

VALLEI

Jaargang 32 | nummer 2 | mei 2019

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO

GOED WERKGEVERSCHAP
DRAAIT OM VERTROUWEN

 DE UITDAGINGEN VAN
ZAKENVROUW VAN HET JAAR
VIVIENNE VAN EIJKELNBORG

LAGARDE GROEP

'EXPERTISE
DIRECT ONDER
DE KNOP'

**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





LIJDERSCHAP

De laatste tijd verschijnen regelmatig berichten over pesten op de werkvloer. Volwassen mensen die elkaar treiteren, lastigvallen en platvloers pesten. Als je het leest kun je het niet geloven. Toch blijkt het stelselmatig te gebeuren. Er is inmiddels het nodige onderzoek naar gedaan. Volgens cijfers van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid wordt één op de tien mensen op het werk gepest (bron AD, 15 april 2019). Het zou volgens het AD vooral gebeuren in de industrie en de vervoerssector.

Er is zelfs een aparte website pestenopdewerkvloer.nl. Hier lees je schokkende cijfers: in 2014 waren een half miljoen werknemers het slachtoffer van pesterijen, waarvan 80.000 structureel (bron: TNO).

Een kwart van de werknemers is ooit wel eens gepest door collega's of leidinggevendenden. Het gaat niet om plagerijen, maar om bijvoorbeeld uitschelden, intimidatie, buitensluiten en het achterhouden van belangrijke informatie.

Pesten op de werkvloer leidt tot zo'n vier miljoen extra verzuimdagen per jaar. Dat levert werkgevers een kostenpost op van € 900 miljoen aan loondoorbetaling.

Begin mei kwamen FNV en de Vakbond voor wetenschappers VAWO met resultaten naar buiten over pestgedrag op universiteiten. Hier blijken vooral vrouwen de dupe te zijn van ongewenst gedrag door hun mannelijke collega's. 4 op de 10 vrouwen zou last hebben van pesten, roddelen, machtsmisbruik of uitsluiting. Informatie wordt achtergehouden of mensen worden gehinderd in hun loopbaan. Ik hoorde het nieuwsbericht op de radio met verbijstering aan. Wat is er in vredesnaam aan de hand? Raken we ons normbesef kwijt en vervallen we in gedrag waarbij we alleen uit zijn op eigen winstbejag?

Het staat in schril contrast met het streven naar een Great Place to Work, waar een artikel in dit magazine aan wordt besteed. In de zoektocht naar talent, zullen werkgevers steeds meer middelen moeten inzetten om personeel te vinden en aan het bedrijf te binden. De eerste voorwaarde voor een goede werksituatie is vertrouwen en veiligheid. Dat blijken veel mensen niet te vinden. De onveiligheid die mensen ervaren wordt in veel gevallen gekoppeld aan slecht leiderschap. Ik noem dit lijderschap. Managers die hun positie veiligstellen door anderen het leven zuur te maken.

Misschien moeten we als tegenhanger van dit slechte nieuws, goede managers, directeuren en eigenaren gaan belichten en belonen. Bedrijven waar mensen zich wel veilig voelen, zichzelf mogen zijn en hulp krijgen als ze daarom vragen. Misschien is dat wel het beste tegengif tegen al diegenen die anderen ondermijnen en kleineren. We gaan ons best doen de Great Places at Work in de Vallei in beeld te brengen en de Great Managers to Work For voor het voetlicht brengen. Laat het ons weten als u iemand wilt belonen.

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business



17

6



Zakenmagazine voor de FoodValley regio

JAARGANG 34
Mei 2019, editie 2

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofe Fest, Hans Hajée, Aart van der Haagen, Marlies Dinjens, Simon de Wilde, Hans Ebersson, Guus Hetterscheid

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman, Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Lisa Pashouwers

DRUK
Bal Media

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

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

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

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

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

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

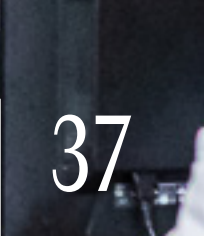
www.valleibusiness.nl

4

6	Coverstory Lagarde
10	FOV
12	Circulaire ondernemers krijgen met het Versnellingshuis hulp om door te breken
14	Column Van der Kooij Clean Technologies
15	VNO-NCW: WATT doe jij aan energiebesparing?
16	FabLab: jongeren in contact met techniek en ICT brengen
17	Rabobank Vallei en Rijn: Samen meer bereiken in een snel veranderende samenleving
18	12,5 jaar Erba Plaatbewerking: inventief en innovatief
20	Column Optimal Mind
21	Eén jaar Sociaal Metaal: Identiteit bepalen
22	Goed werkgeverschap draait om vertrouwen
24	Mare e Monte: Ook ideaal voor zakelijke meetings
25	Column MKBTR
26	Column Wijnberger Coaching
27	Column Jurato
30	Ralley door de Valley
36	Column Faam Werkt

Special ICT

37	Archilogiq: 'Communicatie speelt een cruciale rol'
42	CTC Talent: Elke werknemer profiteert van Exceltraining
47	S for Software: Haal meer uit SnelStart met slimme software
48	Aan de slag met big data
51	Column Lagarde



- 52 Dirkzwager: Digitale fiscale rekentool voor een juiste vastgoedstrategie
- 54 De uitdagingen van Vivienne van Eijkelenborg (Difrax)
- 56 Zwamtotaal: op veler verzoek
- 59 Bedrijven voordragen voor Business Event Ede
- 60 Column Sociaal Metaal
- 61 Column Ponjee Advies
- 63 Column Spectus Coaching
- 65 Column Geen ruzie op het werk
- 67 De multidisciplinaire aanpak van Totaal Coaching
- 73 Column Oxonia
- 74 ASB maakt de FoodValley regio plaagdiervrij!
- 76 Pathé Ede: Ook voor zakelijke evenementen



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 ondersteunt 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

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

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."

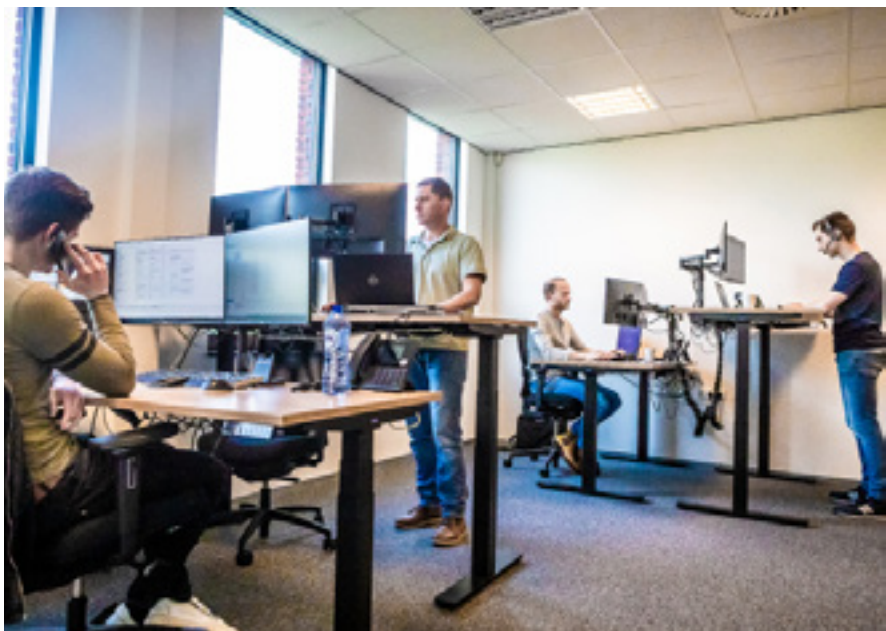
AANTAL TICKETS VERMINDEREN

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."

ALLE VERANDERINGEN TEGELIJK

Binnen een opmerkelijk korte tijdspanne 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, telefoon-



nummers, de centrale, ons intranet en het migreren van de dossiers naar een betere omgeving. Geloof maar 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

ÉÉN 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 (l) en Matthijs van de Ridder (r).

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





KANDIDATEN GEZOCHT VOOR BUSINESS EVENT VEENENDAAL

Op maandag 16 december 2019 vindt de 15e editie plaats van het Business Event Veenendaal. Veenendaalse bedrijven die zich onderscheiden op hun vakgebied kunnen vanaf heden aangedragen worden voor een plaats op het podium via www.bussinesseventveenendaal.nl.

Het voorbestaan van het Business Event Veenendaal (BEV) hing aan een zijden draadje, toen het organiserende bureau eind vorig jaar failliet ging. Arnaud Wilod Versprille is met Olenz notarissen al jaren sponsor: "Het evenement is veel te mooi om verloren te laten gaan dus hebben wij als Olenz de rechten afgekocht van de curator. We gaan het natuurlijk niet zelf organiseren, dus hebben wij deze rechten overgedragen aan de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV)."

Inmiddels hebben veel oude én nieuwe sponsors zich enthousiast gecommitteerd aan het BEV, zoals gemeente Veenendaal, Rabobank Vallei en Rijn, Autobedrijf Bochane, Residence Rhenen en Roelofsen bloemen, maar ook Koninklijke BAM, BOOT ingenieursburo, CMC en Koninklijke Ginkel Groep.

Deze editie van het BEV wordt bijzonder, omdat de BOV haar 25-jarig bestaan verbindt aan dit populaire ondernemersevenement. "We maken er een extra feestelijke editie van, onder andere met een geweldige afterparty", aldus BOV-voorzitter Gerrit Valkenburg. Het belangrijkste is nu, dat er weer bedrijven voorgedragen mogen worden in de drie categorieën Jonge onderneming/ondernemer, MKB/Detailhandel en Grootzakelijk.

Kent u of heeft u een bedrijf dat zich onderscheidt van de concurrentie, dat economisch succesvol is, oog heeft voor duurzaamheid en MVO en dat een plaats verdient op het podium? Ga dan naar www.bussinesseventveenendaal.nl en vul het aanmeldformulier in.



BIJeenKOMST INFORMATIEPLICHT ENERGIEBESPARING VERZET NAAR 3 JUNI

Kon u er niet bij zijn op 15 april toen de gemeente Veenendaal en BOV een bijeenkomst hielden over de Informatieplicht Energiebesparing? Op maandag 3 juni a.s. kunt u alsnog in Utrecht terecht (van 17.30 tot 20.30 uur). Dan organiseren MKB-Utrecht en VNO-NCW provincie Utrecht in samenwerking met Essent Zakelijk een netwerkbijeenkomst met inspirerende gastsprekers voor ondernemers over verplichte verduurzaming vanuit de overheid. De bijeenkomst start om 17:30 uur en vindt plaats in Stadion Galgenwaard, Herculesplein 241, 3584 AA in Utrecht. Aanmelden via info@mkbutrecht.nl.

Volgens de Informatieplicht Energiebesparing moeten op uiterlijk 1 juli 2019 ruim 125.000 bedrijven en organisaties verplicht de overheid informeren over welke energiebesparende maatregelen ze hebben genomen. Na afloop van de informatieavond weet u precies wat de Informatieplicht Energiebesparing inhoudt en weet u hoe u hieraan kunt voldoen.

Informatie: www.wattjemoetweten.nl



REGIONAAL MKB OP BEZOEK BIJ DE WUR

Tijdens een inspirerende bijeenkomst, georganiseerd door VNO-NCW, de Federatie Ondernemerskringen Valleiregio en de WUR, hebben regionale MKB bedrijven op 4 april uitgebreid kennis kunnen maken met de Wageningen Universiteit en Research. Het thema van Rens Buchwaldt, lid van raad van bestuur van de WUR, in zijn opening was gericht op het elkaar vinden. De WUR wil graag met het regionale MKB optrekken in projecten en opdrachten die bijdragen aan de betekenis en de ontwikkelingen van de WUR. Ook het Onderwijsloket, Margriet van Vianen, kwam uitgebreid aan bod. Ondernemers die graag gebruik willen maken van de kennis van studenten, kunnen zich richten tot het onderwijsloket. Naast kennismaken met de Campus stond de bijeenkomst in het teken van Circulaire Economie. Het onlangs gestarte project Living Lab, regionale circulaire economie, werd toegelicht door Suzan Klein-Gebbink. Daarnaast werd in diverse workshops inhoudelijk aandacht besteed aan diverse voorbeelden van circulair ondernemen. De circa zeventig aanwezige ondernemers werden geïnspireerd door de verschillende workshophouders. Bij de afsluitende netwerkborrel werd enthousiast nagepraat en de nodige gegevens en informatie uitgewisseld.



VEEL PLANNEN BIJ CONFERENTIE REGIO DEAL FOODVALLEY

Tijdens de conferentie 'Onderneem mee in de Regio Deal Foodvalley' spraken zo'n 200 ondernemers, kennisinstellingen en overheden met elkaar over de plannen, kansen en mogelijkheden van de Regio Deal Foodvalley. Een bruisende middag met veel goede ideeën. Vanzelfsprekend kon ook de presentatie van het World Food Center op veel belangstelling rekenen. De Regio Deal leidt tot een duurzaam netwerk van concrete, opschaalbare projecten in de regio Foodvalley die binnen drie jaar tastbaar resultaat opleveren. Ondernemers in de regio, kennisinstellingen en overheid spelen hierbij een belangrijke rol: als locatie voor proeftuinen, als bron van kennis, als toegang tot netwerken en als bedenker van innovatieve technieken. Op 18 april kwamen zij samen om elkaar te ontmoeten, kennis te delen en te kijken hoe ze deze plannen samen kunnen versterken. De komende maanden worden deze plannen verder met het Rijk afgestemd.

FOOD UNPLUGGED OP WFC-TERREIN

Op 21 juni aanstaande vindt op het terrein van het World Food Center alweer de vijfde editie van het Food Unplugged Festival plaats. Food Unplugged is een jaarlijks foodfestival dat de schijnwerpers zet op 'onversterkt eten', eerlijk eten van boeren, telers en kleine onafhankelijke cateraars, niet versterkt door marketing of processing.

Thema van 2019 is de Smaak van Nederland. Nog steeds is er een groeiend verlangen onder consumenten naar echt en puur eten; tegelijkertijd blijft het moeilijk voor kleine producenten hun publiek te vinden.

Food Unplugged brengt vraag en aanbod, verlangen en verhaal bij elkaar. Puur, echt eten met producten uit diverse regio's van Nederland, bereid met simpele technieken en gegeten in een pop-up omgeving die uitblinkt in eenvoud. De voormalige stormbaan op het kazerneterrein wordt omgetoverd tot een creatieve hub met strobale theaters, mini-restaurants, live-kookdemonstraties en bijzondere productconfrontaties. Centraal op het festivalterrein staan de communal tables. Hier eten ruim 750 foodprofessionals met elkaar gerechten die door een geweldige line up van chefs worden bereid met producten uit diverse regio's. Er zijn meer dan 30 inspirators, van boer tot afvalverwerker. Zij geven workshops, proeverijen en presentaties.

www.food-unplugged.com



Contact FOV
www.fowweb.nl

Martin Ruiter, voorzitter
voorzitter@fowweb.nl



CIRCULAIRE ONDERNEMERS KRIJGEN MET HET VERSNELLINGSHUIS HULP OM DOOR TE BREKEN

Ondernemers die werk maken van een economie zonder afval en vol goede ideeën zitten, krijgen extra hulp bij de uitvoering. Het Versnellingshuis Nederland circulair! moet ervoor zorgen dat circulaire ondernemers en hun plannen sneller doorbreken.

De tijd van spullen maken, gebruiken en vervolgens achteloos weggooien of verbranden is voorbij. Nederland werkt hard om in 2050 een economie zonder afval te zijn en continu hergebruik van grondstoffen biedt grote kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven. Onlangs concludeerde het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) dat Nederland weliswaar al veel circulaire activiteiten kent (85.000) maar dat de 1.500 initiatieven te weinig tot volle wasdom komen. In Nederland zijn momenteel 420.000 mensen werkzaam in de circulaire sector.

In het Versnellingshuis Nederland circulair! werken de overheid en het bedrijfsleven samen. Het is opgezet als platform waar circulaire ondernemers met elkaar, financiers en de Rijksoverheid (ook in de rol als regelgever) om tafel kunnen om circulaire projecten te realiseren. De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland zet daarbij zijn kennis en instrumenten in om deze groep ondernemers te ondersteunen.

'VEELBELOVENDE BUSINESS'

Staatssecretaris Stientje van Veldhoven (Infrastructuur en Waterstaat):

"Bijzonder slimme circulaire ideeën breken niet door vanwege bijvoorbeeld gebrek aan financiering, knellende wetgeving of doordat samenwerking nodig is met heel veel verschillende spelers. Omdat de problemen divers zijn, komen de oplossingen ook uit verschillende hoeken. Deze samenwerking zorgt voor het broodnodige zetje in de rug dat deze inspirerende ondernemers nodig hebben."

NIEUWE BUSINESS

Voorzitter van VNO-NCW Hans de Boer:

"Wij hebben hele goede ervaringen met Versnellingsstafels waarbij we jonge veelbelovende ondernemers naar een volgend niveau brengen. Deze aanpak kopiëren we nu op grotere schaal om te zorgen dat we niet alleen slimmer omgaan met grondstoffen, maar ook nog eens meer nieuwe business op dat terrein creëren. Als die twee zaken samenkomen gaat de circulaire economie pas echt vliegen."

EÉN VOORDEUR

Voorzitter van MKB-Nederland Jacco Vonhof:

"Soms zie je als ondernemer door de bomen het circulaire bos niet meer. Daarom gaan we het voor mkb'ers een stukje makkelijker te maken met één voordeur in het huis voor al je vragen en problemen als je circulair wil ondernemen."

Directeur MVO Nederland Maria van der Heijden:

"Ondernemers hebben de daadkracht om de economie te veranderen in een nieuwe economie, klimaatneutraal, circulair en inclusief. Met deze samenwerking gaan we het voor ondernemers eenvoudiger maken om innovaties op te schalen en nieuwe businessmodellen te ontwikkelen."

BREED INITIATIEF

Het Versnellingshuis is een initiatief van het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat, VNO-NCW, MVO Nederland, MKB-Nederland en Nederland circulair in samenwerking met RVO. Alle informatie en contactmogelijkheden zijn te vinden op www.versnellingshuisce.nl.





STEENGOED

De ovendeur van Steenfabriek Zilver schoon Randwijk in Heteren ging open. Altijd een spannend moment hoe de gebakken stenen eruit zouden zien. De fabriek levert al jaren maatwerk voor de restauratie. Maar ook voor de vernieuwing in de bouwsector. Jaren geleden ben ik een samenwerking met deze fabriek begonnen.

Deze geschiedenis begint in 2000, als ik met de vereniging 'Laat de Kust met Rust' uit Wijk aan Zee de steenfabriek benader om bakstenen te maken uit verontreinigd havenslib. In die tijd was vervuild slib een groot maatschappelijk probleem: Rijkswaterstaat had plannen een groot depot voor vervuild havenslib te bouwen aan de kust bij Wijk aan Zee. De bedoeling was om daarin onder andere baggerslib uit diverse industriehavens in Noord-Holland te gaan bergen. De vereniging 'Laat de Kust met Rust' was daar fel op tegen en bedacht een alternatief plan: bakstenen maken van dat slib.

1 APRIL

Met financiële steun van overheid en bedrijven lukte het een project te ontwikkelen en uit te voeren, met als resultaat 10.000 stenen die uit klei en verontreinigd baggerslib uit één van de havens van het toenmalige Corus in Velzen waren gemaakt. De stenen kregen een bijzondere naam: De Kennemer Mop, vernoemd naar het gebied rond Wijk aan Zee. Als u op internet naar deze mop zoekt, zult u zien dat het geen 1 april was. Het resultaat mocht er zijn. De stenen voldeden aan de toenmalige chemische en fysische eisen en werden gebruikt in kleine bouwwerken in Wijk aan Zee. Deze Kennemer Mop was de start van een verdere zoektocht naar gebruik van restmaterialen voor de productie van bakstenen, waarbij we de receptuur zodanig aanpasten dat eventuele verontreinigingen geen probleem werd.

Met de Kennemer Mop begon een langdurige samenwerking. In feite was dit een samenwerking om bakstenen te gaan maken die voldeden aan het predicaat 'duurzaamheid', hoewel dat woord toen eigenlijk nog betekenis moest gaan krijgen. We vonden diverse bedrijven in de afvalverwerking die reststoffen hadden waarvan de kosten te hoog waren om te verwerken. Storten bleef dan over. Met toestemming van de overheid testten we op pilotschaal vele van dit soort afvalmaterialen. Hierbij maten we de rookgasemissies en de uitloging van de stenen. Heel bijzondere restmaterialen waren de restanten uit gasboringen van 1-2 km onder het aardoppervlak, zogenaamde boormuds, die prachtig gevlamde stenen opleverden. En iedere keer voldeden de stenen aan de geldende fysische en chemische eisen. De klant was er erg blij mee en gebruikte de stenen voor een verbouwing van zijn bedrijfspand.

GOEDE RESULTATEN

En nu ging de ovendeur weer open. Deze keer zagen we het resultaat van een pilot met residuen van de bodemasverwerking van afvalverbrandingsinstallaties. Ze zagen er weer prachtig uit, zacht roodbruin met gele tinten. We lieten de stenen weer testen. Wederom met goede resultaten.

Het resultaat van dit alles is dat we heel veel ervaring hebben opgedaan om moeilijke restmaterialen te verwerken tot waardevolle producten. We bereiden nu met onze toeleveranciers volwaardige productie voor en met een goede businesscase. In 2000 waren we onze tijd ver vooruit. Soms moet je een droom hebben. Met de circulaire economie lijkt die nu uit te gaan komen.

Aldert van der Kooij
Van der Kooij Clean Technologies
0629098245
aldert@vanderkooijct.nl
www.vanderkooijct.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 aardgasverbruiken. 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

Maaïke Goinga, VNO-NCW Midden
goinga@vno-ncwmidden.nl
www.vno-ncwmidden.nl/wattjemoetweten

15



FABLAB: JONGEREN IN CONTACT MET TECHNIEK EN ICT BRENGEN

TECHNISCHE JEUGD HEEFT DE TOEKOMST

In een maatschappij die zich sterk richt op leergangen richting dienstverlenende beroepen dreigt de technische kant ondergesneeuwd te raken, terwijl het bedrijfsleven juist zit te springen om mensen met gouden handen. Het FabLab Veenendaal stimuleert kinderen al in een vroeg stadium van hun schoolcarrière om kennis te maken met techniek en ICT.



In oktober 2015 breidde de Bibliotheek Veenendaal zijn maatschappelijke rol uit met een nieuwe afdeling volgens het internationale concept FabLab. "Via onze contacten in het bedrijfsleven kwam naar voren dat ondernemers het steeds lastiger vinden om technische mensen te vinden", zegt directeur Mieke van Dijk. "Helaas staan zulke beroepen - geheel onterecht - vaak minder hoog aangeschreven dan een carrière in de dienstverlening. Via het FabLab streven wij ernaar om die beeldvorming te veranderen en positief te beïnvloeden. Dat doen we door kinderen al op zeer jonge leeftijd in aanraking te laten komen met leuke uitdagingen van techniek en ICT, enerzijds via een 'programmeerlijn' en anderzijds via een 'maaklijn', die zowel ontwerp als realisatie bevat. Hierin werken we samen met basisscholen, waarbij het streven is om elk kind in de periode van groep 1 tot en met groep 8 drie keer een project te laten doen. We beschikken over alle mogelijke materialen en apparaten, zoals 3D-printers, een lasersnijder en een sublimatieprinter."

AMBASSADEURS

In 2018 ontving het FabLab Veenendaal 974 basisschoolleerlingen en ruim 600 andere jonge belangstellenden voor inloopmiddagen en workshops. Van Dijk: "We mogen dus wel van een succesvolle formule spreken, waarin we veel tijd en energie investeren. Daarom zijn we blij met de ondersteuning vanuit het bedrijfsleven. Via het concept 'Vrienden van het FabLab' verwelkomen we steeds meer ambassadeurs, die de boodschap verspreiden."

Technetix, een toonaangevende wereldspeler op het gebied van componenten voor kabeltelevisie, behoort tot deze partners.

**'VIA HET CONCEPT
VRIENDEN VAN HET
FABLAB' VERWELKOMEN
WE STEEDS MEER
AMBASSADEURS,
DIE DE BOODSCHAP
VERSPREIDEN'**

"Toen we het concept leerden kennen, hebben we ons direct aangemeld om het te ondersteunen, want we lopen regelmatig tegen de vraag aan hoe we aan goede technische mensen komen", zegt directeur Jan Ariesen. "We willen nu via workshops steeds meer kinderen van onze medewerkers in aanraking laten komen met het FabLab. Verder ontvangen we graag de basisschooljeugd voor een uitgebreide rondleiding in ons technisch centrum in Veenendaal."

VOORZIET IN BEHOEFTE

Zich bewust van het maatschappelijk tekort aan mensen met een opleiding in techniek en ICT vindt ook de gemeente Veenendaal het erg belangrijk om dit concept te ondersteunen en te promoten. "Wij beschouwen het FabLab als een heel waardevol instrument om in de toekomst een goede instroming aan de technische kant van het bedrijfsleven te waarborgen", stelt wethouder Marco Verloop. "ICT vormt in de regio natuurlijk een speerpunt. Daarom brengen we dit initiatief volop onder de aandacht en hebben we voor een stukje cofinanciering gezorgd. Trouwens, zelf zijn wij het veld in gegaan om bedrijven te interesseren om hun steentje bij te dragen. Inmiddels mogen we vaststellen dat het idee daadwerkelijk in een behoefte voorziet, gezien de actieve medewerking van ondernemingen, scholen en het feit dat het FabLab afgelopen jaar 974 leerlingen op bezoek kreeg. Nu is het zaak om het concept verder uit te bouwen en organisch te laten groeien, met actieve betrokkenheid van het basis- en voortgezet onderwijs alsmede het bedrijfsleven in de regio."

www.bibliotheekveenendaal.nl

RABOBANK VALLEI EN RIJN PUBLICEERT MAATSCHAPPELIJK JAARVERSLAG 2018

SAMEN MEER BEREIKEN IN EEN SNEL VERANDERENDE SAMENLEVING

Rabobank publiceerde onlangs haar maatschappelijk jaarverslag 2018. De bank legt hierin zowel maatschappelijke als financiële verantwoording af. Ook illustreert het uitgebreide verslag de groei van Rabobank in 2018 en de betekenis die de bank levert aan mens, milieu en maatschappij. Hierbij wordt tevens ingezoomd op de lokale impact in Nederland via de 101 lokale banken.

Naast het jaarverslag 2018 publiceren alle 101 lokale Rabobanken een compacte infographic met hun maatschappelijke impact in de regio. Zo ook in deze regio door Rabobank Vallei en Rijn. Directievoorzitter Mariska de Kleijne over de maatschappelijke rol en bijdrage: "Met een trots gevoel kijk ik naar de resultaten die we zowel met medewerkers als met onze klanten hebben bereikt." Een paar licht zij eruit: "De Rabobank Groep investeerde het afgelopen jaar € 5,0 miljard in energieopwekking, waarvan € 4,0 miljard in duurzame energie. Heel dichtbij hebben we aan lokale organisaties via sponsoring en donaties maar liefst € 234.754 geïnvesteerd. Ook laten we zien dat we via de eerste editie van de Rabo Clubkascampagne maar liefst € 100.000 aan het verenigingsleven hebben geschonken. Hoe meer stemmen voor de club, hoe hoger de bijdrage."

COÖPERATIEFONDS

Vanuit de winst stelde Rabobank Vallei en Rijn € 250.000 via het Coöperatiefonds beschikbaar aan lokale verenigingen en stichtingen. Projecten voor jongeren beoordeelt de jongerenraad. Eén van de initiatieven Rabobank Vallei en Rijn ondersteunde, kwam van studenten van Enactus Wageningen. Zij startten hun maatschappelijke onderneming Uniplastic. In hun werkplaats krijgt plastic een nieuw leven, mede dankzij de samenwerking met Zideris en Wageningen Schoon. Samen met cliënten van Zideris zamelen zij plastic emmers in en vermalen het tot kleine korrels. Dat doen zij met een shredder die zij konden aanschaffen via een donatie uit het Coöperatiefonds van de Rabobank. Na het vermalen worden de plastic korrels verhit en samengeperst in een mal. Zo zouden er meubels van gemaakt kunnen worden. Een aantal fabrikanten heeft al interesse.

REGIO FOODVALLEY GAAT CIRCULAIR

De infographics in het verslag laten zien dat de Rabobank het initiatief heeft genomen om de regio FoodValley circulair te laten ondernemen. Samen met zeventien ondernemers en twee gemeenten startte de bank – als onderdeel van een circulair totaalprogramma

– de Rabo Circular Economy Challenge. Het is een startpunt om uiteindelijk de hele regio te verduurzamen en nieuwe samenwerkingsvormen te laten ontstaan.

KLANTTEVREDENHEID: 8,6

Als coöperatieve bank, met leden in plaats van aandeelhouders, heeft Rabobank Vallei en Rijn als hoogste doel om tevreden klanten te hebben. Mariska de Kleijne over de feedback van klanten: "Onze klanten waardeerden ons het afgelopen jaar opnieuw hoog: gemiddeld een 8,6. Daar ben ik ontzettend blij mee. Echt een prachtig cijfer! Daarnaast zijn we gegroeid in het aantal klanten. De resultaten zijn een grote stimulans om de positieve lijn ook in 2019 door te trekken."

Bekijk online het maatschappelijk jaarverslag via rabobank.nl/vr of direct via

www.rabo.nl/vr/maatschappelijkjaarverslag2018

"Met een trots gevoel kijk ik naar de resultaten die we zowel met medewerkers als met onze klanten hebben bereikt", aldus Mariska de Kleijne over de maatschappelijke rol en bijdrage.





18

12,5 JAAR ERBA PLAATBEWERKING

INVENTIEF EN INNOVATIEF

Exact op dezelfde dag dat zusterbedrijf BVS Sociaal Metaal een jaar bestond vierde Erba Plaatwerking zijn 12,5-jarig jubileum. Innovatie in de processen en inventief meedenken met opdrachtgevers zorgden voor een flinke, gecontroleerde groei, die weer ruimte bood voor investeringen in nieuwe machines en software. Zo blijft het bedrijf toonaangevend.

Eind jaren negentig zette Erwin van Soest binnen het staalconstructiebedrijf van zijn ouders een eigen plaatbewerkingsafdeling op. De aanschaf van een lasersnijmachine, destijds redelijk uniek in de wijde regio, bracht de activiteiten in een stroomversnelling. “In eerste instantie fungeerde Erba Plaatbewerking als een interne toeleverancier, maar van lieverlee meldden zich steeds meer externe opdrachtgevers,” vertelt Jolanda van Soest. “In 2006 lag er een stevig fundament voor ons om deze activiteit als zelfstandige onderneming voort te zetten. Een goede keuze, want het aantal klanten bleef stijgen en het bedrijf groeide gestaag mee, ook al was forse groei oorspronkelijk helemaal niet de intentie.” Investerings in machines, software, nieuwe medewerkers en scholing volgden elkaar op, tot op de dag van vandaag. “We willen onze toonaangevende positie in de metaalsector behouden”, verklaart Van Soest. Geen loze woorden en de innovaties blijven ook niet onopgemerkt, want regelmatig melden zich delegaties van producenten uit onder andere Oost-Europa en Azië om een kijkje in de keuken te komen nemen. “Ze verbazen zich echt over onze organisatie en halen daar veel inspiratie uit, met name uit de verregaande geautomatiseerde processen en het personeelsbeleid, waarbinnen we veel aandacht besteden aan trainingen en opleidingen.”

ENORME BETROKKENHEID

Over de medewerkers gesproken: Van Soest prijst hun enorme betrokkenheid, inzet, enthousiasme en bereidheid om nieuwe ideeën aan te dragen. “Dat stimuleren we ook erg, door voorstellen altijd serieus in overweging te nemen. Vanuit de dagelijkse praktijk op de werkvloer komt vaak waardevolle informatie beschikbaar. Inmiddels begint onze organisatie met 64 medewerkers een dusdanige omvang te krijgen - mede door overname van een productielocatie in Rotterdam en de metaalafdeling van IW4 in Veenendaal, omgedoopt in BVS Sociaal Metaal - dat we iemand voor personeelszaken hebben aangesteld. Dit om de medewerkers de volledige aandacht te kunnen blijven geven.”

Recent vond op de locatie in Veenendaal trouwens een uitbreiding plaats naar een productiehal van ruim 6500 vierkante meter en een kantoor van 750 vierkante meter.

GEAUTOMATISEERD MAGAZIJN

Tot de meest opvallende innovaties van Erba Plaatwerking behoort de inrichting van een volledig geautomatiseerd magazijn met 750 locaties en tevens de mogelijkheid om aangebroken platen te verwerken. “Deze manier van hergebruiken voorkomt veel materiaalverlies en werkt kostenbesparend voor onze klanten en ruimtebesparend voor ons, met een opslag van ruim 400 ton voorraadplaten van diverse materialen en diktes,” licht Van Soest toe. Op indrukwekkende wijze brengt een robotkraan in het 55 meter lange, twaalf meter hoge magazijn een plaat van drie bij anderhalve meter naar één van de vier lasersnijmachines. Deze kunnen dankzij de volautomatische samenwerking 24/7 hun snijopdrachten uitvoeren, grotendeels onbemand. Ook de acht buig-/zetmachines met deels automatische gereedschapswisselaars spelen een grote rol in het vervaardigen van de meest ingewikkelde plaatwerkproducten. Erba werkt alleen voor bedrijven, zoals in de

machinebouw voor zowel food, veevoerders, verpakkingen en logistiek, maar ook automotive, bouw en eigenlijk alle overige staal-, RVS- en aluminiumverwerkende bedrijven. Van Soest: “Door de zeer grote diversiteit van afnemers blijven de producten elke dag weer uitdagend om te maken en kunnen wij eigenlijk iedereen vanuit één van onze locaties helpen. Hierbij blijft voor ons, ondanks de groei, het persoonlijke contact met de klanten zeer belangrijk.”

www.erbaplaatbewerking.nl



19

'DOOR DE ZEER GROTE DIVERSITEIT VAN AFNEMERS BLIJVEN DE PRODUCTEN ELKE DAG WEER UITDAGEND OM TE MAKEN'





BURN-OUT

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



Monique
 Wakelkamp
 06 53 659 668

Specialist in zakelijke ruzies
 Teambouwer
 MfN Registermediator

www.geenruzieophetwerk.nl

EÉN JAAR BVS SOCIAAL METAAL

IDENTITEIT BEPALEN

Iets meer dan een jaar geleden ontstond in Veenendaal BVS Sociaal Metaal, een professionele onderneming die werk geeft aan mensen met een arbeidsbeperking. Hoe heeft deze organisatie zich ontwikkeld? “We houden onszelf scherp omtrent onze identiteit”, zegt directeur Jolanda van Soest. “Zijn we een sociale werkplaats of een volwaardig metaalbewerkingsbedrijf?”



Direct geeft ze zelf het antwoord: “Nadrukkelijk het laatste. BVS Sociaal Metaal hanteert een bijzonder hoog kwaliteitsniveau, waarbij kennis en vakmanschap voorop staan. Recent hadden we er enkele klanten van zusterbedrijf Erba Plaatbewerking op bezoek en zij toonden zich duidelijk onder de indruk van de processen en de eindresultaten. Toch moeten we onszelf regelmatig de vraag blijven stellen waar onze rol ligt. Onze bedrijfsleider Peter van Doorn, zeer ervaren in de metaalsector, zet zich actief in om de identiteit te helpen bewaken. Hij houdt ons scherp en mede door zijn praktische instelling blijkt dit voor ons haalbaar met een team van mensen die een arbeidsbeperking hebben. Wij vinden dat BVS Sociaal Metaal als een volwaardig bedrijf moeten kunnen functioneren en zijn eigen broek dient op te houden, iets dat trouwens ook bijdraagt aan het zelfvertrouwen en de trots van de medewerkers.”

ZONDER DRUK

“Binnen onze organisatie zorgen we ervoor dat er geen praatcultuur heerst”, vervolgt Van Soest. “We zijn echte doeners en laten onze mensen ervaren dat er serieus iets van ze verwacht wordt, zonder druk op ze te leggen. Jobcoaches helpen daarbij, vaak ongemerkt met kleine dingen. Zo belasten we de medewerkers niet met deadlines in de zin van leverdata; dat regelt onze bedrijfsleider wel. Iemand met een arbeidsbeperking kan echt leren, zich ontwikkelen, zelf mogelijkheden gaan zien en dingen overwinnen, zoals het bedienen van een machine of een andere complexere taak, als wij hem maar de tijd geven om zich veilig te voelen en hem met een positieve benadering en een open houding coachen.”

AANTALLEN VERSUS KLEINSERIEWERK

Erba Plaatbewerking en BVS Sociaal Metaal kennen een zekere overlap in productgroepen en sectoren die ze bedienen, maar toch vullen deze bedrijven elkaar nadrukkelijk aan. Jolanda van Soest: “Erba neemt veelal de enkele stuks en het kleinsierewerk voor zijn rekening en is daarop toegerust met een verregaande automatisering, waaronder de vier lasersnijmachines, gekoppeld aan een volautomatisch magazijn. BVS richt zich op de grotere aantallen, met werkzaamheden als knippen, zetten, ponsen, frezen, lassen, boren en tappen. Het voert trouwens ook opdrachten uit voor Erba. We hanteren zeer strenge kwaliteitsnormen, zeker omdat we werken voor opdrachtgevers in sectoren waar de lat hoog ligt. Naast losse plaatdelen en halffabricaten leveren we op verzoek ook eindproducten, gepoedercoat en al. Beide ondernemingen profiteren van de brede ervaring die we hierin hebben opgedaan.”

We stellen bijvoorbeeld vragen als ‘Wat denk je zelf van deze situatie?’ en laten de medewerker voelen dat hij altijd bij ons terecht kan wanneer hij ergens mee worstelt.”

21

AFSTAND KLEIN HOUDEN

Uitgebreide functioneringsgesprekken op gezette tijden, dat past niet in de bedrijfscultuur van BVS Sociaal Metaal. “Liever praten we wat vaker heel kort en informeel met een medewerker,” zegt Van Soest. “We willen iemand vooral niet het gevoel geven dat hij ‘op gesprek moet bij de baas’. Het is sowieso belangrijk om de afstand klein te houden, bijvoorbeeld door op bepaalde momenten zelf even mee te helpen met het assembleren van producten. Verder ondersteunen we onze mensen waar nodig op persoonlijk vlak. Denk aan het mee invullen van formulieren richting instanties en in probleemsituaties het inschakelen van hulpverlening of familieleden. Daarnaast maken we omscholing mogelijk. Allemaal dingen waarbij we ons steeds goed moeten afvragen of we het zakelijk kunnen verantwoorden. Het geven van kansen aan mensen met een arbeidsbeperking zit in ons dna, maar per saldo is BVS Sociaal Metaal wel een professionele onderneming die hoge kwaliteitsnormen, een grote klanttevredenheid en een gezond businessmodel nastreeft.”

www.bvs-sociaalmetaal.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.

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."

"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 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."

OOK IDEAAL VOOR ZAKELIJKE MEETINGS

MARE E MONTE

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

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

LORELLO IS EEN BEKENDE
NAAM IN 'HET WERELDJE'

BEKEND

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

ZAKELIJKE MEETINGS

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

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



ONDERNEMEN IS CONSTANT VERANDEREN

Negentig procent van alle startende ondernemingen blijft klein of staakt de activiteiten. Het aanpassingsvermogen in leiderschapstijl speelt hier een belangrijke rol in.



25

Er bestaan verschillende ideeën over effectief leiderschap. Want wat definieert een goed leider? Iemand die medeleven kan tonen, kan coachen en een team kan motiveren? Is dat iemand die zich sterk bewust is van de marktpositie van het bedrijf? Of is dat iemand die de medewerkers en klanten kan inspireren door visie en ambitie?

LEIDERSCHAPSTIJL

De fase waarin een onderneming zich bevindt, is hierin belangrijk. Dit maakt ondernemen en leidinggeven ook zo uitdagend. Een stijl die nu goed werkt, zet in de volgende fase een rem op de groei. Elke leider zal voorkeur geven aan een specifieke kant van leiderschap, maar verschillende fasen in het leven van een onderneming vragen verschillende leiderschapskwaliteiten. Dit betekent dat een leider zijn of haar leiderschapstijl aan zal moeten passen aan het volwassenheidsniveau van de onderneming.

DE GROEI VAN EEN STARTENDE ONDERNEMING

De eerste twee fasen van het model Greiner kenmerken zich op de volgende manieren:

IN FASE 1 is het volop pionieren. Obstakels wor-

den vaak opgelost door 'heldenacties'; teamleden die weekenden of vakanties doorwerken om het bedrijf verder te helpen. In deze fase zal een leider zich vooral richten op persoonlijke aandacht en het stimuleren van motivatie en loyaliteit. Initiatief, probleemoplossend vermogen, impact en overtuigingskracht zijn in deze fase belangrijke competenties voor de ondernemer.

IN FASE 2 zijn de meeste processen beschreven, gemeten en gerapporteerd. Daarnaast doorlopen diensten steeds vaker de beschreven processen. Het is ongebruikelijk dat diensten meer kosten of langer duren dan gepland. Omdat de werknemers hun rollen kennen zijn 'heldenacties' niet vaak meer nodig. Omdat de meest voorkomende processen gestructureerd zijn, zullen leiders zich bezighouden het structureren van netwerken, marktpositie en klantenbestand. In deze fase komt de nadruk te liggen op het managen van anderen, plannen en organiseren, en het handhaven van beleid en procedures.

WEES VOORBEREID OP DE VOLGENDE FASE

Om op tijd je leiderschapstijl en vaardigheden aan te kunnen passen als leider, is het belangrijk om te anticiperen. De eerste stap hierin is om

te bepalen in welke fase jouw onderneming zich nu bevindt en wanneer je de volgende stap verwacht. Een tweede stap is vervolgens om te inventariseren over welke competenties je nu beschikt en welke je nodig zal hebben in de volgende fase.

GERICHT ONTWIKKELEN

Bij MKBTR doen wij deze inventarisatie met de ZYVO test. Deze adaptieve test die je ook bij je collega's kunt uitzetten, geeft een goed beeld van hoe je naar jezelf kijkt en hoe anderen jouw gedrag zien. Met deze test als uitgangspunt stellen we gezamenlijk een ontwikkelplan op om je voor te bereiden op de volgende fase. Dit kan individueel, maar vanaf september 2019 kan dit ook met andere ondernemers in de TOPFIT academy. In zeven dagdelen werken wij actief aan je onderneming en jouw rol daarin als leider.

Wil je meer weten?

Kijk op www.mkbtr.nl voor meer informatie.

Of neem contact op via 0318 731001



DE ZAAG SCHERP HOUDEN

Als ik geen tijd neem voor rust, herstel en ontspanning, heb ik geen inspiratie. Dan maak ik sneller fouten. Om over mijn humeur nog maar niet te spreken. Iedereen zal het herkennen. Maar je blijft doorgaan... want het werk moet af. Ook deze column moet af...

LOODZWAAR

Ik las het volgende in een bekend boek van Stephen Covey: Stel je voor dat je ergens in het bos een man koortsachtig een boom ziet omzagen. "Wat ben je aan het doen?", vraag je. "Ziet u dat dan niet?", antwoordt hij. "Ik ben een boom aan het omzagen." "Volgens mij bent u helemaal uitgeput! Hoe lang bent u bezig?" "Meer dan vijf uur", zegt hij, "en ik ben kapot! Dit is loodzwaar." "Maar waarom stopt u dan niet en maakt u de zaag weer scherp?" vraag je. "Ik weet zeker dat het dan een stuk sneller gaat." "Ik heb geen tijd om de zaag aan te scherpen", zegt de man resoluut. "Ik moet nog zoveel zagen!"

VOORAL DOORGAAN...

Herkenbaar? Ga jij ook maar door omdat je denkt dat je het anders niet af krijgt? Of herken je het in de organisatie waar je werkt? Het citaat hierboven komt uit 1989. Dus ga maar na wat er na die tijd allemaal is veranderd als het om ons werk gaat. We kunnen nu 24/7 bereikbaar zijn en (digitale) mogelijkheden lijken onuitputtelijk. We kunnen steeds meer ook thuis of zelfs op vakantie werken. Alleen de vraag is, hoe gaat het met ons? Worden we vitaler van altijd bereikbaar zijn en overal kunnen werken?

RETURN ON VITALITY

Vitaliteit is een thema waarin ik in mijn praktijk volop mee bezig ben. Maar wat is het dan? Als je vitaal bent, zul je gemotiveerd zijn en energie hebben voor je werk (en privé). Dat zal grote invloed hebben op je productiviteit en gezondheid. Vitaliteit lijkt voor velen van ons vooral heel veel tijd en ook geld te kosten. Maar wat als je nu eens een Return on vitality (ROV) zou berekenen? Ik denk dat we verrast zullen zijn van de resultaten. Meer productiviteit, meer werkplezier, meer energie en balans.

Hoe doe je dat dan, vitaler leven? Kort en krachtig: tijd nemen voor rust, herstel en ontspanning na (intensieve) inspanning. Want alleen dan houd je op lange termijn de zaag ook scherp!

Vanessa Wijnberger
Wijnbergercoaching.nl

SLAPEND DIENSTVERBAND

IS DE TIJD VAN SCHAAPJES TELLEN VOORBIJ?

Er is al veel over geschreven: slapende dienstverbanden. Het gaat over arbeidsovereenkomsten met werknemers die langer dan twee jaar ziek zijn. De werkgever mag na deze periode de arbeidsovereenkomst via het UWV opzeggen.

Zieke werknemers die langer dan twee jaar in dienst zijn, hebben recht op een transitievergoeding bij een einde van het dienstverband. Dat kan aardig oplopen, hetgeen vaak reden voor werkgevers is om de arbeidsovereenkomsten niet op te zeggen. De werkgever kan het dienstverband 'slapend houden' doordat er geen wettelijke verplichting bestaat tot opzegging.

De wetgever gaat hier iets aan doen. Vanaf 1 april 2020 kunnen werkgevers om compensatie vragen bij het UWV. Het UWV beslist vervolgens of zij de transitievergoeding aan de werkgever terugbetaalt.

Deze compensatieregeling is de eerste poging om de slapende dienstverbanden te verminderen. Toch is het even afwachten wat er gaat gebeuren, want de wettelijke verplichting voor de werkgever ontbreekt dan nog steeds. Op dit punt is er – sinds kort – een ontwikkeling gaande.

Want, naast de wet kunnen uitspraken van rechters ook leiden tot verplichtingen voor werkgevers en werknemers. Het 'slapend houden' van de arbeidsovereenkomst werd door de rechtspraak niet gezien als ernstig verwijtbaar of in strijd met goed werkgeverschap van de werkgever. Kortom, het werd toegestaan. Maar hier kan mogelijk verandering in komen.

HOGE RAAD

De rechtbank Limburg heeft vorige maand vragen gesteld aan de Hoge Raad, de hoogste rechtsprekende instantie in Nederland. De vragen gaan over de uitleg van wettelijke regels. De rechtbank wil weten in hoeverre werkgevers verplicht zijn om een (redelijk) beëindigingsvoorstel met een transitievergoedingsregeling van een langdurig zieke werknemer te accepteren. De Hoge Raad zal deze vragen naar verwachting binnen een half jaar beantwoorden.

Wat kan een werkgever het beste doen, afwachten of actie ondernemen? Achteraf is altijd makkelijk praten. Maar wanneer de beslissing van de Hoge Raad in het voordeel van de werknemer is, dan kan dat grote (financiële) gevolgen hebben voor werkgevers.

REDELIJK VOORSTEL

Wanneer je als werkgever niet afhankelijk wil zijn van de beslissing van de Hoge Raad, kan het raadzaam zijn om nu al met de zieke werknemers in gesprek te gaan. Als een terugkeer op de werkvloer onmogelijk (of onwenselijk) is, kan de werkgever een poging wagen om een redelijk voorstel tot beëindiging van de arbeidsovereenkomst te doen. Wat een redelijk voorstel is hangt af van de feiten en omstandigheden van het geval. De (hoogte van de) vergoeding zal daarin ook een rol spelen. Vooral werkgevers die te maken hebben met meerdere slapende dienstverbanden kunnen hierdoor mogelijk zelf meer regie behouden over de liquiditeit van de onderneming.

Heb je vragen over slapende dienstverbanden of over de compensatieregeling? Neem dan gerust contact met mij op.

Bente Jacobs
www.jurato.nl

BioFoam

organic cleaning

Laat uw bedrijfspand weer stralen

Verwijdert groene aanslag op milieuvriendelijke wijze (look voor rieten daken)

Gepatenteerde foamtechniek

Zichtbaar resultaat na één keer

Duurzaam resultaat

Zeer geschikt voor de particuliere markt



UW BEDRIJF IS UW VISITEKAARTJE

In de loop der tijd zetten algen en mos zich vast op de gevel van uw locatie. De bestrating van uw parkeerplaats en entree verkleuren onder invloed van deze algen en mos en worden glad. BioFoam verwijdert deze aanslag en geeft uw pand en locatie weer een frisse uitstraling.

Traditionele reinigingsmethodes werken vaak met hoge druk. Dit veroorzaakt niet alleen geluidsoverlast en opspattend vuil, maar beschadigt ook de ondergrond. Met alle gevolgen van dien.

Met de unieke BioFoam-techniek behoort dit tot het verleden. Het te reinigen oppervlak wordt onder lage druk ingezet met behulp van een schuimlans. Het schuim droogt op. De BioFoam-techniek is toepasbaar op alle soorten ondergrond zoals hout, riet, steen, beton, kunststof etc.

100% BIOLOGISCH EN ZONDER RESIDU OF AFVAL

ZO WERKT HET

- BioFoam Nederland behandelt éénmalig of periodiek uw locatie en is ook in te zetten op moeilijk bereikbare plaatsen.
- De foamlaag zorgt ervoor dat de werkende stoffen langzaam intrekken, zonder het oppervlak aan te tasten of te beschadigen.
- Algen en mossen verdwijnen. Na een aantal dagen is het optimale resultaat zichtbaar. Bij zware vervuiling wordt de behandeling herhaald.
- Uw locatie ziet er weer stralend uit en krijgt zijn oorspronkelijke kleur terug.
- Nieuwe aanslag kan zich minder goed hechten, waardoor u lang geniet van een duurzaam resultaat.
- 100% biologisch en niet schadelijk voor het milieu.
- De foam lost geheel vanzelf op, er is geen nabehandeling meer nodig.

De BioFoam methode is uitermate geschikt voor o.a. reiniging van uw:

Gevel	Parkeerterrein	Zonnepanelen	Rieten daken
Bestrating	Fietsenhok	Monumenten	Speeltoestellen
Aanlegsteigers	Balkons	Trappen	Lichtkoepels

WWW.BIOFOAMNEDERLAND.NL

Voor vragen kunt u mailen of stuur een WhatsApp naar 06 - 25 04 52 65
Marketing 10 6921 RE Duiven / info@biofoamnederland.nl

PLUS ULTRA



KADANS SCIENCE PARTNER

Kadans Science Partner stimuleert samenwerking binnen haar bedrijfsverzamelgebouwen om een (h)echte community te creëren. Zo is ook Plus Ultra op Wageningen Campus niet enkel een plek voor huisvesting, maar ook een plek waar ondernemers samen komen, kennis delen en waar ideeën de kans krijgen om te groeien.

“Ontmoetingen in de algemene ruimte hebben geleid tot interessante en innovatieve samenwerkingen met andere partijen in Plus Ultra”

Andrea Poelstra van Green Dino en RobotTUNER

www.kadans.com





13 JUNI TESTDAG VOOR ELEKTRISCHE AUTO'S

RALLY DOOR DE VALLEY

Op donderdag 13 juni organiseert Van Munster Media de eerste editie van de 'Rally door de Valley'. Een rit langs bijzondere plaatsen in de FoodValley regio. Deze rally staat geheel in het teken van elektrisch rijden. Behalve dat alle auto's volledig elektrisch zijn, bezoeken de deelnemers onderweg enkele bedrijven die bezig zijn met nieuwe technieken voor besparing of het opwekken van energie. Voor de rally nodigt de uitgever een selecte groep mensen uit: bestuurders en ondernemers uit de regio. De rally kan zodoende bijdragen aan het versterken van netwerken.

Het initiatief voor de rally komt van Arnaud Leerling. Hij werkte lange tijd voor de regio FoodValley. Hij ontdekte dat bewoners uit het gebied nog verrast kunnen worden met een bezoek aan bijzondere locaties. De rally zal langs bijzondere plekken voeren: buurtschappen, oude molens, zorgboerderijen en wijngaarden.

ORCON

Een van de ondernemers die onderweg wordt bezocht is Madelon Voorhoeve. Zij is eigenaar van twee bedrijven: Orcon en Thercon. Orcon ontwikkelt en produceert ventilatiesystemen voor woning, kantoor, fabriek, horeca en school. Thercon is exclusief importeur van warmtepompen en airco systemen van het Japanse topmerk Fujitsu General in Nederland.

De rally is een impuls voor het actiever inzetten op elektrisch rijden. Niet alleen voor particulieren, maar vooral ook voor zakelijk gebruik. Dit past bij de forse ambities van de regio FoodValley om te investeren in een schoon en duurzaam milieu.



WAAROM ELEKTRISCH RIJDEN?

Elektrisch rijden wordt steeds populairder. Buiten het feit dat je met elektrisch rijden jouw steentje kan bijdragen aan het beperken van CO₂ uitstoot en het bevorderen van een betere luchtkwaliteit, hangen er ook fiscale voordelen aan. Zo wordt er voor een volledig elektrische auto geen BPM betaald en waar voorheen ook nog hybrides een lage bijtelling konden genieten, is dit vandaag enkel nog weggelegd voor volledig emissieloze auto's. Over de eerste 50.000 euro wordt 4% bijtelling betaald, over het bedrag dat overblijft 22%. De techniek heeft de afgelopen jaren flinke sprongen gemaakt. Bij veel modellen is de actieradius dan ook dusdanig groot, dat dit voor de gemiddelde rijder al geen problemen meer vormt. Daarbij wordt de infrastructuur voor het opladen ook steeds uitgebreider. Met zowel snellaadpunten langs de route, die ervoor zorgen dat je soms al wel na een half uur laden weer met 80% capaciteit op weg kan, als laadpunten op de bestemming, wordt elektrisch rijden voor steeds meer mensen een optie.

HET RIJDEN

De rijeigenschappen van een elektrische auto zijn ook net even anders dan bij een auto met een conventionele aandrijflijn. Allereerst is een elektrische auto altijd een auto-maat. Dit komt omdat een elektromotor al vanaf nul toeren

zijn volledig vermogen kan leveren, waardoor een versnellingsbak simpelweg niet nodig is. Door deze bovengenoemde eigenschap, accelereert een elektrische auto vaak ook sneller dan een vergelijkbaar model met een conventionele aandrijflijn, en dit allemaal geruis- en emissieloos! Bij het remmen wordt de energie die normaal verloren gaat als warmte, weer omgezet in elektriciteit voor de accu door af te remmen op de motor. Een elektromotor en een generator zijn namelijk elkaars omgekeerde. Naast dat dit zorgt voor extra efficiëntie, geeft dit nog een ander voordeel. Bij veel elektrische auto's is het namelijk mogelijk om het gaspedaal op een manier te gebruiken, waarbij het bedienen van het rempedaal bijna niet meer nodig is. Door het simpelweg loslaten van het gas, remt de auto al sterk af. De kracht van het afremmen wordt gedoseerd door het verder of minder ver loslaten ervan. Dit wordt ook wel 'one-pedal driving' genoemd.

HET LADEN

Voor het thuisladen en laden op locatie zijn er vaak verschillende opties, die soms een aanpassing van het lokale stroomnet vereisen. Laden via het standaard stopcontact is vaak wel mogelijk, maar het volladen kan dan in sommige gevallen wel meer dan een dag duren. Daardoor wordt er soms toch gekozen om een aanpassing te doen aan het stroomnetwerk, waardoor de accu ook thuis in een nacht weer vol kan zijn. Denk hierbij aan het installeren van een laadpaal. Er zijn auto's die 1-fase laden ondersteunen en auto's die 3-fase laden ondersteunen. Beide hebben voor- en nadelen. Voor 1-fase zijn vaak geen aanpassingen nodig aan het stroomnet, maar het laden gaat wel wat trager dan bij een 3-fase aansluiting, die meestal aanpassingen vereist. Openbare laadpalen zijn in de meeste gevallen 3-fase aansluitingen. Een auto die enkel 1-fase ondersteunt, kan van deze laadpalen wel gewoon gebruik maken, alleen zal de laadsnelheid hierbij lager liggen.

Langs de route is Fastned de grootste aanbieder van snellaadpunten, te herkennen aan de constructie met gele bogen. Bij veel punten is het door middel van een snellader vaak al mogelijk om de de accu van 10 tot 80% te krijgen, vanaf een half uur laden. Een half uur lijkt lang, maar in de praktijk valt dit in de meeste gevallen wel mee. Allereerst is een accu niet altijd helemaal leeg en is het niet altijd nodig om de accu helemaal vol te laden. Even rustig een bakje koffie drinken en de mail checken, is vaak al genoeg om de geplande route af te leggen, waarna er op locatie gebruik gemaakt kan worden van een regulier laadpunt. In een klein land wonen heeft soms nog wel z'n voordelen.

IETS VOOR MIJ?

Een elektrische auto is door de ontwikkeling de laatste jaren voor velen een serieus alternatief geworden. Voor veel mensen is er een model beschikbaar dat matcht met hun specifieke gebruik. Of elektrische auto's daadwerkelijk zorgen voor minder CO₂, is nog weleens onderwerp van discussie en wij zullen hier dan ook niet verder op ingaan. Het is natuurlijk wel zo dat meer elektrische auto's in het verkeer van een drukke stad de luchtkwaliteit op locatie wel degelijk verbetert. Daarbij zijn de uitstekende rijeigenschappen en de fiscale voordelen die momenteel nog gelden en niet voor altijd zullen gelden natuurlijk mooi meegenomen.

1.



1. BMW I3, EKRIS

De I3 is de enige volledig elektrische BMW en is al weer sinds 2013 op de markt. In 2017 werd het model opgefrist, waarbij er zowel technisch als optisch een hoop veranderde. De belangrijkste verandering was dat de I3 voortaan geleverd werd met een grotere accu die zorgt voor een sterk verbeterde actieradius. Vorig jaar werd de capaciteit van het accupakket nog eens vergroot. De I3 heeft een erg futuristische styling en biedt met zijn achterwielaandrijving, zoals je zou verwachten van een BMW, uiterst sportieve rijeigenschappen.

Fiscale waarde vanaf €40.793,-

Acceleratie 0-100 Km/h 6,9

Topsnelheid 160 Km/u

Capaciteit accu 42,2 kWh

WLPT tot 310 Km

Laadsnelheid thuis (3 fase) tot 60 km/u

Laadtijd snelladen tot 240 km/u

Snellaadtijd 10 tot 80% 40 min

3-fase laden ja

2.



2. VOLKSWAGEN E-GOLF, VALLEI AUTO GROEP

De e-Golf is optisch bijna niet te onderscheiden van een reguliere Golf. Het zijn de subtiele details als blauwe accenten in het exterieur, de speciaal ontworpen velgen en natuurlijk het ontbreken van een motorgeluid die laten blijken dat het hier om een emissieloze variant van Volkswagens populairste auto gaat. De e-Golf zal zowel mensen die al een volkswagen bezitten, als mensen die van een andere autofabrikant afkomen een vertrouwd gevoel geven. De e-Golf rijdt namelijk als een gewone Golf, alleen met de voordelen van een elektrische aandrijving. Op deze manier hoeft elektrisch rijden helemaal niet spannend te zijn.

Fiscale waarde vanaf €39.250,-

Acceleratie 0-100 Km/h 9,6

Topsnelheid 150 Km/h

Capaciteit accu 35,8 kWh

WLPT tot 230 Km

Laadsnelheid thuis (1 fase) tot 36 km/u

Laadtijd snelladen tot 220 km/u

Snellaadtijd 10 tot 80% 35 min

3-fase laden nee

3.



3. AUDI E-TRON, VALLEI AUTO GROEP

De e-tron is het Duitse antwoord op Tesla, tot nu de de grootste fabrikant van elektrische auto's in het luxe-segment. Met gebruik van hoogwaardige materialen en moderne technologie in het interieur, biedt Audi een vertrouwde omgeving die premium aanvoelt. Vanaf de buitenkant is de e-tron meteen te herkennen als een Audi en wijkt designtechnisch eigenlijk niet af van een auto met een conventionele aandrijving. De standaard gemonteerde luchtvering, biedt de bestuurder en passagiers comfortabele rijeigenschappen. De twee elektromotoren die op de voor- en achteras gemonteerd zijn, zorgen ervoor dat de aandrijving over alle vier de wielen geschiedt.

Fiscale waarde vanaf €82.650,-

Acceleratie 0-100 Km/h 5,7

Topsnelheid 200 Km/h

Capaciteit accu 95 kWh

WLPT tot 417 Km

Laadsnelheid thuis (3 fase) tot 81 km/u

Laadtijd snelladen tot 500 km/u

Snellaadtijd 10 tot 80% 30 min

3-fase laden ja

4.



4. JAGUAR I-PACE, TERLOUW

De I-Pace is de eerste volledig elektrische auto van Jaguar. De I-Pace is vanaf het begin ontworpen als een elektrische auto en dat is aan het design ook te zien. Zijn futuristische vorm is een resultaat van een efficiënter gebruik van de ruimte, wat op zijn beurt weer mogelijk is door het ontbreken van een verbrandingsmotor. In het interieur gaat de bediening via meerdere aanraakschermen, die de meeste functies van de auto bedienen. Het materiaalgebruik van het interieur zorgt voor een luxe gevoel en de twee elektromotoren leveren een zeer krachtig acceleratievermogen.

Fiscale waarde vanaf €80.375,-

Acceleratie 0-100 Km/h 4,8

Topsnelheid 200 Km/h

Capaciteit accu 90 kWh

WLPT tot 470 Km

Laadsnelheid thuis (1 fase) tot 28 km/u

Laadtijd snelladen tot 350 km/u

Snellaadtijd 10 tot 80% 45 min

3-fase laden nee

Ontdek de Kia Ceed-familie.



Kia Ceed

van ~~€ 22.845~~

Nu v.a. **€ 21.595**

Private Lease v.a. **€ 349** p.m.

Kia ProCeed

van ~~€ 30.995~~

Nu v.a. **€ 29.745**

Private Lease v.a. **€ 455** p.m.

Kia Ceed SW

van ~~€ 23.845~~

Nu v.a. **€ 22.595**

Private Lease v.a. **€ 359** p.m.

NU met € 1.250,- korting!



The Power to Surprise



BRABER

Dwarsweg 20, **Ede**

Tel. 0318 - 616 047

kia-ede.nl

Gem. gecombineerd brandstofverbruik: 3,8 - 6,8l/100km, 26,3 - 14,7 km/l. CO2-uitstoot: 99 - 155 g/km.

Genoemde acties en bijbehorende consumentenadviesprijzen zijn geldig op de Kia Ceed, Ceed SW en ProCeed met uiterste aankoopdatum en datum kentekenaanvraag van 31-05-2019 en uiterste registratiedatum van 30-06-2019. Genoemde prijzen zijn inclusief btw/bpm en kosten rijklaarmaken bestaande uit: het transporteren van de auto, het reinigen en poetsen van de auto, de nulbeurt, de kentekenplaten, handling- en administratiekosten, recyclingsbijdrage, leges, kosten tenaamstelling, een modelspecifieke mattenset en een veiligheidshamer. Prijzen zijn excl. metallic lak. Bijtellingspercentages zijn afhankelijk van datum van registratie. Alle genoemde bijtellingspercentages, energielabels en vanaf netto bijtellingsbedragen (per maand) zijn per model gebaseerd op de uitvoering met het laagste bijtellingspercentage en altijd gebaseerd op 38,1% (2019) inkomstenbelasting. Informeer naar de complete actievoorwaarden bij uw Kia-dealer of kijk op kia.com. Getoonde modellen kunnen afwijken van de beschreven uitvoeringen. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden.





Thuis in uw omgeving



Asbestsanering



Plaagdierbeheersing

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

Schietboom 8, 3905 TD Veenendaal



0318 754856



info@asb-bv.nl



www.asb-bv.nl



Machinebouwer
Olav Tronrud gebruikt



Ontdek waarom op:
innius.com/olav

OEE verbeteren

Voorspellend Onderhoud

Industrie 4.0

'ELEKTRISCH RIJDEN WORDT STEEDS POPULAIRDER'

6. KONA ELECTRIC 64 KWH, CLUISTRA

De Kona Electric is een erg complete elektrische auto van de Koreaanse Fabrikant Hyundai. Met zijn grote 64 kWh accu en 204 Pk sterke motor, biedt hij een stuk meer actieradius dan veel van zijn (duurdere) concurrenten. De aandrijflijn deelt hij met de e-niro, zijn broer van de andere Koreaanse fabrikant Kia. De Kona electric is te onderscheiden van de standaard Kona door een dichte grille waarachter zich de aansluiting voor het opladen bevindt. De kenmerkende velgen die grotendeels gesloten zijn, zorgen voor een hogere efficiëntie dat die onder de standaard Kona.

Fiscale waarde vanaf €40.115,-
Acceleratie 0-100 Km/h 7,2
Topsnelheid 167 Km/h
Capaciteit accu 64 kWh
WLPT tot 449 Km
Laadsnelheid thuis (1 fase) tot 38 km/u
Laadtijd snelladen tot 370 km/u
Snellaadtijd 10 tot 80% 45 min
3-fase laden nee

5. KIA E-NIRO 64 KWH, BRABER

De e-Niro is de volledig elektrische variant van de standaard Kia niro. Zijn grote 64 kWh accupakket en de rest van de aandrijflijn deelt hij met zijn broertje van Hyundai, de Kona. Ook in de e-Niro zorgt dit voor een flinke actieradius, waardoor deze Kia ook voor de bestuurder die regelmatig langere afstanden rijdt een goede keuze is. Er is voor deze variant van de niro een gesloten versie van Kia's 'tiger nose grille' gemonteerd, wat zorgt voor minder luchtweerstand. In combinatie met de blauwe accenten aan het exterieur, zorgt dit ervoor dat de e-niro te onderscheiden is van de standaardversie.

Fiscale waarde vanaf €41.475,-
Acceleratie 0-100 Km/h 7,8
Topsnelheid 167 Km/h
Capaciteit accu 64 kWh
WLPT tot 455 Km
Laadsnelheid thuis (1 fase) tot 36 km/u
Laadtijd snelladen tot 350 km/u
Snellaadtijd 10 tot 80% 45 min
3-fase laden nee

7. NISSAN LEAF E+, BOCHANE

Sinds 2018 is de tweede generatie Nissan Leaf op de markt, acht jaar na introductie van de eerste generatie in 2011. De ervaring die opgedaan is met de eerste generatie van de Leaf, heeft Nissan gebruikt om van de huidige Leaf een nog betere auto te maken. Een hoop interieurruimte maakt de Leaf een zeer veelzijdig bruikbare auto. De Leaf is uitgerust met geavanceerde systemen die de bestuurder ondersteunen, bijvoorbeeld door op de snelweg automatisch binnen de lijnen te blijven en een constante afstand tot de voorganger te bewaren. Vergelijkbare systemen zijn doorgaans enkel op duurdere modellen verkrijgbaar.

Fiscale waarde vanaf €45.000,-
Acceleratie 0-100 Km/h 7,3
Topsnelheid 157 Km/h
Capaciteit accu 62 kWh
WLPT tot 385 Km
Laadsnelheid thuis (1 fase) tot 33 km/u
Laadtijd snelladen tot 360 km/u
Snellaadtijd 10 tot 80% 40 min
3-fase laden nee



5.



6.



7.

35

*Bron laadsnelheden: www.ev-database.nl



HELP! ONZE MEDEWERKERS BLIJVEN BIJ ONS WERKEN!

Bovenstaande zin hoor je een ondernemer misschien niet snel zeggen, want ondernemers halen alles uit de kast om personeel juist aan zich te binden. Begrijpelijk, medewerkers zijn de basis van de onderneming en onmisbaar om klanten te bedienen. Een stabiel personeelsbestand is dan ook de wens voor veel leidinggevenden. Toch heeft een wisselend personeelsbestand ook zo z'n voordelen.

Een personeelsbestand gevuld met werknemers met lange termijn dienstverbanden geeft uitdagingen. Je hebt in zo'n situatie te maken met vraagstukken zoals: 'Hoe houden we onze mensen enthousiast? Hoe voorkomen we sleur en verveling? Hoe zorgen we voor voldoende werkgeluk en positiviteit?' Als medewerkers lang bij hetzelfde bedrijf werken, is dat een compliment voor de organisatie, tegelijkertijd is het de vraag of dit voor beide partijen altijd even wenselijk is.

ONZEKERHEID

Afgelopen jaren hebben veel organisaties mensen met langdurige dienstverbanden moeten ontslaan. Voor zowel het bedrijf als de medewerker gaf dit veel onrust, stress en onzekerheid. Wat ingrijpend om na zo'n lange samenwerking uit elkaar te moeten gaan. We hebben veel werknemers bemiddeld die soms wanhopig aan tafel zaten en zich afvroegen: 'Wat moeten we nu gaan doen na ons ontslag?'. Terugblikkend ervaren veel mensen het als positief om een nieuwe start te maken. Lange tijd hebben redenen als baanonzekerheid, risico en garantie op inkomen, de overstap naar een nieuwe baan belemmerd. Een gedwongen overstap kan dan achteraf gezien worden als een bevrijding.

KANSEN

Nu de economische vooruitzichten verbeteren, zijn werknemers bereid om over te stappen, ook al werken ze lange tijd voor een bedrijf. De risico's zijn beperkt, het aanbod van vacatures is groot en de vooruitzichten zijn goed. Voor zowel werknemers als werkgevers biedt dit kansen. Het is 'eng' voor een leidinggevende als een ervaren medewerker weggaat, anderzijds kan dit ook weer bijdragen aan nieuwe en frisse energie in de organisatie. Daarnaast biedt het kansen om loyale werknemers aan te trekken voor je organisatie, omdat die in deze economische meewind bereid zijn om een overstap te maken.

Conclusie. Maak gebruik van de mogelijkheden als een vaste collega voor een nieuwe uitdaging kiest en als je dan op zoek bent naar een nieuwe vaste collega... Faam Werkt.

Frank van Veldhuizen
Faam Werkt
www.faamwerkt.nl



SPECIAL ICT
ARCHILOGIO

FRANK VAN DER MAATEN EN GERTJAN VAN DER AALST

(ARCHIOLOGI) OVER IT-BEHEER:

'COMMUNICATIE SPEELT EEN CRUCIALE ROL'

ArchiLogiQ houdt zich bezig met IT-beheer voor het MKB. Nou is volgens onderzoek de MKB-er over het algemeen geen gemakkelijke klant voor IT-ers. Een MKB-ondernemer vindt IT complex en duur, maar hij realiseert zich tegelijkertijd dat een stabiele IT-structuur cruciaal is voor zijn bedrijfsvoering. ArchiLogiQ maakt IT-beheer inzichtelijk. Hoe? Helder communiceren, laten weten wat je doet, wat de acties zullen zijn en met welk resultaat. Algemeen directeur Frank van der Maaten en operationeel directeur Gertjan van der Aalst leggen uit.



"Stel de gebruiker daarom altijd centraal, ook als het maar om een kleinigheid gaat", aldus Frank van der Maaten (l) en Gertjan van der Aalst (r).

ArchiLogiQ (een samentrekking van een IT architectuur- moet logisch en kwalitatief zijn) is meer dat twintig jaar actief in de markt voor IT-beheer. In 2015 nam de Ventus Groep 51% van de aandelen over en werd Frank van der Maaten algemeen directeur. Gertjan van der Aalst trad 1 december 2018 in dienst als operationeel directeur. De Ventus Groep is een groep van onafhankelijke ICT-dienstverleners op het gebied van management, ontwikkeling, realisatie en beheer van ICT-omgevingen voor overheden, non-profitorganisaties en het (inter)nationale bedrijfsleven. Er werken in totaal zo'n negentig consultants in allerlei managementdisciplines en IT ondersteunende taken. Met de inbreng van Ventus verdwenen de door het management opgestelde beleidsplannen bij ArchiLogiQ van tafel. "Elk jaar weer veel werk met weinig impact. De rapporten verdwenen al snel in een la. Nu maken we jaarlijks een foto van de toekomst, waarin niet alleen het management zijn doelstellingen uitspreekt, maar waarin we samen met alle medewerkers onze plannen voor dat jaar vastleggen. Omdat het om een gemeenschappelijk document gaat, is de consensus groot. Dat blijkt goed uit te pakken. We hebben de laatste jaren een behoorlijke groei laten zien, onze omzet is verdubbeld, we hebben nieuwe diensten toegevoegd en goed naar ons klantenprofiel gekeken. Daaruit kwam naar voren dat we een uitgebreid dienstenpakket

kunnen aanbieden aan MKB-bedrijven die op zoek zijn naar een transparante en relatie IT-beleving. De expertise van de moedermaatschappij speelt daarin ook een rol. Wanneer we vragen krijgen die onze mogelijkheden te boven gaan maken we gebruik van de expertise van Ventus."

MISSIE

Frank van der Maaten en Gertjan van der Aalst hebben een missie: "Wij willen MKB-ers door middel van slimme IT-oplossingen helpen bij het professionaliseren van hun dagelijks bedrijfsprocessen. Wij werken vooral voor bedrijven met vijf tot tweehonderd werkplekken, die meestal in een abonnementsvorm gebruik maken van een van onze servicepakketten. Op die manier fungeren we als een externe systeembeheerder die de klant een Relatiese IT-beleving wil geven. We monitoren de systemen, verzorgen hard- en software en regelen licenties en back ups. Advisering is in onze dienstverlening heel belangrijk, op operationeel, tactisch tot en met strategisch niveau. Wij inventariseren wat er goed gaat en wat er beter kan en we kijken met de ondernemer mee naar de toekomst. Hoe blijf je wendbaar en kun je groei of krimp eenvoudig opvangen? Is het slim om te investeren in eigen hardware, passen cloudoplossingen beter of is juist een hybride IT-omgeving de juiste oplossing? Wij proberen



SEMINAR VITALITEIT EN GEZONDHEID 19 JUNI

ArchiLogiQ is trotse sponsor van Sparta Nijkerk. ArchiLogiQ organiseert op 19 juni in de businessclub van Sparta Nijkerk een seminar getiteld 100% Vitaliteit. Herre Zonderland (inderdaad de broer van) komt uit een sportieve familie. Niet alleen broer Epke turnt op zeer hoog niveau, dat gold ook voor Herre, Johan en zus Geeske. Na afloop van zijn turncarrière studeerde Herre aan het gerenommeerde Johan Cruijff Instituut. Hij legt tijdens het seminar de link tussen zijn ervaringen in de topsport en een gezond bedrijf. Vitaliteit speelt daarin een belangrijke rol, van de onderneming en de medewerkers. Zijn u en uw medewerkers in Olympische topvorm?

Gert Jan van Wierden heeft een achtergrond in databeveiliging. Hij neemt u mee in de nieuwste trends in technologie en hun betekenis voor het bedrijfsleven. Gaat u mee in veranderingen? Welke keuzes maakt u als ondernemer en als privépersoon? Waarom bewaart u uw foto's niet in de cloud, maar wel uw online administratie? Wat kost het als uw bedrijf stil ligt door een cyberaanval? Misschien komt u wel met meer vragen dan antwoorden thuis.

U bent op 19 juni van harte uitgenodigd in de businessclub van Sparta Nijkerk voor het seminar 100% Vitaliteit.

Programma:

18.00 uur inloop en borrel

18.30 uur Herre Zonderland over Vitaliteit en sport

19.00 uur Gerrit Jan van Wierden over Gezondheid en ICT

19.30 uur Buffet

Toegang is gratis. Aanmelden kan door een mail te sturen aan vitaliteit@archilogiq.nl.

rekening te houden met de toekomstige behoeften. Daarom interviewen we key-users en management. Waar staan jullie over twee jaar en is jullie IT dan nog voldoende ondersteunend of moeten we daar nu al op voorsorteren? Zijn er manieren om via IT slimmer of goedkoper te werken? Dat is ons werk, inventariseren, adviseren, beheren en coachen. Het ABC van ArchiLogiQ: IT Advies, Beheer & Cloud. En hoe belangrijk is veiligheid? Wat doe je in geval van calamiteiten? Hoe voorkom je dat je organisatie wordt lamgelegd? Dat zijn de vragen die we aan onze klanten stellen. We spelen soms ook een coachende rol. We bieden bijvoorbeeld trainingen aan om de awareness onder eindgebruikers rond digitale veiligheid te vergroten of brengen helderheid rond de Europese privacywetgeving AVG."

ABONNEMENTEN

De mensen van ArchiLogiQ kennen hun beperkingen. "Het heeft geen zin opdrachten aan te nemen, waarin we ons niet helemaal thuis voelen. Daar wordt niemand gelukkig van. Daarom is de intake van een nieuwe klant essentieel", vertelt Gertjan van der Aalst. "We kwamen recentelijk in contact met een champignonkweker die ontevreden was met





zijn toenmalige IT-leverancier. Zijn IT-landschap voldeed niet aan zijn verwachtingen en hij had geen vertrouwen in zijn netwerk. Dan gaan we kennismaken en proberen we te achterhalen waar de knelpunten liggen. Dan leggen we ook uit welke diensten we aanbieden, hoe we werken en wat een klant dus van ons mag verwachten. Klanten worden meestal in een abonnementsstructuur per werkplek gefactureerd, dat is dus uitermate transparant. Dat gaat van Basic RelaQs voor MKB-bedrijven of ZZP-ers die veilig willen werken en bij problemen ondersteuning kunnen verwachten, tot Full RelaQs voor MKB-bedrijven die op het gebied van IT volledig willen worden ontzorgd. De ondernemer hoeft niet voor elke helpdeskvraag een factuur te verwachten. Schakelt de klant ons in voor bijvoorbeeld een nieuw project, dan wordt dat uiteraard na offerte apart gefactureerd. Zo'n champignonkweker heeft voor ons ook nieuwe uitdagingen, waar we niet dagelijks mee werken. Denk aan software rond weegbruggen, klimaatbeheersing of mestafvoer. Dat zijn leuke uitdagingen voor onze engineers, maar op zich niets bijzonders. We werken bijvoorbeeld voor bedrijven in dienstverlening, de industrie, de logistiek en procesindustrie. Het vraagt iets van je inlevingsvermogen - wat heeft de klant nodig, hoe kunnen we hem tegen minimale kosten optimaal bedienen - maar dat komt eigenlijk altijd wel goed. Twee principes zijn in ons bedrijf belangrijk: 'Opgeven doen we niet' en 'Kunnen we niet, kennen we niet'. Dat betekent dus niet dat we alles zelf doen, soms halen we er derden bij, maar

**'WE WILLEN ONZE
DIENSTEN NIET
INGEWIKKELDER
MAKEN DAN NODIG
IS'**

ook dan blijven wij de regievoerders. Cruciaal in dit hele verhaal is transparantie, praten met je klant in begrijpelijke taal, hem meenemen in het proces en hem van waardevol advies voorzien. MKB-ers zijn geen ICT-ers, maar ze willen wel graag weten wat er in hun bedrijf gebeurt."

VEILIGHEID

Digitale veiligheid is enorm belangrijk, elke dag weer proberen kwaadwilligen via allerlei devices in netwerken in te breken of krijgen bedrijven te maken met bijvoorbeeld ransomware. "Wij rollen concepten uit inclusief managed antivirus. Dat betekent dat we de netwerkomgeving 24/7 controleren. Ook dat monitoren moet je goed regelen en de informatie die vrijkomt juist interpreteren. Daar hoort ook bij dat je alle updates zo snel mogelijk op een gecontroleerde en veilige manier uitvoert. Dan ben je er nog niet. Stel dat je toch het slachtoffer wordt van ransomware, je wilt je dan toch niet voorstellen dat je bedrijf een week plat ligt of dat alle essentiële data in een klap verloren gaan? Dat risico wordt steeds groter. Daarom scannen we bedrijven op bedreigingen, maar geven we ook trainingen aan medewerkers om hen te wijzen op de gevaren die op de loer liggen. Dat weet toch iedereen al? Nee, dat weet niet iedereen, niet iedereen handelt er in elk geval naar. Elke dag weer worden duizenden bedrijven aangevallen en soms met succes. De echt grote verstoringen halen de kranten, de kleinere hebben een vergelijkbare impact en brengen soms zelfs het voortbestaan van

een bedrijf in gevaar. Daar kun je iets tegen doen. Als een indringer er dan toch in slaagt je netwerk te verstoren kun je via back ups veel weer herstellen. We hebben zelfs de mogelijkheid tot een on demand online back up. Dat geeft je de mogelijkheid om cruciale data via streaming snel weer beschikbaar te krijgen. Het bestand dat je in je restore-omgeving aanklikt krijgt voorrang bij herstel. Daar gaan we het in ons seminar van 19 juni aanstaande ook over hebben. We noemen dat de vitaliteit van je digitale omgeving. Hoe bescherm je je optimaal en kun je in geval van een ramp de schade toch volledig herstellen of in elk geval flink beperken.”

COMMUNICATIE

Het MKB is de motor van Nederland, het midden- en kleinbedrijf zorgt voor werk en welvaart. Het MKB staat door grote en snelle digitale veranderingen en drastische wijzigingen in klantwensen onder druk. De klant wil het anders, hij wil meer en wel nu. Bureau NL.Insight deed op basis van gegevens van het CBS, de KvK en MKB Nederland onderzoek naar de grootste knelpunten voor het MKB. Op 1 staat het vinden en binden van geschikte medewerkers, punt 2 heeft betrekking op klantenwerving met gebruikmaking van nieuwe kanalen als social selling en digitale marketing. Het 3e knelpunt gaat over presteren in het digitale tijdperk, op 4 staat het maken van strategische keuzes en op 5 digitale veiligheid. Het is opvallend dat bij alle genoemde knelpunten IT een belangrijke rol speelt. De keuze voor een gedegen IT-structuur is dus essentieel. “Dat realiseren we ons terdege, dus is het onze taak om ons werk voor ondernemers inzichtelijk te maken. Daarom zijn wij plat en pragmatisch georganiseerd. We willen onze diensten niet ingewikkelder maken dan nodig is. Dat we goede diensten leveren staat wat ons betreft buiten kijf, anders heb je geen bestaansrecht. We willen de beste kwaliteit leveren tegen een betaalbare prijs, maar we zijn geen prijsvechters, want dat gaat altijd ten koste van kwaliteit. Wij zijn met twaalf medewerkers zelf een MKB-bedrijf, dus proberen we ons te verplaatsen in onze klanten. Het is een probleem als IT niet doet wat de klant wil. Stel de gebruiker daarom altijd centraal, ook als het maar om een kleinigheid gaat, want zo ervaren zij dat niet. Houd rekening met verwachtingen, rapporteer en communiceer in begrijpelijke taal en gebruik geen jargon. Kortom, wees in contact met je klant, want communicatie speelt in onze dienstverlening een doorslaggevende rol. Nou zijn ICT-ers van nature niet zo communicatief, daarom besteden we daar in ons bedrijf veel aandacht aan. Hoe hebben we de klant geïnformeerd, wat is zijn status, welke acties gaan we op welk moment doorvoeren, zijn er problemen te verwachten en hebben we die voldoende besproken? Neem de klant mee in je verhaal en leef je in in zijn werkomgeving. Ik denk dat in die processen over het algemeen veel fout gaat, daarom worden onze medewerkers daarin gevolgd. IT-ers zijn technici, communiceren moet je ze over het algemeen leren. Doe je dat goed, dan ben je al een heel eind.”





ELKE WERKNEMER PROFITEERT VAN EXCELTRAINING

CTC Talent uit Veenendaal geeft onder andere computertrainingen bij bedrijven door heel Nederland. Vooral de Exceltraining is populair, omdat het programma door bijna alle medewerkers op verschillende niveaus wordt gebruikt. Basiskennis is voor goed gebruik essentieel.

In Nederland zijn nog maar weinig bedrijven te vinden die geen gebruik maken van Excel. Van de schoonmaker die zijn dienstrooster invoert tot een productiemedewerker die de voorraden beheert en natuurlijk de medewerker van de boekhouding, die de financiële administratie van het bedrijf bestiert. Desondanks ontbreekt het bij veel werknemers aan de juiste kennis van Excel. "Uit onderzoek blijkt dat in ruim driekwart van de Excelsheets fouten zitten. Probeer die er maar weer uit te halen", zegt directeur Wilhelm van de Glind van CTC Talent. "En veel andere rekenprogramma's zijn gebaseerd op Excel of je moet files in Excel downloaden of vanuit Excel uploaden. Het wordt op de werkvloer dus steeds belangrijker om hier meer over te weten."

CTC Talent, zo luidt de nieuwe overkoepelende naam voor Computer Training Centrum, ICT Training Centrum, ActieComm Assessment & Communicatie en de MBO opleidingen. Onder deze paraplu, waartoe nu ook de zakelijke trainingen behoren, komen alle activiteiten samen die ervoor zorgen dat iedereen, ongeacht positie, opleiding of achtergrond, volwaardig zijn of haar talenten kan benutten op de arbeidsmarkt. CTC Talent geeft onder andere ICT-trainingen door het hele land. "De Exceltraining is bij ons de meest populaire cursus. We bieden de cursus aan op maat, voor alle niveaus. Iedereen leert op zijn eigen manier, op zijn eigen niveau."

GEEN BASISKENNIS

Vaak genoeg krijgt Van de Glind universitair geschoolde klanten op de training die hun kennis van Excel te hoog inschatten. "Het probleem is vaak dat ze de basis niet beheersen. Wanneer je geen basiskennis hebt, loop je op termijn vast. Net als dat je midden in je wiskundeboek gaat starten met leren. Ze kennen wel bepaalde oefjes, bijvoorbeeld het maken van een draaitabel of een formule kopiëren, maar als ik dan vraag om die tabel aan te passen, blijven ze het antwoord schuldig."

Aan een training gaat een intake of een korte test vooraf. Daar wordt deze elementaire kennis van Excel getest en daarop wordt de training aangepast. "Aldi is een tevreden klant van ons. Wij trainen veel verschillende medewerkers van het hoofdkantoor. Ze geven aan dat ze door de training ontzettend veel tijd én geld besparen. Met het opdoen van relatief weinig kennis, kun je veel tijd winnen."

Vaak is het zo dat één medewerker bij een bedrijf verstand heeft van Excel en als vraagbaak dient voor collega's. "Ga maar naar Jan, zeggen ze dan. En dan doet Jan het even snel voor, maar daarna snappen ze er nog niets van. Jan heeft wel veel verstand van Excel, maar is geen trainer."

ONDERWEG MET LAPTOPS

Terug naar de basis en vanuit de basis verder, dat geldt voor alle niveaus waarin de training wordt gegeven. "Soms geven we de training ook aan meerdere niveaus tegelijkertijd. Ik kom bij bedrijven door het hele land en neem een stapel laptops mee. Dan gaan we aan de slag en is er veel ruimte voor opdrachten en leren in de praktijk."

Zo geeft CTC de Exceltraining ook bij Weener Plastics. "Daar geef ik de training aan alle niveaus, aan productiemedewerkers die metingen moeten invoeren in Excel, maar ook aan medewerkers op het hoofdkantoor. Het feit dat we de scholing voor medewerkers in alle geledingen praktijkgericht aanbieden, vinden ze erg prettig. Soms valt het kwartje later, maar het valt altijd wel."

LEREN OP MAAT

Een andere tak van het bedrijf is het doen van assessments, bijvoorbeeld voor de gemeente (het UWV/WSP) of bedrijven. Aan de hand van gesprekken en tests, bijvoorbeeld op het gebied van persoonlijkheid, rekenvaardigheid en computer skills, onderzoekt CTC Talent welke functie het beste past bij een kandidaat. "Soms staan mensen aan de zijlijn zonder dat



“Nu ik weet wat er allemaal mogelijk is met Excel bespaar ik uren werk per week!”

Ontdek het zelf en volg de Excel Basis, Gevorderd of Expert training bij CTC Talent!

Nog niet overtuigd? Doe de gratis zelftest!

Meer informatie: www.ctctalent.nl/ms-excel

CTC Talent

Happy to help.

Neem gerust contact op!

tel: 088 - 822 51 00

e-mail: info@ctctalent.nl



'ONZE AANPAK IS NOG STEEDS HEEL MENSGERICHT WAARDOOR HET EEN COMBINATIE IS VAN HARD EN SOFT SKILLS'

het nodig is. Wij kijken welk werk écht bij iemand past. Laatst hebben wij een kandidaat geholpen die niet goed kon communiceren over wat hij zocht en nodig had. Uiteindelijk heeft hij met wat hulp, werk gevonden bij een ICT-bedrijf, waar hij nu naar volle tevredenheid werkt: de kandidaat heeft leuk werk en het bedrijf heeft een betrouwbare medewerker, die alleen een persoonlijke handleiding heeft, maar die ze door dit traject al in handen hebben. Door op de juiste manier met deze man om te gaan, functioneert hij verder prima." CTC Talent kijkt altijd wat echt bij mensen past én wat ze kunnen. "Iemand wil bijvoorbeeld programmeren, maar dan stellen we vooral eerst vast of deze persoon hiervoor wel de juiste kennis heeft en ook een bepaald niveau. Leerdoelen moeten natuurlijk wel haalbaar zijn."



AFSTAND TOT DE ARBEIDSMARKT

Van de Glind werkte zelf lang in de zorg binnen de psychologie en is daar nog steeds actief als communicatitrainer en in de zomervakantie een paar weken als verpleegkundige. Deze ervaring neemt hij ook mee in zijn werk voor CTC. "Ik probeer altijd in het hoofd van iemand te kruipen: wat heeft iemand precies nodig en hoe kan ik dit het beste uitleggen. Daarbij kijk ik naar gedrag en ik kan goed omgaan met personen uit speciale doelgroepen, die een afstand hebben tot de arbeidsmarkt."

Zijn bedrijf begon Van de Glind in eerste instantie omdat hij naast 'soft skills' mensen ook 'hard skills', zoals computervaardigheden, wilde bijbrengen. "Maar onze aanpak is nog steeds heel mensgericht waardoor het een combinatie is van hard en soft skills. Nuchter en praktisch."

Bij CTC is het ook mogelijk om een erkende MBO opleiding te halen, zoals op administratief gebied. "In deze sector is steeds meer werk. Bij ons kun je een erkende opleiding volgen in een flexibel en versneld traject. De lessen vinden plaats op onze locatie in Veenendaal. Zo heb je binnen een jaar een diploma op zak."

www.ctctalent.nl

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

M: 06 - 42 73 73 28

W: www.systemcare-ict.nl

E: bert@systemcare-ict.nl



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

Arbo (world)

Helpt u hierbij met:

Werkplekinrichting
Stoelmassage
Tiltraining

Gezond werken
Het Nieuwe Werken
Risico-inventarisatie



Nieuwsgierig?

Neem contact op met:

✉ info@arboworld.nl

☎ 06 – 513 875 69

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

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

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

EUROBUSINESSNL.NL

Harselaarseweg 113 a/b 3771 MA Barneveld

Tel: 0342 408 809/0342 750 751

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

OPSLAGRUIMTE NODIG?



**BOX
inn
SELF-STORAGE**

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

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



SLIMMER WERKEN MET SnelStart, TOTAALOPLOSSINGEN VOOR HET MKB

HAAL MEER UIT SnelStart MET SLIMME SOFTWARE

Het digitaliseren en automatiseren van bedrijfsprocessen en inzicht in bedrijfsdata wordt steeds belangrijker voor organisaties. Klanten stellen hogere (service) eisen, de concurrentiestrijd is ongekend en je wilt je medewerkers betrekken bij het verbeteren van het bedrijf. Voor al deze uitdagingen is S for Software sparringpartner. Want, waar begin je?

Al ruim 10 jaar is S for Software specialist op het gebied van SnelStart software. Slimmer werken met SnelStart is waar zij voor staan. Met een juiste mix van standaard software, koppelingen en maatwerkoplossingen helpen ze inmiddels honderden ondernemers sneller, goedkoper en gemakkelijker hun bedrijfsproces te managen. Gerrit Valkenburg, eigenaar van S for Software, vertelt: "Het boekhoudprogramma kan veel, maar niet alles. En dat is waar wij om de hoek komen kijken. We kennen de grenzen van SnelStart als geen ander en waar mogelijk verleggen onze ontwikkelaars die graag."

BEDRIJFSPROCESSEN: DE KERN VAN JE ORGANISATIE

S for Software beschikt over een breed productportfolio om bedrijfsprocessen te automatiseren: van koppelingen tot rapportagesoftware en van software voor een efficiënt magazijnbeheer tot registratiesoftware. Gerrit: "Ondernemers denken vaak dat het hebben van een webshop gepaard gaat met een hoop administratieve rompslomp, maar dat hoeft helemaal niet zo te zijn. Het is mogelijk om je webshop te koppelen aan je SnelStart-administratie. Zo worden gegevens zoals klanten, artikelen en orders gesynchroniseerd en hoef je zelf niks handmatig over te nemen."

Gerrit vervolgt: "In de logistiek zijn processen heel belangrijk. Fouten zijn duur en vertragen de levering. Software voor magazijnbeheer kan het logistieke proces versnellen en regelen. Wie zijn logistiek goed regelt, behaalt belangrijke voordelen: de klant ervaart een betere

'SnelStart kan veel, maar niet alles. Wij opereren op de grenzen van het boekhoudprogramma'

service, lagere kosten door optimaal voorraadbeheer, meer efficiëntie bij het orderpicken en tijdsinstroom in het proces."

NIEUWE SAMENWERKING IN VEENENDAAL

Natuurlijk zitten ze bij S for Software niet stil en blijven alert op veranderingen in het werkveld. Gerrit Valkenburg: "We willen blijven innoveren, met als uitgangspunt onze klanten. Zo zien we dat de rapportagebehoefte van onze klanten groeit. Veel gebruikers hebben te weinig grip op bedrijfsprocessen en ervaren dat ze hun medewerkers nu te weinig kunnen betrekken bij het verbeteren van het bedrijf. Daarnaast wil je snel en betrouwbaar uitzonderingen kunnen zien en daarop in spelen. Bijvoorbeeld of een bepaalde klant al enige tijd geen bestelling heeft geplaatst of steeds iets minder besteld. Dat is de reden dat we een samenwerking zijn aangegaan met Hillstar Business Analytics." De samenwerking tussen Hillstar en S for Software maakt het voor SnelStart-gebruikers mogelijk de data die beschikbaar is in hun administratie in te lezen in PowerBI. Door Business Intelligence (BI) in te zetten kunnen ondernemers bedrijfsdata omzetten in actiegericht inzicht.

ALTIJD OP ZOEK NAAR COLLEGA'S

Gerrit: "We zijn doorlopend op zoek naar enthousiaste mensen om ons team te versterken. We werken met leuke collega's aan concrete projecten voor het MKB. Ervaring opdoen met een stage is ook mogelijk!"

www.sforsoftware.nl

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

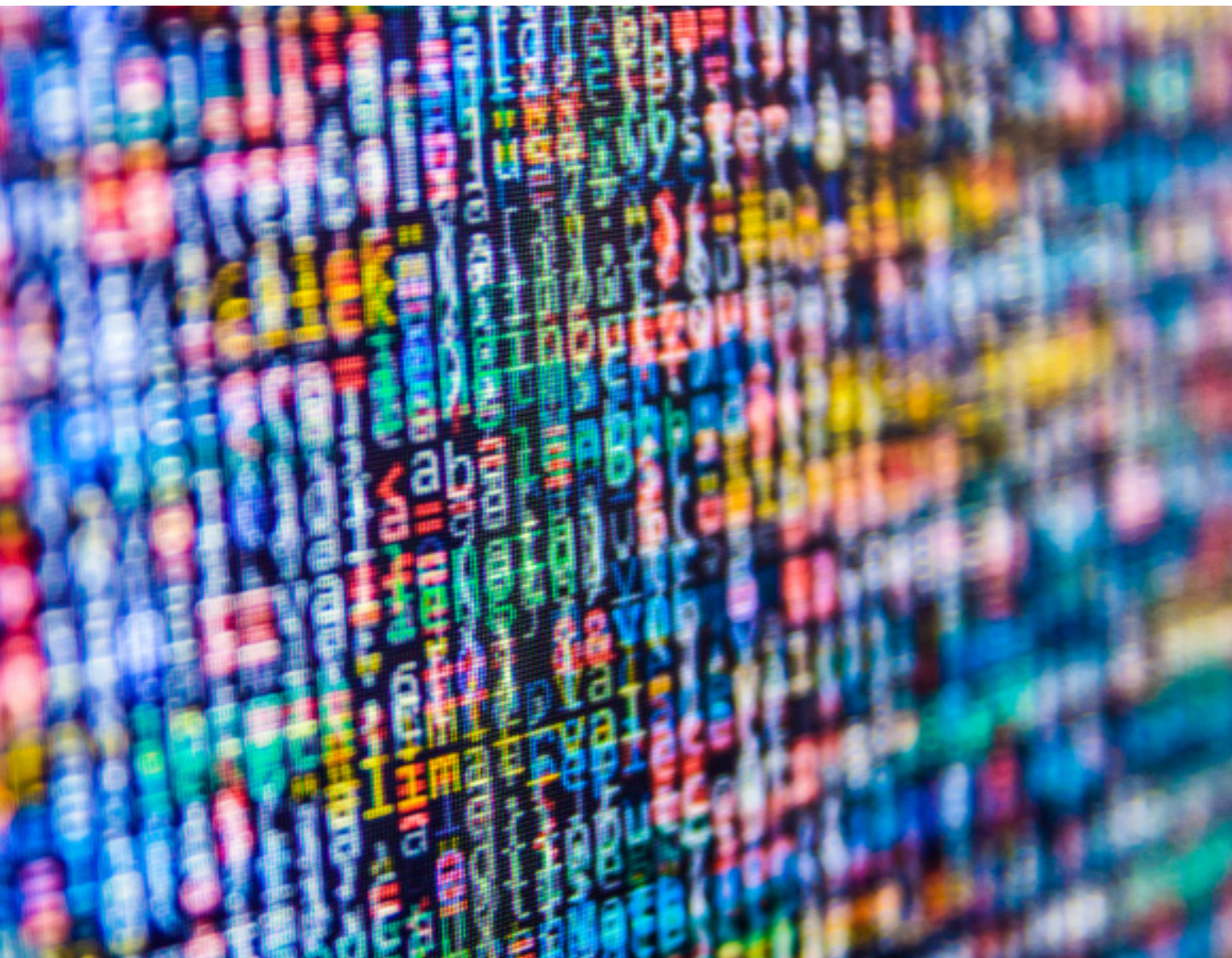
Voor je met de data aan de slag gaat, moet je zorgen dat deze digitaal, compleet en correct zijn. Dat laatste houdt in dat je data op een juiste en consequente manier inventariseert en dat al je medewerkers zich aan deze werkwijze houden. De nieuwe privacy-verordening



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.

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.

Sanders Gifts

VOOR HET PERFECTE ZOMERPAKKET

Sanders Gifts levert naast relatiegeschenken en promotieartikelen themapakketten op maat! Verras uw personeel of zakenrelaties op een moment dat zij dit niet verwachten en geef iets waar je echt achter staat! Daarvoor moet je bij Sanders Gifts zijn, de nieuwe webshop die erop is ingesteld om u een gemakkelijk overzicht te geven van wat er mogelijk is; sanderszomerpakket.nl.



BIJ SANDERS GIFTS:

Realiseert u het pakket dat u altijd al hebt willen hebben

Bepaalt u waar en hoe uw logo zichtbaar wordt

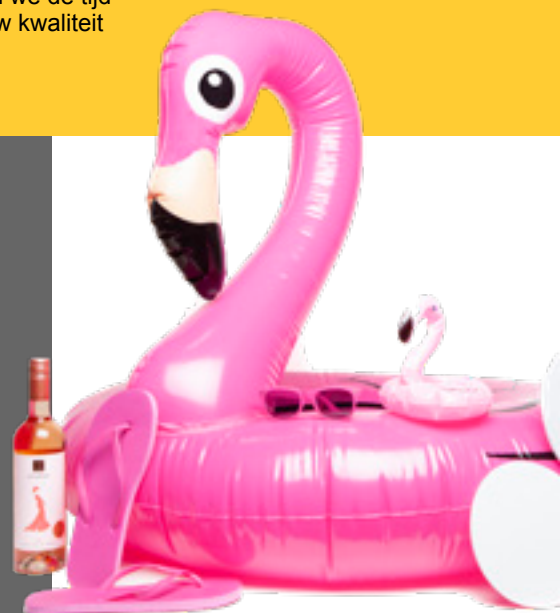
Vindt u de website om uw zomerpakket samen te stellen

Ervaart u betrokkenheid en creativiteit

Nemen we de tijd voor uw kwaliteit



Binnenronde 3a
3904 EK Veenendaal
T. 0318-571382
E. info@sandersgifts.nl
I. www.sandergifts.nl



DE INTERACTIE TUSSEN FYSIEKE BEVEILIGING EN CYBERSECURITY

Wellicht heeft uw bedrijf de fysieke beveiliging op orde. Daardoor wordt het voor criminelen lastiger om fysiek in te breken en uw bedrijfspand binnen te komen. Maar denkt u wel eens na over digitale inbraken via uw netwerk of via uw beveiligingsapparatuur? Uw bedrijf kan enorme risico's lopen, zoals bijvoorbeeld het stelen van data, back-ups onklaar maken, hacken van bedrijfssystemen en saboteren van processen.

Het Cybersecuritybeeld Nederland 2018 van de NCTV (Nationaal Coördinator Terrorismebestrijding en Veiligheid) toont aan dat de digitale dreiging in Nederland toeneemt. Ik kan u nu al voorspellen dat het volgende rapport van de NCTV dezelfde teneur zal hebben. Immers onze afhankelijkheid van internet is groeiende. Met de komst van 5G en IoT (Internet of Things), in 2020 zullen wereldwijd 50 miljard apparaten aan het internet verbonden zijn, zullen we kwetsbaarder worden voor digitale aanvallen. Genoeg redenen voor u om na te denken om uw bedrijf te beveiligen tegen digitale inbraken via uw netwerk of via uw beveiligingsapparatuur.

END-TO-END SECURITY

Fysieke beveiliging integreert steeds meer in bedrijfsnetwerken. En dat is ook logisch. Camerabeveiliging en toegangscontrole bijvoorbeeld zijn niet meer los te denken van deze netwerken. Steeds meer beveiligingsapparatuur zal op bedrijfsnetwerken gekoppeld worden. De kwetsbaarheid van deze netwerken neemt hierdoor toe. Maar ook de kans dat uw fysieke beveiligingsapparatuur wordt gekraakt. Het is daarom goed om u in ieder geval te laten adviseren om doeltreffende maatregelen te nemen indien u fysieke beveiligingsapparatuur toevoegt aan uw netwerk. Denk bijvoorbeeld aan end-to-end security oplossingen of het toepassen van managed switches.

CYBERSECURITY

Met de snelle groei van internet nam ook de afhankelijkheid ervan toe en dus de noodzaak dat het altijd werkt. Uitval ervan door bijvoorbeeld een DDoS-aanval levert een organisatie een acuut probleem op en dus moet de netwerkbeveiliging up-to-date zijn. Met de komst van cloud-oplossingen wordt de focus verlegd naar het beveiligen van data zelf. Zo biedt Microsoft al een data encryptie mogelijkheid aan, zodat het delen van documenten encrypt kan gebeuren. Veilig inloggen is ook een hot item. Door het toepassen van Multi-factor Authentication wordt gegarandeerd dat alleen de juiste personen inloggen.

Toch blijven uw medewerkers de zwakste schakel als het om cyberincidenten gaat:

1. 30% opent emailberichten van aanvallers en 10% klikt op bijlagen en koppelingen;
2. 63% van de wachtwoorden is zwak, of is een standaard wachtwoord of wordt gestolen;
3. 58% procent van de gebruikers deelt per ongeluk informatie;

Het kost hackers slechts 4 minuten om in uw netwerk in te breken, maar het kost bedrijven 99 of meer dagen om te ontdekken dat ze zijn gehackt. Kortom, zowel grote als kleine bedrijven dienen veel meer aandacht te schenken aan cybersecurity.

LAGARDE GROEP

Bedrijven die zowel fysieke beveiligingsoplossingen als cybersecurity oplossingen aanbieden, zijn er nog niet zoveel te vinden. Lagarde Groep is in staat u te voorzien van adequate oplossingen in beide domeinen, zodat u en uw medewerkers veiliger kunnen werken. Vraag daarom onze experts om een adviesrapport ter verbetering van de beveiligingsgraad.

ing. Arnold Versteeg
www.lagardegroep.nl



BELEGGINGSPROJECTEN SLOOP EN NIEUWBOUW

DIGITALE FISCALE REKENTOOL VOOR EEN JUISTE VASTGOEDSTRATEGIE

“Ontwikkelaars baseren belangrijke beslissingen voor een project met enige regelmaat op verkeerd berekende fiscale analyses. Bij een juiste berekening wijkt het werkelijke resultaat vaak af van het berekende resultaat”, zegt fiscalist Gerton Rademaker van Dirkzwager legal & tax. Daarom introduceert Dirkzwager een digitale rekentool voor ontwikkelaars van beleggingsprojecten (sloop en nieuwbouw). Met deze tool kunnen ontwikkelaars niet alleen hun resultaat toetsen maar – vooral interessant – ook optimaliseren. En dat is nog niet alles: deze digitale rekentool vormt samen met de Taxspecial 2019 de basis voor een reeks praktische cursussen.

Dit is een unieke tool voor Nederland. Innovatief en pragmatisch. De ontwikkelaar kan het door hemzelf berekende resultaat toetsen aan wat Dirkzwager berekent. En die berekening is vrij cruciaal: “Als je niet

goed rekent krijg je een foutieve uitkomst, waardoor je verkeerde afwegingen maakt”, zegt fiscalist Gerton Rademaker, het brein achter deze ingenieuze rekenmodule. De eerste opzet daarvoor maakte hij tijdens de crisis, vijf jaar geleden: “Ontwikkelaars moeten voor elk project een haalbaarheidsanalyse maken. Een cliënt die een project wilde starten om zijn mensen aan het werk te houden, kwam uit op een klein positief resultaat. Kon hij het risico wel nemen, was zijn vraag. Wij deden een herberekening met de juiste fiscale getallen en kwamen 200.000 euro hoger uit, waardoor de keuze van de ontwikkelaar eenvoudiger werd.”

IN DE PLUS

“Op basis van verkeerde berekeningen onderneemt een ontwikkelaar vervolgstappen, die achteraf fiscaal



gezien helemaal niet de juiste keuze blijken. En dat moet je dan weer repareren." Om dat te voorkomen pasten collega-fiscalist Cuno Wittrock en Gerton Rademaker de rekenmodule bij steeds meer cliënten toe. Vaak viel de berekening lager uit dan die van de cliënt, maar dan konden we door een andere strategie te kiezen nog op tijd bijsturen om uiteindelijk toch een hoger resultaat te bereiken." Al doende kwamen zij tot een waterdichte formule. Maar de werkwijze echter was behoorlijk intensief.

DIGITAAL

Hoog tijd voor een digitale versie. In maart kreeg de rekenmodule als digitale tool een eigen plekje op het Dirkwagerplatform: www.dirkwager.nl/fiscale-projectanalyse. "Voor de gebruiker van de tool houden we het invullen van benodigde gegevens zo eenvoudig mogelijk. Maar achter de schermen schuilt een complexe formule", vervolgt Gerton Rademaker. "Daar vallen we de gebruiker niet mee lastig. Die hoeft slechts drie stappen met vragen te doorlopen. Globaal: 1. Wat ga je doen? 2. Wat zijn de kosten? 3. Wat zijn de opbrengsten?" Na deze drie stappen vult de gebruiker zijn naam en mailadres in. Vervolgens vergelijkt de tool het door Dirkwager berekende resultaat met dat van de ontwikkelaar. Maar daar blijft het niet bij. De tool geeft ook het optimale projectresultaat voor én na vennootschapsbelasting. "En daar wordt het interessant. Want zodoende kunnen we de kracht van de formule combineren met de specialistische kennis van onze fiscalisten en juristen, om daarmee de projectontwikkelaar zo goed mogelijk te adviseren en bij te staan."

TIJDSBESPARING

Gerton Rademaker en zijn collega Cuno Wittrock gebruiken de digitale versie al enige tijd voor bestaande en nieuwe cliënten: "De tijdsbesparing is enorm. In principe kun je binnen een half uur een volledige analyse maken, waar je anders maanden mee bezig bent."

"Onze resultaatberekening ligt niet perse hoger", herhaalt de fiscalist nog eens. "Maar voorkomt wel dat er op basis van verkeerde cijfers beslissingen worden genomen. Een voorbeeld: mijn cliënt kwam

'OP BASIS VAN VERKEERDE BEREKENINGEN ONDERNEEMT EEN ONTWIKKELAAR WELLIJCH VERVOLGSTAPPEN, DIE ACHTERAF FISCAAL GEZIEN HELEMAAL NIET DE JUISTE KEUZE BLIJKEN. EN DAT MOET JE DAN WEER REPAREREN'

uit op een winst van 1,1 miljoen. Collega Jondalar van Heugten gebruikt de digitale versie en komt uit op 5 ton. In een bespreking hebben we het verschil uitgelegd en tegelijkertijd de uitkomst van alle alternatieve transactiestructuren besproken. Met de door de rekentool berekende bedragen hebben we de cliënt er tijdens de bespreking al van kunnen overtuigen dat het project op een iets andere wijze gestructureerd moest gaan worden."

Gerton Rademaker ziet het als een enorm voordeel dat fiscalisten bij Dirkwager met notarissen en advocaten onder één dak werken. "Wij kunnen cliënten een volledig geïntegreerd advies geven en vervolgens de uitvoering van A tot Z verzorgen. Ook dat leidt weer tot tijdsbesparing en lagere kosten."

CURSUS 'FISCALE PROJECTANALYSE'

De digitale tool krijgt vanaf mei een praktisch vervolg: cursussen voor een klein aantal deelnemers. "We gaan ontwikkelaars op de juiste manier projectanalyses laten uitvoeren. Fiscaliteit is ingewikkelde materie, maar de cursus maken we zo eenvoudig mogelijk: hoe kun je je project het beste doorrekenen? Ik wil ontwikkelaars ervan bewust maken, dat zij met de juiste berekening van hun projectresultaat meteen de goede beslissingen kunnen nemen. Dan hoeven wij niet achteraf te repareren. De winst zit niet alleen in tijd en geld, maar de ontwikkelaar kan ook weer rustig slapen: 'Ik heb de optimale analyse gemaakt.'"

TAXSPECIAL 2019

In de cursussen baseert Gerton Rademaker zich op de digitale tool en de Taxspecial 2019, die eind februari is verschenen: 'Het fiscale naslagwerk voor alle Nederlandse vastgoedbeslissers', van uitgeverij PropertyNL. Rademaker verzorgde hiervoor de hoofdstukken over omzetbelasting en overdrachtsbelasting. "Dit zijn de belastingen waarmee de meeste mensen worstelen bij vastgoedprojecten. In de afgelopen jaren heb ik geprobeerd deze ingewikkelde materie in klare taal uit te leggen, met veel voorbeelden uit mijn eigen praktijk. Dat maakt het concreet en toegankelijker."

Toegankelijk, dat zullen ook de cursussen zijn. "Het is mijn doel om een fiscale cursus te geven zonder het over fiscaliteiten te hebben. Want de cliënt is niet geïnteresseerd in fiscaliteiten maar in het projectresultaat."

TAXSPECIAL 2019 ONTVANGEN?

Stuur een e-mail met uw gegevens naar marketing@dirkwager.nl onder vermelding van Taxspecial 2019 en Dirkwager stuurt u een gratis exemplaar toe (zolang de voorraad strekt).

Voor meer informatie over de digitale zakenmodule kijk op www.dirkwager.nl/fiscale-projectanalyse.

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 gesprekken 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 vijfster 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 er 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 MOEILIK 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.”



"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."

Als inderdaad meer vrouwen topfuncties nastreven, moeten ze wel gevraagd worden. "Stichting Topvrouwen 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."

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 / 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."



5.



6.

- 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.

57

'WE MERKEN DAT PARTIJEN ONS BIJ RENOVATIEPLANNEN VAN TE VOREN INSCHAKELEN IN HET KADER VAN HET VERBETEREN VAN ENERGIELABELS'



2.



3.



4.

vanveen.com

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

Loop voorop met Van Veen Advocaten

Van Veen 
ADVOCATEN

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**



BEDRIJVEN VOORDRAGEN VOOR BUSINESS EVENT EDE

59

Goed nieuws voor ondernemend Ede! Vanaf nu kunnen er weer bedrijven voorgedragen worden voor het Business Event. Business Event Ede vindt plaats op 14 oktober 2019.

BIJZONDERE BEDRIJVEN

Tijdens dit evenement zullen awards toegekend worden aan de beste ondernemer van het jaar binnen de categorieën 'Jonge onderneming/Ondernemer', 'MKB & Detailhandel' en 'Grootzakelijk'. Het Business Event is op zoek naar bedrijven die zich onderscheiden van de concurrentie, economisch succesvol zijn, oog hebben voor duurzaamheid en/of maatschappelijk verantwoord ondernemen. Alle genomineerden maken tijdens het event kans op de RABO-publieksprijs.

VOORDRAGEN

Bedrijven kunnen door derden worden voorgedragen, maar het is ook mogelijk om als ondernemer zelf een voordracht te doen. Dit kan op: www.businesseventede.nl. Zodra het formulier binnen is, zal de voordrachtscommissie alle inzendingen beoordelen en zich verdiepen in de bedrijven. Op basis van de bevindingen wordt het juryboek gerealiseerd.

GENOMINEERDEN

Enkele weken voor het Business Event worden de genomineerden bekendgemaakt. Zij presenteren zich aan de jury middels een pitch. Tijdens het ondernemersevent zal de winnaar bekend gemaakt worden.

FEESTELIJK

Deze editie van het Business Event is extra bijzonder, omdat dit het 15e jaar is dat dit populaire ondernemersevent wordt gehouden. Speciaal voor het jubileumjaar maken de organiserende partijen er een extra feestelijke editie van.

TOEKOMST

Het voortbestaan van het Business Event Ede was enige tijd onzeker. Arnaud Wilod Versprille is met Olenz Notarissen al jaren betrokken. "Het evenement is veel te mooi om verloren te laten gaan, dus hebben wij als Olenz de rechten gekocht van de curator. We gaan het natuurlijk niet zelf organiseren, dus hebben wij de rechten 'om niet' overgedragen aan de verschillende bedrijfsorganisaties van Ede. Zij gaan gezamenlijk onder één vlag het Business Event Ede voortzetten."

Business Event Ede
Maandag 14 oktober 2019
www.businesseventede.nl



JOLANDA VAN SOEST

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

SAMEN ONTWIKKELEN

Het lijkt simpel: zet mensen bij elkaar in een team en geef ze de ruimte om hun taken te verrichten. Elke ondernemer weet echter dat dat in de praktijk complicaties met zich meebrengt, door alle verschillende karakters en gedragspatronen. Kleine irritaties die soms tot grote ergernissen uitgroeien, onbegrip, over in plaats van met elkaar praten, het zal in vrijwel elke organisatie voorkomen. Is dat onvermijdelijk? Niet helemaal, maar je kunt wel degelijk een sfeer van samenwerken en samen ontwikkelen bereiken, te beginnen bij de basis: hoe vorm je een sociale omgeving waarin iedereen zich prettig voelt?

In ons geval, met medewerkers die een arbeidsbeperking hebben, ligt daar een extra uitdaging. Het gaat over dingen als 'hoe spreek je collega's aan zonder ze te kleineren', wat eenvoudiger lijkt dan het is. Een thema als persoonlijke hygiëne ligt gevoelig, maar je mag het niet negeren, want het kan irritaties opwekken. Om het fundament te leggen voor een team dat in goede harmonie samenwerkt, zijn we druk bezig om zelf verschillende toolboxmeetings te ontwikkelen. Daarin komen niet alleen veiligheid in het bedienen van machines aan bod, maar ook het rondlopen over de werkvloer, lichamelijke en uiterlijke verzorging en omgangsvormen.

EENVOUDIG

Zo'n toolboxmeeting steekt eenvoudig in elkaar en duurt een halfuur tot hooguit een uur. We brengen de boodschap op een niveau dat iedereen het snapt, dat wil zeggen geen onnodig moeilijke woorden gebruiken, een grapje tussendoor maken om de spanning te breken en dingen visualiseren aan de hand van plaatjes en situatieschetsen. Er bestaat heel veel kant en klaar materiaal voor toolboxmeetings, maar wij hebben het vooral toegespitst op onze organisatie. Dat maakt het tastbaar en herkenbaar, zodat het idee niet verloren gaat. Plaatjes uit onze eigen fabriek, dus. Om de onderlinge eenheid te bevorderen houden we de sessies met ons gehele team, wat makkelijk kan, doordat we met een vrij kleine groep werken.

JOBCOACHES

In het bijzijn van de jobcoaches, willen we de onderwerpen bespreekbaar maken. Niet alleen wij brengen punten naar voren, we stimuleren de medewerkers om dat zelf ook te doen, vanuit een positieve insteek: 'Wat zou ik fijn vinden?' in plaats van 'Wat zit me dwars?' Door deze toolboxmeetings te ontwikkelen en met een open blik te kijken, ontwikkel je zelf als ondernemer ook! Eigenlijk is het allemaal heel simpel en van toepassing in elke organisatie, alleen raakt het gauw ondergesneeuwd in de waan van de dag. Neem af en toe de tijd om samen met medewerkers terug naar de basis te gaan, dat zal hun loyaliteit, de efficiency in de processen en de kwaliteit sterk bevorderen.

www.bvs-sociaalmetaal.nl

MINDSET

Al 11 jaar heb ik mijn bedrijf en werk ik met veel plezier en inzet om mijn klanten te leveren waar zij om vragen of wat zij nodig hebben. Mijn bedrijfsactiviteiten zijn zeer divers. Van coaching en team- en leiderschapsbegeleiding tot het inrichten van opleidings- en ontwikkeltrajecten. Daarnaast ben ik ook nog auteur en geef lezingen en leergangen over het gedachtegoed van Wilhelm Reich rondom karakterstructuren. Voor mij is het fijn om mijn bedrijf aan huis te hebben en mijn eigen tijd te kunnen indelen. Relaxed zou je denken. Het tegendeel is echter waar; de afgelopen jaren voel ik me meer geleefd door mijn e-mail en agenda dan ik ooit verwacht had. Lange dagen waardoor mail iets is voor in de avonduren als mijn drie jonge kinderen in bed liggen.

Gisteren stapte ik in de auto naar een workshop in Groningen met het gevoel dat ik achter de feiten aanloop. Iets aan het vergeten bent. Prompt komt een telefoontje van een onbekend nummer binnen. Ik neem op en luister naar een ex-deelnemer van een cursus die vraagt waarom hij geen antwoord heeft gekregen op zijn twee mails van drie maanden geleden. Ik weet het in één klap weer. Gemarkeerd met een vlaggetje. Waan van de dag en zover naar onder gezakt, door de vele mails, dat het uit mijn hoofd verdwenen is. Ik baal en het schaamrood staat op mijn kaken.

Al een poosje voel ik dat er iets moet veranderen. Dat het opgejaagde gevoel van de afgelopen jaren zijn tol begint te eisen in fysieke klachten. Met deze realisatie ontstaan er ook meteen gedachtenpatronen. Zoals: 'maar als ik bepaalde klussen niet meer doe dan komt er straks misschien niets meer binnen' of 'als ik 'nee' zeg tegen dingen dan vinden anderen mij niet meer aardig'. En ondertussen voelt het als achter de feiten aanlopen en knokken om alles voor elkaar te krijgen.

Gisteravond had ik het er met een vriend over. Hij zei me: "Wat in me opkomt is dat je in je gezin en als topsporter hebt geleerd om te knokken. Om te vechten voor wat je wil bereiken. Misschien een heel gek idee, maar als je nu eens stopt met knokken?" Na aanvankelijk wat sputteren ben ik erover gaan nadenken. Gek genoeg voelde ik me een stuk lichter worden bij die gedachte. En meer ontspannen.

Het werk dat ik vanochtend had, ging me makkelijker af. Ik zag er niet meer zo tegenop. En het schrijven van deze column op de uiterste deadline rolt er met veel gemak uit. Wat we onszelf vanuit prestatiedrang en misschien wel dwang opleggen, geeft een beleving van werkdruk en spanning. Waardoor je zaken mist. Het niet meer knokken geeft een gevoel van acceptatie, ontspanning en rust. Waardoor er ook meer ruimte ontstaat om je heen en vooral voor jezelf.

Voel jij ook dezelfde werkdruk? Denk dan eens na waardoor dit bij jou tot stand komt. Welke meetlat hanteer jij in het leven? Waar komt die vandaan? Wat 'moet' jij allemaal van jezelf en waarom? Welke overtuigingen zitten daaronder?

Tijn Ponjee
www.ponjeeadvies.nl

POWERED
BY KPN

MKB MOBIEL

ALTIJD
OPTIMAAL
BEREIKBAAR

op de zaak en
daarbuiten

Met MKB Mobiel zijn uw medewerkers optimaal bereikbaar, zowel op de zaak als daarbuiten. De MKB Mobiel oplossing biedt meer keuzevrijheid, grotere bundels en een betere prijs-waardeverhouding. Daarnaast bent u buiten uw bedrijf bereikbaar op uw vaste nummer, wat zorgt voor een professionele uitstraling. MKB Mobiel maakt gebruik van het betrouwbare netwerk van KPN en alle abonnementen zijn binnen de EU net zo te gebruiken als in Nederland.

profiteer van MKB Mobiel!

- betere prijs-waardeverhouding
- meer keuzevrijheid
- grotere bundels

Kijk voor meer informatie op lagardegroep.nl/mkbmobiel



Kies de
best+e
combinatie
voor uw bedrijf



Lagarde
groep

ICT COMMUNICATIE BEVEILIGING

RIJK!

“Belangrijke dingen in mijn leven”, kopte onlangs één van mijn kinderen in een scriptie die hij moest schrijven over zichzelf, naast stamboom, hobby’s en dromen over de toekomst; ondersteund met een aantal mooie foto’s die deze kostbare momenten onderstreepten. Tot mijn verbazing was zijn volgende regel: Op de eerste plaats mijn familie en de mensen om mij heen.

Daar was ik wel even stil van.

NIEUWS

In het boek “Geluk: The World book of Happiness” wordt dit gevoel van geluk 1 op 1 gekoppeld aan het hebben van familie. Onderzoek heeft uitgewezen dat voor gehuwden het huwelijk, de liefde en kinderen het belangrijkste zijn; voor vrijgezellen zijn dat vrienden en persoonlijke groei.

HOOP

Al met al heel hoopgevend nieuws. En sterker nog, het is dus absoluut de moeite waard te investeren in wat eigenlijk het meest kostbaar is: familie, je huwelijks partner en de mensen om je heen. Maar waarom is dat eigenlijk zo?

2X GELUK

- Geluk krijgen we vooral door wat de ander voor ons betekent: we ontvangen genegenheid en aandacht en daardoor vormen we een mening over onszelf. We ervaren genegenheid en het gevoel dat we belangrijk zijn. Daardoor willen we als reactie ons ook met hen verbinden en geven we dezelfde boodschap al dan niet uitgesproken terug.
- Het andere element van geluk zit ‘m in de mate waarin wij in staat zijn ons autonoom op te stellen: Zelf voor onze zaak staan, verantwoordelijkheid willen nemen en als we plannen maken deze ook ten uitvoer brengen.

DELEGEREN

En dat is het waar veelal de schoen wringt op de werkplek: want collega’s kunnen net een andere interpretatie hebben over commitment of professionaliteit en dat kan ons stress opleveren. En waar is die medewerker opeens gebleven terwijl ik dacht dat we dit als team zouden oplossen? Of de uitvoering van dit project loopt niet zoals ik gehoopt had, terwijl ik me juist had voorgenomen meer te delegeren. Met als gevolg dat ik uiteindelijk degene ben die zich enorm moet inzetten.

HERKENBAAR

Hoog tijd om stil te staan bij waar u zich het meest in herkent: een warme familie, het gevoel van verbondenheid met hen of de plannen op het werk om meer ruimte voor je zelf te maken en te willen delegeren?

Beiden zijn nodig voor een gezond evenwicht en dat levert weer geluk op! Ook een extra portie geluk ervaren? Praat er eens een keertje over met uw partner of collega. En geef aan waar je graag naar toe zou willen werken.

SPREEK JE EENS UIT

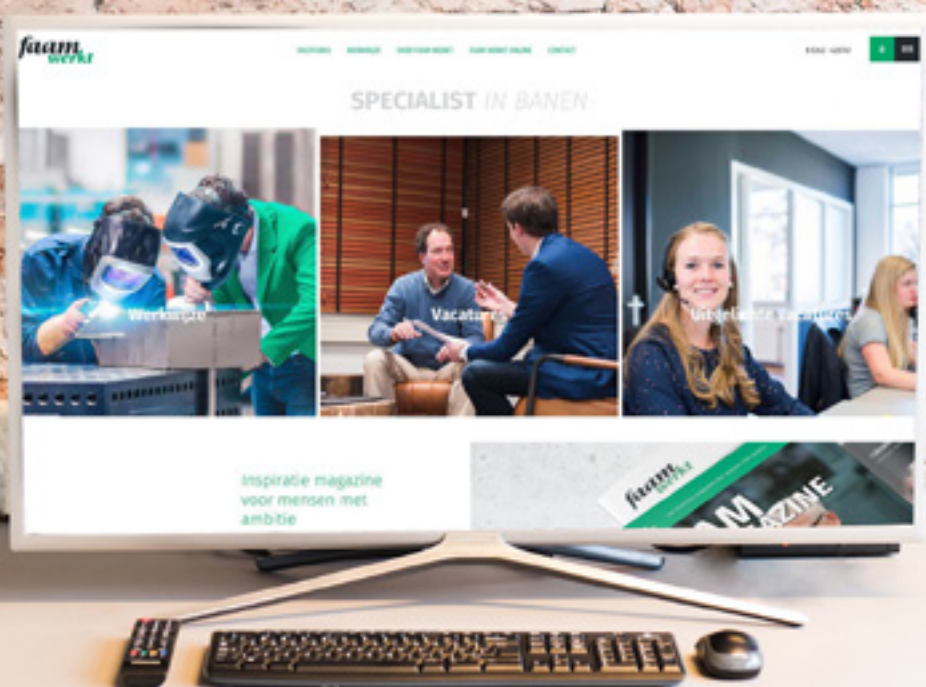
En vooral: Richt eens wat vaker je aandacht aan je familie en de mensen om je heen en spreek eens uit hoeveel je om hen geeft en wat ze voor je betekenen.

Binnenkort weer Vaderdag: schrijf eens een brief aan je vader, of aan hem of haar die zo van betekenis voor je is (geweest) in een belangrijke fase in je leven.

Word je alleen maar rijker van!

Spectus Coaching levert maatwerk aan personen, organisaties en zelfstandigen. En helpt daarnaast ook om in huwelijksrelaties beter met elkaar te leren communiceren.

Rendement.



Vind uw nieuwe collega.

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

**faam
werkt**

Specialist in banen.



MEDIATION GESLAAGD:

EIND GOED, AL GOED?

'Eind goed, al goed', vond een manager na een geslaagde mediation. 'Streep eronder, zand erover'. Maar is dat wel reeel? Natuurlijk snap ik de euforie van het moment heel goed. Fantastisch als de lucht weer geklaard is. Als er goede afspraken over de samenwerking gemaakt zijn.

VOORTAAN DOEN WE ALLES ANDERS

'Dat gaat ons niet nog eens gebeuren', is het voornemen. 'Voortaan zegt iemand het meteen als iets niet duidelijk is of als er een misverstand dreigt.' 'We gaan met elkaar in gesprek en daar nemen we de tijd voor, want nog eens die negatieve energie en slapeloze nachten? Nee, voortaan gaat alles anders!'

WAT IS DE REALITEIT VAN ALLEDAG?

Maar wat is de realiteit? Als de waan van de dag het wint van de goede voornemens. Als er toch geen tijd genomen wordt om kleine misverstanden uit te spreken. Dan zijn de goede voornemens al snel weer weggezakt. En dan komen de verwijten. Of er wordt niet hardop gemopperd maar ondertussen wordt wel het gezag en de betrouwbaarheid van de ander ondermijnd. Jammer!

HOE VOORKOM JE NIEUWE ERGERNISSEN?

Daarom sta ik in een mediation stil bij de toekomst. 'Fijn dat de mediation geslaagd is en jullie de samenwerking weer helemaal zien zitten. Maar wat als je op een moment merkt, dat oud gedrag weer de kop opsteekt? Wat doe je dan?' Het is mijn ervaring dat dit nadenken over de duurzaamheid van de gemaakte afspraken veel misverstanden later voorkomt.

Gefeliciteerd, mediation geslaagd!

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

Monique Wakelkamp
www.geenruzieophetwerk.nl

TE HUUR

Meer informatie of bezichtigen?
Bel ons: 085 06 700 70



Nijkerk - € 24.900 p.j.
excl. btw

Singel 6

Fraaie winkelruimte in het centrum

- 124 m² winkelruimte in de bekendste winkelstraat met voldoende traffic.
- Meerdere parkeermogelijkheden in de nabije omgeving.



Nijkerk - vanaf € 70 p.m² p.j.
excl. btw & servicekosten

Arkerpoort 18

Gloednieuwe bedrijfs- en kantoorruimte

- 743 m² bedrijfsruimte op begane grond en 952 m² kantoorruimte op eerste verdieping.
- In units vanaf 149 m².
- Voldoende parkeergelegenheid op eigen terrein.



Nijkerk - € 1.295 p.m.
excl. servicekosten

Luxoolseweg 2

Representatieve kantoorvilla

- 165 m² kantoorruimte op eerste en tweede verdieping.
- Op een goed bereikbare locatie nabij het centrum van Nijkerk.
- Turn-key opgeleverd.
- Voldoende parkeergelegenheid op eigen terrein.



Nijkerk - vanaf € 870 p.m.
excl. btw & servicekosten

Watergoorweg 108 A

Representatieve kantoorruimte

- 102 m² kantoorruimte op de begane grond en 122 m² op de eerste verdieping.
- Goed bereikbare locatie op bedrijventerrein Watergoor.
- 8 parkeerplaatsen aanwezig.



Ede - € 900 p.m.
excl. btw & servicekosten

Darwinstraat 9 G

Moderne bedrijfsunit met kantoorruimte

- 83 m² bedrijfsruimte op begane grond en 81 m² kantoorruimte op eerste verdieping.
- Op bedrijventerrein 'BT A12'.
- 2 parkeerplaatsen aanwezig.



Ede - vanaf € 75 p.m² p.j.
excl. btw & servicekosten

Darwinstraat 9 J

Moderne, perfect bereikbare kantoorunit

- 77 m² kantoorruimte op begane grond en 79 m² op eerste verdieping.
- Luxe afgewerkt.
- Op bedrijventerrein 'BT A12'.
- 2 parkeerplaatsen aanwezig.

domicilie[®]
bedrijfshuisvesting

Kantoor Ede
Notaris Fischerstraat 24

Kantoor Nijkerk
Molenweg 1

085 06 700 70
info@domiciliebhv.nl



domiciliebedrijfshuisvesting.nl



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."





68

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 hantieren. Ze weigeren het verschijnsel te erkennen en keren derhalve niet uit, wat een huisarts of een psycholoog zal aanzetten tot het ‘verzin-



**'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

nen' 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

70



**'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.





Organiseren



Evenement organiseren?
*Creëer onvergetelijke
belevissen!*

www.jijorganiseren.nl



BELANGRIJK OF URGENT

Het is voor iedereen herkenbaar. Dat ene dingetje wat op tijd gedaan moet worden, want anders heb je er nog lang last van. Denk bijvoorbeeld aan de overvolle klike die aan de straat gezet moet worden. Het is een klusje van niets, maar doe je het niet dan zit je nog veertien dagen met die volle bak.

Niet alleen privé maar ook zakelijk kom je dagelijks vergelijkbare zaken tegen. Je weet wel dat ze gedaan moeten worden, maar in de waan van de dag worden deze uitgesteld. Het is wel degelijk belangrijk maar de urgentie om ermee aan de slag te gaan ontbreekt. Dan zal je altijd zien dat op het moment dat het echt geregeld moet worden de omstandigheden zo zijn dat het niet meer kan.

ZAKELIJKE AUTOREGELING

Een zakelijke autoregeling is ook één van de zaken waarvan het belang wel wordt ingezien, maar de urgentie vaak niet. Elke ondernemer weet hoe belangrijk het is om afspraken goed vast te leggen. In de orderbevestiging wordt precies beschreven wat geleverd wordt, wanneer en waar. Ook de afspraken met de medewerkers worden in de arbeidsovereenkomst vastgelegd. Toch wordt er over het gebruik van een zakelijke auto vaak niets of heel weinig vastgelegd. Onder het mom van 'dat is toch logisch en/of duidelijk' moet er maar gehoopt worden dat er geen bijzondere situaties ontstaan. In de praktijk blijkt dit wel anders te zijn. Niet elke berijder verzorgt zijn auto als een goede huisvader en arbeidsovereenkomsten zijn niet eeuwigdurend. Wat doe je als werkgever als de medewerker zes maanden na ontvangst van de door hem zorgvuldig uitgekozen leaseauto zijn overeenkomst opzegt? Of als blijkt dat de bedrijfswagen in het weekend ook wordt gebruikt als vervoersmiddel voor de internationale wedstrijden van de duivensportvereniging?

VERVELENDE DISCUSSIES

Zonder duidelijke afspraken over het beschikbaar stellen en het gebruik van de zakelijke auto kunnen bovenstaande situaties tot heel hoge kosten en vervelende discussies leiden. Als het moment daar is, heeft het opstellen van de regeling weinig zin meer. Geef deze belangrijke zaak daarom vooraf de aandacht en urgentie die zij nodig heeft. Het is niet heel complex en zodra deze vast gelegd is, zal ooit blijken dat de gedane investering haar geld en tijd dubbel en dwars terug verdient.

Huib van Loon

Oxonia autolease, advies & contractbeheer

www.oxonia.nl



ASB MAAKT DE FOODVALLEY REGIO PLAAGDIERVRIJ!

In de regio die bekend staat om 'food' is het plaagdierbeheersingsbedrijf ASB gevestigd. Niet voor niets is dit de ideale locatie, ASB heeft namelijk de ambitie om dé plaagdierbeheerser van de FoodValley regio te zijn.

“Ons bedrijf zit in Veenendaal en wij hebben de ambitie om een nog stevigere voet aan de grond te krijgen in de komende drie jaar in de FoodValley regio. Onze vakmensen kennen deze sector als geen ander en weten alles over de geldende wet- en regelgeving. Daarbij staan wij écht altijd voor je klaar, ook bij calamiteiten. We zullen dan ook actief met

bedrijven in gesprek gaan om te kijken hoe we aansluiting kunnen krijgen op de bedrijfsprocessen en daar vanuit een plaagdieroog in meekijken. Langdurige contracten geloven wij niet in, want als het goed is, wil je nooit meer weg”, vertelt eigenaar Coen Lagerwey met trots.

VOORKOMEN IS BETER DAN GENEZEN

ASB is specialist in het beheersen van plaagdieren voor de zakelijke markt. Zeker bij bedrijven waar voedsel wordt verwerkt is de kans groot op plaagdieren. Veel geziene plaagdieren in de voedselverwerkingsindustrie zijn de



THUIS IN UW OMGEVING

ASB is de specialist in zorgvuldigheid op het gebied van plaagdierbeheersing, asbest- en zwamsanering.

Wij staan voor een vlotte, maar altijd professionele aanpak en zorgen voor een lange termijn oplossing. Bent u een woningcorporatie, vastgoedbeheerder, vereniging van eigenaren of werkzaam in de MKB, food- of transportsector? Hebben uw bewoners of heeft uw bedrijf last van plaagdieren of wilt u dit juist voorkomen? ASB staat voor u klaar om u te helpen.

ASB Plaagdierbeheersing B.V.
0318 - 754 856
www.asb-bv.nl

muizen, ratten, fruitvliegjes, kakkerlakken en diverse soorten motten. Dit heeft vaak te maken met twee dingen; de hygiëne en bouwkundige gebreken. Het hygiënelevel moet hoog zijn, de voedingsmiddelenindustrie wordt streng geauditeerd en moet aan zeer veel hygiëne- en kwaliteitseisen voldoen. ASB wijst bedrijven op deze mogelijke risico's en onderneemt waar nodig actie om te zorgen dat de kwaliteitseisen gehaald worden.

Bij de bouwkundige gebreken kun je denken aan kieren in het gebouw of leidingwerk waar ongedierte door naar binnen kan komen. "Vaak is het dan al een stap te laat, onze aanpak is dat we niet willen dat de plaagdieren binnenkomen. Beheersen is beter dan bestrijden", aldus Coen. "Een plaagdier bestrijden is een kortetermijnoplossing en een uiterst redmiddel, omdat het probleem altijd weer kan terugkomen. Met behulp van een goede risicoanalyse en een passend plan van aanpak zorgen wij dat de situatie beheersbaar wordt en blijft."

WERKWIJZE

Het uitgangspunt is het ASB Integrated Pest Management. Door een combinatie van wering, monitoring op afstand, advies en regelmatige inspectie, worden signalen vroegtijdig opgepakt en kunnen problemen voorkomen worden. Het ASB Monitoringsysteem, onderdeel van het ASB Integrated Pest Management, monitort niet alleen plaagdieractiviteiten. Binnenkort kunnen ook de klimatologische omstandigheden binnen en buiten het pand gemonitord worden om het risico op plaagdieren in kaart brengen. Met het monitoringsysteem volgt ASB elke vangst, de temperatuur en de luchtvochtigheid. Vervolgens analyseert ASB de risico's en, zo nodig, reageren ze direct. Een voorbeeld is de digitale ratten- en muizenval. Zodra een muis is gevangen, zendt het lokaasdepot een signaal naar de digitale portal van ASB. "Wij weten dan precies in welk

depot bij welke klant de muis gevangen is, waardoor we niet alle depots hoeven te controleren. Dat scheelt tijd en geld. Bij voorkeur gebruiken wij duurzame, biocide-arme bestrijding zodat er nu al voldaan wordt aan de wettelijke normen van de toekomst", vertelt Coen.

TRAINING

Een belangrijk onderdeel van een goed functionerend plaagdierbeheersplan is dat de opdrachtgever en medewerkers er ook zelf deel van uitmaken en de meerwaarde ervan in ziet. Met name als de organisatie moet voldoen aan (voedsel) veiligheids certificaten zoals BRC-8, IFS, AIB, HACCP en GMP. "We kunnen namelijk wel zorgen dat we de plaagdieren buiten houden maar als de medewerkers de deuren open laten staan dan komen ze zo binnen. Daarom begint dit door de medewerkers van de organisatie te trainen op bewustwording en preventie van plaagdieren. ASB heeft speciaal hiervoor een workshop ontwikkeld", vertelt Coen.

RISICO'S VOOR ONDERNEMERS

Plaagdieren richten een hoop schade aan. Ze kunnen besmettelijke ziektes verspreiden en een negatief effect hebben op de bedrijfsreputatie, bedrijfskosten en omzet. Ratten zijn de meest schadelijke plaagdieren omdat 49% van de bedrijven aangeeft elektrische schade te hebben gehad veroorzaakt door de rat. Ratten hebben namelijk twee snijtanden in de boven- en onderkaak die blijven groeien. Om te voorkomen dat de tanden te lang worden, moeten ze knagen. Dit doen ze vaak aan uw elektriciteitskabels. Met alle gevolgen van dien, zoals het gevaar voor brand en het kan ook leiden tot het uitvallen van elektrische apparatuur waardoor de productie stil komt te staan. Kortom, beter voorkomen dan genezen en zorgen voor een goed plaagdierbeheersingsplan!

"Langdurige contracten geloven wij niet in, want als het goed is, wil je nooit meer weg", aldus Coen Lagerwey.





PATHÉ EDE, ÓÓK VOOR ZAKELIJKE EVENEMENTEN

STAP IN EEN ANDERE WERELD

Bij een bioscoop denk je automatisch aan ontspanning en vrije tijd. Bij Pathé Ede is de agenda echter voor een wezenlijk deel gevuld met zakelijke evenementen, zoals beurzen en congressen. Het theater met zijn opvallende uitstraling biedt verbluffende mogelijkheden voor het organiseren van evenementen.

Voor de tienduizenden passanten per dag over de snelweg A12 valt het niet te missen, het opvallende rode gebouw dat pal aan de afslag Ede als het ware uit de geluidswal kruipt. In feite dóet het dat zelfs, want in de 22 jaar dat het er staat vond al driemaal een uitbreiding plaats, waarvan gedeeltelijk in het groen. “Inmiddels hebben we negen zalen, met in totaal 2300 stoelen”, vertelt Bart van Schooten, Manager Theatre. Dat vraagt om een rondleiding, die ons via de sfeervolle foyer met zijn hoogteverschillen, speelse elementen en veel natuurlijk licht bij de één na grootste zaal brengt, uitgerust met 340 stoelen. De rijen vertonen een sterk stijgende lijn, conform de maatschappelijke ontwikkeling van mensen die steeds langer worden. “Vijf jaar geleden zijn alle zalen gerenoveerd,

met veel aandacht voor het verbeteren van de zichtlijnen. Dat brengt niet alleen het filmscherm beter in beeld, maar ook het podium dat ervoor ligt. Ideaal dus om presentaties en conferenties te houden.”

LIVE STREAMING

Echt indruk maakt het gigantische Expotheater, waar 1030 mensen kunnen plaatsnemen. “Congressen en bedrijfspresentaties voor 2300 personen vormen echter ook geen probleem, want dan starten we via live streaming een verbinding met de filmschermen in de andere acht zalen op”, zegt Inge Rouwhof, Manager Service. “Zo hoef je als organisatie maar één keer dezelfde boodschap te verkondigen en houd je de vaart in het programma. Bij de renovatie hebben wij het beeld en geluid naar het hoogste niveau getild, wat voor een fantastische beleving zorgt. Sowieso schuilt natuurlijk een belangrijk voordeel in het feit dat alle technologie hier al in het pand verwerkt is en niet ‘ingevlogen’ hoeft te worden. Dat garandeert niet alleen de kwaliteit, maar ook de betrouwbaarheid en de veelzijdigheid. We werken met eigen geluidstechnici, die tijdens presentaties alles regelen rondom



Bart van Schooten en Inge Rouwhof in één van de zalen.

microfoons, headsets en Catchboxen. Ze schakelen continu actief tussen zender en ontvanger.”

BEURZEN

Op de keper beschouwd sluiten deze businessevenementen aan bij de oorsprong van deze bioscoopketen. “Meer dan een eeuw geleden begonnen de Franse gebroeders Pathé met het verspreiden van nieuws en het delen van verhalen in privé- en later openbare ruimten”, weet Van Schooten. “Echter, onze mogelijkheden voor de zakelijke markt beperken zich niet tot het houden van congressen en presentaties. We beschikken zowel op de begane grond als de etage over een langgerekte foyer die te segmenteren valt en aan het uiteinde van de verdieping vind je het sfeervolle Expositium. Deze ruimten lenen zich perfect om in een bijzondere setting beurzen te organiseren, waar producten en diensten geweldig tot hun recht komen. Een opvallende aankleding is van nature al aanwezig en uiteraard kunnen we de sfeer volledig op de wensen van de opdrachtgever afstemmen. Op diverse plaatsen hangen televisies en led-schermen, die de mogelijkheid bieden om het bedrijfslogo, sponsoruitingen of het programma te presenteren. De timetables van de bioscoop laten zich prima inzetten om de bezoekers te vertellen welk onderdeel waar en wanneer plaatsvindt. Het ophangen van banieren vormt een stijlvolle manier om een filmzaal een bedrijfsspecifiek tintje te geven.”

GEVOEL VAN WELKOM

“Klanten kiezen er ook voor om hier grote bedrijfsfeesten te houden, waarbij iedereen vanzelf in een vrijetijdssfeer raakt”, zegt Rouwhof.

'BELEVING BIEDEN IN EEN INSPIRERENDE OMGEVING, DAAR LIGT ONZE TOEGEVOEGDE WAARDE'

“Overigens hebben we voor zakelijk gebruik ook nog drie vergaderruimten met volop daglicht en uitzicht op de A12 beschikbaar, elk tot twintig personen. Indien gewenst verzorgen we de volledige catering, in nauwe samenwerking met een professionele partner op dit gebied. Een ontbijt, lunch, diner of borrel, het behoort allemaal tot de mogelijkheden. Op elk front kunnen we flexibel schakelen, mede dankzij ons enthousiaste team van medewerkers, dat in reviews bijzonder goed scoort op vriendelijkheid en servicebereidheid. Het gevoel van welkom ervaren de bezoekers trouwens al bij de entree, waar we letterlijk de rode loper voor hen uitrollen en chromen paaltjes met koord plaatsen, wat een extra dimensie aan de beleving geeft. We kijken altijd vanuit de customer journey, wat je bijvoorbeeld ook terugziet in onze ruime eigen parkeergarage en de inzet van traffic support bij grotere evenementen, om voor een goede doorstroming te zorgen. Elk detail moet tot in de puntjes geregeld zijn, vinden wij.”

BESLOTEN VOORSTELLINGEN

Binnen de Nederlandse Pathé-organisatie - met een eigen businessafdeling die de reserveringen regelt - vervullen tien van de 28 bioscopen de rol van congres theater, waarbij Ede zich het meest actief profileert om de zakelijke markt te bedienen. Van Schooten: “De evenementen lopen uiteen van conferenties en beurzen tot kerstmarkten tot speciale bioscoopdagen voor medewerkers van een opdrachtgever. Over films gesproken: we kunnen voor bedrijven besloten voorstellingen verzorgen, desgewenst passend bij een bepaald thema. Beleving bieden in een inspirerende omgeving, daar ligt onze toegevoegde waarde.”

www.pathe.nl

www.pathebusiness.nl

Expotheater.








Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

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

WWW.KLEINWITTENOORD.NL





Welkom bij Partycentrum Schimmel

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




Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl





Hotel en Congrescentrum de ReeHorst
*Hotel - Restaurant - Brasserie - Wijnbar - Vergaderen
 Trainingen - Congressen - Events - Theater*

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

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

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks,
met een vleugje toen*

Buitenzorg
1897-1922

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



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

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

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



hermonde

INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW ZAKELIJKE BIJEENKOMST

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

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



Amrâth Hotel
Maarsbergen

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

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



Vallei Business

Financieel Advies



*Growing
a better world
together.*

Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

Galvanistraat 2
Postbus 21
6710 BA Ede
(0318) 660 664
www.rabobank.nl/vr

Reclame

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl

S+DL
SCHURMAN
EN DE LEEUW
accountants

Mooze Kanal 9d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 40
info@schurman-deleeuw-acc.nl
www.schurman-deleeuw-acc.nl

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

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

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

REPRIMERCURIUS
www.repromercurius.nl

Gratis advertentie

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

'Ik kan lezen
in het donker!'

- Esther, 15 jr, blind

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING



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

KOM VRIJBLIJVEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.

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

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

Tel. 0318-412788
www.magnolia-opleidingen.nl
info@magnolia-opleidingen.nl



Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

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

INTERFACE
communicatie

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



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

Van Veen
Advocaten

Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



**VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendrielenweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl
T: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 553 404
info@v-kessel.nl

ZOONEN COMMERCIËEL VASTGOED

- Aankoop, verkoop en lease en verkoop van:
 - Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
 - Vestigingsbedrijven;
 - Taxalms;
 - Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
 - Vestigingsbeheer.

FRANKENWEG 175 - EDE
POSTBUS 409 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOONENVASTGOED.NL
WWW.ZOONENVASTGOED.NL

POWERED
BY KPN

MKB MOBIEL

ALTIJD
OPTIMAAL
BEREIKBAAR

op de zaak en
daarbuiten

Met MKB Mobiel zijn uw medewerkers optimaal bereikbaar, zowel op de zaak als daarbuiten. De MKB Mobiel oplossing biedt meer keuzevrijheid, grotere bundels en een betere prijs-waardeverhouding. Daarnaast bent u buiten uw bedrijf bereikbaar op uw vaste nummer, wat zorgt voor een professionele uitstraling. MKB Mobiel maakt gebruik van het betrouwbare netwerk van KPN en alle abonnementen zijn binnen de EU net zo te gebruiken als in Nederland.

profiteer van MKB Mobiel!

- betere prijs-waardeverhouding
- meer keuzevrijheid
- grotere bundels

Kijk voor meer informatie op lagardegroep.nl/mkbmobiel



Kies de
best+e
combinatie
voor uw bedrijf



Lagarde
groep

ICT COMMUNICATIE BEVEILIGING

INSPECTUS

inventariseert



Kruipruimte inventarisatie naar:

- Zwam
- Asbest
- Houtaantastende insecten
- Houtaantastende schimmels
- Plaaagdieren
- Lekkages



Asbest inventarisatie in:

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

ONDERNEEM IN NIJKERK

ONDERDEEL VAN DE REGIO FOODVALLEY

Bedrijfskavel
**Nijkerk
A28**

Ondernemen
doe je in Nijkerk

- Centraal gelegen
- Direct aan de A28, bij de A1 en aan het spoor Amsterdam – Groningen
- Ruime vestigingsmogelijkheden door maatwerkoplossingen vanuit de gemeente

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie en is onderdeel van de Regio Foodvalley. Deze staat internationaal bekend om de unieke combinatie van agro, food en logistiek enerzijds. En kennis, research en innovatie anderzijds.

ARKERPOORT

SPOORKAMP

DE FLIER

WESTKADIJK

Regio
Foodvalley®

Bekijk de mogelijkheden?
nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:

Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven

t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63

gemeente
Nijkerk