

RIVIERENLAND

Jaargang 31 | Nummer 6 | Januari 2019

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND

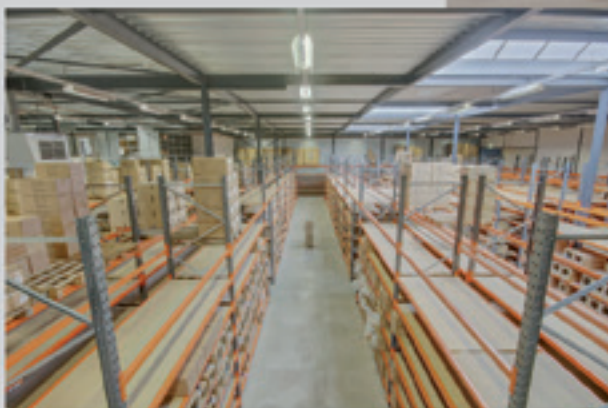
INTERVIEW VOORZITTER
MKB-NEDERLAND
DE VUURDOOP VAN JACCO VONHOF

ELFRIEDE BOER
BEVLOGEN DIRECTEUR
REALISEERT DROOM

COVERSTORY MEDEL
'WIJ WILLEN
IEDEREEN
MET ELKAAR
VERBINDEN'



Zandweistraat 19 Waardenburg



Zeer representatief bedrijfspand met voorgelegen kantoren gelegen op korte afstand van de Rijksweg A2. Het gebouw beschikt over in totaal 3.419 m² vloeroppervlak, bestaande uit 689 m² kantoor verdeeld over 2 bouwlagen, 2.365 m² bedrijfsruimte en 365 m² entresolvloeren in de bedrijfshal.

Bijzonderheden:

- * Bouwjaar 2007
- * Perceel 4.975 m²
- * Luxe afwerking kantoren
- * Dockshelters en overheaddeuren in bedrijfsruimten
- * Vrije hoogte bedrijfsruimte ca. 7 meter
- * Maximale vloerbelasting bedrijfsruimte ca. 2.000 kg/m²
- * Gelegen op bedrijventerrein Slimwei in Waardenburg
- * Verhuur bespreekbaar

Het pand kenmerkt zich door de bijzonder luxe uitstraling van de kantoren en de entreepartij. Ook de bedrijfsruimte is een bijzonder prettige werkruimte vanwege veel daglichttoetreding, uitgebreide sanitaire voorzieningen en tochtsluizen bij alle overheaddeuren.

Vraagprijs: € 1.950.000,= k.k.

TE KOOP

van der Horst
bedrijfsmakelaardij

Van der Horst Bedrijfsmakelaardij

Tel: 0345-652113

www.vanderhorstmakelaardij.nl



MOBILITEIT

Met het oog op de Provinciale Statenverkiezingen op 20 maart 2019 hebben VNO-NCW en MKB-Nederland in Gelderland een tienpuntenplan met standpunten over de voor het bedrijfsleven in de provincie belangrijkste onderwerpen aan de politieke partijen in Gelderland gestuurd. Een van die punten luidt: 'Investeer in infrastructuur die past bij de wereld van morgen'. Hopelijk wordt 2019 het jaar van de mobiliteit.

De komende vier jaar wordt er €8 miljoen gestoken in het verbeteren van de doorstroming op de A15 tussen Ridderkerk en Gorinchem. Er zijn dagelijks files, zowel in de ochtend- als in de avondspits, in beide richtingen. De op één na duurste file wordt de komende vier jaar aangepakt met innovatieve maatregelen voor het wegverkeer en openbaar vervoer waarmee de bereikbaarheid in de regio verbetert.

De brug bij Rhenen, waar al jarenlang over gedebatteerd is, zal eindelijk worden verbreed. Hier zijn de provincies Utrecht en Gelderland het onlangs over eens geworden. Hopelijk geeft het aan beide kanten van de Rijn de gewenste ontlasting van het lokale en regionale verkeer.

SNELLE BESLUITEN

Mijn hoop is dat in 2019 tempo gemaakt kan worden. Snelle besluiten en voortgang bij de uitvoering van projecten. In mijn ogen zijn we vaak te zorgvuldig. De belangen van kleine groepen lijken zwaarder te worden gewogen dan de belangen van ondernemers die dagelijks last hebben van files. Politici zouden meer aandacht moeten hebben voor diegenen die dagelijks afhankelijk zijn van goede infrastructuur. Die ondervinden elke dag de hinder van slechte doorstroming. Tijd is geld. Files kosten geld.

Hopelijk dringt dat ook door tot onze politici en bestuurders, in de regio, in Den Haag en Brussel. Mijn hoop is gevestigd op ondernemers die op belangrijke plekken zitten. In dit nummer komt Jacco Vonhof aan het woord, die in 2018 voorzitter werd van MKB Nederland. Een ondernemer pur sang. Als ondernemer weet hij precies hoe belangrijk mobiliteit is. Mensen zoals Jacco kunnen de stem van de ondernemer vertolken en vertalen naar concrete maatregelen waar ondernemers mee geholpen zijn.

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business



6



16

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

JAARGANG 31
Januari 2019, editie 6

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Aart van der Haagen, Sofie Fest,
Hans Hajee, Marlies Dinjens, Simon de Wilde

VORMGEVING / OPMAAK
Joost Franken, Jan-Willem Bouwman,
Lisa Pashouwers

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

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

- 4 Medel is er voor iedere ondernemer van klein tot groot
- 8 De vuurdoop van Jacco Vonhof, voorzitter MKB Nederland

Topvrouwen

- 12 De stand van zaken rond het wettelijk streefcijfer
- 16 De wereld mooier maken vol zelfvertrouwen
- 19 Anke Garstman, Cecile Ouwekerk van G & O Verstegen: 'Aan de top? Aan het roer!'
- 21 Oproep bedrijfsleven aan provinciale politiek: Geef ondernemers ruimte
- 23 Optimal Mind: Fitness voor het brein als antwoord op veel klachten
- 25 Businessflitsen
- 27 Column Inspectus



28



34



8



19

5

- 28** Elfriede Boer, Werkzaak Rivierenland:
Bevlogen directeur realiseert droom
- 30** Michelinsterren 2019
- 33** Column bvd advocaten
- 35** Column RDC
- 36** Aeternus Corporate Finance adviseert ondernemend
Nederland bij fusies en overnames
- 39** Column Organad
- 40** Jaarbeurs Meetingmoods Filosofie



MEDEL IS ER VOOR IEDERE ONDERNEMER VAN KLEIN TOT GROOT

‘WIJ WILLEN IEDEREEN MET ELKAAR VERBINDEN’

Samen met Logistieke Hotspot Rivierenland (LHR) trok de organisatie achter Bedrijvenpark Medel onlangs in een splinternieuw pand aan de Medelsestraat-Oost 17 in Tiel. Deze plek moet de ontmoetingsplaats worden voor ondernemers, onderwijs en overheid in de regio. De logistieke campus, waar ROC Rivor en bedrijven samenwerken om mensen op te leiden, zal hier ook een belangrijk onderdeel van uit gaan maken. “Wij willen iedereen met elkaar verbinden”, aldus Monique Spijker-Vries, coördinator gronduitgifte van Medel.

Medel staat in de wijde omtrek met name bekend als thuisbasis voor grote bedrijven in de transport- en logistieke sector. Terwijl Medel juist ook uitstekend geschikt is voor de wat kleinere bedrijven. “Wat veel mensen niet weten, is dat wij tevens volop ruimte bieden voor kleinschalige bedrijvigheid”, vertelt Spijker-Vries. “Voor kleinere bedrijven bieden wij al kavels vanaf 2000 vierkante meter tot 1,5 hectare, maar je vind hier bijvoorbeeld ook bedrijfsverzamelgebouwen.” Terwijl Spijker-Vries wijst op het bidbook, waarin de beschikbare kavels overzichtelijk worden gepresenteerd, vertelt ze: “Ook bedrijven die uit hun jasje aan het groeien zijn, kunnen terecht

bij Medel. Door zich hier te vestigen zie je vaak dat bedrijven sneller doorgroeien, doordat ze ineens die volgende stap durven te maken. Daarnaast zien we ook veel ondernemers die met het oog op pensioenvoorziening, liever gaan kopen dan huren.”

KRUISBESTUIVINGEN

Uitgezonderd detailhandel kunnen allerlei bedrijven zich op Bedrijvenpark Medel vestigen, van transport en logistiek tot en met bedrijven uit de bouw en maakindustrie. Volgens Spijker-Vries ontstaan hierdoor interessante kruisbestuivingen. “Door bedrijven van diverse pluimage te huisvesten, versterk je elkaar alleen maar. Dus als klein bedrijf zul je al gauw een spin-off hebben van de grotere bedrijven om je heen wanneer je hier gevestigd bent. Dit wordt nog eens versterkt door het nieuwe onderkomen van Bedrijvenpark Medel, dat zal fungeren als een soort clubhuis voor ondernemers, overheid en onderwijs. Het is een laagdrempelige plek om open met elkaar ideeën en toekomstplannen uit te wisselen. In ons pand zijn er leslokalen en vergaderruimte zodat we in eigen huis de opleidingen, bijscholing en bijeenkomsten kunnen houden.”

DUURZAAM & INNOVATIEF

Het nieuwe pand van Bedrijvenpark Medel en Logistieke Hotspot Rivierenland (LHR) is duurzaam en innovatief gebouwd. Onder meer omdat het volledig elektrisch en dus gasloos is. Voor de nieuwbouw, die in slechts 17 weken is gerealiseerd in opdracht van ontwikkelaar J.C. Van Kessel Vastgoed, is gebruik gemaakt van een houten constructie.

Dit maakt niet alleen het hergebruik van de bouwmaterialen mogelijk. Het zorgt ook voor een reductie van de CO₂ uitstoot met 133 ton omdat er bijvoorbeeld geen beton wordt gebruikt, een zeer energie-intensieve grondstof. De bomen die voor het hout zijn gebruikt, absorberen CO₂. Het 'all-electric' kantoorgebouw is voorzien van een duurzame energiezuinige installatie die bestaat uit twee luchtwarmtepompen die in de winter het gebouw verwarmen. 's Zomers verzorgt hetzelfde systeem de koeling van het gebouw.

**'VOOR KLEINERE
BEDRIJVEN BIJEN
WIJ AL KAVELS
VANAF 2000
VIERKANTE METER
TOT 1,5 HECTARE'**



"Bij Medel kun je ondernemen op je eigen formaat!" aldus Monique Spijker-Vries.



GROEN

Volgens Spijker-Vries biedt ook de inrichting van het bedrijvenpark diverse voordelen voor kleinere bedrijven. "Medel is een plek waar iedereen zich prettig voelt en waar je graag naar toe gaat om te werken. Er is veel groen en we hebben een eigen park met paden, waterpartijen en bankjes. Deze werkomgeving is niet alleen prettig voor de mensen die er werken; het kan er voor zorgen dat de waarde van het vastgoed stabiel blijft of misschien zelfs zal toenemen. Dit vanwege de goede balans tussen gebouwen en natuur. Die balans bewaken we door het aanplanten van veel bomen en de toepassing van brede wegen en veel water." Medel is bovendien uitstekend bereikbaar. "Wij liggen centraal in Nederland, zijn via de A15 verbonden met Rotterdam en Duitsland en bereikbaar over het water dankzij een eigen containerterminal aan het Amsterdam-Rijnkanaal. Ook op de fiets kun je hier uitstekend komen."

ONDERSTEUNING

Ondernemers die zich op Medel vestigen worden automatisch lid van De Coöperatie Medel, een collectief dat zaken als beheer, onderhoud en beveiliging voor het gehele terrein regelt. "We helpen ondernemers niet alleen met de uitgifte van een kavel, maar geven desgewenst ondersteuning in

**'MEDEL IS EEN PLEK WAAR
IEDEREEN ZICH PRETTIG VOELT EN
WAAR JE GRAAG NAAR TOE GAAT
OM TE WERKEN'**

het totale traject van planfase tot bouwvergunning. Oftewel we hebben hier één loket functie."

Volgens Spijker-Vries kan de ondernemer door zich hier te vestigen zijn onderneming een flinke boost geven. "Hier heb je alle ruimte om je eigen identiteit als onderneming te ontwikkelen. Bovendien zijn er partijen genoeg in de omgeving die je kunnen inspireren. Bij Medel kun je ondernemen op je eigen formaat!"

Wilt u meer informatie of heeft u interesse in de mogelijkheden van het kopen van een kavel? Neem contact op met Monique Spijker-Vries.

Bedrijvenpark Medel
Medelsestraat-Oost 17, 4004 LE Tiel
0344 - 67 37 00
www.bedrijvenparkmedel.nl



DE VUURDOOP VAN JACCO VONHOF, VOORZITTER MKB-NEDERLAND

“LAAT DE WAAN VAN DE DAG LOS EN SCHAAK OP HET JUISTE BORD”

De timing van zijn aantreden als voorzitter van MKB-Nederland was opmerkelijk. Jacco Vonhof kwam midden in de publicitaire storm terecht rond afschaffing van de dividendbelasting. Hij doorstond deze vuurdoop met verve en richt zich nu op zijn prioriteiten: arbeidsmarkt, de regionale organisatie van de vereniging en het profiel van MKB-Nederland bij de buitenwacht. “We claimen de positie die hoort bij de cruciale rol van het midden- en kleinbedrijf in onze economie.”

Jacco Vonhof bouwde zijn schoonmaakbedrijf Novon in 25 jaar uit van eenmanszaak uit tot een onderneming met bijna 2.000 medewerkers. Hij is al langer bestuurlijk actief en was onder meer regiovoorzitter van VNO-NCW Midden. In september 2018 trad Vonhof aan als voorzitter van MKB-Nederland. Wat drijft hem? “Nieuwsgierigheid, dat vooral. Het grensgebied tussen ondernemers en overheid intrigeert me. Op mijn nieuwe plek zit ik in het hart van deze dynamiek.”

GROTE EN KLEINE BOMEN

MKB-Nederland en VNO-NCW zitten gebroederlijk in de Haagse Malietoren en trekken vaak samen op. De afgelopen jaren kreeg Vonhofs vereniging echter regelmatig het verwijt dat zij zich liet ondersneeuwen door VNO-NCW. Het eigen gezicht van MKB-Nederland was te weinig zichtbaar. “Vooropgesteld; we hebben elkaar nodig. Vergelijk het met een bos. Grote en kleine bomen, bodembedekkers; samen zorgen ze voor de noodzakelijke diversiteit. Die is ook van belang voor een gezonde economische structuur. Er is dus geen sprake van een natuurlijke tegenstelling tussen grootbedrijf en mkb. Bij het overgrote deel van de onderwerpen zijn we het voluit eens.” Dit neemt niet weg dat belangen kunnen botsen. “Bijvoorbeeld bij de uitwerking van wetgeving. Nieuwe regels zijn voor grote bedrijven met een professionele HR-afdeling veel makkelijker te absorberen dan voor kleine ondernemers. Een MKB-toets brengt de werkbaarheid en uitvoerbaarheid van nieuwe regelgeving in kaart. Is de impact voor het mkb onevenredig groot dan deugt wat ons betreft een wet simpelweg niet.”

FACE TO FACE MET MARK RUTTE

Amper een dag na zijn aantreden stond Vonhof volop in de schijnwerpers. Aanleiding was de discussie rond afschaffing van de dividendbelasting. “Als je een script zou maken voor de introductie van een voorzitter dan zou dat er zo uitzien,” lacht hij. De belangen waren groot. “Bedenk goed; sinds de crisis zijn de lasten voor ondernemers blijven stijgen. Maatregelen uit het verleden werken nog altijd door. Afschaffing van de dividendbelasting zou financiële ruimte voor lastenverlichting voor andere bedrijven en ondernemers wegnemen.” Daarom was Vonhof zeer kritisch over deze maatregel. In tegenstelling tot Hans de Boer die namens VNO-NCW premier Rutte juist steunde bij zijn voornemen. Vonhof kreeg in de media volop gelegenheid het standpunt van MKB-Nederland uit te dragen. “En tijdens het jaarcongres op 9 oktober kon ik in een face-to-facegesprek met Mark Rutte onze alternatieven nogmaals benadrukken.”

De uitkomst is bekend; de afschaffing van de dividendbelasting ging niet door. De hierdoor vrijvallende middelen komen inderdaad ten goede aan ondernemers en het vestigingsklimaat. “Niet al onze wensen zijn gerealiseerd. Zo heb ik nog steeds moeite met de verhoging van de Box 2-heffing, de dividendtax voor DGA's. Maar al met al zijn we zeker niet ontevreden.”

NIET VERDER OP SLOT

Nu de hectiek rond de dividendbelasting voorbij is, werkt Vonhof aan zijn ‘gewone’ prioriteitenlijst. Met stip bovenaan: de arbeidsmarkt. “Het is de basisinfrastructuur voor ondernemerschap; levensvoorwaardelijk om een bedrijf te runnen. Daarbij spelen zaken als de



'POLITICI VERDIENEN WAARDERING'

Het is Vonhof een doorn in het oog dat weinig ondernemers politiek actief zijn. "Parlement en lokale politiek moeten een afspiegeling vormen van de maatschappij. Op dit moment is het bedrijfsleven sterk ondervertegenwoordigd." De MKB-voorzitter begrijpt de terughoudendheid van ondernemers wel. "Bij het minste of geringste is een politicus kop van jut en wordt volop door de mangel gehaald. Sociale media spelen daarbij een kwalijke rol. Ik kan me goed voorstellen dat ondernemers hiervoor terugschrikken. Ze hebben immers veel te verliezen." In algemene zin is meer waardering voor politici op zijn plaats, stelt Vonhof. "Zij nemen verantwoordelijkheid en spannen zich in voor de samenleving, voor het algemeen belang. Los ervan of je het inhoudelijk met iemand eens bent, politici verdienen respect."

JACCO VONHOF: "IK HEB HET HART OP DE TONG EN BEN NIET BANG OM TE ZEGGEN WAAR HET OP STAAT"

powernapstoelen.nl

Thomas Edison, Albert Einstein en Leonardo da Vinci gingen u voor.

Een powernap verhoogt uw creativiteit, alertheid, concentratievermogen en productiviteit.



Newas B.V. Kantoor & showroom - Achterbonenburg 10 - 4116 BD Buren - T. 0344 571 444 - info@newas.nl

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**



technologische revolutie en de platformeconomie. Ingrijpende ontwikkelingen die de rol van werk wezenlijk veranderen. Ook hebben we te maken met onderwijs en ontwikkeling. Hoe blijven kennis en vaardigheden van medewerkers op niveau? Hoe faciliteren wij zijinstromers en wordt intersectorale uitwisseling bevorderd? Samen hebben we de handen vol om ervoor te zorgen dat de arbeidsmarkt niet verder op slot raakt.”

INGRIJPEND EN ONVERTEERBAAR

Hot item daarbij is de Wet Arbeidsmarkt in Balans (WAB) die in november werd gepresenteerd. Uit alle hoeken van de polder kwam kritiek. Is dus sprake van een acceptabel compromis? “Zeker niet,” stelt Vonhof. “Positief is dat het ontslagrecht iets realistischer wordt. Maar de gevolgen voor branches die afhankelijk zijn van seizoenskrachten zijn ingrijpend en onverteerbaar. Horeca, agrarische bedrijven, detailhandel, leisure en pleasure; overal moeten werkgevers straks tijdelijke medewerkers een transitievergoeding betalen. Ook krijgen zij de hoge WW-premie van 5 procent voor hun kiezen. Dit betekent een forse lastenverzwaring terwijl het beoogde doel – meer vaste banen – hier niet wordt bereikt. Voor een strandtenthouder of aspergekweker is dat simpelweg geen optie. Gevolg van de WAB is wel dat mensen aan de basis van de arbeidsmarkt duurder worden. Zij komen zo nog moeilijker aan de slag.”

VRAGEN VAN GISTEREN

Vonhof benadrukt dat de wet verkeerde prioriteiten stelt. “De WAB geeft antwoord op de vragen van gisteren terwijl de echte vraagstukken blijven liggen. Denk aan de platformeconomie. Er zijn al bijna 1

‘WE CLAIMEN
WEER DE POSITIE
DIE HOORT BIJ DE
CRUCIALE ROL VAN
HET MIDDEN- EN
KLEINBEDRIJF IN
ONZE ECONOMIE’

miljoen zzp'ers en dat aantal groeit verder. Hoe organiseren we hun rol op een adequate manier, hoe wordt solidariteit geborgd? Dergelijke onderwerpen komen in de nieuwe wet niet eens aan de orde, laat staan dat erop geanticipeerd wordt. In plaats daarvan draait de WAB aan knoppen die de afgelopen tien jaar al amper effect hadden. Mijn oproep: laat de waan van de dag los en schaaak op het juiste bord.”

POSITIE CLAIMEN

Naast de arbeidsmarkt heeft de nieuwe voorzitter ook prioriteiten die de vereniging zelf raken. “Allereerst onze regionale organisatie. In een aantal gebieden heeft MKB-Nederland een sterke positie, in andere regio's is dat minder het geval. Ook daar willen we een stevige infrastructuur opbouwen.” Bij de communicatie met de buitenwereld ligt er eveneens een belangrijke opdracht voor Vonhof. “De afgelopen jaren werd MKB-Nederland gezien als flets. Dat gaat veranderen. We claimen weer de positie die hoort bij de cruciale rol van het midden- en kleinbedrijf in onze economie. Ook als het gaat om maatschappelijke opgaven is de bijdrage van mkb-ondernemers substantieel. Zij staan midden in de samenleving. Hardwerkende mensen voor wie ondernemen lang niet altijd een vetpot is. Vaak moeten zij alle zeilen bijzetten om het bedrijf klaar te maken voor de toekomst. Denk aan het vinden en binden van voldoende medewerkers. Daarvoor verdient het mkb waardering.”

HART OP DE TONG

In zijn rol als boegbeeld van MKB-Nederland wil Vonhof deze boodschap nadrukkelijk uitdragen. Als ondernemer spreekt hij daarbij uit ervaring. Ook zijn outgoing karakter is een pré. “Ik heb het hart op de tong en ben niet bang om te zeggen waar het op staat. Drijfveer daarbij is het grote belang van het midden- en kleinbedrijf. Samen met hun medewerkers bouwen ondernemers aan Nederland. Ze betalen belasting en maken mede mogelijk dat onze samenleving functioneert. Nu en in de toekomst. De veranderingen waarvoor wij staan – energietransitie, digitalisering, vergrijzing – zijn enorm. Om passende antwoorden te vinden voor deze uitdagingen zijn middelen nodig. Anders gezegd: er moet geld worden verdiend en dat gebeurt in bedrijven. Die moeten gefaciliteerd worden. Als de kosten omlaag gaan, ontstaat meer ruimte om te investeren in oplossingen voor de maatschappij van morgen. Deze samenhang wordt nog niet overal gezien en zal ik blijven benadrukken.”



NEDERLANDS BEDRIJFSLEVEN PRESTEERT ONDER DE MAAT

DE STAND VAN ZAKEN ROND HET WETTELIJK STREEFCIJFER

In 2013 werd in Nederland een wettelijk streefcijfer ingevoerd om het aantal vrouwen in bestuurlijke functies te verhogen. Uit onderzoek blijkt het bedrijfsleven dit streefcijfer in 2018 nog lang niet heeft gerealiseerd. Is een vrouwenquotum de oplossing?



TEGENVALLENDE CIJFERS

De commissie Monitoring Streefcijfer Wet bestuur en toezicht commissie Monitoring constateert dat slechts 6% van de onderzochte bedrijven een evenwichtige verdeling van de zetels heeft gerealiseerd in zowel de rvb als rvc. Bij meer dan 90% van de bedrijven is de man-vrouwsamenstelling in de rvb in 2016 zelfs helemaal niet veranderd. Voor de rvc gold dat voor ruim 85%. De top 200 grootste bedrijven doet het beter. Het aandeel bedrijven dat het streefcijfer heeft bereikt, is hoger en bovendien is het aandeel vrouwen in de rvc bij deze 200 bedrijven hoger dan gemiddeld in Nederland (rvc 24,1% in 2016, rvb 11,4% eind 2016). Dit is mede te danken aan het gerichte beleid dat deze 200 bedrijven hebben gevoerd, waarbij vaker vrouwen worden benoemd. Helaas is ook binnen de top 200 een kleine groep bedrijven de drijvende kracht achter de positieve resultaten (5,5% haalt streefcijfer rvb, 9,5% haalt streefcijfer rvc). Sterker nog, het leeuwendeel van de top 200 bedrijven doet niets om het streefcijfer te realiseren. Volgens het onderzoek had 70% van de rvb's en 49,5% van de rvc's medio 2017 nog geen enkele vrouw. Gelukkig is er ook goed nieuws te melden vanuit de publieke sector. Deze organisaties hebben een hoger aandeel vrouwen in de rvb (30,1% eind 2016) en rvt (35,2% eind 2016) dan bedrijven en weten ook vaker een evenwichtige verdeling te realiseren. Helaas is ook hier slechts 8,4% van de bedrijven verantwoordelijk voor de gemiddelde rvb-score. Wat betreft het percentage voor de rvc gaat het al om ruim 20% van de bedrijven.

Goede argumenten om meer vrouwen in dienst te nemen en op te nemen in raden van bestuur (rvb) en raden van commissarissen (rvc) zijn volop voorhanden. Ten eerste zijn er diverse social-maatschappelijke redenen om de diversiteit binnen organisaties en bedrijfsleven te verbeteren. Zo is het huidige kabinet van mening dat de Nederlandse economie gebaat is bij de inzet van alle talenten en al het potentieel dat in Nederland aanwezig is. Dat betekent dat men binnen het personeelsbestand naast culturele, etnische en religieuze achtergronden, leeftijd, LHBTI en arbeidsvermogen ook duidelijk zou moeten kijken naar de verhouding tussen aantallen mannen en vrouwen. Een divers personeelsbestand binnen het bedrijf of de organisatie biedt een betere afspiegeling van de maatschappij en maakt het makkelijker om in te spelen op verschillende doelgroepen.

POSITIEF EFFECT

Naast de sociaal-maatschappelijke wens om diversiteit binnen de managementlagen te bevorderen, doen bedrijven en organisaties ook hun voordeel met het aanstellen van getalenteerde vrouwen. Volgens de Commissie Monitoring Streefcijfer Wet bestuur en toezicht is uit internationaal onderzoek gebleken dat een groter aandeel vrouwen in het bestuur een positief effect heeft op de bedrijfsresultaten. Bij gemengde managementteams zouden mannen en vrouwen elkaar scherp houden en wordt er beter toegezien op afspraken en prestaties. Daarnaast zou er minder riskant gedrag worden vertoond en is er meer aandacht voor de belangen van de klanten en de werknemers. Ook zou het een positieve impuls geven aan het bedrijfsimago.

STREEFCIJFER

In onder andere Noorwegen, Duitsland, Frankrijk en België is een vrouwenquotum ingevoerd. Dit betekent dat de bedrijven die in deze landen zijn gevestigd hun bestuurlijke zetels gelijkmatig moeten verdelen tussen mannen en vrouwen. Bedrijven die hier niet aan voldoen, krijgen sancties opgelegd. Nederland gaat nog niet zo ver, maar hanteert sinds 1 januari 2013 een wettelijk streefcijfer in de hoop dat bedrijven zelf de verantwoordelijkheid nemen om ervoor te zorgen dat er een evenwichtige verdeling van de zetels van de rvb en rvc wordt gerealiseerd. Hoewel dit niet geldt voor de (semi)publieke sector hanteert het kabinet wel een streefcijfer van 30% voor het aandeel vrouwen in hogere functies bij de overheid in 2017. Volgens het streefcijfer zou binnen alle grote nv's en bv's ten minste 30% van de zetels door vrouwen moeten worden bezet en ten minste 30% door mannen, mits de zetels worden verdeeld over natuurlijke personen. Dit streefcijfer is onderdeel van de Wet bestuur en toezicht (wbt). In de wbt staat vastgelegd dat bedrijven bij voorkeur zelf maatregelen moet nemen. Dit begint al bij het opstellen van de profielschets waarin de wens voor een gemengd bestuur staat vastgelegd. Vervolgens kunnen bedrijven bij de rekrutering en voordracht van kandidaten, en de uiteindelijke selectie en benoeming steeds letten op een evenwichtige

IN 2013 WERD IN NEDERLAND EEN WETTELIJK STREEFCIJFER INGEVOERD OM HET AANTAL VROUWEN IN BESTUURLIJKE FUNCTIES TE VERHOGEN

verdeling van mannen en vrouwen. Wanneer bedrijven hier niet in slagen, moeten zij volgens de wbt in hun jaarverslag en toelichting geven welke stappen ze hebben gezet en waarom het niet is gelukt. Ook moet er worden vastgelegd welke vervolgmaatregelen er worden genomen om die goede verdeling wel te realiseren. Op het niet nakomen van het streefcijfer en het achterwege laten van een toelichting staan tot nu toe nog geen sancties.

ONDERZOEK

Het streefcijfer van 30% gold tot 1 januari 2016, maar wordt nu voortgezet tot 1 januari 2020. De reden hiervoor is dat er te weinig voortgang is geboekt. Dit beaamt de commissie Monitoring Streefcijfer Wet bestuur en toezicht, die samen met VanDooorneHuiskes en partners vorig jaar de Bedrijvenmonitor Topvrouwen 2017 publiceerde (zie kader). Voor de Bedrijvenmonitor werd een veldonderzoek gedaan onder de grote vennootschappen in Nederland die moeten voldoen aan de Wbt (onder andere de top 200) én onder grote organisaties in de publieke sector. Ook is er een inventarisatie van best practices van deze grote vennootschappen en grote organisaties uit de publieke sector verricht.

Op basis van de bevindingen die commissie heeft gedaan, adviseert het de politiek om een afdwingbaar quotum in te stellen. Dit omdat bedrijven die aandacht besteden aan diversiteit er wel degelijk in slagen om het streefcijfer te halen. Een dergelijk quotum heeft in het buitenland al de nodige resultaten opgeleverd. Met name in de landen die een wettelijk quotum hebben ingevoerd, zijn de percentages vrouwen in de top flink gestegen volgens de commissie. In het Verenigd Koninkrijk is het onderwerp van debat en campagnes geweest. De effecten zijn met name merkbaar in de rvc's. Binnen de rvb's groeit het aandeel vrouwen minder hard.



OP HET NIET NAKOMEN VAN
HET STREEFCIJFER EN HET
ACHTERWEGE LATEN VAN EEN
TOELICHTING STAAN TOT NU
TOE NOG GEEN SANCTIES.

BOARD INDEX

De Nederlandse 'Female Board Index© 2018' van Prof. dr. Mijntje Lückerrath-Rovers geeft eveneens weinig goed nieuws. Dit jaar gaf Lückerrath-Rovers voor het elfde jaar een overzicht van de vrouwelijke vertegenwoordiging in de rvb's en rvc's van 90 Nederlandse nv's die genoteerd zijn op Euronext Amsterdam. Uit haar onderzoek bleek dat de percentages vrouwelijke bestuurders en commissarissen beide exact gelijk zijn gebleven, respectievelijk 6% en 25%. Ten opzichte van 2017 werden in het onderzoek van 2018 zeven nieuwe beursondernemingen meegenomen. Deze zeven nieuwkomers hebben 0% vrouwelijke bestuurders en 12,5% vrouwelijke commissarissen. Vijf van de onderzochte bedrijven voldoen inmiddels aan het streefgetal van 30% vrouwen in de rvb én rvc. Dit zijn DSM, Intertrust, Heineken, Ordina en WoltersKluwer. Vorig jaar waren dit zes bedrijven. WoltersKluwer is de winnaar met het hoogste percentage vrouwen (44,4%) in de gecombineerde rvc (42,9%) en rvb (50%). FlowTraders en VolkerWessels delen juist de laatste plaats met geen vrouw in de totale gecombineerde rvc en rvb van elf personen. Aan het streefgetal voor de rvc voldoen 30 ondernemingen. 9 bedrijven bereiken het gewenste percentage binnen de rvb. Ten opzichte van 2017 heeft hier geen verandering in plaatsgevonden.



ZONDER LEIDERS

MICHEL ROSIUS

GEEN ZELFSTURING

ORGANISATIEMODEL VOOR TEAMS

ZONDER LEIDERS GEEN ZELFSTURING

DOOR MICHEL ROSIUS

Met het Braziliaanse Semco als inspirator en wegbereider lijkt zelfsturing nog altijd een toverwoord. Het kan ervoor zorgen dat organisaties optimaal presteren en medewerkers het beste uit zichzelf halen. In Nederland trekt onder meer Buurtzorg de aandacht met haar zelfsturende aanpak. Tal van organisaties experimenteren ermee.

Orthopedagoog en consultant Michel Rosius benadrukt dat voor succesvolle zelfsturing de focus moet liggen op het creëren van autonome, missie realiserende teams. Maar hoe organiseer je die? Wat is de impact van zelfsturing op de rollen in een organisatie? En hoe kun je aansturen en coachen combineren? Aan deze en tal van andere vragen besteedt Rosius aandacht in *Zonder leiders geen zelfsturing*. Illustratieve verhalen uit een fictieve organisatie zorgen voor een vertaalslag naar de praktijk. Ook is aandacht voor reflectie via de eigen teamervaringen van de lezer.

140 pagina's.

ISBN 978-94-0145-602-9.

€ 29,99. LannooCampus.

WOW

worlds of wonder

experience design
for curious people

Erik Bär & Stan Boshouwers

WORLDS OF WONDER

DOOR ERIK BÄR EN STAN BOSHOEWERS

Bij *experience design*, kortweg XD, draait het om de fysieke ervaring en beleving van een doelgroep. Via ruimtelijke storytelling worden klanten en gebruikers betrokken bij een product of dienst, bijvoorbeeld in bezoekerscentra. Idealiter gebeurt dit met zodanig veel impact dat een band ontstaat die ze tot overtuigde en loyale afnemers maakt. Ook musea en pretparken gebruiken XD om bezoekers een onvergetelijke ervaring te bezorgen. Technologie heeft de mogelijkheden van *experience design* ingrijpend vergroot.

Het Utrechtse Tinker Imageneers bestaat ruim 25 jaar en is een van de toonaangevende *experience design*-bureaus in Europa. Oprichters Erik Bär en Stan Boshouwers bundelden hun ervaring en visie in een handboek. Het Engelstalige *Worlds of Wonder* bevat de theorie achter XD, aansprekende voorbeelden plus praktische do's-and-don'ts.

272 pagina's.

ISBN 978-90-6369-464-7.

€ 39,-. BIS Publishers.

ONTKLOOIEN

101 QUOTES OM AAN UW BAAS TE VERTELLEN
WAT U ALTIJD AL WILDE
ZEGGEN MAAR NOOIT
GEDURD HEBT

GUIDO THYS

ONTKLOOIEN

DOOR GUIDO THYS

Citaten van beroemde, gerespecteerde personen hebben autoriteit door de verbale vader of moeder. Uitspraken krijgen daarmee een lading die dezelfde boodschap van een gewone sterveling nooit zal krijgen. Sterker nog; ook al is deze nog zo waar, een te stellig geformuleerde wijsheid kan de carrière van manager of medewerker zelfs schaden. Guido Thys, veelgevraagd spreker en auteur van zestien boeken maakt slim gebruik van dit gegeven. In *Ontklooien* bundelt hij ruim honderd citaten van Winston Churchill, Franz Kafka en Harry Truman maar ook van Woody Allen, Lennaert Nijgh en Pink Floyd. Met een stevige knipoog verduidelijkt Thys de relevantie van deze onverdachte statements in een zakelijke en organisatorische context. Met *Ontklooien* beschikt de lezer over een gevarieerd arsenaal aan oneliners om misstanden, pijn- en verbeterpunten aan de kaak te stellen. En het mooie ervan: de boodschapper zelf blijft buiten schot.

112 pagina's.

ISBN 978-90-8202-829-4.

€ 19,45. De Dwarsdenkerij.

Markward van der Mieden

good

Hoe je het goed kunt doen
door goed te doen

business

GOOD BUSINESS

DOOR MARKWARD VAN DER MIEDEN

Het cradle to cradle-gedachtegoed van Michael Braungart en William McDonough was jaren geleden een eyeopener voor ondernemer en merkenbouwer Markward van der Mieden. Uitgangspunt is dat het niet per se noodzakelijk is om minder te consumeren als er maar verantwoord wordt geproduceerd. Producten zo worden gemaakt dat niet meer waarde aan de aarde wordt onttrokken dan er tijdens het proces wordt toegevoegd.

In het verlengde daarvan is het zonder meer mogelijk om als bedrijf financieel succesvol te zijn terwijl je tegelijkertijd een positieve impact hebt op de maatschappij. Tony's Chocolonely, waterflessenleverancier Dopper, schoenenfabrikant TOMS; er komen steeds meer voorbeelden bij. En dat is maar goed ook, want een consistente impact vereist een stevig zakelijk en commercieel fundament. Maar hoe krijg je dit voor elkaar? Hoe kun je het goed doen door goed te doen? Die vraag staat centraal in *Good business*. Stapsgewijs helpt Van der Mieden de lezer bij het scherp krijgen van een businesscase met positieve impact. Vervolgens introduceert hij de Groei-propeller waarmee creatie van sociale, ecologische en financiële waarde vaart krijgt. Zo wordt de weg geplaveid naar een sterk én betekenisvol merk.

192 pagina's.

ISBN 978-94-6126-292-9.

€ 23,50. Haystack.



DE WERELD MOOIER MAKEN VOL ZELFVERTROUWEN

Als topvrouw is het belangrijk om in je eigen kracht te staan. De juiste kleding kan een belangrijke ondersteunende factor zijn. “Kleding moet je zelfvertrouwen geven, maar ook dichtbij jezelf laten staan”, aldus styliste Marie-José Korsten van Feel Good Expert.

Volgens Marie-José Korsten helpt de juiste kleding ondernemende vrouwen het beste uit zichzelf te halen en dit ook uit te stralen. “Vrouwen gaan vaak uit van de gedachte hoe anderen tegen hen aankijken. Maar het gaat er in eerste instantie om dat je jezelf goed voelt en dat je je ontwikkelt tot een zelfverzekerd persoon. Een eigen kledingstijl maakt onderdeel uit van die ontwikkeling. Iemand met de juiste kleding krijgt vanzelf meer zelfvertrouwen, dan zie je echt een verandering in de houding.” Dat zelfvertrouwen ontbreekt volgens Marie-José bij een groot aantal vrouwen. “Dat vind ik doodzonde. Zeker jongere vrouwen

willen onder druk van hun vriendengroep of beelden uit de media nog wel eens te veilige kledingkeuzes maken. Maak eens wat vaker een welgemeend compliment of positieve opmerking naar elkaar, daar krijgt de ander en ook jijzelf een ‘Feel Good’ gevoel van! Dan verricht je echt wonderen, daar wordt de wereld echt mooier van.”

VEILIGE OMGEVING

Over het algemeen weten de topvrouwen in de regio zich volgens Marie-José prima te kleden. “Vaak worden zij daarbij ondersteund door een styliste of

Marie-José in actie tijdens een make-over voor de rubriek De stijl van. Fotografie Laurens Eggen

kledingzaak. Wanneer je zelf weinig tijd hebt om te shoppen of om nieuwe stijlen uit te proberen, is dat een ideale oplossing." Zelf geeft Marie-José vrouwen van diverse leeftijden stylingadvies. Haar diensten bestaan verder uit workshops, presentaties, garderobeplanning en ruimt ze graag jouw kledingkast op. Een eigen duurzame tassenlijn gemaakt van kurk (Feel Good Exclusives) is het designer product welk naar eigen inzicht ontworpen en gemaakt wordt. "Bij het geven van advies creëer ik altijd een veilige omgeving zodat klanten in alle vertrouwen kunnen vertellen wie ze zijn en wat ze willen. Een kleuradvies, stijladvis of imago-advies behoren tot de mogelijkheden. De persoon tegenover mij mag dan de eigen plus- en verbeterpunten benoemen. Vaak zijn de pluspunten moeilijker te verwoorden dan de verbeterpunten en blijken deze laatste lang niet altijd lichamelijke ontevredenheden. Deze zitten vaak tussen de oren. Natuurlijk kun je met het juiste corrigerend ondergoed wel een heel mooi silhouet zonder lijnen creëren. Vervolgens gaan we kijken wat voor effect bepaalde kledingstukken en stijlen op de uitstraling hebben. Het gaat erom dat je de mooie punten naar voren haalt en de (al dan niet terecht bestempelde) verbeterpunten wat meer naar de achtergrond brengt. Het gaat erom dat kleding je uitstraling ondersteunt en dat je trots op jezelf bent."

GARDEROBE OP ORDE

De eigen kledingkast vormt het uitgangspunt voor de basis voor het bepalen van de stijl. "Het is belangrijk dat je zelf weet wat er in je kast hangt en wat bij jou past. Vrouwen die bijvoorbeeld fluctueren in gewicht, doen er verstandig aan kledingstukken die bij een bepaald gewicht passen bij elkaar te hangen. Dan kun je niet misgrijpen naar kleding die op dat moment niet helemaal lekker zit. Daar raak je alleen maar door afgeleid. Wanneer je bent afgevallen maar je streefgewicht nog niet bereikt hebt, is het verstandig om je kleding in te laten nemen. Wanneer je op gewicht bent, kun je je garderobe vernieuwen met kledingstukken die bij je nieuwe figuur passen. Pas er dan wel voor op dat je niet te wijde kleding koopt. Dat laatste geeft een veilig gevoel, maar het flatteert vaak niet. Bijzondere kledingstukken met emotionele waarde, krijgen altijd speciale aandacht. Zijn deze gedateerd of hebben ze niet de juiste pasvorm en wil je ze toch nog eens dragen, dan bekijken we de mogelijkheid van vermaken. Overigens doe ik dit bij meer mooie kledingstukken die qua kleur goed passen en net even de coupeuse nodig hebben. Zo krijgen deze een 2e ronde.

COMBINEREN

Vaak volstaat het om de bestaande garderobe uit te breiden met een aantal basisstukken die je kunt combineren, zoals een zwarte jurk of een mooi colbert. "Op die manier kun je van een dagoutfit een avondlook maken. Items zoals een

**MAAK EENS
WAT VAKER EEN
WELGEMEEND
COMPLIMENT
OF POSITIEVE
OPMERKING
NAAR ELKAAR,
DAAR KRIJGT
DE ANDER EN
OOK JIJZELF
EEN 'FEEL
GOOD' GEVOEL
VAN!**

sjaal, hakken en een mooi collier geven een look een hele andere uitstraling. Dat is zeker ideaal als je op zakenreis gaat. Als je slechts een kleine koffer mee wilt nemen kun je met je basisstukken en een bijzondere panty een heel eind komen. Combineer bijvoorbeeld overdag een little black dress met een plat schoentje en 's avonds met een mooie hak, panty en een collier of sjaal voor een borrel." De kunst van het combineren gaat ook op voor het dragen van kleur en trendsgevoelige items. "Je hoeft je zeker niet te beperken tot zwart of donkerblauw. Je kunt bijvoorbeeld al met kleurrijke accessoires zoals een tas, sjaal of collier kleur in je outfit brengen. Hetzelfde geldt voor trends zoals dierenprints. En wanneer een bepaald kledingstuk in een trendy kleur of print je heel erg goed staat, dan kun je dat gewoon jarenlang blijven dragen. Let gewoon goed op welke kleuren goed bij je passen. Met een ander jasje of een sjaal kun je dan je uitstraling en look aanpassen aan de gelegenheid."

UITDAGEN

Met het kiezen van een passende kledingstijl daagt Marie-José haar cliënten ook vaak uit om items te dragen waar ze zelf niet zo snel voor

zouden kiezen. "Mijn meerwaarde ligt ook bij het uitdagen tot het proberen van iets nieuws wat goed bij je staat, 'think different'. Vaak oogt een item op de hanger heel anders dan wanneer je het draagt, dus passen is het advies. Een dame die bijvoorbeeld nooit hakken draagt, laat ik toch een keer op goede, comfortabele hakken lopen om het te ervaren. Ook vrouwen die nooit een jurk dragen omdat ze denken dat dat bij hen niet mooi staat, laat ik voor een bijzondere gelegenheid een jurk passen om te kijken hoe het voelt. Zo iemand kan met de juiste jurk juist een stralende entree op een feest maken. Wanneer ik dan een foto krijg doorgestuurd en een vrouw zie stralen in haar nieuwe outfit, krijg ik als expert echt 'een feel good moment'.

www.feelgoodexpert.nl



Congres binnen?



Landgoed Zonheuvel

Congres buiten?

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

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**

Anke Garstman en Cecile
Ouwkerk van G&O Verstegen.

ANKE GARSTMAN, CECILE OUWERKERK VAN G&O VERSTEGEN:

‘AAN DE TOP? AAN HET ROER!’

Ze herkennen zich niet in de omschrijving ‘topvrouwen’, Anke Garstman en Cecile Ouwkerk van G&O Verstegen accountants en adviseurs in Gorinchem. “Het liefst staan we met de voeten in de modder, bij de klanten op de werkvloer, daar waar het gebeurt. Dat geeft ons veel meer voldoening dan zelf grote ambities verwezenlijken.”

In de accountancy is het niet gebruikelijk, vrouwen aan de top. “Aan het roer, dat zeggen wij liever,” corrigeert Garstman met een glimlach. Volgens haar compagnon rolde het balletje min of meer zo, nu bijna twintig jaar geleden. “We hadden allebei een achtergrond bij een groot accountantskantoor en ontmoetten elkaar bij een kleinere organisatie op MKB-niveau. Toen daar een koerswijziging werd ingezet, besloten wij met de koop van een portfolio aan klanten voor onszelf te beginnen, op 1 augustus 1999.” Ouwkerk herinnert zich een commerciële cursus waar alle aanwezigen hun groeiambities moesten omschrijven. “Ze vonden het best raar dat wij ons daar niet zo mee bezighielden. Voor ons tellen ook andere dingen in het leven; we geven een hoge prioriteit aan ons gezin.” Garstman: “Dat wij parttime werken, was zeker in het begin not done in de accountancy. Toch maakt ons vakgebied het juist relatief makkelijk, omdat we uitstekend op afstand taken kunnen uitvoeren, dus ook vanuit huis. Qua bereikbaarheid weten klanten toch al dat we ze terugbellen als we even geen gelegenheid hebben om op te nemen; vaak zitten we immers in afspraken. Ik moet wel zeggen dat onze echtgenoten een belangrijke rol spelen in onze balans tussen zaak en privé: ze werken een dag minder en dragen actief bij aan het huishouden.”

VROUWELIJKE INTUÏTIE

Weliswaar groeide G&O Verstegen in een kleine twintig jaar uit tot een kantoor met twaalf mensen, maar de dames houden vast aan

kleinschaligheid met een persoonlijke benadering van klanten. Ouwkerk: “We willen vooral niet de hele dag door managen, maar het veld in. De lucht van draaiende machines ruiken, zeg maar. Cijfers geven feitelijk slechts een samenvatting van wat er gebeurt.” Het MKB vormt de rode draad in de klantenkring. Garstman: “We zijn een samenstellend accountantskantoor en daarmee automatisch nauw betrokken bij de ondernemers, ook ten aanzien van privé zaken die voor een DGA een rol spelen, zoals de huwelijks situatie en opties voor bedrijfsopvolging. Dat betekent een sfeer van vertrouwen scheppen, waarin de klant zich veilig voelt om soms moeilijke zaken te bespreken. Daar bewijst onze vrouwelijke intuïtie zeker een stukje meerwaarde, bijvoorbeeld als op bepaalde momenten gevoelige dingen aan de orde komen. Dan gaat het erom hoe je de boodschap brengt en op welk moment. Sociale vaardigheden behoren tot de belangrijkste elementen in ons vakgebied. Daarbij denk ik dat wij in staat zijn om de traditioneel formele sfeer in deze branche te doorbreken, alleen al met een wat fleuriger verschijning. Zakelijk en persoonlijk vullen wij elkaar goed aan en in dat kader is het misschien wel leuk om te weten dat we meestal samen gaan shoppen.”

www.geno.nl

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

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

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

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

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

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

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

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



JB Accountants en Adviseurs

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

DAKBEDEKKING

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



ZEILMAKERIJ | DAKBEDEKKING | VALBEVEILIGING | LEKBAKKEN



VAN *H* HORSSSEN Sinds 1942
IJZERSTERK IN KUNSTSTOF

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

OPROEP BEDRIJFSLEVEN AAN PROVINCIALE POLITIEK

GEEF ONDERNEMERS RUIMTE

Met het oog op de Provinciale Statenverkiezingen op 20 maart 2019 hebben VNO-NCW en MKB-Nederland in Gelderland een tienpuntenplan met standpunten over de voor het bedrijfsleven in de provincie belangrijkste onderwerpen aan de politieke partijen in Gelderland gestuurd. Een sterke regionale economie is de basis voor werkgelegenheid en welzijn. Geef ondernemers daarom ruimte.

TIEN PUNTEN VOOR EEN STERKE ECONOMIE IN GELDERLAND:

1. Maak sterker wat sterk is
2. Ontwikkel een realistisch, vraaggestuurd programma voor nieuwe bedrijventerreinen en kantoor- en winkellocaties
3. Ruimte voor startende en kleine mkb-bedrijven
4. Houd in aanbestedingsbeleid rekening met mkb
5. Faciliteer Veilig Ondernemen
6. Zet in op kapitaal van landelijk gebied
7. Regierol bij transitie retail
8. Aandacht voor problemen arbeidsmarkt
9. Investeer in infrastructuur die past bij de wereld van morgen
10. Ondersteun met financieel instrumentarium

MAAK STERKER WAT STERK IS

Inzetten op pijlers van werkgelegenheid en Bruto Regionaal Product, zoals Health, Agri & Food, Energy, CleanTech/EMT, HTSM/maakindustrie en logistiek. Ondersteun de samenwerking in de Economic Boards en intensiveer de provinciale inzet in samenwerkingsprogramma's: Smart Industry (BOOST), circulaire economie (CIRCLES), internationalisering (GO4Export), de vrijetijdseconomie (Gastvrij Gelderland) en de energietransitie (Gelders Energieakkoord).

VRAAGGESTUURD PROGRAMMA

Ontwikkel een realistisch, vraaggestuurd programma voor nieuwe bedrijventerreinen en kantoor- en winkellocaties. Herprogrammeer werklocaties, waaronder nieuwe en bestaande terreinen. De beschikbaarheid van voldoende bedrijfslocaties (ook categorie 3 en 4) is een belangrijke vestigingsfactor.



21

RUIMTE VOOR STARTENDE EN KLEINE MKB-BEDRIJVEN

Blijvende ondersteuning voor een optimaal ondernemersklimaat is van cruciaal belang, vanwege de impact van mkb-bedrijven in de ontwikkeling van de Gelderse economie. Regelingen als *de Groeiversneller* en *Familiebedrijven* zijn voor ondernemers pragmatisch ingestoken. Communiceer de mogelijkheden van subsidies en ondersteuning.

AANBESTEDINGSBELEID

Houd in het aanbestedingsbeleid rekening met het MKB. Ontwikkel een eenduidig provinciaal inkoop- en aanbestedingsbeleid dat rekening houdt met de regionale mkb-bedrijven en ook de kosten voor bedrijven bij aanbestedingen reduceert.

FACILITEER VEILIG ONDERNEMEN

Faciliteer en coördineer initiatieven die er zijn om de toenemende (cyber)criminaliteit, ondermijning, diefstal, etc. waar ondernemers mee te maken hebben terug te dringen (Platform Veilig Ondernemen Oost-Nederland, Keurmerk Veilig Ondernemen Bedrijfstreinen en Winkelgebieden).

Zie voor het volledige tienpuntenplan: www.vno-ncwmidden.nl/provinciale-statenverkiezingen-2019

Contactpersoon
Eugenie Savrij Droste
regiomanager VNO-NCW Rivierenland Economic Boards
savrijdroste@vno-ncwmidden.nl



SAFARI IN AFRIKA?

Tanzania
Kenia
Madagaskar
Oeganda
Rwanda
Zimbabwe
Namibië
Botswana
Zambia
Mozambique
Seychellen
Mauritius
Zuid-Afrika

Al sinds 1979 dé Afrika specialist

Op jambo.nl en in onze brochure vindt u ruim 100 uitgekiende reizen of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.
De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!



FITNESS VOOR HET BREIN ALS ANTWOORD OP VEEL KLACHTEN

Miranda Schreurs heeft een praktijk voor Neurofeedback in Leersum. Bij Optimal Mind kunnen cliënten met een breed scala aan klachten terecht voor deze 'fitness voor het brein'.

De zoon van Miranda Schreurs was een 'stuiterbal'. Door zijn ADHD kon hij moeilijk stil zitten en 's avonds kwam hij slecht in slaap. Na een paar Neurofeedbacktrainingen werd hij opvallend rustiger en ook het slapen verbeterde zienderogen. Het resultaat was echt ongelooflijk. Zij is daardoor enthousiast geworden over deze methode. Daarom heeft ze besloten om een opleiding te volgen en de praktijk Optimal Mind te starten.

Ze werkt ook nog parttime als managementassistent en kan het werk voor haar praktijk bijna niet meer combineren met deze baan. De vraag naar de trainingen blijkt groot.

NIEUWE PADEN AANLEGGEN

Neurofeedback is een soort 'fitness' voor het brein. Komt iemand in de praktijk dan wordt hij/zij aangesloten op een computer. Tijdens het luisteren naar rustige muziek meet de geavanceerde software van NeuroOptimal® de activiteit in de hersenen. Constateert de computer een disbalans dan hoor je in je oren een kraakje. Dat kraakje is de feedback. Met al die feedback gaan de hersenen aan de slag om zichzelf te verbeteren. Zij zullen nieuwe patronen aanmaken. Hersenen hebben namelijk het vermogen om zichzelf te herstellen c.q. te verbeteren.

Cliënten komen naar de praktijk voor zeer diverse klachten: van een burn-out, tot angsten, PTSS, AD(H)D, woedeaanvallen en slapeloosheid. Een Neurofeedbacktraining heeft invloed op zowel de lage als hogere hersengolven, waardoor deze een oplossing kan zijn voor veel verschillende klachten, ook tegelijkertijd. Een brede doelgroep heeft dan ook belangstelling voor de praktijk van Schreurs. "Ik ontvang hier bejaarden van tachtig met een stok, maar ook kleine kinderen en alles daar tussen in."

GERAAKT DOOR RESULTATEN

Schreurs is iedere keer weer geraakt door de resultaten die zij met cliënten behaalt. "Ik had een tijd geleden een jongen in de praktijk die een ongeluk had gehad met zijn mountainbike. Hij was erg hard gevallen met een black-out. Hij wist bijvoorbeeld niet

'JE WORDT HEEL ONTSPANNEN VAN NEUROFEEDBACK'

meer hoe hij het bos was uitgekomen", vertelt Schreurs. De jongen had een lichte hersenbeschadiging opgelopen en zat thuis met een burn-out. Ook zijn relatie was uitgegaan. "Al na één sessie had hij het gevoel dat hij ruimte in zijn hoofd had gekregen. 'Het voelt alsof ik op vakantie ben geweest, zo ontspannen ben ik', zei hij. Dat is heel bijzonder. Je wordt ook heel ontspannen van neurofeedback. De meeste mensen al na één sessie."

ONDERNEMERS

Neurofeedback zorgt ook voor meer innerlijke rust en vitaliteit en is daarom ook erg geschikt voor ondernemers. "Mijn man is manager en traint ook. Hij heeft van nature al een helicopterview. Dit is door de neurofeedbacktrainingen alleen maar verbeterd. Bovendien is zijn relativeringsvermogen enorm toegenomen waardoor hij veel minder last van stress heeft. Bij haar zelf merkt Schreurs ook resultaat. "Ik ben weerbaarder geworden en ook als er onverwachte of pijnlijke dingen gebeuren, kan ik daar veel beter mee omgaan." Dat effect ziet zij ook bij haar cliënten. "Sommige komen hier voor een bepaalde klacht, maar willen als die is verdwenen toch verder met het trainen van hun hersenen. 'Ik kom beter voor mij zelf op', zeggen ze dan. 'Mag ik nog even doorgaan?' Daar doe ik het voor." Kortom: De neurofeedbacktrainingen halen het beste in jezelf naar boven.

Voor meer informatie: www.optimalmind.nl

Miranda Schreurs is iedere keer weer geraakt door de resultaten die zij met cliënten behaalt.





HET VERBINDEND ELEMENT

in een optimale bedrijfsvoering



Consultancy | Ontwikkeling | Beheer



NIEUWE DIRECTIE RABOBANK WEST BETUWE

Ans Verhoef is per 1 januari de nieuwe directievoorzitter van Rabobank West Betuwe. Samen met Remco Boer, die tot directeur Particulieren & Private Banking is benoemd, vormt zij de nieuwe directie van Rabobank West Betuwe. Beiden zijn al enkele jaren werkzaam bij de bank in de West Betuwe. De huidige directievoorzitter, Hans van Zuijdam blijft werkzaam voor Rabobank. Hij is door Rabobank Nederland gevraagd een internationaal project gericht op groei te begeleiden. "Het vertrek van Hans kwam voor ons onverwacht", zo zegt Henk-Jan Peterse voorzitter van de raad van commissarissen (RvC). "We vinden het bijzonder jammer dat Hans onze bank gaat verlaten, maar we respecteren zijn keuze om deze nieuwe uitdaging aan te gaan. We bedanken hem voor zijn inzet en wensen hem alle goeds voor de toekomst. Gelukkig blijft Hans nog enige tijd aan de bank verbonden voor enkele specifieke taken. Ook blijft hij als voorzitter van VNO-NCW betrokken bij deze regio."

"In Ans zien wij een goede opvolger als directievoorzitter", zo vervolgt de voorzitter van de RvC. "Rabobank West Betuwe staat er goed voor en we zijn ervan overtuigd dat Ans het uitstekend zal doen. Ze kent zowel de bank als de regio heel goed. Binnen Rabobank heeft Ans de laatste jaren diverse functies bekleed, sinds november 2017 als directeur Particulieren en Private Banking bij deze bank. Ans en Remco vormen samen de nieuwe directie van Rabobank West Betuwe. Beiden hebben veel kennis en ervaring en verstaan de kunst van het verbinden van mensen en initiatieven."



DIVERSITEIT SLECHT VERANKERD IN NEDERLANDSE WERKCULTUUR

Onderzoek van PageGroup Nederland (Michael Page, Page Personnel en Page Executive) onder 151 Nederlandse bedrijven toont aan dat bijna iedereen het belang van diversiteit op de werkvloer inziet, maar dat het nog lang niet altijd verankerd zit in de bedrijfscultuur. En dat is een gemiste kans, volgens de recruiter, omdat bedrijven hiermee aantoonbare voordelen laten liggen. "Diversiteit is meer dan alleen een ethische keuze," zegt Joost Fortuin, Managing Director van PageGroup Nederland. "In een arbeidsmarkt waar talent schaars is en in een wereld die globaliseert, zorgt diversiteit binnen het bedrijf ook voor belangrijk strategisch voordeel."

Hoewel meer dan 92 procent van de bedrijven vindt dat diversiteitsmanagement belangrijk is voor het internationale succes van de onderneming, is het aantal bedrijven waarbij het diversiteitsbeleid ook echt verankerd is in de cultuur met 44% nog altijd in de minderheid, zo blijkt uit het onderzoek. "Diversiteit is meer dan het aannemen van mensen met verschillende kleuren en meningen," stelt Fortuin. "Dan begint het eigenlijk pas. In Nederland hebben we de neiging om te denken: we zijn er al. Als we al diversiteit doorvoeren in onze werving, dan verzuimen we vaak om er ook daadwerkelijk een agendapunt van te maken."

25

DEEL UW NIEUWS MET RIVIERENLAND BUSINESS!

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



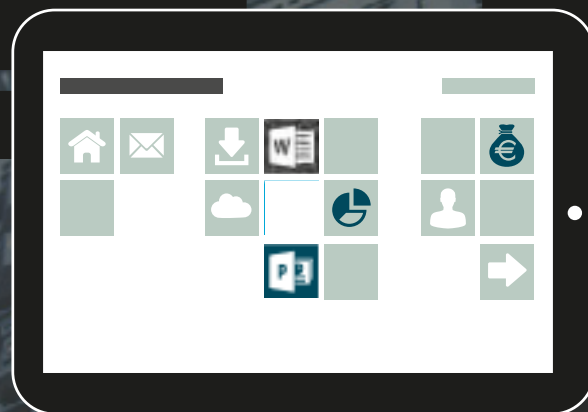
Belangrijkste kenmerken

- 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 organisatiebehoefte
- Gespecialiseerde 1e lijns ondersteuning
- Sterke focus op beveiliging, waardoor veiligheid voorop staat

Desk



Web



App





MEER ARBEIDSGELUK?

EEN KRACHTIG RECEPT OM HOOPVOL TE WERK TE GAAN

Naarmate je meer grip hebt op je agenda en je bewust wordt van wat je werkelijk gelukkig maakt, ervaar je meer geluk op de werkplek.

OMKEER

Frappant genoeg zit geluk niet altijd in het behalen van deadlines, of een goed resultaat. Het effect zit 'm in de omkeer. Positieve emotie: bewust zijn van jouw werkgeluk én een positieve werksfeer dragen bij aan meer energie en voldoening. Het gevolg daarvan is dat je beter gaat presteren.

OVERTUIGING

Geluk beleven we vaak in 'momenten'. Het betreft daarbij veelal een innerlijke overtuiging die wel of niet beantwoord wordt door een feitelijke gebeurtenis: Ons geluksgevoel valt of staat met een wel/niet positieve reactie van een collega, of het ontbreken van waardering van een leidinggevende terwijl je daar (onbewust) wel op gehoopt had.

FABEL

Die teleurstelling willen we niet voelen, daardoor gaan we harder werken, om opnieuw te hopen op bevestiging van buitenaf. Dat kan een aardige uitputtende bezigheid worden. We geloven eigenlijk in de fabel: geluk overkomt je. Dit maakt ons passief.

POSITIE

Op deze wijze te werk gaan betekent dat wij niet aan het stuur zitten van ons eigen arbeidsgeluk. Durven kijken naar de overtuiging die hierachter zit kan maken dat we ruimte gaan maken voor onszelf en stevig het roer om kunnen gooien. De vraag is dan: hoe word ik de roerganger van mijn eigen geluk?

INGREDIËNTEN

Daarmee doelgericht en hoopvol te werk gaan vraagt een enkele toevoeging. Hoopvol wordt namelijk krachtiger als je onderstaande ingrediënten toevoegt:

- 1) Voeg aan de hoop, trots, blijheid en dankbaarheid toe.
- 2) Maak connectie met datgene wat je doet - verbind je!
- 3) Geniet en bouw aan goede relaties met je collega's en klanten.
- 4) Wees je bewust wat jouw bijdrage is op deze werkplek aan het grotere geheel, aan een betere wereld en beschrijf voor jezelf hoe betekenisvol dit is.
- 5) Zorg voor voldoende uitdaging, stap uit de saaiheid. Continue saaiheid maakt dat je je verveelt. Overmatige uitdaging ontnemt je echter het geluksgevoel.

SCHRAPPEN EN TOEVOEGEN

Uiteindelijk wil ik je concreet vragen: Wat heb jij te schrappen? Wat heb je toe te voegen? Hoe ga jij de balans daarin vinden? Laat het me weten als je graag een steuntje in de rug kunt gebruiken om jouw arbeidsgeluk concreet te maken.

Ik wens je een hoopvol 2019!

Henriette van van Beijnum
www.spectuscoaching.nl

Werkzaam Rivierenland ontstond in 2016. Elfriede Boer is vanaf de start de directeur met een droom: iedereen doet mee en verdient een kans. En daar is de hele samenleving bij nodig en bij gebaat. Geen makkelijke droom om uit te voeren. Wel een fantastische uitdaging waar de afgelopen drie jaar belangrijke stappen in zijn gezet.

BEVLOGEN DIRECTEUR REALISEERT DROOM



Elfriede Boer opereert op openhartige en directe wijze en in samenwerking met onder andere werkgevers, UWV, gemeenten en opleiding instanties om iedere werkzoekende in Rivierenland het vertrouwen te geven dat ie er toe doet.

Elfriede: "Een werkzoekende komt niet met slingers bij ons binnen. Vaak overheerst bij hen het gevoel te hebben gefaald en minder te zijn. Of ze hebben er last van dat ze een beperking hebben, bijvoorbeeld omdat iemand een slecht functionerende arm of een lager IQ heeft. Anderen twijfelen aan zichzelf omdat ze ooit door stress uitvielen. Kortom mensen die zich vaak minder voelen. En dat is precies waardoor zelfvertrouwen, respect en gelijkwaardigheid uit beeld zijn. Kenmerken die juist nodig zijn om weer aan een baan te komen. Daar zet Werkzaam Rivierenland zich voor in. We hebben inmiddels vele mooie voorbeelden van werkzoekenden die met coaching vanuit Werkzaam grote stappen maakten. Dan zie je mensen trots op zichzelf zijn. Het is soms verbazingwekkend hoe snel dat kan gaan. Belangrijk ingrediënt is oprechte aandacht, goed luisteren en van daaruit maatwerk aanbieden in een route naar werk, respectvolle

behandeling geven en kijken naar wat iemand kan. En dat alles binnen de regelgeving die de overheid ons voorschrijft."

RIVIERENLAND HEEFT BETROKKEN WERKGEVERS

"We kunnen ons werk nooit alleen doen", vervolgt Elfriede. "De Rivierenlandse werkgevers zijn onze partners om werkzoekenden een kans te bieden. Dit is wederkerig want onze talenten zijn een oplossing voor het personeelstekort van nu en in de toekomst. Afgelopen drie jaar spraken we veel werkgevers die positief met ons meedenken, van klein tot groot. We merken dat we soms wel vooroordelen en barrières moeten wegnemen. Als een werkgever met onze talenten heeft kennisgemaakt en heeft ervaren hoe Werkzaam voor begeleiding en ondersteuning zorgt zijn ze meestal om en nemen meer mensen via ons aan. Ik vind het belangrijk dat werkgevers het gedach-

'WE HEBBEN INMIDDELS VELE MOOIE VOORBEEDEN VAN WERKZOEKENDEN DIE MET COACHING VANUIT WERKZAAK GROTE STAPPEN MAAKTEN'

tegoed van de inclusieve maatschappij omarmen. Dat gaat niet altijd zonder slag of stoot. De van huis uit zeer commerciële bedrijven hebben hoge verwachtingen en moeten we wel blijven uitleggen dat die verwachting voor een deel van onze werkzoekenden terecht zijn en voor een ander deel niet. Zo zien we nu bij Blokker een mooie omslag ontstaan omdat ze echt kansen zien om met statushouders te werken en dit in goede banen willen leiden. Itho Daaldrup moet het hebben van kwaliteit en steekt veel energie in onze talenten waardoor ze zich op hun plek voelen en goed werk afleveren. In die prettige omgeving komen de talenten ook tot bloei en kunnen mensen meer dan in eerste instantie werd gedacht. We waarderen de samenwerking met Van der Valk Tiel, waar we goede gesprekken voerden over realistische verwachtingen: dat ons talent echt maximaal driehonderd eitjes op een dag kan bakken daar waar iemand anders er vierhonderd kan bakken. Het gaat er uiteindelijk om dat iedereen aan het werk kan en er toe doet. En zo kan ik nog vele mooie voorbeelden van werkgevers noemen, groot en klein. Wij werken op het snijvlak van commerciële doelen met harde cijfers en maatschappelijk verantwoord ondernemen en streven naar meer sociaal ondernemerschap in Rivierenland."

VRAAG VAN DE TOEKOMST

Elfriede: "Werkgevers geven ons inzicht in de toekomstige vraag naar medewerkers. Dit leidde tot acht leerwerkroutes. Met leerwerkroutes krijgen werkzoekenden een kans om een vak te leren in een echte werkomgeving van een enthousiaste leermeester. De werkzoekende kiest zijn route naar een baan, Werkzaak coacht. In de werkomgeving bij een werkgever leert en groeit de werkzoekende: zijn talent wordt ontdekt en ontwikkeld. We kijken ook verder vooruit en verdiepen ons in

'DE RIVIERENLANDSE WERKGEVERS ZIJN ONZE PARTNERS OM WERKZOEKENDEN EEN KANS TE BIEDEN'

thema's van de toekomst zoals big data, digitalisering, robotisering, circulaire economie, sociaal ondernemerschap, migratie, welvaartverdeling, gezondheid & werk en een leven lang ontwikkelen. In 2019 bepalen we welke impact deze thema's hebben op ons werk en hoe we daar aan kunnen leveren. Natuurlijk in samenwerking en dialoog met betrokkenen uit de regio. Iets waar ik veel vertrouwen in heb. Een mooi voorbeeld is de verkenning op het gebied van duurzaamheid en werk. Waarin we actief in gesprek willen gaan met partners die betrokken zijn bij duurzame energie, denk aan leveranciers van zonnepanelen. Een branche waar nieuwe banen ontstaan en veel werk is te doen."

VERANDERING HOORT ERBIJ

"Je kunnen aanpassen aan veranderingen, is een kwaliteit die steeds belangrijker wordt", aldus Elfriede. "Mensen reageren van nature soms afwerend op veranderingen. Ik denk dat het essentieel is om mensen voor te bereiden op omgaan met veranderingen. Als je iemand goed door een verandering heen coacht leidt het vaak tot persoonlijke ontwikkeling. Dat heb ik gezien bij medewerkers Sociale werkvoorziening. Hun werkplek, waar ze soms al veertig jaar werkten, verhuisde in 2017 naar ons pand in Geldermalsen. Een grote verandering. We gaven ze training om met het openbaar vervoer te gaan reizen naar de nieuwe plek. Het lijkt misschien iets kleins. Toch leidde het bij individuele medewerkers tot een doorbraak. Ze ontdekten dat ze mobieler kunnen zijn en daardoor onafhankelijker.

NIEMAND HOEFT OP DE BANK TE ZITTEN

Onze aanpak wordt gezien in Nederland. We krijgen regelmatig vragen en bedrijfsbezoeken van collega bedrijven uit het land. Nog vaker ontvangen we werkgevers uit Rivierenland om onder het genot van een kop koffie te sparren over de toekomst, de mogelijkheden, maatwerk en dienstverlening die wij kunnen bieden. Tot slot benadruk ik graag dat we altijd in onze mensen moeten investeren ook als de conjunctuur slecht is. Niemand hoeft op de bank te zitten."

Meer weten? Informeer naar de mogelijkheden voor uw bedrijf! Werkzaak Rivierenland is telefonisch bereikbaar op 088 9375 000 en via de mail info@werkzaakrivierenland.nl

WAT IS EEN INCLUSIEVE MAATSCHAPPIJ

"Ik leg het graag uit als een marathon waar je alleen wint als iedereen tegelijkertijd over de finish gaat. Terwijl jij soepel rent, kijk je steeds achterom om te zien wie trager rent of loopt dan jij. Je steunt hen door te begrijpen waarom het zo is, en door de last mee te dragen (misschien heeft de één een rugzak, de andere geen water, de andere een gebroken been...). Als iedereen dat doet, zal de eerste (wie het ook is) sowieso de last meedragen van de laatste (wie het ook is)."

'JE KUNNEN AANPASSEN AAN VERANDERINGEN, IS EEN KWALITEIT DIE STEEDS BELANGRIJKER WORDT'

TALENT WERKT VOOR RIVIERENLAND

Meer mensen aan het werk, op basis van hun kwaliteiten, daar zet Werkzaak Rivierenland zich voor in. Werkzaak is dé organisatie voor werk en inkomen in Rivierenland. In een netwerk van organisaties werkt Werkzaak samen om de arbeidsmarktregio optimaal te bedienen.



MICHELINSTERREN

DE BESTE RESTAURANTS VAN 2019

Maandag 17 december 2018 presenteerde Michelin haar nieuwe restaurantgids in het DeLaMar Theater in Amsterdam. De gids telt nu in totaal 107 restaurants, waarvan drie met drie sterren, negentien met twee sterren en 85 restaurants met één Michelinster.

Kroon op het werk

Voor restaurants worden de Michelinsterren beschouwd als dé kroon op het harde werk en blijk van waardering en kwaliteit. De sterren worden toegekend aan de hand van vijf criteria: de kwaliteit van de producten, de beheersing van kooktechnieken en smaken, hoe de persoonlijkheid van de chef in zijn gerechten doorklinkt, de prijs-kwaliteitverhouding en de constantheid van de prestaties door de tijd heen en over de hele kaart.

De betekenis van de sterren is als volgt:

* 1 ster – Uitzonderlijke keuken

** 2 sterren – De keuken is een omweg waard

*** 3 sterren – De keuken is een reis waard

De verdeling:

3 MICHELINSTERREN:

- Kruiningen: Inter Scaldes
- Vaassen: De Leest
- Zwolle: De Librije

2 MICHELINSTERREN:

- Amsterdam: Ciel Bleu
- Amsterdam: &moshik
- Amsterdam: Librije's Zusje
- Amstelveen: Aan de Poel
- Cadzand: Pure C
- Giethoorn: De Lindenhof
- Harderwijk: 't Nonnetje
- Heeze: Tribeca

- Hoofdplaat: De Kromme Watergang
- Maastricht: Beluga Loves You
- Nuenen: De Lindehof
- Overveen: De Bokkedoorns
- Roermond: Sabero
- Rotterdam: FG Restaurant
- Rotterdam: Fred
- Rotterdam: Parkheuvel
- Waalre: De Treeswijkhoeve
- Zuidwolde: De Groene Lantaarn

1 MICHELINSTER

(GERANGSCHIKT PER PROVINCIE):

DRENTH

- Schoonloo: De Loohoeve
- Zuidlaren: De Vlindertuin

FRIESLAND

- Beetsterzwaag: De Heeren van Harinxma

GELDERLAND

- Bennekom: Het Koetshuis
- Doomenburg: Rijnzicht
- Duiven: 't Raedthuys
- Harderwijk: Basiliek
- Heesum: De Kromme Dissel
- Kerkdriel: Flicka
- Leuvenum: Het Roode Koper
- Winterswijk: Strandlodge

GRONINGEN

- Aduard: Onder de Linden

LIMBURG

- Maasbracht: Da Vinci
- Maastricht: Tout à Fait
- Roermond: One
- Venlo: Valuas
- Ubachsberg: De Leuf
- Well: Brien en aan de Maas

NOORD-BRABANT

- Breda: Wolfslaar
- Eindhoven: De Karpendonkse Hoeve
- Eindhoven: Wiesen
- Eindhoven: Zarzo
- Etten-Leur: De Zwaan
- Helmond: DeRozario
- ’s-Hertogenbosch: Noble
- ’s-Hertogenbosch: Sense
- Sint-Oedenrode: Wollerich
- Sint-Willebrord: O & O
- Tilburg: Monarh
- Uden: Oonivoo
- Vught: De Heer Kocken
- Willemstad: Vista restaurant & food bar
- Wouw: Mijn Keuken

NOORD-HOLLAND

- Amsterdam: Bolenius
- Amsterdam: Bord'Eau
- Amsterdam: Bridges
- Amsterdam: Bougainville
- Amsterdam: Lastage
- Amsterdam: Le Restaurant
- Amsterdam: Mos
- Amsterdam: Restaurant 212
- Amsterdam: Rijks
- Amsterdam: Ron Gastrobar
- Amsterdam: Sinne
- Amsterdam: The Dutchess
- Amsterdam: The White Room
- Amsterdam: Vermeer
- Amsterdam: Vinkeles
- Amsterdam: Yamazato Restaurant
- Bussum: Soigné
- Castricum: Apicius
- Haarlem: ML
- Haarlem: Olivijn

- Haarlem: Ratatouille Food & Wine
- Heemstede: Cheval Blanc
- Hoorn: Lucas Rive
- Monnickendam: Posthoorn
- Santpoort: De Vrienden van Jacob
- Schoorl: Merlet
- Texel: Bij Jef

OVERIJSEL

- Blokzijl: Kaatje bij de Sluis
- Hengelo: 't Lansink
- Holten: De Swarte Ruijter
- De Lutte: De Bloemenbeek

UTRECHT

- Amersfoort: Blok's
- Bosch en Duin: De Hoefslag
- Driebergen-Rijsenburg: La Provence
- Houten: Kasteel Heemstede
- Leersum: Voltaire
- Loenen aan de Vecht: 't Amsterdammertje
- Loenen aan de Vecht: Tante Koosje
- Linschoten: De Burgemeester
- Vreeland: De Nederlanden

ZEELAND

- Breskens: Spetters
- Cadzand: AIRepublic
- Koewacht: 't Vlasbloemeken
- Sluis: La Trinité
- Wilhelminadorp: Katseveer

ZUID-HOLLAND

- Capelle aan den IJssel: Perceel
- Den Haag: Calla's
- Noordeloos: De Gieser Wildeman
- Noordwijk aan Zee: Latour
- Rijswijk: Niven
- Rotterdam: Amarone
- Rotterdam: FG Food Labs
- Rotterdam: Fitzgerald
- Rotterdam: Joelia
- Rotterdam: The Millen
- Schippluiden: Aan de Zweth
- Warmond: De Moerbeij

Aanbevolen locaties



Herberg De Engel

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



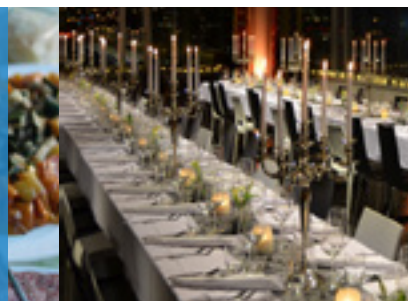
Restaurant La Provence

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



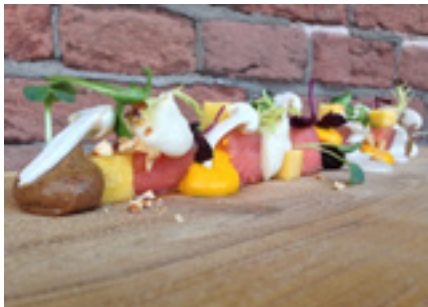
SALSA, catering op locatie

Postbus 41
4153 ZG Beesd
T 06 - 522 11 459
E info@salsacatering.nl
I www.salsacatering.nl



Herberg De Zoelensche Brug

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



De Twee Linden

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





C.T. (CORNELIS) KLEPPER
ADVOCaat BVD ADVOCATEN

HOE HET BOUWRECHT DOORWERKT TUSSEN DE IJSBEREN

Juridische regels hebben vaak een wat saai en stoffig imago bij het grote publiek. Wij als advocaten kijken daar heel anders tegenaan, maar dat terzijde. Om te laten zien hoe interessant en dynamisch de advocatuur is, delen we graag bijzondere uitspraken. Deze keer een uitspraak over ijsberen en bouwrecht.

HET IJSBERENVERBLIJF

Een dierenpark gaf opdracht voor de realisatie van een nieuw dierenpark. De hoofdaannemer kreeg onder andere opdracht voor het ontwerp en de realisatie van de buitenverblijven en infrastructuur in het nieuwe park. De hoofdaannemer heeft het maken van de hekken van de buitenverblijven uitbesteed aan een onderaannemer. Het ging om de hekken van de olifanten, leeuwen, bavianen, nijlpaarden, ijsberen en pelsrobben. De onderaannemer ging aan de gang en maakte de hekken voor die verblijven. Op enig moment hebben de ijsberen zelf (!) de stalen schuif van het hek van hun verblijf open gemaakt. Daarbij zijn diverse onderdelen van de sluiting van het hek beschadigd.

DE CLAIM VAN DE HOOFDAANNEMER

Direct na het incident moest het hekwerk natuurlijk worden gerepareerd. De hoofdaannemer stelt dat de onderaannemer (die het hek had neergezet), op die dag nergens te bekennen was en ook niet bereikbaar was. Daarom heeft de hoofdaannemer het hekwerk door een derde laten herstellen. De hoofdaannemer claimt bij de Raad van Arbitrage voor de Bouw (RvA) de kosten van het herstellen van het ijsberenhok bij de onderaannemer.

HET VERWEER VAN DE ONDERAANNEMER

De onderaannemer nam het standpunt in dat zij wel degelijk bereikbaar was op de dag van het ijsberenincident. De onderaannemer was namelijk aan het werk bij het bavianenverblijf. Sterker nog: volgens de onderaannemer is met een medewerker van de hoofdaannemer afgesproken dat de onderaannemer het ijsberenhok zou nakijken en herstellen waar nodig.

HET OORDEEL VAN DE RVA

De arbiters oordelen dat de hoofdaannemer het verweer van de onderaannemer niet voldoende hebben weersproken. De arbiters oordelen verder dat niet duidelijk is geworden dat aan onderaannemer kan worden verweten dat er een gebrek was aan de schuif van het ijsberenverblijf. Daarnaast heeft de hoofdaannemer de onderaannemer niet in gebreke gesteld en is geen specificatie van de factuur van de derde overgelegd. De claim van de hoofdaannemer wordt daarom afgewezen.

DE LES

Soms gaat er iets mis tijdens de uitvoering van een project, en moet dat direct worden hersteld. Als opdrachtgever wil je dan het liefst zo snel mogelijk schakelen om vertraging te voorkomen. Deze uitspraak laat maar weer eens zien dat de juridische regels met betrekking tot verzuim en ingebrekestelling niet vergeten moeten worden. Hoe zet je de juiste stappen? Stuur de verantwoordelijke partij een e-mail of brief nadat je het gebrek hebt ontdekt. In die e-mail/brief meldt je: 1) dat het gebrek is geconstateerd; 2) dat herstel moet plaatsvinden; 3) binnen welke (redelijke) termijn het herstel moet plaatsvinden; 4) dat het herstel door een derde plaats zal vinden als de verantwoordelijke partij niet in actie komt. Advies nodig? Neem gerust contact op met een van onze bouwrechtsspecialisten.

WWW.BVD-ADVOCATEN.NL



Lekker anders...

Net terug van een culinaire reis en Chantal van Mook van Salsa Catering staat alweer gepassioneerd te roeren in pruttelende pannen. Wereldse smaken behoren tot haar specialiteiten. De internationale buffetten van Salsa Catering zijn authentiek en kleurrijk. Smaakpapillen worden verwend en zowel de gerechten als ook de aankleding zijn een lust voor het oog. Culinair vakmanschap, gastvrijheid en oog voor detail zorgen ervoor dat alle zintuigen ruimschoots worden geprikkeld. En voor de met zorg uitgekozen ingrediënten geldt altijd... vers, verser, verst!

Tekst: Henriette Vink



Met een glimlach...

Een walking-dinner voor zakelijke klanten. Een intiem familiediner in uw eigen huiskamer. Hippe tuinfeesten met zweeftenten, honderden lampionnen, industrieel meubilair en barbecue op houtskool. Personeelsfeesten met ingenieuze hapjes en trendy cocktails. De mogelijkheden bij Salsa Catering zijn eindeloos. De wensen van de klant en persoonlijke aandacht staan altijd voorop. Een dynamisch en gedreven team garandeert de beste kwaliteit voor iedere gelegenheid. Of er nu kreeft, Jamaicaanse kip of een oer-Hollandse stamppot wordt geserveerd iedereen wil uiteindelijk hetzelfde; gewoon lekker eten, royale porties en niet te vergeten... met een glimlach geserveerd!



www.salsacatering.nl



Over de grens gesproken...

In de afgelopen 12 jaar heeft Salsa Catering een trouwe klantenkring opgebouwd en culinaire evenementen verzorgd op de meest uiteenlopende locaties. Het werkgebied bevindt zich met name in de driehoek Gorinchem-Utrecht-Tiel en de grote steden in de Randstad. Maar ook daarbuiten weet men Salsa Catering te vinden. Niet alleen reist Chantal naar verre oorden om kookervaring op te doen, ook steekt ze met haar team regelmatig de grens over om anderen van haar creaties te laten genieten. Zo gaven het verzorgen van een bruiloft in Frankrijk en een catering op een kasteel in de Ardennen de toevoeging 'catering op locatie' een extra dimensie.

"Salsa Catering is een fijne partij om mee te werken. Ze begrijpen wat het doel is van een event en kunnen daar gemakkelijk in schakelen. De communicatielijnen zijn kort en de communicatie prettig. Tijdens een event of bijeenkomst wordt alles goed verzorgd en nemen zij werk uit handen. Creativiteit en enthousiasme zijn kernwoorden die bij Salsa Catering passen."

Tineke van Lier, Volvo Group Trucks.





Margot Eskes-Bolscher, accountmanager Ricoh Document Center Nijmegen

MAAK HET VERSCHIL MET KLEUR

Kleur geeft documenten kracht en maakt ze uitnodigend om naar te kijken, ook geeft het een positieve werking op het doel dat je beoogt met een bepaald document. Tal van wetenschappelijke onderzoeken en psychologische studies wijzen dit ook uit. In dit artikel ga ik graag dieper in op het type documenten waarbij een kleurenprinter absoluut het verschil maakt.

EXTERNE COMMUNICATIE: MAAK EEN KWALITEITSSTATEMENT

Nette brieven met een standaard briefhoofd, offertes, contracten en facturen. Kortom: alles wat de deur uit gaat en waar het bedrijfslogo op staat. Deze externe documenten verdienen het om geprint te worden in kleur. Hierdoor straalt je professionaliteit uit én maak je een kwaliteitsstatement.

BRAND IDENTITY

Door externe documenten netjes uit te printen in een mooie kleurcombinatie zorg je meteen voor herkenbaarheid bij klanten, relaties en leveranciers. Het draagt bij aan je brand identity. Zo is het in veel organisaties zelfs beleid om het bedrijfslogo altijd in kleur te printen.

URGENTIE EN VERTROUWEN

Daarbij wijst onderzoek ook uit dat externe documenten in de juiste kleuren het gewenste gevoel kunnen aanwakkeren. Print je bijvoorbeeld een factuur in zwart-wit? Dan oogt deze niet zo aantrekkelijk. Gebruik je daarentegen de kleur geel? Dan verhoog je het gevoel van urgentie. Kies je voor blauwe kleuraccenten? Dan straalt je professionaliteit en vertrouwen uit, passend bij bijvoorbeeld offertes of klantpresentaties.

INTERN: PRESENTATIES, GRAFIEKEN EN INFOGRAPHICS

Ook met interne communicatie wil je impact maken. Denk aan een hand-out voor een training of presentatie aan collega's. Dan wil je dat de deelnemers lang geconcentreerd blijven, dat ze de informatie goed kunnen onthouden én dat deze ook echt lang bijblijft. Slim kleurgebruik draagt hieraan bij. Misschien gebruik je tijdens de training ook nog grafieken of infographics. Ook dan is kleur onmisbaar: een grafiek met verschillende lijnen is minder snel te begrijpen als je kiest voor grijs tinten, die nauwelijks van elkaar te onderscheiden zijn. Kies je daarentegen voor kleur? Dan bied je structuur, overzicht en begrijpen collega's sneller wat er staat. Mission complete!

ZWART-WIT: NIET ONDERSCHATTEN

Onderschat ook het belang van zwart-witprints niet. Soms is het zelfs een vereiste, denk aan richtlijnen bij archivering van belangrijke documenten, zoals een auditverslag. En soms is het best handig om die e-mail van een collega met belangrijke informatie uit te printen. Ook dan kan een zwart-witprintje volstaan.

GA NA: WAAR KOMT DE PRINTER TERECHT?

Onze tip: ben je toe aan nieuwe printers? Bouw eerst een moment van reflectie in. Bedenk op welke afdeling de printer straks komt te staan en welke documenten daar worden geprint. Zo zal de inkoopafdeling gebaat zijn met een kleurenprinter, voor professionele facturen en contracten in kleur. Hetzelfde geldt voor marketing of de R&D-afdeling. Terwijl het archief juist gebaat kan zijn met een zwart-witprinter, in verband met actuele archiveringsbehoefte.

Bedenk dus altijd: waar komt de printer te staan en welke impact wil je maken? Pas daar jouw printerpark op aan. Dan maak je pas écht het verschil.

www.rdcnijmegen.nl

ADVISEERT ONDERNEMEND NEDERLAND BIJ FUSIES EN OVERNAMES

Aeternus is uitgegroeid tot topspeler binnen de onafhankelijke corporate finance kantoren in Nederland. Steeds meer ondernemers waarderen de diepgravende werkwijze van het bedrijf met haar wortels in Venlo. De ruim dertig medewerkers zijn betrokken bij deals in Nederland en buiten de landsgrenzen. "We zien veel strategische aankopen, de koopbereidheid is groot en zal in 2019 doorzetten. Het is een echte verkopersmarkt."



Léon Op de Coul

In de hoek van de vergaderruimte prijken op een dressoir zes FD Gazelle Awards. Het is de prijs die het Financieel Dagblad jaarlijks uitreikt aan snel groeiende bedrijven. "Ook dit jaar komen we er weer voor in aanmerking, want voor het zevende jaar op rij voldoen we aan alle criteria", zegt Bas van Soest, partner bij Aeternus terwijl hij glunderend wijst naar de rij 'tombstones'.

De corporate finance-specialist is actief sinds 2006. Sindsdien timmert Aeternus hard aan de weg en heeft het kantoor zich genesteld in de nationale top-3 van onafhankelijke corporate finance-adviseurs. "We zijn uitgegroeid tot nationale speler en doen zaken door heel Nederland. Naast onze vestiging in Venlo zitten we ook in Eindhoven en natuurlijk Amsterdam, het zakelijk hart van Nederland als het gaat om fusies en overnames", zegt Léon Op de Coul, partner en adviseur corporate finance, die ook aanschuift voor het interview.

DEALS DOOR HEEL NEDERLAND

Oprichter van Aeternus, Jacques Jetten, heeft net als Léon Op de Coul en Bas van Soest zijn sporen verdiend in de bancaire wereld. Ook was hij financieel directeur van een

metaalverwerkend bedrijf en van daaruit raakte hij betrokken bij verschillende fusies en overnames. "Jacques werd gegrepen door deze wereld en begon daarna Aeternus om ondernemers en bedrijven te helpen met zijn opgedane ervaring", vertelt Bas van Soest. Hij leerde Jetten kennen aan de onderhandelingstafel tijdens een fusietraject. Begin 2009 ging hij samenwerken met Jacques. Inmiddels werken er meer dan dertig mensen bij Aeternus en groeide het bedrijf van regionale speler uit tot een landelijk werkend kantoor dat deals sluit door heel Nederland en samenwerkt met gerenommeerde advocatenkantoren, banken en accountants. Ook heeft Aeternus internationale ambities. Het grote verschil met veel van onze collega corporate finance kantoren is dat wij onafhankelijk zijn, benadrukt Van Soest.

KWALITEITSDEALS

Waarin Aeternus nog meer onderscheidend is, is de kwaliteit van de deals. "Het draait bij ons niet om de kwantiteit maar juist om de kwaliteit. We gaan de diepte in en bestuderen de materie van het bedrijf, de sector waarin het opereert en de marktomgeving. Op deze manier bieden wij meerwaarde aan onze klanten", legt Op de Coul uit. Of het

nu gaat om de aankoop of de verkoop van een bedrijf: Aeternus duikt diep de materie in. Van Soest geeft een voorbeeld. “Een van onze klanten bleek niet optimaal gefinancierd door de bank. Dit kan een probleem opleveren bij de verkoop ervan in de toekomst. Wij hebben ervoor gezorgd dat de bank dit probleem oplost voor de ondernemer zodat het bedrijf in de toekomst goed verkocht kan worden. Aeternus pakt daarin de regierol, want dit is in het belang van onze klant. Op deze manier duik je dieper de materie in en wordt de vertrouwensband hechter.”

Een ander voorbeeld van de werkwijze die Aeternus kenmerkt geeft Op de Coul. “Wij hadden vorige week een afspraak met een partij die interesse heeft in een klant van ons, een top mkb-bedrijf uit de installatiesector. We zitten om de tafel met de gehele directie van dat bedrijf en gebruiken dan de kennis die we hebben opgedaan in een sessie de week daaraan voorafgaand. We hadden ons verdiept in de integrale strategie en marktpositie van de potentiële koper, inclusief de redenen waarom ze interesse hebben in onze klant en welke strategische voordelen deze overname hen zou bieden. Het resultaat was een tenpager waarmee we ze ‘om de oren konden slaan’ met hun eigen strategie.” Het is voor het spel van fusie kenmerkend dat een van de partijen hard to get speelt. “Maar nu kon de potentiële koper niks ontkennen, omdat wij diepgravende research hadden gedaan naar hun beleid. Onze klant vond dat wij heel spot on bezig waren”, zegt Van Soest. Het is

**‘HET DRAAIT
BIJ ONS
NIET OM DE
KWANTITEIT
MAAR JUUST
OM DE
KWALITEIT’**

een werkwijze die Aeternus tijd kost. Maar die levert dubbel en dwars het beste resultaat op voor de klant.

REALITEITSZIN

Overigens gebeurt het soms ook dat een klant op advies van Aeternus ervoor kiest om voorlopig zelfstandig te blijven. “Een onderneming is toch een kindje van de ondernemer en als er dan geen goed gevoel is in combinatie met slechte transactievoorwaarden, maar wel een goede prijs, kan de deal alsnog afketsen. We gaan niet voor de eerste deal, maar voor de beste deal voor onze klant”, legt Van Soest uit. Ook komt het voor dat de heren van Aeternus de verwachtingen moeten bijstellen van de potentiële kopers en verkopers. Op de Coul: “De realiteitszin is niet altijd aanwezig want een ondernemer denkt soms bijvoorbeeld dat zijn bedrijf vijf miljoen euro waard is terwijl er maar drie miljoen gevraagd kan worden. Als je de verwachting niet omlaag brengt, ontstaat er kans op teleurstelling en vind je soms geen koper. Dit noemen wij op ooghoogte zakendoen.” Aeternus stelt de ondernemer van te voren wellicht ‘vervelende’ vragen om zo de waarde te kunnen bepalen. “Die vervelende vragen worden tijdens het verkoop- en aankoopproces toch wel gesteld door de tegenpartij dus je kunt er maar beter voorbereid op zijn”, zegt Van Soest.

TOOL

Om een ondernemer voor te bereiden op de verkoop van zijn bedrijf heeft Aeternus een tool



voor valuemanagement ontwikkeld. Met het BIG Value Program werkt Aeternus systematisch aan het verhogen van bedrijfswaarde voor ondernemers als voorbereiding op verkoop over enkele jaren. "Idealiter komt een ondernemer drie tot vijf jaar voordat hij zijn bedrijf wil verkopen bij ons. Wij vragen dan hoe die ondernemer zijn bedrijf over vijf jaar ziet. Ook hier stellen wij scherpe vragen om te zien waar zwakheden liggen. We lopen systematisch al de kritische succesfactoren af. Als een bedrijf bijvoorbeeld zeer afhankelijk is van een management dan is de vraag wat er met het bedrijf gebeurt als het management er niet meer is? Dat is interessant om te weten voor een potentiële koper. De ondernemer kan dan daaraan werken", legt Op de Coul uit.

Met dertig man personeel in dienst heeft Aeternus een bepaalde kritische massa bereikt volgens Op de Coul en Van Soest. "We nutten onze deskundigheid en ervaring uit door branchespecialisatie toe te passen. Samen met onze collega's schrijven we brancheanalyses waarin ontwikkelingen en trends beschreven worden. Waar ligt de toekomst en wat zijn kansen? Een voorbeeld hiervan was een evenement dat Aeternus recent organiseerde in Den Bosch voor partners, private equity partijen en klanten uit de Technologie, Media en Telecomsector. "Samen met ABN Amro en AFAS bespraken we de ontwikkelingen rond de trend The World as a service. Onze specialist en die van ABN Amro gaven hun visie en ook Piet Mars, de CEO van AFAS hield een praatje. Zo etaleren wij onszelf als kennispartij en sparringpartner van ondernemers. Naast naamsbekendheid levert dit soort kennisevenementen Aeternus ook leads op. Van Soest vertelt vol trots dat de meeste klanten Aeternus weten te vinden via mond-tot-mondreclame. "Advocatenkantoren en banken bevelen ons aan en zetten onze naam op lijstjes."

MEEBEWEGEN MET DE MARKT

Naast fusie en overname, bedrijfswaardering en het valuemanagement is Aeternus ook actief op het vlak van debt advisory. "Veel van onze partners en medewerkers komen uit de bancaire sector dus wij brengen een schat aan ervaring mee qua bedrijfsfinanciering. "We bewegen continu met de markt mee en hebben kennis van een palet aan kapitaalverschaffers zoals crowdfunding, mezzaninefinanciering, venture capital en we kunnen bijschalen naar private equity want we hebben een database met daarin ruim 700 partijen uit binnen- en buitenland onderverdeeld naar verschillende investeringscriteria", zegt Op de Coul. Aeternus adviseert uiteraard in het belang van de klant terwijl banken als het om het verstrekken van financiering toch een eigenbelang hebben, meent Van Soest. Daarnaast zijn banken in de afgelopen jaren steeds meer gestroomlijnd geworden volgens Op de Coul. Met allemaal specialisten in dienst terwijl Aeternus staat voor generalisme. "Wij zijn als een internist met een totaaloplossing voor onze klant en als het moet halen we er specialisten en alternatieve financieringsbronnen bij. Wij zijn de navigator in het proces. Banken doen dit steeds minder en in dat gat zijn wij gesprongen," aldus Op de Coul.



Bas van Soest

INTERNATIONAAL WERKEN

Aeternus is ook internationaal actief op de markt van fusies en overnames. Via het netwerk van M&A Worldwide zijn 250 specialisten uit ruim veertig landen aangesloten. "We werden bijvoorbeeld recent via dit netwerk benaderd door het Noorse bedrijf KIS Partners AS dat in inspectie, onderhoud en reparatie van industriële kranen actief is en een buy and build strategie uitvoert in Nederland. Voor hen hebben we een lijst opgesteld met potentiële targetbedrijven en uiteindelijk hebben ze twee overnames gedaan. In de toekomst volgen er mogelijk nog meer, zegt Op de Coul. De koopbereidheid, zowel van Nederlandse als buitenlandse bedrijven in zijn algemeenheid blijft voorlopig aanwezig, denken Op de Coul en Van Soest. "In 2017 en 2018 is de markt voor fusies en overnames opgestoomd. Dit komt onder andere door de lage rente en de sterke economie. We zien veel strategische aankopen, de koopbereidheid is groot en zal in 2019 doorzetten. Het is een echte verkopersmarkt", concludeert Van Soest.

Op de Coul was in de ochtenduren bij een klant in het zuiden van een land en pakt nu zijn tas in om op pad te gaan naar midden-Nederland. "Ik ben deze week maar vijf uur op kantoor geweest en de rest van de tijd was ik onderweg naar klanten." Een bevestiging van hun constatering dat het een verkopersmarkt is.

www.aeternuscompany.nl



DE DIAMANTMIJN MAAKT BEDRIJFS- ADVISERING TOEGANKELIJKER

Het inzichtelijk krijgen van de doelstellingen en de daarbij behorende KPI's is van cruciaal belang voor een goede bedrijfsvoering. Ook dat periodetrends met één muisklik zichtbaar zijn en de achterliggende gegevens ingezien kunnen worden. Steeds meer bedrijven en organisaties zien dit als een belangrijk onderdeel van hun rapportages. De bewustwording is groot. De betrokkenheid en de beheersbaarheid gaan hiermee samen op.

De Diamantmijn biedt met enkele apps iedere organisatie de mogelijkheid om dit nu eenvoudig en heel voordelig voor elkaar te maken. Zonder investering in dure software, met enkele eenvoudige apps.

EENVOUD

De eenvoud waarmee gegevens beschikbaar komen en de manier waarop de resultaten inzichtelijk gemaakt worden, maken dat het bespreken van doelen en prestaties routine worden. Wat nu vaak nog niet het geval is. De onderbouwing van de resultaten is met deze apps ook altijd beschikbaar.

Hoe bepaal je de doelen en de kern prestatie indicatoren (KPI's) van een proces of een deelproces? Ook dit ondersteunen de apps van De Diamantmijn. De apps maken dit snel duidelijk en zorgen gelijk voor bewustwording en het draagvlak. Als De Diamantmijn – een samenwerking van werkstudenten en MKB adviseurs- weten we dat bewustwording en draagvlak een vereiste zijn voor succes. De apps van De Diamantmijn worden ondersteunt met enkele diensten, verzorgt door werkstudenten en/of MKB adviseurs.

In een volgende column wil ik ingaan op deze diensten. Hoe De Diamantmijn met haar apps uw succes kan versterken.

www.DeDiamantmijn.nl



MEMORABELE EVENTS CREËREN MET KLEUREN, TONEN EN SMAKEN

JAARBEURS MEETINGMOODS FILOSOFIE

Op het gebied van (zakelijke) events is bij Jaarbeurs veel mogelijk, aangezien werkelijk alles in huis is om te voorzien in welke behoefte dan ook. Maar Jaarbeurs zou Jaarbeurs niet zijn als er niet ook nog een paar stappen verder werd nagedacht over wat er nog meer kan bijdragen aan een succesvol zakelijk evenement of vergadering. Daarom ontwikkelde Jaarbeurs de Meetingmoods Filosofie: hoe kan het gebruik van de juiste kleuren, tonen en smaken bijdragen aan het behalen van de doelstellingen van jouw evenement?

'Prikkel je zintuigen voor een memorabel event!' Het zou kunnen overkomen als een marketingkreet waarvan er zoveel zijn, maar wie zich verdiept in de Meetingmoods Filosofie die is ontwikkeld door Jaarbeurs, zal zien dat hier serieus over is nagedacht. Sterker nog, menigeen zal zich zelfs afvragen waarom hij of zij zélf niet op het idee gekomen is, want eigenlijk is het zo logisch als wat. Of je doelstelling nou kennis delen, motiveren, teambuilding, draagvlak creëren, relatiebeheer of het uitdragen je bedrijfsimago is, om je evenement succesvol te laten zijn, is het belangrijk om de juiste zintuigen te prikkelen. Iets zien, horen, ruiken, proeven en voelen blijkt een krachtig middel om de doelstellingen te verwezenlijken en een memorabel event te creëren dat niet snel vergeten wordt.

RELATIEBEHEER

Is relatiebeheer de doelstelling van je bijeenkomst? Heb je een netwerkevenement gepland waarbij waardering en het gesprek met elkaar centraal moeten staan? Denk dan qua kleur vooral geel! Geel blijkt goed te zijn voor concentratie en mentale activiteiten en laat de omgeving aanvoelen als een warme deken.

In gele kleding zie je er energiek uit en de kleur kan warm en flatteus overkomen. Wil je succes, luxe en exclusiviteit uitstralen? Ga dan voor goudgeel. Let wel op, geel werkt namelijk ook eetlust verhogend. Zorg dus voor voldoende hapjes, bij voorkeur zachte, romige petit-fours bij de koffie.

IMAGO

Imago dan. Oftewel, een evenement waarbij jij, je product of bedrijf centraal staat. Paars blijkt dan zeer geschikt te zijn. Het straalt luxe, waarheid, wijsheid en rijkdom uit en draagt bij aan het succes van bijvoorbeeld een productpresentatie, pitch, awarduitreiking of diner. Zorg wel voor passend eten. Uitzonderlijke hapjes, uiteraard ook paars gekleurd. Denk bijvoorbeeld aan truffelaardappel, vijgen, aubergine of paarse asperges. Apart, luxueus en nog gezond ook. Goed voor het imago dus!

KENNIS DELEN

De kleur blauw blijkt met name handig bij bijvoorbeeld een wetenschappelijke conferentie of een training waarbij stevig

nagedacht moet worden. Blauw voedt namelijk de intuïtie en wakkert de oplettendheid bij aanwezigheid aan. Blauwe kleding komt bovendien zakelijk en professioneel over. Dat geldt overigens met name voor koningsblauw en marineblauw. Verfrissend water en licht vezelrijk eten dragen verder bij aan het behalen van de doelstelling.

MOTIVEREN

Een spannende kick-off of pitch? Ga dan voor rood. Die kleur stimuleert namelijk de hartslag en bloeddruk en zorgt voor focus en energie, precies wat nodig is dus. Rode kleding zorgt ervoor dat je krachtig en vol zelfvertrouwen overkomt. Rood is overigens niet overal de te kiezen kleur. Vermijd een teveel aan rood op je werkplek. Dit kan op langere termijn namelijk een onrustige uitwerking hebben en wekt ook nog eens een hongergevoel op.

DRAAGVLAK CREËREN

Rustgevend groen bij je meeting zorgt voor een open sfeer waarin iedereen gehoord wordt. Er is ruimte voor discussie en respect. Een goede manier om uiteindelijk alle neuzen dezelfde kant op te krijgen. Deze kleur is ook zeer geschikt voor

je werkplek. Groene planten geven bijvoorbeeld een gevoel van welbevinden en ontspanning, zo blijkt. Mensen die computertaken verrichten in een ruimte met planten, zijn zo'n 12 procent productiever en zijn minder gespannen dan hun collega's.

TEAMBUILDING

Tot slot teambuilding. Wil je een positieve en open sfeer op bijvoorbeeld je teambuildingactiviteit? Kies dan oranje. Die kleur stimuleert creativiteit en energieke activiteit en staat ook nog eens voor warmte, kracht en saamhorigheid. Zie wat er gebeurt als het Nederlands Elftal speelt. Door al deze eigenschappen is oranje ook zeer geschikt om te gebruiken in je logo.

EXPERTS VOOR JOUW EVENEMENT

Tonen, kleuren, smaken... De Meetingmoods Filosofie draagt bij aan het realiseren van je doelstelling. Daarom zijn alle vergader- en congreszalen van Jaarbeurs volledig volgens de Meetingmoods Filosofie ingericht. Meer weten over het organiseren van een succesvol event? De experts van Jaarbeurs vertellen je er graag meer over. Neem contact op via events@jaarbeurs.nl.

Neem contact op via events@jaarbeurs.nl.



HET JUISTE ETEN

Goed eten kan je evenement versterken. Zo heeft paprika een stimulerend effect op de bloedsomloop, werken champignons tegen vermoeidheid en is mosterd verwarmend. Serveer het eten alleen niet op een blauw bord: mensen hebben een natuurlijk afkeer van blauw in relatie tot eten.

MUZIEK

Dat een juiste muziekkeuze bijdraagt aan het al dan niet slagen van een evenement, is bij veel mensen bekend. Dat je bij een zakelijke bijeenkomst het beste voor barokmuziek kunt kiezen, is dat wellicht niet. Toch is het zo. Deze muziek heeft hetzelfde ritme als onze hartslag, zo'n 60 tot 64 slagen per minuut. Dit ritme zorgt ervoor dat we ontspannen en toch alert zijn. Ideaal voor een bijeenkomst. De muziek goed tot zijn recht laten komen kan bijvoorbeeld in het Beatrix Theater. Daar zijn alle mogelijke technische voorzieningen voor licht en geluid aanwezig, net als een optimale akoestiek. Zeer geschikt voor zakelijke bijeenkomsten.

WELKOM BIJ KASTEEL OPHEMERT

maakt dromen mogelijk



TROUWEN

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

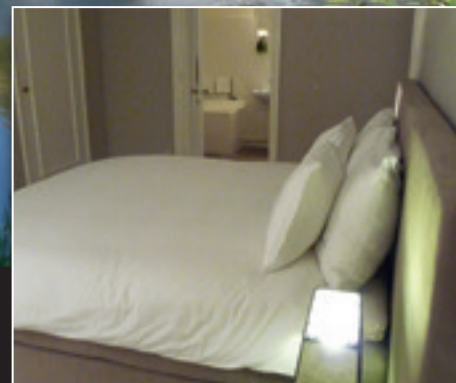
beleef de dag van je leven



VERGADEREN

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

inspirerend vergaderen



OVERNACHTEN

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

een vorstelijk gevoel

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

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

NEW ALL-ELECTRIC I-PACE

MAAK INDRIJK
IN ALLE STILTE.



3 JAGUAR CARE
TOT 100.000 KILOMETER
JAAR GARANTIE | ONDERHOUD

De nieuwe Jaguar I-PACE is onze eerste volledig elektrische SUV. Hij maakt indruk met zijn aerodynamische design, fantastische handling, All Wheel Drive en actieradius tot 470 km*. Met zijn vermogen van 294 kW (400 pk) accelereert de I-PACE in 4,8 seconden van 0 naar 100 km/h. Volledig elektrisch en tegelijk 100% Jaguar.

De beste
Nieuwkomer 2019

Broekhuis Utrecht

De Heldinnenlaan 215, 3543 MB Utrecht
030 850 75 00

jaguar-utrecht.nl

THE ART OF PERFORMANCE

Gecombineerd verbruik: 21,2 kWh/100 km, CO₂-emissie 0 g/km, *actieradius tot 470 km (WLTP) is afhankelijk van diverse factoren zoals weersomstandigheden en rijstijl. Consumentenprijs vanaf € 80.330 incl. BTW, BPM, registratiekosten, recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken. Leaseprijs vanaf € 995 p.m. excl. BTW (bron: Jaguar Fleet & Business Leasing, full operational lease, 60 mnd., 10.000 km/jr.). Wijzigingen voorbehouden.



Bureau van den Oever

MARKETING MOTIVATORS

Bureau van den Oever levert creatieve concepten die ijzersterk zijn en aansluiten op jouw businessvraagstuk en bedrijfsdoelstellingen. Daarbij maken we gebruik van offline én online middelen, die los van elkaar ingezet kunnen worden of gecombineerd verwerkt zijn in een perfect op elkaar aansluitend marketingplan. Het doel: meer rendement te bieden.

Bij Bureau van den Oever vinden we dat de producten die onze klanten maken en de diensten die zij uitvoeren, de aandacht moeten krijgen die ze verdienen. Hierbij werken we volgens het bewezen Marketing Motivation model, gebaseerd op vier pijlers: verleiden, vertrouwen, overtuigen en verbinden! De boodschap "Laat zien waar je goed in bent", dragen we niet alleen uit voor en bij onze klanten, maar ook binnen ons team. Bij Bureau van den Oever werken we met Marketing Motivators die weten waar ze over praten en elke dag weer met passie aan de slag gaan voor onze klanten voor het beste resultaat.



Laat zien waar je goed in bent

Onze diensten:

- Reclame
- Marketing & Communicatie
- Websites
- Webshops
- SEO
- SEA
- Drukwerk
- Grafische vormgeving
- Digitale nieuwsbrieven
- Direct Mailing
- Content marketing
- Kranten
- Advertenties
- Fotografie
- Video
- Social media
- Mediaplanning & Inkoop
- Narrowcasting
- Beurzen & Evenementen

Kijk op www.bureauvdo.nl
wat wij voor jouw bedrijf kunnen betekenen!

Marketing Motivators

Dagelijks staan onze Marketing Motivators voor jou klaar. Echte master minds met een bak aan ervaring en een grote passie voor het bedenken en uitvoeren van innovatieve concepten, creatieve ideeën en het realiseren van te gekke campagnes.



VERLEIDEN



VERTROUWEN



OVERTUIGEN



VERBINDEN

Wil je jouw website optimaliseren, jouw product of dienst beter gevonden laten worden in Google of een offline campagne ontwikkelen met een eigen flyer of krant? Of juist offline producten combineren met online diensten? De Marketing Motivators van Bureau van den Oever weten jouw doelgroep te bereiken, succes gegarandeerd. Wij luisteren, adviseren en spelen in op jouw ideeën en doelen. Daarna gebruiken wij onze jarenlange ervaring om dit om te zetten in een effectief en doeltreffend eindresultaat.

Onze klanten bevinden zich vooral in de Maakindustrie, Distributie, Retail, de GWW en I(C)T. Maar ook buiten deze vakgebieden staan wij ons mannetje! Zo weten ook steeds meer horeca- en fashionbedrijven ons te vinden.

Onze dienstverlening is zo afgestemd dat zowel kleinere bedrijven als grote organisaties zich prima bij ons thuis voelen. Als klant bij Bureau van den Oever gaan we graag met jou een hechte samenwerking aan. Niet zo gek dus, dat wij een grote hoeveelheid klanten al meer dan **20 jaar** mogen bijstaan in datgene waar zij goed in zijn.

**Kiezen voor Bureau van den Oever betekent:
imagoverbetering, meer tevreden klanten en omzetgroei voor jouw organisatie.**



Bureau van den Oever
MARKETING MOTIVATORS

Schimmink 21, 5301 KR Zaltbommel
T (+31) 088 0222 500

info@bureauvdo.nl
www.bureauvdo.nl