

VALLEI

Jaargang 32 | nummer 1 | maart 2019

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO

REGIO FOODVALLEY GAAT CIRCULAIR

RABOBANK BRENGT
ONDERNEMERS
IN BEWEGING





Verbeter persoonlijk klantcontact vanuit elke positie

Overall en altijd effectief communiceren met uw klanten.

Ga er maar aan staan als uw medewerkers zich afwisselend op kantoor, thuis, in een hotel, op het vliegveld en in het buitenland bevinden. En uw klanten via telefoon, chat, WhatsApp en e-mail 100 vragen stellen over één en hetzelfde probleem. Met de juiste aanpak verbetert u uw klantcontact vanuit elke positie en via ieder kanaal. Doelgericht en meetbaar. Start vandaag nog en verhoog uw klanttevredenheid.



Verbeter in 5 stappen

op www.lagarde.nl/klantcontact



Lagarde
groep

ICT COMMUNICATIE BEVEILIGING



MILJOENENJACHT

Linda de Mol is op televisie weer begonnen met Miljoenenjacht. Mensen met een goed lot die op jacht gaan naar een miljoen. In Gelderland leek het afgelopen week ook net een miljoenenjacht. Zo vlak voor de verkiezingen besloot Provinciale Staten van Gelderland vele miljoenen te bestemmen voor projecten in de FoodValley regio.

Ze zegden 17 miljoen euro toe voor de ontwikkeling van de Experience van het World Food Center. De plannen hiervoor zijn al een tijd in ontwikkeling. Het experiencecenter moet het kloppend hart worden van een park, waarin diverse exposities zullen komen die met elkaar een beeld geven van de agrofoodsector, in Nederland en daarbuiten. Het experiencecenter gaat in totaal 60 miljoen euro kosten. Behalve de provincie Gelderland, betalen ook de gemeente Ede en de Rijksoverheid mee.

Bedenk dan ook nog dat het nieuwe station Ede-Wageningen naast dit Foodpark wordt gerealiseerd. Met het station is een investering van 81 miljoen euro gemoeid. Bij elkaar wordt er de komende jaren op deze locatie dus honderdvijftig miljoen euro geïnvesteerd. Een enorm bedrag, een prachtige injectie in de regio. Vele kansen voor ondernemers in de regio, verwacht ik althans.

ONEPLANET

De Gelderse Staten besloten ook over een ander ambitieus project: OnePlanet. Binnen dit project werken de universiteiten van Nijmegen en Wageningen samen met een Vlaams onderzoeksinstituut, IMEC. Dit Vlaamse researchinstituut is het grootste onafhankelijke Europese onderzoekscentrum op het gebied van micro-elektronica, nanotechnologie, ontwerpmethodes en technologieën voor ICT-systemen. Dat gaat zich voor dit nieuwe project in Wageningen vestigen. Gelderland investeert vijftien miljoen euro, verspreid over een periode van acht jaar.

FEEST

Volop feest dus in FoodValley. Maar ik heb geen vlaggen gezien. Ook op social media miste ik berichten van blijde bestuurders en ondernemers. Dit besluit van Provinciale Staten lijkt zich aan de aandacht van de inwoners van FoodValley te onttrekken. Gek eigenlijk, want de financiële injecties komen toch ten goede aan het gebied.

Het is opnieuw een teken dat de provincie voor velen een onbekende organisatie is. Ik ben benieuwd of de opkomst bij de aanstaande verkiezingen voor Provinciale Staten boven de 50% is uitgekomen. Gek eigenlijk. Juist de provincie Gelderland is een rijke provincie. Maar dat is blijkbaar geen garantie op populariteit.

PROFITEREN

De komende weken wil ik uitzoeken of ondernemers in FoodValley op de hoogte zijn van de Gelderse plannen en vooral wat ze verwachten van de investeringen. Ik zal ook de verantwoordelijke gedeputeerde en enkele Statenleden uit de regio vragen welke kansen zij zien voor ondernemers in de regio en hoe zij slim kunnen profiteren van de grootste plannen.

Heeft u ideeën hoe ondernemers slim kunnen inspelen op de grootste projecten? Laat het mij weten. Wij zullen er in de komende nummers van Vallei Business aandacht aan besteden.

Jessica Scheffer

Hoofdredacteur Vallei Business



6



Zakenmagazine voor de FoodValley regio

JAARGANG 34
Maart 2019, editie 1

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Hans Hajée, Aart van der Haagen, Marlies Dinjens, Simon de Wilde, Daphne Doemges-Engelen, Baart koster

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman, Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten, Lisa Pashouwers

DRUK
Bal Media

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

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

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

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

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

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

www.valleibusiness.nl

- 4
- 6 Rabobank brengt ondernemers in beweging
 - 10 Living Lab Regio Foodvalley Circulair: Omdenken over grondstoffen
 - 13 Column Van der Kooij Clean Technologies
 - 14 FOV
 - 16 Onzekerheid brexit houdt aan
 - 18 Dirkzwager: Welke gevolgen heeft de brexit voor uw onderneming?
 - 23 Column Sociaal Metaal

Special Topvrouwen

- 28 De stand van zaken rond het wettelijk streefcijfer
- 31 Petra Doornenbal: 'Ik voel me een zondagskind'
- 32 Elske Doets rolmodel voor ambitieuze jonge vrouwen
- 34 Twee dames in de techniek: Rustbuster
- 36 De wereld mooier maken vol zelfvertrouwen
- 39 Column Refinding/ Quexcel
- 40 ESV: Veilige machine niet altijd vanzelfsprekend
- 41 Column Faam Werkt
- 42 SQLTREEO: Bedrijven kunnen niet meer om goed database-beheer heen
- 46 Proceszó: Koploper blijven of worden
- 48 Jurato: 'Wij spreken de taal van de ondernemer'
- 52 Strategische samenwerking gebroeders de Vries bij De Vries & Partners
- 54 Hype Automatisering: Stabiël in een veranderende wereld
- 58 International Security Partners: Safety first in analyse, advies en ondersteuning



- 60** CTC Talent Ontwikkeling: 'Niemand is voor ons afgewezen'
- 62** Innitus: Industry 4.0: Gericht op bedrijfswaarde
- 64** Tosch: Totaalleverancier op het gebied van ICT
- 67** Column VOAA
- 68** Column Geen ruzie op het werk / Wijnberger Coaching
- 69** Optimal Mind: Fitness voor het brein
- 70** Column Spectus Coaching
- 71** Column Ponjee Advies
- 72** The Motion Content Company maakt het persoonlijk
- 74** FC Utrecht wil maatschappelijke impact verder vergroten
- 76** Positieve impact op je bedrijfsimago
- 78** BDG Beveiliging: 'Innovatie en bredere dienstverlening'
- 80** Domicilie Bedrijfshuisvesting: Dé specialist van de zakelijke vastgoedmarkt in de Vallei
- 84** Minfulness Centrum Heuvelrug: Rust en geluk dankzij mindfulness training
- 85** Column De Vries & Partners
- 86** Directeur Bedrijven Rob den Hollander start bij Rabobank Vallei en Rijn
- 87** Column Lagarde
- 89** Column Praktijk JEI
- 91** Column MKBTR
- 92** Geen ruzie op het werk: Hoe ga je ermee om als meningen sterk verschillen en er een conflict dreigt?
- 95** Ook ideaal voor zakelijke meetings: Mare e Monte
- 97** Column Humanversity
- 102** Column Oxonia



Mariska de Kleijne, directievoorzitter Rabobank Vallei en Rijn, in gesprek met Arnoud Leerling.

RABOBANK BRENGT ONDERNEMERS IN REGIO FOODVALLEY IN BEWEGING: NO TIME TO WASTE

WAARDEVOLLE CIRCULAIRE REIS

Paddenstoelen kweken op koffieafval, dashboards van tomatenschillen, of het recyclen van autowrakken van 80% naar 100%. Het zijn voorbeelden in ons land hoe ondernemers hun bedrijfsvoering circulair wisten te maken. Die ontwikkeling verdient niet alleen navolging, maar is ook hard nodig. Want als het aan het kabinet ligt, is onze economie in 2050 volledig circulair. Op initiatief van de Rabobank gingen 17 ondernemers en 2 gemeenten uit de regio FoodValley de uitdaging aan om bij hun organisatie dezelfde circulaire beweging te realiseren. Deze 'challenge' is onderdeel van een totaalprogramma rondom circulair. Een samenwerkingsprogramma die de transitie naar een circulaire economie gaat versnellen.

AANPAKKEN

Wist je dat als alle inwoners op aarde dezelfde levensstijl als de gemiddelde Nederlander hadden, we dan ongeveer 3,5 werelddollen nodig zouden hebben? Het is duidelijk: onze levensstijl is bepaald niet duurzaam. Of toekomstbewust. Of planetproof. Of toekomstveilig. Vele woorden zijn de afgelopen jaren hiervoor al bedacht. Maar nu is het: geen woorden, maar daden. Geen tijd te verspillen. De FoodValley-regio staat internationaal bekend om de enorme kennis- en innovatiekracht. En die zijn hard nodig, met het perspectief dat het kabinet in 2050 een circulaire economie wil hebben. Concreet betekent dit dat over 30 jaar de grondstoffen efficiënt ingezet en

hergebruikt worden, zonder het milieu aan te tasten. Voor zover er nieuwe grondstoffen nodig zijn, worden deze op duurzame wijze gewonnen en wordt verdere aantasting van de leefomgeving en de gezondheid voorkomen. Producten en materialen worden zo ontworpen dat ze kunnen worden hergebruikt met zo min mogelijk waardeverlies en zonder schadelijke emissies naar het milieu. Dat is nogal een opdracht...

WERKPLAATSEN

Namens de Rabobank is directievoorzitter Mariska de Kleijne een van de initiatiefnemers geweest om te komen tot een FoodValley-brede aanpak om circulair te ondernemen. En met succes, want een integraal samenwerkingsprogramma is het resultaat. Inclusief de start van het Living Lab regio Foodvalley Circulair. Mariska: "Het Living Lab Regio Foodvalley heeft de ambitie om de komende jaren in de regio FoodValley een brede circulaire beweging op gang te brengen. Samenwerking is daarvoor cruciaal, tussen ketenpartijen, tussen sectoren en ook tussen de ondernemers, onderwijs- en kennisinstellingen en overheden. Ook met andere initiatieven binnen en buiten de regio wordt samenwerking gezocht, om optimaal gebruik te maken van bestaande kennis en netwerken. De uitvoering start vanaf nu. Er worden werkplaatsen opgestart, te beginnen met Bouw, Circulair inkopen en Agro & food, waarin ondernemers samen met kennis & onderwijs en overheden samen werken aan concrete circulaire praktijken. Er wordt een Circulair Loket ingericht, zodat

er één plek is waar ondernemers naartoe kunnen voor hulp, advies en kennis. Ook werken onderwijsinstellingen samen met netwerkpartijen aan de voorbereiding van een onderzoek naar circulaire innovaties.”

TOEJUICHEN

“Circulair ondernemen ligt mij echt na aan het hart”, zegt Mariska. “Als we blijven werken vanuit de gedachte take, make, waste, dan vernietigen we automatisch ons natuurlijk kapitaal. Dat is een onhoudbare situatie. Bedrijven en overheden moeten daarom aan de slag met het circuleren van grondstoffen, duurzaam bouwen en het aanbieden van duurzame producten en diensten. Als Rabobank juichen we circulaire initiatieven heel erg toe. Van klein tot groot. Naast een focus op grondstoffen gaat duurzaamheid ook over mensen en welzijn, denk aan talentontwikkeling, diversiteit en eerlijke welvaartverdeling. Samen kunnen we toewerken naar een duurzame economie die slimmer omgaat met grondstoffen, het milieu minder belast, de kosten verlaagt en meer banen creëert. Neem nu het initiatief van de studenten van Enactus Wageningen. Zij startten hun maatschappelijke onderneming Uniplastic. In hun werkplaats krijgt plastic een nieuw leven, mede dankzij de samenwerking met Zideris en Wageningen Schoon. Samen met cliënten van Zideris zamelen zij plastic emmers in en vermalen het tot kleine korrels. Dat doen zij met een shredder die zij konden aanschaffen via een bijdrage uit het Coöperatiefonds van de Rabobank. Onze jongerenraad kende deze bijdrage toe. Na het vermalen worden de plastic korrels verhit en samengeperst in een mal. Zo zouden er meubels van gemaakt kunnen worden. Een aantal fabrikanten heeft al interesse. Prachtig toch?”

HIP

Vol trots werd het samenwerkingsprogramma op 13 februari gelanceerd in het Technova College in Ede. Ruim 170 ondernemers waren naar het event over



Grondstoffenparade



Studenten van Enactus Wageningen met cliënten van Zideris.



De initiatiefnemers om de regio circulair te maken.

DEELNEMERS RABO CIRCULAR ECONOMY CHALLENGE

G. van Beek & Zn uit Barneveld, BOOT Organiserend Ingenieursburo B.V. uit Veenendaal, Christelijk Lyceum Veenendaal, EeStairs Nederland B.V. uit Barneveld, Gemeente Barneveld, Gemeente Veenendaal. De Koninklijke Ginkel Groep uit Veenendaal, Van de Haar Groep uit Wekerom, H&B Puntlastechniek B.V. uit Nijkerk, Hazeleger Kaas B.V. uit Barneveld, ITN Installatietechniek B.V. uit Ede, Bouwbedrijf Kreeft B.V. uit Ede, Maatschap Minnen uit Ede, Neboplus uit Barneveld, Norschoten uit Barneveld, Orcon B.V. uit Veenendaal, Aannemersbedrijf Roseboom uit Ede, Sieplo B.V. uit Lunteren, Teka Groep B.V. uit Barneveld. Rabobank Gelderse Vallei.

de circulaire FoodValley gekomen om geïnspireerd te worden en met elkaar in gesprek te gaan over de circulaire kansen. Onder toezicht van tv-camera's, die werden bediend door studenten van het Technova Collega, ontving avondvoorzitter Arnoud Leerling verschillende partijen aan tafel die elkaar in dit circulaire programma gevonden hebben. Suzan Klein Gebbink, adviseur bij Wing en voor dit programma kwartiermaker, trapte aan tafel af. Ze heeft een duidelijk doel voor ogen: "In 2023 is Regio Foodvalley zoveel mogelijk circulair in business, onderwijs en beleid. Circulair werken is dan gemeengoed geworden. Talloze gezamenlijke experimenten in de praktijk hebben circulaire businesscases opgeleverd en gezorgd voor een olievlek die uitbreidt. We gaan daarbij voor

'DE CHALLENGE HEEFT LATEN ZIEN DAT CIRCULAIR ONDERNEMEN MEER IS DAN DUURZAAMHEID'

1) duurzamer gebruik van grondstoffen, 2) meer concurrerend vermogen als economische topregio en 3) Regio Foodvalley als innovatie kennisregio." Geanne van Arkel van Interface vertelde dat de footprint van het bedrijf met 99% is gereduceerd. De MVO-manager van het Jaar werkt bij deze tapijtfabrikant uit Scherpenzeel. Het productaanbod van Interface is gedurende de gehele levenscyclus CO2-neutraal. Daarbij kijkt de fabrikant niet alleen naar de CO2-uitstoot tijdens de productie, maar naar de gehele levenscyclus. Van grondstoffen en transport tot onderhoud en recycling. De mindset is daarin wel veranderd. "In de jaren '90 wilde geen klant een tweedehandstapijttegel.

En nu is het ineens hip", aldus Geanne. Zelf gekleed in een jasje dat gemaakt is van gerecyclede spijkerbroeken. Glunderend laat ze het zien aan het publiek in de zaal. Ludiek met een serieuze ondertoon was de Grondstoffenparade. Ingebrachte afvalstromen en andere grondstoffen werden over een catwalk getoond door studenten, waarbij het publiek in de zaal ideeën kon opperen voor het hergebruik van het materiaal.

CROSS-OVERS

Wim Werkman schoof aan tafel namens de Federatie Ondernemerskringen Vallei-regio (FOV). Het valt hem op dat het thema circulair mensen verbindt: "Ik ben blij wat in korte tijd al voor elkaar is gekregen. Dit is nou echt een concrete samenwerking van de triple helix - overheid, ondernemers en onderwijs - in de FoodValley. En alle sectoren zijn aanwezig, werkelijk fantastisch. De resultaten zijn nu nog druppels, maar: het worden emmers vol. Ondernemers doen hierin mee, want het is een goed verhaal. Het wordt pas echt interessant als er cross-overs (over verschillende sectoren) gemaakt worden. Stel je eens voor dat er kruisbestuivingen zouden ontstaan tussen de verschillende werkplaatsen... Dat zou toch geweldig zijn!" Mariska de Kleijne vult hem daarbij aan: "Laten we deze avond zien als een startpunt. Voor een nieuwe challenge is het zeker interessant. Meld je maar aan bij de Rabobank", zegt ze tegen de zaal. Wethouder Marco Verloop van de gemeente Veenendaal: "Vanuit de 8 gemeenten in deze regio hebben we gezegd: ja, we doen mee. Geef duurzaamheid maar handen en voeten. Ik zie dat nu al terug in de opleidingen om de nodige kennis bij te brengen om er later in te werken. Daarnaast speelt mee dat een consument ook bewuster kiest. Een door waarde gedreven bedrijfsvoering - in plaats van een financieel gedreven bedrijfsvoering - vinden mensen meer en meer belangrijk bij hun aankoop."



Jos Eringfeld, directeur Bedrijven bij Rabobank Gelderse Vallei: "Trots dat de circulaire beweging in onze regio op gang is gekomen."



Ondernemers, opleidingen en gemeenten hebben de handen ineen geslagen voor een circulaire economie in de regio.

KENNIS IS MACHT, KENNIS DELEN IS KRACHT

Henk Kievit, lector bij de Christelijke Hogeschool Ede (CHE) en directeur Faculteit voor Ondernemerschap aan de Nyenrode Universiteit bracht nóg een uitdaging op tafel: "Circulariteit in je bedrijfsvoering is prachtig en innoverend, maar het implementeren van de 17 Sustainable Development Goals in je bedrijfsvoering gaat veel dieper. Daar ligt voor ons allen nog een taak. Samen met Van Hall Larenstein en de WUR doet CHE veel toegepast onderzoek op dit gebied. Innovatiebarrières willen we samen opruimen. Ik zeg altijd maar zo: kennis is macht, maar kennis delen is kracht."

UNIEK PRODUCT EN SAMENWERKING

Een concreet onderdeel van het totaalprogramma circulaire economie in de FoodValley is een challenge die ondernemers zijn aangegaan. De bijeenkomst in het Technova College vormde ook de afsluiting van de eerste Rabo Circular Economy Challenge. Jos Eringfeld, directeur Bedrijven bij Rabobank Gelderse Vallei: "De Rabobank wil dat ondernemers via de challenge kennismaken met circulaire economie. Daarnaast ook dat zij elkaar opzoeken en nieuwe samenwerkingsverbanden creëren." Zo'n samenwerking ontstond tussen de deelnemers Teka Groep, EeStairs en de Koninklijke Van Ginkel Groep. Teka Groep, waartoe congrescentrum De Werelt in Lunteren behoort, is bezig met het verbouwen van hun pand via circulaire materialen. Zij vonden met EeStairs een partij die voor hen een CO2-negatieve trap gaat maken. Van Ginkel Groep brengt daarin het 'groen' aan. Een unieke trap en een nieuwe samenwerking die zonder de challenge waarschijnlijk niet waren ontstaan.

DUWTJE IN DE RUG

De afgelopen maanden hebben 17 bedrijven en 2 gemeenten meegedaan aan de Rabo Circular Economy Challenge, die de Rabobanken Vallei en

De deelnemende ondernemers, opleidingen en gemeenten hebben de komende jaren in de regio FoodValley de ambitie om een brede circulaire beweging op gang te brengen.

'DE EINDBESTEMMING IS NATUURLIJK DAT DE GEHELE FOODVALLEY CIRCULAIR ONDERNEEMT'



Rijn en Gelderse Vallei in samenwerking met KPMG organiseerden. Jos Eringfeld, directeur Bedrijven bij Rabobank Gelderse Vallei: "De challenge heeft laten zien dat circulair ondernemen meer is dan duurzaamheid. Het resulteerde erin dat ondernemers elkaar gingen opzoeken, nieuwe inzichten kregen en dat ook nog eens over sectoren heen! Ik merkte dat ondernemers graag circulair willen ondernemen, maar niet weten waar ze moeten beginnen. De deelnemers kregen een duwtje in de rug, door bedrijfsscans die circulaire kansen in beeld brachten en door expertise te combineren met hun motivatie."

CIRCULAIRE REIS

Jos vervolgt: "Kijkend naar de circulaire beweging die in de regio FoodValley op gang is gekomen, dan zijn Rabobank Vallei en Rijn en Rabobank Gelderse Vallei enorm trots. Bedrijven hebben echt stappen gezet om herbruikbaarheid van producten en grondstoffen te maximaliseren en waardevernietiging te minimaliseren". Mariska sluit daaraan: "De eerste challenge was echt een prachtige reis om daarin met elkaar op te trekken, te ontdekken wat er mogelijk is. Maar we vervolgen onze trip. De eindbestemming is natuurlijk dat de gehele FoodValley circulair onderneemt", zegt ze glimlachend.

AANMELDEN 2E CE-CHALLENGE

Heb je interesse om na de zomer mee te doen aan de 2e Rabo Circular Economy Challenge? Laat het de Rabobank weten.

Rabobank Vallei en Rijn
(0318) 660 664/ rabobank.nl/vr

Rabobank Gelderse Vallei
gv 0342 34 22 00/ rabobank.nl/gv

Kijk ook op regiofoodvalleycirculair.nl



'Uiteindelijk zal de ontwikkeling van de circulaire economie
iedere organisatie raken', aldus wethouder Marco Verloop.

LIVING LAB REGIO FOODVALLEY CIRCULAIR

OMDENKEN OVER GRONDSTOFFEN

De aarde schenkt ons grondstoffen, maar niet oneindig. Voordat de toenemende schaarste de wereld echt voor problemen stelt, moeten we maatregelen treffen en wel in de vorm van verregaand hergebruik. Dat raakt iedere organisatie, daarom hebben overheden, kennisinstellingen en het bedrijfsleven de handen ineengeslagen met het opstarten van het innovatieve Living Lab Regio Foodvalley Circulair.

Dat er iets moet gebeuren om het aanboren van eindige bronnen een halt toe te roepen kan niemand negeren, maar waar begin je en wie neemt het voortouw? Om ervoor te zorgen dat niet iedereen op elkaar blijft wachten en louter prioriteit blijft geven aan de dagelijkse routine tekenden de acht gemeenten in Regio Foodvalley, Wageningen University & Research, elf ondernemers (waaronder de Rabobank) en diverse andere partijen op 13 februari jongstleden een overeenkomst die de officiële start van Living Lab Regio Foodvalley Circulair inluidt. "Onze regio schonk al veel aandacht aan duurzaamheid, zeker met het ambitieuze Veenendaalse programma 'Energie-neutraal in 2035', dat met zich meebrengt dat we zorgvuldig met onze energie moeten omspringen," zegt wethouder Marco Verloop van de gemeente Veenendaal, met onder andere milieu, duurzaamheid en circulaire economie in zijn portefeuille. Hij behoort tot de kartrekkers van Living Lab Regio Foodvalley Circulair. "Nooit meer afval, dat vormt een speerpunt."

BEST OPVALLEND

Na een uitgebreide oriëntatie op bestaande circulaire stromen in Regio Foodvalley richten de kwartiermakers zich nu op de toekomst. Verloop: "De deelnemende partijen brengen zowel uren als financiële middelen in. Dat laatste mag best opvallend heten, want vaak zie je dat organisaties best iets inhoudelijk willen ondersteunen, zolang er maar geen geld aan te pas hoeft te komen. In dit geval blijken ze dus overtuigd van het belang voor hun eigen situatie en voor de maatschappij algemeen. Living Lab Regio Foodvalley Circulair is een netwerk van overheden, kennisinstellingen en het bedrijfsleven, dat een aantal heldere doelstellingen heeft geformuleerd: samenwerking op gang brengen, organisaties inspireren die nog niet meteen aanhaken en kennis en ervaring uitwisselen. Dat laatste gebeurt in Living Labs, zeg maar werkplaatsen die zich op een bepaald

thema gaan toespitsen, waarin theorie en praktijk elkaar ontmoeten en elkaar verrijken. Ze vormen een klimaat voor innovatie en experimenten."

GELD VERDIENEN

Living Lab Regio Foodvalley Circulair wil slagen maken. "Het streven luidt om ervoor te zorgen dat in 2023 vijftig procent van de huidige afvalstromen een herbestemming vindt en dat we daaruit zo veel mogelijk waarde creëren," vertelt Verloop. "Daarbij willen we het gebruik van niet-hernieuwbare en primaire grondstoffen tot een minimum beperken en innovatie stimuleren, die bij een groot aantal bedrijven de basis legt voor een circulair businessmodel en nieuwe arbeidsplaatsen genereert. Voor ondernemers ligt hier namelijk niet alleen de kans om te verduurzamen en

'TEN AANZIEN VAN CIRKELSTAD HEBBEN WE DE INTENTIE OM DIT UIT TE BOUWEN TOT CIRKELREGIO FOODVALLEY'

enkele treden op de MVO-ladder te klimmen, maar ook om geld te verdienen aan nieuwe vindingen. Er liggen economische perspectieven, met mogelijkheden om je concurrentiepositie te verstevigen. Door te innoveren word je in de toekomst niet voorbijgelopen en kun je zelfs een voortrekkersrol aannemen. Die ambitie hebben we als Regio Foodvalley sowieso als het gaat om de ontwikkeling van de circulaire economie, vandaar dat overheden, kennisinstellingen en bedrijfsleven nu samen optrekken. Dat maakt het voor ondernemingen en opleidingen interessant om zich hier te vestigen, met als gevolg dat mensen hier graag willen wonen en werken. Het zal de regio dus versterken, naast het maatschappelijk belang."



NEUS STOTEN

De initiatiefnemers realiseren zich dat Living Lab Regio Foodvalley Circulair alleen succes kan boeken wanneer het qua structuur en inhoud behapbaar is voor (potentiële partners). Verloop: "We beginnen met kleinschalige projecten, die ruimte bieden om te experimenteren en je neus te stoten. Innovatie kenmerkt zich immers door het feit dat het soms mislukt. In dit geval blijft de schade dan beperkt en levert het waardevolle leermomenten op. De kleinschaligheid zal er bovendien voor zorgen dat bedrijven een lage drempel ervaren om mee te doen, samen met het feit dat we hebben gekozen voor een lichte en eenvoudige structuur. Er is een Circulaire Raad, een dagelijks bestuur onder de naam 'Versnellingskamer' en daaronder vallen de zes Living Labs oftewel werkplaatsen, met de thema's agro en food, industrie, mobiliteit, bouw, verkenning circulair in beleid en circulair inkopen. Dat laatste wordt één van de speerpunten voor de acht gemeenten in Regio Foodvalley."

CIRKELSTAD

Binnen het thema bouw draait reeds een project, namelijk Cirkelstad, geïnitieerd door de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal en de gemeente Veenendaal. "Samen met scholen, aannemers, architecten en andere partijen onderzoeken we de mogelijkheden om bij het slopen van gebouwen materialen te hergebruiken. Tegelijkertijd moet daarover worden nagedacht in de nieuwbouwfase. Er ontstaat een platform om informatie te delen, met aan de ene kant onderwijsinstellingen als kennisloket en aan de andere kant bedrijven met hun praktijkervaringen. Wanneer studenten aan de slag gaan met stageopdrachten, snijdt het mes aan twee kanten: het onderwijs zal beter aansluiting vinden bij het bedrijfsleven en ondernemingen hoeven geen

duur bureau in te schakelen voor onderzoek, bovendien schuilen in de jonge professionals misschien toekomstige werknemers. Ten aanzien van Cirkelstad hebben we de intentie om dit uit te bouwen tot Cirkelregio Foodvalley."

AANSLUITEN

Het bewustzijn moet groeien, maar het hergebruik van grondstoffen en het stap voor stap terugdringen van de afvalstroom tot nul raakt uiteindelijk alle organisaties. "Iedere onderneming of instelling die wil meedenken over een duurzame toekomst met economische kansen kan zich bij Living Lab Regio Foodvalley Circulair aansluiten, op drie verschillende niveaus," aldus wethouder Verloop. "De founders zijn degenen die op 13 februari hun handtekening hebben gezet; zij kijken over de grenzen van hun organisatie heen naar de materie, met dus een maatschappelijke invalshoek. In de Living Labs werken ze samen met de partners oftewel bedrijven die de circulaire economie in hun eigen business willen integreren en graag kennis en ervaring inbrengen. In de werkplaatsen liggen volop mogelijkheden om informatie uit te wisselen en elkaars cases te behandelen, desgewenst ondersteund met proeven in de praktijk. De laatste categorie betreft de aspirant-leden, die graag eerst nog verkennen en de ontwikkelingen op afstand volgen. We stellen ons ten doel om hen te inspireren met voorbeelden. Uiteindelijk zal de ontwikkeling van de circulaire economie iedere organisatie raken en dat gebeurt sneller dan sommigen misschien denken, zeker nu Regio Foodvalley een voortrekkersrol op dit gebied gaat spelen."

www.regiofoodvalleycirculair.nl

'WE STELLEN ONS TEN DOEL OM HEN TE INSPIREREN MET VOORBEELDEN'



Partner

Ja, sinds 13 februari ben ik partner. Op het slotevent van de Rabo Circular Economy Challenge 2018 van de RabobankVallei en Rijn en Gelderse Vallei heb ik in Ede de 'Samenwerkingsovereenkomst Regio Foodvalley Circulair' getekend. Met andere ondernemers, overheid en onderwijs-/ onderzoeksinstituten in de FoodValley gaan we de komende vier jaar samenwerken als 'Living Lab Regio Foodvalley Circulair'. En nu ben ik, namens Van der Kooij Clean Technologies, dus een heuse partner in een Living Lab.

Alle ondertekenaars helpen mee deze doelen te bereiken:

- Zorgen voor duurzaam gebruik van grondstoffen
- Zorgen voor meer concurrerend vermogen van ondernemers in de regio
- Versterken van innovatieve kennis in de regio

En als partner ik nu dus ook. Gelukkig hoeven we niet vanaf nul te beginnen. We zijn er al mee bezig, toen het woord 'circulair' nog niet bestond. Onderstaand heb ik kort wat voorbeelden beschreven waar we sinds de laatste paar jaar bij betrokken zijn. Het zou mooi zijn als u zich daarin herkent of zou willen aanhaken. Dan komen we verder.

BAKSTENEN UIT RESTMATERIALEN

Een voorbeeld is bakstenen uit restmaterialen. Met steenfabriek Zilverschoon Randwijk hebben we een baksteen ontwikkeld die voor ongeveer de helft bestaat uit minerale restmaterialen. Zo hebben we bakstenen uit baggerslib, boorspoeling uit de gasexploratie en uit residuen van afvalverbrandingsinstallaties geproduceerd. De stenen zien er prachtig uit en voldoen fysisch en chemisch aan de gangbare eisen.

BIO-RAFFINAGE

Raffinage van maaisels van watergangen en wegbermen tot industriële grondstoffen is een ander voorbeeld. Met diverse bedrijven en waterschappen hebben we praktijkproeven uitgevoerd om eiwitten en vezels voor papier, karton en composieten te maken. Meststoffen en brandstoffen zijn ook mogelijk. Het bijzondere is dat u op deze manier kringlopen kort houdt. Wat nabij groeit, wordt weer hoogwaardige grondstof.

GROENGAS UIT RIOOLWATER EN MEST

Productie van groengas uit rioolwater en mest is een ander voorbeeld. Groengas is zodanig zuiver biogas, dat dit direct ingevoerd kan worden in het gasnet, dus zonder verdere gaszuivering. Rioolwater en mest hebben we genoeg in de FoodValley. Met andere bedrijven en overheid bereiden we in Drenthe een project voor om op kleine schaal rioolwater met innovatieve technologie direct tot groengas te vergisten, zuiver fosfaat terug te winnen en het groengas in het aardgasnet te brengen. We werken hierin samen met waterschappen, gemeenten, energiebedrijven en netbeheerders.

ASFALT UIT HOUT

Vergroening van de chemische industrie is het laatste voorbeeld. Via de stichting Biobased Delta leid ik een programma om een raffinaderij te realiseren die suikers, ethanol en lignine uit hout, in plaats van olie, produceert. Lignine is een natuurlijke bestanddeel van vezels en geeft een plant zijn stevigheid. Een boom blijft daardoor staan. Eigenlijk is lignine een natuurlijke bio-plastic. Lignine blijkt een goede vervanger te zijn van bitumen in asfalt. Bij de WUR in Wageningen zijn al proefvakken in een fietspad aangelegd. Elders, in Zeeland en Noord-Brabant, liggen al wegvakken. Tijd dus om dit ook in onze regio te gaan realiseren.

Zie hier een greep van projecten die in de circulaire economie passen. Het lijken me mooie kansen voor gemeenten, waterschappen, bedrijven, GWW- en bouwsector om circulair te gaan werken. En dat doe je samen. Geïnteresseerd?

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



ONDERNEMERS FOODVALLEY OP STOOM VOOR BANENAFSPRAAK

De regio FoodValley ligt ruim voor op schema voor de Banenafpraak, de overeenkomst in het kader van de Participatiewet om extra banen te creëren voor mensen met een arbeidsbeperking. Dat mag geconcludeerd worden uit het nieuwste rapport dat het UWV onlangs naar buiten bracht.

Sinds januari 2013 zijn er, tot en met het derde kwartaal van 2018, 885 banen voor mensen met een arbeidsbeperking bijgekomen. Van die 885 banen zijn 810 werkplekken bij bedrijven gerealiseerd en 75 bij overheden. Naast deze 'reguliere banen' maakt het UWV melding van uitzendovereenkomsten en detacheringsovereenkomsten. Dit zijn er 685. Totaal staat de teller nu dus op 1.570 banen, ruim boven de doelstelling van 945 voor kalenderjaar 2018.

BEDRIJFSPARTNERS EN ASPIRANTEN GEZOCHT

Onlangs vond het Captains Dinner over circulaire economie plaats in het Huis van de Koninklijke Ginkel Groep in Veenendaal. Het samenwerkingsinitiatief 'Living Lab Regio Foodvalley Circulair' werd tijdens de bijeenkomst van harte toegejuicht. Het is van groot belang dat boegbeelden de circulaire kar helpen trekken. En dat kan op vele manieren. Hieronder een aantal mogelijkheden:

Partnerschap, wat brengt u dat?

Deelname aan deze 4-jarige regionale samenwerking kan op verschillende manieren:

- Bedrijfspartners zetten zich ook in voor circulaire economie, zowel op hun eigen bedrijf als het vernieuwen van samenwerkingen in de keten. Zij zijn deelnemer aan het samenwerkingsprogramma inclusief haar activiteiten en diensten.
- Aspiranten zijn geïnteresseerd in circulaire economie en willen eerst eens beter weten wat het inhoudt, verkennen wat er speelt en op een afstandje volgen hoe anderen het aanpakken. Op termijn worden zij mogelijk actief lid als partner.

Wat vraagt dat van de deelnemer?

- Bedrijfspartners: afhankelijk van bedrijfsgrootte is de bijdrage € 2.500 / € 1.000 of € 500 / jaar en daarnaast minimaal 20 uren per jaar. De uren voornamelijk in te zetten via deelname aan activiteiten en werkplaatsen naar eigen voorkeur. En in overleg ook middels bijvoorbeeld het houden van een presentatie over uw circulaire bedrijf of initiatief, het ontvangen van groepen voor een excursie of andere vormen van ambassadeurschap.
- Aspiranten: bijdrage á € 250 / jaar.

Er is jaarlijks mogelijkheid om deelname te beëindigen.

Wat levert het concreet op?

Bedrijfspartners:

- U maakt deel uit van een divers netwerk dat toegang biedt tot kennis, kunde en contacten
- Toegang tot kennis, kennisdeling- en ontwikkeling en andere activiteiten
- Toegang tot online netwerkplatform
- Mogelijkheid deelname werkplaatsen*

Bedrijfspartners + Aspiranten:

- Nieuwsupdates met inspiratie en voorbeelden
- Deelname jaarlijks Living Lab event
- Deelname aan werkplaatsen is in de basis inbegrepen in uw bijdrage. Deelname aan de werkplaats Bouw vraagt om een toeslag van € 500,- per jaar. In ruil daarvoor bent u deelnemer in zowel het samenwerkingsverband in Regio Foodvalley, als in het landelijke netwerk Cirkelstad!

Meer informatie: www.regiofoodvalleycirculair.nl

Fotografie: Jan-Fotografie



GERT-JAN KATS BIJ DE FAKTORIJ/DE VENDEL

Burgemeester Gert-Jan Kats maakt op uitnodiging van de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV) een toer langs de bedrijventerreinen om kennis te maken met Veenendaalse ondernemers. Eerder was hij te gast bij de Compagnie en Compagnie Oost en onlangs heette Wilem Jan Achterberg als voorzitter van de Coöperatieve Vereniging De Faktorijs/De Vendel de burgemeester welkom. Tijdens de kleinschalige ontbijtsessies vertelt Kats niet alleen het een en ander over zichzelf, maar krijgen de aanwezige BOV-leden de kans vragen te stellen en heikele kwesties aan te kaarten. Zo maken de ondernemers op bedrijventerrein de Faktorijs/De Vendel zich grote zorgen over de verkeersveiligheid op de Vendelier, vanwege de daar geparkeerde vrachtwagens. Nieuw was deze problematiek niet voor Kats, maar de ernst van de situatie werd hem en de verantwoordelijke wethouder Dylan Lochtenberg extra duidelijk gemaakt. "Dit nemen we mee", reageerde Kats.

Na afloop van het ontbijt werden de gasten rondgeleid door The Maxx, waarna de burgemeester constateerde dat hij hier zeker niet voor de laatste keer was geweest.

Op 11 april bezoekt Kats Het Ambacht/Nijverkamp en op 11 april De Batterijen.



GELDERLAND KIEST VOOR WFC EXPERIENCE

Provinciale Staten van Gelderland stellen 17 miljoen euro beschikbaar voor de World Food Center Experience (WFC Experience). Hiermee is de komst van deze educatieve voedsel-attractie een forse stap dichterbij gekomen.

Het voorstel is in Provinciale Staten (PS) met grote meerderheid aangenomen. De fracties van de VVD, CDA, D66, PvdA, GroenLinks, ChristenUnie en 50Plus stemden voor: "Wie altijd risico's mijdt, mist kansen", aldus Peter van 't Hoog (ChristenUnie).

Gedeputeerde Bea Schouten: "Met dit besluit van Provinciale Staten kunnen we een verbinding leggen met voedsel, gezondheid en duurzaamheid. En brengen we de verdeling van voedsel op een leuke, educatieve manier onder aandacht van (jonge) consumenten. Want er valt nog zoveel te vertellen."

REGIO DEAL FOODVALLEY EN DE STRATEGISCHE AGENDA

De ondertekening van de Regio Deal Foodvalley nadert snel. Zeven regiopartners en het Rijk geven daaraan vorm en inhoud. Gezamenlijk wordt gewerkt aan een deal waarin innovaties en ambities voor het wereldwijde voedselvraagstuk centraal staan.

Daarnaast wordt volop aan de vernieuwing van de Strategische Agenda van Regio FoodValley gewerkt.

Wilt u mee ondernemen in de Regio Deal Foodvalley en de Strategische agenda?

Op 18 april krijgt u inzicht in de plannen en spreekt u met partijen over kansen en mogelijkheden van de Regio Deal Foodvalley voor uw branche en bedrijf. We maken graag kennis met u want samen maken we de Regio Deal Foodvalley tot een succes.

Noteer de datum alvast in uw agenda, binnenkort volgt meer informatie. Aanmelden voor deze bijeenkomst kan vanaf 22 maart 2019.

Regio Deal Foodvalley en Strategische Agenda!

Locatie: Pathé Ede

Datum: Donderdag 18 april 2019

Tijdstip: 12.30 - 17.00 uur

BIJEENKOMST WUR EN REGIONAAL MKB

15

VNO-NCW VeluweVallei, Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (waar de BOV deel van uitmaakt) en Wageningen University & Research hebben de handen ineengeslagen om verbindingen tussen WUR en het regionaal MKB te stimuleren. Op donderdag 4 april kunt u zich laten inspireren door ondernemers uit de regio die u zijn voorgegaan én vertellen onderzoekers van WUR over de kansen van circulair ondernemen. Het Onderwijsloket neemt u graag mee in de mogelijkheden om studenten van WUR te laten helpen bij het oplossen van uw uitdagingen. Zet daarom vast in uw agenda: 4 april van 15.30 - 19.00 uur Wageningen Campus, gebouw 115 Impulse, Stippeneng 2 Wageningen.



Contact FOV
www.fowweb.nl

Martin Ruiter, voorzitter
voorzitter@fowweb.nl



Foto BZ/Aad Meijer

ONZEKERHEID ROND BREXIT HOUDT AAN

OP HOOP VAN ZEGEN

Als de gevolgen niet zo ingrijpend zouden zijn, was het een vermakelijke klucht. Het Britse Lagerhuis met haar rituelen en verbaal vuurwerk, de dansmoves van Theresa May, minister Stef Blok die via een blauw beest op zijn bureau aanspoort tot actie. Maar brexit is zeer serious business met enorme financiële gevolgen. Ondanks de aanhoudende onzekerheid over het daadwerkelijke verloop hebben ondernemers geen keus. Ze moeten zich voorbereiden op de meest verregaande consequenties van een no deal-brexit.

Per 29 maart 2019 stapt het Verenigd Koninkrijk (VK) uit de EU. De wijze waarop is onzeker en zal dat waarschijnlijk tot kort voor deze datum blijven. Premier May rekt tijd en lijkt de beslissende stemming in het Lagerhuis zoveel mogelijk richting de deadline op te willen schuiven. Waarschijnlijk in de hoop dat morrend wordt ingestemd met het dan voorliggende compromis. Niet van harte maar omdat het alternatief – geen deal – nog slechter is.

DERDE LAND

Bij een no deal is het VK niet langer lid van de interne EU-markt en de douane-unie. Omdat geen afspraken zijn gemaakt, is het VK voor de EU in dat geval een zoge-

naamd derde land. Daarvoor gelden de regels en tarieven van de Wereldhandelsorganisatie. De EU zal invoerrechten heffen op VK-producten. Gemiddeld zijn die niet hoog maar voor specifieke producten lopen de heffingen fors op. Niet voor niets dreigen in het VK gevestigde automakers hun faciliteiten naar elders te verplaatsen. Voor auto's en onderdelen gelden 10% invoerrechten; landbouwheffingen zijn gemiddeld nog een stevig stuk hoger. Welke tarieven het VK op haar beurt voor EU-landen gaat rekenen, kunnen ze aan de overzijde van het kanaal vrij bepalen. Of die nu hoog of juist heel laag worden, ook de gevolgen hiervan kunnen ingrijpend zijn. Een no deal betekent in elk geval extra administratieve lasten, douaneformaliteiten en controles.

Als het gaat om toegang tot de wederzijdse markten voor diensten gelden bij een harde brexit de richtlijnen van de General Agreement on Trade in Services. Dat kan zelfs betekenen dat levering van sommige diensten simpelweg niet meer mogelijk is.

GEZOND VERSTAND?

De term zachte brexit is een containerbegrip voor scenario's die variëren in hardheid. Ze lopen uiteen van een constructie zoals de EU met Noorwegen heeft, een douane-unie zoals met Turkije of een vrijhandelsverdrag. Het meest waarschijnlijk is een mengvorm met specifieke afspraken. Een overeenkomst waarbij de wederzijdse handel zo min mogelijk hinder ondervindt en beide partijen zonder al te veel gezichtsverlies kunnen leven. De brexit is al ingrijpend genoeg. Daarom is er hoop dat het gezonde verstand zegeviert.

TRANSITIEPERIODE

Van zacht zou je ook kunnen speken als er een overgangsperiode komt. In een vóór de deadline van 29 maart gesloten terugtrekkingsakkoord kunnen VK en EU afspreken dat alles een tijdlang grotendeels blijft zoals het was, dus zonder douaneformaliteiten. Zo'n transitieperiode kan duren tot 31 december 2020. Let wel: dit betekent alleen dat de brexit-veranderingen uitgesteld worden. Uitstel is geen afstel maar het zou wel welkom zijn om zaken goed te kunnen regelen. Grootschalige kapitaalvernietiging door onvoorziene consequenties en noodmaatregelen kan dan zoveel mogelijk worden vermeden.

DENK AAN DE KETEN

Gezien de vertragingstactiek van premier May is waarschijnlijk pas vlak voor 29 maart duidelijk welk scenario het wordt. Afwachten en hopen dat het vooralsnog meevalt is geen optie. Ondernemers hebben geen andere keus dan zich voor te bereiden op het slechtste scenario: een brexit zonder deal. Bij die voorbereiding bieden tal van organisaties ondersteuning. VNO-NCW, MKB-Nederland en de

'DE TERM ZACHTE BREXIT IS EEN CONTAINERBEGRIIP VOOR SCENARIO'S DIE VARIËREN IN HARDHEID'

CHAOS IN DOVER

De Douane wil 900 nieuwe medewerkers aannemen. Het zegt veel over dat wat komen gaat. Ook aan de overzijde van het kanaal is het alle hens aan dek. The Financial Times publiceerde uit een overheidsrapport over de verwachte wachttijd aan de grens. Totale chaos dreigt, zo blijkt. In de havenstad Dover arriveren dagelijks 10.000 vrachtwagens. Wordt elk daarvan een dikke minuut gecontroleerd dan zorgt dat voor een file van 1.200 tot 2.700 auto's. Een controle van 70 seconden leidt tot een wachttijd van zes dagen, is 80 seconden nodig dan komt alles volledig tot stilstand.

Rijksoverheid bundelen hun krachten met hulpbijbrexit.nl, er is een brexitloket en de Douane ontwikkelde een brexit-toolkit. Ook brancheorganisaties, accountants en banken geven informatie via stappenplannen en checklists. Genoeg hulpmiddelen voor een gedegen voorbereiding, lijkt het. Belangrijk daarbij is een ruime scope. Houd rekening met de gehele keten; niet alleen van de eigen organisatie, ook die van toeleveranciers. Als hun supplychain niet brexitproof is, ondervindt ook u daarvan mogelijk de gevolgen.

DATABESCHERMING

Ook voor bedrijven die geen zaken doen met het VK is de brexit allesbehalve een ver van mijn bed show. Actie kan wel degelijk nodig zijn. Bijvoorbeeld als organisaties over gegevens beschikken die vallen onder de privacywetgeving en op een server in het VK staan. Bij data van Europeanen die zijn opgeslagen in een derde land moet het beschermingsniveau namelijk gelijkwaardig zijn aan dat binnen de EU. De vraag is hoe Europa dit gaat beoordelen en controleren. En wat de gevolgen zijn voor databezitters. Zelfs als er echt geen enkele link is met het VK kan brexit gevolgen hebben. Toeleveranciers of klanten kunnen geraakt worden, hetgeen weer van invloed kan zijn op hun relatie met u. En een bedrijf dat wel exporteert en zich door brexit terugtrekt uit het VK, zal zich wellicht met volle kracht richten op het vergroten van marktaandeel binnen Nederland. Daar kunnen concurrenten last van krijgen.

WERKBARE SITUATIE

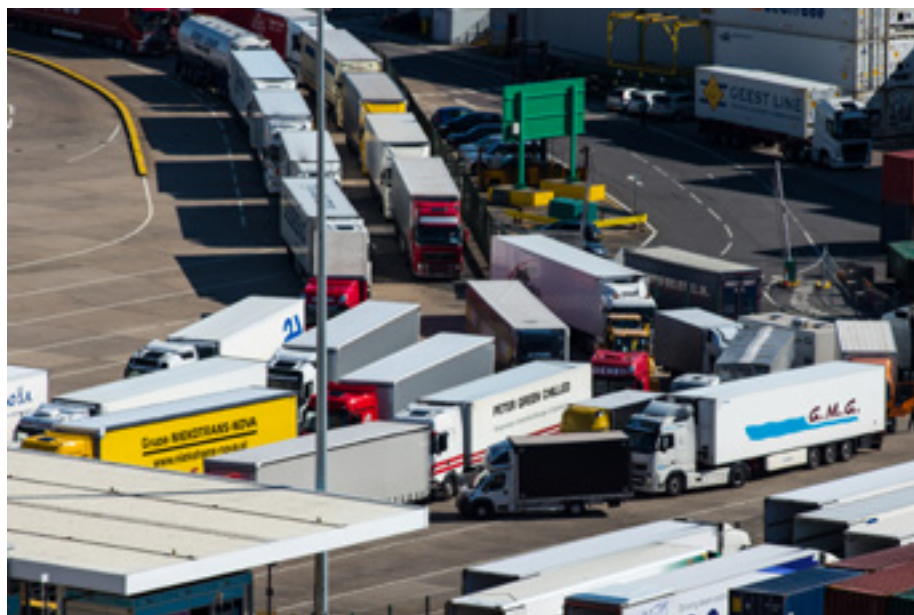
De enige zekerheid rond brexit is voorlopig onzekerheid. Onder druk wordt alles vloeibaar; naarmate de deadline dichterbij komt, kunnen standpunten veranderen. Zo is Labour nu toch voorstander van een tweede referendum.

Het blijft hopen op het eerdergenoemde gezonde verstand. Steeds meer bedrijven en belangenorganisaties roepen op tot tijdelijke regelingen en pragmatische noodverbanden om in elk geval een werkbare situatie te creëren. Hoe dan ook, de gevolgen in het algemeen en voor individuele bedrijven zullen ingrijpend zijn.

ONDERNEMERSCHAP GEVRAAGD

Zoals bij elke bedreiging zijn er ook kansen. Bij toekomstige concurrentie vanuit het VK zijn de gevolgen meerledig. Voor Britse bedrijven wordt de drempel om zaken te doen met de EU hoger en stijgen de kosten. Mocht het pond door de brexit echter scherp in waarde dalen ten opzichte van de euro dan levert dat juist een lagere kostprijs op. Voor EU-bedrijven geldt dat ze allemaal te maken krijgen met de brexit. Wat dat betreft is het speelveld gelijk. Hoe goed een bedrijf hierop inspeelt ten opzichte van de concurrentie bepaalt de uiteindelijke impact. Want ook dat is ondernemerschap: wie het beste omgaat met veranderende omstandigheden trekt aan het langste eind.

De ontwikkelingen rond brexit zijn onvoorspelbaar. De informatie in dit artikel kan inmiddels deels achterhaald zijn door de realiteit.



HOPE FOR THE BEST, PREPARE FOR THE WORST

WELKE GEVOLGEN HEEFT DE BREXIT VOOR UW ONDERNEMING?

Met de brexit voor de deur is het verstandig om voorbereidingen te treffen. Verdiep u op tijd in de gevolgen van het vertrek van de Britten uit de EU voor uw onderneming. Het Brexitteam van Dirkzwager kan u daarbij adviseren.

Het zijn spannende tijden voor ondernemers die zakendoen met het Verenigd Koninkrijk (VK). Onder welke voorwaarden het Verenigd Koninkrijk de Europese Unie (EU) zal verlaten, is op het moment van schrijven nog onzeker, maar dát het vertrek grote gevolgen heeft voor het Nederlandse bedrijfsleven staat vast. Een brexit, in welke vorm dan ook, heeft onder meer impact op de arbeidsmarkt, de belastingen en het vestigingsklimaat voor vennootschappen. Alle reden voor ondernemers om niet lijdzaam af te wachten op beslissingen uit het parlementsgebouw van Westminster of uit Brussel. Er zijn meerdere manieren om uw bedrijf voor te bereiden op het vertrek van de Britten.

BEREKEN DE NIEUWE SITUATIE DOOR

Stapt het VK uit de EU zonder enige overgangsregeling, een zogenaamde 'harde' brexit, dan is het VK voortaan bij machte om zelf te bepalen welke goederen onder welke voorwaarden het eiland in komen. De regels van de World Trade Organisation treden in dat geval in werking. Cindy Snelders, advocaat ondernemingsrecht Dirkzwager legal & tax, vertelt: "In het nieuws gaat het veel over mogelijke lange wachtrijen voor de douane. Dat spreekt tot ieders verbeelding. Minder bekend is dat de prijzen tot wel dertig procent kunnen gaan stijgen, doordat het VK invoerrechten kan gaan heffen. Nederlandse ondernemers zullen moeten berekenen wat dat voor hen betekent. Wil je die prijs doorberekenen aan de klant? Treed je in overleg met je Engelse leverancier over een manier om de kosten af te wentelen? Kijk je uit naar alternatieven?"

Als er nog wél een deal wordt bereikt, geeft dat alle betrokkenen wat lucht, omdat er dan waarschijnlijk een overgangsregeling tot stand komt. De EU en de VK hebben dan langer de tijd om tot afspraken te komen voor na de brexit. Tijdens die overgangsregeling zou er dan nog steeds vrij verkeer van mensen en goederen worden toegestaan. Maar ook een deal zal niet alle risico's en gevolgen afdekken, waarschuwt Snelders.

ONDERHANDEL OVER CONTRACTEN

Cindy Snelders maakt deel uit van het brexitteam Dirkzwager legal & tax, dat vanuit verschillende specialisaties de gevolgen van een brexit beschrijft. Het team onderzoekt onder andere de gevolgen voor de arbeidsmarkt, voor merken en modellen, voor de vrije vestiging van vennootschappen en de fiscale gevolgen. Haar eigen specialisatie zijn handelscontracten: "Op het gebied van business-to-business-contracten is gelukkig wel het een en ander te regelen. Ben je bijvoorbeeld contractueel gebonden aan strakke levertijden, dan moet je proberen om daar andere afspraken over te maken met je Britse contractpartner. Bij het sluiten van nieuwe contracten met het VK kun je prima een aantal slagen om de arm houden. Je kunt bijvoorbeeld afspreken dat je gerechtigd bent om de overeenkomst te ontbinden als het een harde brexit wordt, of om de negatieve gevolgen af te wentelen op je contractpartij."



Cindy Snelders
Dirkzwager legal & tax

19

WAT KUNT U NOG MEER DOEN IN AFWACHTING VAN EEN BREXIT? VIJF TIPS VAN HET BREXITTEAM

1. VOLG HET NIEUWS OP DE VOET

Wat is de 'backstop' ook alweer en waarom vormt het zo'n heet hangijzer in de brexit-onderhandelingen? Wat kwam de Britse regering overeen met de EU in de brexit-deal en waarom ging het Britse parlement er niet mee akkoord? Het dagelijks nieuws gaat vaak over het politieke spel, maar voor uw onderneming is vooral de inhoud van belang. Zorg dus dat u weet wat er op het spel staat. Het is bijvoorbeeld goed mogelijk dat er ad hoc overeenkomsten zullen worden gesloten om een harde brexit te verzachten. Dat zijn afspraken op specifieke onderwerpen, bijvoorbeeld transport. Voor een branche kunnen dergelijke afspraken grote gevolgen hebben.

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.

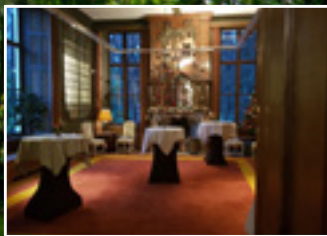


ZEILMAKERIJ | DAKBEDEKKING | VALBEVEILIGING | LEKBAKKEN



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

Landgoed Zonheuvel



Culinair@theCastle

Exclusief dineren in de stijklkamers van het Maarten Maartenshuis



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

2. LAAT U INFORMEREN DOOR SPECIALISTISCHE BRANCHEGROEPEN

Wat betekent een beslissing in Londen of Brussel voor een Nederlandse leverancier van farmaceutische producten of van levensmiddelen? Elke branche heeft zijn eigen obstakels met betrekking tot een brexit. Ken die van uw eigen branche. Neem bijvoorbeeld Food & Agro; hier houden onder andere de NVWA en LTO het Brexit-nieuws nauwlettend in de gaten en vertalen dit in praktische adviezen voor hun leden.

3. KRIJG INZICHT IN DE IMPACT OP ÚW SITUATIE

Neem de tijd om voor uzelf goed duidelijk te krijgen waar de brexit uw onderneming zal raken. Bent u zakelijk betrokken bij koop van of verkoop van goederen naar het Britse eiland? Heeft u te maken met tussenpersonen in het VK? Hebben lange rijen voor de douane impact op uw onderneming? Brengen prijsstijgingen of koersfluctuaties een risico voor u met zich mee? Online zijn diverse impactscans te vinden die inzichtelijk maken of en hoe de brexit gevolgen heeft voor uw bedrijf. Bezoek bijvoorbeeld www.brexitloket.nl/impactscan, de impactscan van de overheid, of zoek naar een impactscan die specifiek ingaat op uw branche.

4. VRAAG EEN BREXIT-VOUCHER AAN

Laat de impactscan u met méér vragen achter? Dan is het verstandig om juridisch advies in te winnen. De Rijksoverheid geeft subsidie voor advies over alternatieve markten en de gevolgen van brexit voor uw onderneming. Vraag hiervoor tijdig een brexit-voucher aan. Met de voucher krijgt u een vergoeding van vijftig procent van de werkelijk gemaakte kosten voor het advies, tot een maximum van € 2.500,- exclusief btw. De voucher is zes maanden geldig en kan niet achteraf na een advies worden gebruikt. U kunt de brexit-voucher aanvragen via mijn.rvo.nl.

Meer informatie: www.rvo.nl/subsidies-regelingen/brexit-vouchers

5. ZORG VOOR KORTE LIJNTJES MET DE BRITTEN

Voor grensoverschrijdende zaken is Dirkwager aangesloten bij TELFA, een Europees samenwerkingsverband van juridische en fiscale kantoren. De relatie met de Britse samenwerkingspartner Wedlake Bell in Londen was altijd al belangrijk, maar Cindy Snelders verwacht dat de samenwerking nu zal intensiveren. "Naarmate de verschillen tussen het VK en Nederland toenemen, zullen de korte lijnen die we hebben, alleen maar belangrijker worden. We zullen vaker contact zoeken om te vragen: hoe gaat dat nu bij jou?"

LAAT U ADVISEREN

Onder welke voorwaarden het Verenigd Koninkrijk (VK) de Europese Unie (EU) zal verlaten, is op het moment van schrijven nog onzeker, maar dat het vertrek grote gevolgen heeft voor het Nederlandse bedrijfsleven staat vast. Wat betekent een brexit voor de verwerking en uitwisseling van persoonsgegevens? En voor EU geregistreerde merken en modellen? Wat zijn de fiscale gevolgen ervan? Wat betekent het voor het 'vrij verkeer van werknemers'?

Het brexitteam binnen Dirkwager legal & tax verschaft helderheid over de vele gevolgen van het vertrek van de VK uit de EU. Negen specialisten delen hun kennis op het blog van dirkwager.nl. Wilt u meer weten, neem dan contact op met het brexitteam van Dirkwager via [Cindy Snelders](mailto:Cindy.Snelders@dirkwager.nl) (026 353 83 14 of snelders@dirkwager.nl)



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

ESV IS STERK IN

ADVIESGEVING

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

RISICO INVENTARISATIE & EVALUATIE (RI&E'S)

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

DETACHERING

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

PROJECTBEGELEIDING VEILIGHEIDSPROJECTEN

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

ESV IS DUIDELIJK

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



JOLANDA VAN SOEST

In april 2018 richtte Jolanda van Soest samen met haar man BVS Sociaal Metaal op, waar gemotiveerde mensen met een arbeidsbeperking halffabricaten en eindproducten vervaardigen voor sectoren als de bouw, automotive, de veevoederindustrie, machinebouw en designers. Dankzij goede begeleiding en oprechte erkenning blijken de medewerkers in staat om de hoge en constante kwaliteit te leveren die het in Veenendaal gevestigde bedrijf nastreeft.

TROTS

Laatst kwam ik een foto tegen die een glimlach op mijn gezicht toverde. Hij werd gemaakt voor IW4, waarvan wij vorig jaar onder de naam BVS Sociaal Metaal de metaalwerkplaats hebben overgenomen. Ik herinnerde me hoe een aantal gedetacheerde collega's druk in de weer was met de voorbereiding van de foto, die een stukje van hun werk zou laten zien. Ze zochten naar mooie producten en keken of de werktrui netjes zat, met het logo goed in beeld. 'Kijk, Jolanda, dit neem ik mee,' zei de medewerker, toen hij op de fiets sprong. Een beetje spannend vond hij het wel. Het leek misschien alsof iedereen druk met niks was, maar je kon de trots op het werk bij hem en zijn collega's van het gezicht aflezen.

KLANTTEVREDENHEID

Terecht. Je draagt iets bij aan de organisatie en dat doet ertoe. Wij vinden het heel belangrijk om dat te erkennen en dat actief te laten merken, bijvoorbeeld door terugkoppeling over de kwaliteit van de producten en de klanttevredenheid te geven aan de medewerkers. Wanneer ik door de hal loop en belangstellend vraag waarmee ze bezig zijn, vertellen ze daar graag over en dan zie je ze meteen al 'glimmen'. Ze zeggen erbij naar welk bedrijf hun product gaat en welke collega de volgende bewerking uitvoert. Dat wij-gevoel, die verbroedering, geeft iets essentieels aan: ze voelen zich trots op zichzelf en op elkaar, op de organisatie als geheel. Aandacht voor kleine dingen doet al zoveel. Wanneer ons bedrijf ergens in een tijdschrift staat, zorgen wij ervoor dat iedereen intern dat te zien krijgt. Nou, reken maar dat onze medewerkers dan allemaal een exemplaar willen ontvangen, om aan familie en vrienden te tonen wat voor werk ze uitvoeren en in welk bedrijf. Tijdens de laatste nieuwjaarsbijeenkomst vertelde ik dat het bestelwagentje dat we aangeschaft hebben de verdienste was van hún inspanningen. Heel simpel: iedereen wil ergens werken waar hij of zij gezien wordt.

TOEGEVOEGDE WAARDE

Als de mensen op de werkvloer merken dat ze echt een toegevoegde waarde leveren, brengt dat je bedrijf heel veel goeds, kan ik uit ervaring zeggen. Ondanks het feit dat ze bij ons allemaal een bepaalde arbeidsbeperking hebben ligt het ziekteverzuim uitzonderlijk laag. Verder springen de medewerkers heel serieus en verantwoordelijk met fouten om en maken ze waar wat wij van ze verwachten, ook al ligt de lat hoog. Ze weten dat wij staan voor kwaliteit en afspraken nakomen, bijvoorbeeld met betrekking tot levertijden. Dat respecteren ze en daaruit volgt een hoge klanttevredenheid. Bij de overgang van de IW4-werkplaats naar het nieuwe bedrijf BVS Sociaal Metaal vorig jaar ging 95 procent van de bestaande afnemers mee en daarna kwamen er diverse nieuwe bij. Dat merken onze medewerkers en zo versterkt het hun trots, wat een opwaartse spiraal oplevert. Wees je ervan bewust als ondernemer dat mensen het verschil maken en dat iedereen kan en mag meedoen. Benader ze met een positieve houding. Kijk niet naar beperkingen, maar naar mogelijkheden.



KOFFIE RECENSIE

“In de tijd dat de mafia in New York de straten onveilig maakte, deed Mauricio waar Italianen trots op zijn. Hij creëerde de lekkerste espresso van de stad. Voor hem geen glamour van casino's, rokerige jazzclubs of grote luxe auto's. Mauricio brandde de beste koffiebonen volgens eerlijk en authentiek Venetiaans recept. In zijn bar in New York bereidde hij voor zijn clientèle geurige espresso's en romige cappuccino's. Proef zelf de passie waar Italianen alom worden geroemd en gevreesd in Caffè di Mauricio.” – zo luidt de introductie van een wel heel interessant,

redelijk jong koffiemark. Schreef koffie recensent Tom de Vries van Captain of Goods.

Op je werkplek en thuis genieten van de beste koffie, dat is precies wat het bedrijf u gunt. Vandaar dat zij naast de allerhoogste kwaliteit koffiebonen garant staan even zulke goede machines. Elke koffieliefhebber weet immers wel dat je koffie nog beter smaakt wanneer er goede 'hardware' aanwezig is. Je machine moet zeker niet te soft zijn voor het malen van bonen.

De koffietest

Van Caffè di Mauricio mocht Captain of Goods de volgende koffiebonen proeven:

Donatella | Sterkte ★ ★ ★ ★

Alfonzo | Sterkte ★ ★ ★ ★ ★ ★

Giorgio | Sterkte ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

Fabrizio | Sterkte ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★



Donatella | Deze koffie draagt de naam van de beeldschone zangeres uit de Jazz Club. Ze viel voor het verleidelijke melange vol rijke aroma's van Arabica bonen. | De bonen zijn afkomstig uit: Brazilië, Kenia, Burundi, Guatemala en Costa Rica. | Vervaardigd uit: 100% biologische Arabica. | Smaakbeleving: zeer divers in smaaktonen, prachtige crème laag en een fruitig- doch zoetachtige afdronk. Deze 100% Arabica koffie dankt zijn smaaktonen mede door de diversiteit aan afkomst. Briljant bakkie! |



Alfonzo | Koffie vernoemd naar de geëmi-greerde wijnboer uit een familie in Toscane. Fairtrade gecertificeerd en afkomstig van Fairtrade boeren. Totaal 100%. | Fairtrade Max Havelaar | De bonen zijn afkomstig uit: Java, Ethiopië, Jemen, Brazilië, Guatemala en Burundi. | Vervaardigd uit: 90% Arabica en 10% Robusta. | Smaakbeleving: heerlijk robuuste melange voor de liefhebber van een normale allround koffie. Ben jij daarnaast ook helemaal weg van chocolade dan zit je goed met de afdronk: je proeft duidelijk de chocolade-achtige smaak tonen. |



Giorgio | Hij werkte als bodyguard voor de eigenaar van het casino. Hij genoot van deze koffie met een robuust karakter voor krachtige branding. | Rainforest Alliance Certified | De bonen zijn afkomstig uit: Kenia, Honduras, Colombia, Brazilië, Java, Jemen en Costa Rica. | Vervaardigd uit: 80% Arabica en 20% Robusta | Smaakbeleving: het zou een kruidige pittige koffie moeten zijn en dat is het ook! – met zijn volle body, pittige afdronk en mooie crème laag doet het wat die beloofd. Ook ideaal als kruidige latte met een siroopje. |



Fabrizio | De ongeduldige taxichauffeur met een hart van goud. Hij kwam vaak snel binnen voor deze temperamentvolle espresso met een verfijnde afdronk. | Rainforest Alliance Certified | De bonen zijn afkomstig uit: Honduras, Kenia, Brazilië, Jemen en Colombia. | Vervaardigd uit: 100% Arabica. | Smaakbeleving: Karaktervolle blend voor de echte connaisseur. Wie ervaring heeft met het koffie-wereldje proeft duidelijk een ronde smaakvolle bonenmelange. |

Naast deze koffiesmaken heeft Caffè di Mauricio ook gemalen koffie namelijk de variant Americano. Met het full-service-concept biedt Caffè di Mauricio meer dan koffie alleen. Neem voor meer informatie contact op met de koffie specialisten van Caffè di Mauricio op 026- 3842180



“Kennis delen en samen werken aan nieuwe ontwikkelingen. Door een incubatorfunctie te realiseren, waar ondersteuning, innovatie en ontwikkeling centraal staan creëren we samen een (h)echte community. ‘Plus Ultra’ betekent ‘steeds verder’. Door samen te blijven innoveren en verbeteren gaan wij als community steeds verder. Plus Ultra symboliseert de gedrevenheid om door te gaan, meer te onderzoeken en nieuwsgierig te blijven. Zo krijgen ideeën de kans om écht te groeien.”

www.kadans.com

The background image shows a modern interior space. A wooden staircase with a glass railing leads up. A glowing yellow ring light is suspended in the air. The ceiling is made of wood slats. In the foreground, the backs of several people are visible as they look towards the staircase. The words 'PLUS ULTRA' are mounted on a grey wall in large, metallic letters.

PLUS ULTRA



Thuis in uw omgeving



Asbestsanering



Plaagdierbeheersing

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

Schietboom 8, 3905 TD Veenendaal



0318 754856



info@asb-bv.nl



www.asb-bv.nl

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



SPECIAL TOPVROUWEN





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 VanDooorneHuisjes 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 Lückérath-Rovers geeft eveneens weinig goed nieuws. Dit jaar gaf Lückérath-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.



PETRA DOORNENBAL, BURGEMEESTER RENSWOUDE

'IK VOEL ME EEN ZONDAGSKIND'

Ondanks ruime politieke ervaring had ze de rol van burgemeester nooit overwogen en bleek er nog een zetje van de commissaris van de Koning nodig om dat traject in te gaan. "Toen wist ik gauw genoeg dat ik in een kleine gemeenschap en een groene omgeving terecht wilde komen," glimlacht Petra Doornenbal. "Ik voel me echt een zondagskind dat ik deze functie nu in Renswoude mag uitoefenen."

Na drie jaar als beleidsmedewerker/fractieondersteuner bij de Provincie Utrecht en twaalf jaar als statenlid had ze de politiek wel een beetje gezien. "Een leuke uitlaatklep, maar eigenlijk kwamen steeds dezelfde kwesties voorbij, alleen dan met andere mensen. Bij mijn afscheid spoorde de commissaris van de Koning me aan om toch iets anders op bestuurlijk niveau te gaan doen en uiteindelijk liet ik me afvaardigen voor een oriëntatieprogramma omtrent de rol van burgemeester, inclusief twee praktijkstages." Doornenbal bleek over de juiste kwalificaties te beschikken en er bovendien zelf veel plezier in te scheppen, dus leek de stap naar een sollicitatie niet ver meer toen er een vacature kwam in de gemeente Renswoude. "Ik viel echter één hobbel te nemen: als burgemeester dien je zelf in het gebied te wonen en wij kwamen uit Benscop, waar ik naast de politieke activiteit meewerkte in de zaak van mijn man. Hij stimuleerde me echter om dit traject in te gaan en bleek bereid om mee te verhuizen... alleen onze kinderen niet. Die bleven in ons oude huis en wonen nu samen met oma onder één dak."

DAPPER ZELFSTANDIG

Tijdens het doorlopen van het oriëntatieprogramma stelde Doornenbal vast dat ze niet in de wieg gelegd was voor de rol van burgemeester in een stad. "Ik wil natuur om me heen hebben en me bewegen in een kleine, laagdrempelige gemeenschap zonder grote afstand. Als dapper zelfstandige gemeente met 5200 inwoners neemt Renswoude een unieke positie in en die besturen we met een kleine organisatie van 45 mensen. Dat betekent voor mij heel veel zelf aan de bak gaan als er iets speelt, want er is niet zomaar altijd een medewerker voor handen. Hands on, dus. Zelf soms secretariaatsafspraken maken, koffie halen voor een gast, overleggen met de bibliotheek over een poëziewedstrijd, actief meedenken over de Grebbelinie, dat soort taken komen op me af en dat vind ik erg leuk."

'MENSEN MOESTEN ER EVEN AAN WENNEN, OOK AAN MIJN DIRECTE MANIER VAN COMMUNICEREN'

LUISTEREN NAAR GEVOEL

Als buitenstaander je intrek nemen in een kleine gemeenschap en dan meteen op de burgemeestersstoel gaan zitten, dat brengt iets teweeg. "Mensen moesten er even aan wennen, ook aan mijn directe manier van communiceren. De acceptatie verliep echter snel en ze zijn erg aardig voor me. Wel heb ik lang getwijfeld of ik hier zou gaan volleyballen, maar uiteindelijk toch de knoop doorgehakt en dat bleek een goede zet. De kerken bezoeken we beurtelings. Na mijn aanstelling in september 2016 vroeg ik overal tips over lokale gewoonten en gebruiken, onder meer binnen het enorm sterke en actieve verenigingsleven. Welke rol willen mensen aannemen? Je moet luisteren naar het gevoel binnen het dorp en ruimte geven aan emoties, dat bleek maar weer eens toen het idee gelanceerd werd om het gemeentehuis te verplaatsen, wat op veel weerstand stuitte. Er heerst wederzijds respect en daarmee brengen wel elkaar verder."

31



"Je moet luisteren naar het gevoel binnen het dorp en ruimte geven aan emoties", aldus Petra Doornenbal.



ELSKE DOETS ROLMODEL VOOR AMBITIEUZE JONGE VROUWEN

‘GRIJZE MUIZEN ZIJN ER AL GENOEG’

Elske Doets is eigenaar van Jan Doets America Tours. Als Zakenvrouw van het Jaar nam zij in 2017 het initiatief voor de Young Lady Business Academy. Een programma voor ambitieuze jonge dames van 15 tot 25 met een droom: een eigen bedrijf starten, CEO worden of minister. "Er zijn kansen genoeg voor vrouwen. Maar ze moeten ze wel zelf pakken."

Dat Elske Doets actief werd in het bedrijf van haar vader Jan kwam niet als een verrassing. "Van jongs af aan was ik geïnteresseerd in het zakelijke wel en wee. In vakanties en op vrije uren was ik in het bedrijf te vinden; stempelen en telexen. Tijdens een rechtenstudie diende zich de keuze aan: wil ik later als jurist faciliterend zijn en vooral andermans problemen oplossen? Of iets creëren en zelf het verschil maken?"

LOUTEREND

Het werd – met overtuiging – dat laatste. Elske Doets kwam in het familiebedrijf en nam in 2001 alle aandelen over van haar vader. "De gebeurtenissen van 11 september veranderden de wereld ingrijpend. Ik werd in één keer in het diepe gegooid. Want bedenk goed dat ik na de overname een miljoenschuld had. Die periode was een ultieme test en een louterende

ervaring." Doets loodste haar bedrijf met verve door het zware weer. "Voordeel was dat ik zelf alle beslissingen kon nemen, niet geremd door gewoonte of historie." Zij investeerde fors in ICT. "In de reissector zijn de marges laag. Je moet dus efficiënt werken, optimaal grip hebben op de bedrijfsvoering. Anders red je het niet. Waar mogelijk zijn processen geautomatiseerd. Dat stelde ons in staat om met 60% te groeien zonder dat extra mensen nodig waren."

OPTIMALE BELEVING

Met een specialisatie in de VS, Canada en IJsland koos Elske Doets ervoor om het aanbod te upgraden. "Een reis met ons betekent een topbeleving. Dat moet ook in een tijd dat mensen via internet veel zelf kunnen regelen. Ik gebruik vaak het Moraine Lake als voorbeeld. Een indrukwekkende plek die je gezien

moet hebben als je in Canada bent. Er wordt echter maar een beperkt aantal mensen toegelaten. Regel je het zelf dan kun je er alleen om 7 uur 's ochtends terecht. De impact van deze bijzondere plek is dan beperkt. Wij beschikken over 18 cabins pal aan het water. De beleving daar is optimaal. Dat is onze meerwaarde in een notendop." Het zorgt ervoor dat een groot deel van de klanten Jan Doets kiest op basis van positieve ervaringen van anderen. "40% is een spin-off van tevreden klanten, 30% boekt opnieuw. Er zijn zelfs mensen al vijftig keer met ons op reis geweest."

ALTIJD ALERT

De reismarkt is competitief terwijl externe factoren veel impact hebben. "Bosbranden, uitbarstende vulkanen, een shutdown; elk jaar is er wel iets. We moeten altijd alert zijn, voorbereid op het onverwachte. Als er iets gebeurt, wachten we niet tot klanten bellen met vragen maar zoeken zelf contact. Dat wordt zeer gewaardeerd." Op dit moment zijn mensen terughoudend, merkt Doets. "Zaken als Brexit en Trump maken onzeker. Media versterken dat gevoel. Op dergelijke sentimenten heb je als reisorganisatie geen invloed. Wel zorgen we ervoor dat intern alles optimaal op orde is. Als het sentiment weer positief wordt, zijn we er klaar voor."

DAMES MET EEN DROOM

De uitverkiezing tot Zakenvrouw van het Jaar in 2017 kwam voor Elske Doets als een verrassing. "Ik wilde deze titel vooral gebruiken om de positie van vrouwen een impuls te geven." Ook daarin toont Doets zich ondernemend. Ze startte de Young Lady Business Academy. "Een programma voor jonge vrouwen van 15 tot 25 jaar met een droom: een eigen bedrijf, CEO worden of minister. Ambitie en talent zijn daarbij niet genoeg. Zelfvertrouwen is onmisbaar; je moet uit je comfortzone durven komen. In de academy helpen wij daarbij, onder meer door rolmodellen ervaringen te laten delen. Zo zien de jonge meiden dat dromen werkelijkheid kunnen worden. En dat het bijvoorbeeld goed mogelijk is om een topfunctie met een gezin te combineren."

'VOORDEEL WAS DAT IK ZELF ALLE BESLISSINGEN KON NEMEN, NIET GEREMD DOOR GEWOONTE OF HISTORIE'

RUTTE EN MAXIMÁ

De Elske Doets Young Lady Business Academy is een schot in de roos. "Het podium als Zakenvrouw van het Jaar heb ik vooral gebruikt om de academy te promoten. Velen waren onder de indruk van de dromen en drive van de jonge meiden. Premier Mark Rutte gaf een masterclass en koningin Maximá bracht een bezoek aan de academy. Dat zorgde voor een stroomversnelling." Begin juli vindt de vierde editie plaats in het Erasmus Centre for Entrepreneurship. De animo is groot. "Deelnemers vinden het geweldig om een week lang op te trekken met andere gemotiveerde meiden met uiteenlopende achtergronden. Ook voor elkaar zijn ze rolmodellen. En dat is nodig, want hun ambitie stuit regelmatig op weerstand. In Nederland hebben we moeite met mensen die hun dromen uitspreken. Zeker als het jonge meiden zijn. Heel jammer, want er zijn juist mensen met ambitie nodig die boven het maaiveld uitsteken. Grijze muizen hebben we al genoeg."

'ER ZIJN MENSEN MET AMBITIE NODIG DIE BOVEN HET MAAIVELD UITSTEKEN'

De Young Lady Business Academy helpt jonge vrouwen bij het realiseren van hun droom.



GELUK VEREIST LEF

De uitverkiezing tot Zakenvrouw van het Jaar en de ervaringen met haar academy hebben Doets persoonlijk verrijkt. "Ik ontmoet bijzondere mensen en doe bij tal van gelegenheden mijn verhaal." Het bracht Doets ertoe, haar ervaringen en visie vast te leggen in een boek: Het lef om gelukkig te zijn. "Veel mensen leven op de automatische piloot, werken vooral voor hun hypotheek. De vraag: 'Heb ik echt gekozen voor wat me gelukkig maakt?' wordt amper gesteld. Terwijl deze vraag cruciaal is. Mijn boodschap daarbij: toon lef. Durf te dromen en leg de lat hoog."

OP DE APENROTS

Als meer vrouwen de raad van Elske Doets opvolgen, zal hun aandeel in topfuncties stijgen. "Quota zijn betuttelend en daar ben ik niet van. Ook heb ik niets met vrouwen die zich verenigen om samen tegen mannen te strijden, om ze zo van hun positie op de apenrots te stoten. Mannen en vrouwen zijn verschillend en dat is prima. Als ze samenwerken en wat van elkaars eigenschappen overnemen, heeft iedereen daar baat bij." Kansen zijn er genoeg, benadrukt Doets. "Maar het is aan vrouwen zelf om deze te pakken. Door ambitie te tonen en keuzes te maken, ook privé. Succes komt niemand aanwaaien. Je moet er wel echt voor gaan."

COACH IN DE EREDIVISIE

Elske Doets heeft een brede interesse. En durft te dromen. Dus steekt ze haar ambitie ooit coach te worden van een Eredivisieclub niet onder stoelen of banken. "Ronald de Boer is jeugdtrainer bij Ajax en ik ben een dag met hem meegelopen. Daar trof ik mensen met een open mind; ik kreeg leuke reacties." Er zijn veel parallellen tussen sport en bedrijfsleven. "In beide gevallen gaat het er immers om, teams met individuele talenten te motiveren en optimaal te laten functioneren. De voetbalwereld is conservatief en gesloten. Het lijkt me een uitdaging om daar met een frisse blik een bijdrage te leveren. Dus wie weet..."

TWEE DAMES IN DE TECHNIEK: RUSTBUSTER

SPEELGOEDWINKEL MET SERIEUZE SPULLEN

Ze verdrijven het roestspook en hebben verstand van lassen. Als dát geen stoere vrouwen zijn... Claudia Veenendaal en Romy Vette, moeder en dochter, profileren zich met kennis en enthousiasme in een mannenwereld. Staalhard? Nee, integendeel, de ondernemers achter Rustbuster stralen een en al passie uit en verlenen service met een glimlach.

Sommige mannen hebben thuis wat uit te leggen. "Dan zegt hun echtgenote: 'Ga je weer naar de speelgoedwinkel?' Hij vertelt er maar niet bij dat hier uitsluitend vrouwen in de zaak staan," grijnst de 48-jarige ondernemster die in december 2017 Rustbuster overnam, een bedrijf dat al jaren met succes de strijd tegen roest voert en op een unieke manier lascursussen verzorgt. "In de basis heb je als vrouw in een mannenwereld een streepje voor, maar je moet jezelf wel twee keer zo hard bewijzen met kennis, om vooroordelen weg te nemen." In dat kader zorgt Claudia Veenendaal voor een hilarisch contrast door haar achtergrond te schetsen. "Voor ik ging werken, zat ik op de huishoudschool, met potjes en pannetjes. Later kwam ik terecht in het autobedrijf van mijn voormalige echtgenoot, waar ik naast het fungeren als aanspreekpunt voor de klanten ook wel eens de verkoop oppakte of hielp met sleutelen. Techniek, dat zit er van huis uit in. Later heb ik, naast mijn rol als moeder van vier kinderen, nog een tijdje in de gaswereld gezeten bij de zaak van mijn zus."

TECHNIEK IN DNA

Dat liefde voor techniek in je DNA kan doorsijpelen bewijst dochter Romy Vette, per 1 maart jongstleden toetreden tot het kleine en daadkrachtige team achter Rustbuster. "Er werd bij ons in de schuur thuis altijd wel gehobbyd. Volgens mij was ik een jaar of twaalf, dertien toen mijn jongere broertje met een scootmobiel kwam aanzetten. Hij wilde er een motor op monteren, maar durfde niet te lassen en vroeg of ik dat voor hem kon doen. Ach, waarom niet? Tegenwoordig moedig ik hem aan als hij gaat racen op Circuit Zandvoort. Wie weet volg ik in de toekomst ook een keer de training om mijn licentie te behalen. Eerst maar eens hier in de zaak de lascursussen

bijwonen, zodat ik tot in detail weet wat er gebeurt." Alsof het zo moest zijn heeft de 24-jarige blondine ook een bovengemiddelde belangstelling voor relatiebeheer. "Ik haal zoveel energie uit leuke gesprekken met klanten. Taken genoeg hier om voor gevarieerde dagen te zorgen: verkoop, advisering, bestellingen doen, magazijnbeheer, de webshop actualiseren, contacten met leveranciers onderhouden en kantoorwerk."

DAT LIEFDE VOOR TECHNIEK IN JE DNA KAN DOORSIJPELEN BEWIJST DOCHTER ROMY VETTE

ONTDEKKINGSFASE

Terwijl haar moeder een klant te woord staat, vertelt Vette iets over de onderlinge verhoudingen. "Privé en zakelijk kunnen we erg goed met elkaar opschieten. We hoeven elkaar maar aan te kijken om te weten wat we aan elkaar hebben. Als ik een verschil moet aanwijzen, dan zou ik zeggen dat mijn moeder makkelijker moeilijke beslissingen neemt dan ik. Ze hakt knopen door, iets dat ik wellicht gaandeweg meer zal leren. Nu zit ik nog in een ontdekkingsfase." Veenendaal schuift weer aan en vertelt iets over de overname van Rustbuster, ruim een jaar geleden. "Via de leverancier van gassen hoorde ik dat het in de etalage stond, omdat de vorige eigenaar - Jan-Willem Briër - geen opvolger had. Hij gunde het mij, terwijl er drie kandidaten in de race waren. Ik kom uit een wereld van gassen, vrachtwagens en vorkheftrucks en raakte door mijn ex-man alleen maar meer gepassioneerd van wielen, dus kun je je voorstellen hoe ik dit als een kans zag."



Claudia Veenendaal en Romy Vette staan hun mannetje in de automotivebranche.

UNIEK IN NEDERLAND

Rustbuster in Veenendaal staat voor een winkel met webshop in antiroestproducten, autopoetsartikelen, gereedschapskisten en -koffers van goede merken, losse doppen, sleutels en ratels in alle mogelijke metrische en inchmaten, lasapparaten met toebehoren en plaatdelen, maar kent ook een afdeling die cursussen geeft. "Eén in MIG/MAG-lassen, één in TIG-lassen en één in plaatwerken, dus zetten, omvormen, uitdeuken, krimpen, rekken etcetera," aldus Vette. "Ze richten zich zowel op beginners als gevorderden en duren elk een dag, met 's ochtends theorie, 's middags praktijk en tussendoor een lunch. Het schijnt uniek in Nederland te zijn dat wij zulke effectieve dagcursussen aanbieden tegen een heel bescheiden prijs, waarbij deelnemers hun eigen werkstuk mogen meenemen en les krijgen van een professionele instructeur. Je legt hier een stevige basis en de rest van de ervaring doe je later in de praktijk op. Overigens verkopen wij uit voorraad gascilinders voor lasapparatuur en hanteren we daarbij een handig ruilsysteem."

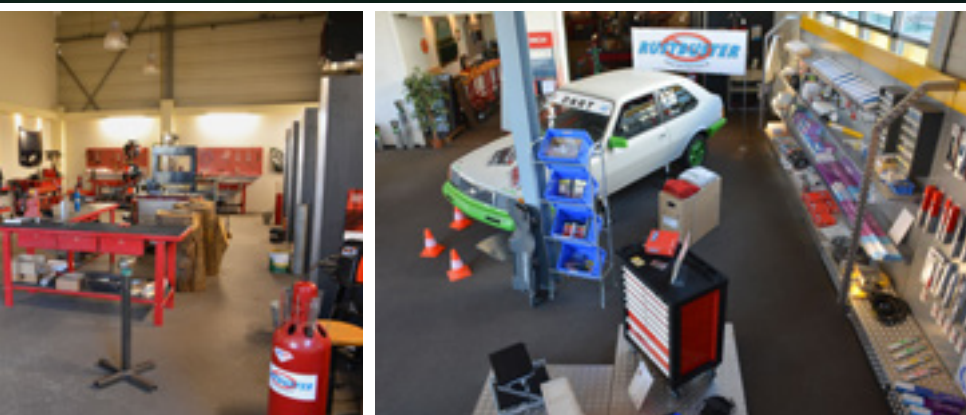
'JE MOET JEZELF TWEE KEER ZO HARD BEWIJZEN MET KENNIS OM VOOROORDELEN WEG TE NEMEN'

35

OVERAL VANDAAN

De cursussen trekken hobbyisten die bijvoorbeeld een klassieke auto bezitten, maar ook steeds meer kleine ondernemers en medewerkers van bedrijven die zich graag de kunst van het lassen eigen maken of hun skills willen bijschaven. "Voor de één vormt het pure ontspanning, voor de ander levert het een waardevolle kwalificatie op, toepasbaar in het dagelijks werk," legt Veenendaal uit. "Soms ontvangen we hier een groep van tien mensen uit hetzelfde bedrijf. Klanten komen trouwens overal vandaan, niet alleen uit heel Nederland, maar ook uit België en Duitsland. Weet je, ik vind het zo'n eer als mensen bereid zijn een grote afstand te overbruggen om hier een cursus te volgen of artikelen te kopen. Zelfs al komen ze maar voor een spuitbus, ik geniet ontzettend van de leuke contacten. Feitelijk zie ik niemand als klant; ik spreek liever van relaties. De komende tijd gaan we ons assortiment in de diepte uitbreiden, veel ruchtbaarheid aan Rustbuster geven en ons nadrukkelijker op het bedrijfsleven richten. Potentie genoeg, met zoveel maakindustrie in de nabijheid en een hele agriwereld om ons heen. Wie we ook van dienst zijn, kennis en servicebereidheid staan voorop, naast oprechte passie voor wat we hier doen."

www.rustbuster.nl





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 om 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 zich volgens Marie-José prima te kleden. “Vaak worden zij daarbij ondersteund door een styliste of 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





Evenement organiseren?
*Creëer onvergetelijke
belevissen!*

www.jijorganiseren.nl



DE INVLOED VAN TAAL OP JE GEMOEDSTOESTAND

Wist je dat je met alles wat je zegt, je onbewuste brein meteen een instructie krijgt? Een kwaliteit van ons brein is namelijk dat het instructies opvolgt. Ik weet nog dat ik vroeger altijd zei: "ik ga even snel..." En wat voor instructie gaf ik mijn brein dan? Juist, dat ik snel moest zijn. En dat was wat ik ook altijd voelde, haast. Toen ik me bewust werd van dit gegeven, ben ik mijn taal aan gaan passen. 'Ik ga even snel boodschappen doen' werd 'ik ga boodschappen doen'. Daarnaast zal ik nooit zeggen dat ik druk ben. Want wat betekent druk letterlijk? Inderdaad, spanning. Dus wat je eigenlijk zegt, is dat je spanning hebt. En je geweldige onbewuste brein volgt dit braaf op en zal je het bijbehorende gevoel geven. Dus de volgende keer als iemand vraagt hoe het gaat, weet dan wat voor instructie je jezelf geeft als je zegt: druk, druk, druk.

Dan het woord MOETEN. Ik moet nog... Bij mij roept dat woord nogal wat weerstand op. Dus ook die heb ik vervangen. Nu MOET ik nooit meer werken, maar ga ik werken, MOET ik niet twee uur reizen, maar reis ik twee uur, enz. Wees daarin creatief. Je bent niet druk, maar lekker bezig, of hebt veel te doen.

Jij hebt vast ook van die woorden. Kijk eens naar je taalgebruik en pas het aan. Ervaar dat het echt een ander gevoel geeft als je bepaalde woorden weglaat of vervangt. Succes.

Simone Wopereis
www.refinding.nl
info@refinding.nl



WIE IS VERANTWOORDELIJK VOOR EEN ONVEILIG SLIM GEBOUW?

Eind februari stond het nieuws er vol van: "Honderden slimme gebouwen te kraken. Installateurs moeten bijleren." Natuurlijk moeten de installateurs bijleren. Maar evenzo natuurlijk is de industrie medeverantwoordelijk voor het ontwikkelen en innoveren van veilige standaarden voor slimme gebouwen. Toch houdt het ook daarmee niet op.

De eigenaren en huurders van panden met slimme gebouwtechnologie mogen de hand in eigen boezem steken. Zij maken dagelijks gebruik van de slimme oplossingen, zoals beveiligde toegang tot ruimtes, automatische verlichting en luchtbehandelingssystemen. Vaak zijn de slimme gebouwssystemen ook gekoppeld aan de IT-systemen van eigenaar of gebruiker. Niets zo handig dan via een App op je telefoon een deur openen voor een verwachte gast of controleren of het luchtvochtigheidspercentage wel hoog genoeg is.

Wanneer een kwaadwillende zich toegang verschaft tot het onveilige gebouwbeheersysteem heeft die persoon – bij een onveilige koppeling – nagenoeg direct toegang tot de IT-systemen van de gebruiker. Daarmee ligt de verantwoordelijkheid 'dus' niet alleen bij de installateurs die moeten bijleren. Het is een gedeelde verantwoordelijkheid van de industrie, de installateurs en de gebruikers van de slimme systemen.

Wat kun je doen? Bewust zijn van de risico's is een goed eerste begin. Onderzoek doen, of laten doen, naar de veiligheid van je slimme gebouwssystemen en de eigen IT-systemen is de volgende logische stap. Wanneer na onderzoek onveiligheid is geconstateerd spreekt het voor zich om, met alle betrokken partijen, passende maatregelen te treffen.

Peter van Uden
Quexcel, The Power of Knowledge
www.quexcel.nl



VEILIGE MACHINE NIET ALTIJD VANZELFSPREKEND

Lang niet alle machines zijn veilig, ook al hebben ze een CE-markering. ESV Technisch Adviesbureau uit Barneveld kan risico's vaststellen en hiermee ongelukken (en dure schadeclaims) voorkomen.

Je zou denken dat grote internationale bedrijven hun machinepark goed op orde hebben. Het tegendeel is echter vaak het geval. Geregeld komen de medewerkers van ESV Technisch Adviesbureau over de vloer bij de grote multinationals in Nederland en zien daar machines die niet veilig zijn. "Machinebouwers mogen zelf de CE-markering op hun producten aanbrengen", zegt Hanswillem Wilbrink van ESV. "En dat zorgt ervoor dat lang niet alle machines veilig zijn." Vaak gebeuren ongelukken met ogenschijnlijk onschuldige machines. "Een transportbandje lijkt geen gevaarlijk object, maar de band loopt veel sneller dan je denkt. Een ongeluk met een arm in de transportband is zo gebeurd."

ESV is marktleider op het gebied van praktische machineveiligheid en heeft zich daar de afgelopen jaren nog verder in gespecialiseerd. Het bedrijf bestaat sinds 1993 en is vorig jaar overgenomen door Wilbrink. ESV is actief in heel Nederland, maar ook in België, elders in Europa. Het bedrijf is specialist in wetgeving en adviseert hierover niet alleen, maar zorgt ook dat dit praktisch haalbaar is. "Iedere machine moet voldoen aan Europese normen en wetgeving en voorzien zijn van een CE-markering. Wij kunnen een complete fabriek inspecteren en beoordelen op de Europese wet- en regelgeving, maar ook de CE-markering van een afzonderlijke machine onderzoeken."

MACHINEBOUWER ONDER DRUK

Machinebouwers worden soms door klanten onder druk gezet om de prijs laag te houden, zegt Wilbrink. Ze zien zichzelf daarom genoodzaakt om minder strenge eisen aan veiligheid te stellen en daar minder tijd aan te besteden. "ESV kan voordat een machine gaat draaien langskomen om alles te inspecteren. Niet alleen de machines zelf, maar ook de veiligheidsrisicoanalyse."

VAAK GEBEUREN ONGELUKKEN MET OGENSCHIJNLIJK ONSCULDIGE MACHINES

"Steeds meer bedrijven zien in hoe belangrijk veiligheid is en hoe ze daar zelf eisen aan kunnen stellen", aldus Hanswillem Wilbrink.



Bij een ongeluk met de machine lijkt de fabrikant aansprakelijkheid, maar in veel gevallen gaat die vlieger niet op, zegt Wilbrink. "Dan draait alsnog de eigenaar van de machine ervoor op of moet eerst een ingewikkelde, juridische procedure starten. Vooraf controleren kan daarom zeer lonend zijn."

In de ARBO-wetgeving is vastgelegd dat de werkgever verplicht is om veilige arbeidsmiddelen aan zijn werknemers ter beschikking te stellen. Dus een onveilige machine of een machine die niet voldoet aan de veiligheidseisen maar toch in gebruik genomen wordt, is daarmee automatisch de verantwoordelijkheid van werkgever. De fabrikant is verantwoordelijk voor de levering van een veilige machine, maar de werkgever is verantwoordelijk voor het gebruik van de onveilige machine.

ADVIES OP MAAT

De werkgever heeft echter ook rechten, namelijk: het eisen van een veilig product van de fabrikant. ESV heeft hiervoor de Front Door Policy ontwikkeld, een checklist waarmee bedrijven zelf een controle kunnen doen. De Inkoop en controle checklist is een eenvoudig instrument om bij aankoop van een machine goede afspraken te maken en bij de levering een ingangscontrole te doen. Hebben bedrijven niet genoeg kennis in huis dan kunnen ze de consultants van ESV inschakelen. "Of hier veel vraag naar is? Zeker. We kunnen het aantal aanvragen nauwelijks aan. Steeds meer bedrijven zien in hoe belangrijk veiligheid is en hoe ze daar zelf eisen aan kunnen stellen. Gelukkig weten ze ons dan te vinden."

De checklist van ESV is te vinden op de website www.esvta.nl/front-door-policy/



KRAPPE ARBEIDSMARKT BIEDT KANSSEN VOOR WERKGEVERS!

De krappe arbeidsmarkt heeft een nieuw record bereikt. Overal is deze krapte voelbaar. Uit de cijfers van het CBS blijkt nu zelfs dat in het vierde kwartaal van 2018 de spanning op de arbeidsmarkt verder is toegenomen naar het hoogste punt sinds de economische crisis. In dit kwartaal waren er gemiddeld tachtig vacatures per honderd werklozen. Laat je niet ontmoedigen bij het werven van nieuw talent, zie deze ontwikkeling juist als kans!

PERSONEEL: MOTOR OF REM?

Als ondernemer kan je de krappe arbeidsmarkt als een rem op verdere groei ervaren. Logisch, want personeel werven in deze tijd is een uitdaging. Bedrijven halen soms alles uit de kast om personeel te werven. Sommige kopen zelfs personeel weg bij hun concurrent. Deze krappe arbeidsmarkt heeft veel invloed op keuzes die gemaakt moeten worden, zoals bijvoorbeeld bepaalde investeringen. Laatst vertelde een ondernemer: 'een groot project haal ik redelijk makkelijk binnen, maar wie gaat het project oppakken?'. Je wilt als organisatie ook je kwaliteit en bedrijfscultuur vasthouden. Je team is tenslotte net zo sterk als de zwakste schakel. Het is dus de kunst om de rem er af te halen en de motor flink te laten ronken door juist nu nieuw talent te werven. Hoe tegenstrijdig het ook klinkt, het positieve van een krappe arbeidsmarkt is dat het kansen biedt voor werkgevers om nieuw talent te werven. Tijdens de recessie waren veel talentvolle werknemers niet bereid om een (risicovolle) overstap te maken. Terwijl je momenteel kundige en ervaren werknemers, die al langere tijd werkzaam zijn bij hetzelfde bedrijf, van baan ziet veranderen. Dit is de tijd om te werken aan de kwaliteit van je team. Veel baanwisselingen zijn van vast naar vast en van flex naar vast. Een veel gehoorde reden is 'Ik ben toe aan een volgende stap', 'Ik voel me onvoldoende gewaardeerd' of 'Ik wil me blijven ontwikkelen en niet de boot missen'. Ondanks dat het aantal zzp'ers toeneemt, zijn er ook veel zzp'ers die kiezen voor een vast dienstverband. Zekerheid tegen goede voorwaarden.

SUCCESVOL TALENT WERVEN!

Om een succesvolle collega te werven is goede voorbereiding essentieel. Als organisatie moet je jezelf de vraag stellen: Zijn we proactief genoeg in het werven? Waarom moet iemand bij onze organisatie komen werken? Waar geeft iemand zekerheid voor op, wat krijgt hij daarvoor terug? Hoe onderscheiden wij ons van onze concurrenten bij de werving van nieuwe collega's? Hoe onderscheiden wij ons bij de werving van onze concurrenten?

Veel werknemers zijn niet actief op zoek naar een nieuwe baan. Deze werknemers moeten actief en doelgericht benaderd worden met een goed en persoonlijk verhaal. Een vacature die hen prikkelt, die hun kennis en ervaring aanspreekt en hun talent onderstreept. Heb je potentiële kandidaten gevonden? Nodig ze uit voor een oriënterende kennismaking. Tijdens een kennismaking ben je zowel de inkoper als de verkoper. Bij Faam Werkt is de stelregel: "een goed gesprek kan niet zonder vertrouwen, openheid en een goede kop koffie".

Frank van Veldhuizen
Faam Werkt
www.faamwerkt.nl

BEDRIJVEN KUNNEN NIET MEER OM GOED DATABASEBEHEER HEEN

Wie problemen heeft met een database of databasebeheer belt SQLTreeo. Medewerkers werken op afstand en kunnen hierdoor snel reageren.

Bij SQLTreeo worden de voetbaluitslagen, laatste roddels en nieuwtjes niet bij de koffieautomaat of in de bedrijfskantine besproken. Alle negentien medewerkers werken op afstand, meestal vanuit huis. "Dit is een groot voordeel ten opzichte van onze concullega's", vertelt CEO Danny Riebeek van SQLTreeo. "Bij een probleem komen we direct in actie en we zijn ontzettend flexibel, omdat we remote werken. De snelheid waarmee we kunnen handelen is erg groot." In 1998 startte Danny een voorloper van het it-bedrijf, dat nu verschillende diensten aanbiedt: audits, workshops en monitoring. Destijds heette het bedrijf Databaseonline en ontstond vanuit een behoefte op de markt. "Bij elk gesprek dat wij voerden met CEO's, IT-managers of andere beslissers kregen wij steeds dezelfde drie dingen te horen: ze hadden behoefte aan technische expertise, flexibele samenwerkingsrelaties en snelle betrouwbare services," zegt René Schreuder COO van SQLTreeo. "Deze drie principes houden wij voor ogen bij elk product dat we ontwikkelen, elke service die we lanceren en elke klant met wie we samenwerken. In de loop der jaren zijn we uitgegroeid tot een bedrijf dat aan de ene kant diensten levert om de klant te ontzorgen en aan de andere kant applicaties ontwikkelt waarmee in de praktijk de databaseadministrators ontlast worden in hun dagelijkse werkzaamheden." In

2013 kwam de mogelijkheid voorbij om SQLTreeo over te nemen. "Diensten en tools die zij leverden sloten naadloos aan bij onze filosofie: gebruik onze kennis en ervaring om database administrators te helpen bij hun werk," vertelt Danny.

DIVERS KLANTENBESTAND

Een van de diensten van SQLTreeo is de monitoring tool. Een softwarematige database administrator. De applicatie houdt via 'thresholds' en 'alerts' steeds de database-omgeving in de gaten. Op het moment dat er iets mis dreigt te gaan, meldt de tool dat aan de betreffende medewerker. "Dit kan bijvoorbeeld een back-up zijn die niet werkt, maar ook een probleem aantonen op het gebied van performance. Met behulp van de applicatie kunnen rapporten uitgedraaid worden die inzicht geven in de database-omgeving, bijvoorbeeld over de groei en de snelheid hiervan", zegt René. Met deze informatie kan je een voorspelling doen die invloed heeft op een goede bedrijfsvoering, wat betreft het datamanagement. "Data is overal", vult Danny aan. "Onze klanten zijn dan ook zeer divers. Zolang je met Microsoft SQL software werkt, kun je terecht voor onze expertise. De klanten die bij ons komen, doen dat vanuit een bepaalde behoefte: de ict-omgeving groeit of de database is te complex voor de bestaande ict-afdeling."





René: "Wat uniek is aan onze applicatie is het feit dat ongeacht hoeveel klanten en of sql databases er gemonitord moeten worden, het dashboard zal deze omgevingen in een view laten zien. Hierdoor hoef je dus niet voor elke klant of voor elke database apart een dashboard te maken. Hierdoor is het switchen tussen verschillende dashboards niet meer nodig."

OPTIMALE DATABASE CREËREN

Een belangrijke tak van SQLTreeo is het doen van audits bij klanten. Deze vragen komen vaak voort vanuit bepaalde business behoefte, bijvoorbeeld op het gebied van security. Ze vragen of een bedrijfskritische database

goed is geïnstalleerd en of de database optimaal functioneert. "We vormen dan aan de hand van een aantal vragen een eerste beeld. Hierna gaan we op afstand, remote, door het volledige databasesysteem en rapporteren over onze bevindingen." Door het volledig in kaart brengen van het databasesysteem krijgt het bedrijf een gedegen inzicht en een duidelijk rapport over hoe zijn databaseomgeving ervoor staat. Door praktijken- en theoretische kennis te combineren is het voor SQLTreeo mogelijk een auditrapport op te leveren dat in veel gevallen gecombineerd wordt met het uitvoeren van praktische zaken. "Doordat wij al jaren bij heel veel verschillende bedrijven over de vloer komen, hebben

TRENDS IN DE MARKT

In de ict-markt zijn op dit moment verschillende trends te zien, stelt SQLTreeo vast. René Schreuder van SQLTreeo legt uit.

“Veel bedrijven zijn bezig met General Data Protection Regulation, de Europese wetgeving op het gebied van privacy. Ook zijn ze bezig met het op een juiste niveau brengen van hun data. Hierbij wil men steeds meer te weten komen over wat er met de data gebeurt, wie toegang heeft tot die data en hoe die beveiligd kunnen worden. Het belang van goed database management gaan bedrijven steeds meer en meer inzien. De database omgeving was een ondergeschoven kindje en ‘iets’ wat je moest hebben als bedrijf, maar men wordt zich steeds meer bewust van het feit dat de data in de database omgeving bedrijfsvoering kan helpen groeien. Continuous Delivery is ook een trend in de markt. Steeds meer bedrijven zijn bezig met een optimalisatieslag betreffende toepasbaarheid en continuïteit op het gebied van data en database systemen. Cloud oplossingen is een andere trend waarbij je de traditionele database omgevingen ziet verschuiven naar een public of private cloud omgeving. Drijfveer hierachter is vaak een kosten overweging.”

we alle issues gezien: een mkb-ondernemer kan dus optimaal profiteren van onze kennis en ervaring, waardoor hij direct resultaat ziet en de return on investment hierdoor groot is.” Concreter legt René dat laatste uit aan de hand van een voorbeeld. “Stel dat een klant een probleem heeft op disaster recovery gebied, maar hij weet dit nog niet zelf. Door onderzoek van ons met behulp van onze monitor applicatie kunnen wij dit meteen aan de klant melden, voordat dit daadwerkelijk gebeurt. Hij voorkomt hiermee dus waarschijnlijk een groot probleem. In de ochtend constateren wij het probleem, verhelpen we dit en melden we dat aan de klant. Op die manier is de investering enorm snel te herleiden en maakt de klant optimaal gebruik van onze expertise.” Vanuit de klant kwam ook de vraag naar het geven van workshops. “We geven daarom ook trainingen bij klanten over bijvoorbeeld efficiënter gebruik van hun database.”

VERGADEREN VIA SLACK

SQLTreeo werkt voor kleinere bedrijven en voor grote spelers op de markt. “We werken voor één van de grootste contactcentra van Europa. Een contactcentrum is natuurlijk



‘DOORDAT WIJ AL JAREN BIJ HEEL VEEL VERSCHILLENDE BEDRIJVEN OVER DE VLOER KOMEN, HEBBEN WE ALLE ISSUES GEZIEN: EEN MKB-ONDERNEMER KAN DUS OPTIMAAL PROFITEREN VAN ONZE KENNIS EN ERVARING’

data driven. De informatie van de klant moet zo snel mogelijk op het scherm belanden van degene die achter de telefoon zit. Wij monitoren daar de omgeving en geven tips en tricks. Dat doen we vierentwintig uur per dag. Klanten willen immers meteen weten wanneer hun pakketje van een postorderbedrijf zal worden bezorgd.”

Tijdens het gesprek vullen René en Danny elkaar veel aan en plaatsen soms een kritische noot. “Dat is ook de werksfeer hier. We zijn kritisch op elkaar, maar we branden niemand af. Fouten zijn immers niet erg, daar leer je

‘BIJ EEN PROBLEEM KOMEN WE DIRECT IN ACTIE’

Danny Riebeek.



van. De sfeer is amicaal met wie je ook praat. Er is altijd wel een luisterend oor en collega's willen elkaar graag helpen met problemen." Hoe er dan wordt overlegd zonder vergaderingen in een kantoorruimte? "Iedereen werkt inderdaad op afstand en daarom communiceren we via Slack, maar ook gewoon ouderwets via de telefoon", zegt Danny. "Wij werken echt met elkaar samen op basis van vertrouwen. Medewerkers krijgen taken en problemen van klanten voorgelegd die opgelost moeten worden. Het is een flexibele manier om met elkaar samen te werken. Dit werkt heel goed. We zijn niet alleen flexibel naar de medewerkers toe, maar ook naar de klant."

Tot 2010 had het bedrijf gewoon nog een kantoorpand. "Maar onze medewerkers hadden veel reistijd en stonden vast in files. Klanten hoeven niet naar kantoor te komen, dus daarom hebben we besloten ook niet langer vanuit een kantoor te werken." Danny erkent dat misschien niet iedereen het warme contact met collega's kan missen. "Het is inderdaad misschien een bepaald type persoon dat hier goed mee omgaat. Maar de mensen die wij hebben vergaard, zijn erg gelukkig met deze werkwijze. We hebben bijna geen verloop van personeel en werken samen met de mensen die we vijftien jaar geleden hebben aangetrokken." René werkte zelf lang voor KPN en zag daar dat het nieuwe werken nog lang niet was ingeburgerd. "Veel managers willen er bovenop zitten en weten wat je doet. Onze manier van leidinggeven is heel anders. We schatten hoe lang een taak duurt en leggen dit neer bij een collega. Iedereen heeft een duidelijk takenpakket en het vertrouwen is groot. Deze positieve werksfeer is vele malen productiever."

www.sqltreeo.com

PROCESZÓ: KOPLOPER BLIJVEN OF WORDEN

HET KAN ALTIJD BETER

Hij groeide op in een ondernemersfamilie en leerde daar altijd op zoek te gaan naar verbeteringen. Hans van Diën helpt onder de naam Proceszó organisaties om de knelpunten uit hun bedrijfsvoering te halen, de toegevoegde waarde van mensen en systemen te verhogen en de dienstverlening te optimaliseren, waardoor er onder aan de streep meer overblijft. Het motto getuigt van een permanente ambitie: het kan altijd beter.

Met gepaste trots spreekt Van Diën over zijn vader als ondernemer. "Hij vroeg zich altijd af hoe hij de concurrentie kon voorblijven door dingen beter en slimmer aan te pakken. Eerst denken, dan doen. Regelmatig doken hij en zijn broer de werkplaats in om iets uit te proberen, om te experimenteren. Maak tijd vrij om te reflecteren en om je bedrijf van een andere kant te bekijken. Dat schiet er bij veel ondernemers vaak bij in, want ja, 'er moet nog zoveel!' Overigens ben ik mijn vader zeer dankbaar dat hij me destijds stimuleerde om niet bij hem in het bedrijf te komen, maar voor een baan elders te kiezen. Dat gaf me de frisse blik die bij familiebedrijven vaak ontbreekt. In de opvatting 'we doen het altijd zo' schuilt een grote valkuil." Het ondernemersbloed kroop waar het niet gaan kon: met voldoende baggage begon Van Diën in 2004 met zijn eigen bedrijf.

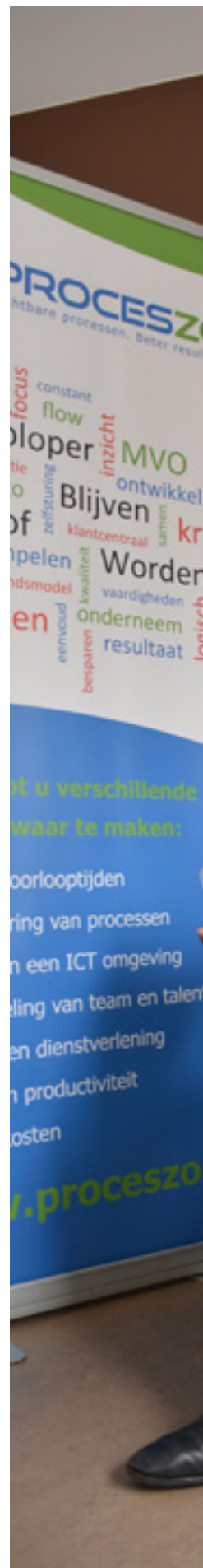
LAGE GEBRUIKSDREMPEL

Proceszó, gevestigd in Rhenen, legt zich toe op proces- en informatieanalyse en leanexpertise. Het houdt zich bezig met het realiseren van kortere doorlooptijden, het digitaliseren van processen en het borgen ervan in een ICT-omgeving, het helpen ontwikkelen van teams en talenten, het verbeteren van de dienstverlening, het verhogen van de productiviteit en het verlagen van de kosten. "In veel gevallen betreft het organisaties die voor een verandering staan: - zoals het invoeren van een nieuwe werkmethode - of voor een opgave op het

gebied van automatisering staan. ICT moet mensen in hun dagelijks werk ondersteunen en een lage gebruiksdrempel hebben, zodat het doelgericht werkt en je veel meer uit de organisatie haalt. Het gebeurt nog wel eens dat een bedrijf een pakket bestelt op basis van referenties, zonder de functionele behoefte gedegen te analyseren en zonder een programma van eisen op te stellen om de aanschaf te toetsen. Daardoor valt de implementatie duurder uit dan begroot en is het resultaat niet conform de verwachtingen."

INTERVIEWEN

Hoe ziet de aanpak van Proceszó er in grote lijnen uit? "Ik begin met het interviewen van tussen de zes en tien medewerkers, van de inkoper tot de monteur en de controller, maar ook de secretaresse. Geloof me, dan kom ik al ontzettend veel te weten, want mensen vertellen graag over hun werk. Ik stel zes open vragen, zoals 'wat voor cijfer geef je de organisatie?' en 'waarom?' Dat geeft mij een uitstekende indruk van hoe mensen functioneren en over het bedrijf denken. Verder vraag ik onder meer 'wat zou hier beter kunnen?' en 'noem één ding dat helpt om je werkplezier te vergroten'. Daarna introduceer ik de Toptien van Tijdverspillers, een methode met onderwerpen als 'geen deadlines', 'wisselen de prioriteiten' en 'onduidelijke werkinstructies'. Daarin brengen de mensen hun eigen ranking aan, die ze ook motiveren. Waarmee de echtheid van de problematiek in het bedrijf naar voren komt."





AVG-ontzorgen

Driekwart jaar na de invoering zorgt de algemene verordening persoonsgegevens oftewel AVG nog altijd voor veel onduidelijkheid, vragen, discussie en onwetendheid, zowel bij ondernemers als hun medewerkers. Onder de naam AVGCare biedt van Diën in samenwerking met vier bedrijven een compleet dienstenpakket aan. “Een quickscan en een adviesgesprek geven een duidelijk beeld van de benodigde maatregelen om aan de nieuwe wet te voldoen. De praktijk leert dat er een aantal logische opeenvolgende stappen is, waaronder het uitvoeren van een penetratietest: dan worden de systemen van de klant functioneel gehackt en blijkt waar datalekken zitten. Vervolgens gaan we aan de slag met de registratie van verwerkingsactiviteiten, dus waar in het proces sla je welke info op? Daarna volgt het maatregelen plan en stellen we een verantwoordingsdocument op, waarin je als organisatie vermeldt welke afwegingen je gemaakt hebt. Van de AVG mag bij wijze van spreken alles, mits je voor de juiste bescherming van persoonsgegevens zorgt. Binnen projectmanagement pakken we afgebakende taken op, zoals het implementeren van software en het begeleiden van de mensen op de werkvloer, bij wie we bewustwording creëren. Verder ondersteunen we organisaties met het periodiek monitoren van de ingevoerde AVG-maatregelen.”

www.avgcare.nl

UITGANGSPUNT: DE KRACHT VAN DE ORGANISATIE NAAR DE TOEKOMST TOE BETER BENUTTEN

Hans van Diën helpt onder de naam Proceszó organisaties om de knelpunten uit hun bedrijfsvoering te halen.

MEEWERKEN

Op basis van de verkregen informatie stelt Van Diën een adviesrapport op met tien tot twaalf verbeterpunten. “Bijvoorbeeld op businessniveau: de kracht van de organisatie naar de toekomst toe beter benutten, met als uitgangspunt ‘doe dat waar je goed in bent, volgend jaar beter’. Stoot onrendabele bedrijfsonderdelen af, juist in deze tijd.” Via een methode genaamd De Werkversneller helpt Van Diën de bedrijfsvoering in lijn te brengen met de geformuleerde doelstellingen. Dat gaat van procesverbetering, informatiemanagement en ICT-voorzieningen tot personeel en organisatie. “Wist je dat mensen op kantoor gemiddeld anderhalf à twee uur per dag kwijt zijn aan het uitzoeken of ze over de juiste informatie beschikken? Als ik met deze zaken aan de slag ga, start ik aan het begin van het ketenproces, bijvoorbeeld bij verkoop of het organisatieonderdeel waar het meeste rendement te behalen valt. Mijn aanpak richt zich op meewerken, dus zeg ik mensen niet meteen wat ze moeten doen, maar help hen zo praktisch mogelijk. Ja, gewoon met een helm op en werkschoenen met stalen neuzen aan of juist in pak, afhankelijk van de omgeving. Iemand van buitenaf kan vaak goede veranderingen teweegbrengen, maar resultaat bereiken vraagt om onderling vertrouwen.”

5S-METHODE

Vanuit het lean-gedachtegoed hanteert Proceszó de 5S-methode: scheiden (wat bewaar je, wat mag weg), schikken (organiseren, sorteren), schoonmaken, standaardiseren (eenheid aanbrengen) en - het moeilijkst van alles - stand houden. “Veel aandacht besteed ik aan het terugdringen van verspillingen in de bedrijfsvoering, veroorzaakt door correctie van werk dat niet conform de klantwensen werd uitgevoerd, onlogische bewegingen in de productieroute, wachten op toelevering, overschot in voorraad, inefficiëntie in transport en het onjuist benutten van talent. Voor productiegerelateerde bedrijven blijkt dit traject meestal voldoende, voor kantoren en dienstverlenende organisaties liggen er vaak nog uitdagingen in automatisering en de digitalisering van processen en archieven. Het kan altijd beter.”

www.proceszo.nl



DE BEDRIJFSJURISTEN VAN JURATO:

'WIJ SPREKEN DE TAAL VAN DE ONDERNEMER'

Christiaan Kramer en Tom van Oijen van Jurato denken niet alleen op juridisch vlak, maar zeker ook bedrijfsmatig én commercieel met hun klanten mee. "Ondernemers willen vaak praktisch en nuchter advies. Wij zijn ondernemers pur sang en spreken dezelfde taal als onze klanten."



'ELKE KEER IS HET DE KUNST OM TE KIJKEN HOE WE DE BESTE OPLOSSINGEN KUNNEN BEDENKEN DIE AAN DE BASIS STAAN VOOR EEN EERLIJK ADVIES'

Juridische ondersteuning zal wel duur zijn: het is een hardnekkig vooroordeel. "Onterecht", stelt Christaan Kramer, die samen met Tom van Oijen de drijvende kracht is achter Jurato. "Niet alleen zijn onze tarieven als bedrijfsjurist net wat gunstiger dan die in de advocatuur, maar we bieden ook een andere, duidelijke meerwaarde. Door op allerlei vlakken praktisch mee te denken met de ondernemer, betaalt een advies zich vaak vanzelf terug. Wij proberen altijd met de klant mee te denken wat het commerciële voordeel van een stap kan zijn. Eerlijk advies is daarbij essentieel. Soms raden we iemand bijvoorbeeld af om te gaan procederen; je kunt wel juridisch gelijk hebben, maar als een traject veel tijd, (negatieve) energie en daardoor ook geld kost, kun je je afvragen of dat het waard is."

JURIDISCHE BEDRIJFSSCAN

Onder het motto 'voorkomen is beter dan genezen,' biedt Jurato ondernemers een juridische bedrijfsscan met als doel vast te stellen of de juridische huishouding op orde is. Bedrijfsjuristen Kramer en Van Oijen duiken samen met hun team in de papieren en voeren gesprekken met medewerkers binnen het betreffende bedrijf die verantwoordelijk zijn voor de juridische zaken. "Aan de hand van deze scan doen we dossieronderzoek en vragen we stukken op: van huurovereenkomsten tot volmachten", vertelt Van Oijen. "We spreken mensen binnen het bedrijf, maar kijken ook naar de structuur van een onderneming. Hoe worden afspraken vastgelegd met klanten? Welke arbeidsmarktstukken spelen er? Hoe ziet het intellectueel eigendom van de onderneming eruit? Kortom: we screenen de hele onderneming en leren deze daardoor goed kennen. Door een ondernemer te tonen waar de zwakke plekken zitten binnen een bedrijf, kan hij of zij daarop vervolgens actie ondernemen. Veel ondernemers hebben een blinde vlek als dit soort

zaken aangaat. Ze zien niet waar het mis dreigt te gaan. Vaak komen ze pas bij ons terecht als er sprake is van een conflict. Veel beter is het om die stap te zetten zonder dat er sprake is van een directe aanleiding. Op die manier kun je problemen juist vóór zijn."

KRITISCHE VRAGEN

Als ondernemers pur sang, weten de twee bedrijfsjuristen met wat voor soort vraagstukken collega-ondernemers worstelen. "Wij vragen ons zelf ook geregeld af: wat zien wij voor kansen voor onze toekomst, welke weg gaan we bewandelen? Vaak merken we dat onze klanten vooral druk bezig zijn met de dagelijkse praktijk. Alle energie gaat naar dat nieuwe project, het binnenhalen van een deal of het inspringen op een kans. Wij zeggen altijd: 'denk ook na over de volgende stap.' Kramer raadt mensen aan bewust na te denken over vragen als: Hoe zie jij jezelf in de toekomst? En: als een onderneming verkocht wordt, wat heeft dat voor consequenties; houd je bijvoorbeeld het vastgoed wel aan? "Door dat soort kritische vragen te stellen, dwingen we de ondernemer als het ware om bij iedere stap na te denken over de consequenties van bepaalde belangrijke beslissingen."

GEDREVEN SPECIALISTEN

Jurato bestaat uit een team van zeven gedreven en bedreven mensen, die gemiddeld meer dan tien jaar ervaring in het vak hebben. Alle juristen binnen het team beschikken over de basiskennis van rechtsgebieden die van toepassing zijn op een onderneming. Daarnaast heeft ieder zijn eigen specialismen. Zo is Christaan Kramer gespecialiseerd in ICT-recht en ondernemingsrecht en mag Tom van Oijen zich een specialist op het gebied van vastgoed- en ondernemingsrecht noemen. "Binnen ons team zijn twee medewerkers gespecialiseerd in arbeidsrecht en richt één collega



zich vooral op privacy-recht. Ondanks dat we allemaal onze eigen specialismen hebben, werken we wel in teamverband. Meestal valt een vraagstuk of geschil immers niet puur binnen één rechtsgebied”, licht Van Oijen toe.

PRAKTISCH EN NUCHTER

Bij een nieuwe klant kijkt het team niet alleen naar welke specialist het beste past bij de vraag. “We kijken ook wie in onze ogen het best bij een ondernemer en de betreffende branche past. De bedrijven die we begeleiden bevinden zich in de meest uiteenlopende branches: van de zorg tot de IT en van de handel tot de bouw. Wat wij als bedrijfsjuristen allemaal gemeen hebben, is dat we praktisch en nuchter zijn ingesteld. Hoe dan ook kijken meerdere juristen binnen het team naar een zaak. Juist door met elkaar te sparren, kun je een hoge kwaliteit leveren. We helpen een klant nooit sec vanuit één visie, dan zouden we misschien zaken over het hoofd zien. Juist door een brede blik en teamwork, kun je elkaar aanvullen om de beste opties voor een zaak helder te krijgen.”

KENNIS DELEN

Het team van Jurato deelt ook graag kennis met anderen: daarom geven de specialisten vaak workshops over een bepaald juridisch thema. Bijvoorbeeld over hoe je binnen bedrijven op een praktische manier bezig kunt zijn met de AVG (Algemene verordening gegevensbescherming). “We zien dat er een behoefte is bij bedrijven om gespecialiseerde kennis in huis te halen”, aldus Kramer. “Daarom richten we ons steeds vaker op het geven van workshops. Zo gaven we laatst een masterclass arbeidsrecht, en een training voor accountants over het verkoop-klaar maken van een onderneming. Momenteel organiseren wij diverse workshops over de AVG.”

TEAM VORMEN

Voor sommige aspecten van een vraagstuk schakelt Jurato een betrouwbare partner in. “Is er voor een procedure een advocaat nodig, dan kunnen wij het voorbereidingswerk verzorgen in samenwerking met de advocaat die de proceshandeling verricht. Procedures voor de kantonrechter en bestuursrechtelijke procedu-

res doen we overigens zelf. Ook werken we vaak samen met notarissen, bijvoorbeeld bij de oprichting of verkoop van een onderneming. En natuurlijk kennen we ook goede fiscalisten en accountants. Naast deze betrouwbare partners werken we ook graag met de al bestaande contacten van de klant zelf; zo vorm je samen een goed team rondom die ondernemer.”

OP BEDRIJFSBEZOEK

De samenwerking met een ondernemer is vaak intensief, stelt Van Oijen. “Meestal gaan we op bedrijfsbezoek. Dat is praktisch voor de ondernemer, maar ook een meerwaarde voor ons zelf. Soms loop ik door een bedrijfshal en borrelt er spontaan een vraagstuk bij me op. Door op locatie mee te kijken, krijgen we meer gevoel bij een onderneming. Als we iemand begeleiden bij een bedrijfsovername, zitten we soms letterlijk een hele dag naast de ondernemer. We gaan dan echt samen aan de slag om alles zo goed mogelijk op papier te zetten en te regelen.”

'MIJN PERSOONLIJKE
DRIJFVEER IS OM EEN
ONDERNEMER TE HELPEN BIJ
HET VERWEZENLIJKEN VAN
ZIJN OF HAAR DOELEN OP EEN
DUSDANIGE MANIER DAT ALLE
ZAKEN OP ORDE ZIJN'



DRIJFVEER

Na zoveel jaar in het vak, blijft het voor de partners nog steeds een uitdaging om hun klanten zo goed mogelijk te helpen. “Mijn persoonlijke drijfveer is om een ondernemer te helpen bij het verwezenlijken van zijn of haar doelen op een dusdanige manier dat alle zaken op orde zijn”, vertelt Van Oijen.

Ambities zijn er nog genoeg. Kramer blikt vooruit: “Ons doel is dat we qua producten en dienstverlening verder groeien. Dat we als gerenommeerd juridisch adviesbureau meer regionale en misschien zelfs wel nationale bekendheid krijgen. We zijn moderner qua dienstverlening dan een rechtsbijstandsverzekeraar en bieden een duidelijke meerwaarde: korte lijnen en persoonlijk contact. We komen dagelijks bijzondere, leuke, moeilijke en emotionele zaken tegen in ons werk. Elke keer is het de kunst om te kijken hoe we de beste oplossingen kunnen bedenken die aan de basis staan voor een eerlijk advies.”

Jurato is opgericht in 2012. Het hoofdkantoor van Jurato bevindt zich in Veenendaal. Verder heeft Jurato vestigingen in Tiel, Druten en Nieuwegein. De onderneming is aangesloten bij NEVOA, de beroepsorganisatie voor bedrijfsjuridisch adviseurs.

Meer weten? Kijk op: www.jurato.nl

STRATEGISCHE SAMENWERKING GEBROEDERS DE VRIES BIJ DE VRIES & PARTNERS

De Vries & Partners Bedrijfskundig Adviseurs en Edwin de Vries zijn een strategische samenwerking met elkaar aangegaan, waardoor de dienstverlening van De Vries & Partners zich verder heeft uitgebreid tot een volwaardig bedrijfskundig adviesbureau.

De Vries & Partners is al ruim twintig jaar actief als fusie- & bedrijfsovernamespecialist en adviseurs van (grote) familiebedrijven. "We hebben door de jaren heen vele mooie fusie- & overnametrajecten mogen begeleiden op verschillende niveaus", aldus Robert de Vries, oprichter van het bedrijf. "Daarnaast begeleiden we grote familiebedrijven als het gaat om bedrijfsoverdracht – zowel in de familie als eventueel extern – en bedrijfsopvolgingsplannen voor de opvolgers, maar ook zaken als familiestatuten, instellen van raden van advies of commissarissen, de financiering en het in control krijgen van de organisatie. Kortom een vrij breed spectrum, maar vooral wel gericht op het opvolgingsproces."

"Een ander aspect van onze dienstverlening was de meer bedrijfskundige kant van bedrijfsvoering", vervolgt Robert de Vries. "Door onze trackrecord van de afgelopen jaren in combinatie met mijn ervaringen als DGA van een keukenbladenfabriek, worden we regelmatig gevraagd om te kijken naar businessplannen, managementinformatiesystemen, lekverliezen in productieprocessen etcetera. Ik vond dat we op dat gebied ons verder moesten door ontwikkelen. Met name op het gebied van ICT ondersteuning liggen er nog vele kansen voor onze klanten."

VERDIENMODEL

In het mkb-landschap wordt volgens Robert de Vries de toegevoegde waarde van een goede ERP systeem of Business Intelligence te weinig onderkend. "We komen te vaak tegen dat ondernemingen niet weten waar hun verdienmodel zit, waar efficiëncyslagen gemaakt kunnen worden of een beeld hebben wat hun klant nou echt wil en hoe ze door te meten hier een beter beeld bij kunnen krijgen. Ik zoek eigenlijk iemand die hier vanuit de gebruikerskant ruime ervaring mee heeft en weet hoe dit soort veranderingstrajecten vorm gegeven moet worden. Ik hoefde niet te zoeken, want die persoon ken ik al vijftig



Robert de Vries.

**'MET NAME OP HET
GEBIED VAN ICT
ONDERSTEUNING
LIGGEN ER NOG VELE
KANSEN VOOR ONZE
KLANTEN'**



Edwin de Vries.

jaar. Ik moest hem alleen zover krijgen dat hij wilde toetreden tot het bedrijf. Mijn broer Edwin - ooit begonnen als Assistent Accountant - heeft als Controller van grote (internationale) organisaties heel veel ervaring op gedaan als het gaat om het toepassen van ERP-systemen als meet-systeem voor de operatie maar ook voor het kennen van de klant. Hij geeft inmiddels lezingen op het gebied van Business Intelligence op Hogescholen en wordt regelmatig gevraagd door bedrijven die Business Intelligence systemen ontwikkelen om deze te implementeren bij hun klanten."

'VOOR MIJ BETEKENT DE SAMENWERKING EEN LOGISCHE STAP IN DE ONTWIKKELING VAN DE VRIES & PARTNERS'

FAMILIEBEDRIJF

Edwin de Vries vervolgt: "Afgelopen kerstperiode hebben we uitgebreid gesproken over het samen voortzetten van De Vries & Partners en hoe we verder vorm kunnen gaan geven aan onze beide doelstellingen. Wij waren het er al snel over eens dat een samenvoeging van onze kennis en kunde een enorme toegevoegde waarde zou betekenen voor de klanten. Wij leveren diensten die regelmatig in elkaars verlengde liggen. De samenwerking biedt dan ook de unieke mogelijkheid om complete service te bieden in bepaalde trajecten en optimaal gebruik te maken van elkaars kennis en competenties. Aangezien onze visies ook op elkaar aansluiten, we elkaar door en door kennen, dezelfde normen en waarden hanteren en we elkaar erg goed aanvullen, hebben we besloten dat ik toetreed tot de Vries & Partners. We zijn nu eveneens een familiebedrijf geworden. Doelstelling is om toonaangevend te zijn op het gebied van fusie & bedrijfsovernames, familiebedrijven en bedrijfskundig advies. Wij zullen ons blijven richten op trajecten waarbij het creëren van waarde een belangrijke rol speelt en de ondernemer het belang snapt dat hij/zij het bedrijf altijd verkoopklaar moet hebben ingericht. Hierbij kunnen wij zowel ondernemingen als ook hun adviseurs ondersteunen."

Robert de Vries vult nog aan: "Ik ben er enorm verheugd over dat Edwin ons team is komen versterken. De Vries & Partners timmert al twintig jaar erg succesvol aan de weg. Maar als wij onze klanten voorhouden dat ze ieder jaar strategisch naar hun bedrijf moeten kijken voor de komende vijf jaar, dan moeten wij dat zeker doen. Gelet op de ontwikkelingen als het gaat om verzamelen van data en deze data omzetten in de juiste verdienmodellen voor een bedrijf, ben ik blij dat Edwin - naast dat hij uitstekend financieel onderlegd is - met al zijn ervaring en kennis op het gebied van implementeren van ERP- en Business Intelligence systemen ons bedrijf komt versterken. Voor mij het ontbrekende stukje in de puzzel."

SUCCESVOL

"Voor mij betekent de samenwerking eveneens een logische stap in de ontwikkeling van De Vries & Partners, dat onderken ik ook", vervolgt Edwin de Vries. "Daarnaast is het tevens een mooie stap in mijn eigen persoonlijke ontwikkeling. Als ik de reacties tot nu toe merk en zie dat de samenwerking zowel door ons als door onze klanten als zeer positief wordt ervaren, heb ik er alle vertrouwen in dat onze samenwerking in de toekomst succesvol zal zijn."

www.devriesgroep.com

HYPE AUTOMATISERING

STABIEL IN VERANDERENDE WERELD

ICT behoort tot de sectoren die het snelst evolueren, maar eindgebruikers hebben vooral één wens: effectieve automatisering die toegankelijk blijft, ondersteund door een vertrouwde partner die hun taal spreekt. Die rol vervult Hype Automatisering al 22 jaar lang, met een relatief kleine club loyale mensen die dicht bij de klant staan.

De ontstaansgeschiedenis van het in Barneveld gevestigde bedrijf is er welhaast een volgens 'het boekje'. "Als ICT-collega's in loondienst zagen wij hoe de organisatie almaar groeide en de binding met de klanten steeds meer begon te verliezen," vertelt Etiën van de Beek, één van de twee directieleden van Hype Automatisering. "Contacten liepen niet meer rechtstreeks, maar via afdelingen. Dat paste niet bij ons, daarom besloten wij in 1997 voor onszelf te beginnen." Het wekt bij compagnon Tim Gerritsen mooie herinneringen op. "We assembleerden computers en reden regelmatig naar Den Haag op en neer om goedkope onderdelen te halen. Etiën bleek duidelijk technischer aangelegd; ik heb wel eens een moederbord laten roken en toen maar besloten me uitsluitend toe te leggen op het softwaregedeelte. Binnen ons bedrijf kwam de focus al gauw te liggen op het leveren en installeren van hard- en software en dat leverde een goede respons op. Klanten waardeerden de dienstverlening: vertrouwd, kleinschalig en met een permanente bereikbaarheid."

BEWUSTE KEUZE

Veel oude relaties uit hun tijd in loondienst wisten de weg naar de twee ondernemers te vinden. Gerritsen: "In het begin gebruikten we nog wel eens het dartboard in onze ruimte boven een autoshowroom, op industrieterrein De Valk in Barneveld, maar al gauw kregen we het druk. Een mooie opdracht was dat we in het hele land servers mochten installeren bij Volkswagen- en Audi-dealers. In 2002 verhuisden we naar De Harselaar en namen we ons eerste personeelslid in dienst, sinds 2015 zitten we op De Briellaard en telt ons team twintig mensen." De kleinschaligheid bleef dus; volgens Van de Beek een bewuste keuze. "We hechten er veel waarde aan om het persoonlijke, vertrouwde karakter dat er vanaf





Etiën van de Beek (l) en Tim Gerritsen blijven met Hype Automatisering sterk in kleinschalig denken, met oog voor zeer individuele klantwensen, korte lijnen en een betrouwbare dienstverlening.



de oorsprong in zit in stand te houden. Dat vertaalt zich in langdurige relaties met onze opdrachtgevers, van wie een aantal al 22 jaar klant is. Met veel van hen hebben we een heel informeel contact. Dezelfde loyaliteit zien we terug bij onze medewerkers. We kennen weinig personeelsverloop, iets dat samenhangt met de prettige onderlinge sfeer."

FYSIEKE CONSULTANCY

Hype Automatisering maakt in de agenda veel ruimte vrij voor fysieke consultancy. Gerritsen: "Klanten bij wie we het systeem beheren vinden het prettig om persoonlijk te sparren met onze medewerkers, niet op afstand. Bijkomend voordeel is dat wij beter zien en horen wat er speelt in de organisaties op ICT-gebied, waar mensen tegenaan lopen. Dat stelt ons in staat om een gedegen nazorg te leveren. Zulk persoonlijk contact wordt extra gewaardeerd op het moment dat ondernemers en hun medewerkers met veel vragen zitten, zoals momenteel in het kader van de AVG-wetgeving. Wij bieden solide beveiligingsoplossingen op dat gebied en advisering, ook juridisch, waarvoor we samenwerken met een aantal partners." Hype Automatisering blijkt op zijn beurt trouw aan zijn leveranciers. "We zijn bijvoorbeeld al sinds dag één HP-dealer, hoewel we afhankelijk van de klantbehoefte ook apparatuur van andere merken gebruiken. Op het gebied van software werken we veel met standaardproducten van Microsoft, ERP- en CRM-software van Exact, bewezen systemen die niet voor niets een groot marktaandeel hebben."



56

EIGEN DEVELOPERS

Waar standaard software ophoudt, daar gaan de eigen developers van Hype Automatisering aan de slag met maatwerk. Van de Beek: "Bijvoorbeeld een koppeling tussen website, netwerk en backoffice maken of een klantenportaal bouwen en daarvoor verschillende data ontsluiten. Afgelopen jaar hebben we een planningstool met documentenopslag voor een parketbedrijf ontwikkeld. De medewerkers kunnen heel eenvoudig via de smartphone hun werkorders afmelden en opvolgende taken aangeven. Er is ook een online-offertetool beschikbaar, waarbij potentiële klanten niet een bijlage bij een e-mail ontvangen, maar op een link moeten klikken en daardoor in een beveiligde webomgeving terechtkomen. Zo valt eenvoudig hun gedrag te meten: welk product selecteren ze, wanneer doen ze dat etcetera. Op basis daarvan ontvangen ze eventueel geheel geautomatiseerd een specifieke brochure, want de tool kan 'praten' met het ERP-systeem. Dat levert een heel mooi dashboard op met onder meer een overzicht van de uitstaande offertes, een basis om heel gericht de sales-mensen aan te sturen. Hoe mooi is het als je direct een klant contacteert die een bepaalde behoefte heeft? Het systeem biedt de mogelijkheid om waar dan ook, bijvoorbeeld in de showroom, via de iPad samen de offerte in te vullen."



'WE HECHTEN ER VEEL WAARDE AAN OM HET PERSOONLIJKE, VERTROUWDE, KARAKTER DAT ER VANAF DE OORSPRONG IN ZIT IN STAND TE HOUDEN'

CENTRAAL VASTLEGGEN

Gerritsen haalt nog een aantal voorbeelden van ontwikkelingen in eigen huis aan, specifiek toegespitst op een klant. "We hebben een acquisitietool gemaakt voor een vastgoedbeheerder die een concept voor een appartementencomplex in twee luxegradaties verspreid over Nederland wil uitrollen. Binnen dat verhaal nemen meerdere partijen de verkoop voor hun rekening, wat betekent dat dat onderling zorgvuldig afgestemd moet worden. Onze tool biedt de mogelijkheid om centraal alle informatie en alle han-

delingen vast te leggen en zorgt voor een direct contact tussen alle betrokken organisaties. Vanuit een semi-overheidsinstelling kregen we de vraag om een systeem te ontwikkelen dat het makkelijk maakt voor leden om adreswijzigingen door te geven en zich aan te melden voor evenementen die op hen van toepassing zijn. Tevens hebben we daar een portal gebouwd voor het beveiligd uitwisselen van bestanden met externe relaties en overheidsorganisaties. Op pro Deo-basis ondersteunen we Kinderhospice Binnenveld in Barneveld in de automatisering, dat wil zeggen netwerk- en systeembeheer. Voor de reservering van de kamers met elk hun eigen, specifieke medische equipment hebben we een dynamische planningstool ontwikkeld, waarin onder andere de contracten met ouders worden vastgelegd, op termijn te koppelen aan facturatie. Dat scheelt veel administratieve handelingen.”

PRIVATE CLOUD

Naast wat je als ‘traditionele ICT’ mag kenschetsen beweegt Hype Automatisering mee met de markt in actuele ontwikkelingen, zoals opslag in de cloud, waarvoor het bedrijf in 2010 de divisie Cloudet in het leven riep. In plaats van ruimte inkopen viel de keuze op het inrichten van een eigen datacentrum. Presales consultant Gerrit Bouw zegt daarover: “In vaktermen heet dit private cloud. Ten opzichte van public cloud, zoals Google Drive en Microsoft OneDrive, weet je als gebruiker altijd waar je data staan - in dit geval in Arnhem - en kunnen wij deze op elk gewenst moment voor de klant terughalen. Dat geeft vertrouwen. Het biedt bovendien de mogelijkheid om een koppeling te maken naar verschillende glasvezelaanbieders en naar klantspecifieke applicaties. Ook laat private cloud zich veel makkelijker integreren in een hybrideomgeving, dat wil zeggen een combinatie met data die op een eigen server van een bedrijf staan, zoals productieprocessen.”

GLASVEZELNETWERKEN

Een bijzonder project betreft de realisatie van betaalbare glasvezelnetwerken op drie bedrijvenparken in Barneveld, waarin Hype Automatisering het voortouw nam. “De target qua haalbaarheid lag op minimaal veertig ondernemingen, willekeurig verdeeld over De Valk, Harselaar en De Briellaerd,” vertelt Van de Beek. “Het bleek een succes, want we konden het project recentelijk opleveren met tachtig aansluitingen en daar komen er waarschijnlijk nog enkele bij. We staan er zonder meer

WAAR STANDAARD SOFTWARE OPHOUDT, DAAR GAAN DE EIGEN DEVELOPERS VAN HYPE AUTOMATISERING AAN DE SLAG MET MAATWERK

voor open om de haalbaarheid van een glasvezelnetwerk in andere regio's te bespreken. Voor het echte buitengebied ligt dat kostentechnisch nog wat lastig, maar daarvoor bestaat een alternatief in de vorm van een stabiele, voor 99,9 procent betrouwbare straalverbinding. Die hebben we bijvoorbeeld opgezet voor klanten in Harskamp en Kootwijkerbroek, vanuit onze POP-locatie op bedrijvenpark Harselaar.” Dergelijke projecten benadrukken dat Hype Automatisering sterk blijft in kleinschalig denken, met oog voor zeer individuele klantwensen, korte lijnen en een betrouwbare dienstverlening.

www.hype.nl





INTERNATIONAL SECURITY PARTNERS

SAFETY FIRST IN ANALYSE, ADVIES EN ONDERSTEUNING

International Security Partners is al meer dan 25 jaar gespecialiseerd in het managen van risico's waar een opzetgedachte achter zit, zoals cyber crime, afpersing en fraude. Het kan een ondernemer keihard raken.

Voordat Slaman in 1987 International Security Partners oprichtte, had hij zijn sporen al ruimschoots verdiend bij de politie en in de persoonsbeveiliging. Zo borgde hij onder meer de veiligheid van verschillende staatshoofden en van de paus. Door de razendsnelle ontwikkeling van technologie en ICT, verlegde deze veiligheidsexpert zijn werkerterrein tevens naar de online-omgeving. Want cyber gevaren vragen om gedegen digitale informatiebeveiliging.

DE CYBER RISICO ANALYSE: EEN ONTHULLENDE NULMETING

Cyber security begint voor de klant met een cyber risico analyse. "Dat is onze web based tool waarbij ondernemers antwoord geven op een serie vragen. Gaandeweg dat traject wordt de ondernemer duidelijk hoe het is gesteld met zijn ICT-security. Naar aanleiding van deze analyse stellen wij een rapport op dat inzicht geeft in de kwetsbaarheid van zijn databeveiliging. Dat hele traject verloopt volledig online en is bedoeld om bij de ondernemer diens veiligheidssituatie in beeld te brengen. Wil hij naar aanleiding van de bevindingen verder praten, dan nemen we telefonisch contact op om vervolgstappen af te spreken." Die eerste vervolgstap is een audit. "Daarbij gaan we de diepte in, analyseren we bedrijfsprocessen en geven we de ondernemer inzicht in zijn digitale veiligheidssituatie. We kijken welk beleid hij al heeft opgetuigd, welke procedures en protocollen intern gelden. In die fase adviseren en helpen wij de ondernemer zijn informatiebeveiliging zó in te richten dat hij voldoet aan richtlijnen zoals we die kennen uit de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG). Onze adviezen kunnen zowel technologisch als organisatorisch van aard zijn."

TECHNIEK IS NIET ZALIGMAKEND

Techniek is belangrijk voor veiligheid, maar zeker niet zaligmakend. "Bij incidenten waarbij we betrokken worden, is het altijd de mens die faalde. Een medewerker die zijn USB-stick ergens achterlaat of op een link klikt. Tijdens onze awareness trainingen leggen we bijvoorbeeld uit wat er kan gebeuren als je op een verkeerd bestandje klikt. Daarnaast sturen we zo nodig een cyber mystery guest naar ondernemingen. Die vraagt dan bijvoorbeeld of

hij even een bestandje op een USB-stick uit mag printen. Theoretisch kan zo'n stick besmet zijn. Hoe medewerkers vervolgens op zo'n verzoek reageren, levert ook een beeld op van de veiligheidssituatie bij onze klant."

Service sluit aan op cultuur en mogelijkheden van klant. Behalve met ongelukjes kan een ondernemer te maken krijgen met een frauduleus handelende medewerker. "Het komt voor dat een werknemer opzettelijk data ontvreemdt, bijvoorbeeld om zijn werkgever mee af te persen. Maar denk ook aan een medewerker die goederen uit het magazijn steelt of een controller die geld naar zijn eigen bankrekening overmaakt. In dat soort gevallen doen wij forensisch onderzoek met behulp van onder andere verborgen camera's, om het noodzakelijke bewijsmateriaal te vergaren tegen zo'n medewerker. Met onze rapportage in de hand kan een ondernemer arbeidsrechtelijke maatregelen nemen. Maar veel problemen zijn gelukkig te voorkomen. Middels onze pre-employment screening kunnen we werkgevers vooraf duidelijk maken wat het risico is om überhaupt iemand in dienst te nemen."

Het is nog maar een greep uit de mogelijkheden van International Security Partners. Waarbij de crux van de service alles met de klant zélf te maken heeft, aldus Slaman. "Onze klant bepaalt het tempo waarin we iets doen en de wijze waarop. Onze service sluit altijd aan op zijn mogelijkheden en bedrijfscultuur."

www.ispbv.nl
info@ispbv.nl
0320 284141

**'ONZE KLANT BEPAALT HET
TEMPO WAARIN WE IETS
DOEN EN DE WIJZE WAAROP'**

WILHELM VAN DE GLIND CTC TALENT ONTWIKKELING:

'NIEMAND IS VOOR ONS AFGEGEWEZEN'

Niet iedereen zit even lekker op zijn plek in het bedrijfsleven en dan is er ook nog een hele groep mensen voor wie de arbeidsmarkt een brug te ver lijkt. CTC Talent in Veenendaal ziet echter altijd mogelijkheden. Het haalt talenten naar boven, begeleidt in het ontwikkelen ervan en effent voor deze kandidaten de weg naar het bedrijfsleven. Niet alleen vanuit een commerciële, maar ook vanuit een ideële visie.

CTC Talent, zo luidt de nieuwe overkoepelende naam voor Computer Training Centrum, ICT Training Centrum, ActieComm Assessment & Communicatie en de MBO-opleidingen. Onder deze paraplu, waartoe nu ook de zakelijke trainingen behoren (hierover meer in de volgende Vallei Business), komen alle activiteiten samen die ervoor zorgen dat alle mensen, ongeacht hun positie, opleiding of achtergrond, volwaardige hun talenten kunnen benutten op de arbeidsmarkt. "Het betreft een verbrede, generale versie van het project GROW-IT, waarbinnen we afgelopen jaar in samenwerking met de gemeente en de ICT-sector achttien kandidaten met een afstand tot de arbeidsmarkt aan een baan hebben weten te helpen," vertelt Wilhelm van de Glind, directeur van CTC Talent. "Het ging in dit project om een selectie van mensen met HBO- of wetenschappelijk niveau dan wel ervaring in het vakgebied die, door wat voor oorzaak dan ook, thuis zaten en via WSP Regio FoodValley bij ons binnenkwamen."

ONTMOETING MET MOGELIJKHEDEN

Zonder het nut van de gebruikelijke psychologische tests te betwisten kijkt CTC Talent veel verder. "Wij gaan samen met de kandidaat op ontdekkingsreis naar zijn of haar mogelijkheden," aldus Van de Glind. "Uit een eerste gesprek volgt de richting die we inslaan met het afnemen van tests, onder meer op het gebied van persoonlijkheids- en intelligentiefactoren, zoals logisch redeneren, taalbeheersing en rekenvaardigheid. We richten ons in het vervolgtraject namelijk heel specifiek op talenten en drijfveren: waarvan krijg je energie en waar lekt het weg? Het is moeilijk om iets te leren dat tegen onze natuur in gaat. Natuurlijk blijkt soms de ontwikkeling van aanvullende kwalificaties nodig om iemand te laten slagen in een richting die bij hem of





"Wij gaan samen met de kandidaat op ontdekkingsreis naar zijn of haar mogelijkheden," aldus Wilhelm van de Glind.

CHALLENGE

CTC Talent heeft een challenge uitgezet om je logische vaardigheden op de proef te stellen, te vinden op de website, zonder dat je je hoeft aan te melden. Het bedrijf verloot een laptop onder de deelnemers.

'HET IS MOEILIK OM IETS TE LEREN DAT TEGEN ONZE NATUUR IN GAAT'

haar past. Onze tests maken met behulp van verhelderende grafieken heel tastbaar voor de kandidaat welke talenten en persoonlijkheidskenmerken hij of zij heeft. Drijfveren, waarden, interesses en praktische zaken - waar liggen je kwaliteiten en hoe pak je dingen aan? - komen aan de oppervlakte, net als gedrag dat soms beïnvloed is door langdurige (heftige) gebeurtenissen. Zo'n testreeks kan dus best confronterend werken, maar vormt tegelijkertijd een laagdrempelige ontmoeting met je mogelijkheden."

VERTEKEND BEELD

Aldus ontstaat niet alleen inzicht in interesses en kwaliteiten, maar wordt volgens Van de Glind ook duidelijk welke cursus(sen) of opleiding(en) - eventueel aangevuld met leer-werkervaring - iemand nodig heeft om in de juiste richting te kunnen slagen en bijvoorbeeld op specifieke vacatures te solliciteren. "Op die manier proberen we een gat op te vullen. Zelf verzorgen we allerlei trainingen en opleidingen, maar we brengen kandidaten ook onder bij externe aanbieders uit ons netwerk als dit traject beter bij hun ontwikkeling past. Het proces doorlopen we stap voor stap, met ruimte voor een koerswijziging wanneer de gekozen richting obstakels oplevert. Niet zelden blijkt een kandidaat een vertekend beeld van een beroep of van zijn kwalificaties te hebben. Binnen de ICT kan bijvoorbeeld de functie van 'programmeur' verleidelijk lijken, als je bij vrienden die in die sector werken een mooie leaseauto op de stoep ziet staan, maar je loopt waarschijnlijk tegen de lamp wanneer je een heel sociaal mens bent die zichzelf niet graag urenlang opsluit om zich met codes bezig te houden. Veelal zal dit er in de tests al uitkomen, die inzicht bieden in je persoonlijkheid, talenten en intelligentiefactoren."

ALLES KAN

Waar nodig biedt CTC Talent ook begeleiding op persoonlijk vlak, een aspect waarin

de psychologische achtergrond van Van de Glind zijn meerwaarde bewijst. "Dat speelt zeker bij kandidaten met een afstand tot de arbeidsmarkt, die binnen de ontwikkeling die ze doormaken moeilijkheden op hun pad ondervinden. Naast bijvoorbeeld het krijgen van afwijzingen - al lastig genoeg - spelen er wellicht een lichamelijke of psychische beperking, schulden of een traumatische ervaring in het verleden. Wij geven mensen een duwtje in de goede richting en helpen hen om het niet te zoeken in een excuus, maar in kansen. Het gaat dus om een verandering van mindset, die wij stapje voor stapje inleiden. Bedreigende, confronterende zaken hakken wij in hapklare brokken. We bespreken ze openlijk en zetten ze om in mogelijkheden. Niemand is voor ons afgewezen. Wij lopen continu samen op met de kandidaat, nemen deze zo nodig aan de hand en laten hem of haar het zien dat er heel veel opties liggen. Hierbij laten we de regie en verantwoordelijkheid zo veel mogelijk bij de kandidaat zelf. Zeker, we geven grenzen aan, maar ook altijd mogelijkheden. Cursisten mogen hier op elk gewenst moment komen trainen en er is altijd ruimte voor een gesprek."

MAKKELIJK EEN INGANG

CTC Talent wil beslist niet in de rol van een recruiter kruipen, maar maakt zich wel sterk om de kandidaten succesvol aan het bedrijfsleven te koppelen. Van der Glind: "We beschikken inmiddels over een groot netwerk in een toenemend aantal sectoren, zeker niet alleen ICT. Als collega-ondernemer krijg ik over het algemeen makkelijk een ingang. Onze kracht ligt in het feit dat wij onafhankelijk van gemeenten werken, maar wel met een ideële visie. We leveren ondernemers gekwalificeerde kandidaten - en zeker niet alleen mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt - af die we door en door kennen, waarbij we uitleg geven over hun persoonlijke mogelijkheden en hen na de aanstelling blijven begeleiden. De kans dat een bedrijf dus in één keer raak schiet met een sollicitant is hoger, wat scheelt in de kosten. Soms moeten we hiervoor traditionele patronen bespreekbaar maken. Zo zoeken ondernemers vaak naar het schaap met de vijf poten: jong, ervaren en loyaal; veelal tegenstrijdigheden. Wij weten uit ervaring dat mensen met levenservaring vaak makkelijk binnen een team meedraaien, integer en loyaal zijn en meer veranderbereidheid tonen dan de vooroordelen willen doen geloven. Opgeleid en begeleid via CTC Talent brengen ze gerichte kwalificaties en de juiste motivatie mee, die de organisatie goede diensten bewijzen."

www.ctctalent.nl

INDUSTRY 4.0

GERICHT OP BEDRIJFSWAARDE

Er is momenteel veel aandacht voor Industry 4.0. Het is een opwindende tijd en we mogen er trots op zijn dat Nederlandse bedrijven een leidende rol spelen bij het omarmen van deze ontwikkelingen. Maar toch blijft er veel te verbeteren.

Voor degenen die het niet zoveel zegt, Industry 4.0 beschrijft de volgende Industriële Revolutie. In het kort komt het erop neer, dat we met de data die machines genereren nieuwe innovaties kunnen realiseren. Denk hierbij aan innovaties die het productieproces aanzienlijk efficiënter maken en producten van hogere kwaliteit produceren met minder impact op het milieu. Voor de lezers van dit blad die in de industrie werkzaam zijn, zijn dit thema's die hoog op de agenda zullen staan.

TECHNOLOGISCH OOGPUNT

Industry 4.0 wordt vaak benaderd vanuit een technologisch oogpunt. Het wordt als een technisch verhaal gebracht en gaat vaak over het verzamelen en verwerken van sensor data voor detailinzicht in de technische toestand van de machine. Zeker interessant voor de technisch dienst van de organisatie, maar van minder belang voor personen in de organisatie die zich met de operatie van de organisatie bezig houden. Deze personen, denk hierbij aan plant managers en operationeel directeurs, zijn meer geïnteresseerd in de optimalisatie van de productie in brede zin. De filosofie van Innibus is dat Industry 4.0 moet gefocust zijn op het genereren van bedrijfswaarde. Met name het verbeteren van de productiviteit en de beschikbaarheid van het machinepark, het verhogen van energie-efficiëntie en kwaliteit van de producten, en het verminderen van afval. Elke week bezoeken onze mensen industriële bedrijven om te leren over hun praktische behoeften en procesproblemen en hiervoor praktische Industry 4.0 oplossingen aan te bieden. Innibus is zo'n Industry 4.0 oplossing op het gebied van Smart Factory en Industrial Internet-of-Things (IIoT). Om bedrijfswaarde te creëren is het van belang om verder te gaan dan machine data verzamelen en analyseren. Een goed voorbeeld van deze insteek is ons nieuwe productie data rapport. De integratie van productie data met machine data is een belangrijke mijlpaal voor Innibus. Voor productiebedrijven die gebruik maken van een extern systeem zoals ERP of MES om hun productie aan te sturen en te beheren, levert dit interessante nieuwe inzichten op. Een voorbeeld hiervan is de relatie tussen product receptuur en actuele productiekosten.

WELKE INZICHTEN GEEFT HET PRODUCTIE DATA RAPPORT?

Het productie data rapport combineert en visualiseert ERP- / MES-productieorders met de bijbehorende real-time machine data. Dit biedt diepgaande inzichten in aspecten zoals de productie-efficiëntie, materiaalkosten, energieverbruik, kwaliteit en verspilling per productieorder. Voor veel productiebedrijven geeft dit inzicht in hun activiteiten wat voorheen niet mogelijk was. Door deze verschil-

John Rijkse
Managing director Innibus





lende aspecten per productieorder exact te berekenen op basis van real-time data, kunnen commerciële beslissingen over prijzen veel nauwkeuriger worden genomen. Deze inzichten kunnen ook worden gebruikt om te werken aan kostenbesparingsstrategieën.

Neem contact op met ons, via de website www.innius.com of via email: johnrijksen@innius.com.

OM BEDRIJFSWAARDE
TE CREËREN IS HET VAN
BELANG OM VERDER
TE GAAN DAN MACHINE
DATA VERZAMELEN EN
ANALYSEREN

EEN PRAKTISCH VOORBEELD: BAKKERIJPRODUCTIE

Dit voorbeeld legt uit hoe het productie data rapport praktische waarde kan creëren.

Pharos bakkerij heeft een productielijn die witte, volkoren- en tijgerbroodjes produceert. De bakkerij gebruikt een ERP-systeem om productieorders te genereren. Het aantal productieorders en de hoeveelheden van elk besteld broodsoort verschilt van dag tot dag. Ingrediënten zoals bloem, zout en gist worden in bulk besteld en gebruikt zoals elk productrecept voorschrijft. Verspilling en bederf wordt niet of nauwelijks geregistreerd. Maar dan begint de bakkerij innius te gebruiken voor productiemonitoring en -optimalisatie. De machines van de productielijn zijn met innius gekoppeld. Ook het ERP systeem is met innius geïntegreerd. In de innius Operations-app worden handmatige sensoren gebruikt om afval te controleren en de feedback door te geven.

Wanneer elke productieorder is voltooid, kan de productie-manager het rapport met productie data gebruiken om een gedetailleerde analyse van de bijbehorende machine data uit te voeren. Dit kan snel en eenvoudig worden gedaan, zonder data elke keer opnieuw (handmatig) te uploaden en configureren. Op basis van zijn bevindingen kan de productie-manager de volgende conclusies trekken:

- Na het maken van een partij volkorenbrood, vergt de machine veel meer reiniging, vergeleken met de andere broodsoorten.
- Dit is om ervoor te zorgen dat geen van de zaden en granen andere broodsoorten besmet.
- De energie die nodig is om tijgerbrood te mengen is 17% meer dan wat nodig is om andere broodsoorten te mengen.
- Wit brood zorgt er kennelijk voor dat de verpakkingsmachine meer stuk gaat dan bij andere soorten brood, waardoor het product bederft door onjuiste verpakking.
- Er is ontdekt dat personeel de ovens tussen batches niet uitschakelt zoals de procedure hen opdraagt.
- Tijgerbrood resulteert in meer verspilling en bederf in vergelijking met de andere broodsoorten.

Daardoor kunnen de volgende acties worden ondernomen:

- Batches van volkorenbrood kunnen worden verplaatst naar het einde van elke shift, zodat de extra reiniging samenvalt met de algemene reiniging die toch plaatsvindt tussen de shifts. Dit bespaart tijd en verlaagt de kosten.
- De extra energie die nodig is om tijgerbrood te mengen, wordt meegenomen in de kostprijsberekening.
- Beslissingen kunnen worden genomen over waar de machine kan worden geoptimaliseerd of vervangen.
- Binnen innius is een melding gemaakt om de productiemanager te waarschuwen als de oven langer dan 2 minuten zonder brood in de oven aan blijft staan.
- De kostprijzen voor de verschillende broodsoorten zijn bijgewerkt om het verschil in verspilling en bederfkosten te onderbouwen.

De impact op het bedrijf is dat de bakkerij van Pharos de productiecapaciteit heeft kunnen vergroten, de kwaliteit van zijn witte- en tijger-varianten heeft kunnen verbeteren, minder afval heeft kunnen produceren en veel nauwkeurigere kostencalculaties heeft. Dientengevolge kan de prijs van tijgerbrood enigszins worden verhoogd, terwijl die van volkoren en wit brood kan worden verminderd.



TOTAALLEVERANCIER OP HET GEBIED VAN ICT

Het beschermen van persoonsgegevens en data door mkb-bedrijven is een hot topic merkt Tosch Automatisering & Security. IT-security levert spannende verhalen op met verdwenen miljoenen, maar het bedrijf uit Barneveld is uitgegroeid tot totaalleverancier op het gebied ICT-dienstverlening.

Twintig miljoen euro wisten cybercriminelen in een periode van anderhalf tot twee jaar tijd op slinkse wijze weg te sluisen bij een relatie zonder dat dit opviel. Op het moment dat de roof ontdekt werd was het geld spoorloos verdwenen en kon de instelling er naar fluiten. Het klinkt als een heel slechte film, maar deze vorm van cybercriminaliteit waarbij bedrijven opgelicht worden is helaas aan de orde van de dag. "Natuurlijk is het deze digitale roof uitzonderlijk vanwege het enorme bedrag," legt

Daan Morren van Tosch Automatisering & Security uit Barneveld uit. "Maar de manier waarop de cybercriminelen te werk gingen is helaas gemeengoed in het bedrijfsleven."

Tosch werd door een partner gevraagd om uit te zoeken hoe dit kon gebeuren en wat de zwakke plekken waren in de organisatie op het gebied van digitale beveiliging. Het was een heel grote klus die Tosch met een aantal partners voor de klant heeft geklaard in het afgelopen jaar. "Hackers hebben het acceptatieproces van de klant tot in het kleinste detail bestudeerd. Het was een minutieuze analyse van alle stappen in het betaalproces. Vervolgens hebben ze alle benodigde zaken om zelf betalingen goed te laten keuren in het acceptatieproces gehackt. En zo konden ze in die periode tal van betalingen van een aantal ton uitvoeren. Dit viel niet op omdat het onze klant heel veel van dit soort betalingen van

deze omvang uitvoert”, vertelt Morren. Dat de sporen vakkundig werden uitgewist spreekt voor zich. Inmiddels heeft de klant maatregelen genomen, vertelt Morren. Maar hun 20.000.000 euro zien ze helaas niet meer terug.

TOTAALLEVERANCIER ICT

Tosch uit Barneveld is niet alleen specialist op het gebied van IT-security via de drie pijlers preventie, detectie en reactie. Ook biedt het bedrijf diensten als VOiP-telefonie (bellen via het internet), werken in de cloud en systeem- en netwerkbeheer. Daarmee is Tosch totaalleverancier op het gebied ICT-dienstverlening aan mkb-bedrijven. “In 1999 is Erik Top begonnen met Tosch. We werkten toen voor klanten die we tot op de dag van vandaag nog steeds volledig ontzorgen op gebied van ICT”, legt Morren uit. In de loop der jaren breidde het bedrijf niet alleen haar werknemersbestand en klantenkring uit, maar werd het palet aan producten en diensten ook uitgebreid. Tosch startte met inrichten van werkplekken, automatisering en het verzorgen van het netwerk, maar levert inmiddels ook clouddiensten en VOiP-telefonie. In 2009 zette Tosch de tak van IT-security op en sindsdien werken er ‘ethische hackers’ in Barneveld om klanten te helpen met hun digitale beveiliging. “Onze klanten zetten ons in om de ICT geheel of gedeeltelijk te outsourcen”, zegt Morren.

ONDERSCHIEDEND

De reden dat veel mkb-bedrijven kiezen voor Tosch is de combinatie van een focus op veiligheid en de technische invulling daarvan. “Veel mensen kennen bedrijven als Fox IT en Hoffmann bedrijfsrecherche, maar de lat ligt hoog om deze partijen in te huren. Eigenlijk werken zij alleen voor de echt grote bedrijven. Wie ons inhuurt krijgt beide, want we hebben expertise op het gebied van IT-security en we kunnen achterhalen hoe een cybercrimineel te werk is gegaan. Tevens zijn wij ook gecertificeerd om digitaal forensisch onderzoek uit te mogen voeren. Hiervoor is ons personeel speciaal getraind en zijn we volledig gescreend door justitie. Er zijn weinig bedrijven die werken voor de mkb-sector die dat kunnen”, vertelt Morren. Tosch werkt voornamelijk voor klanten uit het mkb die gevestigd zijn in de Vallei en de Randstad. Morren legt uit dat dit bedrijven zijn met drie tot tweehonderd werkplekken. Het bedrijf uit Barneveld werkt veel voor accountants en advocatenkantoren. Dit soort bedrijven hecht volgens Morren veel waarde aan het goed beveiligen van hun data en het beschermen van persoonsgegevens. “Wat wij voor al onze klanten doen, en dat maakt ons echt onderscheidend van concurrenten, is de klantgerichtheid. Het klinkt als een open deur, maar wij werken met een vast aanspreekpunt per klant. Zodoende kan de klant met alle vragen terecht bij een van onze collega’s.”

LEZINGEN

Morren legt uit dat Tosch al meer dan tweehonderd keer gevraagd is voor lezingen en om te spreken op congressen voor ondernemers. “Zo waren een collega en ik een keer in Rotterdam voor een lezing over cybersecurity. Wat het publiek niet wist was dat wij het aanwezige wifi-netwerk af luisterden. Met behulp van intelligente tools hebben we tijdens de lezing al het dataverkeer over het netwerk geanalyseerd. Op basis van deze analyse hebben we een aantal mensen uit het publiek live geconfronteerd met beveiligingsissues. Zo pakte wij er één meneer uit waarvan we al zijn inloggegevens hadden ondervangen. Onder andere van zijn domoticsysteem thuis waardoor wij zijn volledige huis in beheer hadden.” Morren en zijn collega deden dit uiteraard niet om de man een hak te zetten maar om het publiek te tonen hoe makkelijk het is om gegevens te stelen en daarmee ook echt kwaad te kunnen doen. “Uiteraard zijn we later met deze meneer in gesprek gegaan om hem tips te geven over zijn beveiliging”, vertelt Morren.

ETHISCHE HACKERS

In 2009 startte Tosch met de dienst van IT-Security en sindsdien groeit deze tak hard. Het draait daarbij om preventie, detectie en reactie, legt Morren uit. De ‘ethische hackers’ van Tosch voeren scans uit om te zien of er beveiligings- of datalekken zijn bij bedrijven. Bedrijven willen immers graag weten in hoeverre ze kwetsbaar zijn voor digitale aanvallen. Niet alleen de hardware is belangrijk ook de mens is een aspect dat wordt meegewogen door Tosch. “Werknemers zijn gevoelig voor social engineering en phishing. Op die manier peuten criminelen gevoelige informatie los bij een bedrijf met als doel om een misdaad te plegen.” Morren geeft een voorbeeld: “Zo kan een receptionist het emailadres van een directielid verstrekken middels een simpel telefoontje. In combinatie met persoonlijke gegevens van dit directielid uit openbare bronnen kan via spoofing uit zijn naam via zijn mailadres een valse email verstuurd worden. Niemand die ziet dat het een fake mailadres is. Het enige dat je hier tegen kunt doen is het creëren van bewustwording.” Naast technische oplossingen zijn ook beleids- en gedragsaanpassingen vaak noodzakelijk. Bijvoorbeeld tweetraps verificatie bij het uitvoeren van een betaalsoordracht.

COLLEGA'S GEZOCHT

Om al het werk aan te kunnen heeft het team van Tosch nieuwe collega's nodig, legt Morren uit. “De markt voor ict'ers is zeer krap en ook aan onze mensen wordt volop getrokken. Dus goede ict'ers zijn welkom.” Om de kans op nieuwe collega's te verhogen heeft Tosch zelf 2.500 euro tipgeld over.

www.tosch.nl



‘WERKNEMERS
ZIJN GEVOELIG
VOOR SOCIAL
ENGINEERING
EN PHISING’

“Wat wij voor al onze klanten doen, en dat maakt ons echt onderscheidend van concurrenten, is de klantgerichtheid.”

*Acteren vanuit kennis,
gecombineerd met onze
eigen visie en opvattingen*

Loop voorop met Van Veen Advocaten

Van Veen 
ADVOCATEN

DIENSTENPAKKET AUTOGLANS LOOPT UITEEN VAN CAR CLEANING TOT SMART REPAIR

SCHONER DAN NIEUW

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

Tekst: Aart van der Haagen
Fotografie: AutoGlans



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

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

www.autoglans.nl



5S ALS PRAKTISCHE VERANDERTOOL

Bij veranderen van cultuur, het dagelijks handelen van mensen, levert 80% van de veranderinspanningen niet op wat van te voren is bedacht. Hoe groter de factor menselijk gedrag, des te moeilijker om de verandering succesvol door te voeren.

Vanuit het 'oerdenken' verzet het brein van de mens zich tegen veranderingen. Vaak formuleren we veranderingen te vaag en te groot. Definieer hele kleine stapjes om het gedrag te veranderen. Je moet de medewerkers de tijd gunnen om een verandering te verwerken, te begrijpen, te accepteren en aan te leren.

Niet alleen het HOE maar vooral het WAAROM is belangrijk bij veranderingen. Hoe heeft te maken met gedrag. Hoe je dingen doet en is goed zichtbaar. Het waarom heeft te maken met de drijfveren ofwel onderliggende motivatie van normen, waarden en opvattingen die gevoelens en gedrag aansturen. Dit is minder zichtbaar. Bij veranderen gaat het niet alleen over anders denken maar ook anders doen.

Het anders denken en doen wordt bij 5S in de praktijk gebracht. 5S is op een gestructureerde manier in 5 stappen een verandergedrag creëren van een gestandaardiseerde, effectieve, efficiënte en veilige werkplek en werkomgeving waarbij alle benodigde zaken op de juiste plek, juiste hoeveelheid en goede conditie voor handen zijn en vormen van verspilling worden tegen gegaan.

5S is veelal de basis bij het implementeren van Lean binnen organisaties. De betrokkenheid en verantwoordelijkheid van de medewerkers in het veranderen op hun eigen werkplek is hierbij groot. De werkwijze is dan ook echt praktijkgericht. Na een korte theoretische sessie ga je dan ook met de direct betrokkenen aan de slag binnen hun eigen werkplek.

Meer weten? Ga naar www.voaa.nl en kijk bij let's talk lean.

OPSLAGRUIMTE NODIG?



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

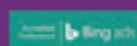
- ☐ Verwarmde en droge opslag
- ☐ Voor particulier en bedrijf
- ☐ Van 1 m³ tot 150 m³
- ☐ 7 dagen per week toegang
- ☐ Flexibele huurperiodes
- ☐ Permanente camerabeveiliging
- ☐ Gratis goederenontvangst

Heb jij online een Boost nodig?



Boosters helpt ondernemers om beter online vindbaar te zijn, méér relevante bezoekers te krijgen én bij het verhogen van de conversie! Bel nu en maak vrijblijvend een afspraak.

✉ info@boosters.nl ☎ 0314 - 763 683





KIJK EENS WAT VAKER IN DE SPIEGEL

Grote kans dat jij ook iedere ochtend in de spiegel kijkt. Haar kammen, zit het goed? Voor de dames misschien nog wat make-up op. Maar kijken we dan wel echt in de spiegel? Zijn we niet vooral bezig met het volgende? Snel verder want we moeten naar het werk, school of thuis wacht nog genoeg te doen.

In eerdere columns schreef ik over stress en tijdig rust nemen. Deze column gaat het over de spiegel. In mijn praktijk zie ik veel mensen met (soms ernstige) stressklachten. Al lange tijd worden diverse signalen genegeerd. En wat dan overblijft, is een lange weg terug. Met veel ongemak in de privésfeer én in de werkomgeving.

TIJD OM ÉCHT IN DE SPIEGEL TE KIJKEN

Als je iedere dag even vluchtig in je eigen spiegel kijkt, zie je misschien net even je gezicht. Maar als je écht gaat kijken, zie je veel meer. Zie je die vermoeide ogen en je ziet die twinkeling misschien niet meer. Wat zie jij bij jezelf als je écht in de spiegel gaat kijken? Spiegelen of reflecteren heeft een heel belangrijke functie. Het zet je even stil en geeft je ruimte om de betreffende situatie eens wat meer te bekijken. Persoonlijke reflectie is waardevol. Dat mag natuurlijk voor de spiegel, maar tijdens een wandeling in het bos of op je werk of thuis op een plek waar je echt kan ontspannen.

RUIMTE VOOR DE SPIEGEL OP KANTOOR!

Nu de stap naar het werk. Is er bij jullie in het bedrijf ruimte om in de spiegel te kijken? Kijk eens in de spiegel van jullie organisatiecultuur, of die van de doelen voor de korte en lange termijn. Wat zie je als jullie gezamenlijk in de spiegel kijken? Doffe en vermoeide ogen? Of zien jullie enthousiasme en een sprankeling in de ogen? Pak die spiegel en neem ruimte voor reflectie. Hoe gaat het met jullie persoonlijk, de cultuur en werkdruk. Als jullie na de reflectie weer samen in de spiegel kijken, zien jullie gegarandeerd andere blikken in jullie ogen. Tips nodig? Kijk op mijn website.

Vanessa Wijnberger
Wijnbergercoaching.nl



Monique
Wakelkamp
06 53 659 668

Specialist in zakelijke ruzies
Teambouwer
MfN Registermediator

www.geenruzieophetwerk.nl

OPTIMAL MIND, SPECIALIST IN NEUROFEEDBACKTRAININGEN

FITNESS VOOR HET BREIN

Neurofeedback is als het ware fitness voor het brein. Door de unieke en geavanceerde technologie van NeurOptimal® komt je brein namelijk in een optimale flow en gaat het optimaal functioneren. Het is een bewezen effectief alternatief bij diverse aandoeningen. Onder andere mensen die te maken hebben met: Slaapklachten, stress, burn-out, angstklachten, gedragsproblemen, ADHD, depressie etc. geven aan veel baat te hebben bij deze aanpak.

Alle genoemde aandoeningen en symptomen gaan gepaard met een turbulentie of instabiliteit in de hersengolven. Deze turbulente of instabiele hersengolven zorgen voor een gebrekkig functioneren van het centraal zenuwstelsel. Tijdens een neurofeedbacktraining krijgt het centraal zenuwstelsel informatie over zijn eigen activiteiten via sensoren die op het hoofd zijn geplaatst. Deze sensoren meten de hersenactiviteit. Zodra de sensoren een onbalans

‘IK KRIJG WEER
ZELFVERTROUWEN’

registeren, krijgen de hersenen een geluidssignaal waardoor de hersenen leren een nieuw patroon aan te maken.

Het grote voordeel van Neurofeedback is dat je niet al je problemen hoeft te benoemen/beleven als je daar geen behoefte aan hebt. Dit is niet van invloed op de training.

DRIJFVEER

Miranda Schreurs van Optimal Mind geeft aan dat haar drijfveer is om mensen te helpen. Vaak komen mensen bij haar terecht nadat zij al van alles hebben geprobeerd en nog niet tot het gewenste resultaat zijn gekomen. “Het is zo fijn om het proces wat hier in de review beschreven staat mee te maken en te zien dat mensen echt beter in hun ‘vel’ komen!”, aldus Miranda.

NEUROFEEDBACKTRAININGEN ZIJN OOK EFFECTIEF BIJ EEN BURN-OUT. HIERBIJ EEN REVIEW VAN EEN VROUW VAN 55 JAAR OUD:

“De eerste keer dat ik bij Miranda van Optimal Mind kwam voelde me hulpeloos, ik had zo’n vol hoofd. Ik vroeg mijzelf maar af; hoe krijg ik hier ruimte in? Na de eerste training had ik direct een goed gevoel. Ik voelde ruimte in mijn hoofd, wat een opluchting! Ik heb direct een reeks van tien sessies bij Optimal Mind geboekt.

Regelmatig heb ik gemerkt dat het een proces is waarin ik zit. Van onzekerheid, mezelf wegcijferen, naar voor mezelf opkomen en denken ik doe er ook nog toe! Ik krijg weer zelfvertrouwen. Ook het piekeren is zo goed als weg en als het er wel is, dan is het niet meer zo dominant aanwezig. En heerlijk om weer goed te kunnen slapen. Ik heb ‘s morgens weer zin om op te staan en ik voel me niet verdrietig meer. Dit heb ik echt jaren gehad. Ik was gaan denken verdrietig zijn; hoort bij mij. Het is een proces waar je in zit. Ik heb nu ook beslissingen voor mijzelf genomen. Situaties op mijn werk die niet goed voelde, accepteerde ik niet meer. Ik heb ontslag genomen en een andere werkplek gevonden. Als ik dit stukje zo terug lees, ben ik de laatste jaren te veel met een ander meegelopen.

Wat voel ik me nu vrijer! De neurofeedbacktrainingen hebben mij zo geholpen dat ik van plan ben om bijvoorbeeld één keer per kwartaal een training te blijven volgen.”

Mocht je meer informatie willen, zie dan www.optimalmind.nl of bel 06-51859797.





HOE KRACHTIG BEN JIJ?

Het feit dat we zo lang volhouden onze werkstress zelf op te lossen heeft alles te maken met de boodschappen die we in ons leven meegekregen hebben: Houd vol, geef niet op, wees sterk en laat je niet kennen. Deze uitspraken staan ongeveer gelijk aan: Vraag geen hulp.

Nog steeds denken we dat we stress op onze werkplek of het verlies van werkplezier zelf dienen op te lossen. Dit doen we veelal door harder te werken, te gaan sporten of gezonder te eten om negatieve gevoelens de baas te worden.

WAT IS DAN DE JUISTE OPLOSSING?

Natuurlijk is het belangrijk om gezond te eten en regelmatig te bewegen. Onderzoek heeft echter aangetoond dat het basisprincipe van plezier in werk vooral bij zinvolheid ligt. Deze bevindt zich op het snijvlak waar onze competenties en passie elkaar vinden.

Wat zou het heerlijk zijn...

Om te ontdekken waar onze passie ligt en waar we energie van krijgen in plaats van tijdrovende vergaderingen 'uit te zitten'. Dit houdt rechtstreeks verband met de volgende onderwerpen:

- Op welke manier ervaar ik genoeg en plezier op mijn werkplek?
- Draag ik bij aan de doelstellingen van het bedrijf en weet ik me daarvoor ook gewaardeerd?
- Zo niet; (en nu komt het!) wat wordt dan mijn pro-actieve bijdrage: 'wat ga ik daar aan doen?'

WAT KUN JE ZELF AL DOEN?

Ben je in staat om voor jezelf helder te krijgen wat je belangrijk vindt om zinvol op je werkplek bezig te zijn? Niet alleen bedrijfsmatig, maar ook of het bijdraagt aan je persoonlijke motivatie en groei? Dit heeft alles te maken met drie essentiële componenten:

- 1) De ruimte die je je zelf daarvoor geeft of weet te creëren
- 2) De mate waarin je je zelfstandig durft en kunt opstellen
- 3) In hoeverre je in staat bent je op het werk met anderen te verbinden

NAAR DE VOLGENDE STAP

Graag geef ik je de volgende uitspraken mee om zelf aan te vullen:

Ik weet waar ik voor sta in mijn werk, namelijk...

Op mijn werk haal ik het meest tevredenheid uit...

Mijn leidinggevende ondersteunt me vooral bij...

Ik geniet van mijn zelfstandigheid omdat...

Vooral het samenwerken met collega's geeft me energie wanneer...

Vanuit Spectus Coaching leveren we maatwerk om jouw werkplekplezier in kaart te brengen PLUS krijg je handvatten om je zelfsturing te verhogen. Zelfs als jij momenteel denkt: ik heb er alles al aan gedaan.

Verander je wereld en begin zelf.

Inzicht helpt!

Henriette van Beijnum
www.spectuscoaching.nl

THUIS ZIJN OF VERHUIZEN?



Met huisvesting als een van de thema's voor dit nummer van Vallei Business leek het me een leuk idee om het te hebben over 'thuis zijn'. En dan wat breder uitgelegd dan thuis zijn in het huis waar je woont. Ik heb het over thuis zijn in jezelf en in je werk. Voor mij betekent dat, dat je datgene doet waar je je goed bij voelt, waar je voldoening uit haalt, wat je goed kan en waar je tegelijkertijd als persoon kan groeien.

Om eerst even bij het beeld van (bedrijfs)huisvesting te blijven. Je gaat op zoek naar iets anders, omdat het oude niet meer past of voldoet. Je wilt groter of kleiner of je zoekt een andere omgeving met andere randvoorwaarden. Hoe dan ook, er ontstaat dan een proces van zoeken, afwegen, bekijken, voelen en uiteindelijk kiezen. Het gekke is dat als het gaat over het zoeken naar huisvesting, we meestal op tijd zijn met het zoek- en vindproces. Soms is de verhuizing al rond en de verbouwing nog in volle gang, maar we zitten er wel en zijn 'in business'.

SLUIMERSTAND

Hoe anders doen we dat met ons eigen 'thuis zijn'. Het thuis zijn in onszelf. Daar zijn we juist geneigd om bij knellende gevoelens vooral geen zoekproces op te starten. Uit te stellen en onszelf vooral niet afvragen of we toe zijn aan een andere omgeving, richting of voorwaarden. We komen in een sluimerstand waarbij door de tijd de muren gaandeweg scheuren, de verf van de kozijnen bladdert en de voordeur steeds meer klemt. Vaak komen we dan uit die sluimerstand doordat we hard wakker schrikken. Van een totale instorting zoals een burn-out. Een ontslag of niet meer te verdragen onvrede over het werk of het leven in het algemeen. En dat is jammer! Want door eerder wakker te worden voorkom je achterstallig onderhoud in je eigen welzijn en ontwikkeling. En hoe werkt dat dan, eerder wakker worden? Dat is een vraag die ik vaak hoor in mijn praktijk.

Het begint met geregeld stilstaan en jezelf uitdagen en toestaan om de volgende vragen te beantwoorden.

- Waar krijg ik energie van in mijn werk en leven?
- Waar loop ik op leeg in mijn werk en leven?
- Waar word ik echt blij van? Nu en later?
- Welke acties vraagt de situatie nú van mij?
- Welke eerste actie formuleer ik nu voor mijzelf?

Het beantwoorden van deze vragen werkt alleen met volledige eerlijkheid naar jezelf. Soms moet je ze even een poosje met je meenemen, vooral de eerste drie. Als je de antwoorden voor jezelf hebt, kies dan iemand uit waarmee je erover kunt sparren. Je partner, een goede vriend of een professional. Reflecteer vervolgens voor jezelf wat je uit dit gesprek meeneemt. En welke acties dit dan van je vraagt. Uiteraard is het belangrijk de acties ook uit te voeren. vaak merk je door ermee bezig te zijn, dat de zin om daadwerkelijk in actie te komen steeds groter wordt. Ikzelf vraag mij dit sowieso twee keer per jaar af. Tijdens de zomervakantie en rond de kerstdagen. Het helpt me op mijn eigen koers te blijven en me bezig te houden met de zaken die er voor mij echt toe doen. Hierbij is overigens het sparren met anderen de meest waardevolle actie. Ik wens je veel plezier en verbinding, met uiteraard de spanning die het zoeken naar een nieuwe 'huisvesting' met zich meebrengt.

Tijn Ponjee
www.ponjeeadvies.nl

THE MOTION CONTENT COMPANY MAAKT HET PERSOONLIJK

DE KRACHT VAN DE MENS

Anno 2019 twijfelt niemand er nog aan dat videotechniek om een boodschap over te brengen een blijvertje is. We denken nu vooral na over de inzetbaarheid en daarin tekenen zich trends af, zoals vloggen en het maken van video's om personeel te werven. Stephan Bolderman van The Motion Content Company legt uit welke toegevoegde waarde de mens daarin heeft.

De toepassingsgebieden van filmtechniek zijn oneindig en gaan zover als de creativiteit reikt, waarin The Motion Content Company uit Veenendaal als productiebedrijf een voortrekkersrol speelt. Eigenaar en oprichter Stephan Bolderman licht er in dit artikel twee thema's uit, met als rode draad de invloed van de mens, die de boodschap oprecht en persoonlijk maakt. Dat zien we heel direct terug bij personeelswerving, een hot issue in tijden van krapte op de arbeidsmarkt. "Er staan momenteel in Nederland zo'n 250.000 vacatures open. Je moet dus als bedrijf met iets speciaals op de proppen komen om eruit te springen, om de aandacht te vestigen bij mogelijke kandidaten. Steeds vaker kiezen ondernemers voor videotechniek, die een heel transparant kijkje in de keuken geeft. Zo krijgen mensen van buitenaf een gevoel bij je organisatie, iets dat in tekst en foto's eigenlijk niet echt over te brengen valt. Het vertrouwen dat dit wekt, blijkt vaak als prettige bijkomstigheid te hebben dat er meer belangstelling voor je producten en diensten ontstaat, terwijl het werven van personeel eigenlijk de primaire insteek vormde om een video op te nemen."

SERIE KORTE PORTRETTEN

Mogelijkheden genoeg om een leuke draai aan zo'n film te geven, die de kijker 'pakt'. Bolderman: "Je kunt kiezen voor een rondleiding door de organisatie, maar wat ook goed werkt is het portretteren van medewerkers en dan niet alleen op het werkinhoudelijke vlak. Laat ze eens in beeld brengen wat hen in hun vrije tijd bezighoudt, dat geeft de kandidaat een beeld van zijn eventuele toekomstige collega's. Als je ergens aan de slag gaat, wil je per slot van rekening

graag weten in wat voor omgeving je terechtkomt, want dat bepaalt in belangrijke mate of je plezier in je werk hebt en dat aspect staat voor de meeste mensen die een baan zoeken toch voorop. Portretten van medewerkers komen heel persoonlijk en oprecht over, waarmee ze vertrouwen wekken in het bedrijf. Zo'n filmproductie hoeft helemaal niet veel tijd en geld te kosten. Vanaf 500 euro maken we al effectieve video-content. De kracht zit in de herhaling: een serie korte portretten blijft beter hangen dan één langere film en geeft bovendien een breder beeld van de organisatie."

'JE MOET ALS BEDRIJF MET IETS SPECIAALS OP DE PROPPEN KOMEN OM ERUIT TE SPRINGEN'

GERICHT DOELGROEP BEPALEN

Nadat The Motion Content Company zo'n weravingsvideo of een serie daarvan heeft opgenomen, wordt het tijd om deze gericht te verspreiden. "Veel vacaturebanken op internet bieden de optie om een video toe te voegen, dat aanvullend werkt of zelfs een leidende rol aanneemt. Dat laatste is zeker het geval als je het zelf uitzet via sociale media, zoals LinkedIn, Facebook, Instagram en Snapchat. Wanneer je daar de adverteerdersopties benut, kun je op basis van gegevensprofielen vanuit cookies heel gericht je doelgroep bepalen en dus bij de juiste mensen onder



"Je moet als bedrijf met iets speciaals op de proppen komen om eruit te springen", aldus Stephan Bolderman.

de aandacht komen. Pas wel op met goedbedoelde filmpjes die je zelf opneemt, want het risico bestaat dat die een verkeerd beeld opwekken en kandidaten juist afstoten in plaats van aantrekken. Je wilt als organisatie toch een stukje kwaliteit en professionaliteit uitstralen. Een eerste indruk maak je maar één keer."

TASTBAAR

Dat laatste geldt volgens Bolderman ook voor ondernemers en medewerkers die vloggen. "Een ideale manier om je bedrijf op een heel tastbare en open manier in beeld te brengen. Belicht een product, dienst, project, innovatie of geef een kijkje achter de schermen. Het geeft vertrouwen om te laten zien hoe iets tot stand komt. Ook hier zit de toegevoegde waarde in het menselijke, het persoonlijke: dat brengt de organisatie veel dichterbij de kijker. Kies er ook eens voor om een product in werking te tonen bij een klant en de gebruikers erover te laten vertellen, dus

VRIJE JONGENS

De wereld van filmproductie bestaat voor een grote meerderheid uit freelancers. 'Vrije jongens,' zoals Van Kooten en De Bie het ooit uitdrukten. "Wij werken uitsluitend met zulke specialisten, die veelal over ontzettend veel ervaring en kennis beschikken," zegt Stephan Bolderman. "Je proeft de motivatie en de passie voor het vak. Ons netwerk telt inmiddels zo'n vijftig freelancers, die we binnen een team van vijf man aansturen. Ieder heeft zijn eigen stijl en kwaliteiten; zoveel specialisme kun je met personeel onmogelijk in huis halen. Aan de hand van het type klus bepalen we wie we inschakelen, waarbij we ook kijken naar de bedrijfscultuur bij de klant. Uiteraard blijven we zelf als aanspreekpunt fungeren en de planning bewaken, om de continuïteit te waarborgen. In dat kader zetten we ook steeds dezelfde mensen in bij onze relaties. Het rotsvaste vertrouwen dat we in onze freelancers hebben, wordt opgebouwd tijdens intensieve klussen, waarbij we soms dagen met elkaar draaien en op elkaar aangewezen zijn. Dan leer je mensen wel kennen."

een testimonial. Grijp elke gelegenheid aan om te vloggen, zolang je maar een relevant onderwerp uitkiest. Als je er goed over nadenkt, valt er telkens wel wat nieuws te melden. Bereid de inhoud voor, maar durf ook te improviseren, want dat maakt de boodschap oprechter en spontaner. Wil je er extra spanning in brengen, vlog dan eens live, dat versterkt de eerlijkheid en geloofwaardigheid nog meer. Je knipt en plakt immers niet in het filmpje. Dure apparatuur heb je niet nodig voor je opnamen, het gaat erom hoe je de spullen gebruikt. Zelfs een iPhone met een losse microfoon werkt vaak al prima." The Motion Content Company kan op dit vlak advies geven en desgewenst binnen een dag de montage uitvoeren. In alle gevallen brengen videoproducties een bedrijf tot leven, wat past in een maatschappij die steeds meer waarde hecht aan transparantie en oprechtheid.

www.themotioncontent.company



RECHT UIT HET HART

Niet alleen sportief, ook maatschappelijk wil FC Utrecht het verschil maken. Partners spelen daarbij een belangrijke rol. Om maximaal resultaat te halen uit de gezamenlijke inspanningen kiest FC Utrecht Maatschappelijk voor drie speerpunten: ouderen, jeugd en de eigen supporters.

Maatschappelijke betrokkenheid zit in het DNA van FC Utrecht. “Het is onze tweede pijler naast het voetbal,” zegt Nynke Bakker, manager FC Utrecht Maatschappelijk. De aantrekkingskracht van de club is groot. “De emotie die FC Utrecht losmaakt, brengt mensen en initiatieven in beweging. Zo kan de club op maatschappelijk gebied veel bereiken. Sponsors en andere stakeholders verwachten zo’n rol ook van ons. Die vult de club in stad en regio met volle overtuiging in. Het komt recht uit ons hart.”

NIET ALLEEN

Bij de maatschappelijke inspanningen spelen partners een cruciale rol. “Wij willen en kunnen het niet alleen doen,” stelt Sanne Pater. Als accountmanager is zij bij

FC Utrecht Maatschappelijk verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van het partnernetwerk. “Tal van organisaties en bedrijven helpen ons om de maatschappelijke impact te vergroten. Bijvoorbeeld met de Provincie Lounge die bij de start van dit seizoen officieel werd gelanceerd.” Samen met een aantal bedrijven creëert FC Utrecht met deze skybox een locatie waar relevante maatschappelijke thema’s aandacht krijgen (zie kader).

FOCUS NOODZAKELIJK

FC Utrecht Maatschappelijk heeft drie speerpunten: jeugd, ouderen en de eigen supporters. Bakker: “We krijgen enorm veel aanvragen. Het liefst honoreren we alles maar dat gaat simpelweg niet. Om onze inspanningen gericht in de zetten, is focus noodzakelijk. Natuurlijk kijken we of de thema’s blijven aansluiten bij actuele ontwikkelingen.” Ook tijdens wedstrijddagen laat de club haar maatschappelijke gezicht zien. “FC Utrecht moet voor iedereen toegankelijk zijn. Daarom hebben we onder meer een blindentribune en een tribune voor rolstoelers. In de Charity Box kunnen bijvoorbeeld ernstig

MAATSCHAPPELIJKE SKYBOX

In de Provincie Lounge van FC Utrecht draait het bijna elke thuiswedstrijd om een actueel maatschappelijk thema. Vaste partners a.s.r., BAM Bouw & Techniek, Bis Econocom, Dietz Strategie & Communicatie en Douwe Egberts treffen dan organisaties die raakvlakken hebben met het onderwerp. "Ook vertegenwoordigers van gemeenten in de regio haken aan, net als leden van onze maatschappelijke adviesraad," aldus Pater. Aan bod kwamen onderwerpen als ouderen en eenzaamheid, wijken in beweging en de uitvaart van de toekomst. "Elke sessie is er een gastspreker; er ontstaat discussie en interactie. De impact van zo'n bijeenkomst gaat dan ook veel verder dan de wedstrijd dag alleen. Er worden verbindingen gelegd die op lange termijn van waarde zijn." Dat de maatschappelijke skybox een schot in de roos is, blijkt uit het gemiddelde waarderingscijfer van 8,4. Bakker: "Een prima score, maar we blijven verbeteren en vernieuwen."

'ALS MAATSCHAPPELIJK PARTNER VAN FC UTRECHT ZIJN WIJ BLIJ MET DE TOTSTANDKOMING VAN DE FINANCIËLE LESMODULE FC UTRECHT LEERT. HIERMEE KUNNEN WE SAMEN NOG MEER KINDEREN EEN GOEDE BASIS GEVEN OM LATER FINANCIËEL ZELFREDZAAM TE ZIJN'

Marijke Troost,
hoofd a.s.r. foundation.

Willibrord van Beek, voormalig commissaris van de Koning en Frans van Seumeren bij de opening van de Provincie Lounge.

zieke supporters samen met familie of vrienden een wedstrijd bijwonen. Vaak is het de laatste keer dat zij een bezoek brengen aan Stadion Galgenwaard."

KRACHTIGE ROLMODELLEN

Samen met a.s.r., Zorg voor de Zaak en Norton ontwikkelde de club FC Utrecht Leert, een lespakket voor basisscholen in de provincie. "Deze richten zich op een gezonde leefstijl, financiële zelfredzaamheid en online veiligheid. Belangrijke thema's die op een toegankelijke, aansprekende manier worden gebracht." FC Utrecht-spelers fungeren hierbij als krachtig rolmodel. "Vaak horen we van docenten: als ik iets vertel, komt het niet aan. Maar als een van jullie spelers het zegt, nemen jongeren de boodschap direct serieus."

OLD STARS

Ook bij de oudere doelgroep zijn rolmodellen belangrijk. "Al jaren treffen ruim dertig 65-plussers elkaar elke woensdag op Zoudenbalch, het trainingscentrum van de club," zegt Pater. "Onder begeleiding spelen deze OldStars dan walking football. Naast het sportieve aspect is het vooral ook een sociaal moment waarop leeftijdsgenoten elkaar ontmoeten." Regelmatig brengt een aantal OldStars aansluitend een bezoek aan Dagbestedingscentrum Oost. "Ze maken een praatje met bewoners, halen samen herinneringen over vroeger op. Dat wordt zeer gewaardeerd."

De OldStars helpen FC Utrecht ook bij het promoten van walking football onder regionale amateurclubs. "Het is een mooie manier om beweging te stimuleren en zorgt tegelijkertijd voor sociale interactie tussen de ouderen. Gelukkig doen steeds meer amateurclubs mee."

POLONAISE

Al is het nog maar twee keer georganiseerd, het kerstdiner voor ouderen is niet meer weg te denken bij de maatschappelijke initiatieven van de club. Bakker: "Spelers bedienen de gasten en schuiven mee aan. De ouderen vinden het geweldig, gaan

met ze op de foto en lopen samen de polonaise." Niet alleen ouderen, ook spelers genieten tijdens zo'n event. "Na de zomer kreeg ik van de teamleider namens hen al de vraag of het kerstdiner ook dit seizoen weer op het programma stond. Mooi om te zien dat het zo leeft onder de spelers. Ook de partners die dit diner mogelijk maken, genieten volop mee."

KLEINE STAP

FC Utrecht Maatschappelijk wil de zichtbaarheid van haar activiteiten verder vergroten. "Nog te vaak horen wij: ik wist niet dat jullie dit allemaal doen. Onbekend maakt onbemind. Hoe meer partijen kennis nemen van onze maatschappelijke initiatieven, hoe groter de impact kan zijn. Het zorgt ervoor dat nog meer partijen enthousiast worden en aanhaken bij onze projecten en initiatieven." Dat geldt zeker voor de leden van FC Utrecht Business, benadrukt Pater. "Zij zijn immers al betrokken bij de club. De stap om zich samen met ons ook maatschappelijk in te zetten is klein."

SKYBOX IN HET WKZ

Dat kan bijvoorbeeld bij een actueel project in het Wilhelmina Kinderziekenhuis (WKZ). "Elk jaar staat FC Utrecht daar een week lang centraal met spelersbezoeken, sportieve activiteiten en theater," zegt Bakker. Al brainstormend ontstond de wens om blijvend van betekenis te kunnen zijn voor de kinderen in het ziekenhuis. "Daarom wordt nu druk gewerkt aan onze 32e skybox; niet in het stadion maar in het WKZ. Een ruimte die de sfeer van de club ademt. Kinderen maar ook hun ouders kunnen zich hier terugtrekken en in een andere wereld de ziekte even vergeten." Opening van deze bijzondere plek is voorzien bij de start van het nieuwe seizoen. Pater: "Samen met een aantal partijen uit ons netwerk zorgen we voor de invulling en funding. Zo wordt een shirt van de wedstrijd tegen Vitesse op zondag 14 april geveild; de opbrengst komt ten goede aan de nieuw te realiseren WKZ-skybox. We hopen dat nog veel meer regionale bedrijven dit geweldige initiatief omarmen."





POSITIEVE IMPACT OP JE BEDRIJFSIMAGO

Net als alle andere facetten van het ondernemen is ook bedrijfshuisvesting aan trends onderhevig. Natuurlijk zijn een goede locatie en een goede inrichting belangrijk, maar het juiste pand heeft ook impact op het bedrijfsimago en de gezondheid van werknemers.

VESTIGINGSPLEK

De keuze aan bedrijfspanden is tegenwoordig enorm. Naast de bestaande plekken worden er ook nog steeds nieuwe bedrijventerreinen aangelegd met kantoorpanden die aan alle moderne eisen voldoen. Een derde optie is het betrekken van een historisch pand dat is herbestemd tot bedrijfspand. Dit kan industrieel erfgoed zijn zoals een oude fabriek, maar ook talloze kerken, kloosters, scholen, loodsen en boerderijen hebben in Nederland een nieuwe bestemming gekregen. Erfgoedlocaties zijn vaak karakteristieke panden die opvallen. Ze zijn onderdeel van de lokale geschiedenis van het pand en dat kun je gebruiken voor je marketing in de vorm van storytelling, zeker als de voormalige activiteiten die in het pand plaatsvonden

aansluiten bij die van je eigen bedrijf. Bovendien help je als bedrijf om erfgoed in stand te houden en te bewaren voor de volgende generatie.

BEREIKBAARHEID

De nieuwe generatie werknemers hecht minder waarde aan het bezitten van een auto. Bovendien blijven ondanks de verbrede wegen en de geplande doortrekking van de A15 de files toenemen. Openbaar vervoer is een steeds belangrijker wordend alternatief. Kijk dus bij het kiezen van een nieuwe locatie ook altijd naar de beschikbaarheid qua trein- en busverbindingen.

DUURZAAMHEID

Gezien de demonstraties van de afgelopen maanden kunnen we concluderen dat duurzaamheid en milieu steeds belangrijkere maatschappelijke issues zijn, die dus bij de nieuwe generatie werknemers leven. Ook de overheid denkt daar zo over. Volgens het Bouwbesluit moet elk kantoor groter dan 100 m² per 1 januari 2023 minimaal energielabel C hebben (Energie-Index van 1,3 of beter). Indien het pand op 1 januari 2023 niet aan de eisen voldoet, mag het niet langer worden gebruikt als kantoor. Maatregelen zijn noodzakelijk, maar leveren uiteindelijk ook geld op. Hoe hoger het energielabel, des te lager de energierekening. En natuurlijk heeft een duurzaam beleid dat ook actief wordt uitgedragen een positief effect op het imago van een bedrijf.

OPTIMALE WERKOMSTANDIGHEDEN

Het spreekt voor zich dat een kantoor met natuurlijk licht, goede klimaatbeheersing, groenvoorzieningen en een huiselijke sfeer een streepje voor heeft op een spreekwoordelijk donker hok. Bovendien heeft het een positieve invloed op de prestaties van de werknemers en kan het bijdragen aan een lager ziekteverzuim. Steeds meer werkgevers gaan zelfs nog een stapje verder als het op de gezondheid van hun werknemers aan komt. Een gezond aanbod aan voedsel op

de werkvloer en het aanbieden van bijvoorbeeld sportabonnementen begint gemeengoed te worden. Ook doen steeds meer bedrijven in teamverband mee aan sportevenementen en zijn er zelfs ondernemingen met een eigen in pandige fitnessruimte. Architectenbureau White Collar Factory in Londen heeft op het dak zelfs een renbaan van 150 meter lang aangelegd. Vanaf deze baan op 75 meter hoogte heb je overal uitzicht op de Britse hoofdstad.

INRICHTING

De economie trekt aan, en daarmee stijgt ook de behoefte aan werkplekken voor zowel medewerkers in vaste dienst als flexwerkers. Om de bedrijvigheid een beetje te managen is het raadzaam om flexibele, multifunctionele ruimtes of speciale plekken te creëren voor verschillende werkzaamheden (overleggen, bellen, geconcentreerd werken). Heb je één grote bedrijfsruimte, dan kun je kiezen voor multifunctionele werkplekken met statafels, bureaus en grote tafels. Zorg er dan wel voor dat er rustige werkplekken aan ene kant van de werkruimte worden gecreëerd en plekken voor overleg en telefoongesprekken aan de andere zijde. Daarnaast werken steeds meer werknemers enkele dagen of dagdelen thuis en willen zij graag hun eigen tijd indelen. Het beschikbaar stellen van goed werkende en beveiligde mobiele apparatuur waarmee in de cloud kan worden gewerkt, is dan essentieel.

Bronnen:

wonen-en-inrichting.nl
www.hevo.nl
www.waltrmann.com





HERMAN VAN SCHAIK, BDG BEVEILIGING OVER ONTWIKKELINGEN IN SECTOR:

'INNOVATIE EN BREDERE DIENSTVERLENING'

Beveiliging is van alle tijden, maar krijgt wel een ander karakter, inspelend op de ontwikkelingen in de maatschappij en de evolutie van de techniek. We praten met Herman van Schaik, directeur van BDG Beveiliging in Barneveld, over de veranderingen in de afgelopen decennia. Innovatie en bredere dienstverlening staan volgens hem centraal.

Criminaliteit ontwikkelt zich voortdurend in allerlei richtingen, maakt gebruik van het onverwachte en vraagt dus om anticipatie door experts die er dagelijks mee geconfronteerd worden. "De grote behoefte aan beveiliging zorgt ervoor dat in onze branche veel spelers actief zijn," zegt Herman van Schaik van BDG Beveiliging. "Sommige - zoals wij - zetten heel nadrukkelijk in op een langetermijnbeleid, andere verdwijnen na enkele jaren al weer en dan nemen nieuwe bedrijven hun plek in. Gezien de vertrouwensrelatie die je met elkaar aangaat doet een ondernemer er verstandig aan te kiezen voor een stabiele partner met bewezen integere medewerkers, veel ervaring en een brede visie op dienstverlening. Vergewis je er altijd van dat het beveiligingsbedrijf dat je wilt inschakelen aangesloten is bij één van de twee brancheorganisaties in Nederland, want dat vormt een eerste waarborg voor kwaliteit en zekerheid."

OVERSTAPSERVICE

BDG Beveiliging koos voor het keurmerk van de Vereniging Erkende Beveiligingsbedrijven (VEB). "Die stelt een aantal strikte voorwaarden voor het lidmaatschap, zoals een periodieke screening van zowel leidinggevend als overige medewerkers vanuit het Ministerie van Justitie en Veiligheid en het strak op orde hebben van je interne processen, wat jaarlijks getoetst wordt via een kwaliteitssaudit," aldus Van Schaik. "Denk aan een gediplomeerd

'JE ZIET EEN VERSCHUIVING RICHTING PARTICULIEREN EN DE MIDDENSTAND, VOORAL DE ZAKEN DIE NOG VEEL CONTANT GELD BINNENKRIJGEN'

en ervaren managementteam, een aansprakelijkheidsverzekering, het respecteren van de CAO en - helaas niet altijd vanzelfsprekend in deze branche - een verklaring betalingsgedrag van de Belastingdienst." Als solide speler in de markt biedt BDG Beveiliging ondernemers een overstapservice voor alarmopvolging aan, die ook geldt als elders nog een contract tot het einde van het jaar loopt.

“Gedurende die periode brengen wij het abonnementsgeld dan niet in rekening. Bij de overstap nemen wij de nieuwe klant de volledige zorg uit handen, inclusief de opzegging bij het oude beveiligingsbedrijf.”

FLEXIBILITEIT

Van Schaik draait al circa dertig jaar mee in de sector en zag de mentaliteit en de service in positieve zin veranderen. “Waar dit ooit een traditionele branche met redelijk rechtlijnige mensen was, zie je nu over het algemeen een vriendelijker houding en een veel bredere invulling van de dienstverlening, waarbij gastheerschap de boventoon voert. Wanneer een surveillant in het verleden een vuilniszak met lekkende koffiedrab aantrof, zou hij er slechts melding van maken. Nu ruimt hij hem ook op. Dagelijks de post uit de brievenbus halen bij een woning die een deel van het jaar niet gebruikt wordt vormt ook een goed voorbeeld, net als de flexibiliteit bij receptieaflossing. Als mensen in het bedrijf wat langer willen doorwerken of vanwege bijvoorbeeld een personeelsfeestje juist iedereen wat eerder vertrekt, houden we daar rekening mee. Die service creëert tegelijkertijd een ander verwachtingspatroon: klanten willen nog wel eens ad hoc iets geregeld hebben. Ook dan stellen we alles in het werk om hun behoeften te vervullen, zolang we de kwaliteit maar kunnen garanderen en er geen onnodige risico's optreden.”

VERSCHUIVING

Over tendensen in de criminaliteit zegt de directeur van BDG Beveiliging: “Inbrekers richten zich steeds minder op kantoorpanden, omdat deze goed beveiligd zijn. Je ziet een verschuiving richting particulieren en de middenstand, vooral de zaken die nog veel contant geld binnenkrijgen. Zelfs pizza-koeriers worden overvallen voor enkele tientjes. Sportkantines vormen ook nog wel eens een doelwit. Er valt weinig mee te nemen, maar de club komt wel met een grote schadepost te zitten. Als er wat gebeurt, blijkt vaak sprake van een samenloop van toevalligheden: Jan sluit altijd af en schakelt het alarm in, maar wegens zijn vakantie neemt Piet dat over, weet



“De beveiligingsbranche staat nooit stil en we blijven onze dienstverlening uitbreiden”, aldus Herman van Schaik.

niet goed hoe het werkt en net op dat moment is er toevallig veel geld in huis. Zulke risico's dek je af door een professionele partner in te schakelen. Beveiliging kan ook hoofdzakelijk een preventief karakter hebben, bijvoorbeeld in fast-foodrestaurants tijdens grote drukte, bij voetbalwedstrijden of festivals. Het gebeurt steeds vaker dat de beveiligingsbranche taken overneemt van de gemeente of de politie, die op piekmomenten kampt met onderbezetting. Denk aan iets als het bewaken van een illegale vuurwerkopslag.”

MEER CONTROLEMOGELIJKHEDEN

De evolutie van techniek heeft veel positieve ontwikkelingen teweeggebracht. “Geavanceerde camerasystemen vullen op steeds meer locaties de rol van de beveiliging aan,” zegt Van Schaik. “Naast de registratie van ongewenste activiteiten gaat een sterk preventieve werking uit van zichtbare camera's. Alarmsystemen geven steeds meer relevante informatie door aan centrales, waardoor onze medewerkers beter worden geïnformeerd over het soort melding, wat hun veiligheid verhoogt. Zo komt er niet alleen een inbraakmelding binnen, maar ook exact waar: op in kantoor 24 links op de tweede etage. De klant heeft tegenwoordig veel meer controlemogelijkheden ten aanzien van de dienstverlening, bijvoorbeeld via de registratie van verschillende check-points in een gebouw en het GPS-systeem in onze voertuigen, dat overigens ook bijdraagt aan de veiligheid van onze surveillanten. Met name in de zorg zijn er op dit moment veel ontwikkelingen. Een relatief nieuwe ontwikkeling is een noodmelding met persoonlijke positiebepaling voor bijvoorbeeld ouderen, medewerkers in de zorg en mensen op andere risicovolle plekken. Recentelijk verscheen X-Guard op de markt, een app voor mobiele persoonsalarmering die je eenvoudig op je smartphone kunt installeren. Kortom, de beveiligingsbranche staat nooit stil en we blijven onze dienstverlening hierop aanpassen en uitbreiden.”

www.bdgbeveiliging.nl

DE EVOLUTIE VAN TECHNIEK HEEFT VEEL POSITIEVE ONTWIKKELINGEN TEWEEGGEBRACHT



Domicilie Bedrijfshuisvesting is gespecialiseerd op het terrein van bedrijfshuisvesting: aan- en verhuur, aan- en verkoop en taxaties van bedrijfsmatig onroerend goed, maar ook bedrijfs- en beleggingsadvies. “We zijn een fullservice makelaarskantoor met focus op de zakelijke klant.”

DOMICILIE BEDRIJFSHUISVESTING

DÉ SPECIALIST VAN DE ZAKELIJKE VASTGOEDMARKT IN DE VALLEI

De eigenaar van een groot opleidingsinstituut uit Ede wilde het bedrijfsgebouw verkopen en klopte daarom aan bij Ben van de Velde. De register makelaar en taxateur van Domicilie Makelaars voor wonen en werken, met een vestiging in Ede en Nijkerk, ging graag met de eigenaar van het bedrijfspand in gesprek. “Eerst wilde ik weten wat de reden van de verkoop was en welke huurders er nog meer in het pand zaten. Pas na het inwinnen van allerlei cruciale informatie kon ik de markt op om te kijken welke koper erbij paste”, legt Van de Velde uit. Dat het pand supersnel is verkocht verbaast de makelaar en taxateur niks. Hij somt de voordelen op: “Het ligt centraal in het land. Je kunt er met het openbaar vervoer komen, de parkeergelegenheid is optimaal en er zit een grote bedrijfskantine in. En het bedrijfspand ligt ook nog eens in groene ecologische omgeving.”

Maar een bedrijfspand verkoopt zichzelf natuurlijk niet. Na de gesprekken met de eigenaar wist hij wat zijn wensen waren en kon hij kijken welke type bedrijven interessant waren als koper. Eerst zocht Van de Velde regionaal en daarna provinciaal, waarna hij op een paar interessante kopers stuitte die hij benaderde.

Het voorbeeld kenmerkt de werkwijze van Van de Velde en Domicilie Bedrijfshuisvesting. Oog voor het belang van de klant en daaruit voortvloeiende persoonlijk aandacht en het

opbouwen van een band die niet stopt na de verkoop of verhuur. Andere onderscheidende kenmerken van Domicilie Bedrijfshuisvesting zijn de expertise van de regionale markt, het uitgebreide netwerk en de proactieve werkwijze. “Wij doen natuurlijk wel wat meer dan het plaatsen van een advertentie op Funda in Business. We benaderen partijen waarvan wij denken dat we een interessant bedrijfspand voor ze in de aanbieding hebben.” In het Edese kantoorpand zit nu opnieuw een opleidingsinstituut.

BEDRIJFSHISTORIE

In 1998 richtte Nick de Boer Domicilie Makelaars voor wonen en werken in Ede op. “De mentaliteit van dichtbij de mensen staan en er voor klant zijn is in al die jaren centraal blijven staan”, zegt Van de Velde. Hij kwam zelf in 2014 werken bij de vestiging die in inmiddels in Nijkerk was geopend. Van de Velde is specialist in commercieel vastgoed en heeft daar een grote passie voor. Sindsdien legt Domicilie zich ook toe op bedrijfsmatig onroerend goed met Domicilie Bedrijfshuisvesting. “We houden ons bezig met de (ver)huur, (ver)koop en taxaties van bedrijfsmatig en onroerend goed. Niet alleen in Ede en Nijkerk maar in de hele regio. Daarmee groeide het kantoor uit tot een full-service makelaarskantoor.”

SPECIALISATIE COMMERCIEEL VASTGOED

“Het neerzetten van de specialisatie in commercieel vastgoed is echt een andere tak van sport dan het verkopen van een woning aan een particulier”, legt Van de Velde uit. “Veel mensen in Ede kennen ons makelaarskantoor en daarom wilden wij echt iets anders neerzetten met Domicilie Bedrijfshuisvesting. Het is ook een totaal andere vorm van dienstverlening met een andere aanpak. Waar het bij de particulier draait om emotie, kijken wij met de ondernemer waar hij over vijf jaar wil staan. En van daaruit kijk je welk bedrijfspand daarbij past. Het geven van advies gaat op een heel andere manier.”





Van de Velde legt uit dat Domicilie Bedrijfshuisvesting zich op meerdere vlakken onderscheidt van andere makelaars. Bijvoorbeeld omdat ze bij de NVM zijn aangesloten. “Mijn collega’s en ik hebben de benodigde diploma’s waarmee we de kennis en kunde in huis hebben om ondernemers te ontzorgen. Wij hebben de juridische kennis om klanten te behoeden voor een misstap.” Op die manier werkt het kantoor vanuit de inhoud, maar het draait vanuit de optiek van Van de Velde ook om de relatie met de klant. “Het liefst ga ik naast de ondernemer staan om te kijken waar zijn behoefte zit.” Alleen op

‘WIJ HEBBEN DE JURIDISCHE KENNIS OM KLANTEN TE BEHOEDEN VOOR EEN MISSTAP’

deze manier kunnen hij en zijn collega’s toegevoegde waarde leveren. Het draait om het meedenken, het stellen van de juiste vragen en persoonlijke aandacht.

BAND

De bedrijfsmakelaar en taxateur vindt het leuk om een band op te bouwen met een ondernemer. Het aan- of verkopen is niet het eindpunt voor hem maar juist het startschot. “Wij merken dat ondernemers het waarderen als we met ze meedenken, bijvoorbeeld bij vraagstukken over een lastige zittende huurder. Maar ook zaken

als een investering in zonnepanelen of het duurzaam maken van het pand. Voor mkb'ers en grootzakelijke klanten doen we de huur en verhuur of aan- en verkoop van retail panden, kantoren en bedrijfsruimtes."

TEVREDEN KLANTEN

Nog een voorbeeld van hoe Van de Velde te werk gaat. "Een ondernemer uit Nijkerk heeft een kantoorcomplex als beleggingsobject in bezit en hij zocht zelf de huurders. Hij kwam bij ons terecht met de vraag of wij konden kijken wat geschikte huurders waren." Vervolgens gingen Van de Velde en zijn collega's kijken in het pand om te zien welke huurders er zaten. "Zo konden wij de vraag beantwoorden welke andere ondernemers zich nog meer in het pand thuis zouden voelen." De gedachte daarachter is dat bedrijven die complementair aan elkaar zijn een meerwaarde vormen; win-win. Het plan van Van de Velde werkte en het gebouw van de ondernemer zit vol huurders. De strategie die vooraf bedacht was door Van de Velde en zijn collega's bij Domicilie voorzag ook in de verkoop van het pand. Iets wat het kantoor voor bedrijfsmakelaardij natuurlijk graag doet voor de eigenaar.

**'OF HET NOU GAAT
OM EEN KERK,
WINKELCENTRUM OF
BEDRIJFSPAND, WE
KIJKEN ALTIJD NAAR
WAT DE HIGHEST USE
VAN PAND IS'**

Ben van de Velde.

LANGGEKOESTERDE DROOM

Voor een andere ondernemer vond Van de Velde een geschikte winkelruimte. "Deze man was al eens bij me gekomen met de vraag of ik iets wist", vertelt de bedrijfsmakelaar. Op dat moment had Domicilie Bedrijfshuisvesting niets in de aanbieding wat aan de eisen voldeed. Toen er later een winkelruimte van 300m2 met daarboven drie wooneenheden in onze portefeuille kwam, belde Van de Velde hem op. De ondernemer zocht nog steeds een pand en zo konden Van de Velde en zijn collega's twee ondernemers blij maken: de verkoper van het pand en natuurlijk de nieuwe eigenaar. Zelf was Van de Velde ook blij, want de meeste beleggers willen wel de drie wooneenheden kopen maar niet de winkelruimte. "In dit geval begon de vrouw van de belegger een zaak in een gedeelte van de winkelruimte. Het was haar langgekoesterde droom om voor zichzelf te beginnen." Dus eigenlijk waren er drie ondernemers blij met deze deal.

De bovengenoemde ondernemer was ook belegger en daarvan zien Van de Velde en zijn collega's van Domicilie Bedrijfshuisvesting er steeds meer op de zakelijke vastgoedmarkt komen. "Beleggers zoeken vastgoed als inves-





DOMICILIE BEDRIJFSHUISVESTING B.V.

Domicilie Bedrijfshuisvesting B.V. is specialist op het terrein van bedrijfshuisvesting, taxaties, aan- en verhuur en aan- en verkoop van bedrijfsmatig onroerend goed. Het kantoor kent de vastgoedmarkt in de FoodValley, van Ede-Wageningen tot Amersfoort als geen ander en is sterk op de markt voor kantoorgebouwen, bedrijfsruimten en winkels. Steeds meer bedrijven uit de regio weten Domicilie Bedrijfshuisvesting te vinden voor de rol als huismakelaar. Vanuit twee vestigingen in Ede en Nijkerk werkt het team van het makelaarskantoor aan de volgende diensten:

- advies over bedrijfshuisvesting;
- bemiddeling bij verkoop en verhuur van bedrijfsmatig vastgoed;
- bemiddeling bij aankoop en aanhuur van bedrijfsmatig vastgoed;
- taxaties herbouwwaarde bedrijfshuisvesting;
- taxaties van bedrijfspanden en bedrijfsruimten;
- advies en begeleiding bij vastgoed beleggingstransacties.

**‘HET DRAAIT OM
HET MEEDENKEN,
HET STELLEN VAN
DE JUISTE VRAGEN
EN PERSOONLIJKE
AANDACHT’**

83

tering om te verhuren. De economie draait goed en rente staat laag. Het is een constructie die je steeds vaker ziet omdat geld op de bank zetten natuurlijk niet zoveel oplevert.” De bedrijfsmakelaar benadrukt wel dat hij en zijn collega's meer huur en verhuur doen dan aan- en verkoop. “Maar altijd staat de wens van de klant voorop. We behartigen zijn belang.”

TREND VERDUURZAMING KANTOORPANDEN

Een trend in de markt die Van de Velde bespeurt is het al dan niet verduurzamen van kantoorruimtes. “In 2023 is er de verplichting dat elk kantoorpand energielabel C moet hebben. Veel ondernemers zitten dan ook met de vraag of ze zullen investeren in zonnepanelen en welke verwarmingssystemen er in het pand moeten komen. Wij helpen ze met de vraag hoe ze kunnen anticiperen op bepaalde wetgeving.” Het draait

daarbij volgens Van de Velde vooral om bewustwording. Hij stelt zijn klant een prikkelende vraag om te zien hoe hij daar tegenover staat. “De ene klant zegt dat hij het leuk vindt om er meer over te weten. Terwijl de ander zegt dat ik gewoon op zoek moet gaan naar een bepaald pand.” Voor Domicilie Bedrijfshuisvesting is het interessant om zich met deze adviesrol ook onderscheidend op te kunnen stellen ten opzichte van anderen partijen.

BEDRIJFSTAXATIES

Een andere trend die Van de Velde waarneemt in het vak is de scheiding tussen die van het makelaarsgedeelte en de bedrijfstaxaties. “Wij zijn echt gespecialiseerd in het waarderen en taxeren van commercieel vastgoed. We zijn gediplomeerd en mogen voor elke financiële instelling werken”, zegt de beëdigd taxateur. Banken stellen

tegenwoordig hoge eisen aan een taxatierapport van commercieel vastgoed, omdat zij dit moeten kunnen verantwoorden aan toezichthouders AFM en DNB. Vroeger kon iedere makelaar dit doen, maar tegenwoordig niet meer aangezien het om complexe materie gaat. Domicilie is naast taxaties ook in te zetten voor waardebeoordelingen en herwaarderings, wat handig is voor een partij om een investeringsbeslissing op te baseren. “We worden tegenwoordig ook veel gebeld door woningcorporaties en gemeenten. Of het nou gaat om een kerk, winkelcentrum of bedrijfspand, we kijken altijd naar wat de highest use van pand is. Oftewel de hoogst mogelijke prijs bij het meest ultieme gebruik. Dat is ons doel.”

www.domiciliebedrijfshuisvesting.nl

RUST EN WERKGELUK DANKZIJ MINDFULNESS TRAINING

In Mindfulness Centrum Heuvelrug kunnen bedrijven werken aan meer rust en werkgeluk. Mindfulness is niet zweverig, maar zorgt ervoor dat je als werknemer meer rust ervaart en aandacht krijgt voor wat je aan het doen bent.

De accreditatie en erkenning door de beroepsgroep VMBN maakt dat veel zorgverzekeringen tegenwoordig de training vergoeden!

“Mindfulness is een goede manier om een burn-out te voorkomen of hiervan te helen”, vertelt Wilco van Wakeren, eigenaar van Mindfulness Centrum Heuvelrug. Vaak negeren mensen de alarmbel van stressgevoelens en gaan gewoon door. “Ze gaan telkens over hun grens heen, maar het houdt een keer op. Gezonde stress heb je nodig, maar ongezonde stress is iets dat je meestal jezelf aandoet. Je kunt stress vergroten of verkleinen. Mindfulness helpt je om goed te voelen en je af te vragen: waarom maak ik de stress zo groot, of waarom verklein ik het en doe alsof er niets aan de hand is?”

Tijdens de workshops van Van Wakeren is er veel aandacht voor de ademhaling, die kan zorgen voor rust en ruimte. “Het zou natuurlijk fantastisch zijn als je de ademhaling kunt leren gebruiken om rustig te worden op momenten dat je onrust of werk gerelateerde spanning ervaart. Mindfulness gaat over ‘zijn met wat er is’. Als je heel hard probeert rustig te worden, word je vaak alleen maar onrustiger.” Met mindfulness breng je de aandacht naar de ademhaling zonder dat je de vervelende gevoelens van onrust probeert weg te krijgen. Als je spanning ervaart, geef je daar dus de ruimte aan. Daarnaast richt je je op de ademhaling. “Dit proces van het richten van je aandacht op de ademhaling helpt je op dat moment een stuk van de spanning los te laten. De intentie van de aandacht voor je ademhaling is dus niet om van de spanning af te komen, maar om beter contact te maken met het hier en nu. Het gevolg hiervan is dat je niet meer helemaal in beslag genomen wordt door de emotie.”

MEER AANDACHT OP DE WERKVLOER

Mindfulness Centrum Heuvelrug gaat zich komende jaren nog meer toespitsen mindfulness trainingen, yin yoga en workshops voor bedrijven. Ook particulieren kunnen de lessen yin yoga, en mindfulness trainingen volgen.

Het centrum kent inmiddels veel tevreden klanten. “Ze ervaren al tijdens de introducerende workshop al voordelen. Het zorgt ervoor dat ze minder op zichzelf gericht waren en meer op de werkvloer en de mensen om hen heen. Daarnaast ontstond er meer empathie. De werkomgeving werd prettiger en hierdoor ervoeren mensen meer geluk op hun werk.” Een menselijke valkuil is dat je, onbewust, veel energie geeft aan de dingen die je juist geen energie terug geven. We zijn met onze gedachten elders, dan bij de taak

‘ZE ERVAREN TIJDENS DE INTRODUCERENDE WORKSHOP AL VOORDELEN’

die we uitvoeren. “Mindfulness brengt je dan weer terug naar het huidige moment.”

De trainer van Mindfulness Centrum Heuvelrug is geaccrediteerd bij de beroepsvereniging en zodoende is er de mogelijkheid om bij de zorgverzekering te declareren. Check vooraf uw zorgverzekering.

www.mindfulnesscentrumheuvelrug.nl
info@mindfulnesscentrumheuvelrug.nl
06 104 90 202





Het vermogen van de VOF bij scheiding

Vennoten van een VOF onderschatten de gevolgen van een vermogenspositie wel eens. Zo werd ik eens geconfronteerd met de volgende situatie: Een ondernemer had samen met zijn toenmalige vrouw een goedlopende onderneming. De zaken gingen goed, het huwelijk echter minder. Een scheiding was het gevolg en de VOF moest worden ontbonden. Geluk bij een ongeluk was dat er relatief weinig vermogen in de onderneming zat en dat deze ook gelijk verdeeld was. Zakelijk gezien waren er dan ook geen grote issues. De VOF werd relatief eenvoudig ontbonden. Fiscaal was er nauwelijks iets af te rekenen. Een goede basis voor de man om alleen met zijn bedrijf verder te gaan. De inkt van het scheidingsconvenant was echter nog niet droog of de man had al weer een VOF opgericht met zijn nieuwe partner. Dit alles zonder dat er iets zwart op wit op papier was vastgelegd.

Deze nieuwe vennootschap was al een paar jaar actief toen ik werd gevraagd om advies uit te brengen. Uit de cijfers en gesprekken met beide vennoten bleek dat de inbreng bij oprichting als volgt was:

- Oprichter → hele onderneming waaronder inventaris, kennis, klantenbestand etc. aangevuld met arbeid van hem
- Partner → Arbeid

Of er niet over nagedacht was of dat er een bewuste keuze gemaakt was, weet ik niet doch bij aanvang werd de inbreng aan elkaar gelijk gesteld tegen minimale waarde. Wat bleek echter uit cijfers die ik zag: het resultaat van de onderneming werd gelijk (50-50) verdeeld over de vennoten, de privéopnamen echter kregen de verhouding 80% voor de oprichter en 20% voor zijn partner. U raadt het wellicht al. Er was sprake van een gigantische scheefgroei van vermogens.

Ik confronteerde de oprichter met mijn bevindingen en meldde hem dat als zijn partner hem zou verlaten dit grote financiële gevolgen voor hem zou hebben. Zijn partner kon dan de hele onderneming overnemen óf de man zou zijn partner fors moeten betalen. Hij had zich dit nooit gerealiseerd en ook zijn adviseur had dit nooit zo benoemd.

Gelukkig voor de oprichter was deze relatie prima in orde. Op mijn voorspraak is men wel de vermogenspositie gaan veranderen naar het niveau zoals dat was bedoeld. Stel dat de prille relatie snel zou stranden en de partner had haar vermogen opgeëist. Dan had de man zijn met bloed, zweet en tranen opgebouwd bedrijf als sneeuw voor de zon zien verdwijnen.

Hoe zit e.e.a. bij u? Ik help u graag.

Edwin de Vries

De Vries & Partners Bedrijfskundig Adviseurs B.V.

Edwin@devriesgroep.com - 06 22 52 88 49

De Vries & Partners - Specialist in bedrijfsoverdracht

Kerkewijk 117 - 3904 JB Veenendaal - 06 22 66 92 39

www.devriesgroep.com - info@devriesgroep.com

DIRECTEUR BEDRIJVEN ROB DEN HOLLANDER GESTART BIJ RABOBANK VALLEI EN RIJN

‘MEER KLANTAFSPRAKEN EN STRATEGISCHE GESPREKKEN’

Rob den Hollander is de nieuwe directeur Bedrijven bij Rabobank Vallei en Rijn in het managementteam onder leiding van directievoorzitter Mariska de Kleijne. Den Hollander (49) is bekend met de bank en de regio. Daarnaast woont hij in Wageningen. Meer contact met klanten door accountmanagers is waar Rob op inzet. En in die klantgesprekken ook het strategische gesprek voeren. Thema's als innovatie en verduurzaming komen daarbij aan de orde. Een nadere kennismaking met hem.

DICHTBIJ

Rob den Hollander is nieuw bij Rabobank Vallei en Rijn, maar bekend met de regio. De Wageninger was hiervoor werkzaam als manager MKB en Grootzakelijk bij Rabobank Gelderse Vallei in Barneveld. Rob: “Bij de Rabobank voel ik me echt thuis. De functie van bankier, waarbij je vraag en aanbod van geld bij elkaar brengt, wordt bij de Rabobank breder ingevuld door de regionale en maatschappelijke betrokkenheid. Die combinatie spreekt mij zeer aan. Met het team accountmanagers op de lokale bank zijn we fysiek ook echt ‘dichtbij en betrokken’ bij onze klanten en in de kernen in de regio. Daardoor zijn we in staat onze klanten goed te adviseren. Dicht bij klanten zijn, is immers nog steeds onze onderscheidende kracht.”

OP HET JUISTE MOMENT CONTACT

Den Hollander zet erop in dat medewerkers meer ondernemers spreken: “Ik vind het belangrijk dat we meer contactmomenten creëren met onze klanten. Vooral met diegenen die wij al langere tijd niet hebben gesproken. We hebben in onze regio meer dan 7.000 ondernemende klanten, die we in de komende 3 jaar allemaal willen spreken. Met behulp van voorhanden zijnde informatie, zoals bijvoorbeeld toenemende omzet over de rekening van de klant, willen we de klanten spreken op exact het juiste moment. Proactief en gericht op ‘de ondernemer helpen ondernemen’ is daarbij het uitgangspunt.”

CIRCULAIRE FOODVALLEY

“Bankieren gaat verder dan alleen het verstrekken van een krediet of een lening”, gaat Rob verder. “Ook bij ontwikkelingen en trends in de markt en branche nemen we klanten mee. Dat doen we bijvoorbeeld door klanten te benaderen om mee te doen aan de Circular Economy Challenge. In die challenge bieden we ondernemers de mogelijkheid om circulaire verdienmodellen te ontwikkelen. Met als resultaat dat alle ondernemers concrete plannen hebben, om die ook daadwerkelijk binnen hun bedrijf te implementeren. Ik vind het heel mooi om te zien dat wij die kartrekkersrol vervullen.”

MARKTTEAM WAGENINGEN

“Naast het zo goed mogelijk bedienen van onze klanten, zie ik het als mijn rol om voor mijn medewerkers een prettige werkomgeving te creëren. Want blijde medewerkers zorgen voor blijde klanten. Ik blijf het, met 25 jaar leidinggevende ervaring, een mooie uitdaging vinden om het team zo te coachen dat we onze doelen realiseren.”

Naast het leidinggeven aan de afdeling Bedrijven bij Rabobank Vallei en Rijn, stuurt Rob ook het marktteam Wageningen aan. Een team met medewerkers die werkzaam zijn bij Rabobank Vallei en Rijn of een andere Rabobank in het land en wonen of werken in deze stad. Ook betrokken leden van de ledenraad die wonen in Wageningen maken deel uit van dit marktteam. “Met een heel team kun je écht een impact maken in de gemeente. We zijn nauw betrokken bij thema's als verduurzamen van woningen en trekken daarbij op met lokale partners, waaronder de gemeente Wageningen. Fantastisch dat we op deze wijze onze krachten kunnen bundelen voor de goede zaak.”

VERSTERKEN VAN WELZIJN EN WELVAART

Rob vervolgt: “Ik geniet van commercie, maar de mogelijkheid dat ik mij namens de Rabobank kan inzetten voor maatschappelijke projecten spreekt mij ook erg aan. Zo ben ik betrokken als bestuurslid bij het Regionaal Werkbedrijf Foodvalley. Een bestuurlijk orgaan dat zich richt op de uitvoering van de participatiewet om mensen met een afstand tot arbeidsmarkt aan het werk te helpen. Daarbij help ik ook mee om concrete acties uit te zetten zoals het organiseren van een banencarrousel om werkgevers met de doelgroep in contact te brengen. Ondernemers die al ervaring hebben met het werk bieden aan deze doelgroep, inspireren ondernemers die daar nog niet mee bezig zijn. Ik heb zelf een zoon die extra zorg nodig heeft en daarom is het voor mij extra mooi dat de Rabobank dit soort initiatieven ondersteunt.”

Den Hollander sluit af: “Ik ben trots op Rabobank Vallei en Rijn en barst van de ambitie om deze bank samen met directievoorzitter Mariska de Kleijne nog meer op de kaart te zetten. Met het oogmerk om zo te werken aan het versterken van welzijn en welvaart in onze FoodValley!”





5 AANDACHTSPUNTEN BIJ UITFASERING ISDN

Onlangs werd ik benaderd door één van mijn klanten: 'Cornelis, er is lichte paniek in de tent. Er is namelijk nog geen alternatief voor ISDN geregeld.' Omdat KPN per september stopt met ISDN, begint de tijd voor menig ondernemer, en dus ook voor deze meneer, te dringen.

Nou is het aanleggen van een nieuwe verbinding niet zo spannend, maar voor deze klant ging het niet alleen om de verbinding. Hoe zit het bijvoorbeeld met het alarm? En de frankeermachine? Dit is allemaal afhankelijk van dezelfde verbinding. Net van die dingen die makkelijk over het hoofd worden gezien. Dit triggerde mij, en daarom geef ik u in deze blog 5 aandachtspunten wanneer uw organisatie van ISDN overstapt op een andere verbinding.

FAXMACHINE

Een aantal jaar geleden was het baanbrekend: Met een ISDN-lijn konden ondernemers telefoneren, bellen én faxen. Wilt u uw faxmachine blijven gebruiken? Dan adviseer ik een online oplossing. Het inkomende faxverkeer wordt gedigitaliseerd en via e-mail bij de juiste persoon afgeleverd. Echter komen we de faxmachine bijna niet meer tegen. Dus vraagt u zichzelf eerst af of het de moeite is om fax te blijven gebruiken.

PINAUTOMAAT

Laat ik u gerust stellen: er is niet perse een ISDN-verbinding nodig voor uw pinautomaat. Als er maar contact wordt gemaakt met de betalingsverwerker. Natuurlijk zijn veiligheid en snelheid juist bij betalingsverwerkingen hele belangrijke punten. Wat zijn dan uw mogelijkheden? Bijvoorbeeld 'mobiel pinnen', 'draadloos pinnen' of PoIP (Pinnen over IP).

ALARM

Vergeet ook uw alarmcentrale niet! Als de ISDN-lijn wordt opgezegd, vervalt (zeer waarschijnlijk) ook de lijn waar uw alarmcentrale gebruik van maakt. En let u alstublieft op, want de kans is groot dat u dan ook niet meer verzekerd bent bij inbraak.

Zelfs als u kiest voor een 'gateway oplossing' via VoIP, dan kan het zo zijn dat uw verzekeringsmaatschappij dit niet accepteert. Daarom adviseer ik een meldkamerabonnement, waarbij de doormelding over IP gaat. Al vanaf € 10,- per maand heeft u een professionele (online) oplossing voor uw alarmcentrale.

FRANKEERMACHINE

Een frankeermachine vereist in veel gevallen een inbelverbinding. Dus neem dit ook mee wanneer u overstapt op een nieuwe verbinding.

INTERCOM

En tot slot, de intercom. Een goed alternatief is een VoIP intercom, die communiceert via het internet. En u bent er zeker van dat u hier jaren mee vooruit kunt!

Mijn advies tot slot: maak het uzelf niet te moeilijk! Al deze punten zijn eenvoudig te beheren in één 'communicatie oplossing'. Daarnaast is er vaak meer mogelijk qua functionaliteit én is het in veel gevallen nog voordeliger ook. Benieuwd naar de mogelijkheden? Neem dan gerust contact met mij op.

Vragen?

Voor vragen over het einde van ISDN of over de service van Lagarde kun je me bereiken op cvreeken@lagarde.nl en/of 0613145021.

Cornelis Vreeken
Lagarde

**Deskundig advies over automatisering
Bel voor een afspraak:**

M: 06 - 42 73 73 28

W: www.systemcare-ict.nl

E: bert@systemcare-ict.nl



**Meer gezonde medewerkers
leveren u
meer winst!**

Arbo (world)

Helpt u hierbij met:

Werkplekinrichting
Stoelmassage
Tiltraining

Gezond werken
Het Nieuwe Werken
Risico-inventarisatie



Nieuwsgierig?

Neem contact op met:

✉ info@arboworld.nl

☎ 06 – 513 875 69

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

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

**“Denkt met u mee
voor goed personeel”**

EUROBUSINESSNL.NL

Harselaarseweg 113 a/b 3771 MA Barneveld

Tel: 0342 408 809/0342 750 751

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



ERP

**Warehouse
management**

Webshops

**Een nieuwe
kijk op jouw
business**

KING
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu



COLLEGA'S, KNAP LASTIG!

Welke collega's binnen uw bedrijf kunnen beter samenwerken?
Hoe krijgt u die juiste flow binnen het team?

HERKENBAAR?

Het loopt niet helemaal lekker tussen collega's. Wellicht wrijving, elkaar niet écht zien en (kunnen) begrijpen, ieder zijn eigen eilandje, etc.

HOE GAAT U DIT AANPAKKEN?

Samenwerken gaat niet vanzelf, daar zijn (communicatieve) inzichten voor nodig, om tot goede resultaten en een écht team te komen.

Tijdens onze vernieuwende en verfrissende communicatietraining 'Collega's, knap lastig!' gaan we aan de slag, mét een vleugje humor. Geen standaard training, maar een training waarin inzicht en teambuilding centraal staan. Dit gebeurt onder andere op basis van de Axenroos, een effectieve methode om de interactie en communicatie te ordenen.

WAT LEVERT DEZE TRAINING UW BEDRIJF OP?

- Een waardevol teambuilding moment
- Weten hoe ze zelf en hun collega's communiceren én hoe daarop te reageren
- Handvatten om effectief te communiceren en te variëren in stijl
- Persoonlijke ontwikkeling voor ieder teamlid
- Verhoging van productiviteit én resultaten

GEEN VERRASSINGEN VOOR ONS

Samen met een collega geef ik deze succesvolle training bij bedrijven. Naast dat we trainer zijn, hebben we beiden een Praktijk voor Psychodynamische Therapie & Coaching. Na jarenlange ervaring in het bedrijfsleven weten wij als geen ander hoe lastig samenwerken en communiceren kan zijn. Hoe fijn is het als uw team op één lijn zit? Onderling begrip zorgt voor rust en een fijne sfeer.

UW INVESTERING

Onze training zal uw investering meer dan waard zijn, beloofd!
We maken graag een offerte op maat.

Claudia Vinkenburg

Praktijk JEI voor Psychodynamische Therapie & Coaching

www.praktijkjei.nl

JIJ Organiseren: beleving met een boodschap!



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

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



WINSTGEVEND DUURZAAM INNOVEREN

Elke keer verbaas ik mij weer over de veelzijdigheid van het ondernemerschap. Alle aspecten komen erin terug: acquisitie, uitvoering van de opdracht, meten van klanttevredenheid, financiën, automatisering en personeel. Sinds enkele jaren wordt daaraan ook het aandachtsgebied duurzaamheid toegevoegd. En hoe je als ondernemer tegen dit onderwerp aankijkt; het voelt soms weer als de zoveelste (morele) verplichting waardoor je op kosten wordt gejaagd. Investerings in LED, zonnepanelen, aanschaf van hybride auto's (waren die duurzaam?) of het bezoeken van de talloze conferenties over duurzaamheid. Iedere ondernemer heeft z'n duurzame steentje – soms met forse subsidie uit de Staatsruif – wel bijgedragen. Een voorlopig valt op veel manieren nog uit die ruif te eten. Je moet even weten wat er inzit en hoe je erbij moet komen. Maar valt met duurzaamheid voor de hardwerkende ondernemer in het mkb ook wat te verdienen?

UTOPIE?

Deze vraag stel ik mijzelf regelmatig. Want het uitwerken van duurzaam businessconcept is vaak tijdrovend. Of waar investeringskapitaal voor nodig is om de derving aan inkomsten op te vangen omdat je maandenlang op een spreekwoordelijk innovatief 'ei' te zitten broeden. Terwijl je die tijd hard nodig hebt om geld te verdienen voor de onderhoud van je gezin. De situatie waar in Nederland 300.000 ondernemers (excl. zzp) in zitten. Ik zocht naar een duurzame innovatie in een 'traditionele branche' dat direct impact heeft op de samenleving. En waar geld mee valt te verdienen. Utopie?

SLIMMER EN BETAALBAARDER

Met tientallen ondernemers heb ik per kwartaal gesprekken over de voortgang van hun onderneming. Alle aspecten komen aan de orde. Ook duurzaamheid. In 2018 sprak ik een hovenier die, fiscaal gesubsidieerd, in een kookmachine had geïnvesteerd voor het bestrijden van onkruid en algen. Niet met gif, maar wel effectief en duurzaam. Maar hoe duurzaam is het concept als je met de bus op diesel naar je klanten rijdt? Dat moest slimmer en betaalbaarder.

ELEKTRISCHE BAKFIETS

In twee sessies van circa twee uur hadden we samen de business case: Een elektrische bakfiets en een duurzaam concept. De bakfiets: Snel, wendbaar, elektrisch en opnieuw fiscaal gesubsidieerd. Het concept: Koken van onkruid op de bestrating en daarnaast ook de stoep van de gemeente en een stukje van de burenen meenemen. Ten slotte alle vuil in een ruime straal rond de woning weghalen. Ook aan de overkant van de straat. Een stapje meer doen voor een ander (de burenen), een schone omgeving (samenleving) en op een milieuvriendelijke wijze een schone bestrating. Succesvol zijn met duurzaamheid voor een hardwerkende ondernemer in het mkb. Het kan concreet, gesubsidieerd en winstgevend. Win-Win-Win.

Dirk-Jan de Jeu

Oprichter en directeur MKBTR – Elke onderneming TOPFIT
www.mkbtr.nl



"Maak het gedrag bespreekbaar", aldus Monique Wakelkamp.

JOUW WERKELIJKHEID OF DE MIJNE?

HOE GA JE ERMEE OM ALS MENINGEN STERK VERSCHILLEN EN ER EEN CONFLICT DREIGT?

'Met hem? Daar valt echt niet mee te praten!' En 'Zij? Een echte roddeltante!' Monique Wakelkamp van Geen Ruzie op het Werk hoort in een mediation gesprek maar ook bij een teamoverleg soms stevige meningen over de 'ander'. Iedereen heeft zijn eigen werkelijkheid; maar toch... Vallei Bussiness laat haar aan het woord met voorbeelden en tips voor je eigen praktijk of werkplek.

VERSCHIL IN WERKELIJKHEID

Monique: "Herken je de volgende situatie? Je stelt een vraag en je krijgt een heel ander antwoord dan je verwachtte. Dat viel mij laatst weer eens op toen ik op het vragenforum Quora keek. De vraag 'Hoe ga je om met een passief agressieve drama queen?' vond ik nogal intrigerend dus keek ik snel naar de twee antwoorden. En die verschilden nogal wat van elkaar!"

HOE ZIET DE WERKELIJKHEID ERUIT?

"De volkomen andere manier van kijken naar het voor-gelegde probleem bracht me aan het denken. Want dat mensen verschillen in opvatting, dat weet iedereen. Daar heb ik het in mijn blogs ook al vaker over gehad. Maar deze ene vraag werd door de twee respondenten totaal anders benaderd. Waar de een serieus op de vraag inging en advies gaf, hield de ander de vragensteller een spiegel voor: 'Hoezo was er sprake van een drama queen? En wat bedoelde ze eigenlijk met passief agressief? Waarom werd er zo'n etiket op het gedrag geplakt. Zei dat niet veel meer over de vragensteller dan over de zogenoemde drama queen? Moest die vragensteller niet veel meer naar zichzelf kijken?'"

JOUW WERKELIJKHEID OF DE MIJNE?

"Wat een cadeautje om zo'n vraag tegen te komen en dan die reacties te lezen! Want ons brein is gepro-

Illustratie met dank aan vijaybhat.com

grammeerd om antwoord te geven als er een vraag gesteld wordt. Let maar eens op als je weer een training bijwoont. Hoe meer vragen gesteld worden, des te actiever ga je meedoen. Het is dus heel normaal en logisch dat je meteen een advies wilt geven. Zoals de eerste respondent deed. Hoe mooi is het dan dat iemand 'STOP' zegt en je even bewust maakt van de werkelijkheid. Dat was precies wat de tweede antwoordgever deed."

ZES BLINDE MANNEN EN EEN OLIFANT

Monique: "Misschien ken je het oude verhaal over zes blinde mannen en een olifant. Omdat ze blind waren, konden ze de olifant natuurlijk niet zien maar wel voelen. Elk van hen stak zijn hand uit en voelde aan een deel van de olifant; de een zijn oor, de ander de staart, weer een ander de slurf, de vierde een slagtaand, de vijfde een poot en de laatste een flank. Geen van hen zag het geheel, maar allemaal waren ze ervan overtuigd dat zij het goed gezien hadden. Ze hielden allemaal vast aan hun eigen werkelijkheid. Dat dit tot een conflict leidde, spreekt voor zich. Pas toen alle verhalen bij elkaar kwamen en er echt geluisterd werd, werd het totale plaatje duidelijk."

JE HEBT MEER INVLOED DAN JE DENKT! DENK AAN DE ENE STEEN DIE JE IN DE VIJVER GOOIT EN DIE HET WATEROPPERVLAK DOET RIMPELEN

HOE KIJK JIJ NAAR DE WERKELIJKHEID?

Monique: "Ik dacht bij mezelf: Hoe vaak plakken we zelf een etiket op het gedrag van de ander? En gaat het dan eigenlijk wel over die ander? Want als wij last hebben van het gedrag van een ander, dan kunnen we daar zelf wat aan doen. Zo houd je ook nog eens de regie."

Een aantal mogelijkheden:

- Vraag wat die ander bedoelt. Gewoon, oprecht belangstellend, zonder (voor)oordeel. Laat je verrassen!

Pas als je echt snapt hoe een ander de situatie ziet, vanuit zijn perspectief en vanuit zijn normen en waarden, kun je begrijpen hoe hij tot zijn standpunt komt. Dan hoeft je het nog steeds niet eens te zijn, maar die ander is ineens niet meer zo vreemd. Het begin van toenadering.



- Maak het gedrag bespreekbaar. Geef feedback op een goede manier. Benoem wat het met jou doet als jullie zo met elkaar aan het strijden zijn. Hoe jij last hebt van die situatie. Hoe jammer je het vindt dat je elkaar kennelijk niet begrijpt. Hoe waardevol jij de relatie vindt.

Als de ander merkt dat je het meent, kan hij ook zijn waardering over jullie relatie uitspreken. Ook hier hoeft je het nog steeds niet over de inhoud eens te zijn, maar je houdt de relatie in stand.

- Kijk naar jezelf. De enige waar je direct invloed op hebt, ben je zelf. Zelfs al verandert die ander, dan nog moet jij uit je negatieve werkelijkheid stappen. Alleen jij bepaalt hoe je de situatie ervaart.

Je hebt meer invloed dan je denkt! Denk aan de ene steen die je in de vijver gooit en die het wateroppervlak doet rimpelen.

WAT IS JOUW WERKELIJKHEID?

Heb jij ook zo'n olifant in de buurt, of eerder een drama queen? Vind je het lastig om de situatie te veranderen; kun je wel wat hulp in je team gebruiken? Je hoeft niet te wachten tot er een heus conflict ontstaat. Bel of mail me! Ik kijk graag vrijblijvend met jou naar de mogelijkheden!

www.geenruzieophetwerk.nl

Zes blinde wijze Indiërs
vonden een olifant
ze wilden weten wat het was
en voelden met hun hand

De eerste voelde aan een tand
en zei: 'ik zeg u thans
dit monster van een olifant
lijkt sprekend op een lans'

De tweede voelde aan een zij
dat duurde wel een uur
riep blij: 'Aha,
dit beest lijkt op een muur!'

De derde voelde aan een voet
en zei: 'Doe niet zo sloom,
er is geen twijfel mogelijk,
dit beest is een boom.'

De vierde kneep eens in de slurf
en werd opeens doodsbang,
'Die zogenaamde olifant,
dat is een slang!'

De vijfde voelde aan een oor
en zei: 'Dat is niet mis,
dit dier is werkelijk uniek
omdat het waaivormig is.'

De zesde kreeg het staartje beet en zei nog even gauw:
'Wat kletsen jullie allemaal,
dit beest lijkt op een touw'.

Zo blijkt maar weer uit dit verhaal hoe moeilijk 'weten' is: de blinden hadden allemaal gelijk, toch had elk het mis.



SAFARI IN AFRIKA?

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

Al sinds 1979 dé Afrika specialist

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



OOK IDEAAL VOOR ZAKELIJKE MEETINGS

MARE E MONTE

Franco Lorello is een bekende naam in de wereld van de Italiaanse keuken. Sinds hij zich vorig jaar verbonden heeft aan Italiaans Restaurant Pizzeria Mare e Monte in Bennekom, heeft dat restaurant een stevige boost gekregen. Dankzij de afzonderlijke serre, uitermate geschikt voor bedrijfsmeetings en -partijen, moet nu ook de zakelijke markt de weg naar Mare e Monte gaan vinden.

Binnenkomen bij Mare e Monte, in het hart van Bennekom, is een beetje als thuiskomen. Eigenaar Franco Lorello en chef Riccardo hebben met hun volledig Italiaanse team een huiselijk sfeer gecreëerd, waarin het prettig verblijven is. "Heel belangrijk. Je moet ook aanspreekbaar zijn. Het is belangrijk hoe je mensen ontvangt, maar ook hoe ze weer weggaan. Ze moeten zich thuis voelen", weet Franco Lorello, die je over het vak sowieso niks meer hoeft te leren. De geboren Italiaan heeft een karrevracht aan ervaring in binnen- en buitenland en bezit meerdere zaken. "De laatste jaren heb ik veel in Azië gewerkt, onder andere als chef in Singapore, maar ook in landen als Thailand, Cambodja, de Filipijnen en Indonesië ben ik werkzaam geweest, vooral om mensen te begeleiden bij het openen van Italiaanse restaurants."

LORELLO IS EEN BEKENDE NAAM IN 'HET WERELDJE'

BEKEND

Lorello is een bekende naam in 'het wereldje'. Foto's met mensen als Ronald en Erwin Koeman, Marco van Basten, Leo Beenhakker en Ruud Gullit - allemaal te gast geweest in één van Lorello's restaurants - bewijzen dat. De vriendelijke restaurateur staat bekend om het gebruik van goede producten. Hij importeert de authentieke ingrediënten rechtstreeks uit Italië, en levert ze bijvoorbeeld ook aan andere Italiaanse restaurants. Nog een manier dus waarop Franco een stukje Italië naar Nederland brengt.

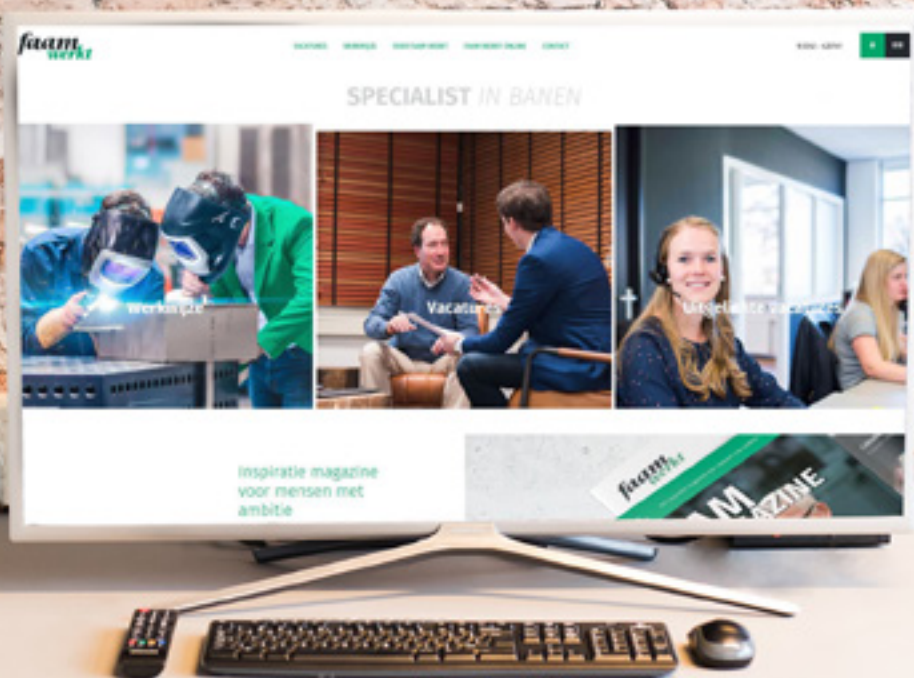
ZAKELIJKE MEETINGS

Bij Mare e Monte kan niet alleen 'gewoon' gedineerd worden. Regelmatig worden speciale avonden georganiseerd, bijvoorbeeld in de vorm van een Wijndiner. "Op die avonden kook ik zelf", geeft Franco aan. "De gasten krijgen dan een vijfgangen diner, met telkens een toepasselijke wijn." Ook leuk voor een personeelsavond in de gezellige serre waarover Mare e Monte beschikt. Een ruimte die los staat van het restaurant zelf en die gehuurd kan worden voor bijvoorbeeld zakelijke evenementen. "Meetings, personeelsfeesten, verjaardagen, jubilea....mogelijkheden genoeg", geeft Franco aan. "De ruimte heeft een eigen ingang, er zijn buffetmogelijkheden, mensen kunnen hun eigen muziek draaien. Eigenlijk is alles mogelijk. Wat onze gasten willen, dat krijgen ze van mij."

Italiaans Restaurant Pizzeria Mare e Monte
Bakkerstraat 1
6721 WG Bennekom
0318 - 420 317
www.mare-e-monte.nl



Rendement.



Vind uw nieuwe collega.

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

**faam
werkt**

Specialist in banen.



CULTUUR SCAN

Steeds weer waren de heidagen teleurstellend verlopen, er was veel gezegd, maar het was nog niet duidelijk. De maatschappij en de markt verandert ook zo snel. Hoe krijg je grip daarop, laat staan dat je in staat bent om adequate acties te nemen. Het lijkt wel of je steeds weer achter de feiten aan loopt. Hoe noemen ze dat ook alweer. O ja VUCA, was laatst op een congres. Volatile, Uncertain, Complex, Ambigue, een hele mond vol en dan moeten ze onze uitdagingen eens kennen. Om nog maar niet te spreken van de uitdagingen om mensen te vinden die onze ambities waar kunnen maken. Waar te starten?

Daarom hebben in de afgelopen tijd negen leden van het Management Overleg van Reveil de 96 vragen van de Cultuur Scan beantwoord online. Alleen Paul werd gemist, hij was op vakantie. Je moet ergens beginnen om grip te krijgen op de strategie, en zonder dat kun je je beleid al helemaal niet formuleren en uitvoeren. En dan doen we maar wat op dat moment wenselijk en haalbaar vinden. Maar grip, nee.

TRANSPARANTIE

Reveil is één van de organisaties die de cultuurscan heeft gemaakt, met als doel overeenstemming te krijgen over de strategie voor de komende tijd. Achterliggend zijn de vraagstukken rondom inzet van medewerkers. Want een zorgomgeving verandert snel, niet alleen van de cliënten, maar ook de maatschappelijke eisen. En eigenlijk geldt dat voor veel branches, denk aan maatschappelijke vragen rond transparantie en vergrijzing, aan transitie op allerlei terreinen. Samen zitten om te bepalen waar je als organisatie staat is dus essentieel en de Cultuur Scan helpt daarbij.

CULTUURCOMPETENTIES

De Cultuur Scan beschrijft de cultuur van een organisatie op basis van acht cultuurcompetenties. De uitleg is gebaseerd op wetenschappelijke modellen die elementen beschrijven die bruikbaar zijn voor de praktijk van alledag, voor kleinere en grotere organisaties in veel bedrijfstakken. Elke cultuurcompetentie kent cultuurkenmerken en voor elk van de 24 cultuurkenmerken heeft de deelnemer vier vragen beantwoord en geeft de gecombineerde score van de vier vragen een totaalscore. Aan de hand van deze gegevens ontstaat inzicht op die cultuurkenmerken die relevante verschillen laat zien tussen de deelnemers. Want verschil is er, en dat is ook verklaarbaar.

PRAKTISCH

Voor elke deelnemer is een individueel rapport opgesteld, die de grafische weergave geeft van zijn of haar organisatiecultuur, een beschrijving op de cultuurcompetenties met de hoogste en laagste score, plus opmerkingen op die cultuurkenmerken met de belangrijkste verschillen met andere deelnemers. Zo hebben we samen besloten tot een werkbare strategie en kan Reveil verder door dit te vertalen naar processen en functie. Dus gewoon naar de werkvloer, praktisch en handig. Humanversity zorgt voor de invulling van training en opleiding, zodat Reveil verder kan.

Wil je het rapport van Reveil ontvangen, mail dan naar info@humanversity.net. We geven graag grip in VUCA tijden.

Sietze Ketelaar
Humanversity



Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

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

WWW.KLEINWITTENOORD.NL



Welkom bij Partycentrum Schimmel

Stationsweg Oost 243

3931 EP Woudenberg

T 033-2861213

F 033-2862426

E info@schimmel.nl

I www.schimmel.nl



Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl



Hotel en Congrescentrum de ReeHorst

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

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

Bennekomseweg 24
6717 LM Ede

T 0318 750300 F 0318 750301

E info@reehorst.nl

I www.reehorst.nl

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks
met een vleugje toen*

Buitenzorg
1898-1998

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



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

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

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



hermonde

**INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW
ZAKELIJKE BIJEENKOMST**

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

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



Amrâth Hotel
Maarsbergen

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

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



Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

S+DL

**SCHUURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

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

Reclame

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl

DeMaes
cateringservice



Wij verzorgen uw gasten!



Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

0318 - 55 58 76 info@demaesgastvrij.nl
www.demaesgastvrij.nl

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?



Box Inn self-storage

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

REPRIMERCURIUS
www.reprimercurius.nl



**HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

**'Ik kan lezen
in het donker!'**

- Esther, 15 jr, blind

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING



bouwstede
ondernemerscentrum

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

KOM VRIJBLIJVEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.

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

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen

Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen



DB SCHENKER

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

INTERFACE

communicatie

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



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen



Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

Sinds 1939 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

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

Tel: 0318 - 512 393
Fax: 0318 - 515 404
info@v-kessel.nl

ZOONEN COMMERCEEL VASTGOED

- Aankoop, verkoop en aan- en verkoop van:
 - Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, industriële panden,
 - Volgverhuurprogramma's,
 - Taxatie,
 - Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten,
 - Volgverhuur.

FRANKRIJG 175 - EDE
POSTBUS 409 - 6710 BP - EDE
T 0318 56 22 85 - F 0318 56 12 80
E info@zoonenvastgoed.nl
WWW.ZOONENVASTGOED.NL



VISITEKAARTJE

Het is gebruikelijk om na het leggen van nieuwe zakelijke contacten, visitekaartjes uit te wisselen. Na de mooie gesproken woorden het eerste tast- en zichtbare item. Is het kaartje bedrukt, voelt het slap en is er minimale aandacht gegeven aan de grafische vormgeving, dan zal de kans op een succesvolle toekomstige samenwerking niet heel groot zijn. De indruk die fysieke zaken geven bepalen voor een groot deel het gevoel over de persoon en het bedrijf.

Als bedrijf streef je een bepaald imago na en stem je hier een beleid op af. Van de medewerkers wordt geëist dat zij zich hieraan houden en ervoor zorgen dat hun individuele uitstraling passend is bij het bedrijf en hun functie. Wanneer er aan de kwaliteit van de medewerkers en visitekaartjes minimumeisen worden gesteld, hoe logisch is het om dit dan ook aan de zakelijke auto's te doen? De auto van de accountmanager is een groot zichtbaar product dat bij de klant arriveert. En wat straalt die auto uit? Is die auto te goedkoop, saai, vies of wellicht te duur? Regelmatig vragen mijn klanten mij of een bepaalde auto 'wel of niet kan' en deze gesprekken voer ik graag. De uitkomst is sterk persoonlijk en afhankelijk van branche, functie van de medewerker en de gewenste klantengroep.

STAAT VAN DE AUTO

Leeftijd van de auto is niet het allerbelangrijkste, als deze maar een passende uitstraling heeft. Wat in ieder geval niet kan is een zakelijke auto die veel te vuil is, zichtbaar versleten is of wordt gebruikt als externe opslagruimte of afvalbak. Leg in de autoregeling vast welke eisen aan de staat van de auto worden gesteld, voeg desnoods voorbeelden toe. Dit voorkomt een energie slurpende discussie met de medewerker over de staat van de auto. Blijft over de leuke gesprekken over prestaties, kosten en bijtelling en een tevreden medewerker in de zakelijke auto, het rijdende visitekaartje.

Huib van Loon

Oxonia autolease, advies & contractbeheer

www.oxonia.nl

INSPECTUS

inventariseert



Kruipruimte inventarisatie naar:

- Zwam
- Asbest
- Houtaantastende insecten
- Houtaantastende schimmels
- Plaagdieren
- Lekkages



Asbest inventarisatie in:

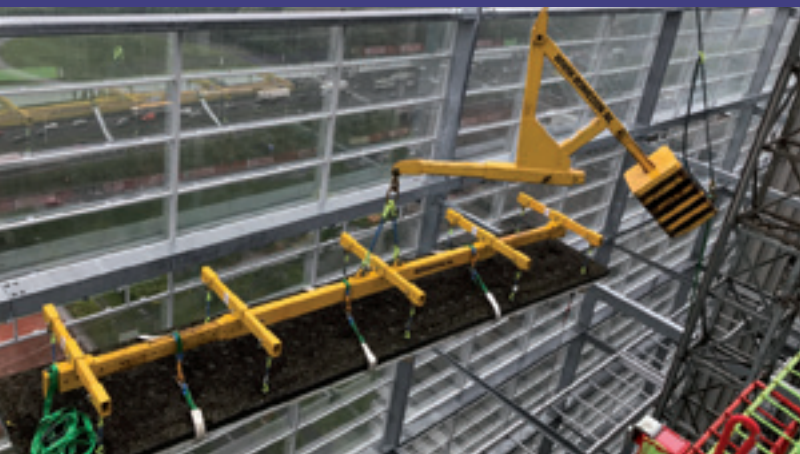
- Bedrijven/industrie
- Woningen
- Kantoren
- Winkels
- Zorgsector



SPECIALIST IN MAATWERKOPLOSSINGEN EN HIJSTECHNIEK
SLIM, VEILIG EN BETER PRESTEREN

VERHUUR | VERKOOP | ENGINEERING | ADVISERING | KEURING | HIJSBEGELEIDING

BOMECON CONSTRUCTION & VERHUUR B.V.



WWW.BOMECON.NL

EDISONSTRAAT 21A - 3861 NE NIJKERK (GLD) - INFO@BOMECON.NL - 033-2463200