

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND

**ZAKENAUTOTESTDAG**  
DAG VAN ONTDEKKINGEN

**DE UITDAGINGEN VAN**  
**ZAKENVROUW VAN HET JAAR**  
**VIVIENNE VAN EIJKELNBORG**

**KOP GROEP**  
VOORUITSTREVENDE  
IN ICT, TELECOM EN  
BEVEILIGING





... en dan verandert de ochtend in een

**goeiemorgen**



Voederheil 6A Zeeland | 085 20 20 720 | [vantienen.nl](http://vantienen.nl)

**vantienen**



# EEN BETERE WERELD BEGINT BIJ JEZELF

Door hergebruik te maximaliseren en waardevernietiging te minimaliseren, moet de Nederlandse economie in 2050 volledig circulair zijn. Tot nu toe kenmerkt onze economie zich door een lineair systeem. Grondstoffen worden omgezet in producten die aan het einde van hun levensduur – en vaak al veel eerder – worden vernietigd. Take, make, waste. Komende generaties ondervinden hiervan op twee manieren de negatieve consequenties. Allereerst worden de gevolgen van milieuvervuiling – energieverbruik, CO<sub>2</sub>-uitstoot – en klimaatverandering steeds nadrukkelijker merkbaar. Daar komt bij dat grondstoffen niet oneindig beschikbaar zijn. Zeker voor Midden-Nederland biedt deze ontwikkeling grote kansen. Een voortrekkersrol past perfect bij onze regio, waarbij circulair bouwen een steeds belangrijker speerpunt wordt.

## ENERGIEBESPARING

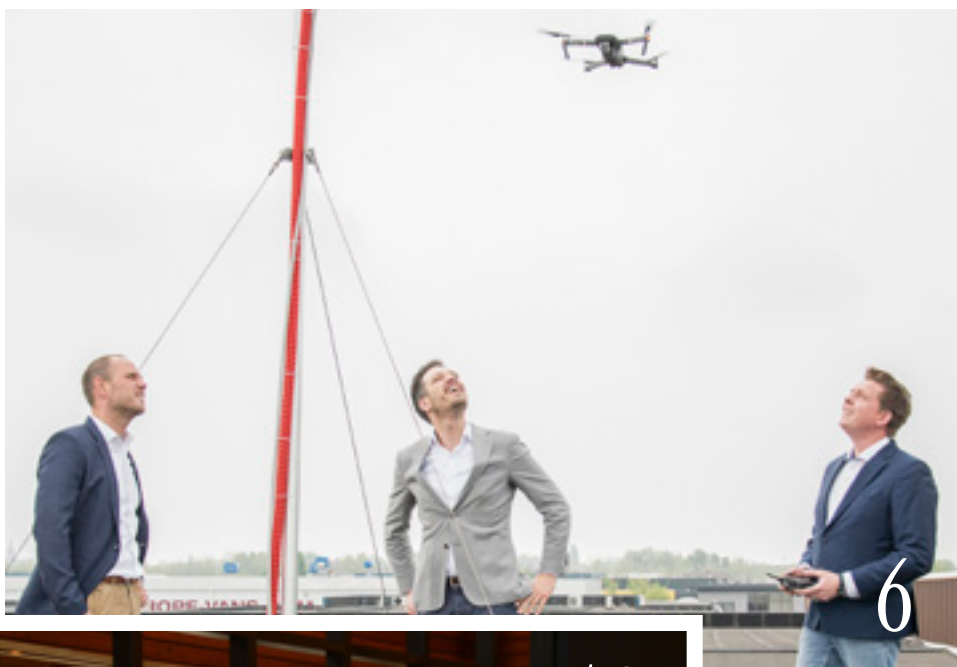
Naast het circulaire bouwen moet de ondernemer ook bewust aan de slag met energiebesparing. Vanaf 1 juli 2019 geldt de Informatieplicht Energiebesparing voor MKB-bedrijven die jaarlijks vanaf 50.000 kWh of 25.000 m<sup>3</sup> aardgas verbruiken. Vóór die datum moet de ondernemer aan het eLoket van RVO rapporteren welke energiebesparende maatregelen hij heeft uitgevoerd.

De bedoeling van de Informatieplicht is dat MKB-bedrijven bewuster omgaan met energie. Energie besparen kan op veel manieren. Denk aan LED-lampen, muurisolatie, zonnepanelen, het beter inregelen van technische installaties of een periodieke schoonmaak van het ventilatiesysteem. Veel ondernemers weten niet wat de beste besparingsmogelijkheden zijn in hun bedrijf. En heel veel bedrijven zullen hulp nodig hebben om aan de informatieplicht te voldoen. Energie Samen Rivierenland maakt dat graag gemakkelijk, zo kunt u verderop lezen in deze editie. Ook VNO-NCW besteedt in deze editie aandacht aan de Informatieplicht Energiebesparing. Een onderwerp dat absoluut de aandacht verdient!

Heeft u een mooi voorbeeld van hoe u aan de slag gaat met duurzaamheid? Laat het ons weten!

Jessica Scheffer

Hoofdredacteur Rivierenland Business  
jessica@vanmunstermedia.nl



Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Rivierenland.  
[www.rivierenlandbusiness.nl](http://www.rivierenlandbusiness.nl)

**JAARGANG 31**  
 Mei 2019, editie 2

**REDACTIEADRES**  
 Postbus 6684  
 6503 GD Nijmegen  
[jessica@vanmunstermedia.nl](mailto:jessica@vanmunstermedia.nl)

**UITGEVER**  
 Michael van Munster

**HOOFDREDACTIE**  
 Jessica Scheffer

**REDACTIE BIJDRAGEN**  
 Aart van der Haagen, Sofie Fest,  
 Hans Hajee

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

**FOTOGRAFIE**  
 Joost Franken, Marcel Krijgsman

**DRUK**  
 Balmedia

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

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

Abonee voordelen: 6 keer per jaar het vakblad, toegang tot het volledige archief op [www.rivierenlandbusiness.nl](http://www.rivierenlandbusiness.nl), 12 x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Rivierenland Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

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

© 2019 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

**Special ICT**

- 6** Coverstory Kop Groep: Vooruitstrevend in ICT, telecom en beveiliging
- 10** Aan de slag met big data
- 12** Solipsis doorgrondt business voor ICT-oplossingen
- 14** Lagarde Groep: Nu één organisatie met klantteams
  
- 18** Great Place to Work helpt bij strijd om talent
- 21** Column RDC
- 22** De uitdagingen van Vivienne van Eijkelenborg
- 25** Must-haves voor werkende ouders
- 26** Samenwerking Rumpts Kerkje en Salsa Catering voor unieke beleving



26

49



28

### Zakenautotestdag

- 28      Dag van ontdekkingen
- 31      Testverslagen
  
- 41      Energie Samen Rivierenland helpt bij informatieplicht én besparing
- 45      VNO-NCW: WATT doe jij aan energiebesparing?
- 46      Zwamtotaal: Op veler verzoek
- 48      Column Optimal Mind
- 49      De multidisciplinaire aanpak van Totaal Coaching



KOP GROEP: VOORUITSTREVENDE IN ICT, TELECOM EN BEVEILIGING

# DEMARREREN DOOR TE INNOVEREN

Technologie ontwikkelt zich snel, maar je haalt er pas echt het maximale uit als je er inventief mee omspringt en slimme koppelingen tussen systemen maakt. Juist daar ligt het onderscheidend vermogen van Kop Groep, een innovatieve specialist op het gebied van ICT, communicatie en beveiliging. Zo blijft het bedrijf, toepasselijk gezegd, demarreren.

Een drone die rond het pand zwermt maakt meteen duidelijk dat de business hier niet onder de noemer 'dertien in een dozijn' valt. "Daar zullen we straks nader op ingaan," zegt commercieel directeur Jorn Krijgsman, terwijl hij het apparaat naar de grond haalt. Eerst iets over de geschiedenis van Kop Groep, want geen toekomst zonder verleden, per slot van rekening. Gert Krijgsman stond jarenlang aan het roer van de in 1983 opgerichte firma Kop Beveiliging en richtte in 2009 samen met Bas de Stigter de divisie Kop ICT op. "Dit in antwoord op een groeiende behoefte in de markt aan een verbinding tussen deze disciplines," zegt laatstgenoemde, tegenwoordig adviseur en directielid. "In 2011 volgde de toevoeging van Kop Telecom, waarmee een compleet plaatje ontstond. We liepen destijds behoorlijk voorop met de verwevenheid van die diensten en hier in de regio eigenlijk nog steeds, zeker met de wijze waarop wij dit invullen." Algemeen directeur Rens Krijgsman vult aan: "In 2007 respectievelijk 2008 kwamen mijn broer en ik in de zaak en in 2015 trad onze vader terug. We bedienen in geheel Rivierenland het MKB, MKB-plus en particulieren in het luxesegment met alle denkbare oplossingen en vooral combinaties op het gebied van ICT, telecom en beveiliging. Met onze vestigingen in Leerdam, Culemborg, Hedel en Lopik werken we voor ongeveer 11.000 klanten in totaal."

#### DAG EN NACHT

Het duurt niet lang of het gesprek krijgt een wending richting innovatieve oplossingen, die in willekeurige volgorde de revue passeren. "Sowieso bieden we alle klanten een stukje continuïteit in relatie tot de 24 uren-economie," vertelt Jorn Krijgsman. "We zijn namelijk letterlijk dag en nacht - ook met kerst of andere feestdagen - fysiek bereikbaar en verwijzen klanten dus niet naar een voicemail. Bij problemen komen direct medewerkers in actie, iets dat met name bedrijven in sectoren als productie, transport, logistiek en horeca erg op prijs stellen. Bovendien heeft onze dienstverlening zich in de loop der jaren in de richting van proactief werken ontwikkeld. Zo installeren en beheren we niet alleen systemen bij onze klanten, maar monitoren we deze ook continu en kunnen daardoor bij naderende problemen vaak al ingrijpen voor de gebruiker er iets van merkt. We volgen op afstand zaken als de beschikbaarheid van internet



De Kop Groep is vandaag de dag in handen van Bas de Stigter en de broers Jorn en Rens Krijgsman.

## EEN DRONE DIE ROND HET PAND ZWERMT MAAKT METEEN DUIDELIJK DAT DE BUSINESS HIER NIET ONDER DE NOEMER 'DERTIEN IN EEN DOZIJN' VALT

op vestigingen in binnen- en buitenland, de resterende opslagcapaciteit voor data, belasting en temperatuur van de server en het functioneren van camera's: doet de harde schijf het nog en nemen ze ook daadwerkelijk op? Je wilt er niet pas na een inbraak achter komen dat ze gefaald hebben. We leggen bij dit monitoren altijd een veilige VPN-verbinding met de klant, zodat niet anderen 'via de achterdeur' kunnen meekijken."

#### 4G-OPLOSSINGEN

Kop Groep profileert zich sterk met het toepassen van 4G-oplossingen om klanten in het buitengebied snel internet met onbeperkt dataverkeer te bieden. "Veelal ligt daar geen glasvezel," weet Bas de Stigter. "Wij plaatsen verbindingen op 4G-palen van providers en richtantennes bij de klanten, zoals agrariërs met een verregaande automatisering, fruitteilers, horeca en campings, maar bijvoorbeeld ook machinebouwbedrijven die je in het buitengebied vindt. Afhankelijk van de wensen realiseren we een up- en downloadsnelheid van tussen de 50 en 150 Mb per seconde en dat zal in de nabije toekomst stijgen, met de samenloop van 5G. Voor sommige klanten, ook als ze wél over glasvezel beschikken, leggen we een 4G-verbinding als back-up aan om honderd procent betrouwbaarheid van internet te garanderen. Deze optie wordt vaak toegepast bij kritische bedrijfsprocessen, bijvoorbeeld versproductie. Horeca-ondernemers kennen maar al te goed de frustratie van een weigerend pinapparaat terwijl het terras vol zit. Onze toepassing schakelt in zo'n geval automatisch en zelfs vrijwel ongemerkt naar de back-up over. Als eenvoudig alternatief voor als de snelheid minder een rol speelt bieden we tegen een zeer laag



# Rabo Lease. Groeimiddel voor ondernemers.

Van lasrobot tot bestelbus en van 3D-printer tot graafmachine. Met Rabo Lease investeert u in de bedrijfsmiddelen die u nodig hebt om uw ambities waar te maken én houdt u geld vrij om te ondernemen.

[Rabobank.nl/lease](https://Rabobank.nl/lease)



## powernapstoelen.nl

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

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



VITA Sentation®



bedrag per dag het zogenaamde 'doosje internet' aan, waarmee een bedrijf toch online blijft. Overigens fungeren wij voor al onze klanten zelf als provider, onder private label en dus met 24-uurs bereikbaarheid."

### STRAALANTENNE

Een vrij uniek product van Kop Groep, in ieder geval in de regio, betreft de toepassing van straalantennes om een bepaald gebied te voorzien van hoogwaardig internet met een aantrekkelijk kostenplaatje. Rens Krijgsman: "Tegen een veel lager tarief dan glasvezel leveren we een net zo snelle verbinding, waarbij het voordeel vanuit het collectief komt. We doen dit momenteel op vier bedrijvenparken, namelijk in Leerdam, Culemborg, Hedel en Vuren. Binnenkort komt daar nog een vijfde locatie bij. Op één van de hoogste gebouwen plaatsen we een straalantenne, die binnen een afstand van anderhalve kilometer via een uitzonderlijk beveiligde radiofrequentie verbinding legt met bedrijven die over een ontvangstantenne beschikken, mits er 'vrij zicht' is. Dat controleren we met behulp van een drone." Het vliegende opnameapparaat vindt bij Kop Groep ook zijn toepassing om klanten een zuivere indicatie te geven van hoe een cameraplan zal werken. "Zo kunnen we advies geven over de optimale posities."

### WIFI MET ONDERVERDELING

Kop Groep heeft volgens Jorn Krijgsman een grote expertise opgebouwd in het bouwen van omvangrijke, uitgebreide wifi-infrastructuren, met een onderverdeling in verbindingen. "Denk aan een intern netwerk, een gastennetwerk, een cameranetwerk en bijvoorbeeld iets specifiek als een kassanetwerk. Die laten we vanuit één centrale afzonderlijk van elkaar draaien, zodat een bezoeker die inlogt niet ineens de muziek binnen het bedrijf harder kan zetten, bij wijze van spreken. We regelen de prioriteiten qua capaciteit per verbinding in en maken desgewenst optionele koppelingen, zoals het tonen van de landingspagina of de verplichting een Facebook-pagina te liken voor een gast die gebruik wil maken van de wifi. Met name in de retail plaatsen we wel eens zenders die registreren wie op welke plek verblijft om producten in de schappen te bekijken en voor hoe lang. Dit kan tegelijkertijd waardevolle informatie opleveren wanneer er criminaliteit plaatsvindt."

### VIDEOBELLEN

Op dit moment houdt Kop Groep zich bij klanten op behoorlijke schaal bezig met de uitfasering van ISDN (dat per 1 september 2019 overal in den lande ophoudt te bestaan en in bepaalde regio's nu al) en de ombouw naar IP-telefonie, met na de investering veelal een lager kostenplaatje en zonder meer een grotere functiona-

**'FEITELIJK ZIJN DE MEESTE VAN DEZE TECHNOLOGIEËN NIET NIEUW, MAAR WIJ ALS KOP GROEP INNOVEREN WEL IN HET TOEPASSEN EN VOORAL HET COMBINEREN ERVAN, WAARBIJ WE STEEDS ONZE VOORSPRONG WILLEN BEHOUDEN'**

liteit. Bas de Stigter: "Het staat koppelingen toe met CRM-pakketten en alle mogelijke andere software, het maakt een integratie van vaste en mobiele telefonie met opties als standaard weergave van een netnummer mogelijk en het faciliteert videobellen, een fenomeen dat behoorlijk in opkomst is en bij sommige bedrijven intern al verplicht wordt gesteld. Het verhoogt de productiviteit namelijk met gemiddeld zeventig procent; enerzijds door de rol van lichaamstaal, anderzijds door minder afleiding. Mensen zitten nou eenmaal vaak twee dingen tegelijk te doen als ze aan de telefoon hangen."

### BEHEERPLATFORMEN

Ten slotte nog iets over beveiliging, sinds de oorsprong van Kop Groep een specialisme. Rens Krijgsman: "Alarmsystemen rusten we standaard uit met een veilige app oftewel versleutelde communicatie, zodat je geen aanpassingen aan het modem of de router hoeft te doen om de 'digitale achterdeur' op slot te houden. Voor bedrijven met meerdere locaties kennen we een managementpakket, dat de facilitair beheerder een volledig overzicht geeft via een serie beeldschermen, met tevens weergave van de status van het systeem en de mogelijkheid om eenvoudig en snel gebruikers toe te voegen dan wel te blokkeren. Ook werken we steeds meer met camerasystemen die kentekens van voertuigen herkennen en biometrielezers bij toegangscontrole, die de hand van de gebruiker scannen, wat beter werkt dan alleen een vinger. De echte meerwaarde zit in een koppeling van systemen,



bijvoorbeeld een tag om ergens binnen te komen en een camera die vastlegt of het ook echt de geregistreerde persoon betreft, waarbij een automatische alarmering richting een meldkamer en de politie tot de mogelijkheden behoort. Dit soort combinaties kom je steeds meer tegen in beheerplatformen, die een plattegrond van het pand bevatten, waarbij vastligt wie wanneer waar mag rondlopen. Heel belangrijk bijvoorbeeld bij een archief, in het kader van de AVG. Feitelijk zijn de meeste van deze technologieën niet nieuw, maar wij als Kop Groep innoveren wel in het toepassen en vooral het combineren ervan, waarbij we steeds onze voorsprong willen behouden."

[www.kopgroep.eu](http://www.kopgroep.eu)

Dankzij de toenemende automatisering en digitalisering beschikken steeds meer bedrijven over data. Het analyseren en omzetten van deze data in bruikbare informatie begint in steeds meer sectoren gemeengoed te worden.

# AAN DE SLAG MET BIG DATA

Big data is de verzamelnaam voor alle digitale gegevens die via diverse digitale stromen en in verschillende vormen binnenkomen. Bij bedrijven zijn dit gegevens over klanten, technische specificaties van producten, in- en verkoopcijfers en kassa-informatie. Maar ook data uit externe bronnen zoals social media, cookies en weblogs maakt er onderdeel van uit. Het is de kunst om uit die enorme hoeveelheid data bruikbare informatie te filteren waarmee je efficiënter kunt werken, je bestaande diensten kunt verbeteren en nieuwe diensten kunt ontwikkelen. Daarnaast worden computers steeds sneller en krachtiger en zijn deze apparaten in staat om een grote berg aan data te analyseren.

## MEERWAARDE

De meerwaarde van data-analyse zit onder andere in feit feit dat je met de informatie waarde kunt toevoegen voor je klant. Data-analyse maakt het bijvoorbeeld mogelijk om je aanbod te personaliseren en beter in te spelen op de individuele wensen van de klant. Daarnaast kan big data helpen om je product of dienst verbeteren. Waar hebben je klanten behoefte aan? Wat speelt er in de markt en in de maatschappij? Heb je een voorsprong of juist een achterstand ten opzichte van je concurrentie? Je klanten profiteren overigens ook van jouw big data als je met behulp van deze informatie je bedrijfsprocessen optimaliseert en zo sneller, goedkoper of beter kunt leveren. Welke processen kun je samen met ketenpartners verbeteren waardoor je klant direct profiteert?

## VERZAMELEN

Als bedrijf beschik je over meer data dan dat je in eerste instantie misschien denkt. Elk bedrijf heeft interne data zoals product- en

verkoopinformatie, klantgegevens en productiegegevens. Uit het monitoren van de online handelingen en communicatie van je medewerkers en jezelf kun je ook veel informatie halen. Denk aan het navigeren op een website of het plaatsen van een bericht via social media. Social media als Twitter en Facebook hebben zelfs een analysetool. Nieuwe data creëer je door coderingen, formules en algoritmes toe te passen. Dat gebeurt bijvoorbeeld al in een spreadsheetprogramma wanneer in een kolom automatisch alle getallen worden opgeteld en zo nieuwe informatie voortbrengt. Daarnaast kun je apparaten uitrusten met sensoren. Deze slimme apparaten vergaren digitale informatie en communiceren via internet met mensen en/of andere apparaten: het zogenoemde Internet of Things (IoT).

Overigens bevat de data die je verzamelt zelf ook aanvullende informatie, oftewel metadata. Een mooi voorbeeld hiervan is een digitale afbeelding die je bij de fotowebsite Flickr downloadt. De metadata van deze foto bestaat uit bijvoorbeeld informatie over datum en tijdstip, gps-locatie, via welk account de foto is geüpload en technische gegevens, als flits, ISO en sluitertijd. Externe data kun je uit diverse bronnen halen en veel van deze data is gratis beschikbaar. Denk aan gegevens over weer (KNMI) en verkeer (RDW). Maar ook het CBS en het CPB stellen informatie en cijfers ter beschikking over uiteenlopende onderwerpen.

## BESTAND OP ORDE

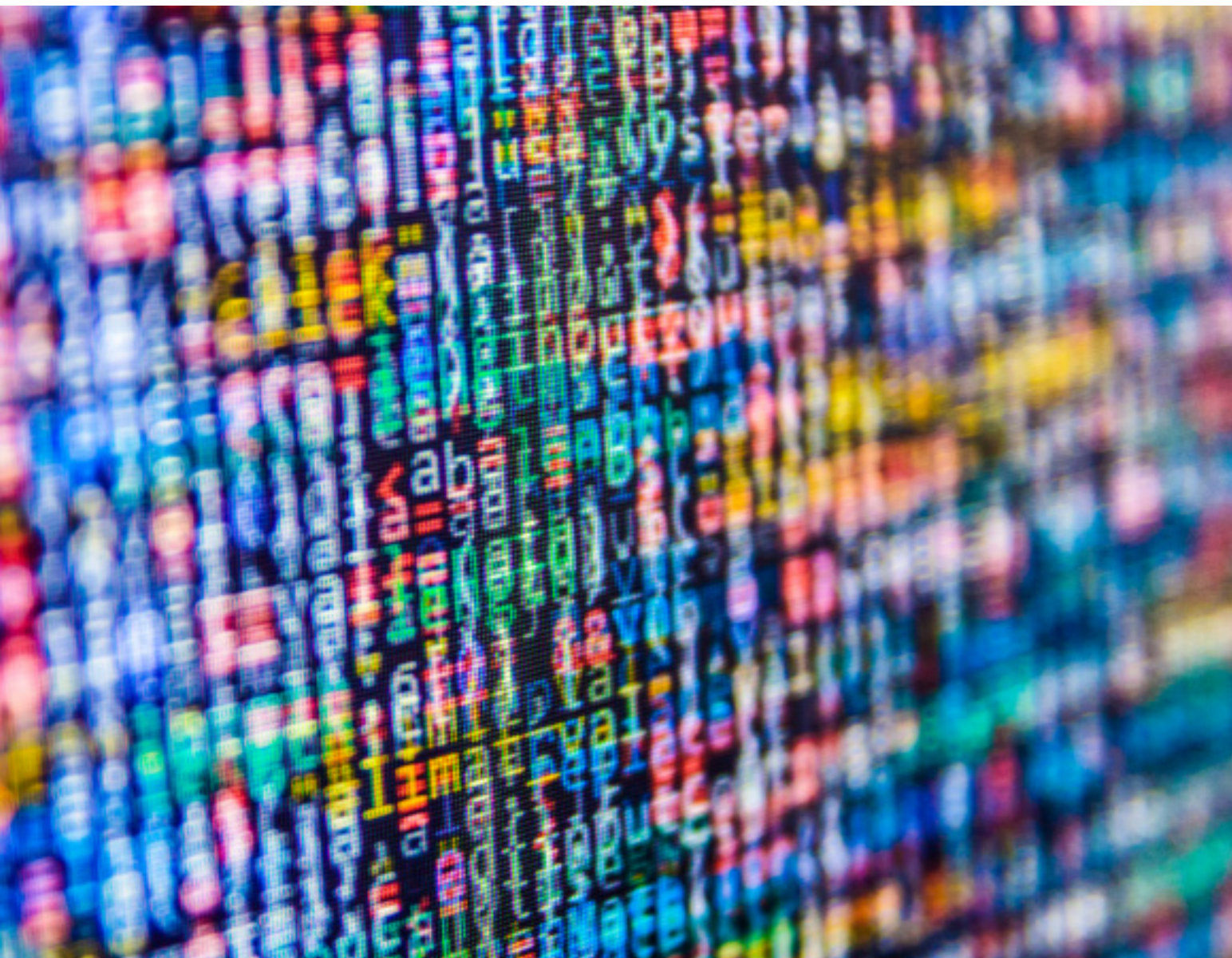
Voor je met de data aan de slag gaat, moet je zorgen dat deze digitaal, compleet en correct zijn. Dat laatste houdt in dat je data op een juiste en consequente manier inventariseert en dat al je medewerkers zich aan deze werkwijze houden. De nieuwe privacy-verordening



AVG of GDPR vereist dat je de datakwaliteit borgt in je bedrijf en dat je de medewerkers bewust maakt van hun verantwoordelijkheid op dit punt. Richting je klanten en leveranciers moet je duidelijk communiceren hoe je op een verantwoorde manier met de data omgaat.

## ANALYSEREN

Het analyseren van een enorme berg data is een flinke klus, zeker als dit uit verschillende bronnen komt. Je kunt het beste klein beginnen met één set eigen data en kijken of je die informatie aan een interne en externe bron kunt koppelen. Vaak geeft dit al inzicht in hoe je waarde kunt creëren met data. Schrijf ideeën uit op papier. Op basis van de inzichten die je met het koppelen van de data krijgt, kun je algoritmes opstellen. Een algoritme bestaat uit een set regels die in een bepaalde volgorde worden uitgevoerd. Het kan worden toegepast bij een moeilijk proces, maar ook om een probleem snel of handig op te lossen. Exponentieel groeiende bedrijven



Dit artikel is gebaseerd op het e-book 'Boost je business met data' van de KVK. Dit e-book is gratis te downloaden via [www.kvk.nl/advies-en-informatie/innovatie](http://www.kvk.nl/advies-en-informatie/innovatie).

maken veel gebruik van algoritmes. Voorbeelden hiervan zijn Uber en Airbnb. Zij beschikken zelfs enkel over data, niet over middelen.

### NIEUWE BUSINESS

Op basis van de analyse van je data kun je achterhalen waar je kansen liggen. Wanneer hier een idee voor nieuw product of nieuwe dienst uit voortkomt, is het raadzaam om dit idee eerst eens voor te leggen aan klanten of collega's. Op basis van de feedback kijk je of het concept kan worden uitgebouwd en hoe je dit het beste aan kunt pakken. Je kunt dit zelf doen, samenwerken met partijen of het ontwikkelen helemaal uitbesteden. Heb je aanvullende kennis nodig, dan kun je bij universiteiten, hogescholen en andere kennisinstellingen aankloppen. Denk aan TNO, het Big data Value center en het CBS Center for Big Data Statistics.

### FINANCIERING

Data-analyse en het ontwikkelen van producten en diensten kosten geld, zeker als het om slimme en internetverbonden producten en apparaten gaat. Ook het gebruik en de exploitatie (connectiviteit, da-

ta-opslag) brengen extra kosten met zich mee. Naast diverse subsidies en regelingen zijn er tegenwoordig veel verschillende financieringsvormen beschikbaar, zoals kredietunies, crowdfunding en participatiemaatschappijen. Je kunt ook van verschillende financieringsvormen tegelijkertijd gebruikmaken. Het is sowieso altijd raadzaam om eerst met een adviseur om tafel te gaan zitten om te kijken welke financieringsvormen in aanmerking komen en hoe je daar toegang tot kunt krijgen.

Big data is de moeite van het verkennen waard. Bedrijven die veel tijd en energie in een gedegen aanpak steken kunnen met big data grote stappen maken en flink doorgroeien. Dat levert uiteindelijk hele bijzondere en innovatieve ideeën op zoals de digitale portal van een industrieslijperij waarbinnen klanten zelf hun product kunnen configureren of een bedrijf dat met behulp van data de scheepvaart inzicht kan geven in het brandstofverbruik. In elke branche is er wel een toepassing te bedenken.



SOLIPSIS DOORGRONDT BUSINESS VOOR ICT-OPLOSSINGEN

# DE VRAAG ACHTER DE VRAAG

'U vraagt, wij draaien.' Op basis van dat principe wordt bij bedrijven de ICT-infrastructuur vaak ingericht, maar houdt deze ook rekening met onvoorzienigheden, onderliggende kwesties in de processen en de koers die de organisatie in de toekomst wil varen? Juist daarin ligt de toegevoegde waarde van Solipsis, een gedegen specialist die eerst de business doorgrondt en daarna de infrastructuur inricht.

Met een bedrijfsgeschiedenis die teruggaat tot 1984 mag Solipsis zich een ervaren speler noemen, die zijn vakgebied mee hielp ontwikkelen en bepaald niet zomaar meelift op de hausse van de laatste twee decennia. Oprichter Wim Buitenhuis, die nog steeds de rol van algemeen directeur vervult, schetst ter introductie een profiel van de organisatie. "We hebben vestigingen in Zaltbommel, Brakel en Schiphol-Rijk, waarvan we de eerste twee in de nazomer zullen samenvoegen tot één groot kantoor in Zaltbommel. Binnen onze dienstverlening kun je drie hoofdactiviteiten onderscheiden. Allereerst 'managed services', het inrichten en beheren van ICT-infrastructuur

in de zin van netwerken, soft- en hardware. Onder de noemer 'document management' faciliteren we platformen om documenten te creëren, elektronisch te archiveren met een goede terugvindbaarheid en wettige handtekeningen toe te voegen bij het opslaan. 'Performance management' behelst het presenteren van waardevolle managementinformatie door data uit allerlei bronnen te halen, met name uit je operationele systemen."

## SERVICE-INTEGRATOR

In dit artikel concentreren we ons op de eerste discipline, managed services. "ICT heeft alleen waarde als het de business en de gebruikers op de juiste manier ondersteunt," zegt Erik Hasselo, commercieel manager bij Solipsis Managed Services. "Dat betekent niet alleen de onderliggende infrastructuur inrichten, de basis van alles, maar ook applicaties van de opdrachtgever desgewenst kunnen beheren én ervoor zorgen dat die data veilig benaderbaar zijn, overal en altijd. Daarnaast omvat de dienstverlening het beschikbaar stellen van resources - opslagruimte en

"ICT heeft alleen waarde als het de business en de gebruikers op de juiste manier ondersteunt", aldus Wim Buijtenhuis (l) en Erik Hasselo (r).

## 'WIJ NEMEN DE REGIE EN DENKEN VOORUIT, MET ALS INSTEELK PROBLEMEN PROBEREN TE VOORKOMEN IN PLAATS VAN ZE ACHTERAF TE MOETEN OPLOSSEN'

rekenkracht - in de private cloud en het helpen realiseren van de digitale transformatie wanneer de klant kiest voor public cloud. Tot slot nemen wij steeds vaker een extra rol aan, die steeds belangrijker wordt in onze sector: die van service-integrator. Dit betekent dat wij de contracten die klanten met andere ICT-partijen hebben als het ware operationeel uitvoeren, met als belangrijk voordeel één aanspreekpunt voor alle issues."

### 24 UUR MONITOREN

Daarbij kenmerkt Solipsis zich volgens Hasselo door een proactieve attitude. "Wij nemen de regie en denken vooruit, met als insteek problemen proberen te voorkomen in plaats van ze achteraf te moeten oplossen. De systemen van onze opdrachtgevers monitoren wij 24 uur per dag en constateren we dat er iets dreigt fout te gaan, dan anticiperen we daarop en treffen maatregelen. Een storingsmelding komt eigenlijk al te laat; wij stellen dan liever de drempel om een geautomatiseerde waarschuwing te geven lager in. Mocht een probleem onvermijdelijk blijken, dan reageren we snel en adequaat. Als service-integrator pakken we deze rol ook op ten aanzien van contracten die onze klanten met andere partijen hebben. Ligt bijvoorbeeld vast dat zo'n partij een probleem binnen vier uur moet oplossen, dan zetten we die opdracht daar niet alleen uit, maar controleren ook de opvolging. Mocht zo'n bedrijf zich niet aan de gemaakte afspraken houden, dan contacteren wij tijdig onze klant om af te stemmen welke actie we zullen ondernemen."

### HET JUISTE VERWACHTINGSPATROON

"Binnen dat proces van monitoren zijn heel veel verschillende zaken te peilen, zoals lijnsnelheid en -bezetting, schijfcapaciteit en processorsnelheid," geeft Buijtenhuis aan. "Allemaal indicatoren om vast te stellen of er mogelijk ergens iets gaat mislopen. Systeemlandschappen worden steeds complexer, zeker door de verwevenheid met internet: hoe leg je veilige verbindingen en hoe beheer je die, vooral sinds vorig jaar de AVG-wetgeving geldt? Dit valt voor bedrijven steeds lastiger te overzien, dus zoeken ze naar een betrouwbare partner die hen op het volledige ICT-vlak kan ondersteunen. Wij hechten er heel veel waarde aan om het juiste verwachtingspatroon te creëren. Zonder in bureaucratie te verzanden werken wij heel gestructureerd, wat tot uiting komt in de certificaten die ons bedrijf behaald heeft: ISO 27001 en, specifiek voor de financiële wereld, ISAE 3402." Niet voor niets kiezen gerenommeerde ondernemingen als Fransen Gerits (diervoeders), Favorite Gifts (relatiegeschenken) en Wissenraet Van Spaendonck (ondersteuning van brancheverenigingen) voor Solipsis. De ICT-specialist richt zich op bedrijven vanaf circa 25 werkplekken/werkstations in een straal van ruwweg vijftig kilometer rondom standplaats

Zaltbommel. "Veel service verlenen we op afstand, maar we willen altijd binnen een uur ter plaatse kunnen zijn," motiveert de algemeen directeur.

### BIP-MAP

Aan het begin van dit artikel kwam al even aan de orde dat Solipsis de ICT bij een opdrachtgever benadert aan de hand van de business. Hasselo: "Dat doen we onder de noemer BIP-map, verwijzend naar 'business in process.' Vaak start de kennismaking met een klant op basis van een specifieke behoefte of vraag. Wat wij dan doen is samen in kaart brengen welke processen er in het bedrijf omgaan en welke consequenties eraan hangen als er een storing zou optreden. We willen ook weten welke applicaties daaraan hangen, welke mensen daarmee werken en wanneer en op welke momenten er rapportage dient plaats te vinden. Er kunnen ook vraagstukken spelen als 'voldoen de data aan de AVG-richtlijnen?', 'hoeveel data zou je bij een calamiteit mogen verliezen?' en 'hoe snel moet een back-up operationeel zijn?' Allemaal zaken die een grote invloed uitoefenen op de wijze waarop wij de ICT-omgeving gaan inrichten." Buijtenhuis: "We maken niet alleen een momentopname, maar nemen ook samen met de klant de verwachte groei in van de onderneming onder de loep. Beter nu alvast anticiperen op de toekomst dan later de infrastructuur weer grondig te moeten veranderen. 'Roadmap', noemen wij dat."

## 'EERST DENKEN, DAN DOEN'

### STRIKTE PROCEDURES

Een pragmatische aanpak en gedegenheid kenmerken Solipsis. Buijtenhuis licht toe: "Veel mensen in de ICT-wereld acteren snel, maar wij zeggen altijd: 'Eerst denken, dan doen.'" Hasselo: "We formuleren dat ook wel eens als: 'Ga eerst voor het whiteboard staan en dan achter het toetsenbord zitten.' De kwestie die de ondernemer bezighoudt lijkt soms duidelijk, maar kan in de praktijk ingewikkelder liggen, daarom stellen wij de vraag achter de vraag." Buijtenhuis vult aan: "Dat doen we vanuit een lange ervaring, onder meer bij grote opdrachtgevers die zeer strikte procedures hanteren, waaraan ook wij moeten voldoen in onze manier van werken. Als zo'n onderneming het verzoek neerlegt om eerst een halfjaar software te testen, leer je vanzelf om je systemen heel doordacht op te leveren. Al die wijsheid gebruiken wij ook weer om onze klanten in het MKB te bedienen, met de solide en doortastende werkwijze die al 35 jaar onze basis vormt."

[www.solipsis.nl](http://www.solipsis.nl)



LAGARDE GROEP: NU ÉÉN ORGANISATIE MET KLANTTEAMS

# EXPERTISE DIRECT 'ONDER DE KNOP'

Na de recente integratie van Blankestijn Beveiliging, Entris en Excellis treedt Lagarde Groep voortaan als één organisatie naar buiten, met volledige synergie tussen ICT, communicatie en beveiliging. Dat niet alleen, er zijn nu klantteams ingericht die als vast aanspreekpunt fungeren. Eén telefoontje volstaat om direct de juiste expertise in te schakelen.

De vakgebieden ICT, communicatie en beveiliging raken steeds meer met elkaar verweven. Reden voor Lagarde Groep om in de afgelopen jaren al deze disciplines in huis te halen en ermee de diepte in te gaan, wat vandaag de dag een allesomvattende dienstverlening oplevert. "Juist die onderlinge raakvlakken en het feit dat we onze klanten met steeds meer services gingen bedienen zette ons aan het denken over onze organisatiestructuur," zegt teamleider Jan Schuiteman. "We hadden een aantal gespecialiseerde bedrijven onder de paraplu, allemaal met een

eigen label, management en voor de klanten afzonderlijke aanspreekpunten, contracten en facturen. Zo zag de ICT-afdeling niet direct wat er op het gebied van communicatie gebeurde etcetera. Sinds 1 april jongstleden vallen alle disciplines onder één bedrijf: Lagarde Groep, als vanouds gevestigd in Ede, Hoevelaken en Putten. Iedereen bij ons werkt nu vanuit één systeem en ziet dus onmiddellijk wat er bij de klant speelt, waarbij ook meteen naar voren komt welke handelingen eventueel al door collega's zijn uitgevoerd. Dat verkort de lijnen aanzienlijk."

## CONTACT RECHTSTREEKS

Volgens Matthijs van de Ridder, eveneens teamleider, scheidt de nieuwe structuur bovendien meer gelegenheid voor cross-selling. "We bieden natuurlijk drie hoofdlijnen in service onder één dak die elkaar aanvullen en versterken. Wanneer de accountmanager zowel ICT,

communicatie als beveiliging vertegenwoordigt, kan hij alle mogelijkheden qua dienstverlening onder de aandacht brengen bij de klant en hem de meest complete, passende oplossing voorleggen. Dat betekent een vaste contactpersoon, die zich inhoudelijk volledig ondersteund weet door onze klantteams, die overigens ook nieuw zijn binnen de organisatie. Ze bestaan uit gemiddeld vijf, zes specialisten in verschillende vakgebieden, die fysiek bij elkaar zitten en nauw samenwerken. In het verleden belde een klant met een vraag of een probleem een supportnummer en kreeg de receptie aan de lijn, die op zoek ging naar een collega om een antwoord te geven of een oplossing te bieden. Nu verloopt het contact rechtstreeks met zo'n team, waarbinnen iedereen op de hoogte is van de case en in het systeem direct toegang tot alle gegevens en de actuele stand van zaken heeft. Handig bij afwezigheid van een medewerker, want dan kan een collega het direct overnemen en de klant gericht verder helpen."

#### FEELING KRIJGEN

Schuiteman maakt het verschil met de oude situatie nog wat tastbaarder. "Na het salestraject door de accountmanager kwam de engineer in beeld en na het inrichten van het systeem belandde de klant in geval van vragen of problemen bij de afdeling service. Telkens een ander aanspreekpunt, dus. Nu zitten we met alle specialisten bij elkaar op de afdeling en voelt iedereen binnen het team zich verantwoordelijk voor de klant. Ontstaat ergens een onzorgvuldigheid, dan word je daar direct mee geconfronteerd en zul je vanzelf actie ondernemen. Daarbij zijn de lijnen letterlijk heel kort, wat het makkelijk maakt om kwesties onderling te bespreken. Bij kennismakingsgesprekken met grote klanten bestaat zelfs de mogelijkheid om er met het complete team of tenminste een aantal mensen op bezoek te gaan, zodat we allemaal feeling krijgen met het bedrijf en de branche. Dat vormt sowieso een speerpunt binnen onze nieuwe structuur. We vinden het belangrijk om niet alleen vanuit de vraag te kijken, maar ook vanuit de organisatie en alles wat daar speelt. Niet voor niets behoort 'inspireren' tot de kernwaarden van Lagarde Groep. Onze medewerkers mogen voor hun beeldvorming gerust zelf eens ervaren wat voor impact het heeft als bij de klant een bepaalde storing optreedt en ineens een afdeling stilvalt."

#### BRANCHEGERICHT

Lagarde Groep beschikt nu over twaalf klantteams. Van de Ridder geeft aan dat het bedrijf daarmee in de toekomst meer branchegericht wil gaan werken. "Het zal wel even tijd kosten voor we dat bereikt hebben, want niet bij alle sectoren valt het even makkelijk te realiseren. Sowieso willen we niet onnodig schuiven met

bestaande relaties, met wie we nu contact onderhouden via vertrouwde aanspreekpunten. De zorg biedt echter al goede mogelijkheden om er een sterke focus op te leggen met het desbetreffende klantteam. Deze sector maakt op grote schaal gebruik van ICT- en communicatieoplossingen, maar op dit moment nog in mindere mate van beveiliging. Dat thema zal door de bezuinigingen op personeel echter steeds belangrijker worden, denk maar aan toegangscontrole die de rol van een receptioniste overneemt. Ik ben zelf voornemens om binnen afzienbare tijd eens een paar dagen rond te lopen bij verschillende instellingen en indrukken op te doen van de processen, ook weer om er feeling mee te krijgen."

#### AANTAL TICKETS VERMINDEREN

De structuur met klantteams verhoogt volgens Schuiteman de succesansen om snel en efficiënt problemen definitief uit de wereld te helpen. "Alle meldingen komen nu op één afdeling binnen één systeem terecht. In het verleden maakte de servicedesk een ticket aan, loste die kwestie op en dat gebeurde soms een aantal keren binnen korte tijd rondom hetzelfde probleem, bijvoorbeeld vier keer binnen één week een klacht over een verlopen wachtwoord bij een organisatie. Door nu samen te werken binnen een team, waarbij iedereen de actuele status bij de klant ziet, zijn we veel meer in staat om problemen bij de bron aan te pakken in plaats van aan symptoombestrijding te doen. We streven ernaar om het aantal tickets met de helft te verminderen, ook op het gebied van mutaties, bijvoorbeeld wanneer bij de klant een medewerker in of uit dienst treedt. Een naam

toevoegen en verwijderen vergt een aantal handelingen, die je per persoon opnieuw moet doen. Waarom dan niet periodiek de wijzigingen opsparen en ze allemaal in één keer doorvoeren? Dat werkt kostenbesparend en geeft bij de klant minder overlast. Door het aantal tickets te reduceren houden we meer tijd over om ons te focussen op het verbeteren van processen bij onze klanten, eventueel bij de klant op locatie. Als een medewerker van ons daar dan toch zit, kan hij wellicht ook andere vragen beantwoorden."

## DE VAKGEBIEDEN ICT, COMMUNICATIE EN BEVEILIGING RAKEN STEEDS MEER MET ELKAAR VERWEVEN

#### ALLE VERANDERINGEN TEGELIJK

Binnen een opmerkelijk korte tijdsperiode van drie maanden realiseerde Lagarde Groep de volledige transitie naar de nieuwe bedrijfsstructuur, met samenvoeging van de verschillende divisies en inrichting van de klantteams. Schuiteman: "In alle eerlijkheid zouden we klanten nooit aanraden om alle veranderingen tegelijk door te voeren, zoals het wijzigen van domeinnamen, het indelen van de teams, het vastleggen van de functies en het aanpassen van de backoffice: systemen, telefoonnummers, de centrale, ons intranet en het migreren van de dossiers naar een betere omgeving. Geloof maar

15





# De mobiliteit voor morgen

De mobiliteitsbranche is vandaag de dag een zeer dynamische wereld. Elektrisch rijden, autonome mobiliteit, verduurzaming, deelauto's, mobiliteitsbudgetten, zijn nog maar een paar voorbeelden van ontwikkelingen die aangeven dat het traditionele idee van mobiliteit zijn langste tijd heeft gehad. Het is tijd voor 'De mobiliteit voor morgen'.

De Waal Autogroep en Autolease Midden Nederland slaan de handen ineen om samen met u te kijken naar innovatieve mobiliteitsoplossingen. Op ons nieuwe platform beantwoorden wij uw mobiliteitsvragen, geven wij u inzicht in de vernieuwde mobiliteit, inspireren wij u over innovatieve mobiliteitsoplossingen en bieden wij u de mogelijkheid om nu al kennis te maken met de mobiliteit voor morgen.

**Op de hoogte blijven?**

Meld u aan voor de nieuwsbrief op [demobiliteitvoormorgen.nl](http://demobiliteitvoormorgen.nl)

Verzorgd door:



**De Waal**  
autogroep



**AUTOLEASE**  
MIDDEN NEDERLAND

Marconistraat 12  
4004 JM Tiel  
0344 - 63 80 70

[info@demobiliteitvoormorgen.nl](mailto:info@demobiliteitvoormorgen.nl)



dat het ons wat zweetdruppels heeft gekost. Nou scheelt het natuurlijk dat wij in eigen huis over de expertise beschikken om dit gestroomlijnd te laten verlopen en dat onze medewerkers bij strubbelingen het achterliggende verhaal kennen. Dankzij de inspanningen van het ICT-team konden onze klantteams gewoon doordraaien en zich met externe zaken bezighouden, zodat onze relaties nergens hinder van zouden ondervinden. Klaar zijn we trouwens nooit, want zeker in onze branche moet je met de snel veranderende markt meebewegen.”

#### IN ÉÉN KANAAL

Over dat laatste gesproken: Lagarde Groep heeft nu de volle capaciteit om klanten te laten kennismaken met actuele ontwikkelingen, waarvan Van de Ridder er een paar uitlicht. “Telecommunicatie wordt steeds meer ICT-gericht en daarbij zal de samenvoeging van onze expertises goed van pas komen, ook in combinatie met beveiliging, zoals het integreren van camera’s in netwerken. We zien dat Skype for Business steeds meer terrein wint en de rol van telefooncentrales overneemt, met zelfs de mogelijkheid om er een lokaal netnummer aan te koppelen. Zelf ontwikkelen we momenteel een tool om alle communicatie in één kanaal onder te brengen, dus appen, chatten, bellen, mailen etcetera. Dan lopen alle stromen via hetzelfde systeem en ziet iedereen binnen een team de laatste stand van zaken, bijvoorbeeld wie welke klant waarmee geholpen heeft. Het zorgt ervoor dat informatie niet versplinterd raakt en maakt

## EÉN TELEFOONTJE VOLSTAAT OM DIRECT DE JUISTE EXPERTISE IN TE SCHAKELEN

“Lagarde Groep treedt voortaan als één organisatie naar buiten, met volledige synergie tussen ICT, communicatie en beveiliging”, aldus Jan Schuiteman (r) en Matthijs van de Ridder (l).

rapportage makkelijker. Voor nu en de directe toekomst is de trend dat de klant mag bepalen welk communicatiemiddel hij kiest en dat de dienstverlener daarbij geen verschil maakt in prioriteit en opvolging.”

#### DOCUMENTEN DELEN

In dezelfde lijn ligt SharePoint van Microsoft, een serie samenwerkingstools voor teams. “Centraal hierin staat het delen van documenten, wat zeer eenvoudig werkt, ongeacht waar iemand zit: op de zaak, thuis of elders,” legt Schuiteman uit. “Feitelijk moet je het zien als de opvolger van de fileserver, waar iedereen bestanden opslaat. Daar geldt echter als nadeel dat je ze niet kunt delen met derden die geen gebruikersrechten hebben en dat vaak meerdere versies gaan rondzwerven. Bij SharePoint werkt iedereen vanuit hetzelfde document. Sowieso zal de traditionele server steeds meer het veld gaan ruimen en plaats maken voor public cloud, met licenties op basis van betalen naar gebruik en hoeveelheid gebruikers, dus niet meer het kopen van capaciteit gebaseerd op pieken.” Ontwikkelingen genoeg, die onderstrepen hoe ICT, communicatie en beveiliging steeds dichter bij elkaar komen te liggen. Lagarde Groep is daar, dankzij de integratie van alle divisies binnen één organisatie en het inrichten van oplossingsgerichte klantteams, helemaal klaar voor.

[www.lagardegroep.nl](http://www.lagardegroep.nl)





GREAT PLACE TO WORK HELPT BIJ DE STRIJD OM TALENT

# GOED WERKGEVERSCHAP DRAAIT OM VERTROUWEN

In een gespannen arbeidsmarkt worden steeds meer bedrijven bij hun ontwikkeling geremd door een tekort aan personeel. Een profiel als aantrekkelijke werkgever is cruciaal in de strijd om talent. Great Place To Work ondersteunt bij het inzichtelijk maken en uitdragen van goed werkgeverschap. “De cultuur en verhoudingen binnen een bedrijf bepalen of medewerkers zich prettig voelen,” zegt René Brouwers. “Dé cruciale factor daarbij is vertrouwen.”

De Amerikaanse journalist Robert Levering deed begin jaren 80 onderzoek naar de beste bedrijven om voor te werken. Hij ontdekte dat goed werkgeverschap niet primair samenhangt met salaris en arbeidsvoorwaarden. De waardering van medewerkers bleek vooral gebaseerd op de manier waarop management en werknemers met elkaar omgaan. De meest aantrekkelijke werkgevers kenmerkten zich door een grote mate van onderling vertrouwen.

## DRIE PIJLERS

Deze eyeopener vormde 35 jaar geleden de grondslag voor Great Place To Work, een programma voor ontwikkeling en certificering van goed werkgeverschap. Sinds 2003 is de organisatie ook actief in Europa en Nederland. “Nog altijd is vertrouwen het belangrijkste criterium in ons model”, zegt directeur René Brouwers. “Kunnen medewerkers de

organisatie en haar mensen vertrouwen? En krijgen zij ook het vertrouwen om verantwoordelijkheid te nemen? Tweede pijler is collegialiteit; kan iemand zichzelf zijn en zich ontplooiën? Is sprake van kameraadschap, kunnen collega's op elkaar bouwen? Trots is de derde onderliggende waarde, zowel op wat medewerkers en teams bereiken als op waar de organisatie voor staat.”

## KERS OP DE SLAGROOM

Voor de beoordeling onderzoekt Great Place To Work zowel de mening van medewerkers als beleidsmatige aspecten. Oordelen en prestaties worden op een groot aantal punten gemeten en uitgedrukt in een procentuele score. Haalt een organisatie de benchmark dan mag zij zich een Great Place To Work noemen. “Het afgelopen jaar zijn 140 organisaties met het traject gestart; van klein tot groot, zowel profit,

non-profit als overheden. Ruim zestig werkgevers zijn erkend als een Great Place To Work." De best presterende deelnemers ontvangen een additionele bekroning en mogen zich Best Workplace noemen. "Zij vormen de top van onze piramide. Zie het als de kers op de slagroom van de taart."

### GELOOFWAARDIG LEIDERSCHAP

Great Place To Work stelt steeds strengere eisen. "De lat ligt een stuk hoger dan in het begin," aldus Brouwers. Is er een rode draad bij deelnemers die de benodigde scores niet halen? "Dat hangt meestal samen met leiderschap en de geloofwaardigheid ervan. Geeft het management voldoende richting? Zijn leidinggevers in staat om te luisteren, wordt feedback gestimuleerd en worden medewerkers betrokken bij beslissingen? Hierbij is vaak ruimte voor verbetering als de benchmark niet wordt gehaald."

### PSYCHOLOGICAL SAFETY

De essentie van het Great Place To Work-model is in 35 jaar onveranderd. "Vertrouwen, trots en kameraadschap blijven de kernwaarden die er voor medewerkers echt toe doen, of iemand nu bij een klein bedrijf of een multinational werkt," aldus Brouwers. "In die overtuiging worden wij gesterkt door tal van onderzoeken naar goed werkgeverschap; dat blijkt telkens te herleiden tot deze elementen. Zo onderzocht Google in 2015 de eigenschappen van hun best functionerende teams. Medewerkers bleken er een grote mate van *psychological safety* te ervaren. De basis daarvan is vertrouwen."

## 'VERTROUWEN, KAMERAADSCHAP EN TROTS ZIJN KERNWAARDEN DIE ER VOOR MEDEWERKERS ECHT TOE DOEN'

### VOOR IEDEREEN

Consistentie betekent niet dat de beoordeling statisch is. "Diversiteit en inclusiviteit zijn grote actuele thema's. Daarom wegen wij zwaarder mee dat een Great Place To Work een organisatie voor iedereen moet zijn. Ongeacht leeftijd, geslacht, cultuur en geloof." Maatschappelijke veranderingen blijken ook uit de feedback van werknemers. "Die werden in de loop van de jaren terughoudender bij de vraag of zij nog lange tijd bij dezelfde werkgever actief willen zijn. Mensen wisselen gemakkelijker van baan. Verder vinden medewerkers het steeds belangrijker dat hun organisatie een zinvolle bijdrage levert aan de maatschappij."

### EMPLOYEE EXPERIENCE

Goed werkgeverschap staat in het middelpunt van belangstelling. "Er wordt veel gepubliceerd over de *employee experience*; de ervaringen van medewerkers en de impact van hun welbevinden op de prestaties. Organisaties realiseren zich dat hiërarchisch leiderschap niet meer werkt. In plaats daarvan wordt een meer relationele vorm gevraagd, gebaseerd op wederzijds vertrouwen. Dat is de basis voor een consistent succes." Gezien de krapte op de arbeidsmarkt moeten organisaties bewijzen dat zij een aantrekkelijke werkgever zijn. "Great Place To Work ondersteunt daarbij. De vraag

naar onze dienstverlening groeit dan ook sterk. Het aantal medewerkers is in korte tijd verdubbeld."

### WHAT YOU SEE IS WHAT YOU GET

Welke tips heeft Brouwers voor werkgevers in de strijd om het vinden en binden van talent? "Allereerst: ken jezelf. Weet hoe medewerkers de organisatie ervaren en beoordelen. Is dat beeld duidelijk en positief, draag het dan uit. Zorg er daarbij te allen tijde voor dat dit beeld overeenkomt met de werkelijkheid. *What you see is what you get*. Anders raken nieuwe medewerkers teleurgesteld en wordt het moeilijk om mensen te behouden."

Andere aanbeveling: investeer in leiderschap. "Op alle niveaus, van de top tot de werkvloer. Realiseer je dat de

René Brouwers: "Blijf werken aan vertrouwen en kameraadschap want de beloning is groot."

### ANDERE DYNAMIEK

Bij familiebedrijven en bedrijven met een DGA is aandacht voor goed werkgeverschap veelal een tweede natuur. "Dergelijke organisaties hebben oog voor de lange termijn, ook bij investeringen in mensen", stelt Brouwers. "Wordt zo'n bedrijf overgenomen door private equity of gaat het naar de beurs dan ontstaat vaak een andere dynamiek. Onder druk van de aandeelhouders krijgt het resultaat op de korte termijn prioriteit. Het blijkt dan moeilijk om het goede werkgeverschap vast te houden."



impact van leiderschap in de onderliggende niveaus steeds meer uitvergroot wordt. De slinger slaat alsmat verder uit, in positieve maar ook in negatieve zin. Wees daarom zorgvuldig bij de selectie van de juiste mensen. En help ze om zich verder te ontwikkelen. Tot slot: zoek verbinding met de medewerkers. Luister goed, achterhaal wat zij ervaren en waar verbetering mogelijk is. Blijf werken aan vertrouwen en kameraadschap want de beloning is groot: positieve energie, meer innovatie en duurzame groei."

# 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@vanhorssenbv.nl | www.vanhorssenbv.nl



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

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

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

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

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

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

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail [jeroen@jbaccountants.nl](mailto:jeroen@jbaccountants.nl) of telefonisch onder het nummer 0345 535788.



## JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 58c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 88  
[info@jbaccountants.nl](mailto:info@jbaccountants.nl) | [www.jbaccountants.nl](http://www.jbaccountants.nl)

CAFÉ Y MÁS

# GEBOREN UIT DE BEHOEFTE VAN ONZE RELATIES

Heb jij dat ook? Je komt op het werk. Je loopt naar je werkplek en de geur van koffie komt je al tegemoet. Meteen krijg je zin in een lekker kopje koffie. En de energie begint te stromen. Deze dag kan niet meer stuk!

Dit zwarte goud is de motor van een bedrijf. We drinken het dagelijks. Het houdt ons wakker en alert tijdens een lange werkdag. Maar dan moet het natuurlijk wel lekker zijn. En niet zo'n smakeloos kopje koffie dat je soms voorgeschoteld krijgt.

## PASSIE VOOR KOFFIE

Café Y Más is geboren uit passie voor koffie en de behoefte van onze relaties. Als we bij onze klanten langskomen, horen we vaak treurige verhalen over de koffiemachines. Dat ze niet functioneren, niet snel gerepareerd worden of dat de voorraad niet snel genoeg aangevuld wordt. En waar vooral slappe koffie uitkomt. Daar worden wij en onze klanten niet blij van. Zij zijn namelijk net als wij ware fijnproevers en houden van deze geurige drank. Het genot van cappuccino, espresso, latte of een gewone kop zwarte koffie willen wij niet alleen bewaren voor thuis of in de Horeca.

## ONTDEKKINGSTOCHT

Dus willen we ook op kantoor plezier beleven aan een met zorg gebrande en gezette koffie, gemaakt van verse bonen. Het was voor ons dan ook een kleine stap om op zoek te gaan naar een smakelijk alternatief. Innovatief als we zijn, besloten we oplossingen te bedenken. In die ontdekkingstocht proefden we verschillende soorten en melanges. We leerden dat het branden van koffiebonen, het soort bonen en de koffiemachine samen bepalen hoe koffie smaakt. Onze eigen mensen testen de machines, de melanges en genieten ervan. Regelmatig bezoeken ondernemers en bedrijven ons proeflokaal om onze crèmige espresso en mooie cappuccino's te beleven.

## EIGEN KARAKTER

We leveren drie soorten koffiebonen met ieder een eigen karakter. Zoals ook onze medewerkers een eigen karakter hebben. De volle Superior melange zorgt voor een frisse smaaksensatie. De lichte Leve hint naar melkchocolade, terwijl de pittige Picante je smaakpapillen prikkelt. Ben je benieuwd hoe onze melanges smaken? Kom dan naar ons proeflokaal en onze showroom. Daar geniet je niet alleen van

## BIJ EXCELLENTE KOFFIE HOORT EEN DITO MACHINE

onze koffie, maar kun je ook al onze koffiemachines bekijken. Café Y Más biedt drie serviceniveaus en levert verschillende merken koffiemachines. Want bij excellente koffie hoort een dito machine en een net zo goede service.

*Ga naar [cafeymas.nl](http://cafeymas.nl) voor meer informatie of neem contact op met Maarten de Klein 024-20 300 76.*



DE UITDAGINGEN VAN VIVIENNE VAN EIJKELENBORG (DIFRAX)

# ‘IK WIL HET VERSCHIL MAKEN’

Difrax is marktleider in Nederland met babyproducten. Ook internationaal timmert het Biltthovense bedrijf stevig aan de weg. Het is de verdienste van CEO Vivienne van Eijkelenborg, Zakenvrouw van het Jaar in 2016. “Jonge vrouwen lijken ambitieuzer, minder terughoudend dan mijn generatie destijds. Het old boys-netwerk heeft zijn langste tijd gehad.”

Op haar achttiende wist ze het zeker: werken in het bedrijf van haar ouders Dimphna en Frank – Difrax; dat nooit. Trainee bij grote concerns en dan de wijde wereld in; dat was het pad zoals Vivienne van Eijkelenborg het voor zichzelf zag. Na een studie bedrijfskunde ging ze aan de slag bij V&D en DA. “Inkoop en verkoop, een waardevolle leerschool.”

Na haar vertrek bij DA maakt ze toch de overstap naar Difrax. “Aanvankelijk voor een jaar. Reken nergens op, zei ik tegen mijn ouders.” Maar al snel werd Van Eijkelenborg gegrepen door de mogelijkheden van het bedrijf. “Babyproducten waren destijds vooral roze en blauw; de truttigheid ten top. Qua uitstraling en design was er nog een wereld te winnen. Verder was Difrax alleen actief in Nederland. Met jeugdig enthousiasme zag ik alle kansen om de wereld te veroveren.”

## NIEUWE ROLLEN

Voldoende reden om in 1999 het roer over te nemen van haar ouders. “Daarbij hebben we heldere zakelijke afspraken gemaakt. Ik kocht het bedrijf voor de volle 100% en was financieel volledig verantwoordelijk. Alle risico’s lagen bij mij en ik kon mijn eigen keuzes maken. Dat zorgde voor duidelijkheid. Mijn ouders zijn nog een aantal jaren bij het bedrijf betrokken gebleven. We gaven elkaar de ruimte voor onze nieuwe rollen. Daar ben ik erg dankbaar voor.”

Van Eijkelenborg zette vol in op productontwikkeling. “Om het aanbod te optimaliseren, heb ik veel gesproken met artsen en deskundigen. We ontwikkelen alle producten zelf, met eigen mallen. De combinatie van innovatie, kwaliteit en een aantrekkelijke vormgeving is hét onderscheidend vermogen van Difrax.”

## CRUCIALE PARTNERS

Tweede speerpunt is internationale groei. Difrax-producten zijn verkrijgbaar in ruim twintig landen. “Met sommige artikelen hebben we in Nederland ruim 40% marktaandeel. Groei moet dus uit het buitenland komen. Daar komt bij dat de ontwikkeling van producten zoals de kolf en flessenwarmer kostbaar is. Om die investeringen terug te verdienen, is veel volume nodig.” Overall worden baby’s geboren, alle ouders willen het beste voor hun kinderen. “Bij onze producten draait het om vertrouwen. Daarom moeten we het verhaal van Difrax in elk land voor het voetlicht brengen. Een intensief traject waarbij distributeurs een sleutelrol

spelen. Het vinden van de juiste partners is cruciaal voor buitenlands succes.”

## BEKRONING MET EEN MISSIE

De prestaties van Vivienne van Eijkelenborg bleven niet onopgemerkt. In 2016 werd zij Zakenvrouw van het Jaar. “Een bekroning met een missie. Door mijn verhaal te delen, hoop ik mijn ambitie over te brengen op andere vrouwen en ze vertrouwen te geven dat het kan! Onderliggende drijfveer is de overtuiging dat Nederland baat heeft bij gemengde teams met een substantieel aandeel vrouwen. Niet alleen in het bedrijfsleven, ook in de politiek, onderwijs en zorg.” De parttimecultuur zorgt er volgens Van Eijkelenborg voor dat mannen dominant zijn in de vijver met toptalent. “Dat moet veranderen. Zoiets lukt alleen als meer vrouwen lef tonen en topfuncties ambiëren. Vrouwen hebben wel de neiging om als ze 70% van een uitdagende nieuwe baan beheersen, te denken dat zij onvoldoende gekwalificeerd zijn. Mannen zien dat amper als een belemmering.”

Los van talent en vaardigheden zijn vlieguren nodig om succesvol te zijn. “Dat betekent offers brengen en keuzes maken. Je betaalt een prijs. Ben je daartoe bereid dan is veel mogelijk. Daarbij helpt het als vrouwen die ervoor gaan, gesteund worden door hun omgeving. Niet alleen moreel, ook praktisch. Want de combinatie van carrière en gezin is voor vrouwen nog altijd lastiger dan voor mannen.”

## ‘HET IS RAZEND MOEILIJK OM EEN MERK INTERNATIONAAL UIT TE BOUWEN’

### OLD BOYS, YOUNG GIRLS

Van Eijkelenborg ziet een positieve tendens. “Onlangs volgde ik een opleiding voor commissarissen aan Nyenrode. Ruim een derde van de deelnemers was vrouw. Ik denk echt dat het old boys-netwerk zijn langste tijd gehad heeft. Jonge vrouwen lijken ambitieuzer, minder terughoudend dan mijn generatie destijds. Dat is hoopgevend.”

Als inderdaad meer vrouwen topfuncties nastreven, moeten ze wel gevraagd worden. “Stichting Topvrouw



"Nederland heeft baat bij gemengde teams met een substantieel aandeel vrouwen"

## TOVERFEE MET ZELFSPOT

Difrax-producten zijn bedoeld voor kinderen van nul tot vier. "We moeten dus telkens nieuwe klanten aan ons binden. Eerdere ervaringen van familie en vrienden spelen een belangrijke rol." De boekjes die Difrax uitgeeft, helpen om de klantrelatie te verstevigen. Onderwerpen zijn onder meer voeding en zindelijkheid. "Op een speelse manier geven we hiermee advies aan jonge ouders. De boekjes zijn in meerdere talen uitgebracht en worden enthousiast ontvangen." Vivienne van Eijkelenborg figureert er zelf in, als heuse toverfee. "Enige zelfspot op zijn tijd is een gezonde eigenschap."

wen beschikt over een grote database met hooggekwalificeerde kandidaten. Daar kan nog veel meer gebruik van worden gemaakt." De opmars van vrouwen gaat gestaag maar langzaam. Over quota twijfelt de Difrax-CEO echter. "Je wilt dat je wordt gevraagd omdat je de beste papieren hebt voor een job, niet omdat je vrouw bent."

## NIET SCHRIKKEN

In 2019 staat Vivienne van Eijkelenborg twintig jaar aan het roer van Difrax. "In het begin ben je onbevangen. Dat draagt bij aan de drive die elke ondernemer nodig heeft en ik nog altijd ervaar. Een andere cruciale eigenschap is veerkracht. Ik schrijf trouw een jaarplan maar het loopt altijd anders. Je moet flexibel zijn, om kunnen gaan met teleurstelling en tegenslag. Ervaring helpt daarbij. Ik schrik niet zo snel meer."

Toch is ondernemerschap soms eenzaam. "Voor mijn ontwikkeling heb ik veel aan Entrepreneurs' Organisation, een wereldwijd netwerk met 12.000 ondernemers. Zij bieden tal van opleidingen aan die je zowel zakelijk als persoonlijk verder brengen. Ook het onderling uitwisselen van ervaringen is zeer waardevol. Ik heb er geleerd om open te zijn

over valkuilen en tegenslagen. Daar leer je veel meer van dan van succesverhalen." Van Eijkelenborg was president van de Nederlandse afdeling van Entrepreneurs' Organisation. Nu leidt ze de Europese Regio met negentien chapters. "Ik geloof in ondernemerschap en ondernemers; zij kunnen van grote betekenis zijn. Niet alleen in hun bedrijf, ook voor de maatschappij. Daaraan lever ik graag een bijdrage."

## ONGEDULDIG

Bestuursfuncties zoals bij Entrepreneurs' Organisation geven Van Eijkelenborg de prikkels en afwisseling die zij nodig heeft. "Ik ben ongeduldig, wil me op allerlei gebieden blijven ontwikkelen en het verschil maken. Maar ook binnen Difrax zijn er uitdagingen genoeg. Productinnovatie blijft een continu aandachtsveld. En vergis je niet; het is razend moeilijk om een merk internationaal uit te bouwen. In verschillende culturen moeten we telkens de passie voor het merk overbrengen. Een forse klus, maar onze producten verdienen het. Daarmee draagt Difrax bij aan de gezondheid van kinderen en het welbevinden van hun ouders. Het vergroten van die impact zie ik als mijn belangrijkste opgave."

# Aanbevolen locaties



## Herberg De Engel

Waalbandijk 102  
6669 ME Dodewaard  
T 0488 411 280  
E [info@de-engel.nl](mailto:info@de-engel.nl)  
I [www.de-engel.nl](http://www.de-engel.nl)



## Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81  
5301 AR Zaltbommel  
T 0418 51 4070  
E [info@la-provence.nl](mailto:info@la-provence.nl)  
I [www.la-provence.nl](http://www.la-provence.nl)



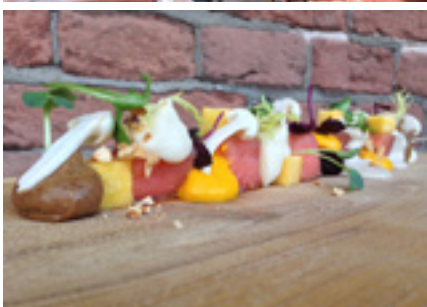
## SALSA, catering op locatie

Postbus 41  
4153 ZG Beesd  
T 06 - 522 11 459  
E [info@salsacatering.nl](mailto:info@salsacatering.nl)  
I [www.salsacatering.nl](http://www.salsacatering.nl)



## Herberg De Zoelensche Brug

Achterstraat 2  
4011 EP Zoelen  
T 0344 681 292  
E [info@zoelenschebrug.nl](mailto:info@zoelenschebrug.nl)  
I [www.zoelenschebrug.nl](http://www.zoelenschebrug.nl)



## De Twee Linden

Zandstraat 100  
6658 CX Beneden-Leeuwen  
T 0487 59 1234  
E [info@detweelinden.nl](mailto:info@detweelinden.nl)  
I [www.detweelinden.nl](http://www.detweelinden.nl)







## WANDERWATCH: VOOR BLIJE KINDEREN EN OUDERS

Een smartwatch met gps is een uitkomst voor ouders die graag willen weten waar hun kinderen vertoeven. Alleen zien de meeste kinderen de meerwaarde niet van het dragen van zo'n apparaat, omdat er verder niets leuks aan is voor henzelf. Wanderwatch heeft daar verandering in gebracht door interactieve spelelementen toe te voegen aan het horloge. Rivierenland Business testte twee weken lang dit revolutionaire apparaatje uit.

Wanderwatch is door oprichters Ellie Karssemakers en Anton de Nijs uit Den Bosch in eerste instantie ontwikkeld als 's werelds eerste smartwatch die het buitenspel interactiever maakt. De zwaardgeluiden hoort je kind bijvoorbeeld alleen als hij zijn arm beweegt met de stok die hij net heeft gevonden. De magische steen is een uniek element dat buitenspel ook interactief maakt. De één verstoort de magische steen en de ander gaat hem zoeken met behulp van de Wanderwatch. Natuurlijk heeft het horloge een camera en stappenteller. Door dit alles is de Wanderwatch het eerste gps-horloge die kinderen met heel veel plezier zullen dragen.

In de Ouder App kun je als ouder altijd zien waar je kind is en ermee communiceren via smsjes, spraakberichtjes of tekeningetjes. Er zit zelfs een alarmknop op voor wanneer er echt iets aan de hand is. Het is bovendien een stand-alone smartwatch, waardoor je kind niet verplicht met een telefoon rond hoeft te zeulen. Fijn is dat de Wanderwatch supernauwkeurig weergeeft waar je kind zich op dat moment bevindt en je dus niet alsnog alle huizen in de wijk langs hoeft tijdens een zenuwslappende zoektocht. Twee vliegen in één klap dus: door de interactieve spelletjes van de Wanderwatch komen je kinderen eindelijk weer eens van de bank en kun je als ouder met een gerust hart je kinderen buiten laten spelen!  
Informatie: [www.wanderwatch.com](http://www.wanderwatch.com)



## AIBO: ROBOTHOND EN BEWAKER VAN JE HUIS

Kinderen die zeuren om een huisdier, welke ouder klinkt dit niet bekend in de oren? Maar wie geeft de hond eten en laat 'm uit? Met komst van Aibo de robothond behoren deze dilemma's tot verleden tijd. Hoewel Aibo al wat langer bestaat, heeft deze hond van Sony onlangs een digitale mak-eover ondergaan, waardoor hij alle harten moet gaan doen smelten. De robothond kan uit zichzelf bewegen en bewegingen aanleren die niet voorgeprogrammeerd zijn. Ook herkent de 'hond' meer dan honderd verschillende stemcommando's en kan het een eigen persoonlijkheid ontwikkelen afhankelijk van het contact met het baasje. Nieuw is dat het digitale huisdier tot tien personen uit elkaar kan houden, de woning in kaart kan brengen en ruimtes kan 'bewaken'. Fans die 'm willen aanschaffen moeten nog even geduld hebben, momenteel is het huisdier alleen nog te koop in de Verenigde Staten en Japan.  
Informatie: [www.aibo.com](http://www.aibo.com)



## Y-BRUSH: TANDEN POETSEN IN TIEN SECONDEN

Hebben jouw kinderen ook zo'n hekel aan tandenpoetsen? De Y-Brush poetst in tien seconden het hele gebit. De gadget heeft de tandenborstels verwerkt in een bitje, zodat je in een mum van tijd zowel je boven- als je ondergebijt reinigt. Tussendoor moet je het mondstuk wel even omdraaien, want het reinigt maar aan één kant tegelijkertijd. Ook moet je zelf tandpasta in het bitje stoppen.  
Informatie: [www.us.y-brush.com](http://www.us.y-brush.com)

SAMENWERKING RUMPTS KERKJE EN SALSA CATERING VOOR UNIEKE BELEVING

# PURE CULTUUR

Out of the box denken is tegenwoordig helemaal in onder bedrijven die zoeken naar een locatie voor een activiteit. Unieker dan het Rumpts Kerkje gaat het niet worden, een plek waar rust, cultuur en traditie elkaar ontmoeten. Mogelijkheden genoeg om voor een verrassende invulling te zorgen, ook op culinair gebied, dankzij een samenwerking met Salsa Catering.

Via de meanderende straatjes van het vriendelijke dorpje Rumpt bereik je een fraaie plek die anderhalve eeuw geschiedenis ademt. "Het betreft een waterstaatskerkje uit 1851 voor de katholieken, die er tot en met Pinksteren 2015 diensten hielden," vertelt Margreet van Iterson. "Toen wij het kort daarna betrokken, stond voor ons vast dat we het wilden behouden voor de wijde regio, met een toegankelijk karakter. Rijksmonument het Rumpts Kerkje, inmiddels een officiële trouwlocatie, is echter ook bijzonder geschikt voor bedrijven die eens een heel andere draai willen geven aan een seminar, presentatie, receptie of relatiedag." De kerkbanken, het orgel, de biechtstoel, alle authentieke elementen blijken nog aanwezig en om het Rumpts Kerkje heen ligt een prachtige tuin, die de mogelijkheden verruimt om unieke activiteiten neer te zetten. "We gaan graag in overleg met opdrachtgevers om geweldige ideeën uit te werken, liefst met een prikkelend tintje. Denk bijvoorbeeld aan een combinatie met een workshop maestro of zang, waarbij we een brug slaan naar het bedrijfsleven," zegt Bart van den Goorbergh, zelf musicus en dirigent. "Door mensen in zo'n rol te plaatsen, houd je ze echt een spiegel voor en komen de onderlinge verhoudingen even heel anders te liggen, wat een frisse kijk op zaken geeft."

## WERELDSE INVLOEDEN

De samenwerking met Salsa Catering uit Beesd staat garant voor een hoogwaardige en vooral bijzondere culinaire invulling. "Voor feesten, recepties, bedrijfsactiviteiten, bruiloften etcetera verzorgen wij met veel aandacht voor de opmaak en altijd met een glimlach alles wat met eten en drinken te maken heeft, van private dining, walking dinner, barbecue of buffet tot een lunch of ontbijt op niveau," aldus Chantal van Mook. "We gebruiken uitsluitend verse producten en verwerken daar, in overleg met de klant, wereldse invloeden in. Zelf heb ik onder meer de Spaanse, Italiaanse, Griekse, Afrikaanse en Aziatische keuken van dichtbij leren kennen

## UNIEKER DAN HET RUMPTS KERKJE GAAT HET NIET WORDEN, EEN PLEK WAAR RUST, CULTUUR EN TRADITIE ELKAAR ONTMOETEN

Margreet van Iterson en (vlnr) Bart van den Goorbergh werken voor de catering in het Rumpts Kerkje samen met Chantal van Mook van Salsa Catering.

en daadwerkelijk met de mensen lokaal gekookt en ingrediënten gezocht, toen ik daar verbleef. Geïnspireerd geraakt door deze culturen wil ik er heel graag mijn gasten mee in aanraking brengen en ze met alle zintuigen laten genieten van authentieke ingrediënten. Naast de catering regelen wij desgewenst ook de volledige aankleding, zoals meubilair, verlichting, bloemen, decoratie en audiovisuele middelen." Het begrip 'cultuur' voert duidelijk de boventoon binnen de samenwerking tussen de eigenaren van het Rumpts Kerkje en Salsa Catering, partners die met een grote bevologenheid unieke en onvergetelijke concepten op de kaart zetten.

**Meer informatie:** [www.rumptskerkje.nl](http://www.rumptskerkje.nl)  
[www.salsacatering.nl](http://www.salsacatering.nl)





brasserie NU

RIVIERENLAND-BUSINESS  
ZAKENAUTOTESTDAG

Tekst: Aart van der Haagen



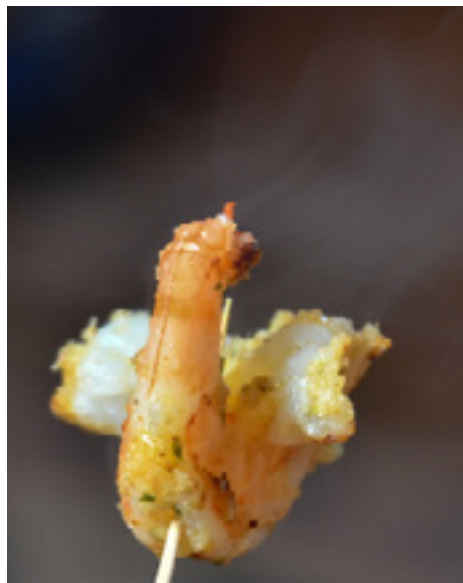
28

# DAG VAN ONTDEKKINGEN

Of het nou bedrijfsmatig of particulier gebruik betreft, wie zich op een nieuwe auto oriënteert, heeft meestal maar enkele merken en modellen op de shortlist staan. Hoe mooi is dan de gelegenheid om vrijblijvend eens andere opties te ontdekken? Met die insteek organiseerde Rivierenland Business dinsdag 16 april de Zakenautotestdag.

Fotografie: Marco Hamelink





## LOCATIES

Brasserie Nu, Kerk-Avezaath  
Rumpts Kerkje, Rumpt  
Kasteel Ophemert, Ophemert  
Old Skool, Druten

## DEELNEMERS

Tom Bronk, Jobnerd  
Rini Kerkhof, Rini Coaching  
Paul Voorend, ASN Autoschade Voorend  
Dino Huskic, Ricoh Nijmegen  
Anja Kielenstijn, Rozenkwekerij Kielenstijn  
Marco Hamelink, Fotografie Marco Hamelink  
Rob Vrijburg, Leuze Electronic  
Roel Verhagen, Verhagen Dakbedekking  
Marc Koelman, Plein 85  
Martin de Gier, SecPoint  
Erik van Heusden, Van Heusden Administratie  
Melvin Könings, MK Unlimited  
Engelhans van Zadelhoff, Rozenkwekerij Kielenstein

## DEALERS

Audi De Waal Geldermalsen, Maikel van Leeuwen  
De Waal Tiel, Hylke Appelhof  
Ford Gerritse Hendriks Tiel, Hans van Baaren  
Mulders Autobedrijf Tiel, Roy van Megen  
Story Waardenburg, Wim van der Heijden

## TESTAUTO'S

Audi e-tron  
BMW 320d  
Ford Mondeo Wagon  
Opel Grandland X  
SEAT Tarraco  
ŠKODA Karoq  
Volkswagen T-Cross

Fotografie: Marco Hamelink

demobiliteitvoormorgen.nl



## De mobiliteit voor morgen

# BENT U ER AL KLAAR VOOR?

“Dat de mobiliteitsbranche in transitie is, merken we vooral aan de opkomst van emissievrije voertuigen, subsidies hierop en milieuzones in binnensteden. Daarnaast maakt het goederenvervoer een omslag naar elektrisch en zie ik steeds meer elektrische fietsen en -scooters.

De komende jaren wordt er fors ingezet op de aanleg van meerlaadinfrastuctuur. In 2030 heeft Nederland, naar verwachting, 1,8 miljoen publieke laadpunten en rijden er zo'n 1 miljoen elektrische auto's.

De elektrische auto wint sterk aan populariteit. 38% van de Nederlandse automobilisten is bereid elektrisch te rijden. De doorbraak van de elektrische auto is cruciaal voor de transitie naar zero-emissie mobiliteit.”

**Op de hoogte blijven?**

Meld u aan voor de nieuwsbrief op [demobiliteitvoormorgen.nl](http://demobiliteitvoormorgen.nl)



**Wilbert Grasdijk**  
accountmanager ALMN

Verzorgd door:



**De Waal**  
autogroep



Marconistraat 12  
4004 JM Tiel  
0344 - 63 80 70  
[info@demobiliteitvoormorgen.nl](mailto:info@demobiliteitvoormorgen.nl)

## Ervaar de Audi e-tron zelf bij Audi De Waal!



**De Waal**  
autogroep

[WWW.AUDIDEWAAAL.NL/PROEFRIT](http://WWW.AUDIDEWAAAL.NL/PROEFRIT)



# SEAT TARRACO

**DEALER:** DE WAAL TIEL **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MAIKEL VAN LEEUWEN

## TOM BRONK:

“Wanneer ik de SEAT Tarraco zou aanschaffen? Als ik vijf kinderen had. Het is een mooi representatieve en complete auto, zeer degelijk uitgevoerd en keurig volgens de huidige maatstaven afgewerkt. Verder biedt hij een prima zitcomfort en een alleszins redelijke prijs-kwaliteitverhouding.”

## ROB VRIJBURG:

“De Tarraco laat een topafwerking zien en waarschuwt als je te strak langs een paaltje rijdt.

Hij heeft de verschillende visuele hulpmiddelen aan boord ook wel nodig, gezien zijn hoge achterraam. Het comfort is oké.”

## ERIK VAN HEUSDEN:

“Een groot, mooi en zeer gebruiksvriendelijk model met een nette afwerking en een stijlvol interieur. Ik zou hem wel adviseren met een sterke motor en een automaat, al maakt dat hem tamelijk duur. Ideaal voor de caravan, deze SEAT. Hij geeft je het gevoel met een dikke auto op pad te zijn.”

## ENGELHANS VAN ZADELHOFF:

“De SEAT Tarraco doet alles wat ik wil en laat een bijna té mooie afwerking zien, bovendien zit je er heerlijk in en functioneren de elektronische veiligheidsvoorzieningen aan boord heel goed. Ik vind het een luxueuze en comfortabele reisauto, die wat mij betreft rapportcijfer 8 scoort.”

**‘IK VIND HET EEN LUXUEUZE EN COMFORTABELE REISAUTO’**



## SPECIFICATIES

**Merk:** SEAT  
**Model:** Tarraco  
**Uitvoering:** 1.5 TSI 150 pk Xcellence  
**Transmissie:** handgeschakelde 6-bak  
**Brandstof:** benzine  
**Motor:** 1498 cm<sup>3</sup>  
**Vermogen:** 150 pk

**Verbruik:** 6,3 l/100 km  
**Acceleratie 0-100 km/h:** 9,7 s  
**Top snelheid:** 201 km/h  
**Uitrusting:** multimedia-voorbereiding, achteruitrijcamera, autotelefoonvoorbereiding met bluetooth

**Verkoopprijs:** € 46.122  
**Vanafprijs:** € 37.950  
**Leaseprijs:** € 699,- (full operational, 20.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)  
**Informatie:** [www.seatdewaal.nl](http://www.seatdewaal.nl)



# AUDI E-TRON

**DEALER:** AUDI DE WAAL GELDERMALSEN

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MAIKEL VAN LEEUWEN

32

**ANJA KIELENSTIJN:**

“Jammer dat de e-tron met zijn prijs van 115.000 euro ruim boven mijn budget zit, want wát een fantastische auto is dit, met heel veel veiligheid en comfort. Alleen al de camera’s aan de zijkant, die de rol van buitenspiegels overnemen. Op een schaal van 1 tot 10 krijgt hij van mij zeker een 9.”

**ROB VRIJBURG:**

“Een topauto, de Audi e-tron. Aan het testen van navigatie en het audiosysteem kwam ik niet eens toe, zo actief heb ik me beziggehouden

met het rijgedrag en de unieke spiegels, beter gezegd camera’s. Voor de funfactor en een actieradius van iets over de 300 kilometer valt hij wel wat duur uit.”

**PAUL VOOREND:**

“Duur, maar een mooi product, dat een zeer hoge mate van comfort en een bijzonder stille rijbeleving biedt. In het schitterende interieur staan fijne stoelen en de e-tron beschikt over een voortreffelijk systeem voor audio en navigatie, met bovendien een goed werkende 360-gradencamera.”

**RINI KERKHOF:**

“Waarschijnlijk een toonzetter voor de toekomst, deze Audi. Je maakt er echt een statement mee. Qua comfort, rijgedrag en afwerking valt hij duidelijk in een hoger segment. Het display tussen de digitale klokken en de camera’s in plaats van spiegels vind ik top.”

## ‘TOONZETTER VOOR DE TOEKOMST’



**SPECIFICATIES**

**Merk:** Audi  
**Model:** e-tron  
**Uitvoering:** 55 quattro Advanced  
**Transmissie:** CVT  
**Brandstof:** stroom  
**Motor:** Electrisch  
**Vermogen:** 408 pk  
**Verbruik:** 22,6 kWh/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 6,6/5,7 s  
**Topsnelheid:** 200 km/h (begrensd)  
**Uitrusting:** digitaal instrumentarium, B&O Premium Sound System, virtuele spiegels, 360-gradencamera, oranje remzadels, assistentiepakket Tour, matrix-ledkoplampen

**Verkoopprijs:** € 114.806  
**Vanafprijs:** € 84.200  
**Leaseprijs:** € 1499 (full operational, 20.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)  
**Informatie:** [www.audidewaal.nl](http://www.audidewaal.nl)





# ŠKODA KAROQ

**DEALER:** DE WAAL TIEL **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MAIKEL VAN LEEUWEN

## MARC KOELMAN:

“De Karoq komt in alle opzichten degelijk over. Hij biedt veel zitcomfort, zoals je dat verwacht van een ŠKODA. Verder vallen het grote en heldere navigatiesysteem en de draadloze telefoonlader me op.”

## TOM BRONK:

“Wat een fijne auto zeg! Hij heeft een aangenaam rijgedrag, zit lekker en geeft een groot veiligheidsgevoel in de cabine. De audiomiddelen en navigatie vind ik niet zo overtuigend,

maar de camera's aan boord werken absoluut top. Wat mij betreft is de prijs-kwaliteitsverhouding uitstekend.”

## ‘SOLIDE ALLEMANSVRIEND’

## MELVIN KÖNINGS:

“Een solide allemansvriend met een hoge zit, een goed overzicht op de weg en een bruikbaar

navigatiesysteem dat een mooi grote kaart bevat. Het lijkt mij een prima auto als je budget beperkt is.”

## DINO HUSKIC:

“Qua comfort valt er niks te klagen en de ŠKODA Karoq rijdt in zijn algemeenheid uitstekend. Verder beschikt hij over alle noodzakelijke voorzieningen en biedt hij veel waar voor het geld. Hij oogt degelijk en vertoont binnenin mooie, luxueuze tinten.”

33



## SPECIFICATIES

**Merk:** ŠKODA  
**Model:** Karoq  
**Uitvoering:** 1.5 TSI ACT 150 pk Green-tech DSG Style Business  
**Transmissie:** 7-trapsautomaat  
**Brandstof:** benzine  
**Motor:** 1498 cm<sup>3</sup>

**Vermogen:** 150 pk  
**Verbruik:** 5,6 l/100 km  
**Acceleratie 0-100 km/h:** 8,6 s  
**Topsnelheid:** 203 km/h  
**Uitrusting:** Navigatie, trekhaak uitklapbaar, Airco, Stoelverwarming, Achteruitrijcamera.

**Verkoopprijs:** € 38.640  
**Vanafprijs:** € 28.990  
**Leaseprijs:** € 479,- (full operational, 30.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)  
**Informatie:** [www.skodadewaal.nl](http://www.skodadewaal.nl)



# VOLKSWAGEN T-CROSS

**DEALER:** DE WAAL TIEL **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** HYLKE APPELHOF

**WIM DE BOER:**

“In de T-Cross tref je de bekende degelijkheid van Volkswagen aan en die draagt bij aan de goede indruk die hij achterlaat. Dat geldt ook voor het mooie interieur met goede, makkelijk instelbare stoelen. Parkeersensoren werken duidelijk en adequaat.”

**MARC KOELMAN:**

“Hij rijdt verrassend plezierig en toont een nette, speelse afwerking. Verder zit je op goede stoelen met fijne, snelle verstelmogelijkheden

en dan kijk je uit op een duidelijk dashboard met een digitaal display. De prijsstelling past bij wat hij te bieden heeft.”

**ANJA KIELENSTIJN:**

“De sportieve uitstraling, daarvoor zou ik deze Volkswagen vooral aanschaffen. Hij kenmerkt zich door een redelijk rijgedrag; de acceleratie verliep niet zo vloeiend. Wel geeft de auto een veilig gevoel en ervaar je een stevig zitcomfort. Qua waar voor het geld lijkt hij me zeker in orde.”

**ENGELHANS VAN ZADELHOFF:**

“Ik heb de Volkswagen T-Cross leren kennen als een goed hanteerbare en zeer bruikbare auto, ook al vind ik het motorvermogen wat aan de krappe kant. Andere sterke punten zijn wat mij betreft de prettige zit en de hoge instap. Verder beschikt hij over voldoende visuele hulpmiddelen.”

**‘GOED HANTEERBARE EN ZEER BRUIKBARE AUTO’**



**SPECIFICATIES**

**Merk:** Volkswagen  
**Model:** T-Cross  
**Uitvoering:** 1.0 TSI 115 pk DSG Style  
**Transmissie:** 7-trapsautomaat  
**Brandstof:** benzine  
**Motor:** 999 cm<sup>3</sup>  
**Vermogen:** 115 pk

**Verbruik:** 4,9 l/100 km  
**Acceleratie 0-100 km/h:** 10,2 s  
**Topsnelheid:** 193 km/h  
**Uitrusting:** R-Line Sportpakket (exterieur en interieur), 18-inch wielen, digitaal instrumentarium, Beats-audiostroom

**Verkoopprijs:** € 35.000  
**Vanafprijs:** € 22.600  
**Leaseprijs:** € 379,- (full operational, 30.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)  
**Informatie:** [www.volkswagendewaal.nl](http://www.volkswagendewaal.nl)



# BMW 320D

**DEALER:** STORY WAARDENBURG **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** WIM VAN DER HEIJDEN

**MELVIN KÖNINGS:**

“Buitengewoon comfortabel, deze luxe en tegelijkertijd stoere BMW, die lekker laag en sportief op de weg ligt. Een echte rijdersauto, die bovendien over uitstekende sportstoelen beschikt. Het dashboard bevat een prettig multimediasysteem met spraaksturing en een blik van boven.”

**MARC KOELMAN:**

“Typisch een BMW, waarin alles op de juiste plek zit. Noviteiten, zoals de navigatie met stembediening, werken super. Ik vind het een mooie,

stijlvolle en sportieve auto, waarin het onderstel voor een fantastisch rijgedrag zorgt. Verder heeft hij goed verstelbare, heel comfortabele sportstoelen.”

## ‘EEN ECHE RIJDERSAUTO’

**ROB VRIJBURG:**

“Een dieselluitvoering zou ik niet hoeven, maar de rijeigenschappen geven reden genoeg om

zo'n BMW 3 Serie aan te schaffen. De stoelen zijn qua steun verbeterd, stembediening maakt ConnectedDrive nog aantrekkelijker en het head-up display vind ik een absolute aanrader.”

**ERIK VAN HEUSDEN:**

“Zelf gewend aan een SUV, zit ik in deze BMW 320d wat laag. Hij biedt zeker waar voor het geld, met aantrekkelijke looks en heerlijke rijeigenschappen. Daaraan draagt ook de lekkere automaat bij. De achteruitrijcamera werkt ronduit super.”

35



**SPECIFICATIES**

**Merk:** BMW  
**Model:** 3 Serie  
**Uitvoering:** 320d  
**Transmissie:** 8-trapsautomaat  
**Brandstof:** diesel  
**Motor:** 1995 cm<sup>3</sup>  
**Vermogen:** 190 pk  
**Verbruik:** 4,2 l/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 6,8 s  
**Topsnelheid:** 240 km/h  
**Uitrusting:** metallic lak, leder, bekleding, M Sport, M Sport Plus Pack, High Executive Edition, elektrisch te openen achterklep, Sensatec-instrumentarium, zelfdimmende binnen- en linkerbuitenspiegel, Parking

Assistant Plus, Parking Pack, Audio Media Pack  
**Verkoopprijs:** € 66.980  
**Vanafprijs:** € 46.179  
**Leaseprijs:** € 806,- (full operational, 20.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)  
**Informatie:** [www.story-waardenburg.nl](http://www.story-waardenburg.nl)

# ALLÉÉN BIJ MULDER'S

OPEL COMBO UIT VOORRAAD  
NU RIJKLAAR VANAF

€ 12.999 (excl. BTW)

FINANCIAL LEASE VANAF

€ 199 /MND.

Op zoek naar een nieuwe bedrijfswagen?  
Profiteer nu van een hoge korting op een Opel Combo uit voorraad. Graag tot ziens!



MULDER'S.

Tiel, Franklinstraat 2, (0344) 61 61 47  
Nijmegen, Weurtseweg 301, (024) 350 3000  
Culemborg, Rolweg 45, (0345) 47 09 60

[mulders-opel.nl](http://mulders-opel.nl)

Gemiddeld brandstofverbruik en CO<sub>2</sub>-uitstoot: liter/100 km 4,5-7,7; kms/liter 13-22,2; CO<sub>2</sub> gr/km 120-171. Aanbod geldig zolang de voorraad strekt. Financial Lease o.b.v. 60 maanden. Kijk voor de voorwaarden op [opel.nl](http://opel.nl).

DE NIEUWE BMW 3 SERIE.



STIJLVOL  
VAN NATURE,

NU in onze showroom!



ACTIEF VAN  
KARAKTER,

Zodra de nieuwe BMW 3 Serie Sedan de weg op gaat, laat hij alles achter zich: zowel conventies als verwachtingen. Het icoon toont eens te meer hoe hij zichzelf opnieuw uitvindt. Want met de stijlbehalende vormtaal staat hij voor het begin van een nieuw tijdperk. De ultieme sportsedan wordt aangedreven door nog krachtigere en efficiëntere motoren. Ook biedt hij een nieuwe functie: zeg gewoon "Hey BMW" en de nieuwe BMW 3 Serie herkent uw stem en luistert naar elk woord.

[www.story-waardenburg.nl](http://www.story-waardenburg.nl)

ALTIJD ÉÉN STAP VOOR,  
STORY WAARDENBURG

Story Waardenburg Filipsweijkstraat 8 • 4181 CH Waardenburg • T 0418 - 65 71 00 • [info@story-waardenburg.nl](mailto:info@story-waardenburg.nl)  
Het gemiddelde brandstofverbruik varieert tussen de 4,2 en 6,1 l/100 km en de gemiddelde CO<sub>2</sub>-emissie varieert tussen de 110 en 139 g/km.



# OPEL GRANDLAND X

**DEALER:** MULDER'S AUTOBEDRIJF TIEL **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ROY VAN MEGEN

## RINI KERKHOF:

“Deze Opel maakt een sportieve eerste indruk. Hij voelt onderweg licht aan en het afwerkingsniveau mag voldoende heten.

## WIM DE BOER:

“Zonder meer een nette verschijning met een dito afwerkingsniveau. Ben je vertrouwd met het navigatiesysteem, dan werkt het duidelijk, net als de achteruitrijcamera. Prijstechnisch interessant voor de zakelijke markt.”

## ‘VEEL WAAR VOOR JE GELD’

## MELVIN KÖNINGS:

“De Opel Grandland X voelt lekker luxe en robuust aan en zo oogt hij ook. Naar mijn mening biedt hij veel waar voor je geld, als fijne gezinsauto met een comfortabel rijgedrag en veel binnenruimte. Een 8,5 verdient hij wel.”

## MARCO HAMELINK:

“De prijs van 32.000 euro lijkt mij heel redelijk voor hetgeen deze auto biedt en dat zou voor mij het voornaamste argument vormen om hem te kopen. Wat mij betreft staat het comfort op een redelijk peil, ligt de Grandland X goed en stevig op de weg en vertoont hij een nette afwerking.”

37



## SPECIFICATIES

**Merk:** Opel  
**Model:** Grandland X  
**Uitvoering:** 1.2 Turbo 130 pk Business  
**Transmissie:** handgeschakelde 6-bak  
**Brandstof:** benzine  
**Motor:** 1199 cm<sup>3</sup>  
**Vermogen:** 130 pk  
**Verbruik:** 5,1 l/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 10,1 s  
**Topsnelheid:** 188 km/h  
**Uitrusting:** Key entree, cruise control, donker getint glas, Opel eye verkeersbordherkening, emergency break met voetgangersherkening, navigatiesysteem, DAB+, Apple CarPlay, ledachterlichten, 17-inch wielen, achteruit-

rijcamera, parkeersensoren, climate control, middenarmsteun  
**Verkoopprijs:** € 31.981  
**Vanafprijs:** € 30.050  
**Leaseprijs:** € 425,- (full operational, 30.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)  
**Informatie:** [www.mulders-opel.nl](http://www.mulders-opel.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](http://www.balmedia.com) E [info@balmedia.com](mailto:info@balmedia.com)

 **BalMedia**

## FORD MONDEO HYBRIDE WAGON

In april bij Gerritse Hendriks in de showroom

Vanaf € 33.690,-\*

- ✓ AUTOMAAT
- ✓ VLAKKE LAADVLOER
- ✓ 750 KG TREKGEWICHT
- ✓ LAADVOLUME TOT 1508 LITER
- ✓ ZEER COMPLEET UITGERUST
- ✓ 140 kW / 187 PK



Er is al een Mondeo Hybride Sedan vanaf € 32.190,-\*

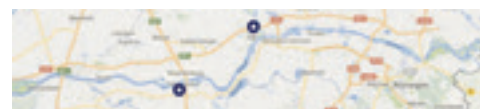
Lease vanaf € 499,- p.mnd.

\*Prijzen na aftrek upgrade bonus, incl. BTW/BPM, kosten rijklaarmaken, verwijderingsbijdrage en leges. Vraag naar de voorwaarden. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaardspecificaties. Kijk voor gemiddeld brandstofverbruik en CO2-emissie op [www.ford.nl](http://www.ford.nl). Full operational Lease o.b.v. 60 maanden en 20.000 km p.jr.



**Gerritse Hendriks**  
[www.forddealer.nl](http://www.forddealer.nl)

Tiel: Edisonstraat 1  
Oss: Gotenweg 3  
Zaltbommel: Vergtweg 60





# FORD MONDEO WAGON

**DEALER:** FORD GERRITSE HENDRIKS TIEL **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** HANS VAN BAAREN

## DINO HUSKIC:

“Bij de Mondeo krijg je erg veel voor de prijs die je betaalt, namelijk veel ruimte en een mooi interieur met ruime instelmogelijkheden, volop zitcomfort voor bestuurder en passagiers, een geweldig klinkend Sony-audiosysteem en een goed rijgedrag. Hij komt bovendien degelijk en veilig over.”

## TOM BRONK:

“De Ford Mondeo heeft een keurig, representatief voorkomen. Hij ligt heel goed op de weg en beschikt over prima audiomiddelen en navigatie.”

## ‘RUSTGEVEND KARAKTER’

### PAUL VOOREND:

“Ik ben positief verrast door deze zeer comfortabele hybride met zijn rustgevende karakter, fijne stoelen en ingetogen design. Hij biedt alleen een beperkt trekvermogen: 750 kilogram. Parkeersensoren en camera functioneren goed, niet al te moderne multimediasysteem werkt afdoende.”

## RINI KERKHOF:

“De representatieve Mondeo maakt een solide indruk en laat een verzorgde afwerking zien, met stoere details. Verder kenmerkt hij zich door een comfortabel rijgedrag en prettige, prima instelbare stoelen, zoals je die mag verwachten in dit segment. De prijs-kwaliteitsverhouding is zeer goed.”

39



## SPECIFICATIES

**Merk:** Ford  
**Model:** Mondeo Wagon  
**Uitvoering:** Hybride Titanium  
**Transmissie:** CVT  
**Brandstof:** benzine + elektro  
**Motor:** 1999 cm<sup>3</sup>  
**Vermogen:** 187 pk  
**Verbruik:** 4,4 l/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 9,4 s  
**Topsnelheid:** 187 km/h  
**Uitrusting:** elektrisch wegklapbare trekhaak, Titanium X Business Pack, panoramadak, privacy-glas, 17 inch wielen  
**Verkoopprijs:** € 41.165 incl. € 3000 bonus

**Vanafprijs:** € 33.690 incl. € 3000 bonus  
**Leaseprijs:** € 694,- (full operational, 20.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)  
**Informatie:** [www.forddealer.nl](http://www.forddealer.nl)

**Impact van een  
bedrijfsongeval?**

**SAVE THE DATE!**

**05-03-2020**

**Ben jij getuige van dit  
bedrijfsongeval?**

**Leer hoe te voorkomen.  
Schrijf je GRATIS in:**

**[WWW.PRACTICALSAFETYEVENT.NL](http://WWW.PRACTICALSAFETYEVENT.NL)**







**‘ENERGIE SAMEN RIVIERENLAND  
HELPT ONDERNEMERS BIJ ENERGIEZAKEN’**

ENERGIE SAMEN RIVIERENLAND HELPT BIJ INFORMATIEPLICHT ÉN BESPARING

# HOE WORD JIJ ENERGIEBLIJ?

Leuker kan de overheid het niet maken: vanaf 1 juli 2019 geldt de Informatieplicht Energiebesparing voor MKB-bedrijven die jaarlijks vanaf 50.000 kWh of 25.000 m<sup>3</sup> aardgas verbruiken. Vóór die datum moet je als ondernemer aan het eLoket van RVO rapporteren welke energiebesparende maatregelen je hebt uitgevoerd. Energie Samen Rivierenland maakt dat graag gemakkelijk. 'Energieblij? We helpen ondernemers hun energiezaakjes voor elkaar te hebben én kosten te besparen.'

De bedoeling van de Informatieplicht is dat MKB-bedrijven bewuster omgaan met energie. Energie besparen kan op veel manieren. Denk aan LED-lampen, muurisolatie, zonnepanelen, het beter inregelen van technische installaties of een periodieke schoonmaak van het ventilatiesysteem. Veel ondernemers weten niet wat de beste besparingsmogelijkheden zijn in hun bedrijf. En heel veel bedrijven zullen hulp nodig hebben om aan de informatieplicht te voldoen.



De informatieplicht in de praktijk: in de werkplaats van Visscher Autogroep bekijkt bedrijvenadviseur Alexander van Setten met Anthony van den Brink kansen voor energiebesparing.

## IEDEREEN WIL MAATWERK

De adviseurs van Energie Samen Rivierenland staan klaar en kunnen helpen. Energie Samen werkt aan schone en betaalbare energie voor alle inwoners en bedrijven van Rivierenland. De organisatie helpt met onafhankelijk advies, ondersteuning of totale ontzorging bij groene energie- en energiebesparingsprojecten. Bedrijvenadviseur Alexander van Setten van Energie Samen Rivierenland ziet veel ondernemers worstelen met de informatieplicht. "Iedereen wil maatwerk: hoe zit het met mijn bedrijf? We zijn onafhankelijk, objectief en altijd dichtbij. Naast energieadviseur zijn we ook sparringpartner. We geven je inzicht in besparingsmogelijkheden en helpen om resultaat te halen. Op het gebied van de informatieplicht ontzorgen we graag."

Ondernemers kunnen Energie Samen machtigen om het rapport in te vullen dat ingediend moet worden om aan de informatieplicht te voldoen. Tijdens het bezoek van de specialist wordt het hele bedrijf nagelopen, worden de verplichte maatregelen in kaart gebracht en wordt het rapport meteen opgemaakt en ingediend. Als de adviseur de deur uitloopt, weet de ondernemer wat er moet gebeuren om gegarandeerd tot 2023 te voldoen aan de informatieplicht. Hier komt bij dat met de installatie van een slimme meter en software de ondernemer een jaar lang inzicht krijgt in zijn verbruik, het effect van geplande en genomen maatregelen en het rendement hiervan.

Wie verder wil gaan met energie besparen, kan gebruik maken van een driejarig begeleidingstraject op maat. Zo krijg je veel meer grip op energiebesparing in je bedrijf.

## VEEL GOEDE TIPS

"We hebben onze energieaangifte nog niet voor elkaar", geeft Anthony van den Brink toe. "En dat moet 1 juli klaar zijn." Van den Brink is manager ICT en facilitaire zaken bij Visscher Autogroep in Culemborg en hij is 'informatieplichtig'. Bedrijvenadviseur Van Setten gaat aan de slag bij Visscher. Van den Brink hierover: "Het is gewoon een goed idee om je te laten helpen. De informatieplicht is nieuw en de noodzakelijke energieaangifte is niet iets wat je er zo even bij doet. Het moet goed, anders heb je later gedoe. Daarnaast houdt een energieadviseur je bij de les. Zijn begeleiding maakt dat je er tijd voor maakt. Je



Alexander van Setten gaat graag de uitdaging aan om zijn klanten energieblij te maken.

## ENERGIE SAMEN RIVIERENLAND: NIEUWE NAAM, VERTROUWDE ADVISEUR

De naam Energie Samen Rivierenland is nieuw. Het team bestaat uit vertrouwde gezichten: medewerkers van groene stroomleverancier Betuwestroom en regionaal energieloket Het Nieuwe Wonen Rivierenland zijn de mensen achter Energie Samen Rivierenland. Onder het nieuwe merk werkt het team voor ondernemers, instellingen, energiecoöperaties en gemeenten in het Riviereengebied. Landelijk wordt samengewerkt met de brancheorganisatie voor duurzame energie-initiatieven van burgers, boeren en andere ondernemers (Energie Samen). Regionaal wordt met ondernemersverenigingen en bijvoorbeeld VNO-NCW Midden samengewerkt.

Rivierenland wil in 2050 CO<sub>2</sub>-neutraal zijn. Alle 235.000 inwoners van de regio moeten aan de bak. Bedrijven, gemeenten en lokale energiecoöperaties lopen voorop. Energie Samen Rivierenland wil de energietransitie mee mogelijk maken door als vertrouwd adviseur samen te werken met deze partijen.

[www.energiesamenrivierenland.nl](http://www.energiesamenrivierenland.nl)

**DE BEDOELING VAN DE INFORMATIEPLICHT IS DAT MKB-BEDRIJVEN BEWUSTER OMGAAN MET ENERGIE**

krijgt veel goede tips voor energiebesparing en eventuele vervolgspraken zijn een goede stok achter de deur om je plan ook uit te voeren." Van Setten knikt instemmend: het is een herkenbaar relaas. Toch snapt hij dat ondernemers niet per se blij worden van de informatieplicht. Velen ervaren het als een 'moetje'. De energieadviseur gaat graag de uitdaging aan om zijn klanten energieblij te maken. "We helpen ondernemers hun energiezaakjes voor elkaar te hebben én kosten te besparen. Gemiddeld loopt die besparing op van 7 tot 25% van hun energiekosten."

### GEEN WINSTOOGMERK

Ook energieblij worden? "Om de prijs hoeft je het niet te laten", zegt Alexander van Setten: "Als coöperatieve onderneming hebben we geen winstoogmerk. Door slim gebruik te maken van lokale en regionale subsidies, kunnen we een gedeelte van onze dienstverlening kosteloos uitvoeren."

### Meer informatie en contact:

E: [info@energiesamenrivierenland.nl](mailto:info@energiesamenrivierenland.nl)

T: 085 016 14 11

W: [energiesamenrivierenland.nl/word-energieblij](http://energiesamenrivierenland.nl/word-energieblij)





WELKOM BIJ  
**KASTEEL OPHEMERT**

*maakt dromen mogelijk*



### TROUWEN

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

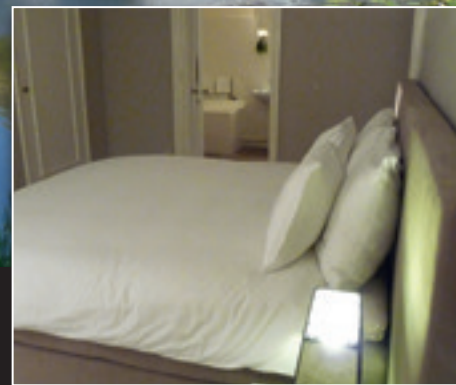
*beleef de dag van je leven*



### VERGADEREN

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

*inspirerend vergaderen*



### OVERNACHTEN

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

*een vorstelijk gevoel*

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

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

VANAF 1 JULI WETTELIJKE INFORMATIEPLICHT ENERGIEBESPARING

# WATT DOE JIJ AAN ENERGIEBESPARING?

Vanaf 1 juli 2019 geldt de Informatieplicht Energiebesparing voor alle bedrijven die jaarlijks vanaf 50.000 kWh of 25.000 m3 aardgas(equivalent) verbruiken. Valt uw bedrijf in die categorie? Dan moet u vóór die datum alle uitgevoerde energiebesparende maatregelen rapporteren in het eLoket van RVO. Wilt u weten hoe dit werkt en wat u binnen uw bedrijf kunt doen aan energiebesparing? VNO-NCW Midden en MKB-Nederland Midden helpen u graag verder.

## WATT EN HOE

De Informatieplicht Energiebesparing is een uitbreiding van de Wet milieubeheer, die sinds 1993 van kracht is. Daarin is vastgelegd dat bedrijven vanaf een bepaald energieverbruik maatregelen moeten nemen om energie te besparen. Vanaf 1 juli 2019 zijn zij ook verplicht om de genomen maatregelen te rapporteren.

## ONDERSTEUNING

Voor ondersteuning van ondernemers die aan de Informatieplicht moeten voldoen is MKB-Nederland de campagne 'WATT je moet weten over de Informatieplicht' gestart. VNO-NCW Midden en MKB-Nederland Midden zijn regionaal partner van de campagne. We proberen zoveel mogelijk bedrijven te bereiken, offline door informatiebijeenkomsten te organiseren en online via een speciale website en energiescans. Begin in ieder geval met het doornemen van het stappenplan, om te checken of u aan de energiebesparings- en/of informatieplicht moet voldoen en welke acties dan nodig zijn. Een van de stappen is bijvoorbeeld het aanvragen van een eHerkenning om in te loggen op het eLoket van RVO. Vraag die zo snel mogelijk aan om niet in tijdnood te komen.

## ERKENDE MAATREGELEN

Om gemakkelijker aan de energiebesparingsverplichting te voldoen, is vanaf 2015 voor negentien bedrijfstakken een 'Erkende Maatregelenlijst' (EML) opgesteld. Valt uw bedrijf binnen een van die bedrijfstakken? Dan voldoet u automatisch aan de energiebesparingsverplichting als u alle erkende maatregelen doorvoert die op uw bedrijf van toepassing zijn. De EML geeft u dus meer houvast.

'WATT JE MOET WETEN OVER DE INFORMATIEPLICHT'

## WATT EN WAAROM

De bedoeling van de Informatieplicht Energiebesparing is dat MKB-bedrijven bewuster omgaan met energie en bijdragen aan het terugdringen van de CO2-uitstoot. Het mooie is, dat veel van die energiebesparende maatregelen zich binnen vijf jaar terugverdienen. U investeert dus op een kostenneutrale manier in een meer duurzame en zuinige bedrijfsvoering. Dat scheelt!

## Contactpersoon

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

45



ZWAMTOTAAL VULT DIENSTENPAKKET INSPECTUS  
AAN MET BESTRIJDINGSWERK EN VLOERRENOVATIES

# OP VEELER VERZOEK

Inspectus uit Veenendaal heeft zich ontwikkeld tot een gerenommeerde specialist in onafhankelijke asbestinventarisatie en kruipruimteonderzoek bij aantasting door schimmels en plaagdieren. Vanuit de klantenkring kwam steeds vaker de vraag of het bedrijf ook meteen de vloer zou kunnen vervangen. Het invullen van die behoefte leidde onlangs tot de oprichting van een nieuw bedrijf: Zwamtotaal.

“In alle eerlijkheid hielden we tot voor kort de boot af wanneer we een aanvraag kregen voor het vernieuwen van een vloer of de bestrijding van houtaantasters,” vertelt Hendrik Steenbeek. “Als bedrijf wilden we namelijk een onafhankelijke positie behouden en niet de schijn van belangenverstrengeling wekken. Tegelijkertijd merkten we echter wel dat steeds meer klanten ons vroegen of we toch de vloer zouden kunnen vervangen, omdat ze graag wilden samenwerken met één vertrouwde partij. Dat zette ons aan het denken, want als servicegerichte onderneming stel je je relaties niet graag teleur. We hebben nu besloten om hiervoor een apart bedrijf in het leven te roepen, dat zelfstandig en onafhankelijk van Inspectus opereert. Elke klant krijgt na een kruipruimteonderzoek door Inspectus de vrije keuze om het vervangen van een vloer of de bestrijding van houtaantasters, indien noodzakelijk, door Zwamtotaal of door een willekeurig ander bedrijf te laten uitvoeren. Wij zullen er nooit op aandringen om in zo'n geval voor ons te kiezen, maar indien de behoefte bestaat, kunnen we beide opties geheel verzorgen.”

## BOUWKUNDIGE ERVARING

Zwamtotaal, een opvallende naam, die echter wel de lading dekt. “De ontwikkeling van zwammen zorgt voor de meeste problemen in kruipruimtes en bij vloeren op de begane grond,” weet Steenbeek. “Wij bestrijden deze op effectieve wijze, net zoals we dat doen met schimmels, houtaantastende insecten en andere ongedierten, zoals ratten. Binnen Zwamtotaal hebben we bovendien veel ervaring op bouwkundig gebied in huis, waarmee we altijd de meest optimale vloerrenovatie kunnen uitvoeren, dat wil zeggen geheel of gedeelte-



## 'DE ONTWIKKELING VAN ZWAMMEN ZORGT VOOR DE MEESTE PROBLEMEN IN KRUIPRUIMTES EN BIJ VLOEREN OP DE BEGANE GROND'

lijk vervangen. De oplossing verschilt per situatie en we houden natuurlijk rekening met de wensen van de klant, ook qua materiaalkeuze: wederom hout of wellicht een alternatief, zoals beton of een zogenoemde renovatievloer. Het biedt meteen een goede gelegenheid om isolatie en eventueel vloerverwarming aan te leggen, ter verhoging van het comfort. Dit zijn zaken waarin wij allemaal kunnen meedenken. Ook services als het verwijderen van stucwerk en wandtegels waar zwam achter zit, het uithuizen en opslaan van inboedel en het plaatsen van bijvoorbeeld nieuwe badkamermeubelen behoren tot de mogelijkheden. We werken zowel voor de particuliere als de zakelijke markt, met een focus op woningcorporaties, grotere aannemers en eigenaren van bedrijfspanden. Met Zwamtotaal maken we het plaatje qua dienstverlening compleet, zonder onze onafhankelijke aanpak uit het oog te verliezen.”

## KRUIPRUIMTEONDERZOEK

Bekend van asbestinventarisaties zet Inspectus zijn jarenlange expertise tegenwoordig ook in om kruipruimtes te onderzoeken en hiervan verslag te leggen. "Feitelijk een logisch gevolg daarvan," vertelt Hendrik Steenbeek. "Ook onder de vloer van een woning of een bedrijfspand bevindt zich dikwijls asbest, althans, als de bouw vóór juli 1993 heeft plaatsgevonden. Je treft het bijvoorbeeld aan in rioleringen, leidingisolatie, vulplaatjes onder houten balken en restanten van een vloerzeil, aangezien zo'n kruipruimte nog wel eens als dumpplaats voor bouw- en sloofafval wordt gebruikt. Dit maakt de ruimte moeilijk toegankelijk en werkt de ontwikkeling van houtaantastende schimmels en dito insecten in de hand. Wanneer wij daar meteen onderzoek naar doen, werkt dat kostenbesparend voor de opdrachtgever en geeft het bij huizen meer rust voor bewoners. Deze service bieden we echter ook afzonderlijk aan."

Er kan zich nogal wat onheil schuilhouden onder de vloer van de begane grond, veelal veroorzaakt door slechte ventilatie. "Schimmels, houtaantastende insecten en ander ongedierte, die vaak enorm veel schade aanrichten," aldus Steenbeek. "Verder komt bruinrot regelmatig voor en bij oudere gebouwen in steden hebben we dikwijls te maken met de bruine rat." Welke partijen schakelen Inspectus in en in welke situaties? "Dat loopt uiteen van particulieren tot bouw- en onderhoudsbedrijven, makelaars en woningcorporaties," vertelt Steenbeek. "Ze laten zo'n kruipruimteonderzoek uitvoeren bij asbestonderzoek, bij renovaties - vaak in combinatie met het vervangen van de vloer en/of het aanbrengen van isolatie - en in acute gevallen, bijvoorbeeld wanneer mensen door de vloer heen zakken. Ook merken wij dat partijen ons bij renovatieplannen van tevoren inschakelen in het kader van het verbeteren van energielabels. Met inachtneming van hun eigen veiligheid proberen onze inspecteurs altijd een volledige ronde door de kruipruimte te maken. Van alle aanwezige schade, houtaantasters en sporen van plaagdieren maken we foto's en onze bevindingen verwerken we in een duidelijke rapportage. Naast deze dienstverlening geven we aan woningcorporaties, makelaars en architecten trainingen in het vroegtijdig herkennen van onder andere houtaantasting."

**Informatie:** [www.inspectus.nl](http://www.inspectus.nl) / [www.zwam-totaal.nl](http://www.zwam-totaal.nl)

## ASBESTINVENTARISATIE

Inspectus inventariseert gebouwen op asbest, geeft trainingen en levert aanvullende diensten, op basis van een diepgaande kennis van het materiaal en zijn toepassingen. Madeleine Geerestein: "Met een officiële certificering - ook van de inspecteurs - werken we landelijk, maar de meeste opdrachtgevers bevinden zich in de grote steden. Het gaat vooral om woningcorporaties, aannemers, architecten, ontwikkelaars en partijen die zich bezighouden met circulair bouwen. Deze laatste zoeken naar panden die op de nominatie staan om gesloopt te worden en halen er dan de bruikbare materialen uit, om die te verkopen voor toepassing elders. Wij denken met hen mee in het proces om zo veel mogelijk materiaal te behouden en te zorgen voor efficiëntie. Waar nodig verlenen wij extra service, zoals het verwijderen van waardevolle materialen, bijvoorbeeld cilindersloten die nog goed werken. Dat doen we vóór het gebouw afgeschermd wordt tegen vandalisme."

Bij renovatieprojecten in woonwijken krijgt Inspectus veel met bewoners te maken. Geerestein: "We bemerken bij hen vaak bezorgdheid en een zekere angst, dus dat betekent uitleg en rust geven, vragen beantwoorden en daarvoor altijd bereikbaar zijn. Met het inventariseren van asbest komt het bedrijf telkens andere situaties tegen, waarbij de ervaring en kennis van de medewerkers zijn waarde bewijst. Geerestein: "Onze inspecteurs gaan standaard op pad met alle benodigde gereedschappen om compleet onderzoek uit te voeren, hetgeen onnodige kosten en vertragingen voor onze opdrachtgevers voorkomt." Inspectus levert uitgebreide, goed onderbouwde rapporten en typerend voor de werkwijze van het bedrijf is dat elke gespecialiseerde medewerker het gehele traject onder zijn hoede neemt, van werkvoorbereiding, inspectie, rapportage, advies en begeleiding tot en met de asbestsanering. "Dat betekent één aanspreekpunt met alle kennis van dat specifieke project. We onderscheiden ons met een flexibele planning, allround inspecteurs en een snelle oplevering van de rapportages."



- 1 Madeleine Geerestein en Hendrik Steenbeek van Inspectus.
- 2 Balk aanbrengen.
- 3 Bestrijding zwam.
- 4 Huiszwam op balk.
5. Asbest in kruipruimte.
6. Uitvoering asbestinventarisatie.

47

**'WE MERKEN DAT PARTIJEN ONS BIJ RENOVATIEPLANNEN VAN TEVOREN INSCHAKELEN IN HET KADER VAN HET VERBETEREN VAN ENERGIELABELS'**





# BURN-OUT

48

Lang geleden ben ik overwerkt geraakt. Ik was jong en gedroeg mijzelf of dat ik alles aan kon. Ik had last van hartkloppingen, spierspanning, slapeloze nachten, drukke gedachtes, en was ontzettend moe. Nu wordt dit een burn-out genoemd. Ik weet nog wel dat ik behoorlijk aan het worstelen was. Ik was mijzelf kwijt en alles kostte een hoop moeite en energie. Ik heb drie maanden niet gewerkt en daarna heb ik langzaam mijn werk weer opgepakt. Het heeft lang geduurd voordat ik weer volledig in het arbeidsproces zat. Als ik toen neurofeedbacktrainingen had gedaan was mijn proces anders verlopen, denk ik.

## DEKEN

De mensen die nu met een burn-out bij mij (Optimal Mind) komen voor de neurofeedbacktrainingen zeggen meestal al na een aantal keer dat er een deken, die zij om hen heen hebben, optrekt en dat het bedrukte gevoel minder wordt. Dat ze weer 'oog' voor de omgeving krijgen en dat zij beter gaan slapen. Het wordt weer rustiger in het hoofd. Hierdoor kunnen ze weer beter ontspannen. Iedereen heeft zijn eigen proces hierin, maar elke keer is het zo mooi om mensen met diverse klachten, in dit geval een burn-out, te kunnen helpen.

**Miranda Schreurs**  
 Optimal Mind, Leersum  
 06-51859797  
[www.optimalmind.nl](http://www.optimalmind.nl)



### PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

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

### GREAT BRITISH CARS

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

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



### VOLVODRIVE MAGAZINE

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

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

### ELF VOETBAL

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

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



### PANNA

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

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

### HANDWERKEN ZONDER GRENZEN

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

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



**magzine.nu**

DE DIGITALE KIOSK





## DE MULTIDISCIPLINAIRE AANPAK VAN TOTAAL COACHING

# ISSUES STAAN NIET OP ZICHZELF

Onderling gemor bij het personeel, een hoog ziekteverzuim, verborgen agenda's, een omzet die achterblijft bij de verwachtingen; kwesties genoeg die bedrijven aan ons voorleggen," zegt Constant Lamp van Totaal Coaching. "Ze hebben allemaal behoefte aan een oplossing, maar die vul je niet in met enkelvoudige hulp. Coaches genoeg in Nederland, ieder met een eigen specialisme, rondom een probleem spelen achterliggende factoren en die verschillen per onderneming. Het MKB is zo pluriform, dat vraagt om een multidisciplinaire benadering. Daar lag voor ons de aanleiding om medio 2018 te starten met Totaal Coaching, een netwerk van specialisten die er met elkaar voor kunnen zorgen dat de bevoegenheid in de organisatie terugkeert en dat alles weer loopt als een trein. One stop shopping, zeg maar, waarmee we effectief aan de slag gaan met problemen die gecompliceerd en misschien wel schimmig lijken."

## OREN OPENZETTEN

Dit maakt Peter Zaal wat tastbaarder. "Een communicatietraining is zinvol, maar werkt alleen als de cursisten hun oren ook echt openzetten. Dat doen ze niet als ze worstelen met privéproblemen. Dan horen ze het verhaal aan, pikken het nauwelijks op en gaan vervolgens weer over tot de orde van de dag, zonder dat er verandering optreedt in de organisatie. Wij zeggen: 'Geef die mensen eerst eens aandacht en werk met hen aan het oplossen van wat er privé scheef zit.' Misschien heersen er spanningen tussen collega's, wellicht zit iemand financieel klem, iets dat mensen meestal lastig vinden om bespreekbaar te maken. Het begint met vertrouwen kweken, luisteren en de juiste vragen stellen. Dat stukje erkenning doet iets positiefs en vergroot de bereidheid om actief deel te nemen aan de training. We hoeven er geen doekjes om te winden dat de ondernemer één primair doel heeft: geld verdienen. Zijn tools zijn echter de mensen, dus draait alles om wederzijdse betrokkenheid, die in het Nederlandse bedrijfsleven vaak heel calvinistisch beoordeeld wordt: een 7. Je kent de medewerkers maar ten dele en niet iedereen doet zijn werk met evenveel bezieling."

## GLIJDENDE SCHAAL

Bertina Heerschop vult aan: "Op de vraag 'hoe gaat het?' antwoordt menig ondernemer: 'Best goed, maar het kan altijd beter.' Dan bevindt hij zich al op een glijdende schaal, want hij zegt dus niet: 'We werken eraan.' Kijk maar eens naar de reactie op medewerkers met een burn-out. 'Die heb je overal,' hoor je dan zeggen, maar de impact ervan op de organisatie mag je niet onderschatten. Zeker binnen het MKB valt een belangrijke steunpilaar weg en dat brengt met zich mee dat collega's het werk moeten overnemen, terwijl zij vaak al op de top

**'EEN COMMUNICATIE TRAINING IS ZINVOL, MAAR WERKT ALLEEN ALS DE CURSISTEN HUN OREN OOK ECHT OPENZETTEN'**

van hun kunnen lopen, met het risico dat ze óók te zwaar belast worden. Dan praten we nog niet eens over het financiële aspect, over het kostenplaatje van vervanging, loondoorbetaling, arbo etcetera. Overigens denkt iedereen het begrip burn-out wel te kennen, maar weten slechts weinigen wat het echt inhoudt: dat je hoofd heel graag wil, maar je lijf het opgeeft. Je kunt je er eigenlijk pas iets bij voorstellen wanneer je het zelf ervaren hebt."





### GÉÉN PERSOONLIJKHEIDSTOORNIS

Na gemiddeld zes maanden steken volgens Zaal factoren de kop op die het probleem nog lastiger maken. “Dan wil je hoofd niet meer en heeft het bedrijf de functie al op een andere manier ingevuld. Vrijwel niemand keert na zeven maanden terug, dat zegt genoeg. Meestal loopt dat uit tot één à anderhalf jaar en volgens de Nederlandse richtlijnen kom je dan terecht bij de psycholoog, waar de wachttijd al gauw een week of acht bedraagt. ‘Neem rust,’ zegt de huisarts dan, maar dat is funest, want iemand wil juist graag weer aan het werk. Er komt nog iets anders bij, namelijk dat een burn-out géén persoonlijkheidsstoornis vormt en aldus niet in het handboek staat dat zorgverzekeraars hanteren. Ze weigeren het verschijnsel te erkennen en keren derhalve niet uit, wat een huisarts of een psycholoog zal aanzetten tot



**'DE ERVARING LEERT  
DAT MET DEZE  
MULTIDISCIPLINAIRE  
AANPAK DE  
BEVLOGENHEID  
VANZELF  
TERUGKEERT'**

### **BEDRIJFSMODEL VEROUDERT**

Een gezonde organisatie ontwikkelt zich, iets dat ondernemers die hun bedrijf in korte tijd hard hebben zien groeien volmondig zullen beamen. "Dan veranderen er nogal wat dingen, soms zonder dat je je dat realiseert," zegt Peter Zaal. "Het is daarom essentieel om elke paar jaar je bedrijfsmodel tegen het licht te houden. Waar liggen je sterke punten en waar zou je verbeteringen moeten doorvoeren? Als je daar geen aandacht aan besteedt, ontstaat er een voedingsbodem voor onvrede, niet in de laatste plaats bij je medewerkers. Schakel daarom periodiek een specialist in om het bedrijfsmodel onder de loep te nemen. Binnen Totaal Coaching pakken we dat op met een brede expertise, waarbij we niet op de stoel van de accountant kruipen en de boeken doornemen, maar de gehele kolom inventariseren. Dat doen we samen met de mensen in de organisatie. We interviewen ze en organiseren vruchtbare bijeenkomsten waar heel veel informatie naar boven komt." [www.totaalcoaching.nl](http://www.totaalcoaching.nl)

het 'verzinnen' van een stoornis: een depressie, een fobie, noem maar op. Dat komt dan officieel in het dossier van de cliënt te staan en met een beetje pech ondergaat hij ook nog de verkeerde behandeling. Vervolgens keert hij terug in het bedrijf en blijkt er zowel aan de persoon als aan de werksituatie niks veranderd. Als je doet wat je altijd deed, zul je krijgen wat je altijd kreeg, zo luidt het bekende gezegde. Een tweede burn-out ligt dan op de loer, met het risico dat die ontaardt in een depressie. Twee gele kaarten is rood."

#### **WET POORTWACHTER**

In dit kader haalt Lamp de Wet Poortwachter aan, gericht op reïntegratie en het voorkomen dat iemand in de WIA belandt.



“Ondernemers denken dat ze van alles moeten en geen invloed op de situatie kunnen uitoefenen, maar dat klopt niet. Het begint met actieve betrokkenheid en het besef dat de bedrijfsarts er niet zit om iemand te genezen, maar om te verklaren of iemand in staat is om het werk weer op te pakken. Kijken we nog even naar het begrip burn-out, zorg er dan als ondernemer voor dat je weet wat dat inhoudt en welke signalen erbij horen. Daarna kun je een plan van aanpak maken om iemand weer aan het werk te helpen. Wij geven de workshop ‘Grip op een burn-out’, met drie onderdelen: hoe ontstaat het, welke richtlijnen gelden er en hoe ga je ermee om, welke signalen horen erbij en hoe los je het op? Voorkomen is natuurlijk beter dan genezen, dus observeer mensen en ga op tijd met ze zitten om te praten als je afwijkend gedrag waarneemt. Geef sowieso je medewerkers voldoende ruimte en creëer vertrouwen, zodat ze makkelijker dingen zullen vertellen.”

#### EIGEN WIJSHEID

Om te benadrukken op hoeveel vlakken het kan wringen in een organisatie en hoeveel samenhang er tussen problemen bestaat noemen de stafleden van Totaal Coaching nog wat situaties. Heerschop: “Menig ondernemer denkt dat het nog wel een tandje efficiënter en productiever kan en verwacht een proactieve houding van zijn medewerkers. Eigenlijk wil hij dat ze zichzelf ook een beetje als ondernemer opstellen, maar wel binnen zijn denkpatronen, waarbij hij feitelijk wordt geplaagd

**'VRIJWEL  
IEDERE  
ONDERNEMER  
ZAL VAN  
ZICHZELF  
ZEGGEN DAT  
HIJ OOG HEEFT  
VOOR ZIJN  
PERSONEEL,  
MAAR DE  
MENSEN OP DE  
WERKVLOER  
ERVAREN DAT  
NIET ALTIJD ZO'**



door de beperkingen van zijn ‘eigen wijsheid’. Wanneer het personeel zijn bevlogenheid niet adopteert, ontstaat er een spanningsveld. De opdracht luidt om de afstand tussen het verwachtingspatroon en de realiteit zo klein mogelijk te maken en dat dan in twee richtingen. Ga dus met je mensen in gesprek en spreek over en weer de verwachtingen uit, dan weet je vanzelf waar potentiële teleurstellingen liggen. Wat wij onder meer doen is onderzoeken wie op een passende plek zit.”

#### PRECENTEÏSME

Lamp brengt de term ‘precenteïsme’ naar voren. “Die houdt in dat mensen vanuit een sterk verantwoordelijkheidsgevoel, hart voor de zaak of angst om hun baan te verliezen toch gaan werken als ze ziek zijn. Onderzoek wijst echter uit dat ze dan al gauw twintig procent minder presteren en dat de foutkans met zestig procent toeneemt. Verder beïnvloeden ze de sfeer negatief en bestaat er een groter risico op ongevallen en bedrijfsschade. Vergelijkbare problemen ontstaan bij werknemers in nood, bijvoorbeeld met relatieproblemen, schulden of een verslaving. Herken je als ondernemer die signalen niet, dan kan het heel veel tijd en geld gaan kosten. Het risico bestaat dat je vanuit je natuur om vooruit te kijken dingen positiever ziet dan de werkelijkheid is. Vrijwel iedere ondernemer zal van zichzelf zeggen dat hij oog heeft voor zijn personeel, maar de mensen op de werkvloer ervaren dat niet altijd zo. Richard Branson van Virgin Group heeft wel eens gezegd:





‘Zorg je goed voor je mensen, dan zorgen zij goed voor je business.’ Wanneer je een hoge graad van verbinding weet te leggen, stijgt de bevoegdheid en nemen collega’s met plezier dingen van elkaar over.”

#### PETER PRINCIPLE

Ambities reiken hoog en mensen maken promotie, soms ongewild. “Dat verschijnsel noemen we ‘Peter Principle’, waarbij de Nederlandse cultuur zo in elkaar steekt dat je eigenlijk niet meer terug kunt, met verworvenheden als een mooie auto, een flink salaris en veel aanzien,” vertelt Zaal. “Helaas belanden veel mensen daardoor op de verkeerde plek en dat leidt tot arbeidsconflicten, burn-outs en een negatieve sfeer op de werkvloer. Het klinkt confronterend, maar het MKB zou van een kwart van het management afscheid kunnen nemen. Heus, dat zijn hartstikke goede mensen, alleen komen ze niet tot hun recht in de rol die ze vervullen. Er bestaan genoeg andere opties waarbij ze zich veel gelukkiger zullen

voelen. Over dat laatste gesproken: bij ondernemers komt iets vergelijkbaars voor. Ze zien hun bedrijf groeien en moeten de hele dag managen, in plaats van dat ze bij hun oorsprong blijven, namelijk pionieren. Stel dan iemand aan die de dagelijkse gang van zaken beheert, anders voel je je helemaal niet happy meer en bestaat de kans dat je in een burn-out belandt.”

#### DE JUISTE SPECIALISTEN

Situaties genoeg geschetst, tijd om over oplossingen te praten. Zoals aangegeven hanteert Totaal Coaching een multidisciplinaire aanpak op maat. Heerschop: “Wij werken niet met modules en systemen als ‘kies uw coach’, maar schakelen per situatie de juiste specialisten uit ons netwerk in, bijvoorbeeld een communicatietrainer, een budgetcoach, een vertrouwenspersoon, een outplacement-begeleider etcetera. Wanneer een organisatie een probleem aan ons voorlegt, gaan vanuit ons kernteam één of twee personen het gesprek aan en daarna doen we een voorstel voor een onderzoek. Dat houdt in dat we de organisatie in beeld brengen, onder meer via interviews met leidinggevenden en mensen op de werkvloer, het uitwerken van een organigram en indien nodig contact leggen met klanten of leveranciers. We bespreken dit met de juiste deskundigen binnen ons netwerk en op basis daarvan presenteren we een plan met een tijdspad en een kostenraming. De ondernemer bepaalt de doelstelling, hoe ver hij wil gaan om de organisatie te verbeteren. Vervolgens houden wij proactief in de gaten of de realisatie volgens plan verloopt. De ervaring leert dat met deze multidisciplinaire aanpak de bevoegdheid vanzelf terugkeert, zowel bij de ondernemer als de medewerkers.”

#### ZIEKTEVERZUIM: DE TELLER LOOPT

Ondernemers moeten de ogen niet sluiten voor de kosten van ziekteverzuim, die fors kunnen oplopen. Reken op 410 euro per dag bij een modaal salaris, verdeeld in 153 euro loondoorbetaling, 146 euro kosten voor vervanging, 43 euro aan productiviteitsverlies, 60 euro voor inschakeling van de arbo en 750 euro voor verzuimbegeleiding. Uiteraard loopt dit hard op met het verstrijken van de dagen. Dat staat dan nog los van - veelal ongrijpbare - indirecte kosten, zoals verlies van klanten, demotivatie bij de rest van het team, slordigheden en fouten in het werk.



## ZAKELIJKE GESCHILLEN OPLOSSEN ZIT IN ONS



GROTE MARKT 20-21 GORICHEM | 0183631800 | ALGEMEEN@DNALEGAL.NL | WWW.DNALEGAL.NL

## Instituut **Dorenbos** c.s.

Educatie = Groei!



### VERKOOPTRAININGEN

Instituut Dorenbos c.s.

Verkopen is een handeling om de aankoop van producten en/of diensten aan te moedigen en het koopgedrag op korte, middellange of lange termijn positief te beïnvloeden ten gunste van de (potentiële) klant en de eigen onderneming.

[www.instituutdorenbos.nl/info@instituutdorenbos.nl](http://www.instituutdorenbos.nl/info@instituutdorenbos.nl)

# De nieuwe Kia e-Niro.

## 100% elektrisch rijden.



- ✔ Tot 455 km rijbereik
- ✔ Tot 1.405 liter bagageruimte
- ✔ Snelladen: tot 220 km in 30 minuten



The Power to Surprise

### De eerste betaalbare en volledig elektrische crossover in Nederland.

Met de Kia e-Niro kies je voor elektrisch rijden zonder compromis. Inleveren op snelheid met zo'n elektrische crossover? Dat hoeft niet. Binnen 7,8 seconden ga je onafgebroken naar 100 km/u - geheel emissievrij. Inleveren op looks hoeft ook niet. Zijn vooruitstrevende design verrast je, net als zijn ruimte. En zijn rijbereik? Maar liefst 455 kilometer. En dat met maar 4% bijtelling. Niet verwonderlijk dat de nieuwe Kia e-Niro een echte bestseller is gebleken. In korte tijd al helemaal uitverkocht. Maar je kunt hem natuurlijk wel gewoon bestellen. Pre-order jouw nieuwe Kia e-Niro nu en geniet begin 2020 van de voordelen van elektrisch rijden.

**KOOIJMAN AUTOGROEP**  
*Persoonlijke aandacht telt*

**Kooijman Tiel**  
Marconistraat 23, Tiel  
Tel. (0344) 611 400

[www.kia-kooijman.nl](http://www.kia-kooijman.nl)



Rijbereik volgens WLTP. Kijk voor meer informatie op [kia.com](http://kia.com) of informeer bij uw Kia-dealer. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden.

# Samen komen we tot de juiste beslissingen.



## Zo realiseert u uw woning

Als opdrachtgever gaat u keuzes maken tijdens de bouw. Keuzes voor materialen, afwerkingen, uitvoeringen, kleuren, details. Dat wordt 'n stuk makkelijker als u weet wat de mogelijkheden zijn. Daarom leggen we die aan u uit en geven we veel aandacht aan de begeleiding van u.

Neem contact op via:

☎ 0345 - 65 16 84

**deRuiter Bouw**  
Inzicht in uitvoering