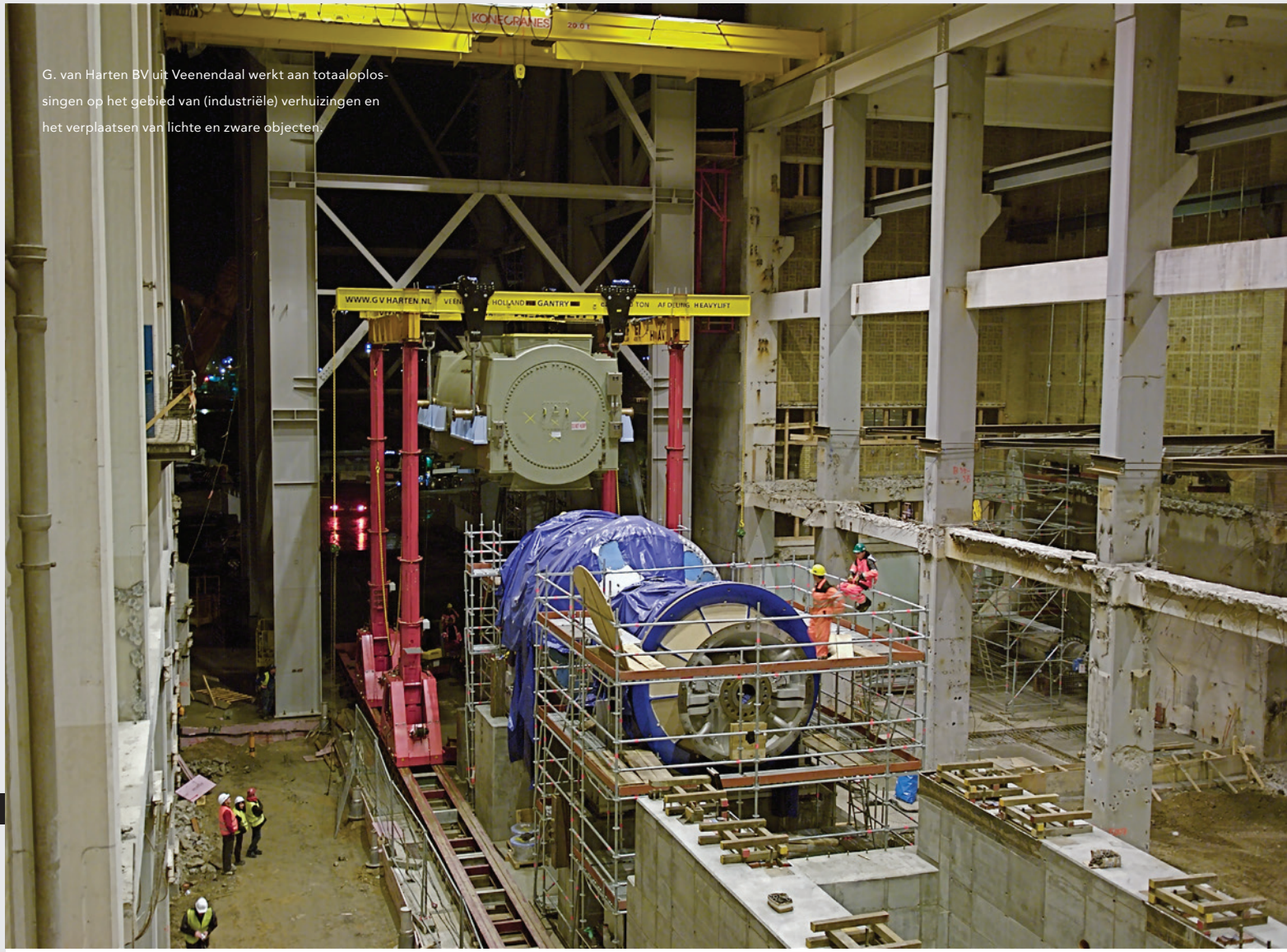
Tijdens de SIGMA-workshops worden vraag en aanbod van nevenstromen en andere hulpbronnen bij elkaar gebracht en kennis uitgewisseld, waarna er een match kan ontstaan die voor alle partijen win/win-situaties oplevert. Enkele experts begeleiden de workshops en matches en blijven aanspreekpunt voor bedrijven.

AANPAK BLINKT UIT IN EENVOUD

SIGMA maakt gebruik van een nieuwe methode om innovatie in de industrie te versnellen. De aanpak blinkt uit in eenvoud en gaat helemaal back to basics: breng zoveel mogelijk bedrijven uit alle sectoren in quick-win workshops bij elkaar. Laat hen in een razend tempo zo veel mogelijk informatie uitwisselen over grondstoffen, afvalstoffen, energie en andere innovatieve ideeën. Dat levert verrassende nieuwe samenwerkingsvormen tussen bedrijven op. Maar niet alleen tussen bedrijven, ook kunnen er interessante uitwisselingen plaatshebben tussen bijvoorbeeld een groot ziekenhuis en een bedrijf. Ook de kennisinstellingen worden ingeschakeld om aanvullend onderzoek uit te voeren. Deelnemers aan de workshop in juni van dit jaar in Deventer waren vooral op zoek naar kennis over uitwisseling van reststromen en waardeerden de workshop om de concrete, pragmatische en laagdrempelige aanpak.

CIRCLES

CIRCLES is dé ontmoetingsplek voor iedereen die in Oost-Nederland wil bijdragen aan de transitie naar een circulaire economie. Elk bedrijf en elke organisatie met een circulaire ambitie kan participeren in CIRCLES, dat met kennis, informatie en praktische tools ondernemers en organisaties op weg helpt. VNO-NCW Midden is initiatiefnemer en projectpartner van dit circulaire platform. Ga naar CIRCLES.nu voor het volledige aanbod en kijk op welke wijze u kunt participeren.



G. van Harten BV uit Veenendaal werkt aan totaaloplossingen op het gebied van (industriële) verhuizingen en het verplaatsen van lichte en zware objecten.

INNOVATIEMONITOR JAAGT ONTWIKKELINGEN AAN

De innovatiemonitor Foodvalley biedt inzicht in nieuwe ontwikkelingen in de regio en brengt ondernemers en kennisinstituten bij elkaar. De regio heeft veel te bieden en door betere samenwerking worden kansen beter benut. De innovatiemonitor werd ontwikkeld door onderzoekers van Wageningen University & Research en de Christelijke Hogeschool Ede.

TEKST: MARLIES DINJENS

Tijdens de CompanyDay van de Wageningen UR op 27 september jl. overhandigden de samenstellers het eerste exemplaar aan René Verhulst, voorzitter van de Triple Helix regio Foodvalley en burgemeester van Ede, Gerke Zalk, voorzitter van de koepel van bedrijvenkringen en Peter Pors, bestuurslid van VNO-NCW Valleiregio. Vallei Business sprak met de onderzoekers en met de bestuurders over het nut en de noodzaak van deze innovatiemonitor.

Innovatiemotor. Zo noemt burgemeester Verhulst van Ede de innovatiemonitor Foodvalley liever. De monitor moet natuurlijk inzicht bieden in het innovatieve karakter van de Foodvalley en best practices van innovatie omschrijven, maar ook deze nieuwe ontwikkelingen aanjagen. "De samenwerking van ondernemers onderling is belangrijk en ook met kennisinstituten, zoals Wageningen University & Research (WUR)."

"De samenwerking van ondernemers onderling is belangrijk", aldus René Verhulst.

"Alle partijen moeten zich inzetten om nader tot elkaar te komen", aldus Wim de Haas.

Bedrijven kunnen elkaar versterken, stelt Verhulst. "Het ene bedrijf doet het vervoer van een product, een ander de marketing of de ICT. Studenten van WUR of mbo-scholen hebben op hun beurt soms geen goed beeld van wat er zich afspeelt in de regio. Door middel van stageplaatsen kan dit verbeteren. In deze regio werken we aan steeds belangrijkere vraagstukken, zoals de circulaire economie. Een bijzonder initiatief op het gebied van samenwerking is het World Food Center (WFC) in Ede." In het WFC ontmoeten bedrijven, consumenten en kennisinstellingen elkaar door onder andere het delen van hun kennis. Bezoekers ervaren hoe voedsel wordt geproduceerd, bewerkt, getransporteerd en gegeten. Het WFC komt op het zuidelijk deel van de Mauritskazerne. In 2021 staat de opening voor het publiek gepland.

ZAKLANTAARN IN DE REGIO

De Regio FoodValley is dit jaar gestart met de innovatiemonitor om meer inzicht te krijgen in innovaties die in deze regio plaatsvinden. Samen met ondernemers is dit online platform opgezet. Naast het monitoren van innovaties biedt het ook een platform om ondernemers met elkaar te verbinden. Het gebied kent ruim 30.000 bedrijfsvestigingen met totaal ongeveer 175.000 arbeidsplaatsen. Hiervan zijn met name acht sectoren van belang voor innovatie: Bouw, Creatieve industrie, Energie- en milieutechnologie, Food, ICT, Metaal, Overige Industrie en Transport en Logistiek. Samen omvatten deze sectoren bijna 40 procent van alle arbeidsplaatsen in de regio. Vooral binnen de bouw en de creatieve industrie is er veel lokale samenwerking bij innovatie. In de overige industrie en de transport en logistiek wordt veel samengewerkt met andere sectoren in de regio.

Onderzoeker Wim de Haas van WUR stelt dat de monitor gebruikt moet worden als 'zaklantaarn' om belangrijke onderwerpen in de regio te belichten. Hij werkte aan de samenstelling van de innovatiemonitor. "Daarbij hebben we uiteraard gebruikt maakt van cijfers en statistische gegevens, maar ook van interviews met ondernemers. Ze gaven bijvoorbeeld aan dat circulaire economie een belangrijke thema is dat aandacht verdient en dat ze nog niet goed hun weg weten in het aanvragen van subsidies." Met de organisatie van de Company Day deed WUR onlangs weer een stap in de richting van het bedrijfsleven. "Alle partijen moeten zich inzetten om nader tot elkaar te komen. Als wij vanuit de WUR een lezing organiseren, komt er een handvol ondernemers op af. Dat werkt niet. En als een ondernemer een acute vraag heeft over de ontwikkeling van een product, antwoordt een onderzoeker van WUR weer dat hij eerst een opdracht wil en dat het onderzoek over een halfjaar klaar is." Persoonlijk contact is daarom erg belangrijk om partijen bij elkaar te brengen. "De innovatiemonitor is onderdeel van de activiteiten om het innovatie-ecosysteem mogelijk te maken."

Dit beaamt ook Henk Kievit, lector Dienstbaar Organiseren van de Christelijke Hogeschool Ede. "Het is interessant om via de innovatiemonitor te werken aan het organiseren van een innovatief ecosystem, dat dienstbaar is aan de regionale, circulaire economie. Innovatie is de groeiadem van het bedrijfsleven en daarmee het hele omliggende ecosysteem, dat de Triple Helix Regio FoodValley omvat."

"Ik hecht waarde aan deze monitor omdat het de aandacht richt op datgene dat zo van belang is voor de regio FoodValley: innovatie. Als we er niet gericht aandacht aan besteden, zien we het vaak niet. De monitor kan ondernemers inspireren meer bezig te zijn met innovatie en hulp te zoeken bij collega-bedrijven in de regio"
Joost Straat, Innax

PaperFoam maakt van gecertificeerd biobased-materiaal in combinatie met gepatenteerde spuitgiettechnologie designverpakkingen voor klanten in de hightech-consumentenelektronica en de medische, cosmetische- en droge voedingsindustrie.

asb

Thuis in uw omgeving

Asbestsanering

Plaagdierbeheersing

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

Schietboom 8, 3905 TD Veenendaal

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

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

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

BalMedia

Infrakit uit Veenendaal is een softwareapplicatie die ervoor zorgt dat alle betrokkenen, van opdrachtgever tot werkman, tijdens de verschillende constructie- en bouwfasen toegang hebben tot ontwerpen en data.

HANDSCHOEN OPPAKKEN

Voor Peter Pors is die samenwerking ook erg belangrijk. Namens VNO-NCW nam hij de innovatiemonitor in ontvangst en zelf heeft hij een communicatie en adviesbureau in de regio. "De monitor gaat over ons en is mét ons gemaakt. De ondernemers trekken de kar en de overheid faciliteert waar nodig."
Een heel mooi voorbeeld van een innovatie uit de regio vindt hij het Warmtenet in Ede. Al 18.000 woningen in de stad ontvangen groene warmte in plaats van aardgas. Deze groene warmte wordt opgewekt door twee Edese bio-energie installaties. Aangesloten huishoudens bijvoorbeeld, besparen met groene warmte direct 85 procent op hun CO_2-uitstoot. "Ook afvalwarmte van ondernemers wordt teruggepompt in dit netwerk. Een heel mooi initiatief. De innovatiemonitor kan andere bedrijven stimuleren om ook vernieuwend aan de slag te gaan: pak de handschoen op."
"De Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV) heeft als inzet lokale en regionale samenwerking te bevorderen op thema's die van belang zijn voor een sterke regio, waaronder digitalisering, duurzaamheid, circulaire economie. De FOV werkt daarmee op diverse terreinen aan een goede verbinding met de WUR, waar ook met andere opleidings- en kennisinstituten als CHE, Aeres en ROC", stelt Gerke van Zalk, voorzitter van de FOV. "Wij organiseren samen met VNO-NCW en de WUR in april 2019 een regionale MKB-bijeenkomst in het teken van circulaire economie. Hierbij wordt het thema vanuit diverse perspectieven aangekaart. Daarnaast haakt de FOV aan bij een initiatief van de WUR, geheten Campus Connect. Hierin wordt per thema aandacht besteed aan innovatieve ideeën."
"De innovatiemonitor is een goed begin. Meten is weten, maar vanuit het oogpunt van statistiek is één meting geen meting. Het is goed om de komende jaren voldoende data en statistieken over de regio te genereren om daarmee de ontwikkelingen, innovaties, maar ook aandachtspunten als welzijn, gezondheid en leefbaarheid mee te besturen en te beïnvloeden", zegt Van Zalk. De innovatiemonitor is inderdaad een goede eerste stap in de richting. De meerwaarde zal vooral blijken als deze een aantal jaar wordt herhaald en erin slaagt een rol te spelen in diverse activiteiten om innovaties te bevorderen. De Haas van WUR: "Na een paar jaar kun je echt de positieve of negatieve effecten meten en kunnen je zeggen: ja het werkt echt."

Voor meer informatie: www.regiofoodvalley.nl/projecten/innovatiemonitor/

Voor de video over de innovatiemonitor ga naar: https://youtu.be/jFXve5b-uBg

CHE

Henk Kievit en Bertineke Boon zijn als lector respectievelijk onderzoeker verbonden aan het lectoraat Mens & Organisatie aan de CHE. Zij onderzoeken de rol van innovatie in regio's als FoodValley. Hoe organiseer je concrete samenwerking in cross-sectorale innovatie die dienstbaar is aan en zorgt voor impact op de circulaire economie? Dit is de brandstof van vandaag in het bedrijfsleven voor de groei van morgen.

Vanuit deze visie werkte het lectoraat mee aan de Innovatiemonitor Regio FoodValley.

TASTE OF IT-PERSTOUR REGIO FOODVALLEY: INNOVATIES OP HOOG NIVEAU

Binnen de Regio Foodvalley bevinden zich veel organisaties die kennis in huis hebben voor het oplossen van mondiale vraagstukken, zoals het wereldvoedselvraagstuk. Hoe voeden we 10 miljard burgers in 2050? ICT is hierbij onmisbaar, zeker bij innovaties. Slimme cross-overs in Food, Health en Tech bieden de oplossing. Tijdens de Taste of IT-perstour medio oktober deelden vijf organisaties in de regio hun kennis, waarin de verbinding en innovaties tussen verschillende sectoren en ketens zichtbaar is.

TEKST: MARJOLEIN TIJDINK
FOTOGRAFIE: HERMAN STOVER

De aftrap van de perstour vond plaats bij VONK360 en is onderdeel van ICT Campus en ICT Valley. Acht gemeenten in de Regio Foodvalley werken samen binnen ICT Campus. Dit programma faciliteert samenwerkingen tussen ondernemers, overheid en onderwijs en verbindt deze partijen om elkaar te versterken en te inspireren met slimme cross-overs in Food, Health en Tech. ICT Valley levert de kennis vanuit de aangesloten ICT-bedrijven. De gezamenlijke ambitie is om de regio op de kaart te zetten als innovatieve en aantrekkelijke broedplaats en in 2025 hét landelijke ICT-centrum te worden. Meer dan 100 ICT-bedrijven en 8 Foodvalley gemeenten, de onderwijsinstellingen Wageningen University & Research (WUR), Christelijke Hogeschool Ede (CHE), Hogeschool Arnhem Nijmegen (HAN), Hogeschool Utrecht en Stichting COG werken in dit verband samen.

HIGH-TECH TUINBOUW

Het eerste bedrijf dat we bezochten was Mprise in Veenendaal, een innovatief en internationaal bedrijf gespecialiseerd in software-applicaties voor de tuinbouwbranche. Joop de Jong, directeur van Mprise en Mprise Agriware: “Wij hebben één ERP-systeem en database, waarbij alle applicaties geïntegreerd zijn. Een kasteler kan zo profiteren van Mprise, doordat kas en kantoor één worden.” Hij benadrukt het belang van samenwerken in de regio, want zo help je elkaar vooruit en kunnen zij potentiële ICT-specialisten aantrekken. Het bedrijf is convenantpartner van ICT Campus. Mprise ziet veelbelovende ontwikkelingen voor de toekomst en ze zijn volop bezig met (digitale) innovaties. Het ontwikkelteam binnen Mprise houdt zich continu bezig met innovaties zoals augmented reality, waarbij het mogelijk is om planten op afstand te volgen en blockchain verder te integreren.

VOEDINGSADVIES OP MAAT

De Stichting Alliantie Voeding in de Zorg bevindt zich in Ziekenhuis Gelderse Vallei (ZGV) en maakt wetenschappelijke inzichten over voeding en bewegen persoonlijk toepasbaar in de zorg. Over een van deze toepassingen vertelde Anne Slotegraaf, Projectmedewerker Onderzoek. Vandaag de dag hebben nog te weinig artsen inzicht en kennis in wat voeding kan doen voor de gezondheid van de mens. Het zorgsysteem is vooral gericht op medicatie. De Eetscore is een online tool die beoordeelt in welke mate iemand volgens de Richtlijnen Goede Voeding eet aan de hand van een digitale vragenlijst. Hieruit volgt een voedingsadvies op maat voor patiënten maar ook voor zorgprofessionals. De Eetscore is een mooi voorbeeld van de cross-over Food en Health die wetenschappelijk is onderbouwd. “Door de Eetscore te implementeren, kan echt gezondheidswinst worden bereikt”, aldus Slotegraaf. De Alliantie Voeding in de Zorg

Paul Buisman, Product Management Director Moba.

werkt samen met de WUR, ZGV en Rijnstate.

DATAGEDREVEN OPLOSSINGEN

De perstour vervolgde zich in Wageningen bij AgroCares. Angelique van Helvoort, Manager Marketing & Communication, vertelde hoe zij de agrarische sector over de hele wereld helpen met het monitoren en analyseren van nutriënten in de bodem, gewas en veevoer. Dit doen zij met behulp van zelf ontwikkelde apparatuur voorzien van sensor- en databasetechnologie: een draagbare scanner en een lab-in a-box, een sensor lab. De database in Wageningen bevat 15.000 grondmonsters uit 22 landen en worden geanalyseerd in het gouden standaard laboratorium. Algoritmes worden toegepast om data te vergaren en aanbevelingen te geven. Met de scanner kunnen boeren de vruchtbaarheid monitoren. "Alles is digitaal te raadplegen en binnen tien minuten krijgen ze de uitslag via een app", vertelde Van Helvoort. "Ook geven we advies aan boeren welke gewassen bijvoorbeeld het best geteeld kunnen worden en opbrengsten kunnen optimaliseren." AgroCares levert een belangrijke bijdrage aan het duurzaam voeden van de groeiende wereldbevolking.

ONDERZOEKSGEGEVENS CRUCIAAL

Op de Campus van de WUR in het Post Harvest en Computer Vision Onderzoekscentrum vertelde prof. dr. Jan Top van Food & Biobased Research over de kennis en technologieën die zij ontwikkelen bij innovatieve oplossingen voor gezond voedsel, versketens en groene alternatieven voor producten door toegepast onderzoek. De consument helpen een gezonde keuze te maken is een uitdaging die ze graag aangaan. Hierbij is data cruciaal voor de wetenschappelijke onderbouwing. "Bijvoorbeeld voedselketens die een app bouwen voor gepersonaliseerd voedingsadvies, waar dat momenteel nog te veel gegeneraliseerd is. App-bouwers benutten de data die voortkomt uit het toegepaste onderzoek", aldus Top.

Wageningen Food & Biobased Research werkt naar een 'smart, evidence-based advisory engine'.

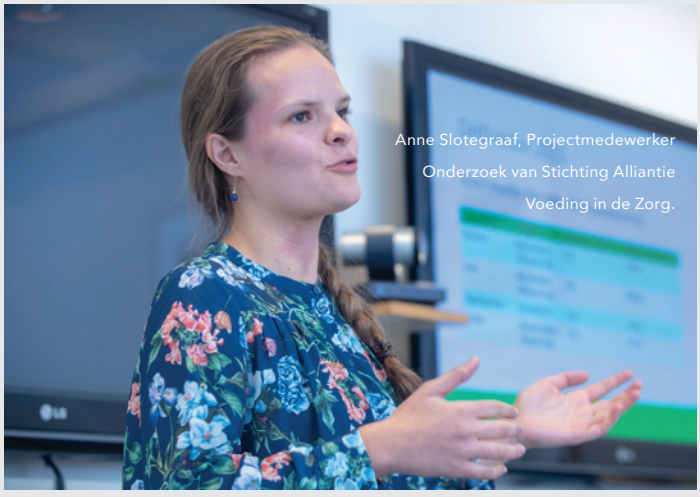
BIG DATA EN EIEREN

Tot slot brachten we een bezoek aan Moba in Barneveld, een multinational die sinds 1947 innovatieve machines ontwikkelt voor het sorteren, verpakken en verwerken van eieren. Product Management Director Paul Buisman lichtte het platform iMoba toe dat technologieën, zoals systeemintegratie en het gebruik van big data, verder verbetert. Klanten krijgen met deze tool digitaal inzichtelijk hoe het productieproces verloopt. Denk bijvoorbeeld aan het aantal eieren dat is gesorteerd per dag en verschillen tussen batches voor het optimaliseren van het productieproces. "Momenteel werken we aan het verder optimaliseren van iMoba, onder meer met een benchmarkmodule. Klanten kunnen de prestaties van de productielijnen afzetten tegen best-practices en hierdoor real-time informatie krijgen", zegt Buisman. Moba blijft zich verder ontwikkelen en zegt nog maar bij het begin te zijn van de innovaties die ze ondergaan.

SLIMME CROSS-OVERS

De verschillende innovatieve bedrijven met elk hun spraakmakende verhaal zetten hoogwaardige technologie-toepassingen op diverse manieren in. Wat ze gemeen hebben, is dat ze allemaal toekomst zien in ICT met slimme cross-overs in Food, Health of Tech. Hoogwaardige kennis wordt omgezet in toepassingen die zorgen voor een gezonde leefomgeving voor mens en dier.

Meer innovaties? Kijk op www.ictcampus-foodvalley.nl en www.ictvalley.nl.


Anne Slotegraaf, Projectmedewerker Onderzoek van Stichting Alliantie Voeding in de Zorg.

Joop de Jong, directeur Mprise en Mprise Agroware.

Op de Company Day vond kennisuitwisseling plaats tussen WUR en bedrijven omtrent klimaatslimme landbouw. Fotografie: Jonne Seijdel.

KENNIS WUR KLIMAATSLIMME LANDBOUW DRAAGT BIJ AAN MVO

Klimaatslim ondernemen sluit direct aan op een van de drie p's van maatschappelijk verantwoord ondernemen: people, planet en profit. Het onderzoek van Wageningen University & Research naar klimaat slimme landbouw helpt bedrijven die maatschappelijk verantwoord willen ondernemen.

TEKST: LIZA VAN KAPEL

KLIMAATVRAAGSTUK VOOR VOEDSELPRODUCTIE

Voedselproductie zit in een lastig parket: landbouw draagt door uitstoot van broeikasgassen bij aan klimaatverandering, maar voedselproductie wordt tegelijkertijd door klimaatverandering ook in gevaar gebracht. Dat terwijl met de bevolkingsgroei de vraag naar voedsel alleen maar toeneemt.

Klimaatslimme landbouw heeft als doel om aan deze vraag te voldoen, en tegelijkertijd klimaatdoelen te halen. Dit wordt gedaan door wetenschap en praktijk te combineren om tot oplossingen te komen. Denk hierbij aan de ene kant het ontwikkelen van voedselproductiemethoden en gewassen die zijn aangepast aan de veranderende klimatologische omstandigheden, en aan de andere kant de impact van de landbouw op het klimaat te verminderen.

Om landbouw aan te passen aan klimaatverandering is op grote schaal een transitie nodig van het huidige lineaire systeem naar een klimaatslim circulair voedingssysteem, ook wel bekend als kringlooplandbouw. Essentieel voor kringlooplandbouw is het

slim aan elkaar knopen van alle productie tot een integraal landbouwsysteem. De kringlooplandbouw draait op het principe dat er geen afvalstromen meer zijn. Alle producten die het landbouwbedrijf verlaten, worden gebruikt als eindproduct of als grondstof voor een van de andere schakels in de kringloop.

WAT ZIJN DE OPTIES VOOR LOKALE BEDRIJVEN?

Kringlooplandbouw en klimaatslimme landbouw zijn niet alleen grootschalige processen, ook individuele bedrijven kunnen hun steentje bijdragen. Zo zijn er mogelijkheden om voedselproductie te verhogen, maar wel tegelijkertijd de ecologische voetafdruk van voedsel en de impact van dierlijke productie op het klimaat te verminderen. Er zijn ook toegepaste mogelijkheden, bijvoorbeeld voor het gebruik van alternatieve vormen van eiwitproductie of manieren om lokaal de bodemgezondheid te optimaliseren. Dit soort oplossingen combineren wetenschappelijke en praktische kennis en werden uitvoerig besproken en aangevuld op 27 september tijdens de Company Day: Future Perspective.

De jubileumperiode van WUR en de daarbij horende activiteiten zijn nu afgerond, maar dat betekent niet dat dat ook geldt voor de samenwerking tussen de WUR en het bedrijfsleven. Van veel activiteiten zoals de Company Day en de verschillende symposia is materiaal beschikbaar over de uitkomsten en mogelijkheden tot contact voor nieuwe ideeën en samenwerkingen.

Voor meer informatie kijk op www.wur.nl/100years.

Dit jaar bestaat Wageningen University & Research 100 jaar. In deze eeuw heeft de organisatie zich als wereldwijde expert bewezen in het domein van leven, gezondheid en voedselproductie. Door de unieke combinatie van onderwijs en onderzoek heeft de organisatie bijgedragen aan de kwaliteit van leven. Ook in de toekomst willen wij de missie van onze organisatie voort blijven zetten. 'To explore the potential of nature to improve the quality of life.'

Ons jubileumprogramma is inmiddels afgerond en was geclusterd rondom de inhoudelijke thema's 'Life', 'Food' en 'Earth', in drie opeenvolgende periodes. Tijdens de eerste periode stond het thema 'Life' centraal en hebben we middels vele evenementen en activiteiten laten zien hoe wij op zoek zijn naar de onvatbare definitie van 'Leven'. De aftrap hiervan vond plaats tijdens de Dies Natalis op 9 maart 2018. Deze feestelijke dag werd gewijd aan de kern van ons werk: 'Het leven ontrafelen: wijsheid en verwondering'. Medio mei vond de overgang plaats naar het thema 'Food'. Daarin werden vraagstukken, trends en innovaties in de gehele voedselketen geschetst. Tijdens de laatste periode van het jubileumprogramma, waarin het thema Earth centraal stond, richtten we onze blik op de toekomst van de aarde. Het onderzoek en de bijdrage van WUR aan kennis over systemen op aarde, zowel op het land als in het water en de atmosfeer, werden op fascinerende wijze belicht.

Bij alle drie de thema's werd duidelijk dat in de toekomst connecties en samenwerkingsverbanden onmisbaar zijn: tussen universiteit, overheden, en bedrijven op internationaal, nationaal en regionaal niveau. Zo werken we samen aan de verbetering van de quality of life.

100years
1918 — 2018

BROEDPLAATS VOOR DE KENNISINTENSIEVE SECTOR

Op Wageningen Campus bevindt zich een broedplaats voor kennisintensieve bedrijven en instellingen. Zowel startups als volwassen bedrijven werken er samen. Eind 2015 werd het verzamelgebouw opgeleverd: Plus Ultra. Een verzameling van kantoren, laboratoria en pilot plants. Kernwaarden van het gebouw zijn synergie, ontmoeting, samenwerking en open innovatie. Naast dat Kadans Science Partner eigenaar is van het gebouw, is zij ook iedere dag fysiek aanwezig voor het beheer. Door deze aanwezigheid is er direct contact met de mensen die dag in dag uit in het gebouw aan innovatie werken.

Kadans Science Partner hecht veel waarde aan verbinding en nabijheid. Door samenwerking te stimuleren wordt een (h)echte community gecreëerd. Door de incubator-functie is Plus Ultra, zoals ook de andere gebouwen van Kadans, niet alleen een plek voor huisvesting, maar ook een plek voor ondernemers om samen te komen en waar ideeën de kans krijgen om te groeien. Bovendien staat het gebouw op een campus waar leren, onderzoeken en duurzaam innoveren centraal staan.

OPEN KARAKTER

CLS Services is één van de bedrijven die in Plus Ultra op Wageningen Campus gevestigd is. "Wij zijn gespecialiseerd in recruitment, executive search en detachering van functioneel specialisten en managers op hbo, universitair of PhD niveau. Onze opdrachtgevers zijn actief in de agro, voeding, biotechnologie, (bio)farmacie en chemie in Nederland. Op de campus zitten wij ideaal, omdat we midden in de business zitten", vertellen Jan Paul Favier en René Kemps van CLS. "We zitten graag in een bedrijfsverzamelgebouw vanwege de vele voordelen, zo kunnen we de gezamenlijke faciliteiten gebruiken. Bovendien is Plus Ultra een mooi gebouw met uitstraling. Door het glas heeft het ook een heel open karakter. Het idee dat mensen elkaar ontmoeten bij het koffie apparaat werkt echt en we hebben nu veel contact met andere huurders. Die gezelligheid vinden wij ook zeer belangrijk".

STAP VOORUIT

Naast Plus Ultra heeft Kadans meerdere panden in Wageningen, waaronder BioPartner Center Wageningen op het Business & Science Park, onderdeel van Wageningen Campus. Ook dit gebouw huisvest kennisintensieve bedrijven in de Food, Agri, Life Sciences en Tech sectoren. Hier vinden zowel startups als volwassen bedrijven werkruimte in kantoren en laboratoria. Een nieuwe huurder is Hudson River Biotechnology, een drie jaar oude startup. Zij houden zich bezig met moleculaire plantenveredeling met behulp van moderne technieken. Het bedrijf begon op de universiteitscampus maar groeide daar uit hun jasje. "We waren op zoek naar een plek om uit te breiden en zijn vanwege de faciliteiten bij BioPartner Center Wageningen uitgekomen. De bestaande laboratoria en turn-key solutions maakten het voor ons gemakkelijk om als jong bedrijf in te stappen", aldus Rudi Ariaans, een van de oprichters van Hudson River Biotechnology. "Het is voor ons een geweldige stap vooruit. We kunnen verder groeien door de samenwerking met Kadans."

HUISVESTING

Kadans Science Partner is dé partner voor bedrijven en instellingen in de kennisintensieve sector als het aankomt op huisvesting in de breedste zin des woords. Met veel up-to-date kennis en ervaring richt Kadans zich op de investering, tailor made ontwikkeling, verhuur en het beheer van (verzamel)gebouwen, voornamelijk op en rondom science parks en universiteitscampussen. Zo heeft Kadans al locaties in Wageningen, Nijmegen, Utrecht, Breda, Eindhoven en Helmond.

www.kadans.com

KADANS
SCIENCE PARTNER

"We zijn groot geworden door te innoveren", aldus Arnold Burger.

JAN ZANDBERGEN - WORLD WIDE QUALITY IN MEAT

EXPERT IN INNOVATIEVE VLEESCONCEPTEN

Jan Zandbergen 'World-Wide Quality in Meat' is één van de snelst groeiende foodbedrijven in Nederland. Wat dit bedrijf zo bijzonder maakt? Trends op de markt worden razendsnel vertaald naar innovatieve vleesconcepten. "Wij willen graag de beste zijn", aldus Arnold Burger, commercieel directeur.

Van productie, douane, verwerking, verpakking, marketing tot en met opslag en distributie; alles heeft Jan Zandbergen in eigen beheer en onder één dak. "Door dit full-service concept kunnen we de kwaliteit van het hele proces waarborgen", aldus Burger. Het bedrijf haalt uit de beste streken ter wereld een breed assortiment hoge kwaliteit vlees en gevogelte voor de Europese thuismarkt. "Ons credo is dan ook 'The world is our farm, Europe our market'. Het brede assortiment kent onder meer rundvlees, kalfsvlees, lams- en schapenvlees, varkensvlees, gevogelte en wild. Dit wordt vanuit de continenten Zuid-Amerika, Noord-Amerika, Afrika, Australië, Azië en Europa aan onze internationale klanten geleverd. Voordat wij met een leverancier in zee gaan, willen we eerst met eigen ogen hebben gezien waar het vlees vandaan komt, hoe de dieren leven en hoe het slacht- en verwerkingsproces gaat. Dierenwelzijn staat bij ons voorop." Naast de export en import van vlees houdt Jan Zandbergen zich ook bezig met vleespro-

Het enthousiaste team van Jan Zandbergen is op zoek naar uitbreiding.

ducten en luxe vleessoorten. Uit de eigen productieomgeving komen merken zoals The Meatlovers en Roosterz & Co. "Wij leveren onze producten aan de industrie, foodservice en supermarktketens in heel Europa", verklaart Burger. "De afgelopen jaren zijn wij enorm gegroeid. Afgelopen jaar ging er bijvoorbeeld zo'n 95 miljoen kilo vlees door onze handen."

BELEVING

De mensen van Jan Zandbergen denken graag in concepten. "Wij kunnen samen met de klant nieuwe producten ontwikkelen, afgestemd op de wensen van de klant. Onze verkopers, voedingstechnologen en kwaliteitsdienst denken graag mee. Een andere receptuur, aanpassingen in het formaat zodat het product aansluit op de bedrijfsprocessen van de klant, verpakking voorzien van de huisstijl; elke specifieke vraag zien wij als een mooie uitdaging."
Volgens Burger draait alles om beleving en emotie. "Zo bedachten we voor Jumbo Supermarkten het concept 'The Meatlovers', een vleesmerk met een breed assortiment bevroren vlees waarmee de consument de smaakervaring uit het restaurant naar huis kan halen. Het concept bestaat uit drie lijnen: toegankelijke burgers voor iedere

Diviande

Vele klanten, zowel nationaal als internationaal, weten de vleesproducten van Diviande te vinden voor het portioneren, bewerken, verpakken van steaks, carpaccio's en diverse soorten hamburgers. Na de verhuizing na 25 jaar van Twello naar Veenendaal werkt Diviande in een ultramoderne productielocatie.

vleesliefhebber, inspirerende steaks voor de passionele hobbykok en grotere delen voor de professionele thuiskok. De burgers en steaks zijn verpakt in doosjes met een exclusieve uitstraling, passend bij de topkwaliteit. Informatie over de herkomst van het vlees en recepten staan op de doos weergegeven."

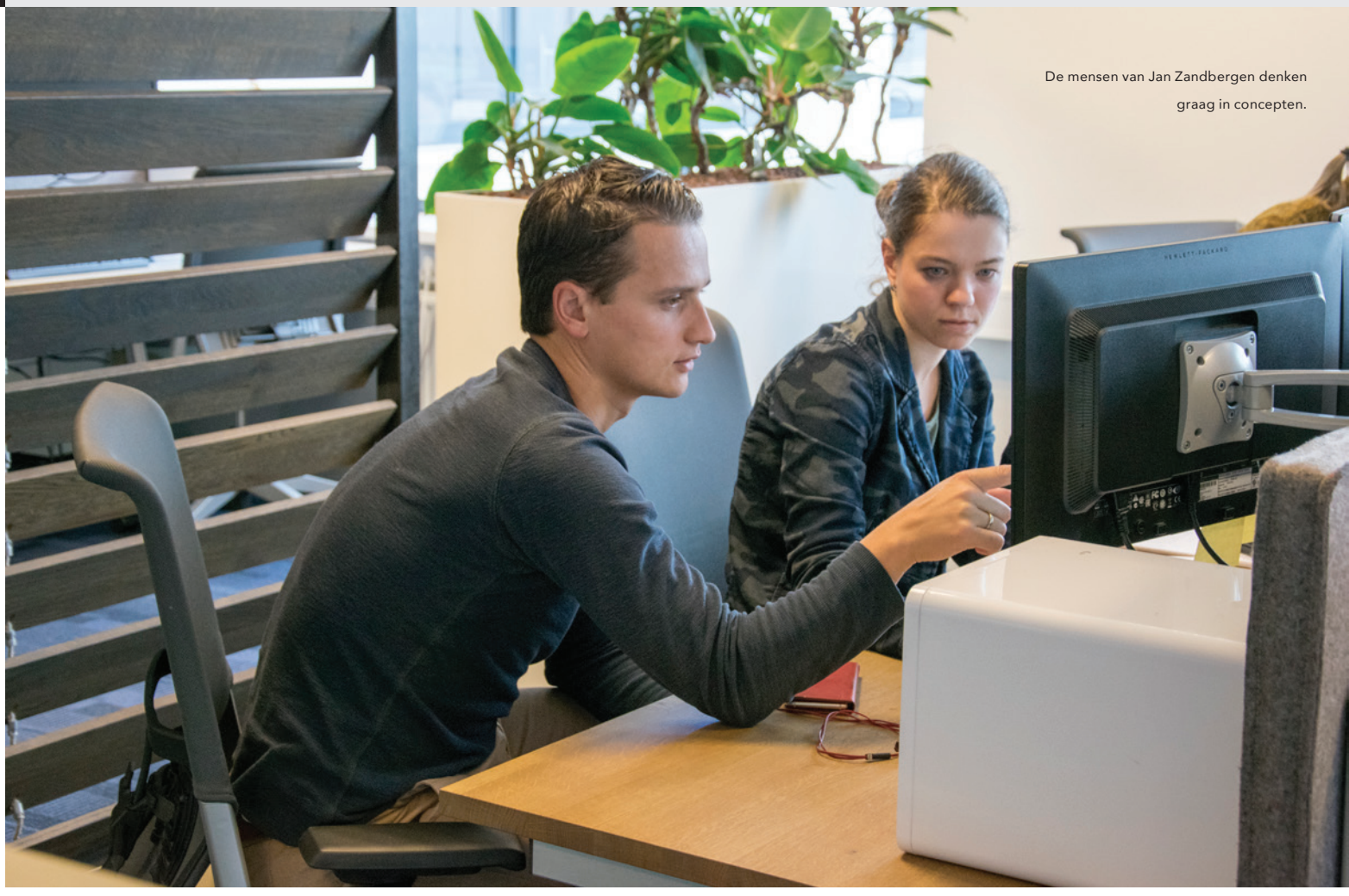
NIEUWE MEDEWERKERS

Door de snelle groei is Jan Zandbergen altijd op zoek naar nieuwe collega's. "We zijn op de hoogte van de laatste trends in de markt, dat maakt het tot een leuk bedrijf om te werken", vertelt Burger. "Ideeën worden omgezet in concrete producten. Roosterz & Co is daar een goed voorbeeld van. Geheel passend bij de gezondheidstrend hebben we een kipbite voor in de oven of airfryer ontwikkeld. Een mooi en vooral erg lekker alternatief voor de bitterbal of geijkte kaas & worst bij een borrel. We hebben meerdere smaken op de markt gebracht. De bites zijn verkrijgbaar bij AH, Hoogvliet en Plus."
Jan Zandbergen heeft volgens Burger een jong enthousiast team. "Hier is geen een dag saai. Het is een hele uitdaging om het als team het voor elkaar te krijgen die enorme volumes om te zetten en dat alles precies naar wens van de klant. Of je bij ons nu werkt op kantoor of aan het laden, lossen en orders picken bent, een ieder draagt zijn steentje bij aan het feit dat bijvoorbeeld die ene klant in Zweden precies op tijd zijn bestelling ontvangt."
Iedereen die bij Jan Zandbergen werkt, heeft hetzelfde doel voor ogen. "Wij willen graag overal de beste in zijn. Werk je hier, dan maak je dus onderdeel uit van een winnend team. De lat ligt hier best hoog, maar daar tegenover staat dat je in een ontzettend leuk bedrijf komt te werken. Niet alleen is het geweldig om te zien hoe we als bedrijf groeien of om je eigen product in de supermarkt te zien liggen, wij zorgen ook goed voor onze mensen. Zo verzorgen we iedere dag een lekkere en verantwoorde lunch voor onze medewerkers. Ook organiseren we twee keer per jaar een groot personeelsfeest en is familie van onze medewerkers welkom op onze open dag."

KLANTGERICHT

Inmiddels werken er ruim 270 vaste collega's voor Jan Zandbergen. "En dan te bedenken dat oprichter Jan Zandbergen in 1955 heel klein begon, door op de markt vee in te kopen en deze te slachten voor zijn slagerij", blikt Burger terug.
In 1992 verhuisde het bedrijf naar Veenendaal, waar het nog verder groeide. "We zijn groot geworden door te innoveren, ons merkenbeleid en een grote service te bieden", benadrukt Burger. "Vandaag de dag is Jan Zandbergen nog altijd een familiebedrijf. Groot voordeel hiervan is dat de lijnen kort zijn, we bijzonder klantgericht zijn en verantwoordelijkheid nemen voor alles wat we doen en beloven. Geheel in het teken van de handelsgeest waarmee Jan Zandbergen ooit begon."

www.janzandbergen.nl



De mensen van Jan Zandbergen denken graag in concepten.

RABOBANK STIMULEERT CIRCULAIR ONDERNEMEN

Op 20 november vond in Veenendaal het Duurzaam Ondernemen Event plaats. Rabobank was hoofdsponsor van dit event. Mariska de Kleijne, directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn, legt uit waarom de Rabobank hieraan wil bijdragen.

GROWING A BETTER WORLD TOGETHER

Volgens Mariska de Kleijne is het cruciaal dat bedrijven gaan nadenken over de circulariteit van hun bedrijfsvoering. "Consumenten gaan steeds meer waarde hechten aan duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Er komt een tijd dat ze het niet langer accepteren wanneer je niet bijdraagt aan een betere wereld."
Veel bedrijven vinden het lastig om aan de slag te gaan met het thema Circulaire Economie. Daarom is de Rabobank de Circular Economy Challenge gestart. Via dit programma helpt de Rabobank ondernemers om de eerste stap te zetten op het gebied van circulair ondernemen. De challenge is onderdeel van het samenwerkingsprogramma 'FoodValley ondernemend circulair'. Momenteel nemen 20 regionale bedrijven deel aan de challenge, om op zoek te gaan naar mogelijkheden om hun bedrijf (meer) circulair te maken. Mariska: "Met dit programma laten we onze maatschappelijke bijdrage zien; dat we méér dan een bank zijn. We brengen onze missie 'Growing a better world together' in de praktijk. Het Duurzaam Ondernemen Event had als doel om bedrijven te motiveren en inspireren om met circulair ondernemen aan de slag te gaan. Dat past goed bij onze missie."

LEDEN VAN RABOBANK VALLEI EN RIJN VERDELEN € 100.000,-

Op donderdag 8 november jl. werd in Hotel en Congrescentrum de ReeHorst de uitslag bekendgemaakt van de Rabobank Clubkas Campagne 2018. Tijdens deze finaleavond waren er alleen maar winnaars.
Dit jaar stelde de bank maar liefst € 100.000,- beschikbaar. Verenigingen en stichtingen die bankieren bij Rabobank Vallei en Rijn konden zich inschrijven voor deelname. Leden van de bank konden vervolgens 5 stemmen uitbrengen op de clubs die zij een warm hart toedragen.

CHEQUE

In totaal deden 89 lokale verenigingen en stichtingen mee en werd er ruim 5.000 keer gestemd. Stichting Manege zonder Drempels uit Bennekom wist de eerste plek te behalen. Met 330 stemmen konden zij een cheque ontvangen van € 6.297,71. Kinderboerderij de Oude Hofstede uit Ede werd tweede met 224 stemmen (€ 4.274,81). De top 3 werd compleet gemaakt door Stichting Buitenzorg Dragonder uit Veenendaal. Zij namen een cheque t.w.v. € 4.122,14 mee naar huis (216 stemmen). De complete uitslag is te bekijken op www.rabobank.nl/vr.

SPEELTUIN

Het geld gaat naar mooie projecten. Stichting Manege zonder Drempels gaat het besteden aan de verbetering van één van de appartementen voor mensen met een meervoudige handicap. Kinderboerderij de Oude Hofstede gaat het bedrag onder meer investeren in een upgrade van de omgeving van de Kinderboerderij in Ede Zuid zoals de aanleg van een picknickweide en een omheining van de speeltuin. Stichting Buitenzorg Dragonder gaat het bedrag onder andere besteden aan het realiseren van theeschenkerijen en dierenverblijven in dierenkamp Dragonder als dagbesteding voor mensen met een beperking.

50 JAAR SCHUITEMAN ACCOUNTANTS EN ADVISEURS

DE REALITEIT ACHTER DE CIJFERS

Op 1 oktober 1968 zette het echtpaar Hein en Riek Schuiteman de eerste stappen in wat zou leiden tot een gerespecteerd accountantskantoor in Midden-Nederland, dat nu zijn gouden jubileum viert. Naast het cijfermatige verhaal pionierde Schuiteman Accountants en Adviseurs al vroeg met inhoudelijke advisering van klanten en die voortrekkersrol leidt de weg naar de toekomst, waarin het bedrijfsleven veel veranderingen zal ondergaan.

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

Vanuit het fraaie nieuwe pand op een zichtlocatie aan de Boylestraat in Ede belichten drie directieleden in een levendig gesprek het verleden, het heden en de toekomst van Schuiteman Accountants en Adviseurs, dat vandaag de dag zes vestigingen telt en werk geeft aan 140 mensen. "Formeel runden mijn ouders in de eerste elf jaar nog geen accountants-, maar een administratiekantoor", weet Evert Hein Schuiteman, directeur Corporate Finance. "Dat veranderde pas in 1979. Er bestond een overgangsregeling om in aanmerking te komen voor de beschermde titel van accountant-administratieconsulent, wat betekende dat mijn vader naar een ballotagecommissie in Den Haag moest, die hem op grond van zijn vakkennis en bewezen kwaliteiten de erkenning gaf. Nog steeds hielden mijn ouders kantoor aan huis, maar niet meer op de zolder waar ze ooit begonnen. Ik herinner me nog hoe op bepaalde momenten de hele ruimte vol met vellen lag: kopieën van rapportages."

SUDOKU-PUZZEL

Huidig directievoorzitter Henk Morren kwam op een frappante manier met het echtpaar Schuiteman in aanraking, een kleine veertig jaar geleden. "Na het verlaten van de kerk ramde ik met mijn auto een lantaarnpaal uit de grond, toen ik het parkeerterrein verliet. De afwikkeling moest ik met rentmeester Hein Schuiteman regelen. Er ontstond een plezierig contact en zo kwam ik uiteindelijk, in 1980, in het bedrijf. Vijf jaar na mijn aanstelling arriveerden de eerste computers, gekocht bij Jan Baan en voorzien van een rapportagepakket. Een revolutie. Wat een verschil met de eerdere boekhoudmachine, die tijdens het stansen een kabaal maakte alsof er een vliegtuig opsteeg. Eindelijk konden we afscheid nemen van die enorme jaarrekeningen, bestaande uit veertien kolommen op vier over elkaar heen gelegde vellen, waarbij we de begroting voor het nieuwe jaar met potlood invulden." Evert Hein Schuiteman schiet in de lach. "Het leek wel een Sudokupuzzel, die ons twee dagen bezighield. Dat laatste is trouwens niet veranderd. Weliswaar kost het opstellen van de rapportage maar een halve dag, maar vervolgens hebben we door alle regelgeving van tegenwoordig nog anderhalve dag nodig om het dossier eromheen te vullen, met alle onderbouwingen."

MOTORBENDELEDEN

Er schiet de zoon van de oprichters, sinds 1991 actief in de zaak, een opmerkelijke anekdote te binnen. "Na een belastingcontrole hield mijn vader op kantoor in Voorthuizen een eindbespreking met de desbetreffende cliënt en de inspecteur. Ineens hoorden we geronk in de straat. Verschenen er een stuk of twaalf motorbendeleden aan de deur, die de man van de Belastingdienst even wilden spreken. Mijn vader zei dat ze niet welkom waren en geloof het of niet, maar ze verdwenen weer. Je begrijpt dat de relatie met deze cliënt daarna gauw ten einde kwam, want op zulke praktijken zitten we niet te wachten." Vanuit een voortdurende groei breidde het bedrijf zich in de jaren negentig

vlnr: Bram Faber, Henk Morren en Evert Hein Schuiteman

uit naar nieuwe vestigingen in Barneveld en Huizen, later gevolgd door Veenendaal, Harderwijk, Ede en Nijkerk (zie tijdlijn). "We merkten dat veel ondernemers het liefst zaken wilden doen met een lokale partner", licht Morren toe. "Vanaf 1993 vormden we met vier mensen de directie, twee jaar later openden we onze controlepraktijk, voor grote klanten die qua omzet, balans en aantal werknemers bepaalde grenzen passeren. Dat betekent voor een accountant veel dieper naar de onderneming kijken. Het gebeurt wel eens dat we op oudjaarsavond in een koelcel dozen met kip staan af te vinken."

PLEITBAAR STANDPUNT

Schuiteman geeft aan dat het kantoor van oudsher sterk inzet op advisering van ondernemers, bijvoorbeeld op fiscaal gebied. "Dat gebeurde al in de tijd dat dat in dit vakgebied nog niet gebruikelijk was. Bij de Belastingdienst staan wij bekend om onze scherpe, maar wel faire benadering, om het zoeken van de uiterste stukjes jurisprudentie binnen het speelveld. We willen zaken optimaal regelen voor onze klanten, zolang wij maar vinden dat we een pleitbaar standpunt hebben." Volgens Morren zorgde het onderscheidend vermogen in de zin van advisering in de jaren tachtig voor een grote aanwas van nieuwe cliënten. "Toen computers in omloop kwamen, zag je dat sommige kantoren de ondernemers ontmoedigden om er een te kopen, bang om zelf werk te verliezen. Wij zeiden: 'Geef hen gewoon het inzicht en laat ons met de uitkomsten aan de

Tijdlijn Schuiteman

1968: Bedrijfsstart op 1 oktober door Hein en Riek Schuiteman vanaf zolder thuis in Voorthuizen. Eerste personeel werkt in omgebouwde slaapkamer.
1979: Hein Schuiteman officieel benoemd tot accountant-administratieconsulent (AA), voortaan een beschermde titel.
1985: Eerste computers en boekhoudpakketten.
1989: Aankoop monumentale pastorie Voorthuizen, verbouwing tot bedrijfspand voor zeventien medewerkers.
1991: Evert Hein Schuiteman, Ton Tanghe en Frits de Ruiter treden toe tot de zaak. Opening tweede vestiging in Barneveld.
1994: Toevoeging derde locatie vanuit samenwerking met Mauritz Accountants in Huizen.
2004: Uitbreiding via vestigingen in Veenendaal en Harderwijk.
2008: AFM-vergunning toegekend, vereist voor het verrichten van wettelijke controles.
2009: Opening locatie in Ede.
2013: Pand in historische binnenstad Nijkerk in gebruik genomen.
2017: Aanvulling dienstenpakket met Family Services en Corporate Finance.
2018: 50-jarig jubileum. Samenvoeging vestigingen Ede en Veenendaal in gloednieuw bedrijfsgebouw.

gang gaan'. Het opstellen van de jaarrekening zien wij niet als een eindpunt, maar als een beginpunt. Regelmatig betrekken ondernemers ons in belangrijke trajecten, zoals het doen van grote investeringen. Dan gaan we bijvoorbeeld mee op pad als er een kostbare machine gekocht wordt. We verdiepen ons in branches en stellen gericht dingen aan de kaak: 'Heb je daar- en daaraan gedacht?'. Soms liggen er heel interessante opties die de ondernemer niet kent, zoals fiscaal aantrekkelijke financieringsconstructies."

VINGER OP ZERE PLEK

Directielid Bram Faber, verantwoordelijk voor de fiscale praktijk en HRS-zaken, stelt dat Schuiteman Accountants en Adviseurs nadrukkelijk ook naar de 'zachte kant' kijkt. "De ondernemer staat alleen aan de top en zoekt op bepaalde momenten een klankbord. Geen jaknikker, maar iemand die de vinger op de zere plek legt en hem ervoor behoedt teveel hooi op zijn vork te nemen. 'Veel ondernemers werken teveel in de zaak en te weinig áán de zaak', zeggen wij wel eens, waarmee we doelen op degenen die overal brandjes blussen en aan het managen zijn, terwijl ze zich daar eigenlijk helemaal niet prettig bij voelen en veel beter hun ei kwijt kunnen op visionair gebied. Er bestaan in dit verband drie persoonlijkheden: de creatieve pionier die bij zijn vele ideeën vaak niet kritisch genoeg naar de kosten en opbrengsten kijkt, de procesgestuurde manager die een goed concept niet op de markt weet te brengen en de analytische ondernemer met Fingerspitzengefühl, die zijn plezier verliest wanneer hij zich te veel in de richting van managen beweegt. Wij houden onze klant een spiegel voor en helpen hem de juiste mensen om zich heen te verzamelen."

KLAPPEN VAN DE ZWEEP

Vanuit de adviseursrol helpt Schuiteman Accountants en Adviseurs zijn klanten ook in brede zin met HRS-zaken. Faber: "Dat gaat veel verder dan salarisstroken uitdraaien en varieert van het opstellen van arbeidsovereenkomsten, functieprofielen en -omschrijvingen, het inrichten van loongebouwen en ontslagprocedures tot adviseren over het op de juiste wijze vinden en behouden van personeel, respectievelijk door bijvoorbeeld personeelsparticipaties en door middel van detachering, werving en selectie. Soms blijkt het interessant om mensen uit het buitenland in te zetten en gebruik te maken van de 30%-regeling van de fiscus, die een loonkostenreductie inhoudt. Daarbij adviseren wij 'to the point', zowel op fiscaal als praktisch vlak. Het kenmerkt onze organisatie dat we in elk vakgebied specialisten inzetten. Een medewerker met ervaring in het bankwezen kent het klappen van de zweep bij een financieringsaanvraag en zal de cliënt goed en soepel door zo'n proces heen leiden."

BEDRIJFSOVERDRACHT

"In samenwerking met een jong, innovatief ICT-bedrijf bieden wij data-analyse aan", vertelt Schuiteman. "Het houdt in dat we de gegevens van de jaarrekening controleren, interpreteren en de samenstelprocessen vormgeven. Dat gaat veel verder dan één keer per jaar de cijfers onder de loep nemen; het vormt een continuproces met real-time informatievoorziening, waarbij we samen

NU IN DE VERKOOP BIJ ZOONEN COMMERCIEEL VASTGOED

22 Hoogwaardige woon-werkunits Klaphekweg Ede

De verkoop is van start gegaan van 22 te bouwen woon-/werkunits op het voormalige terrein van Ford-garage Van der Kolk aan de Klaphekweg in Ede. Het gaat om een uniek project met vele pluspunten op een prachtige locatie.

Het project wordt gerealiseerd op de grens van bedrijventerrein De Klaphek en woonwijk Bloemenbuurt. De ligging is perfect, want het centrum, de bedrijventerreinen, de A12 en de A30 bevinden in de zeer directe nabijheid.

HOOGWAARDIG EN DUURZAAM

Door het hoogwaardige materiaalgebruik (onderhoudsarm), de situering en het opmerkelijk moderne ontwerp worden deze panden méér dan een visitekaartje voor uw bedrijf. Alle mogelijkheden zijn aanwezig om er comfortabel en plezierig te wonen en te werken.

ENERGIEZUINIG EN COMFORTABEL

Om het energieverbruik te minimaliseren kan elke unit worden voorzien van een luchtwarmtepomp in combinatie met vloerverwarming. Verwarmen en koelen in één. De energiekosten vallen daardoor aanzienlijk lager uit. Mede door een groot aantal extra duurzame maatregelen wordt ook in financieel opzicht een aantrekkelijke leef-, werk- en woonomgeving gecreëerd.

DAKTERRAS OP HET ZUIDEN

Alle 16 bedrijfsunits (gebouw A en B) hebben op de begane grond een vrije hoogte van circa 3,75 m., een oppervlak van circa 135 m² en een elektrisch bedienbare overheaddeur. De riante appartementen op de verdieping meten circa 106 m², excl. het op het zuiden gerichte dakterras van circa 25 m² en zijn ieder afzonderlijk bereikbaar via een eigen entree.

WERKEN EN/OF WONEN

De bouw van de 16 units is bijzonder hoogwaardig en onderhoudsarm.
De gevels zijn van metselwerk, betonnen begane grond en verdiepingsvloeren en bijzonder, een betonnen dak. De overige 6 units (gebouw C) variëren in grootte van 214 m² tot circa 308 m² op de begane grond met eventueel een geheel of gedeeltelijke verdiepingsvloer, die kan worden gebruikt voor kantoor- of woondoeleinden. Ook hier gaat het om hoogwaardige bouw, maar vanwege de grootte te realiseren in een combinatie van metselwerk en staal. Om de kopers alle vrijheid te bieden, worden de units casco (uiteraard met aansluiting hoofdriool en nutsvoorzieningen in de meterkast) opgeleverd.

PRIJZEN

De verkoopprijzen van de units zijn aantrekkelijk. Ze beginnen bij € 250.000,- exclusief BTW en vrij op naam. Interesse? Maak dan een afspraak voor het bespreken van de mogelijkheden.

ZOONEN COMMERCIEEL VASTGOED

Zoonen Commercieel Vastgoed B.V.
Frankeneng 17 G, 6716 AA Ede
T: 0318 58 22 85
E: info@zoonenvastgoed.nl
I: www.zoonenvastgoed.nl

met de ondernemer sturen op excepties. Het heeft betrekking op parameters als omzet, voorraadbeheer etcetera." Van een heel andere orde is de in 2017 opgerichte divisie Corporate Finance, gericht op bedrijfsoverdracht. "We begeleiden zowel aan- als verkooptrajecten, ook wat de zachte kant betreft, die vaak extra aandacht verdient bij familiebedrijven. Beschikt zoon of dochter over de kwaliteiten om de zaak voort te zetten en blijkt vader wel echt bereid om een stapje terug te doen?" Schuiteman noemt bovendien de vorig jaar toegevoegde afdeling Family Office, die vermogende particulieren en ondernemers helpt bij het managen van hun financiële huishouding. "Die rol vervullen we als onafhankelijke partij. Zo bieden we dienstverlening in het totale spectrum, van jaarrekeningen opstellen, aangifte doen van vennootschapsbelasting en fiscale advisering tot en met het ondersteunen van de relatie tussen bedrijf en eigenaar of DGA, bedrijfsoverdracht en het begeleiden van vermogensbeheer."

ONBEKEND VAKGEBIED

Voor de toekomst streeft Schuiteman Accountants en Adviseurs naar verdere verdieping in alle disciplines. Morren: "Het vinden van deskundige medewerkers in de diverse vakgebieden heeft bij ons de hoogste prioriteit. We verschuiven steeds meer in de richting van een kenniscentrum, dat zich voorbereidt op de ontwikkelingen die het bedrijfsleven doormaakt. Het gaat hard. Zo zal volgens prognoses over tien jaar dertig procent van de beroepsbevolking werkzaam zijn in een nog onbekend vakgebied en zet robotisering steeds verder door. Vergelijk de huidige situatie maar eens met een decennium geleden. Onze rol ligt vooral in meedenken met ondernemers, hun behoeften peilen, data verzamelen, op basis daarvan kennis inkopen en de juiste mensen inzetten om onze klanten te adviseren voor de toekomst. Cijfers zullen in ons vakgebied altijd belangrijk blijven, maar het verhaal eromheen en de realiteit erachter komt in toenemende mate op de voorgrond te staan. Gelukkig houden wij ons al tientallen jaren bezig met die ontwikkeling."

www.schuiteman.com

"Waak ervoor dat je niet ingehaald wordt door de toekomst, stel je visie jaarlijks bij", aldus Robert de Vries.

ROBERT DE VRIES (DE VRIES & PARTNERS) OVER BEDRIJFSOPVOLGING DGA:

‘ONDERNEMING MOET PERMANENT VERKOOPKLAAR ZIJN’

“Tijdens de masterclasses die ik geef, toon ik direct een sheet met de tekst ‘bedrijfsoverdracht begint op de dag dat je aandeelhouder wordt’. Je kunt niet vroeg genoeg beginnen met het verkoopklaar maken van je onderneming”, stelt bedrijfsadviseur Robert de Vries van De Vries & Partners. “Dat bepaalt in essentiële mate het renderen van de business en daarmee de waarde, nu en in de toekomst.” We verdiepen ons in bedrijfsopvolging bij DGA’s.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Om zijn inleidende betoog te ondersteunen, geeft De Vries een voorbeeld uit zijn eigen carrière. “Op een bepaald moment nam ik een keukenbladenfabriek over. Binnen acht weken gingen de grootste klant én de verhuurder van het pand failliet, dus je mag wel spreken van een moeizame start, maar in een jaar tijd wist ik de zaak goed op de rit te krijgen en potentie voor verdere ontwikkeling te creëren. De onderneming groeide als kool en we werkten dag en nacht. Het succes zat in een combinatie van een innovatief nieuw product lanceren en laten patenteren, het fabricageproces efficiënt maken door verregaande automatisering, een strakke planning die tot minder zaag- en snijverliezen leidde, hoge eisen stellen aan leveranciers en medewerkers, een solide managementteam, een goede werksfeer en een laag ziekteverzuim. Terwijl ik - als vader van drie zonen - het voornemen had om er een familiebedrijf van te maken, meldde zich onverwacht een speler in de markt die zware concurrentie van ons ondervond en wilde praten over een overname. Om een lang verhaal kort te maken: hij deed een uitstekend bod en na wat onderhandeling kwamen we tot zaken.”

VIJFJARENPLAN

Een mooi voorbeeld van hoe je de waarde van een bedrijf verhoogt en daarmee de interesse van potentiële kopers wekt, maar zo’n successtory lijkt voor veel ondernemers een utopie. De Vries bestrijdt dat. “De ontwikkelingen in de wereld volgen elkaar zo snel op, dat je mijns inziens elk jaar een vijfjarenplan moet maken cq updaten, dat je in de eerste drie jaar realiseert en als leidraad neemt voor je jaarlijkse begroting. Je zet een stip aan de horizon: ‘Waar wil ik straks staan?’ Breng voor jezelf helder naar voren waar de toegevoegde waarde van je bedrijf ligt en kijk kritisch naar interne en externe factoren. Tot de eerste categorie behoren bijvoorbeeld de status van je machinepark, de knowhow van je personeel en je processen, met het oog op de toekomst. Buiten je bedrijf spelen wellicht zaken als politieke beslissingen, ontwikkeling van technologie en een veranderende markt, maar onderzoek ook het profiel van je huidige en potentiële klanten.”

EXPERTISE VAN BUITENAF

De Vries noemt Kodak en Nokia als voorbeelden van hoe het niet moet. “Waak ervoor dat je niet ingehaald wordt door de toekomst, stel je visie jaarlijks bij. Vaak zie ik ondernemers businessplannen maken, deze vervolgens in de kast leggen en er niet meer naar omkijken. Op enig moment ondervinden ze tegenwind en geven daar anderen de schuld van, maar vergeten zich af te vragen hoe ze dingen hadden kunnen voorkomen. Anticipeer op de toekomst en zorg ervoor dat je je altijd bewust blijft van je onderscheidend vermogen cq je toegevoegde waarde ten opzichte van de concurrentie. Een SWOT-analyse kan daarover veel helderheid verschaffen, maar ruim ook jaarlijks een dag in om met je managementteam over de langetermijnkoers te praten en doe een beroep op expertise van buitenaf, zoals van een online-marketingspecialist of een ondernemer uit een andere branche. Die is namelijk niet bedrijfs- en sectorblind, zal er dus onbevooroordeeld tegenover staan en wellicht heel simpele vragen stellen, die je helpen om buiten je eigen kaders te kijken. Weet je het onderscheidend vermogen duidelijk te formuleren, dan zal er meer interesse vanuit kandidaat-kopers bestaan en stijgt de waarde van je onderneming.”

NOODPLAN

Persoonlijke omstandigheden - overlijden, arbeidsongeschiktheid etcetera - heb je niet altijd in de hand, daarom adviseert De Vries met klem het opstellen van een exitstrategie. “Maak een noodplan, een draaiboek, dat beschrijft wie je positie inneemt wanneer jou iets overkomt en zorg ervoor dat diegene ook exact weet wat er van hem of haar verwacht wordt. Hoe zo’n plan eruitziet, hangt van de organisatiestructuur af, maar je hoeft er echt geen boekwerk van te maken. Bij grotere ondernemingen zal een raad van commissarissen of een raad van advies wellicht tijdelijk de bestuursrol overnemen of een directeur aanstellen; in zo’n geval volstaat een document van één pagina meestal al. Ook bij kleinere bedrijven laat de opvolging zich doorgaans in hooguit enkele A4’tjes beschrijven. Mogelijk ligt binnen het managementteam een oplossing voorhanden of gaat de voorkeur uit naar het verkopen van de onderneming. Het vinden van een nieuwe directeur vormt in de regel trouwens geen onoverkomelijk probleem. Headhunters zijn gespecialiseerd in het vinden van getalenteerde, ervaren personen die feeling met de business hebben.”

EMOTIES

Waar mensen een makelaar inschakelen om een huis te verkopen, daar vertrouwen veel ondernemers op zichzelf wanneer zij hun zaak in de etalage inzetten. De Vries vindt dat onverstandig. “Sommigen gaan exclusiviteit aan wanneer de ideale kandidaat gevonden lijkt, zonder te onderzoeken of er interesse bij andere partijen leeft. Onderhandelen vormt een spel, dat veel geduld vergt, maar ook een realistische kijk op de waarde van je zaak vormt een must. Overschat je deze niet of doe je jezelf juist niet tekort? Als de

"ANTICIPEER OP DE TOEKOMST EN ZORG ERVOOR DAT JE JE ALTIJD BEWUST BLIJFT VAN JE ONDERSCHEIDEND VERMOGEN CQ JE TOEGEVOEGDE WAARDE TEN OPZICHTE VAN DE CONCURRENTIE"

tegenpartij een bedrag noemt dat je eigen prijsidee benadert en je hapt toe, haal je niet het optimale eruit. Emoties werken al gauw verstorend wanneer je zelf het verkooptraject ingaat. Als de koper garanties eist, hoeft dat echt geen blijk van wantrouwen te zijn. Spreekt hij kritiekpunten uit, laat de deal dan niet zomaar afketsen, want mogelijk verdienen dingen een nuance of worden aannames gedaan... wellicht op basis van onjuist voorgestelde zaken. Een partij die de overname begeleidt zal rationeel handelen. Bedenk dat je zonder adviseur met één-nul achter staat als de koper zich wél laat ondersteunen, terwijl andersom ook geldt."

JURIDISCHE TERMINOLOGIE

"Een ander interessant aandachtspunt: staar je niet blind op de kortetermijnwaarde van je bedrijf," zegt De Vries. "Als de ene kandidaat een miljoen euro op tafel legt en de andere acht ton, maar je de kans geeft als aandeelhouder zonder managementverantwoordelijkheden een aantal jaren mee te groeien, kan de laatste optie wel eens veel gunstiger uitpakken. Laat je verder goed bijstaan in het interpreteren van juridische terminologie in de koopovereenkomst. Stel dat je de zaak volgens de intentieovereenkomst 'cash and debt free' moet opleveren, dan mag je geen rentedragende schulden meer hebben en dienen overtollige liquide middelen te worden uitbetaald. Indien er bijvoorbeeld nog een banklening blijkt te lopen, zal de koper dat in mindering brengen op de overnamesom. Een forse risicofactor, dus. Zorg er daarnaast voor dat je juridische stukken altijd op orde zijn, dus houd de algemene voorwaarden en de statuten actueel, toets commerciële en arbeidscontracten op valkuilen en deponeer tijdig je jaarrekening. Dat zal het boekenonderzoek een stuk eenvoudiger maken."

TOEKOMSTIGE KASSTROMEN

Wellicht ten overvloede, maar De Vries benadrukt het belang van juiste en gedetailleerde managementinformatie. "Breng je verdienmodel helder in kaart en beschrijf waar je winst zit, maar benoem ook je knelpunten. De koper komt daar vroeg of laat toch wel achter en transparantie wordt gewaardeerd. Het maakt het makkelijker om de juiste prijs voor je onderneming te vragen. Breng minimaal elk kwartaal je winst- en verliesrekening in kaart en creëer een heldere organisatiestructuur, waarbij je onderling verschillende activiteiten uit elkaar trekt. Dat geeft een beter inzicht in hoe elke divisie afzonderlijk presteert, waarmee je makkelijker interesse van dedicated kopers wekt. Genereer return-omzet, via abonnementsvormen zoals leasing of periodiek vastgelegde levering tegen aantrekkelijke condities, want dat geeft stabiliteit. Als laatste wil ik het onderwerp 'waardering' aanhalen. Elk bedrijf is anders, dus laat je niet leiden door ondernemers in je omgeving die zeggen dat je zes keer de winst moet vangen bij overname. Schakel een gerenommeerde partij op het gebied van overnamebegeleiding in, die je onderneming doorlicht en de waarde bepaalt op basis van toekomstige kasstromen. Díe tellen namelijk voor de koper en scheppen een realistisch beeld van het perspectief dat je bedrijf heeft. Wanneer je consequent met meerjarenplannen werkt en de zaak feitelijk continu verkoopklaar houdt, dus goed renderend, zal dat geen grote verrassingen opleveren."

www.devriesgroep.com

BEN TIGGELAAR OVER ZIJN COMFORTZONE, DIVERSITEIT EN OBAMA

‘VERANDEREN DRAAIT OM LEREN – NIEMAND DOET HET IN ÉÉN KEER GOED’

Kort na het verschijnen van zijn nieuwste boek De Ladder kreeg Ben Tiggelaar een onverwacht verzoek. Hij mocht Barack Obama interviewen bij diens optreden in AFAS Live op 28 september. Het gesprek ging over leiderschap, samen met gedragsverandering de rode draad in Tiggelaars werk als auteur, spreker en onderzoeker. “Ik ben steeds kritischer geworden. Daarom zoek ik nadrukkelijk naar zowel bevestiging als tegengestelde visies.”

TEKST: HANS HAJÉE
FOTOGRAFIE: DAN TAYLOR

Dat Ben Tiggelaar gevraagd werd Barack Obama te interviewen, kwam voor hem als een volslagen verrassing. “Ik dacht aan usual suspects als Twan Huys of Eva Jinek. Voorwaarde van Obama was echter dat het gesprek niet over politiek maar over leiderschap zou gaan. Toen kwam ik in beeld. Een geweldige ervaring.”
Vragen moesten vooraf worden voorgelegd. “Wel is bedongen dat vervolgvragen mogelijk zouden zijn als Obama’s antwoorden daar aanleiding toe gaven. Het gesprek was dus zeker niet van tevoren dichtgetimmerd.”

ELKE DAG TIEN BRIEVEN

Wat waren voor Tiggelaar de highlights van het interview? “Vanaf de start van zijn presidentschap las Obama dagelijks tien brieven van burgers. Acht jaar lang, elke dag opnieuw. Hierdoor hield hij continu feeling met wat leefde bij de mensen. En voorkwam zo dat zijn informatie uitsluitend uit de eigen bubbel afkomstig was.” Een veelvoorkomend probleem. “Daarom kan ik iedere ondernemer – van multinational-CEO tot mkb’er – aanraden hetzelfde te doen. Zorg dat je regelmatig rechtstreekse feedback krijgt van klanten en medewerkers.”

Ben Tiggelaar interviewt Barack Obama: “Een geweldige ervaring.”

“DIVERSITEIT LEIDT VAAK TOT BETERE BESLISSINGEN EN MEER SUCCES.”

NO FUN RULE

Andere les: vind je iets echt belangrijk, maak er dan iemand verantwoordelijk voor. “Bij zijn aantreden stelde Obama een *ethics officer* aan. Hiermee maakte hij duidelijk dat integriteit zeer serieus werd genomen. Onder meer door de *no fun rule;* bij elke uitnodiging werd de vraag gesteld: is dit te leuk? Zo ja – denk aan een conferentie op Hawaï – dan doen we het niet. Zo borg je dat gemeenschapsgeld zorgvuldig wordt besteed.”
Nog een Obama-statement: medewerkers mogen fouten maken. Maar als dat gebeurt, moeten ze het direct melden. “Ik word niet boos als iemand een fout maakt, wel als hij het niet vertelt”, aldus de voormalige president.

NOG KRITISCHER

Ben Tiggelaar is al bijna dertig jaar actief als auteur, spreker en trainer. Rode draad: gedragsverandering en leiderschap. Is zijn benadering in de loop der tijd veranderd? “Naarmate de jaren vorderen, besteed ik nog meer aandacht aan de onderbouwing van mijn stellingen en publicaties. Zeker sinds ik zelf startte met wetenschappelijk onderzoek (Tiggelaar promoveerde in 2010 op een studie naar gedragsverandering in organisaties, red.) ben ik nog kritischer. Alleen je eigen visie als bron is te mager. Daarom zoek ik nadrukkelijk naar zowel bevestiging als tegengestelde meningen. En kies niet voor de weg van de minste weerstand door alleen bijval te registeren. Ik sta ook open voor bronnen die mijn verhaal ontkrachten.”
Ook op andere manieren treedt Tiggelaar uit zijn comfortzone. Zo’n 10 procent van zijn tijd besteedt hij pro deo aan lesgeven en workshops voor bijvoorbeeld gedetineerden en verslaafden. “Mensen uit onze maatschappij die het om wat voor reden dan ook minder goed getroffen hebben. Deze contacten zijn verrijkend. Ze verruimen mijn blikveld en zorgen ervoor dat ik met beide benen op de grond blijf.”

STAPSGEWIJS VERANDEREN

Vrijwel iedereen wil veranderen, vaak uit onvrede met een bestaande situatie. Ons gedrag is daarbij de zwakke schakel. De Ladder schetst hoe dit gedrag blijvend veranderd kan worden. Tiggelaar staaft zijn aanpak met tal van onderzoeksresultaten. Belemmeringen voor verandering zijn volgens hem automatismen, onze neiging om pijn te vermijden en de fysieke en sociale omgeving. Om te komen tot beklijvende verandering moet eerst een doel worden geformuleerd; bij voorkeur een ontwikkel- en geen prestatiedoel. Bepaal vervolgens het benodigde gedrag en breng tot slot de gewenste support in kaart om tot dit gedrag te komen. Werk vervolgens van beneden naar boven. Organiseer dus eerst de support om gedrag te kunnen veranderen. Vergroot de kans op succes door aan de slag te gaan met één doel via één gedragsverandering en maximaal drie supportelementen. De eerste stap is moeilijk maar cruciaal; maak deze dus zo klein mogelijk. En besef dat veranderen draait om leren – niemand doet het in één keer goed.

GEEN STORTVLOED

In juni 2018 verscheen De Ladder, Tiggelaars meest recente uitgave (zie kader). “Vroeger schreef ik eerst een boek en bracht deze informatie daarna over via workshops en seminars. Tegenwoordig werk ik andersom. Tijdens sessies met ondernemers en studenten onderzoek ik of onderwerpen en visies aanslaan. Gaandeweg ontstaat zo de basis voor een nieuw boek. Deze aanpak bevalt prima. Het past ook in ontwikkelingen als *agile en lean;* continu proberen, ontwikkelen, verbeteren.”
In veel managementboeken etaleren auteurs vooral hoe slim ze zijn, stelt Tiggelaar. “Zij geven een stortvloed aan informatie en komen met nieuwe termen voor reeds lang bekende zaken. Maar het doel moet juist zijn om kennis en inzichten zodanig te formuleren dat de lezer er daadwerkelijk iets aan heeft.” Tiggelaars eerste boek Internetstrategie besloeg ruim 600 bladzijden. “Ook ik liet destijds maar al te graag zien wat ik allemaal wist, wilde zo compleet mogelijk zijn. In de loop der jaren ben ik steeds meer op zoek gegaan naar de essentie.” In De Ladder wordt een complex onderwerp als gedragsverandering kernachtig en toegankelijk beschreven. “Lezers kunnen er direct mee aan de slag.”

DIVERSITEIT

Tiggelaar helpt ondernemers en managers om hun doelen te bereiken. Welke ambities heeft hij zelf voor de komende periode? “De maatschappelijke impact van ondernemerschap is enorm. Steeds meer mensen stellen ook eisen op dat gebied. We willen dat bedrijven positief bijdragen aan de samenleving. Ondernemingen en ondernemers moeten hier een antwoord op formuleren.” Cruciale elementen daarbij zijn diversiteit en inclusiviteit. “In hoeverre bied je iedereen een kans om mee te doen? Niet alleen mensen met verschillende culturen en gender, ook personen met afstand tot de arbeidsmarkt. Enorm boeiend en relevant. Mooi om daar aan mee te werken. Bovendien laat onderzoek zien dat diversiteit vaak ook leidt tot betere beslissingen en meer succes.”

Van Veen Advocaten

is meer dan uw leverancier voor juridisch advies.
Uw advocaat is uw **teamgenoot.**

vanveen.com | info@vanveen.com | 0318 - 68 78 78

Respect 4Talent

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

2Forgive Mediation

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

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

RESPECT4TALENT.NL
T. 0418 - 51 93 28

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

2FORGIVEMEDIATON.COM
M. 06 - 2733 0652

ALS MENSEN ER ÉCHT TOE DOEN

"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

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

WIJSHEID VAN DE PAARDENKUDDE VERTALEN NAAR JE TEAM DOOR MIDDEL VAN PAARDENCOACHING

Een paardenkudde is een beeldende metafoor voor samenwerking tussen groepen mensen. Of het nu gaat om samenwerken in teamverband of in andere situaties waarin groepen mensen bij elkaar zijn. In een groep werkt paardencoaching op individueel niveau van de groepsleden, en op de relatie tussen de groepsgenoten. Wat is je eigen rol als lid van deze groep en hoe zien de andere groepsleden jou in die rol?

Tijdens de coaching laat het paard direct zien waar en of bij wie de meeste energie is, zonder dat hier een waardeoordeel aan wordt gekoppeld. Door het zien van het beeld dat het paard geeft en het voelen van de energie, krijgt ieder groepslid zelf inzicht in de situatie die je 'onbewust' al lang hebt aangevoeld. Ieder lid van de groep ervaart zijn gedrag, eigen kwaliteiten en talenten en ervaart deze van de anderen.

INZICHTEN

Hierdoor ontstaan binnen de groep ruimte en vrijheid om anders naar de situatie te kijken en er mee om te gaan. Omdat er tijdens de paardencoaching niet veel gesproken hoeft te worden en de ervaring in een andere setting dan het dagelijks werk, geeft het inzichten en wordt het door groepen als een veilige leeromgeving ervaren.

SAMENWERKEN

Als groep samenwerken in een zelf organiserend team is pas mogelijk wanneer de te behalen resultaten voor de teamleden duidelijk zijn en ieder teamlid weet wat zijn eigen taak hierin is. Pas dan kun je echt gaan werken aan het behalen van de resultaten waarbij onderlinge communicatie noodzakelijk en waardevol is.

www.coach-paard.nl

"Ik vond de teamcoaching met het paard indrukwekkend en leuker dan verwacht. De meeste indruk maakte het feit dat we tijdens de sessie aspecten zagen die binnen ons team in de samenwerking ook echt gebeuren", is een veelgehoorde opmerking van deelnemers.

JOUW GROENE INVESTERING

Duurzaam investeren is vaak in het nieuws en staat bij veel bedrijven hoog op de agenda. We denken na over hoe we onze producten en diensten nog verantwoorder, duurzamer en milieuvriendelijker kunnen aanbieden. Wat mij verbaast is dat deze visie vaak enkel binnen de muren van het gebouw wordt doorgevoerd op bijvoorbeeld energiezuinige apparaten, zoals lampen en verantwoorde producten, zoals koffiebonen.

Daarmee wordt de buitenruimte/tuin rondom het kantoorpand vaak buiten beschouwing gelaten waarmee er een groot contrast ontstaat voor jouw klant of werknemer. Hoe serieus neem je de statistieken.. De nood voor 'levende tuinen' is hoog!

IMAGO

De afgelopen 'crisis' jaren was er simpelweg vaak geen geld beschikbaar voor onderhoud van de buitenruimte laat staan voor vernieuwing. Anno 2018 is het hoog tijd om de verwilderde en oude beplanting te vervangen of aan te vullen met rijk bloeiende planten die zowel mens als dier opvrolijken en bijdragen aan biodiversiteit en het imago van je bedrijf.

EERSTE INDRUK

De eerste indruk van je bedrijf krijgt jouw klant al wanneer hij de parkeerplaats op rijd of je entree zoekt. De tijd van 'heb je de lekkerste koffie' is geweest. Hoe ontvang jij je klanten buiten? Denk daarbij aan zichtbare oplossingen voor regenwater, veldbloemen voor de uitstervende bijen en insecten, insectenhotels, bloeiende borderplanten, bomen die CO_2 uit de lucht filteren, sierlijk-waterdoorlatende bestrating. Allemaal belangrijke punten die jouw klant ongemerkt prettig stemmen, welkom heten en ontspannen je bedrijf in loodsen.
Een ander aspect van deze elementen rondom je kantoor is dat je de klant bij belangrijke of lastige gesprekken even uit kan nodigen voor een buitenwandeling over jouw 'park' om in groene en ontspannen ambiance de juiste richting in zakelijke gesprekken te vinden.

De tuin of parkeerplaats is het verlengstuk van je kantoor en kantine. Hoe groen gaat het bij jouw kantoor, restaurant of school worden? In jouw tuin kan alles!

Wim den Oudsten
OnlineTuincoach
www.onlinetuincoach.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 temperatuur-schommelingen, vervorming en agressieve stoffen. Tevens verzorgen wij lichtkoepels, lichtstraten en het isoleren van daken.

ZEILMAKERIJ | DAKBEDEKKING | VALBEVEILIGING | LEKBAKKEN

VAN HORSSEN
Sinds 1942
IJZERSTERK IN KUNSTSTOF

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

OPSLAGRUIMTE NODIG?

BOX inn
SELF-STORAGE

Box Inn self-storage
Kernreactorstraat 24a
3903 LG Veenendaal
0318-501601
0318-508085
www.box-inn.nl
info@box-inn.nl

- *Verwarmde en droge opslag*
- *Voor particulier en bedrijf*
- *Van 1 m^3 tot 150 m^3*
- *7 dagen per week toegang*
- *Flexibele huurperiodes*
- *Permanente camerabeveiliging*
- *Gratis goederenontvangst*

ERP

Warehouse management

Webshops

Een nieuwe kijk op jouw business

KING
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu

Special
Voedselverspilling

- *BOB HUTTEN: 'WE HECHTEN TE WEINIG WAARDE AAN VOEDSEL'*
- *ABN AMRO: DE URGENTIE IS HOOG*
- *TOINE TIMMERMANS: 'OPLOSSING VOOR VOEDSELVERSPILLING IS VAAK HEEL SIMPEL'*
- *ONDERNEMERS VALLEIREGIO SMEDEN PLANNEN TEGEN VOEDSELVERSPILLING*

VOEDSELVERSPILLING

WIE PAKT DE HANDSCHOEN OP?

In Vallei Business besteden we dit jaar veel aandacht aan circulaire economie. Daarbij hoort aandacht voor voedselverspilling. Daarom hebben wij een special gemaakt over dit onderwerp. De cijfers zijn schokkend. Wereldwijd gaat jaarlijks 750 miljard euro aan voedsel verloren (bron: FAO).

In Nederland verspillen we per persoon tussen 100 en 160 kg voedsel in een jaar. In het licht van een groeiende wereldbevolking, minder grondstoffen, maar vooral veel mensen die te weinig eten hebben om te overleven, ligt hier een forse uitdaging. Niet alleen voor burgers, maar zeker ook voor ondernemers. In het stelsel van kwaliteitseisen die diverse partijen stellen, publieke en private, is het zoeken naar mogelijkheden om voedsel langer te bewaren, slimmer in te kopen en beter om te gaan met beschikbaar voedsel. Bob Hutten startte de Verspillingsfabriek. Hij legt in deze special uit dat het een taaie opdracht is om een markt te vinden voor restproducten. ABN AMRO ontwikkelde op de Zuidas het gebouw de Circl, waarin cateraar Vermaat uitvoering geeft aan reductie van voedselverspilling. RCT Gelderland organiseerde een experttafel, waarin praktische oplossingen werden besproken om voedselverspilling tegen te gaan. Tot slot spraken we met een grote kartrekker van dit onderwerp: Toine Timmermans van Wageningen UR. Hij bracht diverse partijen bij elkaar die gezamenlijk meters willen maken. Hopelijk inspireert hij ook ondernemers in de regio om aan te haken. Hij is enthousiast over de app TooGoodtogo, een succesvolle startup die ondernemers een middel in handen geeft om overtollig eten toch nog te verkopen. Daarom een korte presentatie van deze app.
Wij hopen een bijdrage te leveren aan een maatschappelijk probleem van formaat. Hopelijk kan de regio die food hoog in het vaandel heeft, een forse bijdrage leveren aan het beter benutten van het voedsel.

Redactie Vallei Business

TOO GOOD TO GO

DE APP OM VOEDSELVERSPILLING TEGEN TE GAAN

Too Good To Go is een app waarmee je overtollig eten kunt kopen van restaurants, bakkerijen, supermarkten, etc. tegen een gereduceerde prijs. Je bestelt en betaalt via de app en haalt het eten op in de winkel.

Too Good To Go bestrijdt voedselverspilling door restaurants en winkels te helpen hun overtollige voedsel te verkopen in plaats van weg te gooien.
Missie van dit jonge bedrijf is om wereldwijd voedselverspilling te verminderen. Hun visie is een wereld te creëren waarin geproduceerd eten ook op een bord belandt. Ieder jaar wordt een derde van het geproduceerde voedsel verspild. Dat is zonde, dus pak de voedselverspilling aan!

STARTUPS

De Too Good To Go-app is in januari 2016 gelanceerd. Tijdens het eerste jaar bleek Too Good To Go een van de meest veelbelovende startups. Al snel hadden kreeg het bedrijf meer dan 3.000 partners, één miljoen downloads en 500.000 maaltijden gered. Deze aantallen blijven dagelijks groeien en alleen al in 2017 hebben de Too Good To Go-gebruikers meer dan 2 miljoen maaltijden bespaard. Momenteel is Too Good to Go actief in negen Europese landen.

www.toogoodtogo.nl

"Een op de negen mensen hebben onvoldoende eten om een gezond en actief leven te leiden", aldus Bob Hutten.

BOB HUTTEN'S STRIJD TEGEN VOEDSELVERSPILLING

'WE HECHTEN TE WEINIG WAARDE AAN VOEDSEL'

In een special over Voedselverspilling hoort een interview met 'mister' Voedselverspilling Bob Hutten, eigenaar van het gelijknamige cateringbedrijf in Veghel. Hij richtte in 2015 de Verspillingsfabriek op, om iets concreets te doen tegen hetgeen dat in zijn optiek een uitwas is van een verkeerde benadering van mens en milieu.

Vallei Business is erg benieuwd waarom Hutten de Verspillingsfabriek heeft opgericht. "Heb jij wel eens een hele lekkere tomaat besteld in een restaurant?", vraagt Hutten ons. "Dat doet niemand", antwoordt hij zelf al snel. "Toch kopen koks tomaten in van de beste kwaliteit. Terwijl ze prima kunnen werken met tomaten die er niet zo mooi uitzien. Een klein voorbeeld van verkeerd gebruik van voedsel. We hechten te weinig waarde aan voedsel. Het is veel te goedkoop. Daarom gooien we in Nederland per jaar vijf miljard euro aan voedsel weg terwijl daar niets aan mankeert. Ondertussen putten we de aarde uit en werken we toe naar een onhoudbare situatie. En dat terwijl er nog steeds miljoenen mensen te weinig eten hebben. Een op de negen mensen hebben onvoldoende eten om een gezond en actief leven te leiden."

RENDABEL

Hutten wilde aan de slag met de restproducten. Het kostte echter veel moeite om dit initiatief te vertalen naar een rendabel bedrijf. "Ik stond al vanaf het begin met 2-0 achter", vertelt hij. "Ik had van tevoren niet

Ladder van Moerman

De Verspillingsfabriek wil zo veel mogelijk voedsel dat eerder bestemd was als menselijk voedsel herbestemmen als menselijk voedsel. Het streven is om zo hoog mogelijk op de ladder van Moerman te opereren. Dit is een overzicht van tien manieren om voedselverspilling te voorkomen, waarbij de hoogste trede (voorkomen van voedselverliezen) de beste oplossing is en de laagste trede (storten van GFT) de minst gewenste oplossing. Bij het storten van GFT wordt menselijk voedsel namelijk verspild als reststroom.

gedacht dat het zo ingewikkeld zou zijn om deze fabriek te laten draaien. Net als veel andere voedselproducten was ik te veel gericht op het aanbod van producten. Dat was er genoeg. Ik werd in het begin overspoeld door telefoontjes van mensen die restproducten konden aanbieden. Maar ik kwam er snel achter dat er een markt moet zijn. Welke supermarkt of welk verzorgingshuis wil mijn producten afnemen? Welke logistieke dienstverlener neemt mijn producten mee in zijn assortiment? Bovendien moet je voldoen aan kwaliteitseisen en moet het product ook nog lekker zijn. Volgend jaar verwacht ik quitte te draaien."

SOEPEN

Inmiddels bestaat het assortiment van De Verspillingsfabriek uit soepen, sauzen en spreads in verpakkingen van 570ml, 1, 2 en 3 liter, maar ook kant-en-klare gerechten zoals goulashsoep, Aziatisch stoofvlees, tomatensoep, champignon- en paprikasoep, boeuf bourguignon. De producten worden afgenomen door de retail- en foodservice markt en zorginstellingen. Alle producten voldoen aan strenge eisen aangaande de houdbaarheid, hygiëne en voedselveiligheid.

SAMENWERKERS

Een andere factor die het renderen van de fabriek tot een uitdaging maakte, is het feit dat Hutten graag wilde werken met mensen die meer aandacht vragen dan normaal. Hij spreekt bewust van samenwerkers, en niet van personeelsleden. "Ik vind het normaal dat een bedrijf ruimte biedt aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Bijna 10 procent van de 2.000 medewerkers van het bedrijf

In de keuken

In de productiekeuken van de Verspillingsfabriek vormen geredde grondstoffen de basis voor de producten die er worden bereid. Het koken gebeurt volgens speciale vastgestelde recepturen zonder dat daar conserveermiddelen en kunstmatige e-nummers aan toe worden gevoegd. Deze recepturen worden ontwikkeld en geproefd in het speciale proeflokaal, net als de ontwikkelde eindproducten. Zo wordt er van meer dan 400.000 kilo snippers rundvlees, zo'n 10.000 kilo iets te kleine uien, duizenden kopjes en kontjes van tomaten en broccoli stronken bijvoorbeeld passata gemaakt die als basis kan dienen voor pastasaus en tomatensoep.

zijn mensen met een beperking."
Om al zijn samenwerkers goed te laten gedijen in de Verspillingsfabriek, introduceerde hij binnen zijn bedrijf het zogenoemde vitaliteits ideaal positie plan. "Onze samenwerkers hebben twee keer per jaar met hun leidinggevende een diepgaand gesprek over geluk, competentie-ontwikkeling en over hoe ze van betekenis kunnen zijn voor Hutten en andere samenwerkers." Dit gesprek wordt gevoerd op basis van een geluksschilderij dat alle medewerkers voor zichzelf maken. "Mijn ultieme doel is mensen de ruimte te geven hun talenten te ontwikkelen en te ontplooien. Dat betekent dat mensen betekenis voor zichzelf ontwikkelen maar ook van betekenis zijn voor een ander. Vandaar de bewuste keuze voor de benoeming samenwerker", aldus Hutten.
Hij toont ons een foto van twee samenwerkers die nu als kok werken in zijn bedrijf. "Hier word ik gelukkig van." Ook zijn eigen geluksschilderij passeert de revue. "Tekenen kan ik niet; maar ik heb wel mijn idealen vertaald in een plaatje; dat is een hele kunst kan ik je vertellen."

VALIDE BUSINESSCASE

Ondanks de forse investeringen die initiatieven als de Verspillingsfabriek vergen, rendeert Hutten goed. Met klinkende cijfers staaft Hutten dat maatschappelijk verantwoord ondernemen wel degelijk een valide businesscase oplevert. Het bedrijf groeide de afgelopen vijf jaren met zo'n 11 procent in een cateringmarkt die door de crisis met 16 procent kromp. Hutten – met een jaaromzet van circa 80 miljoen euro en ruim 180 bedrijfsrestaurants als klant – bezet nu de vijfde positie in de top tien van grootste cateringbedrijven in Nederland. "Ik heb de idealen die ik heb vastgelegd in mijn geluksschilderij waar kunnen maken. Daar ben ik heel trots op", aldus Hutten.

www.deverspillingsfabriek.nl

Verspilling in Nederland

Volgens cijfers van stichting Milieu Centraal verdwijnt elk jaar 13 procent van het eten in de prullenbak zonder dat we dit uberhaupt hebben gebruikt of bereid. Dat komt neer op 41 kilo per jaar per huishouden. In heel Nederland verspillen we 700 miljoen kilo voedsel per jaar. Daarbij komt nog een geschatte hoeveelheid van 57 liter aan vloeistoffen zoals koffie, thee en frisdrank per persoon per jaar bij dat door de gootsteen wordt gespoeld. En dit zijn alleen nog maar de huishoudens!
Afgezien van het verspilde voedsel gaan met het weggooien van etenswaren ook energie en grondstoffen verloren die nodig zijn geweest om het voedsel te telen, vervoeren, koelen en eventueel te bewerken en verpakken. Er wordt dan ook geschat dat voedselverspilling in huishoudens en restaurants samen verantwoordelijk is voor ongeveer 3,5 procent van de totale jaarlijkse uitstoot van broeikasgassen van de gemiddelde consument.

Bron: Milieu Centraal

‘OPLOSSING VOOR VOEDSELVERSPILLING IS VAAK HEEL SIMPEL’

Toine Timmermans van WUR houdt zich al bijna twee decennia bezig met het terugdringen van voedselverspilling. Het onderwerp staat inmiddels hoog op de agenda, maar het blijft een grote uitdaging. Ook in de FoodValley regio komen mooie initiatieven tot stand.

TEKST: MARLIES DINJENS

Eigenlijk is het zo simpel: maak een goed boodschappenlijstje, eet twee keer per week de restjes op, weeg pasta en rijst af én ga niet te krampachtig om met de houdbaarheidsdatum op een product. Het klinkt zo makkelijk als Toine Timmermans, expert op het gebied van voedselverspilling van Wageningen University & Research (WUR) de tips opsomt. In het kader van Goed Gesprek Onder de Linden, in het gelijknamige café in Wageningen, werd hij door Jelle de Gruyter geïnterviewd. Ondanks alle simpele oplossingen blijven we massaal eten weggooien: 105-145 kilo per jaar per persoon, waarvan ca. 41 kilo thuis.

VERBINDEN

Timmermans nam daarom in 2014 het initiatief om de Taskforce Circulair Economy in Food op te richten, waar bedrijven, maatschappelijke organisaties, kennisinstellingen en de overheid onderdeel van uitmaken. Doel is via een systematische aanpak de voedselverspilling in Nederland met vijftig procent terug te dringen in 2030. Door initiatieven te verbinden, te versnellen, en gebruik te maken van de inzichten en kennis om tot een positieve gedragsverandering te komen. Veel grote bedrijven zijn hier bij aangesloten, zoals McDonald’s, Albert Heijn, Unilever en ook organisaties als het Voedingscentrum, Wageningen University & Research en het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. “Ik ben al ruim achttien jaar bezig met het thema voedselverspilling. Ondanks alle goede initiatieven laten de cijfers zien dat de verspilling niet daalt. Daarom hebben we in 2014 besloten een Taskforce in het leven te roepen, met de bedrijven in de lead”, vertelt hij voorafgaand aan de bijeenkomst in Wageningen. Op tafel staan producten die gemaakt zijn van reststromen: ketchup van geredde tomaten uit Kenia en granola van bierbostel.

OVERTOLLIGE BROODJES

Oplossingen voor voedselverspilling liggen vaak erg voor de hand. "Uit onderzoek bij cateraars in 2010 bijvoorbeeld bleek dat relatief veel soep werd weggegooid in de kantine. Door vlak voor sluitingstijd niet meer een hele pan op te warmen, maar slecht een paar kopjes, kon veel verspilling worden voorkomen. Mensen bestellen vaak te veel broodjes voor de lunch. Door even een foto te maken van de overtollige broodjes en die rond te mailen, komen ze toch nog goed terecht. Vanuit WUR namen we bijvoorbeeld ook vijftien ziekenhuizen onder de loep. In het Máxima Medisch Centrum in Eindhoven kiezen patiënten nu op de dag zelf hun eten uit. De maaltijden worden rondgebracht met een kar waaruit ze op dat moment een keuze maken." Verspilling heeft volgens Timmermans duidelijk te maken met het verkeerd inschatten van de behoefte op het moment. "Patiënten maken dus vlak voor etenstijd de keuze. Hierdoor werd de helft tot 95% minder voedsel weggegooid en het persoonlijke contact met de medewerker bij de kar gaf de patiënten ook een heel goed gevoel."

TASKFORCE

De FoodValley regio is ook uitermate geschikt om te participeren in de Taskforce. "Hier rond Wageningen en Ede vind je veel bedrijven uit food- en agrisector en kennisinstellingen, zoals WUR. Denk aan het tegengaan van verspilling bij boeren, maar ook in de kantine van WUR." En zowel de gemeente Wageningen als Ede hebben het terugdringen van voedselverspilling tot een speerpunt benoemd. Wageningen heeft zichzelf uitgeroepen tot levend laboratorium 'Samen tegen Voedselverspilling' en in de citydeal wordt onder andere ingezet op speciale programma's in het onderwijs.
De Taskforce is altijd op zoek naar koplopers en bedrijven die zich willen aansluiten. Ze kunnen gebruik maken van het netwerk, kennis en een breed instrumentarium. "Belangrijk is altijd om een nulmeting uit te voeren en doelstelling te formuleren. Zijn oplossingen al door andere bedrijven bedacht, dan kunnen die aan elkaar worden gekoppeld. Ze hoeven dan niet opnieuw het wiel uit te vinden."

CIRCULAIRE KETCHUP

Verspilling van voedsel voorkomen geniet uiteraard de voorkeur, maar als er toch sprake is van overtollige producten dan is het van belang om een nieuwe bestemming te vinden. Circulair ondernemen kan dan uitkomst bieden: met de reststromen nieuwe producten maken. Granola van bierbostel, ketchup van afgedankte tomaten of zeep van sinaasappelschillen. Een bijzonder initiatief uit de regio is de Verspillingsfabriek, vijf jaar geleden opgericht door Bob Hutten. Van reststromen van agrarische productiebedrijven en leveranciers worden producten gemaakt. Samen met WUR en FoodSquad, het innovatiecentrum van Hutten, werden de eerste soepen ontwikkeld. Een van de deelnemers was Plus Supermarkten, die spullen leverde die weggegooid werden. "Een heel mooi initiatief. Ik was daar vorige week nog en vol trots vertelden ze afgelopen week 27.000 liter soep te hebben gemaakt", zegt Timmermans.

"De uitdaging ligt echter vooral ook bij de consument en een gedragsverandering bewerkstelligen blijft lastig", aldus Toine Timmermans.

INSECTEN HEBBEN DE TOEKOMST

Een bijzonder product dat onlangs gelanceerd werd is Oerei, inmiddels te koop bij Albert Heijn. De kippen die deze eieren leggen, krijgen insecten te eten. Die insecten eten op hun beurt weer reststromen van de verwerking van groente en fruit, die anders de kliko in zou gaan. "Insecten hebben de toekomst in de strijd tegen voedselverspilling. Dit heeft echt veel potentie."
Een ander initiatief dat momenteel succesvol is, is de app Too Good To Go. Daarmee haal je voedsel op dat anders wordt weggegooid. Je krijgt via de app een 'suprisebox' met producten die iedere dag over zijn. Het aanbod wisselt hierdoor. Oorspronkelijk een Deens initiatief en daar al een daverend succes: een kwart van de Denen gebruikt de app. "Deze app halen we volgend jaar naar Wageningen en de regio, zodat consumenten en ondernemers hiervan profiteren. We willen hier nog een stapje verder gaan dan in andere steden, bijvoorbeeld door het een collectief programma te maken, en de consumenten hierbij te betrekken en te onderzoeken hoe een dergelijke app nog meer kan helpen voedselverspilling terug te dringen."

ROEPENDE IN DE WOESTIJN

Toen Timmermans in 2000 zich op het thema voedselverspilling stortte, was hij nog een roepende in de woestijn. Inmiddels staat het thema op de kaart en worden bijeenkomsten niet meer door een handvol mensen bezocht – of erger afgezegd. "Het thema leeft nu veel meer. De uitdaging ligt echter vooral ook bij de consument en een gedragsverandering bewerkstelligen blijft lastig. Voedselverspilling kost jaarlijks 2,5 miljard euro. We zijn er nog lang niet. De inzet van SamenTegenVoedselverspilling is om in 2030 te zorgen dat jaarlijks 1 miljoen ton aan voedsel niet langer wordt verspild."

ONDERNEMERS VALLEIREGIO SMEDEN PLANNEN TEGEN VOEDSELVERSPILLING

Voedselverspilling is ook voor veel ondernemers een thema dat leeft. RCT Gelderland organiseerde daarom begin november een experttafel waarbij agri-foodondernemers en wetenschappers van WUR kennis uitwisselden. Met een speciale voucherreling kunnen projecten over de verwaarding van reststromen echt worden uitgetest.

TEKST: MARLIES DINJENS

'Foodwaste bestaat niet'. Dat was de titel van een experttafel voor Agri-foodondernemers die op zes november plaatsvond in Veenendaal. De bijeenkomst was geïnitieerd door RCT Gelderland, Regio FoodValley en de Provincie Gelderland. Op weg naar een circulaire economie is het van cruciaal belang om ook voedselverspilling te verminderen. En mocht het tegengaan van voedselverspilling niet lukken, dan is het belangrijk dat reststromen toch nog hun weg vinden naar de consument of verwerkt worden in diervoer of andere producten.

TASKFORCE CIRCULAIR ECONOMY IN FOOD

Ondanks alle simpele oplossingen blijven we massaal eten weggooien: 105-145 kilo per jaar per persoon, waarvan circa 41 kilo thuis. De overheid en industrie werken sinds 2009 samen, maar nog zonder resultaat. Verschillende partners hebben daarom in 2014 de taskforce Taskforce Circulair Economy in Food opgericht, waar bedrijven, maatschappelijke organisaties, kennisinstellingen en de overheid onderdeel van uitmaken. Doel is via een systematische aanpak de voedselverspilling in Nederland met vijftig procent terug te dringen in 2030. Veel grote bedrijven zijn hier bij aangesloten, zoals McDonald's, Albert Heijn, Unilever en ook organisaties als het Voedingscentrum en Wageningen University & Research (WUR) en het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV).

VOUCHER VOOR VERSPILLINGS- EN VERWAARDINGSINNOVATIES

Onderdeel van dit actieplan 'Samen tegen voedselverspilling' is een voucherregeling specifiek bedoeld voor het stimuleren van verspillings- en verwaardingsinnovaties. Bedrijven kunnen met hulp van WUR-experts aan de slag om voedselverspilling in hun eigen processen tegen te gaan. Business Development Manager Sanne Stroosnijder van WUR is enthousiast over de voucherreling (zie kader). Samen met onderzoeker Theo Verkleij van WUR hield ze een presentatie voor de ondernemers tijdens de experttafel waarbij ook de regeling uitgebreid aan bod kwam. "Het is een goede regeling voor ondernemers die aan de slag willen gaan met het tegengaan van verspilling en de verwaarding van reststromen. In heel veel voedselproductie- en verwerkingsprocessen ontstaan er reststromen die hoogwaardig verwaard kunnen worden, maar hierbij zijn vaak nog wel de nodige technische uitdagingen. Vanuit WUR kunnen we ondernemers verder helpen met kennis, advies en onderzoek." Met de vouchers kunnen ondernemers

bijvoorbeeld samen met een expert van WUR onderzoeken in hoeverre hun plannen haalbaar zijn. De helft van de kosten van het onderzoek wordt gedekt door de voucher, de andere helft betaalt een bedrijf zelf. "WUR loopt wereldwijd voorop met het onderzoek naar het tegengaan van voedselverspilling, maar we werken ook graag samen met bedrijven uit onze achtertuin, de Valleiregio, om foodwaste te voorkomen."

KROMME KOMKOMMERS TOCH POPULAIR

Een mooie samenwerking tussen verschillende bedrijven is het 'Verspilling is verrukkelijk' schap van Jumbo Verberne in Wageningen. Een aantal 'surplus producenten' biedt in dit schap op een prominente plek in de supermarkt nu producten aan, zoals ketchup van geredde tomaten en granola van bierbostel. Zo komende deze speciale producten beter tot hun recht en verdwijnen ze niet tussen de andere 'normale artikelen'.

"Bij Jumbo Verberne is afgelopen periode door WUR ook onderzoek gedaan, waarbij de winkel als 'living lab' fungeerde waarbij onder meer de verkoop van 'kromme' groente werd bestudeerd. Dit leverde interessante resultaten op: meer dan een kwart van de klanten van de supermarkt was bereid om kromme komkommers te kopen, ook al waren die net zo duur als rechte. Dit percentage steeg met 35,6 procent na uitleg over de kromme groente."

IN ACTIE KOMEN

Het onderwerp voedselverspilling was heel bewust gekozen door RCT Gelderland. Voor het organiseren van deze experttafels onderzoekt Sina Salim van RCT Gelderland altijd over welke onderwerpen hoog op de agenda staan bij de ondernemers in de regio. De experttafels starten altijd met een presentatie van verschillende experts, waarna de ondernemers uit elkaar gaan om verder te brainstormen over het onderwerp en plannen te smeden. "Informatieve bijeenkomsten zijn er al voldoende. Tijdens de experttafels moet echt het zaadje worden geplant voor concrete projecten. We nodigen daarom heel selectief een aantal bedrijven uit die hier iets mee willen." Salim legt dagelijks zijn oor te luisteren bij bedrijven in de FoodValley. "Ik ben in januari gestart met deze functie en heb al met driehonderd ondernemers contact gehad. Dit thema leeft bij zeer diverse bedrijven: van diervoeders tot cateraars, boeren en restaurants. RCT Gelderland speelt een verbindende rol door deze bedrijven in contact te brengen onderling met elkaar, maar ook met overheden en kennisinstellingen, vandaar dat zij ook bij deze bijeenkomsten worden uitgenodigd."

BOERENHART

Pieter Vink van de coöperatie Boerenhart nam ook deel aan de experttafel. Boerenhart levert lokale producten, zoals vlees, zuivel en groente uit de Gelderse vallei aan horecabedrijven, winkels en grootverbruikers. De coöperatie is ontstaan door een samenwerking tussen een aantal partijen in de Gelderse Vallei. Lokale producenten, Gebiedscoöperatie O-gen, Rabobank Woudenberg-Lunteren, Gemeente Ede en Van der Wee Grootverbruik hebben hiervoor hun de krachten gebundeld. "Verspilling is echt een hot item dat leeft bij een heel diverse groep mensen. Ze hebben veel goede ideeën hierover, maar kunnen het niet alleen. Mooi dat er zoveel verschillende mensen op deze experttafel afkwamen. Het is positief dat RCT Gelderland dit organiseert. Dit was een goed startpunt om verandering te bewerkstelligen."

INTERESSANTE FINANCIERINGSMOGELIJKHEID

Ook Boerenhart heeft veel te maken met voedselverspilling en duurzaamheid is een thema dat sterk leeft. Producenten moeten voldoen aan strenge criteria op het gebied van duurzaamheid en sociaal verantwoord ondernemen. "Met het ziekenhuis in Ede werken we nu aan een pilotproject op het gebied van voedselverspilling. Op een gegeven moment moet je gewoon echt iets gaan doen. Brood dat daar wordt weggegooid, wordt nu gebruikt als veevoer."

Boerenhart voelt zich wat dat betreft een pionier. "Of initiatieven zijn heel kleinschalig of juist groot. In de tussenmarkt van mkb-bedrijven gebeurt nog niet zo veel. Daarvoor ontbreken vaak de financiële middelen."

Boerenhart ziet daar ook een rol weggelegd voor RCT Gelderland. "Zij slaan een brug bijvoorbeeld met overheden en hebben kennis in huis over financiële middelen." Ook Stroosnijder van WUR denkt dat het goed is dat tevens op het gebied van financiering de krachten worden gebundeld. "Ik vond het interessant om tijdens de experttafel te horen dat ondernemers van verschillende financiële regelingen gebruik kunnen maken om bijvoorbeeld een onderzoek te bekostigen. Het is belangrijk dat partijen in de regio goed samenwerken."

Innovatie is kostbaar, weet ook Salim. "Daarom helpt RCT Gelderland ook om fondsen van de provincie of andere partijen te koppelen aan plannen die er al liggen. Veel ondernemers hebben die kennis niet en wij helpen ze daar dan bij."

ZAADJE GEPLANT

Na het inhoudelijke gedeelte van de experttafel konden de deelnemers genieten van eten en drinken van het Verspild Voedsel Buffet van het bedrijf Klik van Martine Groenewegen uit Lunteren. Een voorbeeld van verwerking van reststromen op lokaal niveau. "Zij heeft contacten met supermarkten uit de regio en zorgt dat eten dat bijvoorbeeld over de datum is maar toch nog goed is, wordt opgehaald. Vervolgens bereidt een cateraar hier een verrassingsmenu van. Het was een zeer smakelijk buffet", zegt Salim.

Het is nog te vroeg om concrete projecten te benoemen die voortvloeien uit de experttafel. "Ik moet het ook nog even laten bezinken", zegt Vink van Boerenhart. "Kennis die je opdoet op dit soort bijeenkomsten is altijd nuttig. Op een gegeven moment kun je die weer koppelen aan nieuwe projecten waar je aan werkt. Vaak weet je pas in een later stadium dat het idee daar is ontstaan."

Maar Salim en Vink hebben al een afspraak staan om te kijken of ideeën van Boerenhart in aanmerking kunnen komen voor een financieringsmogelijkheid.

Voucherregeling voedselverspilling

Ondernemers kunnen om in aanmerking te komen voor de voucherregeling van het ministerie van Landbouw Natuur en Voedselkwaliteit een aanvraag indienen bij WUR. Het ministerie financiert de voucherregeling vanuit de taskforce Circulair Economy in Food. Deze regeling betreft het opzetten, coördineren en uitvoeren van een business case om voedselverspilling in de keten (bij bedrijven) tegen te gaan.

De helft van het project financieren ondernemers door middel van de voucher, de andere helft brengen zij zelf in. De waarde van de vouchers kan variëren van 5000 tot 15.000 euro en de regeling loopt nog tot 2021.

ABN AMRO: TEGENGAAN VOEDSELVERSPILLING ALS ONDERDEEL VAN VERDUURZAMING

DE URGENTIE IS HOOG

Inmiddels begint het bedrijfsleven ervan doordrongen te raken dat Klimaatakkoord van Parijs en de Sustainable Development Goals van de Verenigde Naties niet vrijblijvend zijn. In dat kader hamert ABN AMRO erop dat verduurzaming, inclusief CO2-reductie en het indammen van de voedselverspilling, hoger op de agenda moet bij ondernemers.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: ABN AMRO, FLORIS HEUER

"Reken er maar op dat de internationaal geformuleerde doelstellingen steeds meer in regelgeving worden gegoten," stelt Rob Morren, sector banker food op de afdeling Sector Advisory bij ABN AMRO, een rol waarin hij de trends binnen de voedselketen volgt. "Anticipeer daarop als ondernemer en neem niet het risico dat je op enig moment je acuut en gedwongen móet schakelen. Trouwens, afnemers zullen alleen maar kritischer gaan kijken naar je duurzaamheidsbeleid; dat beïnvloedt ook hún imago. Integreer het in je dna en maak er geen sluitpost van, maar een speerpunt. Wij zien er steeds meer bewijs van dat bedrijven die dit goed oppakken beter gaan presteren, enerzijds door versterking van hun reputatie, anderzijds door het scherp monitoren van hun processen in de zoektocht naar CO2-reductie. Uiteindelijk wil toch iedereen een betere wereld nalaten voor zijn kinderen."

TERUGREIS VAN PRODUCTEN

Morren zoomt in op het tegengaan van voedselverspilling, als onderdeel van de circulaire economie. "Waar het om draait is dat we reststromen beter 'verwaarden'. Het houdt in dat je minder primaire grondstoffen gebruikt door bestaande dingen in je producten te verwerken en dat je de restanten weer beschikbaar stelt voor andere bestemmingen, ook buiten je keten. Dat betekent een andere richting voor je processen en techniek, zoals robotisering om snijafval te beperken. Zo'n apparaat werkt nu eenmaal secuurder dan een mens en vindt het ook geen probleem om in een koelcel te staan. Daarnaast moet je data genereren, om real-time inzicht te verkrijgen in het optimaal verwerken van je reststromen. Wie heeft waar en wanneer behoeften aan wat? Er ontstaan steeds meer platformen die als een soort marktplaats werken en adviesbureaus die je kunnen begeleiden in de 'terugreis' van producten. Overigens zit een deel van de voedselverspilling in menselijk gedrag en in de moeizaamheid van transport in ontwikkelingslanden."

"Afnemers zullen alleen maar kritischer gaan kijken naar je duurzaamheidsbeleid", aldus Rob Morren.

PILOTS

ABN AMRO geeft zelf een interessante indruk van de circulaire economie in zijn multifunctionele paviljoen Circl aan de Zuidas in Amsterdam, geheel opgetrokken uit herbruikbare en hergebruikte materialen. "Op het gebied van catering, met alle aandacht voor het tegengaan van voedselverspilling, werken we nauw samen met de Vermaat Groep," zegt Morren. Bijgaand kader licht dat uitgebreid toe. Het past binnen een proactief beleid op het gebied van verduurzaming, waartoe ook het gericht adviseren van relaties en het delen van kennis behoren, ondersteund door specialistische partners. "Momenteel doorlopen we pilots met een aantal klanten, die hen inzicht verschaffen in de processen die bij hen de grootste CO_2-uitstoot veroorzaken. Bij kredietaanvragen wordt het voor ons een standaardprocedure om met de desbetreffende ondernemer aan de hand van een vaste reeks vragen in gesprek te gaan over hoe duurzaam hij zijn bedrijf heeft ingericht of dat in de toekomst wil doen. Ook het beleid op het gebied van minder voedselverspilling komt daarbij aan de orde. Wij willen onze klanten helpen om in de pas te lopen met de maatschappelijke ontwikkelingen en hen bewust maken van de urgentie die verduurzaming heeft."

"WIJ WILLEN ONZE KLANTEN HELPEN OM IN DE PAS TE LOPEN MET DE MAATSCHAPPELIJKE ONTWIKKELINGEN"

Marije Vroom, Vermaat Groep: 'Circl, een living lab'

Als 'huiscateraar' van de grotere locaties binnen ABN AMRO raakte de Vermaat Groep (met meer dan 3750 mensen actief op zo'n 325 plaatsen in Nederland) nauw betrokken bij de ontwikkeling en de exploitatie van Circl. "Wij nemen onze verantwoordelijkheden op het gebied van duurzaamheid en het tegengaan van voedselverspilling, als onderdeel van een keten die maatschappelijke uitdagingen ontmoet, zoals gezondheid en biodiversiteit," aldus CSR-manager Marije Vroom. "Daarbij onderscheiden we drie thema's in alle activiteiten die we aanbieden, namelijk gezondheid, sociale impact en duurzaamheid, met de strijd tegen voedselverspilling als één van de belangrijke speerpunten. Circl vertegenwoordigt voor ons een fantastisch living lab op het gebied van circulariteit, mede dankzij een intensieve samenwerking met Instock, dat reststromen bij supermarkten ophaalt. Onze ervaringen op dit gebied benutten wij vervolgens binnen de gehele Vermaat Groep."

MEERVOUDIGE AANPAK

Het indammen van de voedselverspilling kent volgens Vroom een meervoudige aanpak. "Samen met de producenten die aan ons leveren ontwikkelen wij vanuit reststromen heel mooie producten. Zo keren de afsnijdsels van vis terug in viskoekjes en gebruiken we op oud koffiedik gekweekte oesterzwammen voor ovenbitterballen. Van Instock nemen we dagelijks een deel van de reststromen af die uit de supermarkten komen. Het gaat dan over producten die kort voor de houdbaarheidsdatum zitten of er niet aantrekkelijk genoeg meer uitzien, terwijl ze zich nog uitstekend in verse gerechten laten verwerken, zoals groenten en fruit. Instock ontwikkelt zelf onder andere granola met bierborstels als belangrijk bestanddeel en 'Bammetjesbier' op basis van 'gered' brood, dat wij schenken in Circl. Soms krijgen we extra producten geleverd, waarvoor we eveneens een bestemming zoeken, zoals pepers. We wekken ze en maken ze in voor later. Het concept van Circl staat het heel makkelijk toe om dagelijks de gerechten aan te passen aan de beschikbare ingrediënten, waardoor het menu er elke dag anders uitziet. Heel verrassend en gevarieerd, dus. Ook in onze bedrijfshoreca, waar we zonder menucyclus werken, zie je die flexibiliteit terug."

BEWUSTZIJN

De eigen verspilling reduceren vormt een onmisbaar element in de integrale aanpak. Vroom: "Voedzaamheid vinden we belangrijker dan grootte van de porties. Bij buffetten kijken we kritisch naar de presentatie, wat inhoudt dat we niet zomaar blijven aanvullen, maar liever iets op bestelling bijmaken naar behoefte. Ook blijken resten van producten in veel gevallen prima op een andere manier te gebruiken. Verwerken we broccoli in een salade, dan verwerken we de stronkjes de dag erna in een soep. We kopen het bewust niet gesneden in, maar koken from scratch, iets dat alleen maar op locatie kan. Verder dragen we ons antiverspillingsbeleid actief uit en nemen de gasten erin mee, via thema's die aandacht voor een onderwerp vragen. Zo hadden we dit najaar de maand 'Goatober': een kennismaking met het heerlijke vlees van de geitenbok, dat we als Nederlanders normaliter nooit eten. De vrouwtjes geven melk, geschikt om bijvoorbeeld kaas van te maken, de mannetjes sterven en blijven onbenut. Wij zetten zo'n thema in de spotlights en promoten het ook via de media. Zo bieden we in Circl heel bijzondere smaakervaringen en een stukje bewustzijn, passend bij het circulaire karakter dat dit paviljoen van ABN AMRO draagt."

"Voedzaamheid vinden we belangrijker dan grootte van de porties", aldus Marije Vroom.

MILA VASTGOED ZOEKT JUISTE HUURDER VOOR COMMERCIEEL VASTGOED

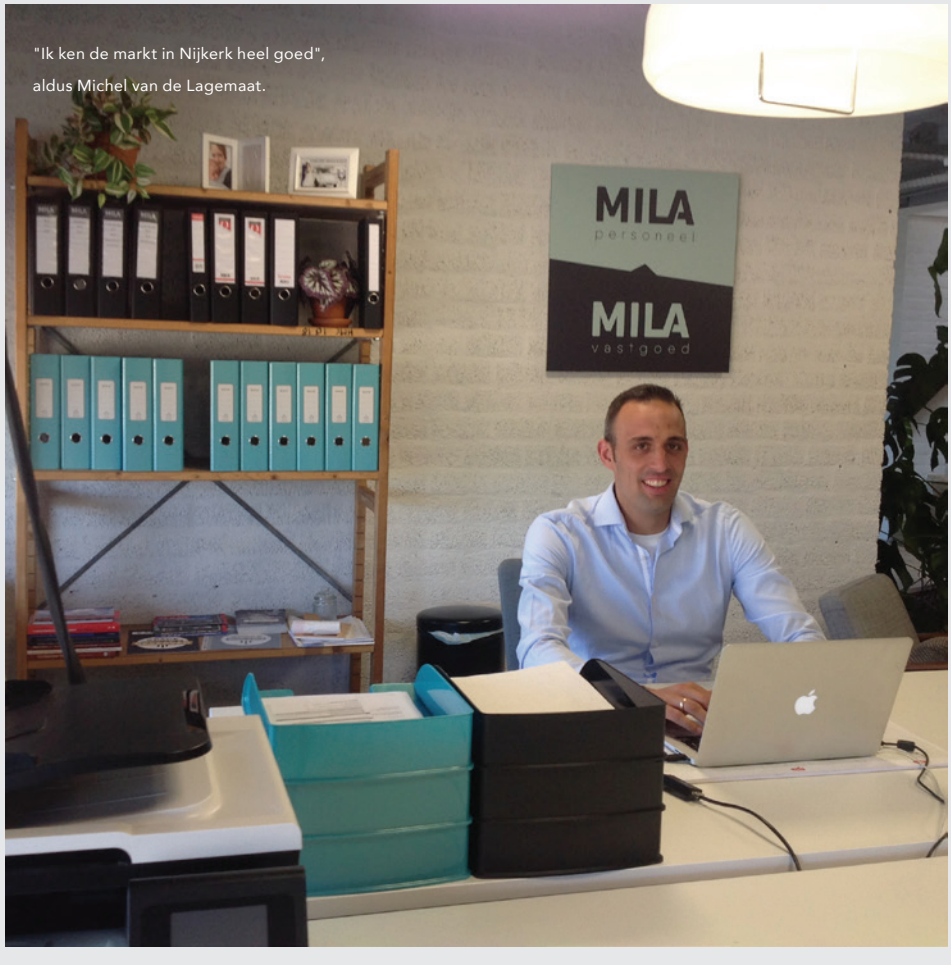
Ondernemer Michel van de Lagemaat is de specialist voor verhuur van bedrijfs- en kantoorruimtes op bedrijventerreinen in Nijkerk. Hij helpt eigenaren van commercieel vastgoed hun ruimte te verhuren. “Steeds meer pandeigenaren willen een tussenpersoon die actief aan de slag gaat met leegstand en ze willen ontzorgt worden.”

TEKST: SIMON DE WILDE

De financiële crisis zorgde na 2010 voor een hoop leegstand in bedrijfsverzamelgebouwen en ander commercieel vastgoed. Ook in Nijkerk waar de vader van Michel van de Lagemaat een bedrijfsverzamelgebouw heeft, kampte deels met leegstand. Van de Lagemaat studeerde in die tijd arbeidspsychologie en daarnaast deed hij werkzaamheden in- en rondom het pand. “Om actiever aan de slag te gaan met de leegstaande ruimte heb ik zelf een website gemaakt. Speciaal gericht op bedrijven die op zoek zijn naar bedrijfsruimte in Nijkerk.”De website sloeg aan en het leverde Van de Lagemaat een hoop potentiële huurders op voor zijn vader. Een half jaar na de lancering van de site zat het bedrijfsverzamelgebouw vol terwijl er nog steeds ondernemers bij Van de Lagemaat aanklopten die op zoek waren naar een bedrijfspand.

MILA VASTGOED

De ondernemer uit Nijkerk besloot op zoek te gaan naar meer eigenaren van commercieel vastgoed die huurders zoeken voor hun pand. Dit bleek een goede zet en als snel maakten meer eigenaren van commercieel vastgoed in Nijkerk gebruik van de diensten die hij toen nog onder de naam van Lagemaat Beheer B.V. uitvoerde. Inmiddels voert de ondernemer de werkzaamheden uit onder de naam MiLa Vastgoed. “Ik blijf mezelf concentreren op Nijkerk omdat ik dan snel kan schakelen. En het is voor mij op deze manier perfect te combineren met andere werkzaamheden. Die voer ik uit onder de naam MiLa Personeel.”



"Ik ken de markt in Nijkerk heel goed", aldus Michel van de Lagemaat.

GOED LUISTEREN

Wat Van de Lagemaat verder onderscheidend maakt in deze markt is zijn scherpe tarief. “Ik werk met een vaste lage fee, zonder opstartkosten, ik ken de markt in Nijkerk heel goed en ben zeer goed vindbaar op internet.” MiLa Vastgoed zorgt ervoor dat het pand op een nette manier wordt aangeboden, door middel van foto’s, een mooi bord met ‘te huur’, plaatsing op internet en op Funda in business. “Zodra een partij geïnteresseerd is, proberen we supersnel een bezichtiging in te plannen. Als we tot een deal kunnen komen wordt de huurovereenkomst en opleverrapport in orde gemaakt. We begeleiden het proces van a tot z.” Verder vindt de ondernemer uit Nijkerk het belangrijk om goed te luisteren naar klanten om vervolgens samen de beste oplossing te ontdekken.

Zo kreeg Van de Lagemaat de vraag van een potentiële huurder of de bedrijfshal van 400m2 die op zijn site stond nog te huur was. Helaas moest hij de ondernemer teleurstellen. Toch nodigde hij hem uit om een kopje koffie te drinken. “Ik wilde graag weten wat hij precies zocht en waarom hij dat zocht. Hij bleek een bedrijfshal te zoeken voor opslag, goed bereikbaar om te laden en lossen. Toen bood ik hem een ruimte aan, waarvan hij zei dat het te klein zou zijn. De ruimte was inderdaad veel kleiner, maar door de hoogte, een verdiepingsvloer en uitstekende bereikbaarheid bleek dit toch een goede optie. Toen we gingen bezichtigen was de ondernemer direct enthousiast en het huurcontract is inmiddels getekend.” Zowel huurder als verhuurder zijn tevreden.

Dat de markt tegenwoordig heel goed is voor eigenaren merkt Van de Lagemaat regelmatig. Er is in Nijkerk meer vraag dan aanbod dus het kan voorkomen dat een pand

al verhuurd is voordat het bord 'te huur' goed en wel is geplaatst. "Een paar jaar geleden kon een potentiële huurder nog kiezen tussen het ruime aanbod aan bedrijfsruimtes. Nu moet een huurder snel reageren op een ruimte, omdat die anders is verhuurd aan een ander. Ik speel hierop in door snel en assertief te werken."

SNEL SCHAKELEN

Onlangs belde een pandeigenaar Van de Lagemaat dat zijn huurder eruit ging. Dezelfde dag nog zat hij met hen om de tafel en bespraken ze verwachtingen. "Nog voordat ik het pand op Funda kon zetten vond ik al een huurder. Iemand belde me die op zoek is naar een bedrijfshal in het midden van het land. De eerste bezichtiging is inmiddels achter de rug en morgen is er een gesprek met de eigenaar om te praten over de huurovereenkomst."
Volgens Van de Lagemaat is de centrale ligging van Nijkerk, vlakbij Amersfoort maar dan met lagere prijzen, een reden voor veel ondernemers om zich er te vestigen. Ondanks dat er vrij recent een 'heel net ingericht' en 'supergoed bereikbaar' bedrijventerrein is ingericht blijft de markt krap. "De realiteit is dat veel bedrijven en ondernemers die een pand in Nijkerk zoeken niet zo snel iets kunnen vinden, simpelweg omdat er weinig beschikbaar is. Ik ga actief op zoek naar objecten die vrij komen en houd in de tussentijd goed contact met de zoekende partijen."

NIEUWE DIENST

Plannen voor de toekomst heeft Van de Lagemaat ook. Hij merkt namelijk dat steeds meer eigenaren 'ontzorgt' willen worden. "Een pandeigenaar wil zijn huurpenningen krijgen zonder gedoe en gezeur. Voor deze groep kan ik zowel financieel als technisch beheer uit handen nemen. Ik zorg ervoor dat huurders direct een telefoontje ontvangen wanneer de huur niet is overgemaakt. Mocht de huur dan nog steeds achterblijven dan zorg ik dat de juiste stappen worden genomen zodat de eigenaar hierin wordt 'ontzorgt'."
Ook fungeert Van de Lagemaat voor een aantal van zijn klanten als eerste aanspreekpunt bij storingen. "Die vraag kreeg ik steeds vaker van pandeigenaren waar ik al jaren mee samenwerk. Storingen als een lekkage, problemen met verwarming of andere storingen kunnen voorkomen. Ik werk samen met Ham onderhoud, service en reparatie die deze storingen snel en adequaat op kan lossen. Op deze manier is iedereen tevreden."
Lagemaats verwachting is dat er in de toekomst meer eigenaren gebruik gaan maken van deze dienst, om zowel technisch als financieel beheer uit handen te geven.

www.milavastgoed.nl

"Vaak leveren kleine veranderingen
al ontzettend veel op."

SPECTUS COACHING: ZONDER DRUK ÉCHT NAAR JEZELF KIJKEN

GOUD ZOEKEN

In onze prestatiemaatschappij vol ambities hebben we twee grote vijanden: verwachtingspatronen vanuit anderen en - vooral - onze eigen veeleisendheid. Spectus Coaching houdt het woord 'moeten' buiten de deur en helpt mensen om zonder druk verborgen potentieel in zichzelf naar boven te halen. (Dag)dromen vormt daarbij het sleutelwoord.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Coaches op het persoonlijk vlak zijn er meer dan ooit. Blijkbaar voorzien ze in een behoefte, want een voortdurend toenemend aantal mensen loopt vast in het dagelijks leven. Spectus Coaching in Nijmegen kiest voor een bijzondere benadering, waar Henriette van Beijnum in dit artikel stapsgewijs naartoe werkt. Voorafgaand geeft ze een korte schets vanuit haar achtergrond en ervaring. "Ik kom oorspronkelijk uit het onderwijs en begon daarnaast met een opleiding in de coaching, omdat het me intrigeerde met hoeveel weerstand mensen reageren op veranderende situaties. Aangespoord door mijn man, een ondernemer pur sang, besloot ik een eigen bedrijf op te starten. De Latijnse naam Spectus verwijst naar een manier van kijken, die bij mij centraal staat. Niet oppervlakkig, maar dieper dan de buitenkant, op zoek naar de waarheid. Precies daarvoor komen mensen hierheen, vaak gestresst en terughoudend. Door innerlijke overtuigingen voelen ze zich veelal belemmerd in wie ze werkelijk mogen en willen zijn. Dat heeft alles met toestemming te maken."

TEGENGESTELD

Vanuit haar eerdere carrière in het onderwijs weet Van Beijnum als geen ander welke rol de opvoeding door ouders in het bovenstaande speelt. "Kreeg je als kind vroeger de ruimte, dan durf je meer van jezelf te laten zien, mits het geen onbegrensde vormen aannam: dan weet je niet waar je moet stoppen of wanneer iets goed genoeg is. Vertalen we dit alles naar de wereld van volwassenen, dan constateren we een patroon van continu arbeidslust en werkethos najagen, overambitieus en dikwijls heel ongezond. De grote vraag luidt: durf je er afstand van te nemen? Het betreft een manier van kijken die dingen duidelijker in beeld brengt, tegengesteld aan je natuur, want vanuit je impuls wil je ergens dichter naartoe om het te verkrijgen. Leun je achterover en kijk je naar jezelf, in een atmosfeer die veel meer ruimte geeft, dan ontwikkel je een bewustwording. Het laat zich omschrijven als stilte na de storm, een moment van ademhalen, waarin je jezelf ziet zonder rush. Heel betekenisvol, want je dacht dat je aan verwachtingspatronen van anderen en vooral aan eigen eisen moest voldoen, wat helemaal niet zo blijkt te zijn. Je eigenlijke versus je ideale zelf, dat je gecreëerd hebt, daar zit de spanning. Vaak komt dit in het eerste gesprek al naar boven."

GEEN THERAPIE, MAAR HERSTEL

Het verhaal van Spectus Coaching klinkt tot nu toe wellicht een tikkeltje abstract, maar naarmate Van Beijnum het vervolgt, vallen dingen op hun plek. Tussendoor vertelt ze iets over de cliënten die ze zoal op bezoek krijgt in haar praktijk aan huis in Nijmegen. "Veel hoogopgeleiden met verregaande ambities, mensen die in een burn-out of er tegenaan zitten, ondernemers die verstrikt raken in een veelheid aan keuzes en alles opzij zetten voor hun zaak, maar ook echtparen van wie één van de partners het gewoon te druk heeft. Zij bewegen zich onderling op een ander niveau en verstaan elkaar niet meer. Ik geef ze geen therapie, met sessies van ruzie maken zonder resultaat, maar leid ze met een actieve rol toe naar herstel. Dat lukt ze zelf niet, terwijl ze dat wel héél erg willen, de één meer dan de ander. Die diversiteit benoem ik en van daaruit werk ik, anticiperend op de persoonlijke raakvlakken. Eerst luister ik naar de dynamiek en daarna spreek ik uit wat ik zie. Vervolgens verbind ik dat aan een schema dat op een heel praktische, tastbare wijze de interactie toont, zonder een sfeer van verwijten. Integendeel, er ontstaat telkens een aha-erlebnis. Zo kruipen mensen vaak in het eerste gesprek al uit de dynamiek van de radeloosheid en daar ligt de basis voor herstel."

AANSLUITEN

Waar mensen in een moeilijke situatie intensief rationaliseren en dingen beredeneren, werkt een cognitieve aanpak volgens Van Beijnum juist averechts. "Ik kies voor interventie: heel nadrukkelijk aansluiten op het verhaal van de persoon, door na een luisterende aanwezigheid een actieve reactie te geven en daarin zuiver te benoemen wat ik waarneem. 'Ik zie dat je het moeilijk hebt met...' Vertrouwen scheppen en een brugverbinding leggen, daar draait het om. Dan durven mensen zich te openen en hun overlevingsmechanisme - met continu dat spanningsveld tussen veilig en onveilig - los te laten. Als ik een metafoor mag gebruiken, denk dan aan een rivier met een kolkende watermassa, waar ik aan de overkant sta. Nee, je hoeft niet naar de overkant te komen; blijf maar daar en vertel me wat er speelt. Mensen voelen zich in het dagelijks leven vaak onbegrepen. Ze doen enorm hun best binnen hun omgeving en raken overvol, maar merken dat dingen hen ontglippen en dat creëert stress. Ik lees die onrust direct af aan hun houding. Soms is iemand hard voor zichzelf en daar vraag ik dan op door, waarmee de achtergrond van deze voorkeursstijl aan de oppervlakte komt, die in een bepaalde periode een goede aanpak bleek. Nu echter niet, maar mensen houden

er soms behoorlijk aan vast. Dan zal ik de spiegelende vraag stellen: 'Wil je dit?' Dan wordt het veelal heel stil en stopt alles even. Vanuit empathie bepaal ik heel zorgvuldig en op welk niveau ik de confrontatie breng, altijd vanuit de aansluiting, vanuit het meebewegen. De persoon moet zich vooral begrepen voelen."

DROMEN

De vergelijking met een psycholoog valt. "Ik werk anders, allereerst in sessie van minimaal anderhalf uur, want je hebt tijd nodig om de deur open te maken. Binnen mijn coaching neem ik niet de methodiek als leidraad, maar de mens die voor me zit. Leun achterover en gun jezelf de tijd om goed naar je eigen ik te kijken. Wat er in je omgaat, daar zal methodiek geen antwoord op geven, maar zelf kun je dat wel. Dat is kracht en dat biedt een basis om iets mee te gaan doen, allereerst het opzoeken van de mens in zijn keuzevrijheid. Wat maakt dat je ergens huiverig voor bent? Je hoeft er niet direct op te antwoorden, maar laat je leiden naar een situatie waarin je je rustig voelt. Durf te dromen in de stoel, laat je niet sturen of pushen door je eigen eisen of andermans verwachtingen. Wie en waar ben je als je je die rust inbeeldt? Vanuit de verbinding met je droom verkrijg je een nieuw perspectief; je creëert ter plekke ruimte. Visualiseer met je ogen dicht. Wat zie je voor je? Daar sluiten we op aan. Jezelf toestaan om uit de loopgraaf te komen van je eigen eisenpakket lukt in het normale leven niet en het deel dat je gevangen houdt zorgt ervoor dat je niet durft te dromen. Daarnaast kun je behoorlijk last hebben van kritische mensen om je heen. Ik help je om jezelf los te weken van de innerlijke criticus."

FAVORIETE WERKPLEK

Van Beijnum maakt het nog wat tastbaarder door iemand met een burn-out als voorbeeld te nemen. "Het begint met een veilige omgeving creëren. Droom van je favoriete werkplek. Als je daar zit, wat voel je dan en wat maakt het zo anders? Misschien kost het wel drie, vier gesprekken om die rust te vinden en niet de onrust te laten regeren.

Dan begroet je lijf ineens andere signalen. Het is de kunst om straks zelf die knop te kunnen omzetten, om de ontmoeting met fijne plekken te arrangeren in plaats van te jagen. Daarmee daalt de impact van het stresshormoon, dat slaapritmes zo enorm kan verstoren. Zo beweeg je je naar je eigen keuzepatronen toe, met als onderliggende gedachte dat je kiest inclusief jezelf. Altijd stel je jezelf de vraag: 'Wat wil ik?' Daarmee laat je je niet langer meeslepen door wat je volgens je eigen eisenpakket of de verwachtingen van anderen zou moeten."

ENERGY DRIVES®

Sinds een tijdje vertegenwoordigt Spectus Coaching het concept Energy Drives®, dat Van Beijnum als een grote openbaring beschouwt. "Het betreft een objectief meetinstrument dat in belangrijke mate bijdraagt aan een algeheel zelfbewustwordingsproces. Je krijgt geen test, maar een scan, met als wezenlijk verschil dat er geen prestatienorm geldt en je niet wordt vergeleken met anderen. Zo voel je dus geen druk. Wat deze scan meet? Je drijfveren, het diepste niveau onder je werkelijke identiteit. Daarmee kom je precies te weten waar je energie uithaalt en waar je op leegloopt, in één oogopslag, zonder een dik document te moeten doorspitten. Geloof me, de aha's stromen je tegemoet en zo kruip je vanzelf uit een toestand van radeloosheid. Het werkt fantastisch bij mensen die naar hun idee alles al geprobeerd hebben of telkens in dezelfde valkuil trappen. Binnen een situatie van angst voor ontslag of onzekerheid bij het aanvaarden van een nieuwe baan ontmoet je hier je werkelijke kracht en als je die benoemt, geeft dat een match. Zo raak je uit de stress. Ik zoek altijd naar het goud in de mens, naar het verborgen potentieel, naar bronnen die je wel bezit, maar niet benut en zo hard nodig hebt wanneer je onder druk staat. Slaag je niet in je eigen veranderproces? Dan droom je te weinig."

www.spectuscoaching.nl

PBL-COACHING HELPT MENSEN INVESTEREN IN ZICHZELF

Assertiviteit lijkt steeds meer de norm. Als je dat niet of in mindere mate bent, kun je blijven hangen in oude patronen en gewoonten met alle risico's van dien. Stress en burn-out liggen op de loer. Maar je kunt ook investeren in een coachingstraject en met jezelf aan de slag gaan om je sterke punten te benadrukken in plaats van jezelf te vergelijken met anderen. "Onzekerheid komt voor bij iedereen. Zélfs bij mensen waarvan we denken dat die wel héél zeker zijn van zichzelf."

TEKST: SIMON DE WILDE

Sinds 2006 werkt Ferrie Damhuis als zelfstandig en gecertificeerd lifecoach en trainer voor zowel particulieren als organisaties. Vroeger werd je misschien raar aangekeken als je 'met jezelf aan de slag ging', maar Damhuis ziet dat de samenleving verandert en dat het steeds normaler wordt om met jezelf aan de slag te gaan, in plaats van naar de ander te wijzen. "Als jij met je vinger naar iemand wijst die je de schuld geeft van iets waar jij tegenaan loopt, wijzen er drie vingers jouw kant op. Dat zegt dus iets over jou. Het is dan het meest effectief om eens naar jezelf te kijken. En dat gebeurt steeds vaker."

Wat Damhuis veel ziet in zijn praktijk PBL-Coaching zijn mensen die moeilijk 'nee' kunnen zeggen. Die worden in hun werksituatie overladen met werk. Ze voelen zich na verloop van tijd misbruikt en beseffen dat ze er zelf iets mee moeten doen. "Ik begin er mee om jezélf te leren kennen, wie je écht bent. Als baby begin je gewoon te huilen als je honger hebt of een schone luier nodig hebt. Je bent nog niet verlegen of past je nog niet aan. Maar na verloop van tijd kopieer je het gedrag van je ouders. Als je vader of moeder altijd overal ja op zeggen, of heel bescheiden zijn, dan kopieer je dat. Hiermee leer je een gedrag aan dat mogelijk niet bij je past óf in deze tijd niet de norm is."

Het is belangrijk volgens Damhuis om je de positieve overtuiging eigen te maken door te oefenen en te herhalen.

TALENTEN

Vervolgens gaat Damhuis op zoek naar de éigen kwaliteiten en talenten van de cliënt. "Van daaruit kun je de vraag beantwoorden wat nu de belemmerende overtuiging is waarom jij geen nee kunt zeggen. Iedereen stemt af op zijn of haar omgeving. Dat is een oerinstinct dat mensen hebben om zich veilig en geaccepteerd te voelen. Als jij je hierdoor te véél aanpast aan anderen, wordt je zelfbeeld vertroebeld. Anderen schat je daardoor 'hoger' in, die zijn béter dan jij, waardoor je denkt: wie ben ik om nee te zeggen tegen zo'n slimme collega. Dit beeld dat iemand heeft of deze belemmerende overtuiging is meestal niet de werkelijkheid." Omdat mensen over het algemeen niet goed zijn om dingen af te leren, zet Damhuis tegenover een belemmerende overtuiging een positieve overtuiging. "Dus in plaats van denken dat iemand anders beter is dan jij, zeg je van jezelf dat je net zo goed en gelijkwaardig bent en dan dus makkelijker nee kan zeggen. "Het is belangrijk volgens Damhuis om je de positieve overtuiging eigen te maken door te oefenen en te herhalen. Bij de een gaat dit sneller dan bij de ander. Cliënten van Damhuis hebben gemiddeld gesproken tussen de vier en zes sessies met hem nodig hebben om er zelf mee verder kunnen.

www.pbl-coaching.nl

PBL-Coaching & Training
Personal-Business-Life Coach

EENHEIDSWORST OF LIEVER UNIEK ZIJN

Laat mij u maar even meenemen naar de wereld van het internationale transport. Vracht, pakjes, documenten over de weg, door de lucht, over het water, per spoor of combi's van dit. Just-in-time en just-in-place zijn begrippen uit de vorige eeuw.

Nu gaat het om het leveren van toegevoegde waarde. Leveren van de behoefte van de klant. Leveren wanneer en waar de afnemer/koper/klant het wil. Graag met een goede informatiestroom zodat andere stakeholders of belanghebbenden intern/extern op de hoogte zijn. Retourenminimalisatie. Het gaat om klantverwachtingen. Het liefst overtref je die en lever je advies, gemak, ontzorgen, transparantie van processen en beschikbaarheid van data.

Capaciteitoptimalisatie blijft de interne sleutelrol voor de vervoerder. Daar moet het verdiend worden. Alles wordt al vervoerd en ieder land is al eens beleverd. Als je als vervoerder samen het zelfde vervoermiddel zoals een vliegtuig of boot naar Zuid-Afrika deelt, waar haal je dan nog je onderscheidend vermogen vandaan? Kan je van de verkoopmensen verwachten dat ze ook een declarantendiploma hebben?

HEEFT UW PERSONEEL TOEKOMSTPERSPECTIEF?

Vorige week... ze keken me aan en ik dacht... we hoeven toch niet alles hetzelfde te doen? Men zei mij: "Outplacement wordt altijd door één bureau aangeboden. Een recruiter en loopbaancoach zijn eigenlijk twee jobs in één". Waarom dacht ik? De loopbaancoach is er voor de ontwikkeling van mensen en biedt graag toekomstperspectief passend bij de werknemer. De recruiter levert toch nieuwe mensen? Sterker nog: Zet eens op uw huidige personeelsbestand een loopbaancoach in.

Bent u als manager/werkgever/HR-functionaris proactief? Weet u hoe het met ieder personeelslid gaat, of en waarom er eventuele spanningen zijn? Kunnen de medewerkers meer of minder werk aan? Halen ze nog voldoening uit hun werk? Zowel die vijftiger of zestiger als die twintiger? Kies voor meer regie over het personeelsverloop. Kunt u specialisten meer specialist laten zijn? Geef die kans. 'Ruis' uitbesteden aan lager opgeleiden? Denk aan subsidies in zake duurzame inzetbaarheid. Laat de verkoper bij de klanten zitten en adviseren op toegevoegde waarden. Ga voor een 9, geen 6.

Ton Put
A-Class Logistics & Loopbaancoach4u
aclasslogistics.nl & loopbaancoach4u.nl

HÉ, HET LIJKT WEL OF ER EEN CONFLICT IS

Als arbeidsmediator word ik nogal eens ingeschakeld als er al lange tijd 'gedoe' is op het werk. En wat mij betreft zou ik eerder gebeld willen worden. Als zaken nog niet zo uit de hand gelopen zijn en het vertrouwen nog niet echt beschadigd is. Dat vraagt wel een zekere alertheid van de leidinggevende!

Want voordat je als leidinggevende in de gaten krijgt dat er wat meer aan de hand is dan alleen een verschil van opvatting, is er al heel wat gebeurd. Ineens merk je dat er minder goed samengewerkt wordt, dat je project vertraging oploopt, dat er over 'zij' en 'wij' gesproken wordt. Het lijkt wel of je medewerkers niet meer willen samenwerken.

WAT IS ER AAN DE HAND?

Misschien voelt iemand of een deel van je team zich niet gehoord, niet serieus genomen of simpelweg 'overruled'. Misschien zitten er botsende ego's in je team, die zich op een vervelende manier laten gelden, en zo (een deel van) het team meenemen. Er kunnen meerdere oorzaken zijn, maar altijd zijn er signalen dat het niet lekker loopt. Als je daar als leidinggevende of HR verantwoordelijke alert op bent, kun je veel 'gedoe' voorkomen.

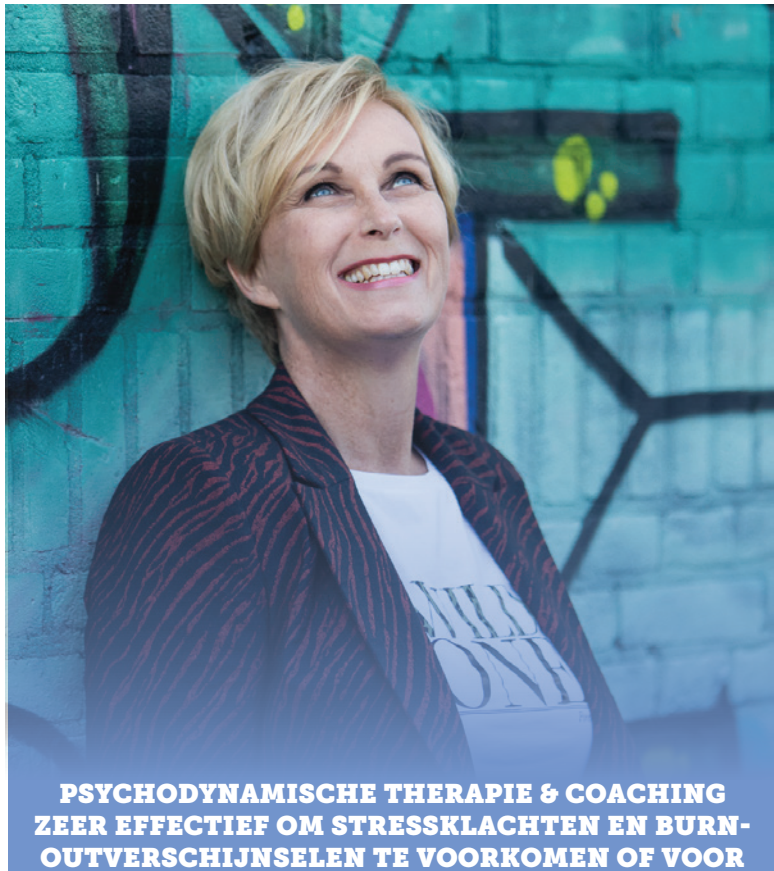
SIGNALEN VAN ONVREDE

Denk aan iemand die ineens zijn werktijden aanpast. Iemand die in een vergadering of overleg niets meer zegt. Het 'wij – zij' denken. Ontwijkende blikken, contact vermijden, niet meer meedoen aan gesprekken in de kantine. Kortom, afwijkend gedrag: dat moet je aan het denken zetten.

Wil je meer weten of eens vrijblijvend sparren over een situatie bij jou op het werk?

Monique Wakelkamp

www.geenruzieophetwerk.nl



PSYCHODYNAMISCHE THERAPIE & COACHING ZEER EFFECTIEF OM STRESSKLACHTEN EN BURN-OUTVERSCHIJNSELEN TE VOORKOMEN OF VOOR HET VERKORTEN VAN ZIEKETEVERZUIM

Als stress- en burn-out coach en psychodynamisch therapeut begeleidt Claudia Vinkenborg mensen om de balans weer te herstellen en te werken naar werkhervatting.

Het ziekteverzuim door stress en burn-out neemt toe. Het wordt zo langzamerhand volksziekte nummer één. Het zijn vaak de zeer loyale medewerkers met een sterk verantwoordelijkheidsgevoel die een burn-out krijgen of overspannen worden. Ze gaan maar door en raken uitgeput na een lange periode van overbelasting, ondanks de stress en de spanningsklachten.

In mijn praktijk in Rhenen gaan we aan de slag met een intensieve en systematische vorm van psychodynamische therapie en coaching. Psychodynamisch wil zeggen dat ik verschillende technieken kan gebruiken die ik inzet tijdens een sessie. Het voordeel van het werken met meerdere methodieken is dat er op verschillende vlakken problemen effectief kunnen worden aangepakt. Dit maakt het mogelijk om precies aan te sluiten bij de hulpvraag van uw medewerker. Het is gericht om op een gezonde en gebalanceerde manier het beste uit iemand te halen.

In de praktijk blijken mijn trajecten een verhoging van productiviteit te zijn, voorkomen ze ziekteverzuim én stimuleren ze de persoonlijke effectiviteit van uw werknemer. Daarmee worden de geïnvesteerde kosten dus meer dan terugverdiend.

Ook kunnen andere klachten spelen bij uw medewerker, die niet werkgerelateerd zijn. Benieuwd wat ik zou kunnen betekenen voor uw medewerker? Ik kom het u graag vertellen!

Het mooiste wat je kunt worden is jei.

Claudia Vinkenborg

Praktijk JEI voor Psychodynamische Therapie & Coaching
www.jei-jeeigenik.nl

TWIJFELTAAL

Mike Porton, VOAA

Je hebt vast wel eens in een vergadering gezeten, waarvan je niets wijzer bent geworden. Vandaag zat ik in zo'n vergadering. Daar werd het volgende vraag gesteld:

Hebben we vandaag de 'deadline' gerealiseerd? Waarop het volgende antwoord kwam: "we denken dat we het vandaag hebben gehaald of ieder geval het grootste gedeelte van de orders zijn op tijd uitgeleverd en uit ervaring weten we dat het op woensdag vaak goedgaat en als het mis gaat dit meestal bij de grotere klanten is".

In dit antwoord staan maar liefst vijf vage termen, namelijk: we denken, grootste gedeelte, vaak, meestal en grotere klanten. Na het beluisteren van dit antwoord, weet je nog niets. Betekent 'we denken' dat in 90% van de gevallen de 'deadline' is gehaald? Is het 'grootste gedeelte' 800 orders of 1000? Zijn 'grotere' klanten, klanten die veel bestellen of klanten die veel omzet doen? Twijfeltaal toont onzekerheid aan, twijfeltaal geeft aan dat we het eigenlijk niet weten, niet helemaal zeker van bent of als je je boodschap niet voor 100% kunt of wilt garanderen. Denk hierbij aan woorden als: waarschijnlijk, in het algemeen, eigenlijk, in principe, tot op zekere hoogte, hopelijk, misschien, in sommige gevallen, toevallig.

Laat deze woorden weg of vervang ze door een concreet alternatief zodat er DUIDELIJKE taal wordt gesproken.

Meer weten wat 'twijfeltaal" voor invloed heeft op uw efficiency binnen uw organisatie, neem dan contact op met VOAA.

www.voaa-lean.nl

ELEKTRO MAGNETISCHE COMPATIBILITEIT (EMC) RICHTLIJN 2014/30/EU

In mijn vorige artikel heb ik het gehad over de algemene CE-markering en de laagspanningsrichtlijn. Nu ga ik specifiek in op één van de andere 30 richtlijnen of wel Directives die onder de CE markering vallen binnen de gehele EU. Alleen die richtlijnen die van toepassing zijn op een product moeten getoetst worden.

De EMC richtlijn is van toepassing voor die producten die instaat zijn om elektromagnetische (EM) velden (straling) op te wekken of beïnvloed kunnen worden door de EM-velden. Dit wordt ook wel eens vertaald in: "je mag niet storen of gestoord worden". Voornamelijk van toepassing op alle producten waar elektronica in wordt verwerkt. Op dit moment is het bijna ondenkbaar dat er producten zijn 'zonder' elektronica! Zeker met de nieuwe trend Internet of Things (IoT).
Ik kom het nog wel eens tegen dat men één product aanzet (b.v. LED lamp) en de radio-ontvangst bijvoorbeeld de nieuwe digitale DAB+ uitvalt!

FINANCIEEL MANAGEMENT

Maar wat heeft deze EMC-richtlijn nu te maken met één van de hoofdthema's van deze uitgave? Financieel management heeft alles te maken met deze EMC-richtlijn onder de CE-markering.
Regelmatig kom ik producenten tegen die nog 'even' op het laatste moment van een ontwikkelingstraject deze EMC-testen laten uitvoeren. Tijdens de EMC-testen komen helaas vaak (80%) een afkeurpunt uit. Heel vervelend en in sommige gevallen moet een printplaat (PCB) opnieuw worden ontwikkeld. Je ben dan snel 6 tot 8 weken later met de lancering van je product (time to market). Deze tijd is cruciaal als je, je concurrent voor wilt blijven!

CURSUS

Mijn advies is om tijdens het ontwikkeltraject al bij de eerste technische ontwerpen (tekeningen) advies te vragen of deze wel EMC technisch goed is opgebouwd. Dit kost iets meer ontwikkeltijd maar geeft vaak geen vervelende scenario's aan het einde van je ontwikkeling.
Dan kom ik direct op een ander thema, coaching!
Om deze teleurstelling te voorkomen geeft Canrinus Consultancy een zeer praktische cursus met veel praktijk voorbeelden waarbij de EMC-ontwerpbeginselen goed blijven 'hangen' en direct in de praktijk kan worden toegepast in je eigen situatie.
Ook kan er in het meet- en trainingscentrum zogenaamde pre-scan's worden uitgevoerd om grote teleurstellingen te voorkomen tijdens een officiële keuring.
Volgende keer over de steeds meer toegepaste 'draadloze' Radio (RED) richtlijn.

Andre Canrinus
Canrinus Consultancy
www.canco.nl

VITALITEIT EN BEVLOGENHEID

DE TEGENHANGER VAN BURNOUT

Voor organisaties is vitaliteit van medewerkers de laatste jaren een belangrijk thema. Bevlogenheid en vitaliteit zijn met elkaar verweven: bevlogenheid gaat over een lange termijn 'flow' waarin je bruist van energie, enthousiast bent over wat je doet en je uitgedaagd voelt. Bevlogen medewerkers hebben een positieve instelling, zijn bereid om een stapje extra te zetten en zullen minder snel ziek worden of voor langere tijd uitvallen.

FYSIEKE SIGNALEN

In mijn werk als loopbaanpsycholoog en coach voor zingevingsvraagstukken en teamsamenwerking heb ik veel te maken met het onderwerp vitaliteit. In teams kom ik geregeld tegen dat de energie er helemaal uit is. Dat de samenwerking stroef of ineffectief verloopt, het 'gedoe' de overhand heeft. Bij individuele begeleiding overheerst vaak het gevoel van 'niet op de plek zijn' of 'ineffectief functioneren'. In sommige gevallen is er echter ook sprake van burn-out of overspannenheid. En dit laatste is meestal het geval als iemand te lang doorgegaan is en langdurig de mentale en fysieke signalen genegeerd heeft. Dit zijn vaak ook signalen die door leidinggevenden pas opgepikt worden als het al te laat is.

ONTPLOOIEN

Het ontwikkelen en ontplooien van medewerkers is niet iets wat je zomaar doet. De vragen over de werkbeleving en ambitie tijdens het functioneringsgesprek of het jaarlijkse onderzoek naar de tevredenheid van medewerkers leveren wel gezichtspunten op, maar de vraag 'Hoe lekker zit jij in je baan in jouw vel?' kom ik minder vaak tegen. Vaak zie ik dat het ook moeilijk is om die punten te vertalen naar acties. Zeker als begeleiding en hulp bij persoonlijke- of teamontwikkelingsvraagstukken niet verankerd zijn in de organisatiecultuur. Begeleiding komt dan vaak pas aan de orde als het eigenlijk te laat is, waardoor het extra tijd en geld kost om het op te lossen. Want een medewerker met burn-out kost een werkgever minstens € 60.000,-, waarbij een werknemer gemiddeld 240 dagen niet werkt.

PROBLEEM

Het is niet moeilijk om je daarbij voor te stellen welke wissel het tijdelijk opvangen van de extra werkzaamheden trekt op directe collega's. De uitdaging voor organisaties ligt dus in het vóór zijn van deze situaties. Door het ontwikkelen van beleid waarmee werknemers gestimuleerd worden om zelf te werken aan hun bevlogenheid over de vraag of ze op de juiste plaats zitten en of er voldoende groei en uitdaging in de functie aanwezig is. Waarbij zij structureel en positief gestimuleerd worden om dit zichzelf doorgaand af te vragen. Dus zonder dat je als medewerker meteen denkt dat je een probleem hebt of mogelijk zelf bent en misschien zelfs 'weg moet'.

TALENTEN

Dit beleid levert voor de organisatie kennis op over de beste inzet van talenten, kennis en ambitie van de medewerker. En voor de medewerker groei en ontwikkeling. Wat dan weer nieuwe bevlogenheid oplevert. Want de sleutel voor bevlogen medewerkers is een goede relatie met de leidinggevende, regie over eigen werkzaamheden en een goede balans tussen kennis, vaardigheden en uitdagingen. Hierop focussen als werkgever levert op de langere termijn besparing op door minder verzuim, meer productie, een prettige werksfeer en blije medewerkers die daardoor ook goede ambassadeurs zijn voor hun organisatie. En werkgevers worden er vervolgens ook vitaler, levenslustiger en blijer van.

Tijn Ponjee
www.ponjeeadvies.nl

'IEDEREEN WIL ZICH GEZOND EN FIT VOELEN'

Kwiek in Bedrijf uit Ede adviseert ondernemers over gezonde voeding en vitaliteit. Niet alleen over de kroket in de kantine, maar ook over verandering van leefstijl. Hierdoor worden werknemers gezonder en daalt het ziekteverzuim en stijgt de motivatie.

TEKST: MARLIES DINJENS

Bijna iedereen weet dat het niet gezond is: kroketten in de kantine, frisdrankenautomaten op de gang of een droppot op je bureau waar je makkelijk een greep uit doet. Toch is er op veel werkplekken nog flink wat te verbeteren op het gebied van gezonde voeding en vitaliteit. Hier komt Mieke Scherpenzeel in beeld van Kwiek in Bedrijf. "Ik kom langs bij ondernemers die graag iets willen veranderen op het gebied van gezondheid. Eerst doe ik een intakegesprek en maak ik een analyse. Ik loop rond en kijk om mij heen. Hoe ziet de kantine eruit, wat voor koffie wordt er gedronken en hoe gaan de medewerkers om met hun gezondheid?"

ADVIES

Nadat Scherpenzeel goed heeft rondgekeken, brengt zij een advies uit. "Een aanpassing doen aan het eten in de kantine of de theezakjes is natuurlijk snel gedaan, maar de grootste uitdaging zit in de individuele gesprekken met medewerkers." Scherpenzeel onderwerpt de medewerkers aan vragenlijsten en een persoonlijk gesprek. Weten ze bijvoorbeeld wat gezonde voeding is of zien ze door de bomen het bos niet meer door alle berichtgeving hierover? "Ik had laatst bijvoorbeeld een gesprek met iemand die dagelijks ontbeet met een glas sinaasappelsap en twee boterhammen met kaas. Om tien uur kreeg hij iedere dag veel trek en at hij al voor de lunch zijn boterhammen op om daarna in de kantine nogmaals te lunchen." Na het advies om onder andere de jus d'orange te laten staan in de ochtend en gedurende de ochtend minder koffie te drinken, bleef de hongerklop bij de medewerker uit. "Hierdoor kan hij zich de hele dag beter concentreren en dus veel beter werken. Daar profiteer je als ondernemer dan weer van."
Scherpenzeel werkte lang in de jeugdhulpverlening tot ze geïnteresseerd raakte in gezonde voeding. Ze vroeg zich steeds meer af of de jongeren met autisme waarmee zij werkten niet beter zouden gedijen op een dieet met bijvoorbeeld minder suikers en bewerkte voeding. "Ik heb toen een opleiding gedaan op het gebied van voeding. Daar leerde ik dat tachtig procent van hoe wij ons voelen, wordt bepaald in de darmen. Wat je eet, heeft daar dus een enorme invloed op."

CIJFERS

Volgend jaar komt Scherpenzeel met cijfers over resultaten die zij behaalde bij diverse bedrijven. "Het aanpakken van de leefstijl van werknemers heeft zeker invloed op het ziekteverzuim. Werknemers zijn gemotiveerder en hebben meer focus wanneer ze lekkerder in hun vel zitten en geen suikerdip of honger hebben."
Bij sommige ondernemers bespeurt ze nog angst om zich niet te bemoeien met het eetgedrag van werknemers. "Maar ik merk dat veel werknemers er juist heel erg open voor staan. Uiteindelijk wil iedereen zich gezond en fit voelen. Mijn missie is om een gebrek aan kennis weg te nemen. Zo kan iedereen gezond eten en leven binnen de eigen keuze. Werk en privé zijn steeds meer verweven. Daarom moeten werkgevers ook hun verantwoordelijkheid nemen voor werknemers en hier niet langer voor wegkijken."

info@kwiekinbedrijf.nl
06-22008558

"Het aanpakken van de leefstijl van werknemers heeft zeker invloed op het ziekteverzuim", aldus Mieke Scherpenzeel.

DAT OVERKOMT MIJ NIET...

Een gedachte die velen hebben bij het horen van de cijfers over verzuim als gevolg van stress en burn-out. Maar is dat zo? Zou het jou niet ook kunnen overkomen? Of je collega? Je medewerker? Je partner? Neem jij je stress-signalen wel serieus? Of is het 'gewoon' nog even doorbijten? Want straks...

DE SIGNALEN

Maar als straks toch het moment daar is dat je thuis komt te zitten. Niet een paar dagen om uit te rusten, maar een paar maanden of meer... Met alle gevolgen van dien. Niet aan het werk zijn, heeft grote impact op de privé- en werksituatie. Daarnaast is er nog de financiële impact. Hoe komt het toch dat we het vaak zover laten komen? Herkennen we de signalen niet? Of zijn de werkomstandigheden zodanig dat we niet op de rem durven of kunnen trappen?

MENSELIJKHEID

Wat kun jij als collega of werkgever doen om te voorkomen dat je collega of medewerker langdurig thuis komt te zitten als gevolg van stress? Volgens mij begint met het menselijkheid, oog hebben voor elkaar en ook de stress-signalen van een ander serieus te nemen. Daar is moed voor nodig. Moed om niet door te (laten) lopen, maar tijdig maatregelen te nemen. Stel daarom eens de volgende vraag: "Hoe zou mijn steun eruit kunnen zien?"

MANAGEMENT

Kortom, gevoeligheid tonen voor stress-signalen van collega's is onderdeel van goed management. Maak daarom de impact van stress bespreekbaar binnen je organisatie. Onderneem vervolgens actie waar nodig. Meer weten over stress en de gevolgen? Neem contact met mij op. Wacht niet tot het je overkomt...

Vanessa Wijnberger
www.wijnbergercoaching.nl

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Download van de App Store

magzine.nu
DE DIGITALE KIOSK

NIET BEWEGEN MAAR TRAINEN

Voor dat we op de zaken vooruitlopen wil ik wel even zeggen dat voor alles een tijd en plaats is. Dus ook voor frikandellen, alcohol en slechte Ben Affleck films.

GERTJAN VAN 'T HOOG | PERSONAL TRAINER | MOVI PERFORMANCE GYM VEENENDAAL | STORKSTRAAT 5 | WWW.MOVIPERFORMANCEGYM.NL

Wanneer het gaat over trainen en bewegen hebben we het toch echt over twee hele verschillende dingen. Als we trainen en bewegen gaan vergelijken dan zien we bewegen als 'actief zijn' of een workout doen. Terwijl als we trainen, we heel bewust bezig zijn met het verleggen van onze grenzen of heel specifiek aan het werk zijn naar een bepaald doel.
Deze 'fout' komt voor in alle takken van sport. Of het nou in een sportschool is waar iemand bezig is met afvallen of dat een profvoetballer bezig is met een looptraining.

PROFVOETBAL

Het laatste zien we vaak in het huidige profvoetbal. Voetballers die sneller moeten worden en vervolgens hele uitgebreide loopoefeningen krijgen. Terwijl als je een 40 meter sprint op snelheid klokt en vervolgens deze tijd gaat proberen te verbeteren, er misschien een simpelere en effectievere oplossing is. Het proberen te verleggen van grenzen.

HETZELFDE

Maar de sportschool is misschien wel het mooiste voorbeeld. Je herkent het vast wel, de mensen die er graag beter uit zouden willen zien en ook altijd komen sporten op het moment dat je zelf bezig bent. Bij wie je vervolgens na een paar trainingen observeren het hele 'rondje' kent. Je weet precies dat diegene 15 herhalingen op een chest-press machine gaat doen met 27kg. En na een jaar kom je tot de conclusie dat die persoon eigenlijk niet echt veranderd is en nog steeds hetzelfde doet wat diegene altijd al doet.
In dit geval hebben we het niet over trainen maar over bewegen. Maar hoe gaan we er nu voor zorgen dat we echt gaan trainen, dat we bezig gaan met grenzen verlegen?

Het belangrijkste is om punt A in kaart te brengen. Punt A is in dit geval jouw huidige staat van het lichaam. Vervolgens ga je punt B bepalen, het einddoel in dit geval.
En dan komt het belangrijkste, het plan maken om van A naar B te gaan. Waarbij het grootste advies is die ik kan geven; zoek een professional die samen met jou het plan kan maken en vervolgens ook kan monitoren. Dit wil niet zeggen dat je vier keer per week een personal trainer naast je wil hebben staan. Maar wel iemand waar je zo nu en dan naar toe kan gaan om te kijken of je nog steeds de goede dingen doet met betrekking tot jouw doelstellingen.

Een aantal tips nog die ervoor gaan zorgen dat je blijft trainen in plaats van bewegen

- Plan je trainingen en niet pas op het moment dat je de gym in stapt om vervolgens de dingen te doen die je leuk of makkelijk vindt.
- Train met een buddy. Je buddy kan ervoor zorgen dat je net die extra herhaling maakt of net dat beetje meer energie in je training stopt, wat je alleen misschien niet had gedaan.
- Kwaliteit boven kwantiteit. Meer doen in een training is niet per definitie beter, beter doen in een training is beter.
- Werkt een bepaalde training niet voor jou om vooruit te gaan, blijf dan vooral niet hetzelfde doen en maak een nieuw plan.

www.moviperformancegym.nl
085-0495139

JE BENT NOOIT TE OUD OM ...

Jan is een sterke leider. Hoe weet ik dat? Toen hij het bedrijf verliet om zich bij de concurrent te melden, volgden met hem een aantal medewerkers. Zoals een goede voetbaltrainer ook wel eens gevolgd wordt door zijn co-trainers, een stevig statement. Een van zijn volgers zegt, "Ik werk graag voor Jan, ik weet waar ik aan toe ben. Zijn directe stijl van aansturing bevalt me."

Maar elke leider heeft zo zijn uitdagingen. En hoewel Jan hard werkt en aanzet tot doelmatigheid en effectiviteit, creëert hij ook angst en beperking, vooral bij mensen die hem niet goed kennen of lager in de hiërarchie staan. Voor de duidelijkheid, Jan is absoluut niet beledigend of belerend. Hij stelt gewoon hoge eisen en heeft het niet zo op middelmatigheid. Regelmatig zal een lid van zijn team geweldige ideeën niet met hem delen, soms uit angst voor zijn onverbiddelijke mening of soms vanwege onzekerheid over eigen inzichten. Fouten maken valt slecht bij Jan.

Angst haalt niet het beste in mensen naar boven. Het beperkt hun prestaties omdat ze minder risico's nemen en overdreven veilige keuzes maken. Het zorgt voor een negatieve spiraal. Dat lijkt niet Jans' probleem. Het is het probleem van de onzekere werknemer. Je zou verwachten dat medewerkers voldoende vertrouwen in hun eigen kunnen hebben om aan de verwachtingen van het management te voldoen, toch? Maar, eerlijk gezegd, het blijft ook het probleem van Jan. Als hij het maximale uit al zijn medewerkers (en zijn team) wil halen, moet hij een veilige omgeving creëren waarin ze hun best kunnen doen. Dat is ook zijn verantwoordelijkheid, het verdient zijn aandacht.

Moet Jan dan minder 'eisend' worden? Een stapje terug doen? Niet als de eisen legitiem zijn en daar gaan we vanuit. En het afzwakken van je sterke punten lijkt sowieso geen goede aanpak. Bovendien zou dat de resultaten van het bedrijf of de afdeling ook negatief kunnen beïnvloeden. Wat wel effectief is, is het aanvullen van de sterke eigenschappen met complementaire eigenschappen. Eigenschappen die maken dat sterke karaktertrekken ook effectief worden ingezet.

In het INRO schema, dat Humanversity gebruikt, worden voor alle basiseigenschappen ook de complementaire kenmerken weergegeven. Het is toepasbaar op gedrag van medewerkers, teams en organisaties. Het patroon laat zich eenvoudig uitleggen aan de hand van dit voorbeeld.

Maar eerst even dit. Alle eigenschappen zijn in zekere zin positief maar kunnen in bepaalde situaties waargenomen worden als negatief of beperkend. In het voorbeeld van Jan is zijn slagvaardigheid en strategisch inzicht een van de pijlers bij het bedrijf. Hij weet waar hij het over heeft, hij straalt dat uit en vergt van zijn medewerkers hetzelfde. Enkele medewerkers stimuleert dat, anderen raken onder de indruk en haken af. In de waarneming van deze medewerkers vervormt zich de kwaliteit van Jan tot stoer zelfingenomen en wellicht eerzuchtig.

Met complementair gedrag kan Jan zijn stijl behouden mits hij iets toevoegt aan zijn manier van afstemmen. Voor zelfbewust gedrag is dat stimulerend en motiverend, we kunnen dit samen oplossen en hoe kan ik je daarin ondersteunen, welke zekerheden heb je nodig? We helpen graag organisaties om dit uit te zoeken, voor de Jannen, en ook als je geen Jan heet.

Harry Oude Wolbers
Humanversity
info@humanversity.net
www.humanversity.net

ENERGIE IS MEER DAN WINST

Mijn buurman wekt zijn eigen energie op. Hij heeft een meter in huis en met plezier kijkt hij er na een zonnige dag op. Wat een opbrengst! Niet gek. Het is een investering maar het loont wel. Zeker na deze zomer! Hoe zou het zijn als we dat met onszelf ook kunnen?

VOORUITGANG

In ons dagelijks leven draait het om vooruitgang. De doelen die we stellen zijn daarop gericht. We willen die behalen op een liefst zo kort mogelijke termijn. We motiveren en stimuleren onszelf of anderen voor een zo goed mogelijk resultaat. We geven daardoor veelal het beste van onze energie weg. Dat kost ons wat. Daarnaast hebben we ruimte nodig om te herstellen.

PIEKEN EN DALEN

Als we dit patroon van volhouden, weggeven en weer opladen in kaart zouden brengen dan ziet onze energiemonitor eruit als een patroon van continue pieken en dalen. En dat de hele week, de hele maand en het hele jaar. De vraag dringt zich aan mij op of dit gezond voor je is en hoe lang je dit kunt volhouden.

WAAR STA IK?

Beter of slimmer met onze energievoorraad omgaan zou kunnen betekenen dat we minder pieken en dalen hebben en dus de uitputter kunnen vermijden. Het directe gevolg zou kunnen zijn dat we meer vanuit continuïteit en balans werken en dat het resultaat hierdoor positief beïnvloed wordt. Met minder druk, beter presteren.

IS DAT BEREIKBAAR?

Het op niveau houden van ons energieniveau vraagt in eerste instantie om helderheid waar onze energie uit bestaat. Waar de opbrengst zit. Waar wij energie van krijgen en waar wij energie aan verliezen. Simpelweg zouden we een eigen energiemeter moeten hebben.

DEZE BESTAAT!

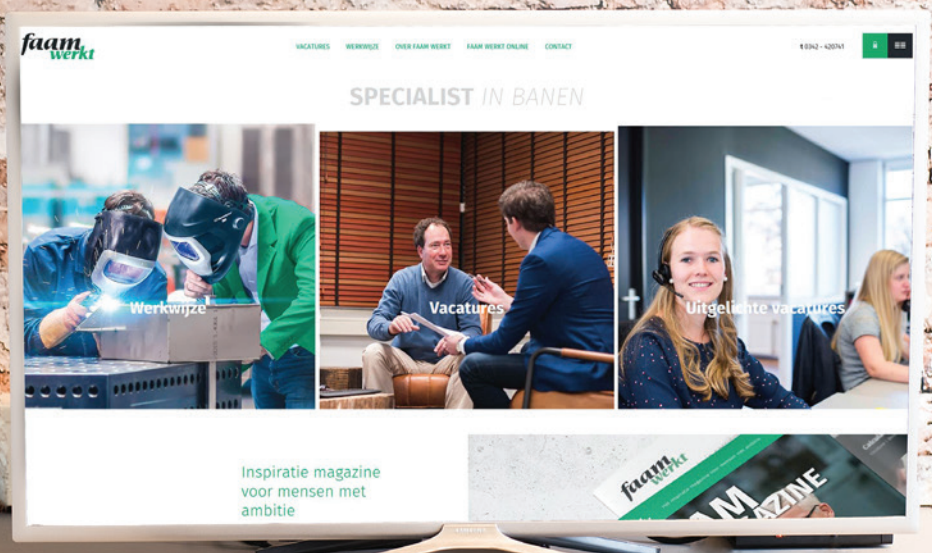
In mijn praktijk werk ik met een instrument die deze energie meet. Duidelijk en doelgericht. Energy Drives® is een krachtig instrument wat jouw energieniveau helder in kaart brengt. Het laat zien waar jij persoonlijk energie op verliest en waar jij energie van krijgt.

Zodra je deze onderdelen ziet kun je concreet keuzes maken die werkelijk effect hebben. Je kunt daardoor bewust kiezen waarvoor jij je energie inzet en waar je energieverlies kunt vermijden. En dit zowel persoonlijk- als werkgerelateerd.

Ik raad je aan een kijkje te nemen op je energiemeter en te ontdekken wat het je kan opleveren. Het kan leiden tot een positief effect op jouw leef- en werkstijl. En dat is meer dan winst.

Spectus Coaching
Personal Coaching & Bedrijfs Counselling
Annabellastraat 2
6515CH Nijmegen
www.spectuscoaching.nl

Rendement.



Vind uw nieuwe collega.

Wij gaan gericht voor u op zoek naar een nieuwe collega en zijn gespecialiseerd in het zo onderscheidend mogelijk presenteren van uw vacature op Indeed, Social Media en andere on- en offline kanalen. Maak gebruik van onze kennis, expertise en uitgebreide netwerk.

faam werkt

Specialist in banen.

Stationsweg 75a, Barneveld | www.faamwerkt.nl | 0342-420741

ZESTIG DAGEN STIL

Afgelopen winter reisde ik naar Nepal met behoorlijk wat zenuwen in mijn lijf. Over een paar dagen zou ik daar een klooster in gaan om twee maanden stil te zijn. Zestig dagen als monnik leven, elke dag gevuld met meditatie.

Inmiddels ben ik weer een half jaar in Nederland en kijk ik terug op een zeer intensieve periode van verdiepend inzicht door veertien uur meditatie per dag. Een soort trainingskamp voor topsporters, maar dan voor de geest. Mensen die mijn verhaal horen kijken me soms niet-begrijpend aan en vragen: 'Maar waarom dan?' of 'Wat heb je eruit gehaald?'. Inmiddels kan ik daar een antwoord op geven.

Begin januari liet ik de hectiek van Kathmandu achter me en ging op weg naar Lumbini Garden, de geboorteplaats van de Boeddha. Ik was nog nooit in Azië geweest en deze wonderlijke plek dompelde me er helemaal in onder. Het stond vol Boeddhistische tempels uit alle hoeken van de wereld, inclusief het Burmese meditatiecentrum. Eenmaal daar aangekomen werd ik opgewacht door een monnik en een non, die mij mijn kamer toonden. De kamer vond ik in eerste instantie Spartaans, maar wat verwacht je als je zestig dagen als monnik door het leven wil? Samen met ongeveer dertig andere meditators voerde ik dagelijks hetzelfde ritueel uit: Om vier uur begon ik met mediteren, onderbroken door twee maaltijden en een persoonlijk interview met de monnik over mijn ervaringen. Om tien uur in de avond mijn bed in om de volgende dag alles weer te herhalen. Zo kropen de dagen voorbij. Want wat kan een dag lang duren. Achttien uur zonder enige vorm van afleiding of rust. Geen smartphone, boeken en tv; niet spreken en zelfs geen non-verbale communicatie. Dat gebrek aan afleiding wierp na verloop van tijd zijn vruchten af. Ik begon van moment tot moment te leven. Ik kreeg inzichten over wat ik belangrijk vind, inzicht in mijn vastgeroeste overtuigingen. Inzicht ook in wie ik wil zijn en wat mijn drijfveren zijn.

Eenmaal terug in Nederland leek er in eerste instantie niets veranderd. Ik had het gevoel in een snelkookpan te zitten waarin op afstand verbonden zijn via WhatsApp en Facebook belangrijker is dan verbinding met degene die naast je zit. Het duurde even voordat ik me realiseerde dat dit inzicht onderdeel was van mijn ontwikkeling. Aan anderen kan ik niets veranderen, maar ik kan wel bij mezelf beginnen. Door er te zijn voor de mensen om me heen. Door wat vaker op straat te glimlachen naar iemand of een praatje te maken.

Bij Hermonde kijken we naar hoe iemand zich het beste kan ontwikkelen. Ik zie mijn periode van stilte als een methode om dichter te komen bij welke overtuigingen ik had, wat mijn drijfveren waren en of deze nog wel juist waren. Maar gelukkig zijn er ook minder intensieve methoden om dit soort bewustwording te krijgen. Een van die manieren is coaching. Wij kijken bij het coachen naar welke overtuigingen je hebt. We onderzoeken samen of deze nog relevant zijn in je huidige situatie. Is het bijvoorbeeld een belemmerende overtuiging, dan zoeken we naar opties om deze te herkaderen. Van 'Ik ben niet goed genoeg' naar 'Ik mag er zijn', bijvoorbeeld. Verander je jezelf op het niveau van overtuiging, dan zul je zien dat vaardigheden, gedrag en omgeving vanzelf volgen. Ik nodig je graag uit om samen te kijken naar wat jouw ontwikkelbehoeftes zijn. En dan niet in Nepal, maar hier in het bos, in Bennekom.

Joris Heus
Hermonde
www.hermonde.nl

AUKJE KUYPERS IS ZAKENVROUW VAN HET JAAR 2018

DE JUISTE PERSOON OP DE JUISTE PLEK

Aukje Kuypers is de 37e Zakenvrouw van het Jaar. Een persoonlijke bekroning die ervoor zorgt dat ook technisch dienstverlener Kuijpers volop in de spotlights staat. Met haar ervaringen wil de algemeen directeur andere vrouwen inspireren en motiveren. "Ook al krijg je te maken met tegenslag en tegenwerking, geloof in je eigen kunnen."

TEKST: HANS HAJÉE FOTOGRAFIE STUDIO 38C

De uitverkiezing tot Zakenvrouw van het Jaar – officieel de Prix Veuve Clicquot, Business Woman of the Year Award – kwam voor Aukje Kuypers als een verrassing. "Ik heb er nooit bij stil gestaan dat wij opvallen. Ik zeg wij, want deze prijs is nadrukkelijk een erkenning voor het hele bedrijf. Voor iedereen die zich hier elke dag met hart en ziel inzet. Prachtig om te zien dat onze mensen trots zijn op mijn uitverkiezing. Die zorgt er ook voor dat Kuijpers volop in de belangstelling staat. Dat is best wennen, want van nature zijn wij een bescheiden bedrijf. Dat zie je terug in de hele installatiesector met veelal nuchtere, praktisch ingestelde techneuten. Maar de rol van techniek in de samenleving is groot en wordt steeds groter. Het belang van bedrijven als de onze neemt dus toe. Meer aandacht is een logisch gevolg."

GEZOND EN SCHOON

Kuijpers (de schrijfwijze van het bedrijf wijkt af van de familienaam, red.) ontwerpt, bouwt en onderhoudt technische installaties. Met 1.250 medewerkers en vijftien vestigingen kwam de omzet over 2017 uit op bijna tweehonderd miljoen euro. Kuijpers is onder meer actief in de gezondheidszorg, food, farma en hightech, cultuur, onderwijs en industrie. "Opdrachtgevers waar techniek een grote relevantie heeft. Wij zorgen voor een gezonde leef- en werkomgeving, veilige, schone en comfortabele productievoorzieningen." Het brede pakket aan disciplines is een sterke troef. "Hierdoor kunnen we integrale oplossingen

aanbieden. Van ontwerp en realisatie tot langjarig onderhoud, desgewenst inclusief de verantwoordelijkheid voor het energieverbruik." Net als bij veel andere installatiebedrijven is de orderportefeuille overvol. "Dat stelt ons in staat selectief te zijn. Welke opdrachten passen het best, waar hebben we de meeste toegevoegde waarde?" Bijkomende uitdaging bij de grote marktvraag: het vinden en binden van voldoende medewerkers. "We doen er alles aan om inhoudelijk interessant te blijven en bieden onze mensen volop ontwikkelingskansen. Dat maakt Kuijpers tot een aantrekkelijke werkgever."

DOEN WAT JE LEUK VINDT

Die aantrekkingskracht was voor Aukje Kuypers zeker niet van jongs af aan vanzelfsprekend. "Als tiener kwam het simpelweg niet in me op dat ik ooit actief zou zijn in het familiebedrijf. Later leek het vooral een enorme verantwoordelijkheid. Gelukkig hebben mijn ouders me altijd vrij gelaten. Vooral doen wat je leuk vindt, was het devies. Gaandeweg bleek dat toch een rol in ons eigen bedrijf." Na een studie Bedrijfskunde startte Kuypers er als directie-assistent. In 2006 vertrok ze naar Fortis om daar als trainee aan de slag te gaan. "Het was belangrijk mijn eigen weg te vinden in een andere omgeving." In 2010 keerde ze terug en trad drie jaar later aan als directievoorzitter. Ook Kuypers' broer Bas is werkzaam in het bedrijf en stond open voor de opvolging. "Het keuzeproces verliep in goede harmonie. Mijn broer is nu verantwoordelijk voor business development."

HELICOPTERVIEW

In Nederland is het uitzonderlijk dat een vrouw aan het hoofd staat van een groot technisch bedrijf. "Deels is dat cultureel bepaald. In landen als India is techniek juist een vrouwenwereld. Verder hebben familiebedrijven met hun aandacht voor de omgeving en de menselijke maat meer een vrouwelijk karakter dan bijvoorbeeld beursgenoteerde ondernemingen waar de korte termijn domineert. In die zin pas ik hier prima. Ook mijn brede oriëntatie blijkt een voordeel. Ik heb minder kennis van hardcore techniek maar beschik over een helicopterview. Verbinden en samenwerken gaat me gemakkelijk af. Bij de actuele transities op het gebied van energie en circulariteit zijn juist deze eigenschappen van grote waarde."

VERHAAL MET IMPACT

Nog steeds is het aantal vrouwen in topfuncties beperkt en neemt maar mondjesmaat toe. Hoe het tij te keren? "Vrouwen moeten het allereerst natuurlijk zelf willen. In mijn geval was dat een lang proces; ik was een laatbloeier, zou je kunnen zeggen. De route is voor iedereen anders. Onlangs was ik bij de Young Lady Business Academy, een prachtig initiatief van Elske Doets, mijn voorgangster als Zakenvrouw van het Jaar. Het is een stoomcursus voor jonge vrouwen die naar de top willen. Ik trof er meiden van vijftien die deze ambitie al scherp op het netvlies hebben. Mooi om te zien." Succesvolle voorbeelden zijn belangrijk. "Ik merk dat ook mijn verhaal impact heeft op andere vrouwen. Daarom deel ik mijn ervaringen en overwegingen graag."

DIVERSITEIT MAAKT STERKER

Als het gaat om quota is Kuypers terughoudend. "Uitgangspunt is de juiste persoon voor een job, ongeacht gender of achtergrond. Maar in sommige sectoren gaat het simpelweg niet vanzelf. Dan kunnen quota wellicht helpen. Als dat leidt tot aansprekende voorbeelden worden ook andere vrouwen geïnspireerd om voor een topfunctie te gaan."
Binnen Kuijpers steeg de afgelopen jaren het aantal vrouwen substantieel. "Maar omdat ook het aantal medewerkers groeide, bleef het percentage vrijwel gelijk. Dus ook hier is nog werk aan de winkel. Overigens zijn meer vrouwen geen doel op zich; het past binnen het brede streven naar meer diversiteit. Wij zoeken actief naar mensen met verschillende achtergronden en neurodiversiteit, niet per se afkomstig uit de techniek. Ik noem dat Andersdenkenden. Zij helpen bij het vinden van creatieve oplossingen. Essentieel voor de uitdagingen waarvoor we vanwege de huidige transities gesteld staan. Uiteindelijk maakt dat ons bedrijf sterker."

GELOOF EN VERTROUWEN

Welke tips heeft Kuypers voor vrouwen op weg naar de top? "Geloof in je eigen kunnen, ook al krijg je te maken met tegenslag en tegenwerking. Als je iets echt wilt, ga er dan voor. Verder is het belangrijk om je niet anders te gaan gedragen als je in een leidinggevende positie komt. In mijn eerste jaren als directievoorzitter opereerde ik vooral intuïtief. Na verloop van tijd ging ik echter ander gedrag vertonen. Wellicht vanuit een onbewuste onzekerheid; nemen ze me wel serieus? Gelukkig realiseerde ik me tijdig dat dit niet goed was. Niet voor mijzelf en niet voor het bedrijf. De ervaring heeft me geleerd te vertrouwen op wie ik ben."

TIJDPERK VAN DE INSTALLATEUR

Haar eigenschappen en de fase waarin het bedrijf zich bevindt, maken Aukje Kuypers tot de juiste persoon op de juiste plek. "Anders dan bij een functie in loondienst committeer je je als directeur van een familiebedrijf voor lange tijd. Medewerkers en klanten weten dat, waarderen het en vertrouwen erop. Dat draagt bij aan de langetermijnrelaties zoals wij die graag aangaan." Aan uitdagingen daarbij geen gebrek. "Techniek wordt alsmaar belangrijker. Ook bij een cruciaal thema als circulariteit zie ik een prominente rol voor installatiebedrijven. Door het groeiende aandeel van techniek kunnen we steeds meer sturing geven. Ook het feit dat installateurs jaren na oplevering nog altijd actief zijn in een gebouw, maken ons tot een logische partner voor duurzame oplossingen en hergebruik van materialen. Het tijdperk van de installateur komt eraan. Mooi om juist in zo'n fase leiding te mogen geven aan dit bedrijf."

OP DE GOEDE WEG

Ambitie van Kuijpers is om alleen nog energieneutrale en gezonde installaties te realiseren. "Uiteraard zijn we hiervoor afhankelijk van opdrachtgevers," zegt Aukje Kuypers. "Maar we nemen onze verantwoordelijkheid door altijd een duurzaam alternatief voor te stellen, ook al is dat geen onderdeel van de uitvraag. Door te laten zien wat mogelijk is, hopen we klanten over de streep te trekken." Klanten van Kuijpers die een aantal jaren geleden de voorkeur gaven aan een conventionele oplossing zeggen nu steeds vaker: hadden we maar voor duurzaam gekozen. "Het geeft aan dat we op de goede weg zijn."

SPARREN (?)

Je kent het als ondernemer vast wel. Het woord 'sparren'. Het woord wordt vaak gebruikt als we even met een ander gaan overleggen over van alles en nog wat. Gewoon even doornemen wat er speelt en van je af praten tegen een ander. We sparren wat af met elkaar. Het woord komt uit het Engels en wordt gebruikt in de bokssport. Het is het oefenen met de tegenstander. Met elkaar vechten zonder dat je elkaar echt raakt. Een sparringspartner.

Eerlijk gezegd krijg ik spreekwoordelijk jeuk van dat woord: sparren. Ik weet niet waarom en waar die allergie vandaan komt. Misschien is het dat ik in mijn omgeving (accountancy) dit woord steeds vaker hoor, namelijk dat ze met hun klanten even gaan sparren. Een reden zoeken om langs te gaan en het te hebben over van alles en nog wat, maar vaak zonder concreet resultaat en acties. Of een lijstje producten en diensten bespreken alsof u nog even wat moet aanschaffen. Met als gevolg dat de maand erna een factuur wordt gestuurd met de rekening voor het sparren. Als u geluk heeft krijgt u een urenspecificatie, ik ben benieuwd hoe dat wordt omschreven.

OEFENEN

Als ik er over nadenk zit er een diepere oorzaak onder deze allergie. Ik vraag mij af wat ondernemers met hun accountant nu concreet doen als ze sparren? Waar gaat het in het gesprek om en wat levert het u als ondernemer op? Ondernemers die bij mij klant worden vertellen mij bijna altijd dat ze de toegevoegde waarde niet zien van dit soort gesprekken. Dat de gesprekken niet meer zijn dan een vorm van oefenen. Even een uurtje (betaald) doornemen wat er zoal speelt, maar daarna weer doorgaan met de gang van alle dag. "Leuk dat we elkaar gesproken hebben, we zijn weer op de hoogte van wat er speelt en we weten elkaar te vinden".
Wat mij betreft wordt het woord sparren dit kwartaal het verboden woord. En als uw accountant, accountmanager van de bank of welke andere 'trusted advisor' u vraagt om te gaan sparren, vraagt u dan eens door wat ze dan precies van u willen en uiteraard of het geld kost. Het sparren moet voor u dan echt wat opleveren. Maar als het voor u als ondernemer wat oplevert is sparren in een keer geen oefening meer.

ONDERNEMERSDOELEN

Ik hoop dat alle zelfbenoemde sparringspartners met u gaan hebben over uw ondernemersdoelen, uw hindernissen en u concreet acties en oplossingen gaan aanreiken om uw doelen te bereiken. Geen standaard lijstje, maar een gesprek over wat u als ondernemer nodig heeft. Want ondernemen oefen je elke dag in het echt. Dan is sparren als oefening veel te vaag.

Dirk-Jan de Jeu MSc. is oprichter en algemeen directeur van MKBTR. Zijn missie is het TOPFIT maken van mkb-ondernemingen. Op een unieke manier worden organisatiekunde en accountancy samengebracht en voor ondernemers in het mkb ingezet. In 5 jaar groeide zijn bedrijf uit naar ruim 20 professionals.

MKBTR
D.J.M. (Dirk-Jan) de Jeu MSc.
Plesmanstraat 59-16, 3905 KZ Veenendaal
www.mkbtr.nl

GESLAAGDE VEERTIENDE EDITIE BUSINESS EVENT GEMEENTE EDE

Inspirerende ondernemersverhalen, een muzikale gastvrouw en effectief netwerken waren hét geheim voor een geslaagd Business Event Ede.

FOTOGRAFIE: FABIAN BOOT FOTOGRAFIE

De sfeervolle netwerkavond werd gehost door de populaire concertpianiste Iris Hond. Met haar indrukwekkende verhaal over hoop, moed en vertrouwen én haar warme muziekspel kreeg ze de zaal muisstil. Er werd vol verbazing, bewondering geluisterd en vooral genoten.

DE AWARD-UITREIKINGEN

Voor de titel 'Jonge ondernemer/ Onderneming van het Jaar' streden Leendert Houweling, Arno Kleijer van Bij de Toren, eten & drinken en Annita en Maarten Heissen van Mijn Fysiopraktijk. Leendert Houweling ging er in deze categorie met de prijs vandoor. Peter Pors van Edes Bedrijfs Contact overhandigde de award.
"Ik ben enorm blij met deze onderscheiding. Het is voor mij een stuk waardering voor mijn ondernemerschap en tegelijkertijd een podium voor de prachtige natuur en het wild dat we in Ede hebben", aldus Leendert Houweling.

MKB & DIENSTVERLENING VAN HET JAAR

De titel van 'MKB & Dienstverlening van het Jaar' ging naar Hotel de Sterrenberg. Eigenaar Hans Bom was hiervoor genomineerd, samen met Albert Meeuwissen van Albers Zeilmakerij B.V. en Peter ten Hoor en Marjan van der Wulp van Van Camp Schoenen & Fashion. De award werd namens Regio Foodvalley uitgereikt door burgemeester René Verhulst.
"Totaal verrast! Superleuk voor ons team en een onwijze opsteker om zo door te gaan. Hier krijgen we allemaal nog meer energie van", aldus Hans Bom.

GROOTZAKELIJK VAN HET JAAR

In de categorie 'Grootzakelijk van het Jaar' waren het Jan Koole van Aannemer en Transportbedrijf Roseboom, Harm-Jan van Veldhuizen van HAVÉ Verwarming en Harry Brouwer van EMRI die het tegen elkaar opnamen. Wethouder Willemien Vreugdenhil mocht de award, een miniatuur van Chico Sol (de kleurrijke rennende jongen die staat bij het Gemeentehuis van Ede), overhandigen aan Harry Brouwer van EMRI.
"Wij waren al heel erg trots dat EMRI was genomineerd uit ruim 6.000 ondernemingen, maar de prijs voor Onderneming van het Jaar daadwerkelijk winnen is natuurlijk een ongelofelijk mooie kers op de taart. In de vanzelfsprekendheid van ons dagelijks werk, vergeten wij vaak dat EMRI een bijzondere rol speelt in de wereld van energievoorziening. De aandacht, waardering en lovende woorden die verbonden zijn aan deze titel, vormen voor ons een mooi moment om deze vanzelfsprekendheid en bescheidenheid voor heel eventjes te doorbreken en langer bij stil te staan", aldus Harry Brouwer.

Genomineerden Business Event gemeente Ede 2018.

RABO 'PUBLIEKSPRIJS'

De Rabo 'Publieksprijs' ging naar Albert Meeuwissen van Albers Zeilmakerij.
"Een overwinning om trots op te zijn! Ik dank mijn medewerkers, samen met hen doe ik het", aldus Albert Meeuwissen.

NETWERKEN

Na het officiële (muzikale)programma was er voor ondernemend Ede volop gelegenheid om onder het genot van een hapje en drankje te netwerken en de genomineerden te feliciteren. Business Event Ede 2018 gaat de boeken in als een netwerkavond mét muzikaal genot van topniveau.

SINDS 1993

ESV Technisch Adviesbureau B.V. is in de afgelopen 25 jaar voor veel bedrijven uitgegroeid tot een betrouwbare partner op het gebied van de toepassing van de Europese machineveiligheidsrichtlijnen. Als marktleider in praktische machineveiligheid wordt zowel Nationaal als Internationaal gebruik gemaakt van onze expertise.

ESV IS STERK IN

ADVIESGEVING

- Machinerichtlijn
- Laagspanningsrichtlijn
- EMC richtlijn
- Richtlijn Drukapparatuur
- Richtlijn Arbeidsmiddelen
- Hogere Veiligheidskundige

RISICO INVENTARISATIE & EVALUATIE (RI&E'S)

- Opstellen van Risico Inventarisatie & Evaluatie. Indien er een branche catalogus beschikbaar is kan er gebruik gemaakt worden van de branche RI&E. Is deze niet beschikbaar dan wordt de RI&E opgesteld aan de hand van een algemene RI&E.
- RI&E met daarbij een duidelijk Plan van Aanpak.

DETACHERING

- Machineveiligheidsonderzoeken / risico-analyses.
- Opstellen documentatie / werkinstructies.

PROJECTBEGELEIDING VEILIGHEIDSPROJECTEN

- Uitwerken van de machineveiligheidsrapportages in concrete oplossingen.
- Opstellen van begrotingen voor veiligheidsaanpassingen in verband met investeringsaanvragen.
- Uitwerken van veiligheidsoplossingen in detail en het opstellen van offerteaanvragen.
- Projectbegeleiding bij de realisatie van de veiligheidsaanpassingen.
- Verzorgen van de eindcontrole.
- Verzorgen veiligheidstechnische FAT/SAT.

ESV IS DUIDELIJK

- Eenduidige aantrekkelijke tarieven.
- Eerst een oriënterend gesprek / bezoek.
- Vooraf een duidelijk overzicht van de werkzaamheden en de kosten.

Experts in Machineveiligheid

IS UW ONDERNEMING VERKOOP KLAAR?

Ik geef met enige regelmaat Masterclasses Bedrijfsopvolging. Volgens mij heb ik het al eens gemeld, mijn eerste sheet bestaat uit de volgende tekst 'Uw opvolging start op het moment dat u eigenaar wordt van uw bedrijf'. Mijn eerste vraag is dan ook 'wie van u is al bezig met het verkoop klaar maken van het bedrijf'. Immers als mens hebben we niet het eeuwige leven, dus ooit zal het bedrijf moeten worden overgedragen.
Welke maatregelen kunt u nemen om het bedrijf verkoop klaar te maken? Verkoop klaar kan overigens ook zijn klaar voor overdracht binnen de familie. Ik geef u een aantal tips:

WAARBORG KENNIS IS DE ORGANISATIE

De onderneming moet in een dusdanige situatie worden gebracht dat deze makkelijk te verkopen of over te dragen is. Belangrijk is dat met het vertrek van de huidige eigenaren niet alle knowhow (commerciel, technisch operationeel) uit de onderneming verdwijnt, maar geborgen is in de onderneming. Zorg er voor dat het bedrijf niet volledig afhankelijk is van u. De waarde van het bedrijf wordt hoger naarmate er sprake is van een sterk managementteam die zelfsturend is en zelf beslissingen kunnen en mogen nemen op hun vakgebied.

OPTIMALISEER WERKMETHODES EN INFORMATIEVOORZIENING

Voor een potentiële koper is het belangrijk dat hij de onderneming makkelijk kan doorzien. Een goede formele vastlegging van werkmethodes in procedures geeft dat inzicht en verbetert daarnaast de kwaliteit van de productie. Ook goede Managementinformatie - d.m.v. periodieke rapportages over financiële resultaten, prognoses, begrotingen, kengetallen, personeelsbestand, verloop, verzuim, etc. – maakt het bedrijf beter te beoordelen. In mijn ogen is deze informatie sowieso essentieel, ook om uzelf een juist beeld te geven van de winstgevendheid van uw bedrijf.

ZORG VOOR EEN HELDERE STRUCTUUR BIJ MEERDERE ACTIVITEITEN

Indien er verschillende activiteiten binnen uw ondernemingen worden ondernomen, kan het belangrijk zijn deze verschillende activiteiten in verschillende vennootschappen onder te brengen. Een klant van mij - een groot familiebedrijf - had meerdere activiteiten die volledig in elkaar verweven waren in de administratie en vennootschapsstructuren. Er was geen enkele duidelijkheid over de winstgevendheid van de diverse activiteiten (Retail, Horeca, Handel en Onroerend Goed). We hebben de activiteiten helemaal uit elkaar getrokken en ondergebracht in zelfstandige businessunits en vennootschappen, waardoor de winstgevendheid per activiteit duidelijk werd, maar ook waar verdere maatregelen noodzakelijk waren. We konden daarnaast de opvolging beter organiseren, want ieder activiteit had op zichzelf behoefte aan andere competenties van de opvolger. Uiteindelijk konden we zo een deel van de opvolging binnen de familie realiseren en andere onderdelen verkopen aan derden.

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

"Ik bied service en ben duidelijk en helder wat betreft afspraken. Bij mij vind je geen kleine lettertjes en ik neem klanten veel werk uit handen", Arjen Sanders, eigenaar Sanders Gifts

SANDERS GIFTS LEVERT UNIEKE RELATIEGESCHENKEN VOOR IEDERE ONDERNEMER

Sanders Gifts uit Veenendaal helpt klanten om originele relatiegeschenken en kerstpakketten samen te stellen. Dankzij de no-nonsense benadering van eigenaar Arjen Sanders weten kleine en grote ondernemers waar ze aan toe zijn. Ook neemt hij veel werk uit handen.

TEKST: MARLIES DINJENS

Kerstmis nadert zo half november met rasse schreden en dat betekent topdrukte bij Sanders Gifts in Veenendaal. Met hulp van zijn vaste team en vele oproepkrachten worden komende weken de op maat gemaakte kerstpakketten ingepakt. Dat 'kerstproces' begint eigenlijk al in mei, wanneer de eerste klanten naar de showroom komen om samen met eigenaar Arjen Sanders de inhoud van het pakket vast te stellen. Natuurlijk zijn er nog bedrijven die de traditionele doos willen met champignonragout, jam, toastjes en een fles wijn, maar bij Sanders Gifts kunnen ze ook een heel ander kerstpakket kopen. "Niets is standaard. Ik ga daarover uitgebreid in gesprek met mijn klanten. Daarna lopen we een rondje langs alle producten in de showroom. Willen ze een damestas met mooie artikelen? Of misschien een powerbank op zonne-energie? Alles is mogelijk. Iedereen kan hier iets vinden."

VUURKORF MET SPEAKER

Populair dit jaar is bijvoorbeeld de vuurkorf met diverse producten erin. "Een klant wilde daar graag een speaker bij met het logo van het bedrijf erop, zodat mensen een lekker muziekje konden luisteren buiten. Ook dat is natuurlijk mogelijk. Steeds meer bedrijven kiezen ervoor om het logo en de huisstijl ook te verwerken in het kerstpakket."
Grote en kleine ondernemers komen bij Sanders Gifts voor kerstpakketten, relatiegeschenken, zomerpakketten of andere attenties voor personeel en relaties. "Pennen blijven natuurlijk erg populair. Dan kijk ik waar de klant het voor wenst te gebruiken, wat wil de klant dat het resultaat is? Dit is de belangrijkste vraag en op basis daarvan kunnen wij advies geven. Wist je dat een pen gemiddeld 7 keer van eigenaar verwisselt? Het is dus een heel erg goede manier om je bedrijf onder de aandacht te brengen bij veel potentiële klanten." Ook over meer originele cadeaus denkt Sanders mee. "Een klant van mij werkt in de ICT. Hij moest spreken voor een zaal met honderd man en zocht een leuk geschenk. Een powerbank was te duur, maar een usb-hub, waarmee je vijf verschillende usb-poorten kunt creëren, was bijvoorbeeld een ideaal relatiegeschenk. En dat viel wel binnen zijn budget van tien euro." Een andere klant werkt in en met de natuur en daarvoor waren bamboepennen en houten usb-sticks weer een betere optie. "Daarmee stralen ze echt uit waar ze voor staan."

JUIST NET DAT BEETJE ANDERS

De slogan van Sanders Gifts is niet voor niets 'Juist net dat beetje anders'. "Ik bied service en ben duidelijk en helder wat betreft afspraken. Bij mij vind je geen kleine lettertjes en ik neem klanten veel werk uit handen", zegt Sanders. Als voorbeeld noemt hij de vele zzp'ers en kleine ondernemers voor wie hij werkt. "Deze groep wil niet honderd keer gebeld worden over een relatiegeschenk. Ik maak een duidelijk voorstel met een goede offerte. Geen gedoe, maar wel een mooi artikel."
Zo levert hij ook service op maat, een belangrijke tak van Sanders Gifts. "Ik kan kopjes, mokken, borden, glazen en geïsoleerde drinkbekers laten bedrukken met een logo. Dit kan ook al in een kleine oplage."

VASTE KLANTENKRING

Met deze no-nonsense benadering onderscheidt Sanders Gifts zich van andere aanbieders. Het bedrijf bestaat sinds een jaar en heeft inmiddels een vaste klantenkring opgebouwd, uniek voor deze branche waarin klanten vaak om zich heen kijken. "Een cateringbedrijf kwam bijvoorbeeld in eerste instantie bij mij voor een relatiegeschenk. Daarna stelde ik voor om aan het personeel een zomerpakket te geven: een koeltas met een flesje corona, zakje chips en een frisbee. Daar werd hij zo enthousiast op gereageerd dat bij het volgende bedrijfsuitje, een boottocht, ook jassen werden besteld met het logo. En met kerst hebben ze bij ons weer het kerstpakket besteld."
Sanders denkt mee en adviseert ze bijvoorbeeld om niet het hele budget met Kerstmis te spenderen, maar door het jaar heen. "Je kunt honderd euro uitgeven aan een kerstpakket, maar ook zestig euro en dan met

Pasen en in de zomer nog een keer iets leuks doen. Daarmee blijf je je personeel verrassen." En werknemers waarderen is in deze tijd steeds belangrijker. "Recruiters liggen op de loer om goed personeel weg te kapen. Het draait lang niet alleen om salaris. Werknemers kiezen ook voor een bepaald bedrijf vanuit een gevoel en daar hoort waardering ook bij." Klanten komen uit de regio Veenendaal, maar ook in de rest van het land. Bedrijven weten Sanders Gifts te vinden vanwege de offline service tegen online prijzen.

DROOM

Sanders maakte al tijdens zijn studie Accountmanagement kennis met de business to business-branche. Hij rolde in de branche van de relatiegeschenken en promotieartikelen door middel van en stage en is sinds januari na 5,5 jaar voor zichzelf begonnen. Een eigen bedrijf beginnen was altijd al een droom. "Mijn opa was bijvoorbeeld ook ondernemer. Waarom ik voor deze branche heb gekozen? Het is mooi dat het draait om vertrouwen en zakelijke contacten. Natuurlijk is een bestaan als ondernemer onzekerder dan in loondienst, maar het is erg uitdagend en ik leer er veel van: van het bouwen van je eigen webshop tot het doen van de zakelijke aangifte."
Snelheid van leveren is een belangrijk punt met webshops die binnen een dag bezorgen. "Daar spelen wij op in door alles in eigen hand te houden en te kunnen schuiven in de productie." Bij Sanders Gifts vind je niet alleen een showroom en kantoor op een locatie, maar ook de productieruimte en magazijn zijn in eigen beheer op dezelfde plek. "Ook afgelopen week hadden we hier weer veel plezier van, toen een klant last-minute nog 60 personeelspakketten nodig had. Dankzij onze voorraden en het snelle schakelen met drukkerijen had de klant deze binnen twee dagen bedrukt en wel in huis. Zo proberen wij onderscheidend te zijn en blijven."

TRENDS IN KERSTPAKKETTENLAND

Een trend die Sanders al langer signaleert is duurzaamheid. Steeds vaker krijgt hij vragen van bedrijven over fair trade producten. "Uiteraard hebben wij ook steeds meer artikelen op zonne-energie, zoals powerbanks voor mobiele telefoons of papier dat je na gebruik in de grond kunt stoppen en waar bloemen uitgroeien. En daarnaast hebben we ook veel fair trade producten." Omdat de maatschappij steeds jachtiger wordt, heeft Sanders Gifts ook veel producten om te ontstressen, zoals pakketten met badschuim van Rituals, hammamdoeken of badjassen.
Sanders bezoekt aan het begin van het jaar beurzen op het gebied van relatiegeschenken en kerstpakketten. Daar ziet hij ook veel nieuwe trends. "Nieuw zijn producten die zelf de nieuwere modellen telefoons draadloos kunnen opladen. Dan kun je denken aan een lamp of een map waarop je een telefoon legt, die dan automatisch wordt opgeladen."

Op internet zijn veel goede producten nu rechtstreeks te bestellen vanuit China of andere landen. "Of dit een concurrent is? Zeker niet. Deze websites leveren echter niet de service die ik bied, zoals het inpakken van de pakketten. Bovendien is de herkomst van deze producten dubieus. Alle artikelen in mijn showroom hebben certificaten dat ze eerlijk gemaakt zijn en absoluut niet door kinderhanden."

TOPDRUKTE MET KERSTMIS

Net als Kerstmis is ook Sinterklaas een drukke tijd voor Sanders Gifts. Waar sommigen geen Zwarte Piet in hun cadeau willen, kiezen andere bedrijven ervoor om dat juist wel te doen. Alles is wat dat betreft mogelijk. "En de traditionele geschenken als de banketstaaf en chocoladeletter blijven natuurlijk populair."
Ook last-minute verwacht hij nog veel bestellingen. "Ik sta ook op het laatste moment klaar voor klanten. Ze kunnen dus zeker in december nog een beroep op mij doen voor een mooi pakket."
Sanders zet zich schrap voor de kerstdrukte, maar geniet tegelijkertijd met volle teugen. "Alleen relatiegeschenken verkopen zou te rustig zijn voor mij. Ik houd van die reuring. Het is toch mooi dat je in het laatste kwartaal van het jaar een groot gedeelte van je omzet kunt draaien?" En met Kerstmis zit hij waarschijnlijk uitgeput aan het kerstdiner. En daarna beginnen de beurzen weer. "Mooi toch?"

Een samengesteld pakket van een klant.

LAVELLI INTERIEURONTWERP

'EEN WACHTRUIMTE MOET JUIST UITNODIGEND ZIJN'

Interieurarchitect Laura Vellinga helpt ondernemers en praktijkhouders hun bedrijfsruimte te transformeren tot een plek die uitnodigend en inspirerend is om te werken en te verblijven.

TEKST: SIMON DE WILDE
FOTOGRAFIE: FOTO VAN NOORT

Een paar stoelen in een kale ruimte met ongezellig licht. Dat is vaak hoe de wachtruimte bij een huisarts of tandarts is ingericht, zegt interieurarchitect Laura Vellinga van Lavelli Interieurontwerp. De onderneemster uit Veenendaal vindt dat een wachtruimte of ontmoetingsplek juist uitnodigend moet zijn. "Deze ruimte is het visitekaartje voor je bedrijf en met een helder interieurconcept, fris kleurgebruik en een fijne sfeer, komen bezoekers er graag. Het is mijn missie om interieurs met een verhaal te ontwerpen."

Voor Alfa accountants ging Lavelli Interieurontwerp aan de slag voor hun vestiging in Zwolle en Meppel.

UITNODIGENDE RUIMTE

Voor Alfa accountants ging Lavelli Interieurontwerp aan de slag voor hun vestiging in Zwolle en Meppel. De onderneemster nam in Meppel de zolder van een oud pand onder handen waar Alfa graag extra werkplekken in wilde hebben. "Het eindresultaat is een uitnodigende ruimte waar het prettig werken en verblijven is. Zo zitten er een pantry met barretje in." In Zwolle nam Lavelli interieurontwerp het hele pand van Alfa onder handen. Waar het begon met het opfrissen van de entree en vergaderruimtes, werd het uiteindelijk een complete restyling. "Doordat op de kantoren de archiefkasten eruit gaan door digitalisering, kwamen er saaie witte muren vrij. Deze wanden kregen nieuwe accentkleuren en ook de plantenbakken werden vervangen door mooie bakken speciaal op maat ontworpen. Het is een frisse en hippe omgeving die past bij deze onderneming en die uitstraalt wie ze zijn. Door het kantoor als visitekaartje te gebruiken kun je tevens jong talent aan je binden."

"De focus ligt in veel van mijn ontwerpen op het delen van faciliteiten, waardoor mensen samenkomen", aldus Laura Vellinga.

ONDERNEMERS HELPEN

Laura Vellinga begon in 2013 voor zichzelf en helpt sindsdien ondernemers en bedrijven met concepten voor het inrichten van wachtruimtes en ontmoetingsruimtes. "Mijn kracht is dat ik zowel verbouwingen/nieuwbouw als restyling kan doen. Als interieurarchitect zoek ik naar de grote lijnen en zie dat er bijvoorbeeld een extra raam bij moet. Tegelijkertijd kijk ik met de blik van een stylist naar de details en geef ik advies over kleur, materiaal en meubels. Hiervoor heb ik heldere pakketten ontwikkeld, per fase, zoals: interieurconcept, interieurontwerp en interieuradvies. Zo kan ik klanten van begin tot eind helpen. Of het nu om een verbouwing, nieuwbouw of restyling gaat, tijdens het ontwerpen houd ik altijd rekening met hoe de gebruiker de ruimte ervaart."

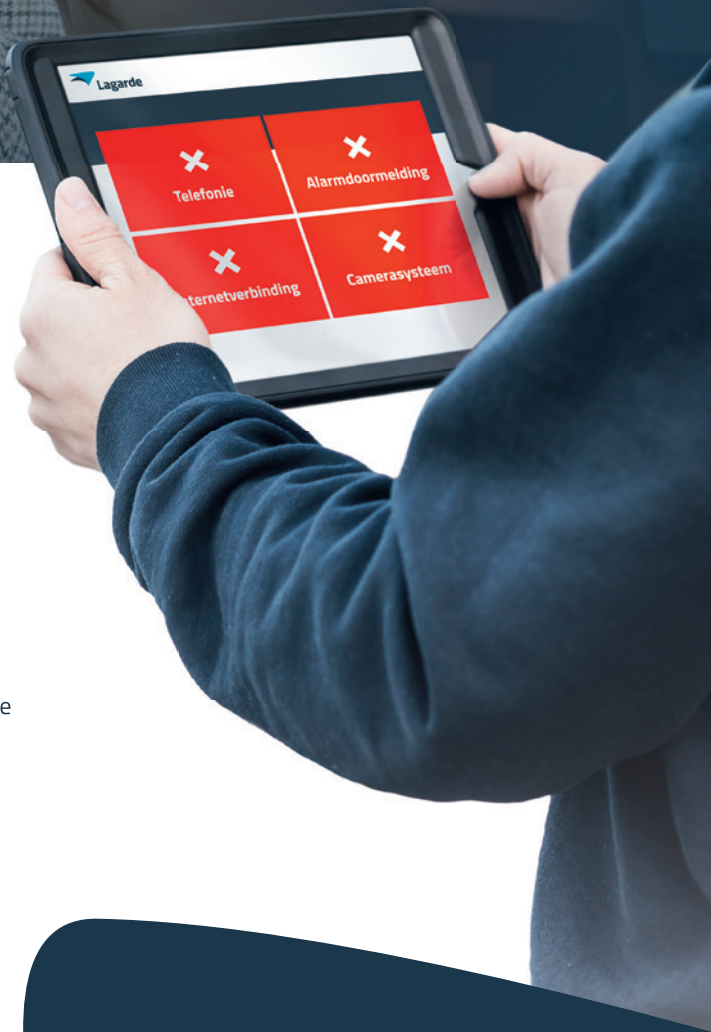
CIRCULAIR

De onderneemster uit Veenendaal werkt regelmatig samen met collega (interieur) architecten. Een leuk voorbeeld is een volledig duurzaam en circulair ingericht pand. Daarnaast doet Laura Vellinga zelfstandig opdrachten voor klanten waarin ze altijd haar ondernemerschap, vakmanschap en creativiteit kwijt kan. Recent hielp ze een ondernemer met een plan voor een belevingscentrum. "Hij zoekt investeerders voor de bouw van het pand en ik heb zijn idee gevisualiseerd met 3D visualisaties, moodboards en een uitgewerkt business canvas model."

MEEDENKEN

Wat Lavelli interieurontwerp ook kan doen, is met ondernemers meekijken als zij willen uitbreiden of een ander pand zoeken. Door het uitwerken van bijvoorbeeld indelingsplannen, ontstaat een veel beter beeld van wat voor mogelijkheden een bedrijfsruimte heeft. "De focus ligt in veel van mijn ontwerpen op het delen van faciliteiten, waardoor mensen samenkomen. Dit is een belangrijke trend waar veel ondernemers iets mee willen doen. En ik zorg ervoor dat die ruimte een echte beleving is voor de bezoekers en medewerkers, zodat ze graag willen terugkomen."

www.lavelli.nl
06 44402435
Info@lavelli.nl



Einde ISDN.

Voor welke verbinding kiest u?

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

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

lagarde.nl/isdn

Lagarde

ICT COMMUNICATIE BEVEILIGING

BEVEILIGING VAN UW BUSINESS BIJDRAGE AAN NATIONALE VEILIGHEID?

In Nederland geven we nog mondjesmaat geld uit voor beveiliging. Het meeste wordt besteed nadat men een slechte ervaring achter de rug heeft, en dan moet de put worden gedicht! We zijn een rijk land met een mild opsporingsklimaat en derhalve steeds aantrekkelijker voor (internationale) dieven, die een gokje willen wagen. Ze worden steeds brutaler en overmatig geweld wordt vaak niet geschuwd. De traumatische gevolgen voor de slachtoffers van dergelijke praktijken is vaak niet te overzien, en sommigen raken die ervaring niet meer kwijt uit hun systeem.

GENERAAL-MAJOOR B.D. DRS. PIETER COBELENS – STRATEGISCH ADVISEUR LAGARDE GROEP

OPSPOREN

Door een adequate beveiliging, die in verhouding staat tot de risico's die u loopt, draagt u ook bij aan de nationale veiligheid. Zeker als u gebruik maakt van (infra rood) camera toezicht, dragen die beelden vaak bij aan de opsporing van criminelen. Wist u dat twee derde van de terreurverdachten een crimineel verleden hebben? Dus adequate beveiliging is niet alleen ter bescherming van uw eigen have en goed, maar kan zeer wel bijdragen aan het opsporen van toekomstige terroristen.

Pieter Cobelens is voormalig directeur van de Militaire Inlichtingen en Veiligheidsdienst (MIVD).

Lagarde groep

Private

Als het uw data betreft een must

TCC, Dé Private cloud van Tuxis Internet Engineering

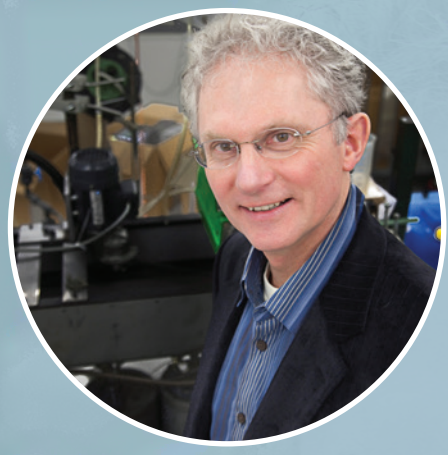
www.tuxis.nl/private-cloud info@tuxis.nl 0318200208

Wanneer heeft u de top bereikt?

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

VAN HARBERDEN
accountants en adviseurs

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



HET ZAL U NIET ONTGAAN ZIJN

Het zal u niet ontgaan zijn dat we een lange warme en droge zomer hebben gehad. Al in april kwamen de temperaturen boven 25 °C uit, om over juli en augustus maar te zwijgen. Zelfs nu, medio november, zitten we er nog steeds warmpjes bij.

Het zal u ook niet ontgaan zijn dat Nederland achter loopt in het verduurzamen van de energievoorziening. Inmiddels zijn we het op één na slechtste jongetje van de Europese klas geworden. Waar alle lidstaten gemiddeld 18% duurzame energie verbruiken, komen we in Nederland nog niet verder dan 6%.
Het zal u zeker niet ontgaan zijn dat de bodem in de Groningse aardgaswingebieden regelmatig trilt, met behoorlijke schade aan gebouwen tot gevolg. Voor de Groningers is de maat vol.
Het zal u ook niet ontgaan zijn dat de Tweede Kamer heeft besloten dat nieuwe woningen per 1 juli 2018 geen aardgasaansluiting meer mogen hebben. In 2050 moeten alle woningen alleen nog maar duurzame energie gebruiken.
Het zal u misschien ontgaan zijn dat in juni het Europees Parlement een voorlopig akkoord heeft bereikt met de EU-lidstaten en de Europese Commissie dat in 2030 minimaal 32% van de energieconsumptie in de Europese Unie uit duurzame energiebronnen komen. Dit is een verhoging van het doel uit november 2016, met toen een aandeel voor 2030 van 27% aan duurzame energiebronnen.

BROEIKASGASSEN

Het zal u ook niet ontgaan zijn dat het gerechtshof Den Haag 9 oktober heeft geoordeeld in een procedure van Urgenda tegen de Nederlandse Staat dat de uitstoot van broeikasgassen eind 2020 minimaal 25% moet zijn verminderd ten opzichte van 1990. Het gerechtshof bevestigt met de uitspraak in de klimaatzaak het eerdere vonnis van de rechtbank Den Haag uit 2015.
We hebben ons leven gebeterd door af te spreken de emissies van CO_2 te laten dalen met 49% in 2030 en in 2050 95% ten opzichte van 1990. Het zal u ook niet ontgaan zijn dat afgelopen zomer bedrijven, ngo's en overheden aan 'klimaattafels' hier zwaar onderhandeld over hebben. Er zullen onder andere 1200 windturbines en 75 miljoen zonnepanelen bij moeten komen.
Het zal u dus niet ontgaan dat het hoog tijd wordt dat we onze maatregelen nemen. Maar doen we dat al niet dan? Het 1 juli besluit van de Tweede Kamer is daar een belangrijk voorbeeld van. Mij bekruipt echter het gevoel dat het besluit genomen is vanwege de Groningse bodemdalingen en niet vanwege de noodzaak tot verduurzamen. Zowel de rechter als de bodemdalingen als de klimaattafelafspraken dwingen ons nu tot verduurzaming.

ZONNEPANELEN

Een blik in de databank van het CBS wijst uit dat de zware industrie totaal 59% van alle energie verbruikt, gevolgd door de energiesector met 16%. Willen we meters maken, dan ligt de grootste uitdaging bij de zware industrie. En dat gaat dan niet meer over verminderen van het energieverbruik. Nee, we zullen het dan echt anders moeten aanpakken. Slim produceren en gebruiken van duurzame energie en slim materialen hergebruiken. Het zonnepanelenplan van Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal en de gemeente Veenendaal, waarmee bijna 65.000 zonnepanelen op bedrijfsdaken geplaatst worden, is een mooi voorbeeld van duurzame energie. Nu nog slim materialen hergebruiken.

Aldert van der Kooij
Van der Kooij Clean Technologies
E: aldert@vanderkooijct.nl
M: 0629098245

Gratis Scooter

Bij aankoop van één van de actieproducten

OP = OP

T.w.v. € 1399,-

Bekijk de actie op **vanheijster.nl/scooter**

Keizersveld 45 • 5803 AM Venray
0478 557 300 • sales@vanheijster.nl
www.vanheijster.nl

Van Heijster
RELATIEGESCHENKEN

DOORGROEIEN IN DE ASBESTWERELD

Als jongste werknemer (21 jaar) bij Inspectus krijg ik vaak de vraag waarom ik de keuze gemaakt heb om de wereld van het asbest te betreden. Zelf ben ik actief geweest in het klein metaal. Ik wist van mezelf dat ik meer in m'n mars had. Na een aantal jaar sloeg de twijfel toe: "Is dit het wel voor mij? Heb ik hier voldoende uitdaging en doorgroeimogelijkheden?"

DURF VAN RICHTING TE VERANDEREN:

In deze periode van twijfel werd ik benaderd door een kennis met de vraag of Inspectus niet wat voor mij was. Tot op dat moment had ik geen affiniteit met asbest. Ik wist hetgeen wat iedereen weet, dat asbesthoudend materiaal ernstige gevolgen kan hebben voor de gezondheid wanneer je er mee in aanraking komt. Na een aantal gesprekken bij Inspectus werd ik steeds enthousiaster. Het is een groeiende onderneming die bereid is te investeren in de ontwikkeling van werknemers. Inspectus kwam over als een professioneel bedrijf en na een contract getekend te hebben is er een opleidingstraject binnen Inspectus gestart.

ERVARING OPDOEN:

Het meest belangrijke punt van dit traject is ervaring opdoen. Meelopen met een ervaren inspecteur (Deskundig Inventariseerder Asbest) om zo de fijne kneepjes van het vak te leren. Als DIA ben je een echte speurneus en moet je in staat zijn om een gebouw te kunnen 'lezen'. Vanuit een bepaald denkniveau weten ze wat ze waar mogen verwachten en waarom asbest daar zijn toepassing vond. Voor Inspectus zijn allround DIA's belangrijk, veelzijdig en van alle markten thuis. Het is niet alleen inspecteren maar ook rapporteren en adviseren.

Ook heb ik de verschillende kanten van Inspectus leren kennen, van verkoop tot planning en werkvoorbereiding. Na een inwerkperiode van een aantal maanden ben ik gestart met de opleiding tot DIA. Deze heb ik, mede door de goede voorbereiding, in één keer weten te behalen. Maar bij Inspectus ben je dan nog niet klaar om direct zelfstandig op pad te gaan. Nogmaals een bepaalde periode met een ervaren DIA mee, die laat je stukje bij beetje steeds zelfstandiger een asbestinventarisatie uitvoeren. Net zolang je er klaar voor bent om je eerste eigen project/onderzoek te starten.

Momenteel haal ik veel voldoening uit het speurwerk naar asbest en het maken van asbestinventarisatierapporten. Het is fijn om te weten dat ik bij Inspectus nog voldoende ontwikkelmogelijkheden heb. Vervolgens heb je het hier zelf in de hand, grijp je kansen en bewijs jezelf!

Joram Tollenaar
Deskundig Inventariseerder Asbest bij Inspectus
www.inspectus.nl

SLIMME MONITORING EN BEVEILIGING VAN UW IT

Werkplanning, facturatie, voorraadbeheer, boekhouding. Voor de dagelijkse gang van zaken is praktisch elke organisatie afhankelijk van IT. Is er een storing, dan liggen veel werkprocessen direct stil. Dat kost niet alleen geld, het veroorzaakt ook reputatieschade bij klanten en ergernis bij medewerkers. Deze problemen kunt u voor zijn door een slimme monitoring en adequate beveiliging.

GEAVANCEERD EN BETAALBAAR

Continue IT helpt mkb-bedrijven en non-profit organisaties bij het op orde brengen én houden van hun IT-beveiliging. Onze geavanceerde Continuity Service 2.0 monitort, beveiligt en beheert servers, netwerk en PC's volledig automatisch. Ook de back-ups worden goed geregeld. Dat verbetert de performance van uw IT-systeem en de kans op downtime wordt tot een minimum beperkt. Bovendien kunnen we Continuity Service 2.0 aanbieden tegen zeer lage tarieven.

Met Continuity Service 2.0 signaleren we knelpunten voor het problemen zijn geworden.

Directeur Jan van Hoorn: "Met Continuity Service 2.0 signaleren we knelpunten voor het problemen zijn geworden. En is er toch een storing, dan kunnen we dankzij de goede monitoring snel ingrijpen."

IT ZONDER ZORGEN

Samen met u zoeken we naar een oplossing die bij uw organisatie past. Daarbij heeft u rechtstreeks contact met onze deskundige en klantvriendelijke technisch specialisten. Deze persoonlijke aanpak resulteert in efficiënte en rendabele oplossing. Dat noemen we IT zonder zorgen.

MEER WETEN?

Bekijk de informatie over onze dienstverlening en producten op onze website www.continue.it. Wilt u weten wat Continue IT voor uw organisatie kan betekenen? Plan dan een afspraak in voor een vrijblijvend gesprek via de webpagina 'contact' of bel 0342 - 477 855.

DE DIAMANTMIJN LAAGDREMPELIGE EN BREDE ADVISERING IN BEDRIJFSOPTIMALISATIE

Breng werkstudenten, bedrijven en mkb-adviseurs samen en er ontstaat synergie. Zet dit in binnen de bedrijfsvoering en de concurrentiekracht vergroot ongekend. Veel wordt tegenwoordig geschreven over het belang van procesdata. Ook om dit goed te analyseren voordat er conclusies worden getrokken. Voor kleine organisatie is dit zeker zo lastig is als voor de grotere.

UNIEK CONCEPT

De Diamantmijn biedt een uniek concept van innovatieve producten en bijzondere diensten die hier een oplossing voor bieden. Producten die bedrijfsprocessen, doelen en KPI's eenvoudig inzichtelijk maken en diensten waarmee iedere mkb-ondernemer precies het uitgebalanceerde inzicht krijgt die hij of zij nodig heeft om de bedrijfsvoering verder te versterken.
De Diamantmijn kan als concept het best worden vergeleken met de taak die een accountant heeft. De accountant legt haar vinger bij de financiën. De Diamantmijn doet dit bij de bedrijfs- en productieprocessen. Beiden moeten elkaar versterken.

INZICHT

Als ondernemer loop je met enige regelmaat tegen vragen aan over de bedrijfsvoering. Heb ik de juiste data, hoe kom ik tot versterking van bepaalde resultaten of hoe los ik een bepaald vraagstuk op? In mijn eigen praktijk is dit niet anders.
De Diamantmijn heeft de missie om de bedrijfsvoering van mkb-bedrijven te versterken door bedrijven te koppelen aan studenten en professionals. Hiervoor is een scherp en actueel inzicht in de bedrijfsvoering nodig. En de juiste kennis en vaardigheden moeten er zijn. Als dit er niet is, is een doorlopende versterking van de bedrijfsvoering welhaast onmogelijk. Het lijkt een open deur, maar de praktijk is weerbarstiger.

SYNERGIE

De werkstudenten van De Diamantmijn hebben de rol om de operationele bedrijfsvoering van De Diamantmijn te verzorgen. Ook begeleiden zij het proces wanneer De Diamantmijn bij bedrijven wordt geïntroduceerd. Mkb-adviseurs begeleiden op hun beurt deze werkstudenten weer. Hun ervaring en kennis zijn binnen De Diamantmijn beschikbaar voor bedrijven en voor de werkstudenten. Over synergie gesproken....
Ook altijd leuk om te vertellen is waarom voor de naam De Diamantmijn is gekozen. Net als in een echte mijn krijgt iedereen een eigen plek in het netwerk van De Diamantmijn. Vanaf deze plek ontdek je je eigen ruwe diamant die je naar eigen inzicht ontwikkelt tot iets zeer waardevols. Dit geldt zowel voor bedrijven, werkstudenten als mkb-adviseurs.

EEN PRODUCT VAN DEZE TIJD

De Diamantmijn is een product van deze tijd. De producten, de diensten, de bedrijfsvoering en het verdienmodel zijn vernieuwend. En het voorziet in de behoefte om procesdata beschikbaar te hebben. Eenvoudig, overzichtelijk en snel. Dit is beschikbaar op basis van een abonnement.
De grote uitdaging van De Diamantmijn is de bewustwording hoe belangrijk aansturing op basis van betrouwbare data is en ook dat deze tegenwoordig goedkoop en eenvoudig beschikbaar kan zijn.
De Diamantmijn is gestart met de introductie, uitgevoerd door werkstudenten. De focus ligt in deze fase op MKB-productiebedrijven (max. 100 fte's). Later volgt uitbreiding naar andere sectoren.

Meer info www.DeDiamantmijn.nl

HOTEL LANDGOED
EHZERWOLD

HOTEL LANDGOED EHZERWOLD:

DE ZORG ZIT GEBAKKEN IN DE STENEN

Ons land kent veel locaties waar je heerlijk kunt recreëren en/of productief kunt vergaderen. Maar niet al die toevluchtoorden kunnen een sfeer bieden die een perfecte combinatie is van rijke historie en moderne voorzieningen. Hotel Landgoed Ehzerwold is een prachtig voorbeeld van zo'n mix van oud en nieuw.

TEKST: HANS HOOFT

Het aanzicht van het statige hoofdgebouw van Hotel Landgoed Ehzerwold in het Achterhoekse Almen doet de bezoeker niet direct denken aan de eerste bestemming van het pand. Totdat hij de woorden boven de entree leest: P.W. Janssen Ziekenhuis. Maar binnen zijn er veel meer elementen die daarnaar verwijzen, zoals brede deuren en het ontbreken van drempels. Bovendien is de historie zichtbaar gemaakt middels grote oude zwart-witfoto's van de ziekenzalen en de stichtsters: Clara Elisabeth Janssen en haar vader P.W. Janssen. Dit was een rijke filantroop die voor Clara, die een achtergrond had als verpleegster, het ziekenhuis bouwde. Pieter Leendert van der Harst, huisarts in Almen, werd de eerste geneesheer-directeur. De feestelijke opening vond plaats in 1916.

HOTEL

Toen Clara's ziekelijke man terugging naar Amsterdam en de scheiding een feit was, trouwde zij met Pieter van der Harst en gingen ze samen verder. Eind 1920 werd het pand verbouwd tot sanatorium dat het tot 1965 is geweest, evenals een opleidingscentrum voor verpleegkundigen.
In 1994, na enkele andere bestemmingen, werd het complex opgekocht door enkele investeerders en werd het geschikt gemaakt voor conferenties, vergaderingen en dergelijke evenementen. Later, in 1998, werd er ook een hotelbestemming aan gegeven om tevens de toeristische markt te kunnen bedienen. Dat gebeurde door de bouw van twee hotelgebouwen met een capaciteit van 114 kamers en een suite.

NAAST ELKAAR

Zo heeft Hotel Landgoed Ehzerwold het beste van twee werelden, vertelt directeur Richard Ottenschot: "De toeristische en zakelijke markten kunnen hier uitstekend naast elkaar vertoeven, hoeven elkaar niet eens in de weg te lopen. Bovendien zijn die markten steeds

CAFFÈ
DI
MAURICIO
Caffè Italiano

CAFFE DI MAURICIO
PROEF ZELF DE ITALIAANSE PASSIE!

NEW YORK 1928. IN DE TIJD DAT DE MAFFIA IN NEW YORK DE STRATEN ONVEILIG MAAKTE, DEED MAURICIO WAAR ITALIANEN TROTS OP ZIJN. HIJ MAAKTE DE LEKKERSTE ESPRESSO VAN DE STAD. VOOR HEM GEEN GLAMOUR VAN CASINO'S, ROKERIGE JAZZCLUBS OF GROTE LUXE AUTO'S. MAURICIO BRANDDE DE BESTE KOFFIEBONEN VOLGENS EERLIJK EN AUTHENTIEK VENETIAANS RECEPT.
IN ZIJN BAR IN NEW YORK BEREIDDE HIJ VOOR ZIJN CLIENTÈLE GEURIGE ESPRESSO'S EN ROMIGE CAPPUCCINO'S. PROEF ZELF DE PASSIE WAAR ITALIANEN ALOM WORDEN GEROEMD EN GEVREESD IN CAFFE DI MAURICIO. OF PROEF ZELF DE ITALIAANS PASSIE EN ….

IEDERE WERKPLEK DE LEKKERSTE KOFFIE
CAFFÈ DE MAURICIO WIL DAT OP IEDERE WERKPLEK DE BESTE EN LEKKERSTE KOFFIE WORDT GESCHONKEN.
DIT MAKEN WE BEREIKBAAR VOOR ÍEDERE ORGANISATIE MET ONS AANBOD VAN KOFFIEMACHINES EN KOFFIEBONEN VAN DE ALLERHOOGSTE KWALITEIT. NORMALITER WORDT DIT ALLEEN IN HET HOOGSTE SEGMENT AANGEBODEN. CAFFÈ DE MAURICIO BIEDT DEZE ECHTER AAN VOOR PRIJZEN DIE STANDAARD ALLEEN GELDEN
IN HET MIDDENSEGMENT. ZO KAN ÓÓK UW ORGANISATIE DE LEKKERSTE KOFFIE BIEDEN AAN UW MEDEWERKERS EN RELATIES.

De voordelen op een rij:

- Voor de lekkerste koffie op het werk
- Professionele koffiemachines en bonen
- Uitstekende prijs- kwaliteitsverhouding
- Duurzaamheid en kwaliteit
- Top service en garantie
- Maatwerk, geen standaard contracten
- Kopen, huren of bruikleen
- Inruil huidige machine mogelijk
- Italiaanse sfeer en kwaliteit in koffie!

Voordelen Pisa koffiemachine

De Pisa koffiemachine biedt vele voordelen. Zoals maar liefst 36 keuze selecties waardoor u met gemak de keuze voor een milde, regular of strong kunt kiezen. Desgewenst kunt u twee koppen koffie tegelijkertijd zetten. Uniek van de Pisa is dat de machine 80% energiereductie oplevert omdat hij geen gebruik maakt van een boiler. Eenvoudige reiniging en tevens mogelijkheid tot inbouw van een automatisch spoelprogramma. Met uw eigen bedrijfslogo in de display, vormt de Pisa een mooi geheel in iedere koffiecorner.
Voordeelactie: Gegarandeerde inruilkorting van netto € 950,00,-!
Bij gemiddelde afname van koffie geven wij gratis technische service.
Neem direct contact op met onze koffiespecialist (of adviseur) Martin Hobé.T. 06 51522060 (of 026-3842180) voor meer informatie of maak een afspraak.
Wij zijn u graag van dienst.

www.caffedimauricio.nl

Wij steunen Kika!

CAFFÈ DI MAURICIO Caffè Italiano
Kika kinderenkankervrij

groep en aantal deelnemers, zodat elke groep maatwerk krijgt. Zo heeft onze theaterzaal een capaciteit voor maximaal 200 gasten, evenals een podium waar bijvoorbeeld een presentatie of forumdiscussie kan worden gehouden voor een groter publiek. Vlak daarbij zijn enkele kleinere ruimtes die eventueel kunnen worden gebruikt als breakout-rooms. We proberen zoveel mogelijk klaar te zetten zoals de gasten dat willen, of het nu een carré-opstelling is of anders, of ze een lunch bij de zaal willen, alles kunnen we voor hen regelen. Willen ze foto's ophangen of een video vertonen, noem maar op. Elke grotere zaal heeft een beamer en natuurlijk alle andere noodzakelijke faciliteiten zoals een wifi-verbinding."

AFGESCHEIDEN

Bolwerk vervolgt: "Maar we merken dat veel van onze gasten gaan voor de sfeer, je komt ook wel ergens binnen als je hier aankomt. Voor de rest doen wij onze uiterste best om de meeting en eventueel het verdere verblijf zo soepel en aangenaam mogelijk te laten verlopen. Sommige groepen willen helemaal afgescheiden zijn van zeg maar de toeristen, andere groepen willen zich juist mengen met die anderen, en dat kan beide, we hebben zelfs zalen met een eigen terras en cateringvoorzieningen."

WORKSHOP GRAFFITI

Voor de recreatie biedt Ehzerwold ruim voldoende opties, Bolwerk noemde al de samenwerking met Unieke Uitjes. "Met hen kunnen we heel veel verschillende activiteiten aanbieden. Dat varieert van een workshop graffiti tot boogschieten, van Solex rijden tot boerengolf, van schermen tot laser-kleiduifschieten en nog veel meer. Dus voor een teambuilding is dit ook een uitstekende plek. De regio eigent zich daar ook voor, je komt hier helemaal tot ontspanning. Of je dat nu toeristisch doet of zakelijk, het blijft hetzelfde: de rust, daar komen de mensen voor. Daar is de regio heel sterk in, maar ook in de vriendelijkheid, de gastvrijheid." Ottenschot vult aan: "De gemoedelijkheid van de bewoners in de regio is groot. Mensen uit andere regio's vinden dat vaak opmerkelijk, ze zijn dat niet gewend dat je naar elkaar zwaait als je langsfietst. Maar het is nooit opdringerig." Bolwerk wijst op de vele fiets- en wandelroutes die zijn uitgezet in de wijde omgeving.

DE BUS STOPT LETTERLIJK VOOR DE DEUR

De directeur noemt een punt dat met name door de buitenlandse bezoeker als heel belangrijk wordt gezien: "Qua bereikbaarheid liggen we hier uitstekend, je zit met 15 minuten op de A1, van die snelweg merk je hier niets, het is hier echt landelijk rustig. Ook met openbaar vervoer kun je hier makkelijk komen, de bus stopt letterlijk voor de deur. Je stapt in Zutphen uit de trein en met een half uur stap je hier het hotel binnen. Kom je met de auto, dan hebben we ruim voldoende parkeergelegenheid." Bolwerk: "We raden ook mensen aan, hun auto vlakbij de kamer te zetten; dat kan, en dan hoeven ze niet ver te lopen met hun koffers."

In de directe omgeving zelf zijn naast de schitterende natuur ook veel andersoortige pluspunten voor de bezoeker: een prachtig dorp als Lochem of steden als Zutphen en Deventer liggen als het ware om de hoek. Daar vind je naast historische panden ruim voldoende andere aantrekkelijke zaken, variërend van musea tot leuke winkels en van bruine kroegen tot sterrenrestaurants.

Zowel voor de zakelijke als de toeristische bezoeker is Hotel Landgoed Ehzerwold een uitstekende optie: de rust, de gezonde omgeving, de gemoedelijke en klantvriendelijke opstelling van de staf, het helpt allemaal mee om een meeting, eventueel (en waarom niet?) gekoppeld aan een langer, meer recreatief verblijf tot een onvergetelijke ervaring te maken. Een rijke historie wordt hier perfect gekoppeld aan hedendaagse eisen.

www.ehzerwold.nl

Fotografie: Marcel Krijgsman

HET OUDE POLITIEBUREAU

SUBLIEME GASTRONOMIE EN ULTIEME GASTVRIJHEID

Het Oude Politiebureau is al jaren een begrip in Ede en omstreken. Begin dit jaar werd het restaurant overgenomen door Laurens Meyer. Anthon van Manen die al heel wat jaren een bekend gezicht is in de keuken, gaat voortaan verder als chef-kok. Ook in de bediening zijn er nog veel vertrouwde gezichten te vinden. Vallei Business schoof aan tafel en ontdekte dat het restaurant nog steeds indruk maakt met sublieme gastronomie, ultieme gastvrijheid en uitgelezen wijnen.

Het Oude Politiebureau dateert uit 1928 en is vandaag de dag een veelzijdige horecagelegenheid. Het herbergt een bistro, restaurant, terras en zalen voor zakelijke meetings, feesten en partijen. Het restaurant oogt licht en luxueus door de hoge wanden, grote ramen, open keuken en de prachtige houten vloer. Wie plaatsneemt in de comfortabele stoelen van het restaurant, dineert pal boven de voormalige cellen. Op water en brood hoef je hier echter niet meer te zitten.

LOKALE PRODUCTEN

Een blik op de kaart leert dat de keuze enorm is en bovendien voor elk wat wils biedt. Klassieke Franse gerechten, maar ook gerechten uit andere windstreken met een moderne twist vormen samen de kaart. Overduidelijk is de voorliefde voor lokale producten. Zo komt de kaas van Remeker uit Lunteren en kaasboer Kees uit Ede.

Voor ons heeft de witte brigade vanavond een selectie van signatuurgerechten op het menu staan. We starten ons diner met gerookte ganzenborst met chips & crème van topinamboer, atjar van rode kool, rettich en kruiden. Een gerecht waarbij je smaakpapillen direct op scherp staan. Daarnaast krijgen we een winterse huzarensalade van knolselderij en pastinaak, zoetzure knolselderij, pastinaak

Sandra Plas was al werkzaam binnen HOP, maar sinds de overname is zij bedrijfsleider van het restaurant.

chips, kastanjechampignon en truffelvinaigrette. Door de combinatie van zure, zoete en romige tonen een verrassend gerecht.

Vergaderen op locatie bij Het Oude Politiebureau

Het Oude Politiebureau heeft op de eerste en de tweede verdieping sfeervolle kamers voor zakelijke bijeenkomsten. Voor 2 tot 26 personen kunnen zakelijke gasten terecht in een van de zes kamers. Op de tweede verdieping is er een mooie zolderruimte voor 26 tot 150 personen. Door de zeer centrale ligging in midden Nederland, voldoende parkeergelegenheid en in de nabijheid van het station is Het Oude Politiebureau voor iedereen goed bereikbaar. Het Oude Politiebureau maakt een externe meeting zorgeloos. Alle ruimtes zijn voorzien van diverse facileien, zoals wifi, beamer tot aan een blocnote & balpen voor iedere gast. Koffie, thee, water en frisdranken staan voor de gasten klaar. Voor ieder gezelschap is er een geschikte ruimte.
www.hetoudepolitiebureau.nl/zalen

GESLAAGDE COMBINATIE

De ravioli met hertenstoof en een schuim van eekhoorntjesbrood & cuisse de canard, geplukt vlees en een bitterbal van wilde eendenbout, cranberry vinaigrette, mini bietjes met een crumble van macadamia en ras el hanout is een geslaagde combinatie van een klassiek gerecht in een Oosters jasje. Dat een vegetarisch gerecht niet onder doet voor een lekker vis- of vleesgerecht blijkt uit de tarte de champignon met crème van champignons, gemarineerde paddenstoelen, schuim van truffel en winterpostelein.
Tussen de gangen door nemen we de uitgebreide wijnkaart door, waarbij overduidelijk wordt dat de sommelier naast de bekende klassiekers ook graag uitstapjes maakt naar meer onbekende wijnen. Bij iedere gang wordt met veel passie de keuzes voor de geschonken wijnen toegelicht. Aan aandacht hebben de gasten hier geen gebrek. De bediening is niet opdringerig, maar attent en betrokken.

WAARDIGE AFSLUITER

Voordat het dessert zich aandient, genieten we van de Hollandse Haas met pommes dauphine, romige schorseneren, romanesco, crème & chips van schorseneren en een saus van goji bessen. Het dessert van gemarineerde blauwe bes, met hangop van amandel, blanc manger, gel & gelei van blauwe bes en een bolletje ijs, is een waardige afsluiter, maar we mogen nog niet naar huis voordat we een selectie van de heerlijke kazen van kaasboer Kees uit Ede geproefd hebben.

BIJZONDERE AVOND

Voldaan kijken we terug. Het Oude Politiebureau overtreft zichzelf door haar gasten niets tekort te laten komen. Met hart voor gastronomie. Een adres waar je graag tot de vaste gasten wil behoren. Niet zo gek dat dit restaurant onlangs weer te horen heeft gekregen de Bib-onderscheiding te mogen blijven voeren.

Het oude Politebureau
Breelaan 2a
6711 MR Ede
0318 – 658700
info@hetoudepolitiebureau.nl
www.hetoudepolitiebureau.nl

Kerst en oud- en nieuw bij Het Oude Politiebureau

Voor 1e en 2e Kerstdag hebben de chefs een bijzonder kerstmenu samengesteld. Ook voor zakelijke gezelschappen en groepen kan een arrangement op maat gemaakt worden. Een oudejaarsfeest of een nieuwjaarsreceptie behoren tevens tot de mogelijkheden.

VERGADEREN À LA CARTE IN DE BOERENSTEE

WEG VAN DE BEWOONDE WERELD

Hemelsbreed zit je maar enkele kilometers bij de snelweg A12 vandaan, volstrekt in het midden van het land, maar gevoelsmatig bevind je je in een totaal andere wereld en laat je binnen tien minuten de hectiek achter je. Het landelijke leven is nog puur en oprecht bij De Boerenstee in Woudenberg, waar je de service à la carte kunt bepalen.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Bijna direct na het verlaten van de A12 bij de afslag Maarsbergen lijkt het alsof je aan een georganiseerde toerrit deelneemt als je door het fraaie landschap cirkelt, dat rustig en ongemerkt overgaat van de Utrechtse Heuvelrug in de Gelderse Vallei. De Boerenstee ligt aan een smalle weg omzoomd met bomen en doet zijn naam alle eer aan. Sinds 1913 runnen drie generaties van dezelfde familie hier een melkveebedrijf met momenteel negentig runderen. "Allemaal nazaten van de koeien waarmee opa Van Ravenhorst ooit begon, nu ruim een eeuw geleden," vertelt Clara van Ravenhorst, getrouwd met de kleinzoon van de oprichter. Zoals veel bedrijven in de agrarische sector zocht de familie in de afgelopen decennia naar verbreding, om niet langer op één paard te wedden. In 2002 opende De Boerenstee als vergaderaccommodatie zijn deuren, vijf jaar later volgden op hetzelfde perceel De Liniedijk met zes Liniehutten (daarover verderop meer) alsmede de aankoop van Hofstede Hooybroeck, iets verderop aan de overkant van de weg.

Kees en Clara Ravenhorst zijn de drijvende krachten achter De Boerenstee.

LANDELIJKE BEDRIJVEN

Van de sfeer van het archetypische vergader- en congrescentrum, met grote rechthoekige zalen en een centrale receptie vind je niets terug bij De Boerenstee. Hier dompel je je onder in het zuivere landleven en juist dat contrast met de zakelijke wereld van alledag trekt zoveel bedrijven naar deze locatie in Woudenberg, die zijn achtergrond niet verloochent, maar juist met trots uitdraagt. Landelijke banken, verzekeringsmaatschappijen, pensioenfondsen, overheidsdiensten en daarnaast talloze kleinschaliger ondernemingen weten de weg naar deze even rurale als centrale accommodatie te vinden, vaak herhaaldelijk. "Veel van onze klanten komen regelmatig terug en hun relaties begroeten we hier ook, vanuit mond-tot-mondreclame," zegt Van Ravenhorst. "In deze rustige omgeving vullen ze hun tijd zeer efficiënt in, desgewenst afgewisseld met ontspanningsactiviteiten om de accu op te laden. Mogelijkheden genoeg, dankzij onze samenwerking met verschillende partners. Denk aan een wijnproeverij, een kookworkshop met streekproducten, mountainbiken, kanovaren, een excursie over de Grebbeliniedijk onder leiding van een gids of een verfrissende wandeling over het klompenpad maken en dan direct bij vertrek zomaar onze koeien tegenkomen, die van de wei naar de stal lopen."

MEERDAAGS VERBLIJF

Niets moet en vrijwel alles mag. De Boerenstee drukt het anders uit: vergaderen à la carte. "Afhankelijk van budget en wensen kun je hier service op maat laten verzorgen of alleen maar een ruimte huren en alles zelf regelen, ook voor een meerdaags verblijf, tot en met samen koken. Sommige klanten bestellen een mystery box met verrassingsingrediënten en gaan zelf of onder begeleiding van een kok aan de slag. Andere relaties willen zich vooral op hun zakelijke doelen concentreren en de catering uitbesteden aan ons. We zijn sterk in het leveren van ongemerkte service, met zo min mogelijk afleiding voor de gasten tijdens een bijeenkomst." Welke van de drie ruimten een bedrijf reserveert, hangt maar net af van de omvang van de groep en de gewenste sfeer. De Boerenstee, geschikt tot zestien personen en voorzien van vier slaapkamers, ademt het echte agrarische leven. Iets verder op hetzelfde terrein ligt De Liniedijk, ingericht op gebruik tot dertig personen en geflankeerd door zes unieke Liniehutten, die de indruk van 'slaapbunkers' geven. Bedrijven die zich graag nadrukkelijk afzonderen kiezen veelal voor Hofstede Hooybroeck, met een capaciteit tot twintig personen en slaapmogelijkheden voor tien gasten. In alle gevallen maakt De Boerenstee graag een arrangement à la carte met een heldere offerte. Het is de moeite waard om deze bijzondere, inspirerende locatie in het midden van het land nader te ontdekken.

www.boerenstee.nl

FEMKE RIKKERT, MANAGER CONGRESSEN EN VERGADEREN BIJ JAARBEURS

HET BEATRIXGEBOUW: KLOPPEND HANDELSHART VAN UTRECHT

Jaarbeurs is zo'n vertrouwde naam onder de gevestigde merken, dat je zou denken dat je inmiddels wel weet wat daar gebeurt. Een bezoek aan het Beatrixgebouw leert echter dat beurzen nog maar het topje van de ijsberg aan mogelijkheden zijn die Jaarbeurs haar klanten kan bieden. Femke Rikkert: "Jaarbeurs biedt een breed scala aan mogelijkheden voor congressen en vergaderingen. En wat weinigen weten: het Beatrix Theater dat 's avonds zo'n bekende thuisbasis is voor musicals, is overdag beschikbaar voor congressen. Sterker nog: het werd in 2017 zelfs uitgeroepen tot Nederlands beste congrestheater.

TEKST: BAART KOSTER (KOSTER TEKSTEN – TEKST & COMMUNICATIE)

Het begon in 1917 in Utrecht met de eerste jaarbeurs. Het doel: de handel die door de Eerste Wereldoorlog ver was weggezakt weer van een nieuwe stimulans te voorzien. Sindsdien ontwikkelde Jaarbeurs zich tot een veelzijdige dienstverlener die op vele wijzen ondernemers faciliteert om zaken te doen, kennis uit te wisselen en hun netwerk uit te breiden, om maar enkele van hun doelen te noemen. Het met het predicaat 'Koninklijke' onderscheiden instituut, bekend als Jaarbeurs Utrecht, heet sinds 2015 kortweg Jaarbeurs. En de missie is altijd even kort en kernachtig gebleven: 'handel in beweging zetten'. Hoewel Jaarbeurs inmiddels al kan bogen op een eeuw kennis en expertise over live ontmoeten en de positieve impact daarvan, blijft het constant in beweging. Hoe beweegt het bijvoorbeeld mee in een tijd van veel verandering in wensen van de klant en de markt? Femke: "Wij zetten onze expertise in om te zorgen dat klanten met hun evenement hun doelstellingen bereiken."

MEETINGMOODSFILOSOFIE: FINETUNEND NAAR EEN OPTIMAAL RESULTAAT OP MAAT

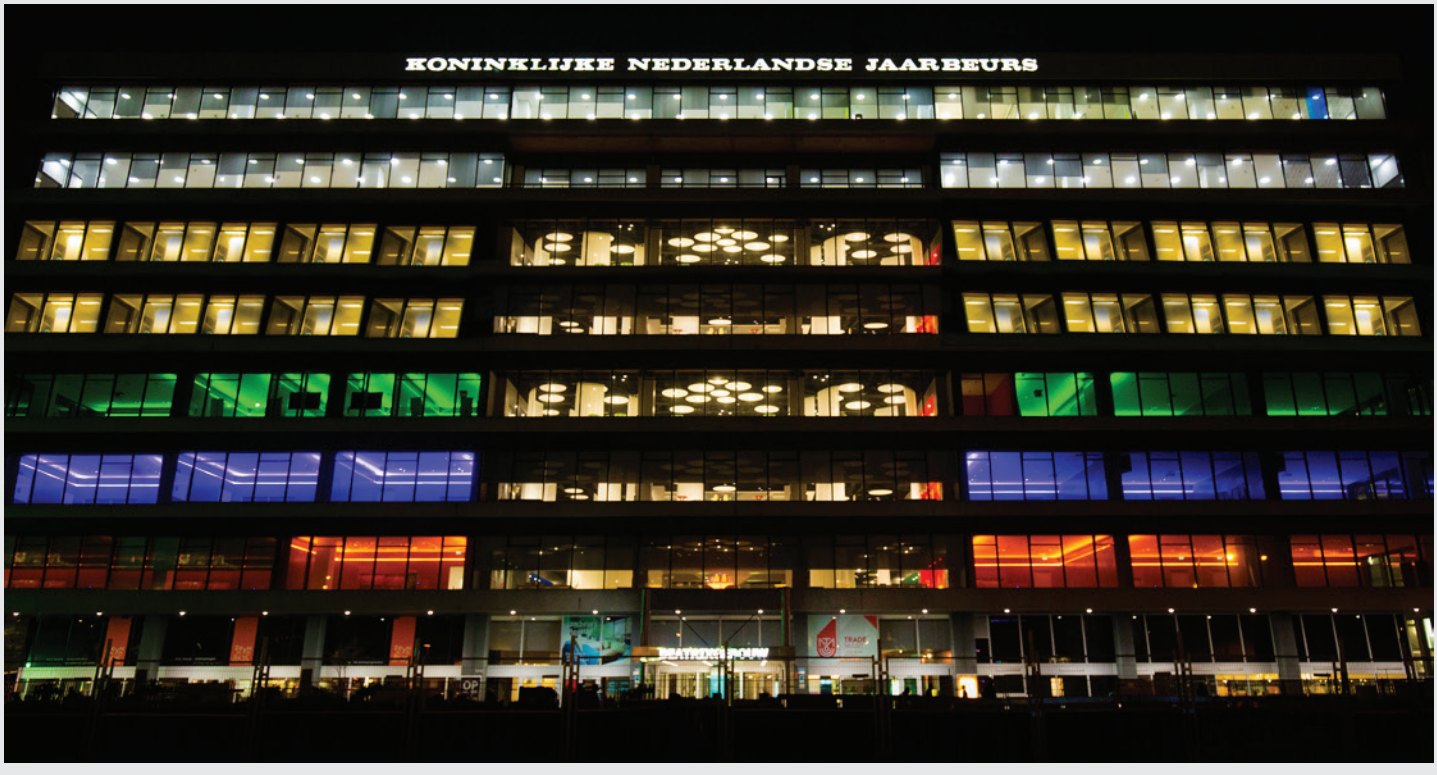
De focus ligt met andere woorden op de doelstellingen van de klant en daarover dacht het Jaarbeurs salesteam voor vergaderingen en congressen al lang geleden intensief na. Dat leidde in 2006 tot de meetingmoodsfilosofie. "Die is gebaseerd op alle mogelijk nagestreefde doelstellingen van onze gasten. Vaak wil de klant bijvoorbeeld werken aan relatiebeheer of kennisoverdracht of wil hij de verkoop stimuleren. Maar ook kan het hem te doen zijn om teambuilding, het creëren van draagvlak of om middels een bijeenkomst het bedrijfsimago een 'boost' te geven." Waarmee Femke alle zes geïdentificeerde doelen compact opsomt. Conform de meetingmoodsfilosofie speelt Jaarbeurs daar nauwkeurig op in met bijvoorbeeld de opstelling van het meubilair, het gebruik van audiovisuele middelen, horeca, licht en kleur. "Landelijk zijn we al wél bekend van onder andere de Vakantiebeurs, KreaDoe en MOTORbeurs Utrecht. Maar dat wij als specialisten in de ontmoeting beduidend meer doen dan het organiseren van de bekende beurstitels in de hallen aan de overkant, weten veel ondernemers nog niet."

In dat andere iconische Jaarbeursgebouw, het Beatrixgebouw, waar Jaarbeurs op de zesde verdieping kantoor houdt, is veel mogelijk, vertelt Femke. "Zo zijn we er ons van bewust dat misschien wel het grootste USP van het Beatrixgebouw het daglicht is. Héél belangrijk voor het welbevinden en functioneren van mensen. Wij hebben bij de inrichting van Vergadercentrum Jaarbeurs MeetUp daarom gekeken hoe we dat element konden integreren in onze propositie. Vonden de catering- en pauzemomenten vroeger plaats in de vergaderzalen zelf, inmiddels vinden alle pauzemomenten plaats op onze centrale Plaza's: open ruimtes met een grote centrale bar voor koffie en thee, voorzien van kleine intieme zitplekken afgeschermd door vitrages, grotere en kleinere tafels, statafels en losse zitelementen. De inrichting van de ruimte is gericht op ontmoetingen en netwerken. En: beschikt over enorme ramen, die van plafond tot vloer reiken en uitzicht bieden op het Jaarbeursplein en de overige complexen van Jaarbeurs."

"HET VERGADERCENTRUM VAN DE TOEKOMST IS NÚ AL BESCHIKBAAR"

Daarnaast helpen ruime technologische mogelijkheden om al naar gelang de gezochte sfeer en het nagestreefde doel elke meeting tot een succes te maken. "Het is letterlijk plug & play", zegt Femke. "Door geavanceerde audiovisuele techniek en de iPads waarmee alle ruimtes van Jaarbeurs MeetUp zijn ingericht kunnen licht, kleur, temperatuur, geluid en beeld meteen en eenvoudig worden ingesteld. Heel gebruiksvriendelijk dus en het garandeert de focus die de bedrijven zoeken die bij ons vergaderen of anderszins bijeenkomen." Niet voor niets wordt Jaarbeurs MeetUp ook wel getypeerd als het vergadercentrum van de toekomst en dat vergadercentrum is nú al beschikbaar.

De vergadermarkt is volop in beweging, constateert Femke. Doordat men bijvoorbeeld



Beatrix Theater

vroeger voor een hele dag een ruimte boekte en nu meerdere meetings achter elkaar inplant, vraagt dat veel van de effectiviteit in planning van Jaarbeurs. "De uitvoering van onze operationele processen moet dus excellent zijn." Als andere interessante ontwikkeling noemt Femke de toenemende interactie tussen online en offline. "Online betrek je bijvoorbeeld met een Twitter Wall mensen van buitenaf bij wat er hierbinnen gebeurt. Ook willen klanten bijvoorbeeld dat stukjes van het event live gestreamd worden. Die constante feedback hoort er steeds meer bij en waar mogelijk faciliteren we die. Wat dat betreft kunnen wij onder meer leunen op ons audiovisuele team dat elke technische wens doelgericht vervult."

HET KLOPPEND HANDELSHART

De vele mogelijkheden van het Beatrixgebouw trekken ondernemers van diverse pluimage aan en zeker niet alleen ondernemers die ruimte huren voor hun vergadering. "Er komen hier ook flexwerkers en ondernemers die elkaar simpelweg willen ontmoeten en inspireren. Daarnaast hebben we ook een aantal interessante huurders in het Beatrixgebouw. Zo vind je op de zesde verdieping JIM, voluit de Jaarbeurs Innovation Mile. Dat is een co-working space die we hebben gecreëerd voor een healthy urban living-community."

Daarnaast huisvest het gebouw nog een aantal kleine startups die de wereld veroveren onder de paraplu van Dutch Game Garden, dat zich helemaal richt op gamefication. Bovendien blijkt het Beatrixgebouw ook de thuishaven te zijn van Trade Mart, dé retail-beurs die zich richt op non-food en waar inkopers van winkels en warenhuizen hun inkopen doen. "Ik noem het Beatrixgebouw dan ook het kloppend handelshart van Utrecht."

ON- EN OFFLINE KOMEN ELKAAR TEGEN BIJ JAARBEURS

Ook vindt Femke het boeiend te constateren hoe de wereld van online offline komt en hoe offline meer online probeert te doen. "Zo ontmoeten fans vloggers en andere idolen van YouTube elkaar nog steeds graag in levenden lijve. En etaleren events als de Webwinkel Vakdagen en het MIE-congres live contact juist als hun kracht. Dat toont aan dat de online wereld een offline ontmoeting wil en het echte contact weer wil terugvinden. Tegelijkertijd zie je dat meer traditionele bedrijven gaan zoeken naar mogelijkheden om online meer binding met hun klanten te creëren."
"Terecht, maar er ligt in de marketing wel heel veel focus op. Juist door online zien we dat het live-event aan kracht en impact wint. Mensen hebben weer behoefte om elkaar in real life te zien en inzichten te delen. Het speciale aspect van een live-ontmoeting kun je op geen enkele manier online terug vinden."

HET BEATRIX THEATER

De grootste verrassing maakt officieel ook onderdeel uit van het Beatrixgebouw. Een blik uit het raam landt vijftig meter verderop op het Beatrix Theater. Waar al velen in de avonduren van een musical genoten, gonst het ook overdag van de zakelijke activiteiten. "Naast de hallen waar de beurzen plaatsvinden, is het Beatrix Theater thuishaven geworden voor menig congres. Een voorbeeld van een aansprekend seminar dat hier plaatsvindt is 'MBA in één dag' van auteur Ben Tiggelaar." De magie van het theater genereert absoluut extra impact, zegt Femke. "Van de comfortabele rood pluche stoelen tot de spectaculaire audiovisuele effecten die we hier op een volle zaal van 1.500 mensen kunnen loslaten. Bedrijven en andere organisaties die hier hun congres of seminar organiseren zien hun boodschap écht binnenkomen bij alle genodigden."

Al voordat mensen in de imposante zaal binnenkomen, ondergaan ze al het 'rode loper-effect' van het Beatrix Theater. "De luxe ambiance maakt indruk. Dat een werkgever iets organiseert in het Beatrix Theater geeft medewerkers, terecht, het gevoel dat ze belangrijk zijn voor de organisatie." Met andere woorden: óók aan die kant snijdt het mes van een bijeenkomst in het Beatrix Theater, dat in 2017 tot Nederlands beste congrestheater werd uitgeroepen. Gevraagd naar de kick van haar werk hoeft Femke niet lang na te denken. "De klantverwachtingen invullen en liefst overtreffen. Wij streven altijd naar wat wij de 9+ klantervaring noemen."

Jaarbeurs MeetUp: vergadercentrum van de toekomst

EVENEMENTENMOEHEID?

De laatste tijd signaleer ik op grote schaal een soort burn-out op het gebied van evenementen. Tal van uitnodigingen vliegen je om de oren. Je kunt onderhand elke dag wel ergens aanschuiven, terwijl je het buitengewoon druk hebt.

Tel eens na bij hoeveel evenementen je zelf aanwezig was, waar bleek dat je in een regelrechte salesfuik was gelopen of waar het programma maar suf en saai was. Zonde van je tijd! Als gevolg hiervan melden gasten zich nog nauwelijks 'zomaar' aan. En als ze dat wel doen, gebeurt dat vaak pas op het laatste moment. Het percentage 'no show' is nog nooit zo hoog geweest.

TIJD VOOR ACTIE

Boeien, binden, beleven en activeren, dat is waar een goed event aan voldoet. Maak deze waarden dan ook zichtbaar en denk vanuit de bezoeker. Zij maken tijd voor je vrij en tijd is geld. Zorg ervoor dat de inhoud van het event de investering meer dan waard is om te komen. Pas storytelling toe, maak de inhoud relevant en vertel zo min mogelijk over jezelf. Ja echt! Laat de mensen zelf concluderen en ontdekken hoe bijzonder je bedrijf is.

OVERTUIG

Bedenk je daarnaast ook dat het uitnodigingstraject inmiddels net een salestraject is. Zorg voor een kalender met meerdere on- en offline uitingen. Maak bijvoorbeeld gebruik van een teaser en stuur een eventimpressie met een shout out van de spreker. Stuur tijdig een reminder en bel desnoods na. Nodig mensen op persoonlijke titel uit en vertel hoe fijn je het zou vinden als ze erbij zijn. Hoe persoonlijker hoe beter!

Pas je deze tips toe, dan weet ik zeker dat je een top opkomst hebt en je bezoekers fans zijn geworden. En.... laten we vanaf nu afspreken dat het verboden is om slechte events te organiseren.

We love our job, we love events and we love your success!

Lisette de Jong
Oprichter van Youngwise. Het bureau voor Live Communicatie en Event Marketing uit Ede. Met een team van reclamemakers en specialisten in event-organisatie werken zij dagelijks aan onvergetelijke campagnes en events! www.youngwise.nl

KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

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

WWW.KLEINWITTENOORD.NL

PARTYCENTRUM Hotel Schimmel Restaurant / Bowling

Welkom bij Partycentrum Schimmel

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

Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl

pw*

Hotel en Congrescentrum de ReeHorst

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

Geschikt voor elke gelegenheid. Met o.m. 38 zalen en ruime, gezellige ontvangstfoyers. Elke bijeenkomst wordt gegarandeerd een beleving. Vol warmte,gezelligheid en altijd persoonlijk!

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

Toplocaties in de regio Vallei

Buitenzorg

VOOR INLICHTINGEN EN RESERVERINGEN:

AMSTERDAMSEWEG 19
6712 GG EDE
TEL. 0318 61 03 13
BUITENZORG@BUITENZORG.NL
WWW.BUITENZORG.NL

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

The Hunting Lodge

Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'

hermonde

INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW ZAKELIJKE BIJEENKOMST

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

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

Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

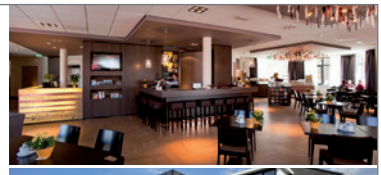
In een ambiance van nostalgie, rust en gemoedelijkheid is restaurant L' Orage de perfecte locatie om te genieten van een goede maaltijd.

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

Amrâth Hotel
Maarsbergen

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

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



Carmen van den Dikkenberg en Lonneke Valk zijn de gezichten achter JIJ Organiseren.

JIJ ORGANISEREN: HET VERSCHIL ZIT IN DE DETAILS

BELEVING MET EEN BOODSCHAP

Een evenement hangt meestal aan een speciale gelegenheid vast, dus moet het lopen als een trein en mag het aan niets ontbreken. Volgens JIJ Organiseren zit het verschil vooral in de details, dingen die in het draaiboek staan van een ervaren partij die anticipeert op valkuilen en altijd op een groot netwerk kan terugvallen. Zo wordt een evenement onvergetelijk... in de positieve zin van het woord.

Volgens Carmen van den Dikkenberg, eigenaresse van JIJ Organiseren, schakelen bedrijven soms eigen medewerkers in om een grote activiteit op touw te zetten. "Dat lijkt een goedkope oplossing, maar het brengt meer kosten met zich mee dan je als ondernemer van tevoren inschat. De mensen die het moeten oppakken beschikken veelal niet over de juiste ervaring en een groot netwerk, dus zal het heel veel uren vergen om alles voor te bereiden. Vaak moet op het laatste moment of zelfs nog tijdens het evenement bijgestuurd worden om alles in goede banen te leiden, met het risico dat je de grip op de gang van zaken verliest. Wat doe je als ineens de stroom uitvalt? Als apparatuur dienst weigert? Als een spreker of artiest die je geboekt hebt niet komt opdagen of ter plaatse ineens onverwachte eisen stelt? Wij als professionele organisatie anticiperen op zulke valkuilen. Dat doen we vanuit inmiddels zestien jaar ervaring, mede in de congresbranche."

AD HOC SCHAKELEN

Hoewel het volgens eventmanager Lonneke Valk in de meeste gevallen niet nodig blijkt, is JIJ Organiseren sterk in ad hoc schakelen op het moment dat omstandigheden ter plaatse veranderen of de opdrachtgever een aanpassing van het programma wil. "Dat vraagt om een flexibele instelling, maar ook om een uitgebreid netwerk. Als ik nog even inhaak op het voorbeeld van apparatuur die ter plekke kapotgaat, dan bellen we onmiddellijk een andere leverancier in de buurt, ook al gebeurt zoiets 's avonds laat en/of in het weekend." 24-uurs bereikbaarheid geldt ook voor de dames zelf, die uiteraard niet altijd ter plekke aanwezig hoeven zijn. "In alle gevallen werken we met een draaiboek, dat de opdrachtgever ruim van tevoren ontvangt. Daarin staan de kleinste details; juist de dingen die je niet over het hoofd mag zien. Die maken het verschil tussen een geslaagd evenement en een activiteit die wordt overschaduwd door kleine foutjes met soms grote gevolgen. Bij iedereen moet de indruk blijven hangen dat alles klopt, van de aankleding tot en met de bewegwijzering. Als mensen niet precies weten waar ze moeten zijn, geeft dat al irritatie. Soms hangen we zelfs bordjes aan lantaarnpalen."

INHOUDELIJKE LADING

JIJ Organiseren, gevestigd in Veenendaal, bestaat in januari aanstaande tien jaar en kent ondertussen het klappen van de zweep. Van den Dikkenberg: "Het begint met goed luisteren naar de opdrachtgever tijdens een eerste kennismaking. Dat betekent niet alleen de wensen inventariseren en feeling krijgen met het bedrijf, maar ook informatie inwinnen over de doelgroep waarop het evenement zich richt. Sommige klanten weten heel goed wat ze willen, anderen laten zich liever meenemen in de meest passende mogelijkheden. Zo gebeurt het vaak dat we enkele verschillende voorstellen maken om uit te kiezen. Een mix daarvan kan natuurlijk ook. De mogelijkheden zijn oneindig, dankzij ons brede netwerk van partners, zoals sprekers- en entertainmentbureaus, cateraars, decorateurs en uiteraard locaties en accommodaties. Vanuit de congresbranche heb ik ervaren dat een evenement pas echt een toegevoegde waarde biedt wanneer je er een inhoudelijke lading aan geeft. Beleving met een boodschap." Een even mooie als confronterende aangelegenheid betrof de bijeenkomst Hoop & Vrees, geconcentreerd op borstkanker. "Tot de sprekers behoorden medici met verschillende specialismen, maar ook Berdien Stenberg hield een woordje, vanuit haar eigen ervaring met de ziekte. Daarna speelde ze een muziekstuk, waarmee ze de aanwezigen nog meer raakte."

AANDACHT VOOR KLIMAATVERANDERING

Om tastbaar te maken wat JIJ Organiseren zoal aan evenementen verzorgt laten we wat voorbeelden de revue passeren. "Voor het 50-jarig jubileum van Van Schuppen Makelaars bouwen we een kerstmarkt op, compleet in de traditionele Duitse setting met huisjes, ski's, verlichting, een stal, een Kerstman en elfjes," vertelt Valk. Van de winterse sferen maakt ze een sprongetje naar ijsberen, vanuit een heel andere gedachte: in opdracht van Warmtebedrijf Ede tijdens de lokale Heidetocht aandacht vragen voor de klimaatverandering. "We lieten mensen in een ijsberenpak rondlopen en zetten elektrische voertuigen in, gewrapt in Noordpool-stijl. Om de boodschap te benadrukken, werd een gadget weggegeven in de vorm van een potlood - zonder plastic natuurlijk - met daarin zaadjes om te planten. Duurzaamheid begint zich sowieso steeds meer tot een trend te ontwikkelen in de evenementenbranche. Wij spelen daar actief op in met materialen, technologie, eten, keuze van de leveranciers en informatievoorziening. We hebben ons bezig gehouden met de eerste FoodValley-editie van DOE oftewel Duurzaam Ondernemen Event, samen met de werkgroep. Dit was een beurs met expositie van producten en diensten op dit gebied, waar we veel relevante subthema's naar voren brachten. De innovatieve architect Thomas Rau trad als spreker op."

HILARISCH

Bij andere evenementen staan juist een heuglijk feit en een feestelijk karakter voor op. "Toen een bedrijf twee jaar geleden op

Valk somt wat activiteiten op: “Een ganzenfanfare, een driemans dixieband, een buitenfilm. In het kader van de wielerronde Veenendaal-Veenendaal Classic kregen we de opdracht van de organisatie om in Theater De Lampegiet een vipterras in te richten, als gelegenheid om sponsoren, genodigden en vrijwilligers in de watten te leggen. Elementen als een BMX-demo en kleuren van de verschillende Tour de France-truien op de palen buiten zorgden voor een speciaal tintje. Je ziet een rode draad in alles wat we organiseren: mensen een bijzondere dag bezorgen en tegelijkertijd een boodschap uitdragen. Dat geeft ons heel veel energie en voldoening.”

www.jijorganiseren.nl

het punt stond om te verhuizen, mochten we een aantal weken eerder voor deze klant al een eindejaarsfeest in het toekomstige pand organiseren, om zo de relaties en medewerkers alvast een voorproefje van de nieuwe locatie te geven,” zegt Van den Dikkenberg. “Alles was nog leeg, dus hebben we het te gebruiken gedeelte compleet ingericht met een restaurant en daarnaast een feestzaal. Mooi opgedekte tafels, verlichting, ballonnen met de namen van de aanwezigen erop, een deejay, een led-danseres, live cooking; het zag er fantastisch uit. Vooraf maakten we uitnodigingen in de vorm van puzzels, die steekwoorden rondom het bedrijf bevatten. Ze leverden geweldige reacties op.” Een westernfeest op een ranch in Hendrik Ido Ambacht, een verrassingstrip naar Rome, JIJ Organiseren draait er zijn hand niet voor om en weet ook in het buitenland zijn weg te vinden, met hulp van lokale partners. Voor een andere klant luidde de opdracht een tweedaagse activiteit neer te zetten waaraan iedereen nog lang en lachend zou terugdenken. “Uiteindelijk kwam het gezelschap in Gent terecht, waar een workshop line dance op het programma stond, als onderdeel van een weekend met talloze activiteiten. Een hilarische ervaring, met al die cowboyhoeden en boerenzakdoeken. De één beweegt duidelijk makkelijker dan de ander...”

SPECIAAL TINTJE

Dit jaar leverde JIJ Organiseren een uitgebreide bijdrage aan het Zomerfestival Veenendaal, dat zelfs RTV Utrecht haalde.

ID-DJ ENTERTAINMENT

ID-DJ ENTERTAINMENT GROEP

ID-DJ ENTERTAINMENT
Bruiloften | Feesten | Evenementen

ID-DJ Entertainment
"De beste bruiloft DJ van Nederland"

Holland Events
"Zakelijke evenementen met een feestelijk karakter"

HOLLAND EVENTS
Bedrijfsfeesten • Beurzen • Congressen • Festivals • Organisatie

Back to the Wedding

Back to the Wedding
"De Wedding After Party van het jaar"

Bruidsbeurs Nederland
"Hét adres voor de leukste no-nonsense trouwevents"

Bruids Beurs Nederland

Afscheids DJ

Afscheids DJ
"Technische/muzikale ondersteuning tijdens het laatste afscheid"

www.id-dj.nl | 033 30 30 772 | info@id-dj.nl

BDG BEVEILIGING KOMT DIRECT IN ACTIE BIJ FAILLISSEMENTEN

SNEL SCHAKELEN

Een discipline waar je niet zo snel bij stilstaat is beveiliging bij faillissementen, waar verschillende risicofactoren om de hoek komen kijken. Zo'n situatie vergt bliksemsnel en accuraat handelen, soms zelfs tegelijkertijd op tientallen locaties in Nederland. BDG Beveiliging in Barneveld ontwikkelde dit tot een specialisme en geeft een kijkje achter de schermen.

Het beveiligen van objecten bij faillissementen behoorde tot de eerste activiteiten toen BDG Beveiliging begin 2013 in Barneveld startte. "Door de zwakke economie destijds vormde dat voor ons de hoofdmoot," vertelt directeur Herman van Schaik. "Inmiddels richten we ons voor een belangrijk deel op surveillance met alarmopvolging en de beveiliging van objecten. Op kleine schaal zetten we gastheren in bij evenementen. Ons werkgebied beslaat met name de driehoek Amersfoort-Zwolle-Veenendaal, waar we met 24 vaste mensen zo'n duizend klanten bedienen, die bij ons over een vast aanspreekpunt voor alle disciplines beschikken." In geval van faillissementen moet het in Barneveld gevestigde bedrijf heel snel schakelen. "De grootste risico's spelen in de eerste dagen, bijvoorbeeld dat oud-eigenaren nog klantenbestanden willen ophalen, medewerkers na jaren trouwe dienst menen dat zij recht op bepaalde spullen hebben of leveranciers onbetaalde goederen retour proberen te nemen. Hoe begrijpelijk ook in een aantal gevallen, de curator bepaalt wie waarop aanspraak kan maken."

BEHEER OVERNEMEN

In de situatie van een faillissement komt BDG Beveiliging in actie op verzoek van de curator of een veilinghuis. Van Schaik: "Er liggen vrijwel altijd waardevolle spullen. Tijdens een kijkdag voor een veiling kan iedereen rondneuzen en zichzelf in geval van verkeerde bedoelingen goed voorbereiden op een latere inbraak, iets dat overigens ook in de eerste dagen een risicofactor vormt. Na een oproep arriveren wij binnen enkele uren ter plaatse en vervangen alle sloten. Als erkend sleutelspecialist komen we altijd binnen. Bij aanwezigheid van een alarmsysteem kijken wij of we het beheer kunnen overnemen, wat bijvoorbeeld inhoudt dat we medewerkers van de opvolgingslijst af halen. Mocht er geen alarm zijn, dan plaatsen wij er zelf een voor tijdelijk gebruik, dat we standaard in de kofferbak hebben liggen. Gemiddeld duurt zo'n situatie zes weken, maar het komt regelmatig voor dat vastgoedeigenaren ons nadien vragen om de beveiliging nog een tijd te landhaven, totdat er een nieuwe gebruiker in het pand zit." In alle gevallen schrijft het bedrijf dienstverlening met hoofdletters en ontzorgt het zijn opdrachtgevers volledig.

RETAILKETEN

Elk faillissement brengt zijn eigen uitdagingen met zich mee. "Wat denk je van een retailketen met vijftig vestigingen, die allemaal dezelfde dag nog beveiligd moeten worden?", zegt Van Schaik. "In zo'n geval doen wij een beroep op ons landelijk dekkende netwerk van partners. Een heel bijzondere opdracht betrof het beveiligen van een half afgebouwde kustvaarder, een jaar lang. Na het faillissement van de scheepswerf wilde aanvankelijk niemand anders de klus overnemen. Het komt ook voor dat we - bijvoorbeeld wanneer een aannemer failliet gaat - een woning of een bedrijfspand in aanbouw beschermen tegen kraak en diefstal van waardevolle spullen, zoals gereedschappen en net geplaatste keukenapparatuur." Een heel specifiek deel van het vakgebied dus, dit

werk rondom faillissementen, waarbij BDG Beveiliging vanuit zijn jarenlange ervaring kan anticiperen op de meest onverwachte gebeurtenissen.

www.bdgbeveiliging.nl

VALLEI AUTO GROEP PARTNER IN MOBILITEIT

MOBILITEITSOPLOSSINGEN VOOR VANDAAG ÉN MORGEN

In een snel veranderende wereld verandert de behoefte aan mobiliteit net zo snel mee. Vallei Auto Groep neemt klanten bij de hand en helpt hen bij het zoeken naar de beste mobiliteitsoplossing. “Fiscaliteit, mobiliteit, Total Cost of Ownership of Total Cost of Mobility; bij ons Business Center krijg je gegarandeerd antwoord op je vragen,” vertelt Ben van Voskuilen, Manager Vallei Auto Groep Business Center. “Vroeger verkochten we auto’s, maar nu mobiliteit.”

TEKST: REIN DE RUITER

Na een gesprek met manager Ben van Voskuilen wordt snel een ding duidelijk: Vallei Auto Groep innoveert in mobiliteit en doet dat zonder de vier merkwaarden uit het oog te verliezen: 'vakkundig', 'samen', 'duidelijk' en 'met plezier'. Vallei Auto Groep koppel je bijna automatisch aan de merken Volkswagen, Audi, SEAT, ŠKODA en Volkswagen Bedrijfswagens, maar bij deze dealerorganisatie gaan we een stuk verder, vertelt Van Voskuilen. "Met Vallei Autolease als belangrijke schakel zijn we een universele speler voor alle merken van Porsche tot Opel en van Volvo tot MAN. Ongeacht het merk willen klanten graag door ons ontzorgd worden."

BUSINESS CENTER

Om te voorkomen dat je voor elke mobiliteitsvraag bij een ander loket moet aankloppen, maakt Vallei Auto Groep succesvol gebruik van een Business Center dat de zes vestigingen in de Vallei-regio met elkaar verbindt. Een team van vaste aanspreekpersonen kent de auto, de markt, de berijders, fleetowners, toeleveranciers en de regelgeving en kan daardoor iedere vraag adequaat beantwoorden. Modellen, maatwerk, wagenparkbeheer, fiscale vragen,

duurzaamheid, financiering, verzekeren en leasing; voor elk onderwerp heeft Vallei Auto Groep wel een expert in huis. “Beschouw ons als de goede huisvader die je aan de juiste mobiliteitsoplossing koppelt. De kracht in de formule van ons Business Center zit ‘m in het feit dat we alle merken en diensten hebben gebundeld en deze vervolgens vanuit een vast team in de markt zetten. Vallei Autolease -en verhuur, het Bedrijfswagen Centrum, de binnen- en buitendienst en de afdeling Business Mobility zijn binnen het Business Center over alle merken en vestigingen heen actief. We zijn een platte organisatie waardoor we een stuk flexibeler en sneller zijn dan bij een bedrijf waar alles over duizend schijven loopt. Als klant pluk je daar de vruchten van.”

TOEKOMSTGERICHT BEZIG

Dat deze manier van werken effect sorteert, blijkt uit de goed gevulde prijzenkast die Vallei Auto Groep de afgelopen jaren heeft vergaard. Van Voskuilen is er trots op, al stelt hij zich bescheiden op. “Och, het is onze manier van werken om met onze klanten mee te denken; dat zit in ons DNA. We zijn ook duidelijk toekomstgericht bezig. Een samenleving zonder auto’s is ondenkbaar, maar we moeten er wel over nadenken hoe we slimmer met mobiliteit moeten omgaan. Daarbij stellen we ons hier de vraag hoe wij de impact op het milieu kunnen minimaliseren. Daarvoor kijken we naar buiten, naar de markt en onze klanten. Hoe kunnen we nog beter in de duurzame mobiliteitsbehoefte van onze klanten voorzien? Dat betekent dat we verder kijken dan de klantvraag, maar vooral ook meedenken en meedoen. Wij kunnen een rol spelen door onze klanten te helpen om hun wagenpark te verduurzamen. Een beter milieu gaat verder dan een energiezuinige auto alléén. Wij willen onze klanten zichtbaar betere totale mobiliteitsoplossingen bieden, met een minimale impact op het milieu.”

DUURZAME MOBILITEIT

Wat manager Van Voskuilen betreft zet Vallei Auto Groep vol in op duurzame mobiliteit. “Samen met mijn team kunnen wij voor ieder bedrijf uit diverse branches een goed, duurzaam en creatief mobiliteitsplan maken. De trend is meer en meer ‘flexibele mobiliteit’; wij kunnen die aanbieden. Soms met een

leaseauto, gewoon omdat dit niet anders kan. Soms met een plan waarin de klant een paar dagen gebruik maakt van een Up!, een paar dagen treint en ook nog de fiets pakt – goed voor het milieu én de klant."
Verduurzamen begint vandaag al, vinden ze bij Vallei Auto Groep. Van Voskuilen heeft een mooi voorbeeld paraat. Zo ging het Duurzaam Ondernemen Event DOE 2018 van start in Veenendaal, waarbij veel ondernemers uit het MKB aanwezig waren. Vallei Auto Groep was er óók bij. Medewerkers controleerden de bandenspanning van elke ondernemer die met de auto kwam. Want een goede bandenspanning is veiliger, goed voor de portemonnee en veel zuiniger. Als alle auto's met de juiste bandenspanning rijden, levert dat volgens de overheid 0,4 megaton CO2 besparing per jaar op, vergelijkbaar met twee keer de jaarlijkse uitstoot van alle huishoudens in Delft. Van Voskuilen: "Je hoeft met het verduurzamen dus echt niet te wachten tot 2023. Vallei Auto Groep is er al lang mee begonnen."

www.valleiautogroep.nl

Hyundai-dealer Cluistra

Voor jarenlang zorgeloos rijplezier.

Service staat voorop bij Hyundai-dealer Cluistra

Welke Hyundai u ook kiest, u kunt altijd rekenen op kwaliteit, betrouwbaarheid en optimale service. Hyundai is één van de grootste automerken ter wereld. Het streven om tot de échte top te behoren, leest u af aan de 5 jaar kilometergarantie die elke Hyundai meekrijgt. Maar ook aan onze vooruitstrevende elektrische KONA en IONIQ modellen.

Bij Cluistra ervaart u hetzelfde streven naar topkwaliteit en optimale persoonlijke zorg. Klanttevredenheid staat hoog in ons vaandel. Of u nu komt voor de aanschaf van een nieuwe Hyundai, een occasion, verzekering, lease- of huurauto, reparatie of onderhoud, we garanderen u een optimale service en onze persoonlijke inzet.

Zelf een Hyundai en onze service ervaren? Bel voor een proefrit of kom langs.

Ontdek meer op cluistra.hyundai.nl

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

HYUNDAI

5 JAAR ONBEPERKTE KILOMETER GARANTIE

Zie voor kosten en voorwaarden www.hyundai.nl of vraag ernaar in de showroom. De Hyundai 5 jaar garantie zonder kilometerbeperking is alleen van toepassing op Hyundai voertuigen die initieel aan een eindgebruiker zijn verkocht door een Erkend Hyundai Dealer. De gedetailleerde garantievoorwaarden zijn per 01-01-2018 beschreven in het service & garantieboekje.

DE BEDRIJFSAANSPRAKELIJKHEIDSVERZEKERING NIET!

WIE BETAALT DE SCHADE?

De invoering van de AVG heeft ons bewuster gemaakt van het belang van veilig en zorgvuldig omgaan met persoonsgegevens en het voorkomen van cyberaanvallen en datalekken. Dat de AVG ook flinke (aansprakelijkheids)risico's met zich meebrengt waar veel ondernemers niet (afdoende) voor zijn verzekerd, is nog niet goed doorgedrongen.

RISICO'S

Een verloren USB-stick, een gestolen laptop, een hacker die persoonsgegevens buitmaakt of een e-mail met privacygevoelige gegevens die naar de verkeerde persoon wordt gestuurd; allemaal voorbeelden van datalekken en overtreding van de AVG. De gevolgen hiervan lopen uiteen van hoge boetes (zie kader) en gederfde winsten vanwege bedrijfsstagnatie tot kosten voor crisismanagement, juridische bijstand en, last but not least, aansprakelijkheid voor schade.

AANSPRAKELIJKHEID GAAT VER!

De hoofdregel is dat de 'veroorzaker' aansprakelijk is en de volledige schade moet vergoeden. Als Verwerker kun je dus aansprakelijk gesteld worden voor de schade die bijvoorbeeld je opdrachtgever lijdt (de Verwerkersverantwoordelijke). Denk aan imagoschade, boetes, etc. Maar ook iemand die slachtoffer is geworden van identiteitsfraude door jouw datalek kan jou, als Verwerker of Verwerkingsverantwoordelijke, aansprakelijk stellen voor zijn schade.

GEVALLETJE

Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering?
In de regel zijn in een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering alleen letsel en goederen schade (aan derden) verzekerd. Daar is in het geval van een datalek geen sprake van. Bovendien is het gebruikelijk om boetes uit te sluiten. Een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering biedt dus geen dekking in dit geval.

EN NU?

Je kunt je aansprakelijkheid contractueel proberen uit te sluiten. De kans wordt dan wel klein dat partijen nog zaken met je willen doen. Het beperken van aansprakelijkheid is gebruikelijker, daarmee voorkom je onbeperkte aansprakelijkheid. Dat kan een beperking zijn in schadebedrag, tot wat de verzekering maximaal dekt of tot specifieke kosten; wel schade maar geen boetes bijvoorbeeld. Je risico is dan beperkt(er), maar nog steeds aanwezig. Een cyberverzekering biedt daarvoor een oplossing. Deze zijn inmiddels vrij makkelijk af te sluiten en redelijk betaalbaar.

DIENSTENPAKKET AUTOGLANS LOOPT UITEEN VAN CAR CLEANING TOT SMART REPAIR

SCHONER DAN NIEUW

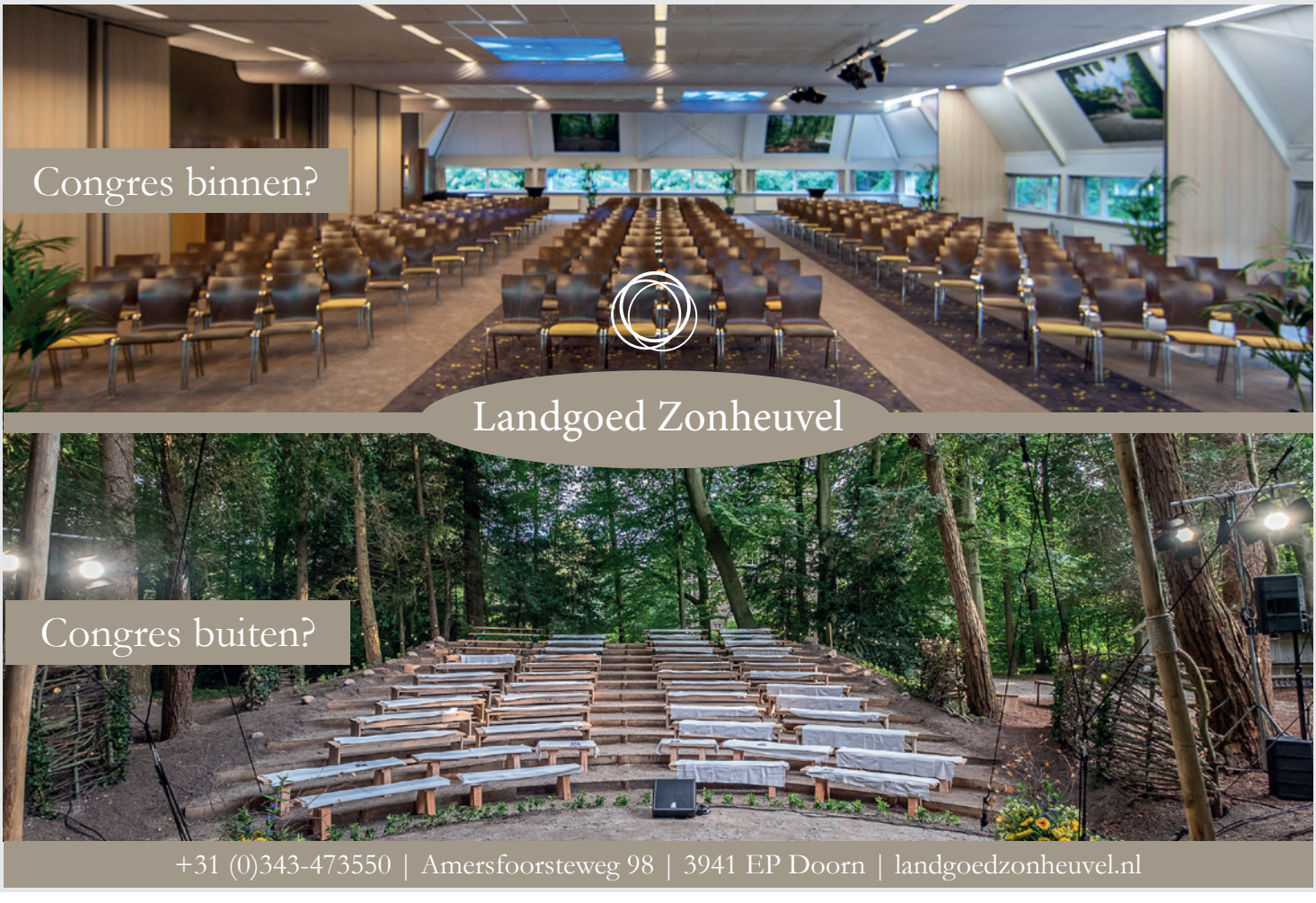
In de zakelijke wereld draagt de auto in belangrijke mate bij aan de representatie. AutoGlans biedt een breed dienstenpakken om hem uiterlijk in topconditie te brengen en te houden, van hoogwaardig poetsen (detailen) en polijsten tot lakverzegeling, spot repair, uitdeuken zonder spuiten en interieurherstel.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

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: AUTOGLANS

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 showroomstaat 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 berijders 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 je bij ons meldt voordat de leasemaatschappij of de dealer de auto aan het eind van het contract inneemt en controleert op schades, 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



CIRCULAIR ONDERNEMEN

Eén van de mooiste begrippen van ondernemend Nederland; circulair ondernemen. Het klinkt niet alleen lekker, de betekenis ervan is louter positief. Volgens de Dikke van Dale is ondernemen; beginnen te doen, actie dus. Door te ondernemen wordt een bijdrage aan de maatschappij geleverd. Door circulair te ondernemen draagt de ondernemer ook nog bij aan het reduceren van de afvalstroom, mooier kan het niet worden!

Bij productiebedrijven kunnen we ons circulair ondernemen goed voorstellen. Het afval van het ene productiebedrijf is de grond- of hulpstof voor het produceren van een ander product. Maar hoe doen we dit bij dienstverlenende bedrijven? Deze organisaties produceren ideeën, nieuwe concepten om processen te optimaliseren en services om zaken voordeliger en eenvoudiger te maken. Wat voor afval hebben deze bedrijven en welke afvalstoffen kunnen in de productiekringloop hergebruikt worden? De meest voor de hand liggende is papier, een papiervezel kan zo'n zes tot zeven keer gerecycled worden. Het oude getekende contract kan na recycling weer gebruikt worden voor een nieuwe overeenkomst. Er is meer mogelijk, koffiedrab kan gebruikt worden voor compost, toners krijgen een tweede leven. Denk ook aan de inrichting, de niet meer bijdetijdse inventaris heeft nog een prima tweede leven bij een non-profitorganisatie of sportclub. In Nederland zijn diverse lokale en regionale initiatieven die zich hiermee bezighouden.

OPLOSSING

Een soort van circulair ondernemen zien wij al enige tijd bij leaseauto's. Fiscaal gedreven is er nog veel vraag naar gebruikte bijtellingsvriendelijke leaseauto's. Deze auto's krijgen van ons een tweede zakelijk leven. En een gevolg van het aantrekken van de arbeidsmarkt, is dat medewerkers naar andere werkgevers overstappen. De leaseauto die achterblijft bij de oude werkgever kan voor een andere ondernemer de juiste oplossing zijn voor haar mobiliteitsbehoefte. Dit hergebruik van een niet in gebruik zijnde auto voorkomt hoge voortijdige beëindigingskosten van het contract. Ook dit is een vorm van circulair ondernemen, actie ondernemen met "afval" wat bijdraagt in een kostenbesparing.

Huib van Loon
Oxonia autolease, advies & contractbeheer
www.oxonia.nl

Vallei Business

Financieel Advies

Rabobank

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

S+DL
SCHUURMAN EN DE LEEUW
accountants

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

Reclame

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl

TECHNICA

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

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?

Box Inn self-storage

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

Gratis advertentie

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

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

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

bartiméus sonneheerdt VERENIGING

CBF VOOR GOEDE DOELEN

bouwstede ondernemerscentrum

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

KOM VRIJBLIJVEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.

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

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen
Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel, Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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

Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

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

INTERFACE
communicatie

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

Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

Van Veen Advocaten

Van Veen Advocaten

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

Locaties

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

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

Residence Rhenen

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

The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?

VRAAG NAAR DE MOGELIJKHEDEN!

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.

Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

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

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

ZOONEN COMMERCIEEL VASTGOED

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

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

Belangrijkste kenmerken

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

www.iton.nl/cloudwerkplek

iton

TE HUUR

Hoofdstraat 72 te Veenendaal

5 JAAR
1968 - 2018

In het hart van het Veenendaalse centrum staat deze unieke winkellocatie te huur. Met maar liefst 20 meter frontbreedte aan de zijkant en 10 meter frontbreedte aan de voorkant is deze locatie perfect voor verschillende bestemmingen, van horeca tot detailhandel.

Interesse?

Of uw pand verkopen of verhuren?

Neem vandaag nog contact op!

- 1.330m² vloeroppervlakte verdeeld over drie verdiepingen;
- Gelegen in het kernwinkelgebied van Veenendaal;
- Twee ingangen, aan de Hoofdstraat én aan de Tuinstraat;
- Parkeergelegenheid op eigen terrein en in de nabije omgeving;
- Deelverhuur mogelijk.

PRIJS OP AANVRAAG

funda in business

NVM

HUISJE, BOOMPJE, FEESTJE!

VAN SCHUPPEN
MAKELAARS SINDS 1968

T 0318-519 157
info@vanschuppenmakelaars.nl
www.vanschuppenmakelaars.nl

Kerkewijk 55
Veenendaal

INSPECTUS
inventariseert

Asbest?

“Wij zetten graag net dat stapje extra voor u!”

De dienstverlening kan zijn:
· Inventarisatie asbest incl. rapportage
· Advies en begeleiding bij asbestsanering en renovatie/sloopprojecten
· Contra expertise van de rapporten
· Uitvoering NEN-2991
· Opstellen asbest beheersplan
· Verzorgen asbest herkenningstraining

Adresgegevens:
Fokkerstraat 18
3905 KV Veenendaal
Tel: 0318-743494
E-mail: info@inspectus.nl