OOST-GELDERLAND

Jaargang 35 | nummer 2 | juni/juli 2019

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO OOST-GELDERLAND

GOED WERKGEVERSCHAP DRAAIT OM VERTROUWEN

ACHTERHOEK YOUNITED INVESTEERT IN VITALE REGIO

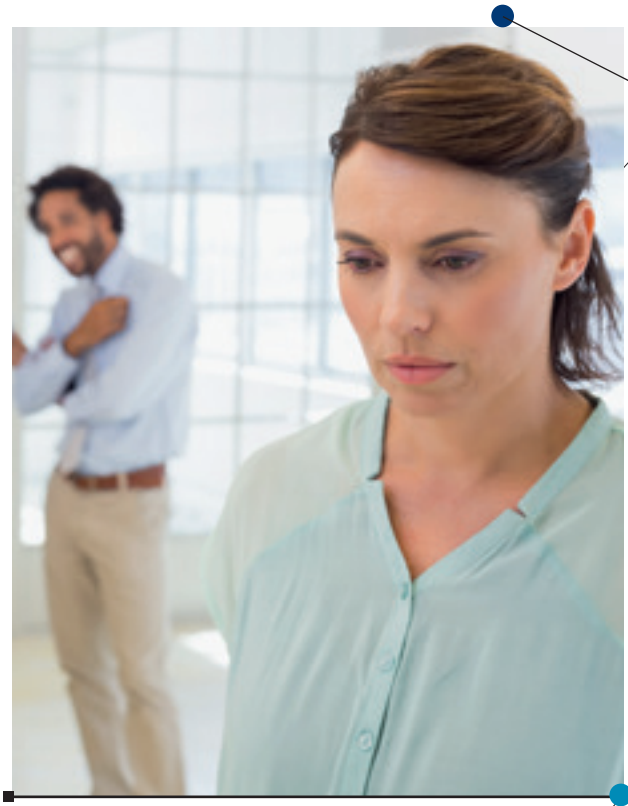
ZAKENAUTOTESTDAG 2019
DAG VAN ONTDEKKINGEN

AAN DE SLAG MET BIG DATA

cms schoonmaak

Voor CMS Schoonmaak is meedenken de normaalste zaak van de wereld.
Als schoonmaakbedrijf dragen wij verantwoordelijkheid voor onze klanten, maar ook voor uw gasten.

Wilt u weten hoe wij meedenken en uw gasten niet onaangenaam verrast worden?
Bel ons op 026 - 362 85 58 of bezoek onze nieuwe website: www.cms-schoonmaak.nl



LIJDERSCHAP

De laatste tijd verschijnen er 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 leidinggevenden. 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.

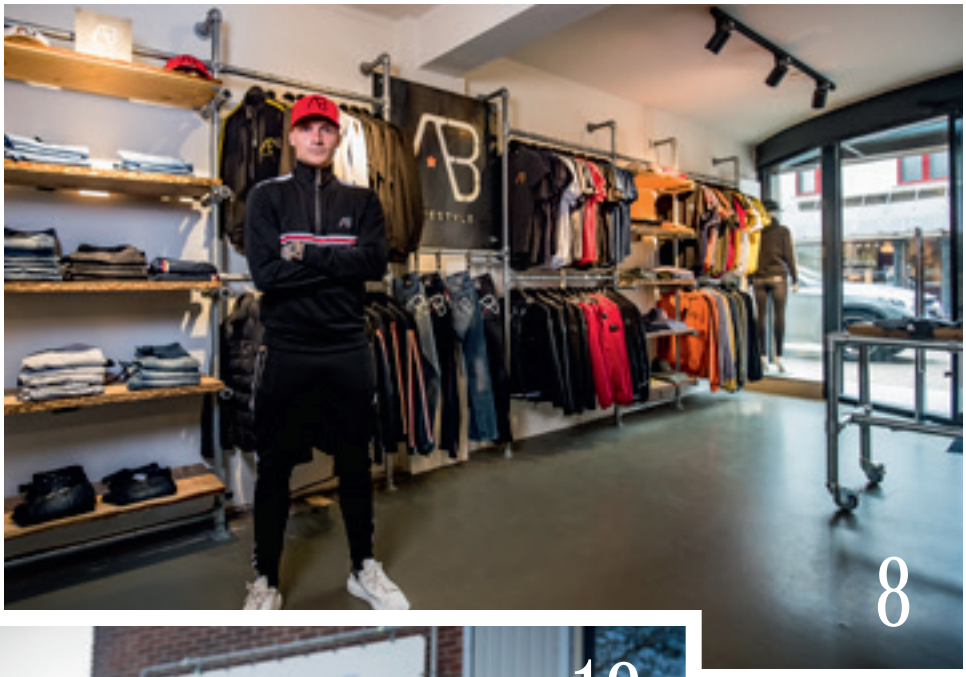
Begin mei kwamen FNV en de Vakbond voor wetenschappers VAWO met resultaten naar buiten over pestgedrag op universiteiten. Hier blijken vooral vrouwen de dupe te zijn van ongewenst gedrag door hun mannelijke collega's. 4 op de 10 vrouwen zou last hebben van pesten, roddelen, machtsmisbruik of uitsluiting. 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 Achterhoek in beeld te brengen en de Great Managers to Work For voor het voetlicht brengen. Laat het ons weten als u iemand wilt belonen.

Sofie Fest
Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business
sofie@vanmunstermedia.nl

INHOUDSOPGAVE



6 Coverstory: Werkgeverschap draait om vertrouwen
8 Vitessespeler Alexander Büttner: Modegigant uit de Achterhoek
13 Ondernemersprijzen Achterhoek
14 Dirkzwager: Digitale fiscale rekentool voor een juiste vastgoedstrategie
16 Aan de slag met big data
18 Hibernis: Van een goed idee naar een werkbare IT-oplossing
20 Workshop: Geef je ondernemerschap een boost!
21 Column De Romei: Ondernemen is investeren!
21 Column Quexcel: Big Data, Big Money?
22 Achterhoek Visie 2030: Slim totaalpakket voor de toekomst
24 Bedrijfsadviesburo Eckhardt: Inzetten op advies
24 Column Straight-Line Leadership: Alle tips, makkelijk praten. Kijk mee in mijn keuken
25 Symbus Personeelsdiensten: Objectieve testresultaten zorgen voor zekerheid
26 Column CarrièreWereld: Samen vooruit!
26 Column Refinding: Laat jij je emoties toe?
27 4Human Training, Coaching & Advies: “Angst mag niet bepalend zijn”
28 Geurink & Partners: Dit verandert er komend jaar in het arbeidsrecht
29 at.groep: “Preventie ziekteverzuim draait voor een belangrijk deel om aandacht”
31 VNO-NCW Midden: WATT doe jij aan energiebesparing?
32 Dachser: Solide en toch vooruitstrevend
33 In Person: U de capaciteit, wij de rest

van munster media groep

Zakenmagazine voor de regio Oost-Gelderland
www.oostgelderlandbusiness.nl

JAARGANG 35
juni/juli 2019, editie 2

REDACTIE ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIE BIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée, Edwin Rensen, Hans Eberson, Aart van der Haagen, Daphne Doemges-Engelen

VORMGEVING / OPMAAK
Lisa Pashouwers

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Ton Niesink t: 06-33307044
Joep van der Linden t: 024-6423449
Michiel Korsten t: 06-41149771

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 (incl 2 vermeldingen op www.oostgelderlandbusiness.nl)

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.

ISSN: 2543-3210

34 Achterhoek Younited investeert in vitale regio
36 Businesss Flitsen
37 WSPA: Aandacht voor inclusief ondernemen
39 Jong Management Achterhoek: Veilig werken op hoogte

ZAKENAUTOTESTDAG OOST-GELDERLAND BUSINESS
44 Algemene impressie
47 Testverslagen

60 Column Geen Ruzie op het Werk: Eind goed, al goed?
61 Totaal Coaching: Issues staan niet op zichzelf
66 Column Ponjee Advies: Mindset

Tekst: Hans Hajée

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 ontplooien? 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 aflopen 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 leidinggevenden in staat om te luisteren, wordt feedback gestimuleerd en worden medewerkers betrokken bij beslissingen? Hierbij is vaak ruimte voor verbetering als de benchmark niet wordt gehaald."

PSYCHOLOGICAL SAFETY

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

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

VOOR IEDEREEN

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

EMPLOYEE EXPERIENCE

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

"Great Place To Work ondersteunt daarbij. De vraag naar onze dienstverlening groeit dan ook sterk. Het aantal medewerkers is in korte tijd verdubbeld."

WHAT YOU SEE IS WHAT YOU GET

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

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."

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 alsmaar 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."

LIFESTYLE

Tekst: Tim Beck Fotografie: Joep Leenen

VITESSESPELER ALEXANDER BÜTTNER

MODEGIGANT UIT DE ACHTERHOEK

Het rijtje voetbalclubs achter de naam van Alexander Büttner (30) is indrukwekkend, maar de namen die zijn AB Lifestyle-kleding dragen zijn misschien nog wel imposanter. De linksachter van Vitesse timmert buiten het veld stevig aan de weg met zijn kledingmerk. De redactie toog naar de hoofdvestiging in Doetinchem om met Büttner te praten over zijn ondernemerschap.

Wie door het centrum van het bijna 45 duizend inwoners tellende stad loopt, kan niet heen om de aanwezigheid van kledingwinkel AB Lifestyle. De stad is niet zomaar gekozen als uitvalbasis, want eigenaren Alexander en Denny Büttner en Nicky Beije wilden graag iets terug doen voor de stad waar ze groot zijn geworden. De zaak van Büttner en zijn partners werd oktober 2017 geopend en loopt sindsdien als een tierelier. Op deze enigszins grauwe voorjaarsmiddag is het niet druk in de zaak, maar dat betekent niet per se een slechte dag, want vooral online verovert het merk de markt in hoog tempo.

Bij binnenkomst komen de klanken van moderne housemuziek je als golven uit de zee tegemoet. Petten, broeken en zomerjasjes liggen uitgestald in de rekken. Aan de voorzijde is op dat moment niemand, maar achter is Djordy Büttner, het jongste broertje van Alexander, druk bezig met het reilen en zeilen van de webshop en het klaarmaken van de onlinebestellingen die elke middag worden opgehaald door koeriersbedrijf DHL.
Djordy vertelt vol enthousiasme over het succes van de zaak en zijn rol in het geheel. Van begin af aan is hij betrokken bij het bedrijf. Hij erkent dat het bestaan van zijn broer als profvoetballer in het prille begin heeft geholpen met de groei, maar voegt eraan toe dat AB Lifestyle inmiddels meer is dan de onderneming van zijn voetballende broer, die met Vitesse, Manchester United, Dinamo Moskou, RSC Anderlecht en weer Vitesse mooie adelbrieven kan overleggen in de voetballerij.

INITIALEN

Als Büttner zelf niet veel later de winkel betreedt, gaat dat niet onopgemerkt. Op zijn hoofd staat een petje van AB Lifestyle en verder is eigenlijk zijn hele outfit van het merk. Na de fotoshoot schuift hij aan voor een gesprek. Voor in de winkel is het op dat moment nog een komen en gaan van toegestroomde en nieuwsgierige klanten, medewerkers en kennissen.

De winkelbel rinkelt onophoudelijk. Als de klanten zijn vertrokken, nemen ook Büttners broers en boezemvriend en volkszanger Tinus Hoekstra plaats in de opslagruimte. Alexander Büttner neemt het woord. “Zo’n drie jaar geleden zijn we begonnen met AB Lifestyle. Nicky Beije, een vriend van mijn broer Denny en mij, kwam naar ons toe met de vraag of we geïnteresseerd waren om samen iets te ontwerpen. Hij zat al in de kledingbranche, maar wilde nog iets erbij. Ik was zelf vroeger ook altijd bezig met het uitzoeken van mooie kleding. De modewereld sprak me dus wel aan. Desondanks wachtten mijn broer en ik nog even af, want we waren eigenlijk nooit bezig met ondernemen. Uiteindelijk besloten we toch in het project met Nicky te stappen. In eerste instantie ontwierpen we enkel petjes. Die kwamen vervolgens op de markt en waren in een mum van tijd uitverkocht.”
De AB-petjes brengen de sneeuwbal aan het rollen en al snel gaat AB Lifestyle ook zomerjasjes, shirts en andere kledingstukken verkopen. “De petjes waren aanvankelijk het belangrijkst voor ons, maar tegenwoordig loopt alles goed. Mijn rol bij het opzetten van het bedrijf was niet zo groot, want ik ben uiteraard nog druk met mijn loopbaan als voetballer. Zolang ik prof ben, zal voetbal altijd op één staan. Voor mijn bedrijf heb ik met Nicky en mijn broers goede mensen lopen. Die zorgen ervoor dat de boel hier draait. Zonder hen was de organisatie er niet geweest.”
De onderneming krijgt als naam desalniettemin de initialen van de voetballer. De naam is aan het begin wel een dingetje tijdens de vergaderingen, maar even logisch als praktisch wordt er gekeken naar hoe andere modemerken heten. “Een naam is natuurlijk superbelangrijk, dus het is zeker niet makkelijk om zoiets te verzinnen. Maar merken als Gucci en Dolce & Gabbana verwerken hun naam ook in het bedrijf. Zodoende kozen we ervoor om mijn initialen eraan te verbinden. Bovendien was het ook een goede manier om een opstap te creëren in modeland, want in het begin kochten mensen de kleding nog voornamelijk vanwege mij.”

SHINJI KAGAWA

Dat de naam Büttner heeft meegespeeld in het succes ontkent niemand in het uitgebreide etablissement, maar daar wordt vervolgens snel aan toegevoegd dat de firma tegenwoordig meer is dan de voetballer Alexander Büttner. Even daarvoor heeft Djordy al verteld dat veel mensen niet eens weten dat zijn oudere broer erbij betrokken is. Sterker nog: AB Lifestyle is dusdanig gegroeid dat volgens Djordy hooguit tien procent van de klanten zich bewust is van het feit dat Büttner een van de eigenaren is. Dat beaamt de hoofdpersoon zelf ook: "Laatst liep ik door het centrum van Doetinchem en zag ik iemand met AB-kleren. Ik zei hem dat hij vette kleding droeg. Hij wees toen naar deze winkel en zei dat je de kleding daar kon halen. Hij had totaal niet door dat hij met een van de eigenaren stond te praten. We zijn nu zover dat mensen het kopen omdat ze de kleding echt mooi vinden. Dat is ook wat we graag wilden. We hebben zo'n grote cirkel gecreëerd van mensen die AB-kleren dragen en daar zitten genoeg niet-voetballiefhebbers bij."

Maar ook vanuit de voetbalwereld krijgt Büttner veel en leuke reacties op zijn ondernemerschap. Zijn ogen beginnen te glinsteren en er krult een glimlach rond zijn mond als hij vertelt over de Keuken Kampioen Divisie-topper tussen Go Ahead Eagles en FC Twente, waar hij als liefhebber aanwezig was. "Ik zat die dag op de hoofdtribune. Toen ik naar het vak met de harde kern van Go Ahead Eagles keek, zag ik alleen maar kleding van AB. Onwijs leuk om te zien. Verder zijn ook profs geïnteresseerd. Veel gasten uit mijn tijd bij Manchester United spreek ik nog regelmatig en onder anderen Robin van Persie, Ashley Young, Antonio Valencia en Shinji Kagawa dragen ons merk weleens", vertelt Büttner, terwijl broer Denny een foto van Kagawa laat zien. We zien de Japanner breed lachend zijn zojuist ontvangen kleding showen. "Hij is natuurlijk heel bekend in Japan en mensen kijken daar nog meer op tegen sporters dan in Nederland. Ons merk wordt zichtbaar en zo gaat het ook daar lopen."

J. BALVIN

AB Lifestyle is mede door de reclame van Büttners ex-teamgenoten niet alleen populair in Nederland; je hoeft maar een pijltje te gooien op de wereldkaart of het bedrijf heeft eens een bestelling gehad uit het land dat je raakt. Australië, Japan, de Verenigde Staten, China, Hongkong; mensen uit de meest diverse landen en culturen vinden de kleding van AB Lifestyle mooi. "Ons Instagram-account zit inmiddels ook bijna boven de 250 duizend volgers. Dat is de manier hoe je tegenwoordig je product moet verkopen."

Broer Denny springt bij in het gesprek, want hij is verantwoordelijk voor de marketing. Hij regelt samen met Beije de contacten met beroemdheden buiten het voetbal en onderhoudt de accounts op sociale media. Ook tijdens de fotoshoot van Alexander is hij constant in de weer met zijn mobiel om het perfecte plaatje van zijn broer te schieten voor op de sociale media-accounts. Later die middag verschijnt in de Instagram-story een foto van de shoot van eerder die dag. "Onze marketing gaat voornamelijk via sociale media en Google", vertelt Denny. "De bekende mensen die het dragen en op Instagram laten zien, helpen natuurlijk mee. Mensen zien het AB-logo en dat blijft hangen. Dan zien ze het nog een keer en vervolgens gaan ze ernaar zoeken, want het wordt een statusproduct. Zo werkt dat."

De doelgroep van het bedrijf is veel actief op een medium als Instagram, waar ze de bezigheden van hun helden vol bewondering en adoratie

"HET GEHELE TEAM HAD EIGENLIJK NIET VERWACHT DAT HET ZO SNEL ZO GOED ZOU GAAN, MAAR ONDERTUSSEN WILLEN WE MEER"

“ONDER ANDEREN RICO VERHOEVEN, DRÉ HAZES EN ROBIN VAN PERSIE HEBBEN ER ÉÉN AANGESCHAFT”

volgen. Topsporters en topmuzikanten met name. Muzikanten die op Spotify en YouTube record na record breken. “Echt hele grote zangers. We hebben bijvoorbeeld contact met de Colombiaanse reggaeton-artiest J. Balvin, die op Instagram meer dan 25 miljoen volgers heeft. En zo zijn er nog enkele artiesten in de Verenigde Staten die onze kleding dragen. In Nederland is Dré Hazes iemand die weleens bij ons aanklopt. Mijn beste vriend Tinus Hoekstra kent een hoop van die zangers.”

NORMAAL

Zo zijn er nog meer beroemdheden die AB Lifestyle met trots aantrekken naar optredens, gala’s of werk. “Het maakt niet uit welke tv-zender je aanzet, of het nu RTL 4 of 5 is, maar je ziet mijn kleding. Het geheim? Omdat je altijd online bent als bedrijf, moet je ook constant vernieuwen. Dat doen we nu bijvoorbeeld met handgemaakte jasjes. Daarvoor werken we samen met een tattoo-artiest, die een portret maakt op de spijkerjasjes van AB Lifestyle. Daar is momenteel veel vraag naar, want het maakt je kleding persoonlijk. Onder anderen Rico Verhoeven, Dré Hazes en Robin van Persie hebben er één aangeschaft en onlangs kregen we ook het verzoek van Jebroer en Mella van Broederliefde om zo’n jasje te laten maken. Dat zijn echt grote namen in Nederland.”

AB Lifestyle ligt momenteel verspreid over 81 winkels in het land. Overal tussen andere populaire topmerken als Philipp Plein en Gucci. Bovendien gingen eind 2018 de deuren open van een eigen filiaal in het centrum van Rotterdam. “We zijn daarnaast ook bezig met het openen van een winkel in Brabant”, vertelt Denny terwijl de laatste onlinebestellingen klaargemaakt worden voor de distributie. “Maar Doetinchem blijft de hoofdvestiging, want naast het distributiecentrum hebben we hier ook onze kantoren en een professionele fotostudio.”

Het mag duidelijk zijn dat AB Lifestyle haar weg in de modewereld heeft gevonden. Büttner laat het woord soms aan zijn broers, maar op de vraag wat het succes hen financieel brengt, vertelt hij gedecideerd niet over geld te praten. “Laat ik het zo zeggen: we hebben het goed en verdienen genoeg met het bedrijf. Het gehele team had eigenlijk niet verwacht dat het zo snel zo goed zou gaan, maar ondertussen willen we meer. In de toekomst zouden we dolgraag verder uitbreiden en nog meer spullen op de markt brengen.”

makelaars.media

Maak je eigen woonmagazine al vanaf € 99,- per maand!

EENVOUDIG, SNEL EN PROFESSIONEEL

KOPPELING NAAR AL JE SOCIALE MEDIA-UITINGEN

TUINBORDEN, BANNERS EN POSTERS

ADVERTEREN IN 16 MAGAZINES

EFFECTIEVE PROMOTIE

LOGIN, CREËER, PRODUCEER EN BESTEL

INTERACTIVE MULTIMEDIA

JUBILEUMMAGAZINES

OPGEMAAKT IN DE UNIEKE HUISSTIJL VAN JOUW KANTOOR

FLYERS, BROCHURES

AUTOMATISCH & UP-TO-DATE

Presenteer uw makelaarskantoor en objecten in uw omgeving!

Bent u het toonaangevende makelaarskantoor met een mooi woningaanbod en uitstekende service? Wij bieden u de mogelijkheid om met Makelaars.media onder de aandacht te komen bij het door u gewenste postcodegebied. Stel zelf eenvoudig uw magazine samen op basis van actuele redactionele content, geselecteerde panden (verkocht en/of niet verkocht) en creëer een optimale presentatie van uw kantoor.

De verspreiding van uw woonmagazine geschiedt op basis van huis aan huis verspreiding door Axender. U hoeft alleen het gewenste postcodegebied door te geven. Ook is het mogelijk om (mits op tijd) extra exemplaren te bestellen voor bijvoorbeeld op kantoor of deelname aan een beurs.

Heeft u wensen op maat? Wij kunnen diverse aanvullende producten en diensten bieden. Denk aan extra pagina's bovenop de standaard omvang van 16 pagina's, een banner op de website, een afwijkende lay-out of extra promotiemateriaal zoals posters, flyers, banners, tuinborden of brochures. Onze eigen studio en IT-afdeling kunnen zelfs een compleet nieuwe huisstijl en bijbehorende website voor u ontwikkelen. Ook hebben wij met onze 16 zakelijke en consumenten tijdschriften veel publiciteitsmogelijkheden bij verschillende doelgroepen.

Wij komen graag bij u langs om de diverse mogelijkheden te bespreken!

Voor meer informatie: Aysun Mahubessy-Saruhan, T: 024-3732585, e-mail: sales@makelaars.media

PAAS-IT printing as a service.

ONDERNEMERSPRIJZEN
ACHTERHOEK

OP ZOEK NAAR INSPIRERENDE ACHTERHOEKSE ONDERNEMERS

Ondernemerschap maakt dat het bruist in de Achterhoek. Dankzij tal van daadkrachtige entrepreneurs staat de Achterhoek bekend als innovatieve regio vol aanpakkers. Een gegeven om trots te vieren, vinden Business Club De Graafschap, VNO-NCW Achterhoek en hoofdsponsor Rabobank Graafschap. Samen introduceren zij daarom drie nieuwe awards waarmee Achterhoekse ondernemers in de spotlights worden gezet. Tot 15 augustus kunnen ondernemers hun meest inspirerende collega-ondernemer nomineren. Tijdens de feestelijke uitreiking op 17 oktober 2019 in het Amphion worden de winnaars bekendgemaakt.

De drie nieuwe awards, geïntroduceerd onder de verzamelnaam Ondernemersprijzen Achterhoek, hebben ieder een eigen naam, sponsor en doelgroep. Zo is er de Guus Hiddink Ondernemers Award die de ondernemer beloont die met zijn of haar bijzondere aanpak in 2019 een voorbeeld voor andere Achterhoekse ondernemers was. De Rabobank Talent Award geeft een ambitieuze startende ondernemer een boost. De Ap Ruesink Zakenvrouw Award onderscheidt de onderneemster die andere vrouwen dit jaar met haar succes inspireerde. Steven Enneman, directievoorzitter Rabobank Graafschap: “Met onze Achterhoekse Ondernemersprijzen willen we stimuleren, inspireren en verbinden. Door de verhalen van de genomineerden te delen, geven we bijzondere ondernemers in de Achterhoek de aandacht die zij verdienen.” “Met hun voorbeelden laten we zien waar onze regio voor staat en stimuleren we andere ondernemers om ook buiten die gebaande paden te stappen!”, aldus Rob Migchelbrink, voorzitter Businessclub De Graafschap.

DE RABOBANK TALENT AWARD GEEFT EEN AMBITIEUZE STARTENDE ONDERNEMER EEN BOOST

Op www.ondernemersprijzenachterhoek.nl worden de drie awards en de feestelijke uitreiking nader toegelicht en worden ook de beoordelingscriteria gedeeld. Op de website kunnen ondernemers van de Achterhoek tot 15 augustus de Achterhoekse collega-ondernemers nomineren die een plek op het podium verdienen.

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 Dirkzwagerplatform: www.dirkzwager.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 e-mailadres in. Vervolgens vergelijkt de tool het door Dirkzwager 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 per se hoger", herhaalt de fiscalist nog eens. "Maar voorkomt wel dat er op basis van verkeerde cijfers beslissingen worden genomen. Een voorbeeld: mijn cliënt kwam 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 Dirkzwager 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 tijdbesparing en lagere kosten."

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

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@dirkzwager.nl onder vermelding van Taxspecial 2019 en Dirkzwager stuurt u een gratis exemplaar toe (zolang de voorraad strekt).

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

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 creër 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 een interne en externe bron kunt koppelen. Vaak geeft dit al inzicht in hoe je waarde kunt creëren met data. Schrijf ideëen 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, data-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.

Tekst: Hans Eberson Fotografie Marcel Krijgsman

HIBERNIS STAAT VOOR OPTIMALE DIGITALE LOGISTIEK

VAN EEN GOED IDEE NAAR EEN WERKBARE IT-OPLOSSING

Toen Chris Krabben en André Lammers in Winterswijk samen met hun bedrijf Hibernis begonnen, hadden ze één doel strak voor ogen: “Wij worden het grootste IT-bedrijf van de Achterhoek. Hoe? Door samen met klanten te innoveren en nieuwe softwareproducten te ontdekken die klanten echt vooruit helpen. Dat lukt heel goed.”

Chris Krabben (directeur) en André Lammers (technisch directeur) huurden als zzp’ers zeven jaar geleden kantoorruimte in hetzelfde bedrijfspand. Zo leerden ze elkaar kennen. Krabben had zijn strepen inmiddels meer dan verdiend in IT voor de zorg, Lammers was gespecialiseerd in bedrijfsprocessen binnen de logistieke sector. “Waarom gaan we niet samen? We hebben een adviseur eerst gevraagd onderzoek te doen naar onze ambities en competenties. Daar moest wel een match zitten en die zat er. Bovendien hadden we meteen een persoonlijke klik. Zo begon het, als IT-bedrijf voor het MKB in de regio.”

DROMEN WAARMAKEN

Een standaard IT-bedrijf biedt standaard diensten aan. “Dat doen we natuurlijk ook, je kunt bij ons ook voor eenvoudige vragen terecht, maar onze uitdaging zit in het waarmaken van dromen van ondernemers. Zij kennen hun branche, hebben vaak een plan, maar hebben hulp nodig bij het omzetten van het plan in werkbare IT-oplossingen. Daar komen wij om de hoek kijken. Wij zijn de kennispartner, die ontwikkelt en eventueel participeert. Eén van de eerste klanten was een bedrijf dat gebruikte vrachtwagens verkocht. Ze wisten precies wanneer een vrachtwagen uit de lease zou lopen en in hun markt beschikbaar zou zijn. Daar kun je voor je potentiële klanten op voorsorteren en hun aankoopplanning al in een vroeg stadium aansturen. Wij hebben in een succesvol traject de software ontwikkeld, die in een nieuwe BV als intellectueel eigendom is gedeponeerd. Bijkomend voordeel is dat we op elk moment bij het project betrokken blijven en gemakkelijk kunnen doorontwikkelen. Die drang is er ook.”

DATADOSSIER

Een ander project is DataDossier. Lammers: “Het is een platform waarmee een ondernemer eenvoudig alle informatie die hij al heeft of nieuwe data met elkaar kan verbinden. Je brengt op die manier structuur aan in een berg bedrijfsspecifieke gegevens, je verrijkt die gegevens en dan krijgen ze plotseling grote waarde. In feite geven we bedrijven maatwerksoftware, zonder dat ze ontwikkelkosten hoeven te betalen. Elke MKB’er kan zelf data werkbaar maken. Dat kan hij zelfstandig, daar heeft hij onze hulp niet meer bij nodig.” DataDossier is enkele maanden geleden gelanceerd en nu al een groot succes. Krabben: “De eerlijkheid gebiedt ons te zeggen dat we toch met name een technische club zijn, die het grootste plezier haalt uit het goed bedienen van klanten met onze innovatieve oplossingen. Daar zit onze kracht. Daarmee dreigden we sales en marketing een beetje te verwaarlozen, maar dat is opgelost en dat vinden we inmiddels ook leuk.”

EFFICIËNT EN DUURZAAM

Hibernis heeft ook zijn eigen supportdesk volledig geautomatiseerd. “Je wilt een incident melden of je hebt een aanvraag voor nieuwe software. Loopt allemaal volledig automatisch.” De mensen van Hibernis kregen van het bedrijf Grijsen Straatmeubilair uit Winterswijk een vraag over slimme afvalbakken. Die worden nu op vaste momenten geleegd, soms te vroeg als ze nog maar halfvol zijn, soms te laat als het afval er al naast ligt. “Met behulp van sensoren meldt de afvalbak zich wanneer deze moet worden geleegd. Die informatie gaat naar een centraal punt, waar ons systeem de data werkbaar maakt. Onze software berekent ook wat de slimste route is om de bakken te legen. Je verzamelt bovendien informatie over bijvoorbeeld de locatie van de bak, staat hij op de goede plek, is de bak te klein of te groot en je kunt zelfs zaken als weersvoorspellingen of aankomende evenementen in de planning meenemen. Dat bespaart tijd en geld, verhoogt de efficiency en is duurzaam.”
Krabben noemt nog een voorbeeld: “Reinders Posters uit Aalten heeft 3.000 shop-in-shoplocaties in Europa. Voorheen moesten verkopers de voorraad daar handmatig tellen en dan werden de voorraden weer aangevuld. Wij hebben een systeem ontwikkeld dat op afstand real-time laat zien wat de actuele voorraad is. Dan kun je dus voorkomen dat je klanten ‘nee’ moet verkopen, je maakt bovendien de hardlopers zichtbaar. De shop heeft zo altijd de voorraad die hij nodig heeft. Je kunt het logistieke proces beter aansturen, je hebt een betere greep op het productassortiment en je kunt de verkoop per locatie zichtbaar maken. De verkopers zijn niet verdwenen, ze kunnen zich nu focussen op het verkoopproces in de winkel.”

PARTNERS

Hibernis is samen met partners altijd op zoek naar de optimale ondersteuning in bedrijfsprocessen. “Software die werkt, toegevoegde waarde biedt en zo gebruiksvriendelijk is dat het ook wordt ingezet. Zo’n proces begint altijd met luisteren, niet alleen naar directie en management, maar vooral ook naar de werkvloer. Wat willen ze graag, waar liggen knelpunten en hoe kunnen wij hun werkprocessen beheersbaar maken. Hoe helpen we ze hun data te lezen, zodat er toegevoegde waarde ontstaat, daar gaat het om.” Hibernis telt nu twaalf medewerkers. “Wij hebben geen moeite om gekwalificeerde mensen te vinden. We hebben goede contacten in het onderwijsveld, wij bieden bijvoorbeeld stageplaatsen aan voor mbo- en hbo-opleidingen uit Doetinchem, Enschede, Deventer, Arnhem en Nijmegen. Bovendien zijn wij voor onze medewerkers een interessant bedrijf, waar ze veel zelfstandigheid hebben en kunnen werken aan uitdagende opdrachten. Dat is geen probleem, we bevinden ons in de uitzonderlijke positie dat we over zeer goede en goed gemotiveerde medewerkers beschikken. Dat heeft er ook mee te maken dat wij zelf een leuke en uitdagende werkomgeving belangrijk vinden. Werken kost veel vrije tijd, je kunt het dus maar het beste zo leuk mogelijk maken.” Hoe zit het met hun doel? “We liggen goed op koers, we zijn een begrip in de regio. Bedrijven – van klein tot groot - weten dat als ze innovatieve ideeën geïmplementeerd willen hebben, ze bij ons terecht kunnen.”

www.hibernis.nl

Trainer en coach Frank Rekers is een ervaren ondernemer en specialist op gebied van leiderschap en Nelson Mandela expert.

WORKSHOP DE ESSENTIE VAN ONDERNEMERSCHAP

GEEF JE ONDERNEMERSCHAP EEN BOOST!

In tijden van verandering, regelgeving, een enorme hoeveelheid impulsen en de steeds hogere verwachtingen die de maatschappij en klanten hebben, wordt het voor een ondernemer steeds lastiger om kansen te pakken en focus te houden. Oost-Gelderland Business en 4Human Training, Coaching & Advies organiseren dit jaar een unieke serie trainingen rond het thema 'De essentie van ondernemerschap'. Deze serie trapt af met een workshop op donderdag 27 juni.

Tijdens de workshop 'De essentie van ondernemerschap' doe je nieuwe inspiratie op en geef je je mind en je ondernemerschap een boost. Spreker en trainer Frank Rekers van 4Human Training, Coaching & Advies, een ervaren ondernemer en specialist op gebied van leiderschap, gaat onder andere in op:

- Jouw waarom: persoonlijke en zakelijke drijfveren
- Ondernemersvalkuilen anno 2019
- Eigenschappen van succesvolle ondernemers
- Waarom alleen passie niet voldoende is
- De essentie van leiderschap

Deze workshop is ideaal voor ondernemers, MKB-directeuren, zzp'ers met groeiambitie en voor leidinggevenden/managers met verantwoordelijkheid en een strategische positie. De interactieve bijeenkomst geeft je inzichten en praktische handvatten op het gebied van ondernemen en leiderschap en je wordt direct geprikkeld om te verbeteren.

Donderdag 27 juni
09.30 uur tot 12.30 uur
Investering: 97 euro (excl btw)
Locatie: Het Arsenaal 1309, Doesburg

Donderdag 12 september
09.30 uur tot 12.30
Investering: 97 euro (excl btw)
Locatie: nnb

Interesse om in september deel te nemen? Meld je aan door een e-mail te sturen naar **info@oostgelderlandbusiness.nl** onder vermelding van Deelname workshop 12 september.

De Workshop 'De essentie van ondernemerschap' maakt onderdeel uit van een serie bijeenkomsten die Oost-Gelderland Business en 4Human Training, Coaching & Advies dit jaar gaan organiseren rond het thema Ondernemerschap. De workshop laat je kennismaken met de materie en zet je als ondernemer op scherp. Wil je meer verdieping, dan kun je deelnemen aan de volgende bijeenkomsten:

MASTERCLASS

In één dag krijg je de nieuwste inzichten van ondernemen en leiderschap. Je leert hoe jij je medewerkers kunt laten excelleren. Je visie wordt aangescherpt. Je krijgt inzicht in de valkuilen waarom veranderingen vaak niet lukken en je ontvangt direct handvatten hoe dit te doorbreken. Je krijg tips voor effectief werken voor teamvorming en je leert jouw ondernemersverhaal te gebruiken. De interactieve Masterclass zorgt voor bewustwording, inspiratie en biedt praktische handvatten. Aan het einde van de dag heb je een businessplan van 1 A4 met praktische tools waardoor je beter leiding geeft aan jezelf en aan je bedrijf. De Masterclass vindt plaats op 16 juli. Kosten voor deze Masterclass zijn 497 euro. Aanmelden kan via info@oostgelderland-business.nl onder vermelding van Deelname Masterclass 16 juli.

LEERGANG

De Leergang 'De Essentie van Ondernemerschap' bestaat uit 4 dagen incl. persoonlijke coaching, verspreid over 3 maanden om te werken aan je persoonlijke ontwikkeling en aan je visie met bedrijfsdoelstellingen. De start is in september en na afloop ben jij en je bedrijf klaar voor 2020. Vanwege het praktische gehalte zal je tijdens het traject al zichtbare meters hebben gemaakt. De bijdrage is 2997 euro. Interesse? Toon je belangstelling via info@oostgelderlandbusiness.nl onder vermelding van Interesse Deelname Leergang. Je wordt dan gebeld of deze training ook iets voor jou is.

Meer informatie: www.4human.nl/essentievanondernemerschap

BIG DATA, BIG MONEY?

Big data; toverwoord van de afgelopen jaren. Organisaties verzamelen meer en meer data en veel mensen krijgen daarvan Euro-tekens in de ogen. Toch betekent het verzamelen van veel data niet automatisch een hogere omzet of winstmarge. Net als zovele andere hypes zitten er flink wat adders onder het gras.

De eerste hindernis is de rechtmatigheid van de dataverzameling. Zeker met de Algemene Verordening Gegevensbescherming mag een organisatie niet zomaar data over personen verzamelen en vastleggen. Daar moeten organisaties niet alleen rekening mee houden, maar naar handelen.

Aansluitend is er de vraag waar organisaties die data opslaan. Doet u dat als bedrijf allemaal zelf, op eigen locatie? Dan is de aansluitende vraag hoe u daar – zelf – slimme dingen mee kunt doen. Hoeveel tijd, uren en technische oplossingen van derden heeft u nodig om van al die data bruikbare, commercieel nuttige informatie te maken?

Een cloudoplossing lijkt dan slimmer. Daar kunt u, bijvoorbeeld, met een muisklik kunstmatige intelligentie oplossingen op die data loslaten. Maar dan … waar staat die data? Mag het van wetgeving of uw eigen ISO-normering daar wel staan? En wie kunnen er allemaal bij die data en welke garantie geeft de cloudprovider aan u dat die data niet ook voor andere organisaties wordt ingezet?

Dit zijn slechts een paar zaken om rekening mee te houden, er zijn er vele meer. Reden genoeg om als organisatie eerst een strategie voor big data te ontwikkelen, met scenario's, toepassingen, gebruik en voordeel. Eigenlijk net als bij alle andere grote ontwikkelingen, binnen en buiten de technologie.

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

ONDERNEMEN IS INVESTEREN!

Zonder investering zal er geen opbrengst zijn en zonder opbrengst zal de onderneming niet kunnen bestaan. Er zal te allen tijde moeten worden geïnvesteerd zowel in middelen als in mensen. Over dat laatste aspect gaat deze column. Hoe investeer je als onderneming in jouw mensen, met name in diegenen die voor het bedrijf van cruciaal belang zijn. Er kan op drie gebieden worden ingezet: op competentie, op motivatie en op vitaliteit.

Investeringen op elk van deze domeinen zijn absoluut noodzakelijk voor de productiviteit en continuïteit van elke onderneming. Het nalaten hiervan zal onherroepelijk leiden tot productiviteitsuitval en verhoging van de bedrijfskosten. In zekere zin is het uitvoeren van onderhoud aan mensen nog crucialer voor uw bedrijf dan het onderhouden van uw machinepark.

Diverse screeningsmethoden (competentiemeting, stress-meting, Health-Check) kunnen worden ingezet om op individueel niveau inzicht te krijgen in de stand van zaken en welke acties eventueel gewenst zijn. Door dit onderhoud aan mensen periodiek uit te voeren, kan vervolgens gericht inhoud worden gegeven aan kwaliteit en productiviteit met als ultieme doel: continuïteit van uw bedrijfsvoering.

Zeker als uw onderneming een groeiambitie heeft, zal de grootste uitdaging van de toekomst zijn om in een krimpende arbeidmarkt gemotiveerd en gekwalificeerd personeel te werven en daarnaast het bestaande personeelsbestand zodanig te binden dat de continuïteit gewaarborgd blijft.

Investeren in de vitaliteit van uw personeelsbestand zal daarbij even noodzakelijk als lonend blijken te zijn.

"IF YOU THINK WELLNESS IS EXPENSIVE, TRY ILLNESSS"

De Romei -Zorg voor Gezond-
www.romei.nl
Frankbuiting@romei.nl

Tekst: Susan Heimplaetzer, Achterhoek ambassadeurs - Illustratie: Louise te Poele

ACHTERHOEK VISIE 2030

SLIM TOTAAL-PAKKET VOOR DE TOEKOMST

De Achterhoek Visie 2030 is klaar. Met als motto 'Ruimte voor innovatie, groeien in kwaliteit' en de ambitie om in 2030 te excelleren als gezonde, schone, leefbare, gekwalificeerde, productieve en bereikbare regio. Inspelend op actuele trends en volop gebruikmakend van eigen kracht en bronnen. De visie is een voorbeeld van unieke Achterhoekse samenwerking: alle regionale partijen hebben eraan bijgedragen. Ook inwoners vanaf 16 jaar krijgen de mogelijkheid mee te sturen. In april gaf de Achterhoek Raad bijna unaniem groen licht om met de visie aan de slag te gaan. Daarmee ligt er een stevig fundament om op verder te bouwen.

UITDAGINGEN EN KAPITAAL

Gebrek aan goed opgeleid (technisch) personeel en een groeiende onevenwichtigheid op de woningmarkt (nu nog te weinig passende woningen, straks een overschot) vormen voor de Achterhoek de twee grootste uitdagingen. Tegelijkertijd liggen er volop kansen om hier slim op in te spelen met het eigen kapitaal: er is een overvloed aan sterke, innovatieve en goed samenwerkende maakbedrijven met prima carrièrekansen, je kunt er groen en ruim wonen in levendige stadjes en dorpen, onderwijs en gezondheidszorg zijn van prima kwaliteit en van oudsher bestaan er sterke sociale verbanden. Wat moet er gebeuren om deze rijkdom nog beter te benutten? Mark Boumans, voorzitter van de Achterhoek Board: "Blijven innoveren, de blik naar buiten richten door in te spelen op belangrijke (mondiale) trends en uiteraard samen blijven optrekken; als Achterhoekse partners maar zeker ook met buurregio's, waaronder die in de Euregio."

OPEN INNOVATIE ALS SUCCESFORMULE

Gerenommeerde hogescholen en universiteiten omringen de Achterhoek. Sterke en internationaal exporterende familiebedrijven zijn er geworteld. Innovatiekracht en steeds verdergaande product-

SMART GOVERNANCE – ACHTERHOEK ALS VOORBEELD VAN BESTUURLIJKE VERNIEUWING

Samenwerken zit in het DNA van Achterhoek. Na zo'n tien jaar zijn de krachten die al verenigd waren onder de noemer Achterhoek2020, een serieuze stap verder gebracht door een Achterhoek Board (11 leden), Achterhoek Raad (50 raadsleden) en zes Thematafels (ca 125 leden) te benoemen: de Achterhoek ambassadeurs. Ook is er een Achterhoeks inwonerspanel. Leden van Board en Thematafels zijn afkomstig van overheid (een gedeputeerde, diverse wethouders), ondernemers (onder andere de voorzitter VNO-NCW Achterhoek) en bestuurders van maatschappelijke organisaties (zoals de Achterhoekse samenwerkende beroepsopleidingen, corporaties en zorginstellingen). Zo'n divers samengestelde besturing van een regio is uniek in Nederland. Dat Achterhoekse ondernemers, maatschappelijke organisaties en overheid de gelederen sluiten en daardoor resultaten boeken, valt ook buiten de regio op. Het ministerie van Binnenlandse Zaken ziet deze samenwerking als een vorm van bestuurlijke vernieuwing (Smart Governance), volgt de Achterhoek op de voet en biedt procesondersteuning.

"Het lukt ons de visie waar te maken als we ons gezamenlijk belang met stip op één zetten en tegelijk onze onderlinge verschillen benoemen en benutten. Meer dan ooit is het zaak verbonden te blijven en daarnaast om keuzes te maken", aldus Mark Boumans.

Stilleven van de Achterhoek

ontwikkeling zijn voor hen van het allergrootste belang. De Achterhoek doet dit meer en meer met de succesformule van open innovatie: bedrijven, beroepsopleidingen en kennisinstellingen zoeken elkaar buiten de eigen muren op en laten grenzen vervagen door samen te werken aan innovatie-vraagstukken. Vertrouwen is daarbij het sleutelwoord. Deze aanpak werkt al langer voor de maakindustrie en is ook prima toe te passen in de twee andere grote sectoren: landbouw en zorg. Maar ook de transformatie van de woningmarkt en het opzetten van 'slimme' (zelfdenkende) vervoerssystemen kunnen versneld worden met open innovatie. Het is de 'tool van de toekomst' voor de Achterhoek.

TRENDS

De visie houdt rekening met belangrijke mondiale trends. Zo vervaagt het verschil tussen stad en platteland: de stad wordt groener, het dorp verstedelijkt. De positie van dorpen wordt sterker omdat een gezonde omgeving hand in hand gaat met betere (digitale) bereikbaarheid. Dat biedt nieuwe kansen voor ondernemen en leven. Ten tweede hecht de generatie geboren na 1990 meer waarde aan ontplooiing en minder aan status en geld; er is behoefte aan een andere werk-privé balans. Werkgevers doen er goed aan hierop in te spelen. Tenslotte is het belangrijk dat iedereen mee kan blijven doen in een wereld waar de technologische ontwikkelingen razendsnel gaan. Dat kan door te blijven leren en inclusief werkgeverschap.

ACHTERHOEK VISIE 2030: INCLUSIEF EN INTEGRAAL

De doelen van de visie vallen onder twee noemers: Smart living (gezonde, schone, leefbare regio) en Smart economy (gekwalificeerde, productieve en bereikbare regio). Is het ene doel belangrijker dan het andere? Mark Boumans: "Je bent misschien geneigd de bloei van de economie, productiviteit dus, voorop te zetten; daarmee komt het brood op de plank. Maar vergeet niet dat een gezonde bevolking leidt tot goed inzetbaar personeel en minder ziekteverzuim. En dat een schone leefomgeving, met nadruk op een circulaire economie, bijdraagt aan gezondheid van inwoners én aan kostenbesparing op het gebied van brandstof en afval. Dat ook goede bereikbaarheid van bedrijven veel tijd en kosten bespaart en werknemers trekt. Dat gekwalificeerde beroepskrachten van onschatbare waarde zijn voor werkgevers; en dat je die alleen hier houdt of aantrekt als je een uitstekend woningaanbod en prima voorzieningen kunt bieden. Letterlijk hangt alles dus met alles samen. En dat is precies waarom onze visie zo breed is."

REGIO DEAL: 40 MILJOEN VOOR KANSRIJKE INITIATIEVEN

De Achterhoek is aan de slag om de Visie 2030 om te zetten in daden: projecten op het gebied van technische en sociale innovatie, wonen en leven, opleiding en beroep, gezondheidszorg, (circulaire) economie en bereikbaarheid komen op de agenda: een totaalpakket voor de toekomst. Financiering komt onder ander van provincie Gelderland en het Rijk, partners die de aanpak van de Achterhoek waarderen en steunen. Begin 2019 werd een rijkssubsidie van twintig miljoen euro toegekend (Regio Deal Achterhoek). Door cofinanciering van Achterhoekse partijen en provincie Gelderland wordt dit bedrag verdubbeld.

SAMEN VOORUIT!

De Achterhoek heeft te maken met vergrijzing. Talenten vertrekken uit de streek en bedrijven hebben moeite met het opvullen van voor hen belangrijke vacatures. Dit geldt niet alleen voor de knelpuntberoepen zoals beroepen in de techniek, ict, zorg en bouw, maar het gaat breder. Mbo- en hbo/wo vacatures zijn moeilijk te vervullen. Dit betekent veel voor de omzetcijfers van bedrijven. Want minder personeel, betekent minder opdrachten en minder groei. Dus kansen kunnen niet benut worden.

Een goede aansluiting van vraag en aanbod op de arbeidsmarkt vraagt inspanningen van meerdere partijen. Vooral van de werkzoekende zelf. Maar zeker ook die van de werkgever. Welke inspanningen worden dan gevraagd?

1. NIEUW TALENT BEREIKEN
Welke talenten zijn beschikbaar? En hoe bereik je deze talenten?

2. WERK ANDERS ORGANISEREN
Welke hulpmiddelen kun je inzetten. Hoe kun je makkelijker werken.

3. BINDEN EN BOEIEN VAN PERSONEEL
Inspelen op wat er leeft bij medewerkers en toekomstige medewerkers.

Samenwerking kan een oplossing zijn. Samenwerking binnen je eigen organisatie maar ook met andere organisaties. Geef, neem en durf. Bundel je talenten, zonder dat je elkaar als concurrent ziet, maar als bondgenoot. Kijk breed, zie de kansen en pak deze.
Als loopbaanspecialist richt ik mij op het binden en boeien van medewerkers in de regio Achterhoek, Twente en Stedendriehoek. Hoe houd je medewerkers vast? Hoe maak je hen ambassadeur voor de organisatie? Kortom: hoe houd je de talenten in de regio. Dit doe ik niet alleen. Ik werk nauw samen met professionals uit de regio; Lenny Kleinherenbrink (expert praktisch leiderschap) en met Leónie van Meggelen (arbeidsrechtadvocaat) onder de naam 'Praktisch HRM'. Samen hebben we in onze expertise een groot netwerk van professionals uit de regio.

Wil je meer hierover weten? Neem gerust contact op met Marloes Janknegt via 06-22844618 | marloes@carrierewereld.nl.

LAAT JIJ JE EMOTIES TOE?

Wie heeft er nog goed contact met zijn emoties? En dan met name de, wat wij noemen, negatieve emoties? Hier in onze maatschappij is er weinig ruimte voor. Neem bijvoorbeeld verdriet. Wat wordt er vaak gezegd als er iemand verdriet heeft? "Stil maar, komt wel goed." We dekken het af, willen het niet zien. Als een ander verdriet heeft, raakt het jou ook. En dat is lastig. Dus we willen dat het zo snel mogelijk ophoudt en gaan de ander troosten. Voor mij is troosten aanwezig zijn, laten voelen dat je er bent, zonder het toe te dekken. Als je een emotie voelt die nu speelt en je laat het toe, dan duurt het ongeveer 1,5 minuut en dan is het weer weg. Ga je er voor vluchten of tegen vechten, dan is het als een strandbal die je onder water drukt. Het kost veel energie en hoe harder je drukt, hoe harder het weer omhoog komt.

Emoties hebben een functie. Boosheid heeft als functie het bewaken van grenzen en zet aan tot actie. Hier zit een enorme kracht in. Angst zorgt ervoor dat je veilig blijft. Met name het onderdrukken van angst, zorgt dat het steeds heviger wordt. Verdriet zorgt ervoor dat je je verlies verwerkt en los kunt laten. Blijdschap zorgt ervoor dat je weer oplaadt. Belangrijk is dat je ziet dat je een emotie ervaart, je bent niet de emotie. Dus je bent niet boos, je voelt je boos, een wereld van verschil. Laat je emoties toe.

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

OBJECTIEVE TESTRESULTATEN ZORGEN VOOR ZEKERHEID

Symbus staat bekend als dé regionale personeelsdienst die u kunt inschakelen bij uw zoektocht naar nieuw talent, voor HR-advies of als partner op het gebied van (loopbaan)coaching en/of outplacement. In 2018 hebben wij onze dienstverlening uitgebreid met het Symbus Testcentrum. Onze testen zorgen ervoor dat wij waardevolle inzichten van een werknemer kunnen verkrijgen. Wij testen bij u op locatie of in ons eigen testcentrum. U of uw werknemer hoeft voor een test dus niet meer buiten de regio te reizen.

PERSOONLIJKE TOELICHTING IS ESSENTIEEL

Met het testcentrum als nieuwe dienstverlening beschikken we over de mogelijkheid om op basis van objectieve testresultaten adviezen uit te brengen. We luisteren goed naar de vraagstelling van de klant en afhankelijk daarvan adviseren we om gebruik te maken van een of meerdere testen. Onze gecertificeerde en ervaren adviseurs hebben behalve kennis van de testen ook kennis van branches, organisaties, teams en mensen. Want alleen met het uitvoeren van een test ben je er niet. Een goede dienstverlening bestaat uit het vertalen van de testresultaten naar een goed advies aan de klant, waarbij wij rekening houden met de context. Dit blijft mensenwerk, een computer kan dit niet overnemen.

NIET DE OPLEIDING MAAR WEL DE PERSOONLIJKHEID

Op verschillende manieren kan een test van toegevoegde waarde zijn. Zo zien we dat er binnen sommige sectoren schaarste heerst aan personeel met de juiste opleiding en diploma's. Op basis van deze factoren kan iemand worden afgewezen. Een test kan in dit geval een uitkomst bieden. Zo is het mogelijk om de kans op succes te voorspellen door inzicht te bieden in werk- en denkniveau (leervermogen), persoonlijkheid, leiderschapspotentie, communicatiestijl en motivatie. Als deze voldoen aan de eisen die de klant stelt, dan weten we dat de kandidaat de potentie heeft om de benodigde vaardigheden te kunnen ontwikkelen.

ALS ONDERDEEL VAN UW WERVING & SELECTIE PROCEDURE

Daarnaast willen we de kans verkleinen op selectiefouten. Een selectie is afhankelijk van tientallen variabelen: hoe functioneert iemand binnen het team? Past iemand bij de bedrijfscultuur? Hoe zit het met het potentieel van de kandidaat? Biedt de baan genoeg uitdaging? Met de inzet van een van onze testen kunnen wij onze klanten deze kosten besparen en geven wij ze meer zekerheid over de match tussen profiel en kandidaat.

KLANT AAN HET WOORD

Varex Imaging heeft ons ingeschakeld ter ondersteuning van hun eigen werving- en selectieprocedure. "Door middel van deze testen krijgen we een goed beeld van de persoonlijke sterktes, werksterktes en ontwikkelpunten welke een potentiële nieuwe werknemer meebrengt. Deze persoonlijke krachten en kansen nemen we vervolgens ook mee bij het opstellen van een inwerk- en ontwikkelprogramma voor de nieuwe medewerker." Maar ook bij vaste medewerkers is het waardevol om een test in te zetten, zo blijkt bij Varex. "Door middel van de PPA (Persoonlijke Profiel Analyse) krijgen we goed in beeld over welk ontwikkel-potentieel de medewerker beschikt en in welke richting dit potentieel zich beweegt. Bijvoorbeeld op het gebied van leidinggeven, verkoop of juist meer techniek of administratie."

HET TEST-CENTRUM ALS NIEUWE DIENSTVER-LENING

Meer informatie over het aanbod aan testen en het Symbus Testcentrum is te vinden op de website www.symbus.eu.

INZETTEN OP ADVIES

Volgens Rini Eckhardt, eigenaar van Bedrijfsadviesburo Eckhardt, zullen administratiekantoren in de toekomst steeds meer in gaan zetten op advies. Met 28 jaar aan kennis en ervaring en het lidmaatschap van branchevereniging NOAB juicht de Doetinchemse ondernemer deze ontwikkeling dan ook zeker toe.

Rini Eckhardt richtte na jarenlange ervaring in het bedrijfsleven te hebben opgedaan in 1991 Bedrijfsadviesburo Eckhardt op. Kenmerkend voor het bedrijf is dat de medewerkers dicht bij de klanten staan. “Omdat je een vertrouwensband met je klant opbouwt, leer je een bedrijf ook goed kennen. Dat maakt het makkelijk om dieper in het bedrijf te duiken en de ondernemer van advies te voorzien. Vanaf het begin heb ik dan ook al 30 tot 40% van mijn omzet uit advies gehaald.”

Dankzij het lidmaatschap van de Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen (NOAB) kan bedrijfsadviesburo Eckhardt gebruikmaken van de kennis van deze branchevereniging en haar leden. “Via NOAB worden we op de hoogte gehouden van wetswijzigingen en ontwikkelingen binnen de branche die ook gevolgen hebben voor onze klanten. Daarnaast hebben we toegang tot specialistische kennis, bijvoorbeeld belastingconsulenten en juridische adviseurs. Al die kennis zorgt ervoor dat we onze klanten advies op maat kunnen bieden met als uiteindelijke doel het optimaliseren van hun bedrijf en het verbeteren van het bedrijfsresultaat.”

Volgens Eckhardt zal de administratiebranche in de toekomst steeds verder gaan automatiseren. “Dat biedt hele mooie kansen voor de branche en voor ons bedrijf. Hoe meer handelingen geautomatiseerd kunnen worden, des te meer toegang we tot grote hoeveelheden data hebben. Op basis van die data en de tijd die we overhouden, kunnen we nog gerichter advies aan onze klanten bieden. NOAB is ook nauw betrokken bij deze automatiseringstransitie, en biedt haar leden hiertoe diverse tools en begeleidingsmogelijkheden.”

www.eckhardt-advies.nl

ALLE TIPS, MAKKELIJK PRATEN. KIJK MEE IN MIJN KEUKEN

Practice what you preach. Daarom in deze column een klein kijkje in mijn eigen keuken. Zodra ik bemerk dat alles niet zo heel vanzelf gaat, dan ga ik direct bij mezelf te rade. De details zal ik je besparen, maar ik heb weer eens mogen ervaren dat buiten je comfortzone zijn echt niet een dagje uit is, maar ja... Laat ik het erop houden dat het daarna wel lekker vakantie vieren is. Want een lang verhaal kort:

... coaching & consultancy is alleen nog exclusief beschikbaar en ik pak mijn oude liefde weer op: business development & operations. En dus begeef ik mij plots weer aan ‘de andere kant van de tafel’. Daar waar het echte leven zich afspeelt. Niet bijvoorbeeld de praktische distincties uit Dusan Djukich’ Straight-Line Leadership toepassen in coaching. Nee, nu gaat het erom deze zélf toe te passen. Mezelf opnieuw uitvinden als leider. Een iets ander spel toch wel.

En een heel cool spel! Het heeft me wederom laten inzien dat je als ondernemer helemaal geen bal hebt aan alle tips, boeken en inspiratie die je overal opdoet. Je hebt er helemaal de tijd niet voor om ze toe te passen. De waan van de dag regeert. Zo makkelijk die valkuil om in terecht te komen, merk ik ook nu zelf weer. Wat je wilt toepassen zijn aanpassingen in wie jij bent. Ik ben dankbaar voor al mijn opgedane leiderschapskennis en de investeringen die hiermee gemoeid zijn. En als je dan nu toch nog een tip wilt... bespaar jezelf kostbare tijd en gun jezelf een goede coach. Ik ken er wel een paar.

Elsbeth van Lienden
The Pink Walnut
www.thepinkwalnut.nl
contact@thepinkwalnut.nl

“ANGST MAG NIET BEPALEND ZIJN”

Frank Rekers is leiderschaps- en ondernemerscoach. Naast zijn bedrijf 4Human Training, Coaching & Advies coacht hij ondernemers in hun persoonlijke groei en zakelijk succes. In deze serie geeft Frank elke keer een inzicht en stelt hij een ondernemer voor die gecoacht is of wordt.

ONDERNEMER RENÉ DERKS, 'T ZUSJE DOETINCHEM

“Ik ben iemand die vaak enthousiast te krijgen is en open van karakter is. Mijn werk moet uitdaging bieden, alleen dan kan ik met passie mijn ondernemerschap vervullen. Ik geef graag aan mensen die na aan mijn hart liggen qua denken en doen. Voor mijn gasten ga ik heel ver met mijn service, tot aan de kleinste details. Ik ben een horecabedrijf gestart omdat horeca mijn passie is. Deze passie heb ik meegekregen van mijn vader die vroeger eveneens in dit prachtige vak heeft gewerkt. Een eigen bedrijf in deze branche vervult al mijn dromen. Die dromen zijn iets bouwen en neerzetten waarbij al mijn kwaliteiten naar boven komen zoals mijn innerlijke gedrevenheid, contacten leggen en onderhouden, mijn creativiteit en mijn gastheerschap.

Mijn ambitie is om een mooi bedrijf neer te zetten en een tweede Zusje te openen. Het grootste inzicht dat ik heb gekregen in de coaching is van micro naar macro denken en handelen. Daar bedoel ik mee van het geheel blijven overzien en niet in detail verzanden. Dan komt er meer rust, zodat ik meer tijd krijg om beter te plannen en mijn werk te organiseren.”

www.zusje.nl

FRANK REKERS, 4HUMAN TRAINING, COACHING & ADVIES

“Coaching gaat om zelfkennis en weten wat je wilt. Als dat onduidelijk is en je niet vraagt of creëert wat je wilt, krijg je wat over blijft. In het ondernemersklimaat, sterk aan verandering onderhevig, zijn er steeds meer regels, protocollen en impulsen waardoor we continu worden afgeleid. Ik zie veel ondernemers die verzanden in de waan van de dag en zo hun focus verliezen.

Met René ben ik onder andere sterk gaan kijken naar zijn kernwaarden en welke hiervan voor hem van levensbelang zijn. Vervolgens hebben we samen bepaald welke norm daarbij hoort, waardoor deze meetbaar wordt. Ik stuur op doelen, op zichtbaar gedrag en op keuzes waardoor die waarden in de praktijk zichtbaar worden. Net zo interessant is om te kijken waarom sommige doelen niet wordt bereikt. Vaak komt dat voort uit onzekerheid of angst. En dat is interessant hoe daar dan mee om te gaan. Nelson Mandela zei ooit: “Ik ken angst maar ik laat me er nooit door leiden”. Kortom, de angst mag er zijn, maar mag niet bepalend zijn.

Ben je ondernemer, zzp’er of leidinggevende en wil jij persoonlijk en zakelijk groeien? Of heb je deze wens voor je team? Informeer naar de mogelijkheden (voor zzp’ers zijn er interessante subsidies) bij 4Human Training, Coaching & Advies.

www.4human.nl
frank.rekers@4human.nl

Tekst: Daphne Doemges-Engelen

ADVOCATENKANTOOR GEURINK & PARTNERS UIT DOETINCHEM

DIT VERANDERT ER KOMEND JAAR IN HET ARBEIDSRECHT

Toen in 2015 de Wet werk en zekerheid (WWZ) inging, beoogde het kabinet de rechtspositie van werknemers zonder vast contract vaster te maken, en vaste contracten minder vast. Ook het ontslagrecht werd aanzienlijk gewijzigd. De praktijk bleek weerbarstiger. Op 1 januari 2020 gaat daarom de Wet arbeidsmarkt in balans (WAB) in. Mr. Rhody Brugge van Geurink & Partners gaat in dit artikel in op drie opvallende wijzingen die voor u als ondernemer relevant worden.

Rhody Brugge, advocaat en partner bij Geurink & Partners

KETENREGELING

Veel werknemers kregen door de regels in de WWZ na twee jaar geen vast contract, maar bleken juist een jaar eerder zonder werk te komen dan voor de WWZ. Daarom gaat de ketenregeling in de WAB weer naar drie jaar. Vanaf 1 januari 2020 mogen, dus zoals vóór de WWZ, weer drie tijdelijke contracten binnen drie jaar worden gesloten, voordat een nieuw vierde tijdelijk contract van rechtswege een vast contract wordt of na drie jaar een vast contract ontstaat.

TRANSITIEVERGOEDING

Nu bestaat eerst aanspraak op de transitievergoeding wanneer een dienstverband ten minste twee jaar heeft geduurd. Omdat veel contracten door de oude ketenregeling binnen twee jaar eindigden, hoefde ook geen transitievergoeding te worden betaald. Onder de WAB ontstaat vanaf de eerste dag van het dienstverband recht op een transitievergoeding wanneer een werknemer niet zelf opzegt. Wanneer bijvoorbeeld een contract van zes maanden in 2020 eindigt, is de transitievergoeding verschuldigd. Daar staat tegenover dat de hoogte van de transitievergoeding wordt verlaagd. Door de WAB geldt altijd een derde van het maandsalaris per gewerkt jaar. Daarmee wordt de vergoeding bij beëindiging van lange dienstverbanden goedkoper. De hoogte van de transitievergoeding zal met ingang van 2020 per dag dat het dienstverband heeft geduurd worden berekend. Beoogd wordt dat het voorkomen van het betalen van transitievergoedingen geen reden meer kan zijn om met tijdelijke contracten te werken.

OP 1 JANUARI 2020 GAAT DE WET ARBEIDSMARKT IN BALANS (WAB) IN.

ONTSLAGRECHT

Op dit moment kan de rechter alleen een arbeidsovereenkomst ontbinden als voldaan is aan alle vereisten van de voorgehouden ontslaggrond. Soms is bijvoorbeeld sprake van zowel een verstoorde arbeidsverhouding als disfunctioneren die samen oplevert dat van de werkgever niet kan worden gevergd het dienstverband te laten voortduren, maar is voor beide gronden het dossier ontoereikend. Met de WAB komt het kabinet tegemoet aan de wens van werkgevers tot versoepeling door een cumulatie van ontslaggronden in te voeren. Daar staat wel tegenover dat wanneer deze cumulatiegrond wordt toegewezen, de rechter een extra vergoeding bovenop de transitievergoeding van maximaal de helft daarvan kan toekennen. Voor werkgevers zal het door de WAB dus makkelijker worden om een ontbinding te krijgen. Daar staan wel weer hogere kosten tegenover, om de arbeidsmarkt weer in balans te krijgen. Of de hervormingen in de WAB hiertoe zal leiden, dat moet de toekomst uitwijzen.

Voor vragen kunt u contact opnemen met mr. Rhody Brugge van Geurink & Partners. Tel: 0314-328040 / brugge@geurinkenpartners.nl.

www.geurinkenpartners.nl

Tekst: Hans Eberson

"PREVENTIE ZIEKTEVERZUIM DRAAIT VOOR EEN BELANGRIJK DEEL OM AANDACHT"

In een oververhitte arbeidsmarkt is het zinvol om aandacht te besteden aan het welbevinden van je medewerkers. Uit cijfers van het CBS blijkt de werkdruk echter nog steeds verder toe te nemen en groeit het percentage burn-outs. Het gevolg is een stijgend (langdurig) ziekteverzuim. Ton Veldscholte (directeur at.groep Personeel) ziet heil in vroegtijdige signalering en vooral in preventieve maatregelen om uitval te voorkomen. Daarom is de Fit en Balans Training geïntroduceerd.

at.groep biedt met ruim 130 (vak)specialisten vanuit veertien vestigingen een landelijk dekkende dienstverlening aan op het gebied van personeel en organisatie. Ton Veldscholte: "Wij zijn een vertrouwde en betrouwbare partner voor werkgevers in MKB en grootbedrijf en we zitten dus vaak met directies om tafel. Dan komen vaak de knelpunten aan de orde, zoals langdurige uitval door burn-outs of werknemers die zich veelvuldig met vage klachten ziek melden. Ze zijn moe, voelen zich niet fit en kunnen geen duidelijke reden voor hun klachten aanwijzen. Die reden is er zeer waarschijnlijk wel, de kunst is om er niet alleen achter te komen, maar om er in een vroeg stadium iets aan te doen."

NOOIT MEER RUST

Veldscholte signaleert een toename van psychisch gerelateerde problemen. Niet alleen bij 50-plussers, maar ook bij jongere generaties. "De werkdruk neemt toe, de veranderingen op de werkvloer volgen elkaar in een moordend tempo op en dat kan niet iedereen volgen. Soms vindt iemand zijn werk ook gewoon niet meer leuk. Dat kan. En dan zijn we ook nog eens voortdurend bezig met allerlei social media, moeten we altijd voor iedereen bereikbaar zijn, er is gewoon te weinig rust. Dan heb ik het nog niet over werknemers die kampen met financiële problemen of problemen in hun thuissituatie. Dat kan iets volstrekt normaals zijn, zoals bijvoorbeeld een huilbaby, een moeder die mantelzorg nodig heeft, problemen in de relatie of een puber die opspeelt. Zaken die je raken, die ook gevolgen hebben voor je gedrag op je werk. Veel leidinggevenden of ondernemers zien die veranderingen wel, maar doen er niets mee. En dan is het op een dag plotseling te laat, het lijntje breekt en de betrokkene is langdurig uitgeschakeld. Was er in een vroeg stadium aandacht aan besteed, dan had een hoop ellende kunnen worden voorkomen. Daar hebben we nu met de Fit en Balans Training een programma voor ontwikkeld."

FIT EN BALANS TRAINING

De at.groep heeft met deskundigen uit en in het werkveld de Fit en Balans Training ontwikkeld voor werknemers die dreigen uit te vallen of net zijn uitgevallen. Ze zijn moe, hebben geen energie en zitten niet lekker in hun vel. "Dan gaan we samen op zoek naar de oorzaak, want als een werknemer zelf inziet wat zijn klachten en kwalen veroorzaakt, is de oplossing nabij. Dan volgt een periode van aanpassing, leren wennen aan nieuwe omstandigheden en rust. Indien nodig halen we er specialisten bij. Zo'n traject duurt gemiddeld zo'n twaalf weken. Of het duur is? Nee, het is echt veel goedkoper dan een werknemer die een maand uitvalt."

Meer info? Neem gerust contact met het hoofdkantoor van at.groep Personeel op nr. 0541 – 537046 of mail naar administratie@at-groep.nl.

Heb jij online een Booost nodig?

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

info@booosters.nl 0314 - 763 683

Google Partner · MailChimp Expert · Bing ads · booosters

PASSIE voor glans

carwash &co

Ede Veenendaal Doetinchem

WWW.CARWASHCO.NL

Gratis advertentie

Gelukkig zijn er de MAMAS

Lokale Zuid-Afrikaanse vrouwen geven de armste kinderen een toekomst

Trouw, liefdevol en onverzettelijk
Dát is MAMA POWER

Steun de MAMAS
voor €5 per maand
www.kinderfondsmamas.nl

€5,-

Kinderfonds mamas

KWARTET WINKEL .NL

Kwartetwinkel maakt kwartetspellen op maat voor gemeenten, woningbouwcorporaties en bedrijven.

ideaal als
RELATIEGESCHENK of
WELKOMSTCADEAU

AMSTERDAM OOST KWARTET

MEER WETEN?
WWW.KWARTETWINKEL.NL

vertrouwd & verzekerd

De H. Jansen Assurantie Groep! Al sinds 1913 een sterk familiebedrijf in verzekeringen. Vertrouwd en verzekerd in Oost-Nederland.

SINDS 1913

H.JANSEN ASSURANTIE GROEP

BEDRIJVEN
PARTICULIEREN
PENSIOENEN
HYPOTHEKEN

Postbus 84 7100 AB Winterswijk | Groenloseweg 36 7101 AJ Winterswijk
T +31 (0) 543 551500 | info@hjansen.nl | www.hjansen.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 m^3 aardgas (equivalent) verbruiken. Valt uw bedrijf in die categorie? Dan moet u vóór die datum alle uitgevoerde energiebesparende maatregelen rapporteren in het eLoket van RVO. Wilt u weten hoe dit werkt en wat u binnen uw bedrijf kunt doen aan energiebesparing? VNO-NCW Midden en MKB-Nederland Midden helpen u graag verder.

WATT EN HOE

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

ONDERSTEUNING

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

Voor Achterhoekse ondernemers kunnen de scans van het project Achterhoek Onderneemt Duurzaam ondersteunend zijn bij de Informatieplicht. In het project werken VNO-NCW Achterhoek en de Samenwerkende Industrie Kringen Achterhoek (SIKA) samen met gemeenten, provincie en omgevingsdienst ODA. Per gemeente zijn een aantal gratis energiescans beschikbaar gesteld. De scans geven inzicht in het energieverbruik en besparingsmogelijkheden.

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 CO_2-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

Wilma Elbertsen, regiomanager VNO-NCW Achterhoek
elbertsen@vno-ncwmidden.nl
www.vno-ncwmidden.nl/wattjemoetweten
www.achterhoekonderneemtduurzaam.nl

Tekst: Aart van der Haagen Fotografie: Laura Heusinkveld

DACHSER, BETROUWBARE WERELDSPELER IN LOGISTIEK

SOLIDE EN TOCH VOORUIT-STREVEND

In de dynamische wereld van logistieke dienstverlening houdt het van oorsprong Duitse familiebedrijf Dachser vast aan zijn kernwaarden: de hoogste betrouwbaarheid nastreven en de focus op de lange termijn leggen. Tegelijkertijd innoveert deze wereldwijd actieve organisatie in efficiency en zet zij belangrijke stappen op het gebied van duurzaamheid.

Directeur Stefan Raimondo raakte direct onder de indruk van de bedrijfscultuur na zijn recente aanstelling op de vestiging in Zevenaar. “Gewend aan beursgenoteerde bedrijven die sturen op basis van kwartaal- en jaarcijfers zie ik bij Dachser een beleid dat zich nadrukkelijk op de lange termijn richt, op tijdvakken van vijf tot tien jaar. Dat vertaalt zich in een veel stabielere organisatiestructuur, met de filosofie dat je goed personeel ook in tijden van laagconjunctuur aan boord moet houden. Het is het kapitaal van je onderneming. Goed opgeleide, loyale mensen met vakkennis maken het verschil.” Het typeert een organisatie die bijna negentig jaar na de oprichting (1930) nog altijd door dezelfde familie wordt geleid. Dachser profileert zich tegenwoordig wereldwijd met meer dan 400 vestigingen, die een logistiek netwerk vormen, met groupagetransport van consumenten- en industriële goederen via weg, water en lucht als core business.

UNIEK IN DE WERELD

Als solide organisatie heeft Dachser de hoogste mate van kwaliteit als speerpunt. Raimondo: “Wij beleveren veelal de klanten van onze klanten, wat betekent dat de ‘last mile’ cruciaal is. Zij maken langetermijnafspraken met elkaar, waaraan een intensief verkoopproces voorafgaat. Aan ons de opdracht om een zodanig betrouwbare logistiek in te richten dat goederen op het juiste moment op de juiste bestemming arriveren, onbeschadigd, zonder dat er discussie ontstaat. Wij zetten in op een hoge frequentie en een korte doorlooptijd, met volle lijnen en een snelle verwerking. Om een maximale efficiency te bereiken en de foutkans te minimaliseren houden we alles in eigen beheer, zoals de locaties, de infrastructuur en de ICT, met bovendien een volstrekt uniform systeem voor alle vestigingen. Die intelligente en geïntegreerde logistiek is uniek in de wereld. Betrouwbaarheid zit voor ons ook in het bewaken van de veiligheid, wat tot uiting komt in zaken als het beperken van het aantal overnachtingen, het gebruik van trailers met een harde en dus minder inbraakgevoelige opbouw en permanente bewaking van onze locaties.”

NIEUWE VORMEN

Dachser laat een innovatief vermogen zien op het gebied van efficiency en duurzaamheid, bijvoorbeeld via een vernuftig kettingsysteem in de vloer van de opslagruimtes. “Hier in Zevenaar, met 10.000 vierkante meter crossdocking, is dat 383 meter lang”, vertelt Raimondo. “We haken er kleine palletwagens in, wat naast het verlagen van het verbruik de efficiëntie, kwaliteit en veiligheid ten goede komt. De overige elektrische palletwagens worden in de komende tijd uitgerust met moderne lithium-ion-accu’s. Duurzaamheid zie je bij ons ook terug in de omschakeling naar algehele ledverlichting, het vervangen van papier door digitale communicatie en experimenteren met nieuwe vormen van vervoer, zoals het laten rijden van de eerste elektrische vrachtwagens in Stuttgart en de inzet van elektrische wisselbakfietsen in Freiburg, met een laadvermogen van 250 kilogram. Er verandert veel in de steden op het gebied van milieubeleid en daar moet je met je distributiemodel op inspelen.” Het onderstreept hoe Dachser de lange termijn voor ogen houdt, iets dat zich ook weerspiegelt in de kwaliteit van dienstverlening, met langdurige klantrelaties als drijfveer.

www.dachser.nl

Leslie Rietveld
en Bram Twigt

U DE CAPACITEIT, WIJ DE REST

De zomer staat voor de deur. Uw vaste medewerkers hebben de vakanties en vrije dagen ingepland, maar de werkdruk neemt niet af. Welke werkzaamheden kunnen blijven liggen en welke werkzaamheden kunnen worden uitgevoerd door een vakantiekracht? Het inzetten van vakantiekrachten is een efficiënte oplossing om uw personeel vakantie te laten vieren zonder dat (al) het werk blijft liggen. In Person levert al jaren vakantiekrachten en ontzorgt op deze wijze opdrachtgevers volledig.

VAKANTIEKRACHTEN

We kennen het allemaal wel; de buurjongen, het neefje of de dochter van een medewerker… De jeugd wil graag een centje bijverdienen in de vakantieperiode. De definitie van vakantiewerk is tijdelijk werk voor scholieren en studenten, die tijdens de wettelijk vastgestelde schoolvakanties tijdelijk werk verrichten. Dit geldt ook voor examenkandidaten, zij zijn vaak al vanaf eind mei in te zetten. Vakantiekrachten zijn flexibel en doorgaans veel uren beschikbaar. Over het algemeen zijn vakantiekrachten ook goedkoper dan reguliere krachten, onder andere omdat de lonen lager liggen en de reserveringen lager zijn. Bijkomend voordeel is dat er veel minder of zelfs geen werk blijft liggen tijdens de vakantieperiodes.
Ondanks het gemak en de lage kosten houdt onder andere de administratieve rompslomp veel werkgevers tegen om daadwerkelijk vakantiekrachten in te gaan zetten. Niet nodig; In Person biedt de oplossing!

GEEN GEDOE

In Person voorziet de opdrachtgever in zijn behoefte. Heeft u vakantiewerk, maar zoekt u vakantiekrachten? Dan gaan wij voor u op zoek naar de juiste match. Niet al het werk mag zomaar door iedereen gedaan worden. Per leeftijdscategorie van de werknemers/vakantiekrachten gelden er regels waaraan uiteraard voldaan dient te worden. Aan de hand van de vele inschrijvingen bij In Person, weten wij precies wie er bij uw bedrijf en bij de werkzaamheden zou kunnen passen. Voor iedereen geldt wel: goede begeleiding, voorlichting en toezicht is te allen tijde van belang.

VAKANTIEKRACHT BINNEN UW EIGEN NETWERK

Heeft u zelf de perfecte vakantiekracht gevonden? Dan bent u ook bij ons aan het juiste adres. De vakantiekracht komt bij ons via een payroll constructie op de loonlijst, wat veel voordelen voor u biedt;
- Flexibiliteit
- Persoonlijkheid
- Wel de capaciteit, niet de rompslomp
- U heeft alleen de voordelen, wij regelen de rest
- Geen eigen risico bij ziekte
- U betaalt alleen de daadwerkelijk gewerkte uren
- Een all-in tarief

PAYROLL

Uiteraard gelden de voordelen van een payrollconstructie niet alleen voor vakantiekrachten, maar ook voor reguliere werknemers. U bent de opdrachtgever, wij de werkgever. U houdt de binding en de regie met de werknemers, wij nemen alle administratie en risico's voor onze rekening. In deze constructie kunt u de werknemer 5,5 jaar flexibel aan het werk houden. Wat ideaal is voor bijvoorbeeld startende bedrijven of bedrijven waar gewerkt wordt met duidelijke piekperiodes.

Geïnteresseerd? Neem contact met ons op en ontdek de mogelijkheden! Wij nemen graag uw werk uit handen.
lichtenvoorde@inperson.nl - 0544 394 880
doetinchem@inperson.nl - 0314 333 901

Tekst: Edwin Rensen, Foto's: Laurens Faas, Edwin Rensen

1.

STICHTING OMARMT SPORTTALENT UIT ACHTERHOEK

ACHTERHOEK YOUNITED INVESTEERT IN VITALE REGIO

75 grote Achterhoekse sporttalenten zijn in goede handen bij Achterhoek Younited. De stichting ondersteunt de regionale trots met hun sportcarrière en in het maatschappelijk leven. "We willen ze langer hier houden, dat vitaliseert de regio", verklaart directeur Ben Spaai.

De Achterhoek heeft grote sporters voortgebracht. Op dit moment spreken de voetballers Luuk en Siem de Jong tot de verbeelding, maar ook Achterhoekers als BMX-er Jelle van Gorkum en beachvolleybalster Marloes Wesselink zijn in hun tak van sport toppers. Het zijn slechts enkele namen. Als het aan Doetinchemmer Ben Spaai en de stichting Achterhoek Younited ligt, blijft de regio sporttalent voortbrengen. Sterker nog, er moet meer focus worden gelegd op topsport en wat daar bij komt kijken zodat het talent zich in de regio optimaal kan ontwikkelen. De twee jaar geleden opgerichte stichting wil niet alleen dat het sporttalent in de Achterhoek enkel ontdekt wordt. Nog belangrijker is om ze ook te binden aan deze regio zodat de 'regio vitaliseert', verklaart directeur Ben Spaai van Achterhoek Younited.

75 TALENTEN

Momenteel heeft de stichting 75 geregistreerde talenten in de leeftijd van 12 tot 18 jaar onder haar hoede. Onder de noemer 'Challenge your talent' wordt om het talent heen aan een omgeving gewerkt die deze doelgroep hun potentie maximaal laat ontwikkelen. Spaai: "Zo houden we workshops om gezond te leren koken. Deze bijeenkomsten zijn voor zowel de ouders als de talenten. Een goed eetpatroon is immers heel belangrijk voor sporters. Ook huren we deskundigen in die voorlichting geven over crowdfunding. Dat is anno 2019 een heel belangrijke manier voor sporters om geld te kunnen genereren voor hun carrière." Verder wordt de talenten geleerd hoe ze het beste kunnen pitchen. Want ook dat wordt tegenwoordig gevraagd van jonge sporters; ze moeten zich goed kunnen presenteren.

TAFELTENNISSER

Een van de geregistreerde talenten waar Achterhoek Younited zich over ontfermt, is tafeltennisser Lode Hulshof uit Lichtenvoorde. Het 16-jarige talent werd

1. Achterhoek Younited vindt zijn oorsprong in de talentenopleiding van De Graafschap. Later heeft een uitbreiding naar andere sporten plaatsgevonden.
2. Directeur Ben Spaai van Achterhoek Younited met de Achterhoekse vlag (groen) op de achtergrond.
3. Tafeltennisser Lode Hulshof uit Lichtenvoorde is een van de 75 Achterhoekse geregistreerde sporttalenten.

met het jeugdteam van tafeltennisvereniging Litac uit zijn woonplaats in 2016 landskampioen en nadat het team uit elkaar viel, moest er voor hem van alles geregeld worden om toch de vele trainingsuren te kunnen blijven maken en ook tegen tegenstanders van niveau het gevecht aan te kunnen gaan. Momenteel speelt hij in Apeldoorn bij de heren in de eerste divisie en is onder de hoede van oud-international Paul Haldan en trainer/begeleider Lars Wildenborg. “Zulke talenten kunnen dat niet zelf organiseren, daar is hulp van ouders, school en trainers bij nodig”, zegt Spaai. “Waar mogelijk bemiddelen wij en leggen wij de contacten. Zo zorgen we dat bepaalde opleidingen, zoals het Rietveld College in Doetinchem, ook gericht zijn op topsport door het aanpassen van het lesprogramma”, aldus de oud-directeur van het Nederlands Handbal Verbond. “Maar ook weken we subsidies los bij Topsport Gelderland en de provincie Gelderland. Met dat geld kunnen we events organiseren.” Een van de events die in het najaar van 2019 georganiseerd wordt is Het Talentcafé ‘(Top) sport, talent en recht’. Spaai: “Dit doen we samen met BAX advocaten, een van onze partners. Er wordt uitleg gegeven over sportcontracten, wat mag een sporter van de club verwachten en wat zijn zijn of haar rechten. Nuttige informatie die ook voor ouders van topsporters in de dop heel belangrijk is.”

KRIMP

De noodzaak om in de Achterhoek jongens en meisjes te inspireren tot bewegen en een uitdagende omgeving te bieden voor talentontwikkeling is volgens Spaai hoog. In de Achterhoek is sprake van bevolkingsafname. Van alle regio’s in Nederland krijgt de Achterhoek te maken met een relatief forse daling van het aantal tieners. In 2025 zijn er volgens het CBS 23,7% minder tieners in deze regio. Achterhoek Younited wil niet dat ze noodgedwongen de regio verlaten om zich goed te kunnen ontwikkelen. Dat lukt niet altijd. “Soms is het voor de eigen ontwikkeling wel nodig dat ze hun heil elders zoeken om verder te komen in hun tak van sport”, legt Spaai uit. Voor degenen die het net niet redden is ook aandacht. “Het overgrote deel van de talenten haalt uiteindelijk de echte top niet. Wij vinden het belangrijk dat deze bijna-toppers in het vizier van onze regio blijven. Voor het bedrijfsleven zijn dit vaak heel geschikte kandidaten die ze graag in hun onderneming als werknemer willen hebben. Het zijn jongeren die tegen een stootje kunnen en gewend zijn hard te werken. Ik leg als stichtingsdirecteur de verbinding tussen het bedrijfsleven en deze groep jongeren. Dat doe ik onder meer in het bedrijfsverzamelgebouw De Steck in Doetinchem, waar ik zelf een kantoor heb en waar andere bedrijven zich hebben gevestigd.”

Achterhoek Younited is onderdeel van Achterhoek in Beweging en aangesloten bij het zogeheten ‘Gelders Model’ dat zeven pijlers kent voor een omgeving waarin jeugdigen hun eigen sport en beweegtalent optimaal kunnen ontwikkelen. Jongeren die zich vaardig voelen in de sport, bewegen beter, vaker en langer heeft onderzoek uitgewezen. Dit is belangrijk op sociaal gebied, op emotioneel gebied, in het kader van de gezondheid en het zal ook tot meer topsportprestaties leiden is de redenatie. Het stichtingsbestuur van Achterhoek Younited bestaat uit George de Jong (voorzitter), Ilse Saris, Ap te Winkel, Bert Jansen, Bas Geerdink en Martijn Hulshof. ”

OMGEVING

Het speelveld voor talentvolle sporters kent volgens Achterhoek Younited vier omgevingen die van invloed zijn op zijn of haar ontwikkeling: de topsportomgeving, de onderwijsomgeving, de amateurvereniging en de sociaal-maatschappelijke omgeving. “Je moet het zien als een cocktail en wij als stichting vormen de verbindende rol”, legt Spaai uit. Hij benadrukt dat Achterhoek Younited er niet alleen is voor de topsport, maar dat de stichting ook een bijdrage in zijn algemeenheid wil leveren aan kwaliteit van bewegen en sport door Achterhoekse jeugd. “Bedoeling is uiteindelijk dat sprake is van een vitale jeugd in de Achterhoek en wij helpen mee met het realiseren van een omgeving waarbinnen zij zich kunnen ontplooien en het beste uit zichzelf kunnen halen in de eigen regio”, aldus Spaai.

KROESEWEVERS VERSTERKT SUBSIDIEADVIESTAK MET AANSLUITING SUBVAST

Subvast sluit zich per heden aan bij KroeseWevers Subsidieadviseurs BV. Dit maakt het voor beide partijen mogelijk om kennis te delen, verder te groeien en ondernemers nog effectiever te bedienen. Eigenaar Jan Schut participeert in KroeseWevers Subsidieadviseurs BV. Al meer dan 25 jaar is Jan Schut subsidiespecialist. "In het verleden heb ik verschillende subsidieafdelingen opgebouwd binnen diverse accountantskantoren. Daarnaast heb ik ervaring opgedaan in projectontwikkeling binnen de Aan de Stegge Groep. Mijn ervaring op subsidiegebied is erg breed. Dit varieert van advies geven aan individuele bedrijven tot en met het uitvoeren van grotere projecten in consortium (organisatievorm)." In 2010 heeft Jan Schut zijn eigen subsidieadviesbedrijf opgericht. In 2018 is hij op zoek gegaan naar een actieve partner op subsidiegebied. Die heeft hij gevonden in KroeseWevers. Jan Schut vertelt: "Ik word onderdeel van een team met ervaren subsidieadviseurs. Onze visie is gericht op groei en innovatie. We hopen daarbij cliënten te ondersteunen bij het besparen van kosten door subsidieaanvragen." Eric Hutten vult aan: "Er zijn veel kansen voor KroeseWevers subsidieadvies. Ruim negentig procent van het bedrijfsleven maakt kans op subsidie, maar maakt hier geen gebruik van. De aansluiting van Subvast zorgt ervoor dat we onze kennis verbreden, waardoor wij de komende jaren in staat zijn om verder te groeien en ondernemers nog effectiever te bedienen." www.kroesewevers.nl

VERNIEUWDE GEMEENTEWERF GASLOOS EN ENERGIENEUTRAAL

De gemeentewerf aan de Derde Broekdijk in Aalten is toe aan vernieuwing. De panden zijn verouderd, niet duurzaam en te klein sinds de komst van 30 medewerkers van Laborijn. De gemeentewerf wordt dus verbouwd. Het panden worden gemoderniseerd en er wordt een verdieping op geplaatst. Na de verbouwing is de gemeentewerf volledig gasloos en 100% energieneutraal. Begin 2020 moet de verbouwing klaar zijn. De verbouwingskosten worden geschat op 1,5 miljoen euro. Het hoofdgebouw van de gemeentewerf wordt uitgebreid met een verdieping van 220 m^2. De stalling voor alle voertuigen met 110 m^2 om het extra materieel onder te brengen. Daarnaast wordt de indeling aangepast. Door middel van een warmtepomp kan het gebouw verwarmd en gekoeld worden en op het platte dak worden zo'n 350 zonnepanelen geplaatst. De gasaansluiting wordt verwijderd. Ook het terrein zelf wordt opnieuw ingedeeld om ruimte te creëren voor extra parkeerplaatsen en uitbreiding van de fietsenstalling. De verbouwing wordt aanbesteed in twee, mogelijk drie, percelen. Een bouwkundig deel, een installatiedeel en mogelijk een schilderwerkdeel. Voor het totale project is 1,5 miljoen euro beschikbaar. De dekking bestaat uit een besparing op het openbaar groen, door de inzet van de Laborijnmedewerkers, en is budgetneutraal. Dit is al eerder vastgesteld in de voorjaarsnota 2018 en verwerkt in de begroting. Het eerste deel van de gemeentewerf is in 1998 gebouwd. In 2007 werd de stalling uitgebreid en er kwamen er opslagloodsen voor de tractoren en zoutstrooiers. De zoutloods werd gebouwd in 2013.

MAXIMALE SCORE VOOR SYMBUS OP LOOPBAANBEGELEIDING

Jaarlijks waardeert het keurmerk Blik op Werk de dienstverlening van Symbus, dé allround personeelsdienst voor de Achterhoek en de Liemers. Voor het derde jaar op rij scoort Symbus als enige bureau in de regio 4 sterren. Vier sterren binnen het keurmerk Blik op Werk is de hoogst haalbare kwalificatie. Deze kwalificatie is alléén haalbaar als zowel opdrachtgevers als kandidaten de dienstverlening met een gemiddeld cijfer van 8 of hoger waarderen. De Symbus dienstverlening scoort op alle punten hoger dan het landelijke en regionale gemiddelde. Met name de onderdelen 'verhouding prijs/kwaliteit', 'deskundigheid', 'klantgerichtheid' en 'bekwaamheid van medewerkers' scoren gemiddeld een 8,5. Deze statistieken vertalen zich naar de resultaten binnen Symbus. Zo vindt meer dan 85% van de mensen, die Symbus voor hun loopbaan begeleidt, binnen 3 tot 6 maanden een passende nieuwe werkkring. Mede hierdoor krijgt Symbus door het keurmerk vier sterren toegekend, een maximale score. Daarnaast is ook de tevredenheid onder de opdrachtgevers gemeten. Met een 8,3 een score ruim boven het marktgemiddelde. www.symbus.eu www.blikopwerk.nl.

HET SUCCES VAN WERKGEVERS SERVICEPUNT ACHTERHOEK

AANDACHT VOOR INCLUSIEF ONDERNEMEN

In deze column hebben we al veel voorbeelden laten zien van bedrijven die 'inclusief ondernemen', of hoe bijvoorbeeld een SROI-verplichting, die door menig ondernemer als last(ig) ervaren wordt, toch met enig gezamenlijk- en creatief nadenken tot geweldige dingen leidt.

Voorbeelden waarmee we als Werkgevers Servicepunt Achterhoek laten zien dát het kan en hoe. Nu ook onze Belgische- en Duitse collega's ons vragen hoe wij dat hier voor elkaar krijgen en zelfs de Zwitsers zich melden, word ik gesterkt in de gedachte dat we hier, samen met Achterhoekse ondernemers, kennelijk iets goed doen.

Nog nooit heb ik geschreven over het Werkgevers Servicepunt zelf. Toen onlangs het grootste werkgeversnetwerk in Nederland het signaal gaf dat veel werkgevers toch niet (voldoende) op de hoogte zijn van het Werkgevers Servicepunt en wat daar te halen is, gaf mij dat aanleiding om daar in deze column nog eens aandacht aan te schenken.

Nu zou ik kunnen zeggen dat het Werkgevers Servicepunt Achterhoek een samenwerkingsverband is tussen de acht Achterhoekse gemeenten, de Sociale Dienst Oost Achterhoek, Laborijn, het UWV en het voormalige WSW bedrijf Werkbaan Oost, van waaruit de bemiddeling van alle mogelijke werkzoekenden van deze organisaties plaatsvindt.

Of ik zou kunnen zeggen dat het Werkgevers Servicepunt Achterhoek partner is/wil zijn van 'werkgevend Achterhoek' voor de huidige- en toekomstige personeelsvoorziening en dat werkgevers bij ons terecht kunnen met al hun vragen rondom het thema arbeid, ongeacht of dat een capaciteitsvraag/vacature is, een vraag over het uitbesteden van werk, een vraag hoe om te gaan met een zieke medewerker of bijvoorbeeld een vraag welk arbeidscontract mag worden aangeboden.

Kortom: ik zou kunnen zeggen dat het Werkgevers Servicepunt hét is loket voor werkgevers in de Achterhoek, waar zij met raad en daad worden bijgestaan door ervaren accountmanagers. Accountmanagers die met elkaar over een brede kennis en expertise beschikken én een groot netwerk hebben waar een oplossing of antwoord te halen is, mochten we die zelf niet kunnen leveren. Eén plek en één accountmanager die u behulpzaam is. Vandaag, morgen en in de toekomst. Gratis, maar hopelijk niet voor niets.

Nu kan ik me voorstellen dat u zich dan nog steeds afvraagt wat ons dan bijvoorbeeld onderscheidt van een uitzendbureau, die ook prima in staat is om in uw capaciteitsvragen te voorzien. Laten we daarvoor eens de vergelijking maken met een fruitkraam. De mooie, rooie, glimmende appels vinden gretig aftrek. Maar die ene appel waar een vlekje op zit blijft liggen. Smaakt die minder? Als je dat ene vlekje weg schilt smaakt deze appel hetzelfde als die mooie glimmende rooie. En toch laten we die het langst liggen…

Zo is het ook met onze werkzoekenden; de hoog opgeleiden en ervaren mensen vinden hun weg. Werkzoekenden die het met minder bagage moeten doen, blijven aan de kant staan. Maar als we samen rondom 'dat ene vlekje' iets organiseren en dat voor u ook nog aantrekkelijk maken, heb je gewoon een lekkere appel!

Waarom je daar als ondernemer in zou bijten? Gewoon: het kan en is gezond voor onze inclusieve samenleving.

Leon Ten have, accountmanager Werkgevers Servicepunt Achterhoek
www.wspachterhoek.nl

GUV Uitvaartzorg

- Persoonlijk, betrokken en dichtbij
- Één vertrouwd aanspreekpunt met de ondersteuning van een sterk team
- Tijd en aandacht voor de nabestaanden

Ook voor uitvaartverzekering!
Goede voorwaarden en zeer aantrekkelijke premies!
Geen pakketten maar gegarandeerde bedragen!

Monuta, Yarden of Dela verzekerd? GUV kan u ALTIJD helpen en ZONDER MEERKOSTEN.
Dat garanderen wij u! Bel rechtstreeks GUV en wij regelen alles voor u.

T: 0800 - 08 09 | www.guv.nl

GUV
Persoonlijk, betrokken en dichtbij

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

JONG MANAGEMENT ACHTERHOEK

VEILIG WERKEN OP HOOGTE

Als sinds mensenheugenis werken mensen op hoogte. Wereldberoemd is de foto waarin verschillende heren op een staalbalk van een wolkenkrabber zitten te lunchen. Een romantisch beeld ontstaat bij het uitzicht van de heren op ca 200m hoogte. Wat menigeen niet weet is dat een val van slechts 3 meter hoogte al levensgevaarlijk letsel teweegbrengt. Je kunt deze impact vergelijken met de volgende situatie: je rijdt met een (elektrische) fiets op volle snelheid tegen een muur. Je kunt je voorstellen dat dit een zeer, zeer onwenselijk lichamelijk resultaat teweeg brengt.

Pelgrim Safety b.v. uit het Gelderse Netterden is gespecialiseerd in valbeveiliging. Jong Management lid Leon Pelgrim is de drijvende kracht achter dit gespecialiseerde bedrijf. Leon Pelgrim: “Iedereen werkt om zichzelf en of het gezin te onderhouden, die persoon verdient het om heelhuids thuis te komen! Niets is zo belangrijk om letsel te riskeren.”

NUCHTERE KIJK

Al bijna 14 jaar lang is het bedrijf specialist in valbeveiliging. Geen vertroebeling in het aanbod, enkel kwalitatief hoogwaardige valbeveiliging zoals zekeringspunten voor leeflijnen en harnassen, kooiladders, hekwerken en de bijbehorende persoonlijke beschermingsmiddelen. “Als je iets lang genoeg doet én met toewijding word je vanzelf goed. Net als bij topsporters is de herhaling en het constant meten & evalueren een succesvol traject gebleken.” Vanuit de Achterhoek rijden ze met een frisse blik, nuchtere kijk en vakmanschap door Nederland. Van Leeuwarden, Borssele en Geleen tot de Pelgrimstraat in Gaanderen. De monteurs hebben iedere dag een nieuw vergezicht, alleen zij wél vanuit een veilige zone!

TECHNEUT

Als techneut doet het Leon en zijn team soms pijn hoe ongelukkig ‘dingen’ gemaakt zijn. Dat kan altijd beter. “In 2008 was het aanbod vrij standaard en daar vond ik iets van. In een toevallig moment kwamen we de juiste mensen tegen (ras-Achterhoekers) en hiermee konden we stappen zetten in eigen productontwikkeling. Nu ruim 10 jaar later werken we nog altijd samen en ontwikkelen we nog steeds om het productpalet beter te krijgen.” Naast functionaliteit, wat de basis is, moet het product mooi zijn. “Ik wil met trots een installatie opleveren, anders vind ik er niets aan. Door goed samen te werken, word je samen beter en is het ook leuker. Of dat Achterhoeks is, weet ik niet maar we doen het wel.”

JONG MANAGEMENT

Bij Jong Management Achterhoek is Leon lid sinds 2011 en sinds 2015 lid van het bestuur in de functie van penningmeester. “Met leuke maandelijkse bijeenkomsten steek je nog eens wat op. Kennis opdoen is leuk maar ook spannend. Als je iets leert, dient er zich vaak weer een nieuw onderwerp aan dat je wilt verbeteren. Als ondernemer doe je alles om je eigen firma maximaal te laten presteren want ondernemen is topsport. Met name de wijze les van Jos Burgers (auteur van het managementboek De Wet van Snuf), die ter oren is gekomen tijdens een bijeenkomst, is me bijgeleven: als je nooit een klant verliest, word je vanzelf druk.”

TOPLOCATIES IN OOST-GELDERLAND

Accommodatie voor training, vergader, en recreatiegroepen in Gaanderen.

Informatie:
06-44115569 -
www.bongerd.eu

Rezonans

Geschikt voor:
- Vergaderingen
- Heisessies
- Teambuilding
- Coaching voor bedrijven
- Brainstorm sessies
- Arrangementen op maat

Adresgegevens
Oude Borculoseweg 12, Warnsveld
Gelderland, Nederland
T 0575 431171
M 06 51257921
E info@rezonans.nl
www.rezonans.nl

Uitspanning 't Peeske

Geniet van een drankje of lunch op een van onze terrassen.

Een diner à la carte in onze pittoreske gelegen uitspanning aan een heus berg-meertje.

U bent welkom op de Peeskesweg 12 in Beek, gelegen in de Montferlandse bossen.

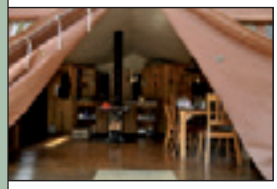
Bel voor meer informatie 0316 - 532804 of bezoek onze internetsite www.peeske.nl

uitspanning 't Peeske

't Boshuis

Fam. Rietman

het Betere Boshuis Bed
Sterk in Tent(huis) vakanties



Ook hét adres voor uw Boerengolf... heerlijk onthaasten in een landelijke omgeving.

Boshuisweg 8 - 7233 SE Vierakker
Tel. 0575 - 44 13 02 www.tboshuis.nl

Buiten Inzicht

Op een prachtige plek in de Achterhoek, net buiten het sfeervolle dorpje Hengelo, bevindt zich de vergaderlocatie BuitenInzicht.

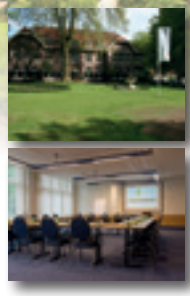
Ideaal voor trainingen gericht op ontplooiing en ontwikkeling, zoals teambuilding, personal coaching en mindfulness.

Koningsweg 8
7255KR Hengelo gld
0575-470086
info@buiteninzicht.nl
www.buiteninzicht.nl

Landgoed Ehzerwold

Weelderige bossen, uitgestrekte weilanden en akkers. De natuurlijke en inspirerende omgeving van Hotel Landgoed Ehzerwold spreekt tot de verbeelding.

Tegen deze achtergrond is uw vergadering, trainingsweekend, conferentie of presentatie een unieke belevenis. Meer info over mogelijkheden en vergaderarrangement, kijk op www.ehzerwold.nl.



LANDGOED EHZERWOLD
Ehzerallee 14 - 7218 BS ALMEN
T: 0575-431143 - I: www.ehzerwold.nl

Ehzerwold

Landhuis de Bevermeer

Graag verwelkomen wij u en uw relaties, collega's of cursisten voor uw training of workshop in een persoonlijke, natuurlijke en inspirerende omgeving. Landhuis de Bevermeer is een stijlvolle, unieke en sfeervolle locatie, gelegen in twee hectare privé natuurbos op 10 minuten rijden vanaf de A12. Zeer geschikt voor exclusief gebruik door groepen van 10 tot 15 personen, die prijs stellen op privacy, rust en sfeer.

Bevermeerseweg 12 - Angerlo
T 088 4530542
E info@landhuisdebevermeer.nl
I www.landhuisdebevermeer.nl

GRAND-CAFÉ RESTAURANT GROESKAMP
Koopmanslaan 3 - 7005 BK Doetinchem - T: 0314-370480
E: info@groeskamp.nl - I: www.groeskamp.nl

Gelders GROENLAND

Inspiratie, rust en ruimte vindt u bij Gelders Groenland in Barchem.
Het adres voor groepsvakanties, vergaderingen en teambuilding activiteiten.
Families, vrienden en zorggroepen tot 45 personen kunnen hier, genietend van het buitenleven vakantie vieren.
Voor de zakelijke markt bieden wij verschillende vergaderarrangementen, met of zonder overnachting. Bezoek de website: www.geldersgroenland.nl en laat u verrassen op de virtuele rondleiding!

Haytinksdijk 1b, 7244 NZ Barchem / Tel. 06-53153580 / 06-12996251
info@geldersgroenland.nl

Auto of bus huren in Doetinchem?

autohopper®

de no-nonsense autoverhuurder

Autohopper Doetinchem

Edisonstraat 5 ▪ 7006 RA Doetinchem

Tel. 0314-346644 ▪ www.autohopper.nl

OOST-GELDERLAND BUSINESS

ZAKENAUTOTESTDAG

Tekst: Aart van der Haagen

DAG VAN ONTDEKKINGEN

Of het nou bedrijfsmatig of particulier gebruik betreft, wie zich op een nieuwe auto oriënteert, heeft meestal maar enkele merken en modellen op de shortlist staan. Hoe mooi is dan de gelegenheid om vrijblijvend eens andere opties te ontdekken? Met die insteek organiseerde Oost-Gelderland Business op 4 juni de Zakenautotestdag.

DEELNEMERS
- Martin Tiekken, Donders Fashion
- Rhody Brugge, Geurink & Partners Advocaten
- Rob de Graaf, RDGM
- Rob de Graaf, Uw Droom Onze Klus.nl
- Wilfred Bussink, View Document Management
- Milja Dorenbos, Doral Media
- Joas Root, Logisz
- Rens van Woerkom, Kind en Scheiding Apeldoorn
- René Jak, Grand Café Het Meestershuis
- Henk Vellekoop, VTC Travel Solutions
- Bert van Asselt, GUV Uitvaartverzorging
- Jill Althoff, JPR Advocaten
- Iris Conijn, JPR Advocaten
- Sjoerd Verhoeve, Verhoeve & Faber

DEALERS
- Herwers Nissan Hengelo, Paul van Doesburg
- Herwers Renault Doetinchem, Ton Wolters
- Wensink Ford Doetinchem, Rik Bouwman
- Wensink Mercedes-Benz Doetinchem, Peet Rothuis
- Ten Have Doetinchem, Steef Bisseling
- Lexus Arnhem, Johan Greven
- BMW Broekhuis Oost
- Ruesink Doetinchem, Ron Beunk

LOCATIES
- The Hunting Lodge, Rozendaal
- Havezathe Carpe Diem, Vethuizen
- Grand Café Rutgers, Lathum

TESTAUTO'S
- BMW 3 Serie
- Citroën C5 Aircross
- Ford Focus
- Lexus ES
- Mercedes-Benz CLA
- Nissan X-Trail
- Renault Talisman
- Toyota Corolla
- Toyota RAV4

RENAULT
Passion for life

Renault **TALISMAN**

Take control

Renault **TALISMAN**
vanaf **€ 34.490,-***
incl. **€ 1.800,-** voordeel

Renault **TALISMAN Estate**
vanaf **€ 35.690,-****
incl. **€ 1.800,-** voordeel

Met zijn elegante, krachtige stroomlijn, verfijnde interieur en kenmerkende verlichting is de nieuwe Renault TALISMAN met recht een zeer geslaagd ontwerp te noemen.

HERWERS
RENAULT

Doetinchem Edisonstraat 79, tel. (0314) 32 72 02
Neede Haaksbergseweg 102, tel. (0545) 28 00 00
Zevenaar Kelvinstraat 2, tel. (0316) 52 35 23

*Vanafprijs betreft de Renault TALISMAN DCi 120 Life incl. € 1.800,- voordeel. **Vanafprijs betreft de Renault TALISMAN Estate DCi 120 Life incl. € 1.800,- voordeel. Afgebeelde uitvoering verkrijgbaar tegen meerprijs. De genoemde vanafprijs is een consumentenadviesprijs inclusief onvermijdbare kosten, nodig voor aflevering van de auto aan de consument. Prijswijzigingen en (druk)fouten voorbehouden. Voor meer informatie bel gratis 0800-0303 of kijk op renault.nl/verkoopvoorwaarden voor de verkoopvoorwaarden.

Officiële brandstof- en CO_2-gegevens: min./max. verbruik: 4,6-7,4 l/100 km, resp. 21,7-13,5 km/l. CO_2: 122-169 gr./km

Renault adviseert elf

www.herwers.nl/renault

RENAULT TALISMAN

DEALER: HERWERS RENAULT DOETINCHEM **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** TON WOLTERS

MARTIN TIEKKEN:
"Het rijcomfort beschouw ik als één van de sterkste punten van de Talisman, net als zijn afwerking en de kwaliteitsindruk die hij maakt. Ook beschikt hij over veel ruimte en zit hij erg prettig. Sturen doet hij bijzonder goed en hij presteert naar behoren. Er zijn een hoop extra functies aan boord."

JILL ALTHOFF:
"Door zijn prestaties en strakke wegligging kun je met de Talisman snel reizen, zonder dat hij zich 'gestrest' gedraagt. De mooie afwerking getuigt van oog voor detail en de auto heeft een handig groot touchscreen. Verder vielen de heerlijke stoelen, de ruimte en de luxe uitstraling me op."

"SNEL EN NIET GESTREST"

SJOERD VERHOEVE:
"Het Franse is eraf bij deze Renault en dat bedoel ik positief, kijkend naar uitstraling en kwaliteitsbeleving. De stoelen mochten meer ondersteuning aan de bovenbenen bieden, maar een sterk punt vind ik de extreem ruime kofferbak. Met zijn vierwielbesturing reageert de auto onderweg heel direct."

MILJA DORENBOS:
"Een zakelijke, chique verschijning met een degelijk karakter. Binnenin zit alles op de goede plek en vind je veel comfort en opbergruimte. Leuke sfeerverlichting, trouwens; sowieso gaat de Talisman mee met de innovaties van nu. Tegenover de iets te flexibele vering staat een uitstekende wegligging."

SPECIFICATIES
Merk: Renault
Model: Talisman Estate
Uitvoering: TCe 225 Intense
Transmissie: 7-trapsautomaat
Brandstof: benzine
Motor: 1798 cm3
Vermogen: 225 pk
Verbruik: 7,4 l/100 km
Acceleratie 0-100 km/h: 7,7 s
Topsnelheid: 240 km/h
Verkoopprijs: € 54.480
Vanafprijs: € 37.890
Leaseprijs: € 796,51 (full operational, 20.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)
Informatie: www.herwers.nl

NISSAN X-TRAIL

DEALER: HERWERS NISSAN HENGELO **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PAUL VAN DOESBURG

ROB DE GRAAF (UW DROOM):
"Zelf ben ik vooral fan van Duitse auto's, maar ik moet zeggen: Nissan zet met de X-Trail een degelijke SUV neer, met een juiste prijs voor wat je krijgt. Hij rijdt soepel en biedt een fijne in- en uitstap, een prima zit, een functioneel interieur, genoeg zicht naar buiten en voldoende ruimte."

MARTIN TIEKKEN:
"Een prima auto met een bijpassende prijs-kwaliteitverhouding. Hij voelt robuust en veilig aan, met een solide afwerking. Je zit op stevige, goede stoelen met voldoende ruimte om je heen en de mogelijkheid om de achterbank te verschuiven. De motor trekt uitstekend voor een 1300."

HENK VELLEKOOP:
"De X-Trail oogt stoer en toch ingetogen. Hij voelt lekker comfortabel aan en biedt een hoop ruimte, in de kofferbak veel meer dan ik nodig zou hebben. Voor zo'n hoge auto rijdt hij echt prima, zelfs beter dan ik vooraf dacht. Een 1300-motor? Ik geloofde het eerst niet, want hij presteert verrassend goed."

"1300? IK GELOOFDE HET NIET"

JOAS ROOT:
"Gewoon goed, deze Nissan X-Trail. Niet spannend, maar wel mooi van design en met meer ruimte aan boord dan verwacht. De wegligging vind ik heerlijk en de vering perfect. Verder beschikt hij over een fijne, stille motor, die lekker doortrekt. De prijsstelling is oké, al drijven de opties het bedrag wat op."

ROB DE GRAAF (RGDM):
"Het interieur is zeer sereen en leidt niet af tijdens het rijden. De motor doet het voor een 1300 cc uitstekend. Het stuur is een beetje te dun naar mijn smaak, maar afgezien daarvan stuurt de X-Trail wel erg prettig."

SPECIFICATIES
Merk: Nissan
Model: X-Trail
Uitvoering: DIG-T 160 DCT Tekna
Transmissie: 7-trapsautomaat
Brandstof: benzine
Motor: 1332 cm3
Vermogen: 160 pk
Verbruik: 6,5 l/100 km
Acceleratie 0-100 km/h: 11,5 s
Topsnelheid: 198 km/h
Verkoopprijs: € 44.190
Vanafprijs: € 36.550
Leaseprijs: € 640,- (full operational, 20.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)
Informatie: www.herwers.nl

FORD FOCUS

DEALER: WENSINK FORD DOETINCHEM **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RIK BOUWMAN

BERT VAN ASSELT:
"De Focus straalt kwaliteit en dynamiek uit, blijkt verbazingwekkend ruim en rijk uitgerust. Hij nodigt uit tot sportief rijden, dankzij zijn zeer fijne wegligging, directe contact met de weg en krachtige remmen. De éénlitermotor presteert met zijn 125 ruim voldoende en schakelen verloopt vlot."

IRIS CONIJN:
"Een mooie, luxe, strakke, moderne, jeugdige auto met een sterke uitstraling, deze Ford Focus. Hij beschikt over genoeg ruimte en fijne stoelen, rijdt soepel, presteert goed, ligt stevig op de weg en laat zich makkelijk schakelen. De prijs-kwaliteitverhouding stemt me positief. Ik geef een 8,5 als eindcijfer."

"VERBAZINGWEKKEND RUIM"

RENÉ JAK:
"Van de vier door mij bereden testauto's vind ik dit de prettigste qua wegligging, met zijn sportieve karakter. Hij liet direct een sterke indruk bij mij achter. Afwerking en kwaliteitsbeleving hebben mij aangenaam verrast en zitten doet de Focus ideaal. Handige spraakfuncties, trouwens."

JILL ALTHOFF:
"De Ford Focus toont een stoer, sportief uiterlijk en een uitstekende afwerking. Ruimte blijkt genoeg aanwezig en de stoelen zitten erg lekker. Motorische kracht zit er zeker in, het schakelen gaat soepel en de wegligging is zonder meer goed. Wat mij betreft een leuke auto, netjes en luxe uitgevoerd."

SPECIFICATIES
Merk: Ford
Model: Focus 5-deurs
Uitvoering: 1.0 EcoBoost 125 pk ST Line Business
Transmissie: handgeschakelde 6-bak
Brandstof: benzine
Motor: 998 cm3
Vermogen: 125 pk
Verbruik: 4,8-5,1 l/100 km
Acceleratie 0-100 km/h: 10,3 s
Topsnelheid: 200 km/h
Uitrusting: Parking Pack, Winter Pack, Design Pack, Technology pack, Comfort Pack, Style Pack, B&O geluidsinstallatie, Family Pack
Verkoopprijs: € 32.789
Vanafprijs: € 24.160
Leaseprijs: € 542,91 (full operational, 30.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)
Informatie: www.wensink.nl

De nieuwe CLA Coupé.

Play by your rules.

Kom naar onze showroom in Doetinchem en maak een proefrit!

Ervaar en geniet!

Mercedes-Benz
The best or nothing.

Wensink
aangenaam

Doetinchem Havenstraat 63, 7005 AG, tel. 0314 - 399 799.
www.mb-wensink.nl, info@wensink.nl

MERCEDES-BENZ CLA

DEALER: WENSINK MERCEDES-BENZ DOETINCHEM **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PEET ROTHUIS

SJOERD VERHOEVE:
"Een fraaie uitstraling met een mix van retro en modern, een Mercedes-waardige afwerking en een fantastisch MBUX-multimediasysteem kenmerken deze auto. De sportstoelen zitten stevig."

RENÉ JAK:
"Hoewel ik zelf niet direct voor de CLA zou kiezen, biedt hij absoluut wat je van een Mercedes-Benz mag verwachten en voldoet hij op bijna alle fronten. Zonder meer een prettige auto om mee te rijden. De elegante, strakke vormgeving spreekt me wel aan."

BERT VAN ASSELT:
"Voor mij de beste auto in de vergelijking, die ik zou kiezen om zijn mooie design, kwaliteit, ruimte, luxe en gunstige prijsstelling. Hij is van alle gemakken voorzien, zelfs 'dubbele bediening' via je handen en via spraak. Verder stuurt hij lekker, biedt een goed wegcontact en een fijne motor."

"FANTASTISCH MBUX-SYSTEEM"

MILJA DORENBOS:
"Mooi en stoer, deze CLA, hoewel misschien een tikkeltje té. Fraaie afwerking ook, met rode naden aan de binnenkant. Alle knoppen en schermen zijn voor mij wel iets te veel van het goede. Het blijkt een uitstekend rijdende auto met een sterke combinatie van comfort en snelheid."

ROB DE GRAAF (RDGM):
"Het high design is prachtig; in de kleur wit komt de styling goed uit. De motor staat garant voor flink wat kracht, maar is heel dociel."

MARTIN TIEKEN:
"Het design is mooi en strak. Ook de kwaliteitsbeleving is erg goed; het interieur is chique en sportief. Voor de prijs die je betaalt krijg je veel auto, zeker gezien de wegligging en het comfort tijdens het rijden."

SPECIFICATIES
Merk: Mercedes-Benz
Model: CLA
Uitvoering: 200
Transmissie: Automaat
Brandstof: Benzine
Motor: 1.332 cm3
Vermogen: 165 pk
Verbruik: 5,4 liter per 100 km

Acceleratie 0-100 km/h: 8,5 s
Topsnelheid: 229 km/h
Uitrusting: Actieve parkeerassistent incl. Parktronic, Parkeer assistent, Achteruitrij camera, Parkeersensor voor en achter, Head-up display, aluminium interieurafwerking, sportstuur

Verkoopprijs testauto: € 43.122,-
Vanafprijs: € 37.466,-
Leaseprijs: € 462,- per maand
Informatie: www.wensink.nl

DE NIEUWE BMW 3 SERIE SEDAN.

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

Kom langs of kijk op **broekhuisoost.nl**

Broekhuis Oost

Doetinchem
Innovatieweg 12
7007 CD Doetinchem
(T) 0314 - 32 63 51

BMW maakt rijden geweldig

BMW 3 SERIE

DEALER: BMW BROEKHUIS OOST

MILJA DORENBOS:
"Aan het karakter van de 3 Serie heeft BMW weinig veranderd en dat vind ik goed. Er zouden wat mij betreft iets meer ruimte en meer elektronische voorzieningen in mogen zitten, zoals de stoelverstelling. De auto biedt echter veel comfort, een uitgebalanceerde wegligging en een stoere uitstraling."

ROB DE GRAAF (RDGM):
"Hoewel ik de kleur van deze auto er niet uit vindt springen, is het design zeker fraai te noemen. Het interieur is zakelijk sportief met gave stoelen. De aanwezige elektronica is typisch BMW, het duurt even voordat je het door hebt, maar dan werkt het ook prima."

RENÉ JAK:
"Een nette, strakke auto, van binnen en van buiten. De stoelen zitten goed, maar de verlengstukken voor de bovenbenen schieten net tekort voor mijn lengte en de lage rijpositie geeft wat problemen met in- en uitstappen. Besturing en weggedrag zijn prettig en de BMW presteert naar behoren."

"DEFTIG EN TOCH SPORTIEF"

SJOERD VERHOEVE:
"Zeer goed gelukt, deze BMW, zeker qua design, afwerking en ruimteaanbod. Hij beschikt over een overzichtelijk navigatiesysteem met een goed kijkbeeld, maar abonnementsgeld voor een app en het ontbreken van adaptieve cruise control vind ik een beetje jammer voor zo'n kostbare auto."

ROB DE GRAAF (UW DROOM):
"De 3 Serie oogt deftig en toch sportief, met een mooie uitstraling. Van de grote kofferbak zou ik wel iets willen inruilen voor meer beenruimte. Verder een strak rijdende, prima presterende auto met optimaal werkende elektronische functies en veel informatievoorziening aan boord."

SPECIFICATIES
Merk: BMW
Model: 3 Serie Sedan
Uitvoering: 320i M-Sport
Transmissie: 8-trapsautomaat
Brandstof: benzine
Motor: 1998 cm3
Vermogen: 184 pk
Verbruik: 5,5-5,7 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/h: 7,2 s
Topsnelheid: 238 km/h
Uitrusting: M-pakket, High Executive, Parking Pack, Safety Pack, Audio Pack, BMW Live Cockpit Professional, Head-up display, stoel- en stuurverwarming, ledkoplampen, 19-inch lichtmetalen wielen, lederen bekleding

Verkoopprijs: € 47.002
Vanafprijs: € 45.251
Leaseprijs: € 600,- per maand
Informatie: www.broekhuis.nl

NIEUWE SUV
CITROËN C5 AIRCROSS

CITROËN

- STOER & EXPRESSIEF DESIGN
- VOLOP NIEUWE TECHNOLOGIEËN
- KRACHTIGE EN EFFICIËNTE MOTOREN

VANAF € 31.990 RIJKLAAR

NETTO BIJTELLING
VANAF € 218/MND

RUESINK
ONZE NAAM IS UW GARANTIE

Doetinchem Vlijtstraat 29, Tel.: 0314 323 500
Enschede H. ter Kuilestraat 175b, Tel.: 053 430 8006
Ruurlo De Venterkamp 11, Tel.: 0573 452 004
Zutphen De Stoven 25, Tel.: 0575 570 075

www.ruesink.nl/citroen

OVEREENKOMSTIG 1999/94/EG. MIN/MAX VERBRUIK: 4,0 - 5,7 L/100 KM; 25 - 17,5 KM/L; CO_2: 106 - 131 G/KM.
Genoemde vanafprijzen zijn incl. btw en kosten rijklaarmaken. Verkoopprijs incl. kosten rijklaar maken, recyclingbijdrage, kosten tenaamstelling en inschrijving kentekenregister. Genoemde vanaf netto bijtelling is gebaseerd op Citroën C5 Aircross PureTech 130 S&S Live met een scale waarde van € 30.550 en 38,1% loonbelasting. Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend. Raadpleeg voor de meest actuele prijzen altijd uw officiële Citroën-dealer. Niet geldig i.c.m. andere acties, niet geldig voor fleet- en lease orders en niet inwisselbaar voor contanten. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaardspecificaties. Informeer bij uw verkoopadviseur naar de voorwaarden. Alle wijzigingen voorbehouden aan Autobedrijf Ruesink. © 06-19

CITROËN C5 AIRCROSS

DEALER: RUESINK DOETINCHEM **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RON BEUNK

HENK VELLEKOOP:
"De belangrijkste redenen om eventueel voor de C5 Aircross te kiezen zijn wat mij betreft zijn stoere, eigenzinnige Citroën-look en de ruimte aan boord. Die biedt hij zelfs meer dan ik nodig zou hebben. Op de weg gedraagt hij zich comfortabel en presteert hij ruim voldoende. De flippers van de automatische transmissie snap ik niet helemaal; die heeft hij in mijn optiek helemaal niet nodig."

BERT VAN ASSELT:
"Heel betaalbaar in deze uitvoering en toch heel compleet, met zelfs een camera die automatisch ongelukken kan opnemen. De C5 Aircross beschikt over een krachtige dieselmotor, een echt Franse vering, een makkelijke besturing en een soepele transmissie. Verder valt hij op door zeer veel binnenruimte, een goede zitpositie, een degelijke afwerking en een mooie, moderne styling."

"CAMERA DIE ONGELUKKEN OPNEEMT"

RENÉ JAK:
"Voor mij scoort de Citroën C5 Aircross in zijn totaliteit een keurige acht en laat hij een prima prijs-kwaliteitverhouding zien, ook al vormt hij qua stijl niet direct het type auto dat ik zelf snel zou kiezen. Afwerking, kwaliteitsbeleving en interieursfeer vind ik zeker voldoende van niveau, terwijl ik de prettige zit en de hoeveelheid ruimte in de auto als duidelijke pluspunten beschouw. Rijden doet hij goed."

SPECIFICATIES
Merk: Citroën
Model: C5 Aircross SUV
Type: BlueHDi 180 S&S Shine EAT8
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1997 cm3
Vermogen: 180 pk
Koppel: 400 Nm
Verbruik: 1 op 21,3

Acceleratie 0-100 km/h: 8,6 s
Topsnelheid: 211 km/h
Uitrusting (speciale opties): ConnectedCam Citroën, Grip Control & Hill Descent Assist, Handsfree bediende achterklep, Metallic lak, Pack Park Assist, Reservewiel thuiskomer, Two Tone Perla Nera Black i.c.m. metallic lak

Verkoopprijs: € 52.190
Leaseprijs: 535 euro per maand (excl. BTW)
Vanaf Prijs: € 31.990
Informatie: www.ruesink.nl

Maak een proefrit en oordeel zelf

TOYOTA

ALWAYS A BETTER WAY

"Ik zou voor de RAV4 kiezen vanwege het ruimteaanbod en de mogelijkheid om deels elektrisch te rijden" **Iris Conijn**

"Hij biedt voldoende zitcomfort en veel ruimte, ook voor bagage" **Martin Tiekken**

"Verrassend snel voor een SUV" **Joas Root**

De Toyota RAV4.
Vanaf € 34.995,-
(€ 539,- lease v.a. p/m*)

De Toyota Corolla TS.
Vanaf € 24.995,-
(€ 379,- lease v.a. p/m*)

"Groter dan ik verwachtte, met meer dan voldoende beenruimte" **Rob de Graaf**

"Sturen doet hij licht en direct" **Henk Vellekoop**

"Hét pluspunt van deze auto vind ik de motor; wat een heerlijk vermogen" **Rens van Woerkom**

Wij kijken terug op een zeer geslaagde editie van de Zakenautotestdag. Hier ziet u een greep uit de reacties op de geteste Toyota RAV4 en Corolla TS Hybrid. Alle pluspunten van deze zakelijke toppers ontdekken? Kom snel langs voor een proefrit of kijk voor meer informatie op **toyota-doetinchem.nl.**

Gecombineerd brandstofverbruik varieert van 3,3 l/100 km (30,3 km/l) – 6,1 l/100 km (16,4 km/l). CO_2 76-140 gr/km.

* Toyota Financial Services leasetarief per maand o.b.v. Toyota Private Lease, 48 mnd, 10.000 km/jaar, wegenbelasting in provincie Utrecht, incl. max. bonus/malus (12 schadevrije jaren) en btw, en excl. brandstof • Tarieven kunnen afwijken per provincie i.v.m. wegenbelasting en bij gekozen uitvoering, wijziging van opties, looptijd, kilometrage, schadevrije jaren en gewicht • Meerkilometerprijs varieert tussen € 0,04 en € 0,11 per km, exacte prijs staat vermeld op de offerte • Toetsing en registratie BKR • Wijzigingen en typefouten voorbehouden. Prijs inclusief BPM en kosten rijklaar maken. Prijswijzigingen en typefouten voorbehouden. Vraag uw Toyota-dealer naar de voorwaarden. Afgebeeld RAV4 2.5 Hybrid Bi-Tone Automaat in parelmoer wit t.w.v. € 48.890. Afgebeeld Corolla Touring Sports Premium t.w.v. € 41.595,-.

KEURMERK PRIVATE LEASE

Ten Have

Doetinchem, Logistiekweg 32, 0314-322611,
toyota-doetinchem.nl

TOYOTA RAV4

DEALER: TEN HAVE DOETINCHEM **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** STEEF BISSELING

IRIS CONIJN:
"De belangrijkste argumenten als ik voor de RAV4 zou kiezen zijn het ruimteaanbod en de mogelijkheid om (deels) elektrisch te rijden. Ik vind het een mooie, goed rijdende en vlot presterende auto met een nette afwerking, prettige stoelen en een handig groot navigatiesysteem met camera."

MARTIN TIEKKEN:
"De Toyota RAV4 kenmerkt zich van buiten door een strak design en laat een mooie afwerking zien, met leuke details. Hij biedt voldoende zitcomfort en veel ruimte, ook voor bagage. Prestaties, wegligging, besturing en remmen zijn goed, waarbij je wel relatief veel geluid hoort tijdens het rijden."

RENS VAN WOERKOM:
"Hier staat zeker een auto, een frisse verschijning. Alles zit perfect in elkaar en maakt een degelijke indruk, zoals we van Toyota gewend zijn. Je rijdt zo weg met de RAV4, ook al reageert hij een tikkeltje afstandelijk. Het stoere uiterlijk en de hoge zitpositie spreken mij het meest aan."

"VERRASSEND SNEL"

JOAS ROOT:
"Verrassend snel voor een SUV, deze Toyota RAV4. Er zit echt veel kracht in. Sowieso rijdt hij lekker, met een goede vering en wegligging. Verder valt me op dat hij veel ruimte aan boord heeft, zowel in de cabine als in de kofferbak. Het is een mooi grote auto en de afwerking doet luxueus aan."

ROB DE GRAAF (RDGM):
"Het exterieur is erg leuk uitgevoerd voor een SUV. Het interieur is ruim en oogt door de blauwe stiksel wat frivool. De RAV4 stuurt lekker sportief en trekt snel op. De bagageruimte is groot."

SPECIFICATIES
Merk: Toyota
Model: RAV4
Uitvoering: 2.5 Hybrid AWD Bi-Tone
Transmissie: CVT
Brandstof: benzine + stroom
Motor: 2487 cm3, elektro
Vermogen: 218 pk
Verbruik: 4,4 l/100 km
Acceleratie 0-100 km/h: 8,4 s
Topsnelheid: 180 km/h
Uitrusting: metallic lak, trekhaak, panoramisch schuif-kanteldak
Verkoopprijs: € 50.690
Vanafprijs: € 34.995
Leaseprijs: € 529
(48 maanden, excl. BTW)
Informatie:
www.toyota-doetinchem.nl

TOYOTA COROLLA

DEALER: TEN HAVE DOETINCHEM **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** STEEF BISSELING

ROB DE GRAAF (UW DROOM):
"Groter dan verwacht, deze Toyota Corolla, met meer dan voldoende beenruimte. De fijne stoelen zorgen voor een goede zit en de auto gedraagt zich comfortabel, met een relaxte manier van rijden, een rustige motor en een soepel schakelende automaat. Een 9 verdient hij wel."

WILFRED BUSSINK:
"Wat een prachtige auto; een beetje een Lexus, ook door de bijzonder degelijke afwerking. Het interieur zou ik bijna 'saai goed' noemen. Het door en door geteste hybridesysteem is zo uitgedokterd dat je nu kunt kiezen tussen een hatchback, een sedan en een stationwagon. Fijne stoelen, trouwens."

HENK VELLEKOOP:
"Scherp mooi vind ik deze Toyota, die opvalt door zijn strakke carrosserienaden en ook elders de Japanse kwaliteit waarmaakt. Bij

"BEETJE EEN LEXUS"

de traploze automaat plaatste ik vooraf mijn twijfels, maar hij viel erg mee. Sowieso biedt de auto met zijn 180 pk prima prestaties. Sturen doet hij licht en direct."

RENS VAN WOERKOM:
"Super uitgesproken is de Corolla niet, maar zeker wel vlot en strak van lijn, met een zakelijk interieur erin dat qua afwerking aansluit bij de verwachtingen van een topmodel. Ruimte en zitcomfort heeft hij prima voor elkaar. Hét pluspunt van deze auto vind ik de motor: wat een heerlijk vermogen."

SPECIFICATIES
Merk: Toyota
Model: Corolla Touring Sports
Uitvoering: 2.0 Hybrid Premium
Transmissie: CVT
Brandstof: benzine + stroom
Motor: 1987 cm3, elektro
Vermogen: 180 pk
Verbruik: 3,9 l/100 km
Acceleratie 0-100 km/h: 8,1 s
Topsnelheid: 175 km/h
Uitrusting: metallic lak, panoramisch schuif-kanteldak
Verkoopprijs: € 43.985
Vanafprijs: € 23.995
Leaseprijs: € 399 (48 maanden, excl. BTW)
Informatie:
www.toyota-doetinchem.nl

LEXUS ES

DEALER: LEXUS ARNHEM **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JOHAN GREVEN

JILL ALTHOFF:
"De Lexus ES maakt een robuuste indruk, ook qua weggedrag, al doet hij wat stug en zwaar aan en had ik iets meer power verwacht. In de relatief eenvoudig opgezette cockpit vallen het grote beeldscherm en het head-up display mij op. Zitcomfort en bewegingsruimte zijn prima voor elkaar."

BERT VAN ASSELT:
"Erg mooi, deze grote, luxe limousine. De kwaliteitsbeleving blijkt van een heel hoog niveau, net als het comfort, de interieur- en bagageruimte. Verder ervaar ik de Lexus als een krachtige, soepele reisauto. Wel moet ik wennen aan de bediening van alle functies, die wat onoverzichtelijk is."

"VAN HEEL HOOG NIVEAU"

WILFRED BUSSINK:
"Zo'n Lexus kiest je als je echt iets anders wilt. Ontegenzeggelijk een premiumauto, al ervaar je wel dat hij de hybridetechniek met Toyota deelt, dus maakt hij zijn meerprijs waar? Absoluut! Hij onderscheidt zich met zijn imago, markante design en voortreffelijke afwerking, met unieke Japanse invloeden."

JOAS ROOT:
"Vanaf 53 mille, dat lijkt mij een nette prijs voor zo'n mooi uitgevoerde auto, met goed doordachte details en een hele ruime cabine met erg comfortabele stoelen. De automaat loopt soepel door de versnellingen heen en in de sportstand biedt de motor meer kracht dan verwacht."

SPECIFICATIES

Merk: Lexus
Model: ES
Uitvoering: 300h F Sport Premium
Transmissie: CVT
Brandstof: benzine + stroom
Motor: 2487 cm3, elektro
Vermogen: 218 pk
Verbruik: 5,1 l/100 km
Acceleratie 0-100 km/h: 8,9 s
Topsnelheid: 180 km/h
Uitrusting: Premium-pakket
Verkoopprijs: € 66.095
Vanafprijs: € 52.995
Leaseprijs: va €. 699,-, 60 mnd, 10.000km/jaar
Informatie: www.lexus-arnhem.nl

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 reëel? 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

Tekst: Aart van der Haagen Fotografie: Aart van der Haagen, Totaal Coaching

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 bevlogenheid 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 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."

"EEN COMMUNICATIETRAINING IS ZINVOL, MAAR WERKT ALLEEN ALS DE CURSISTEN HUN OREN OOK ECHT OPENZETTEN"

GÉÉN PERSOONLIJKHEIDSSTOORNIS

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

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

WET POORTWACHTER

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

"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

"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."

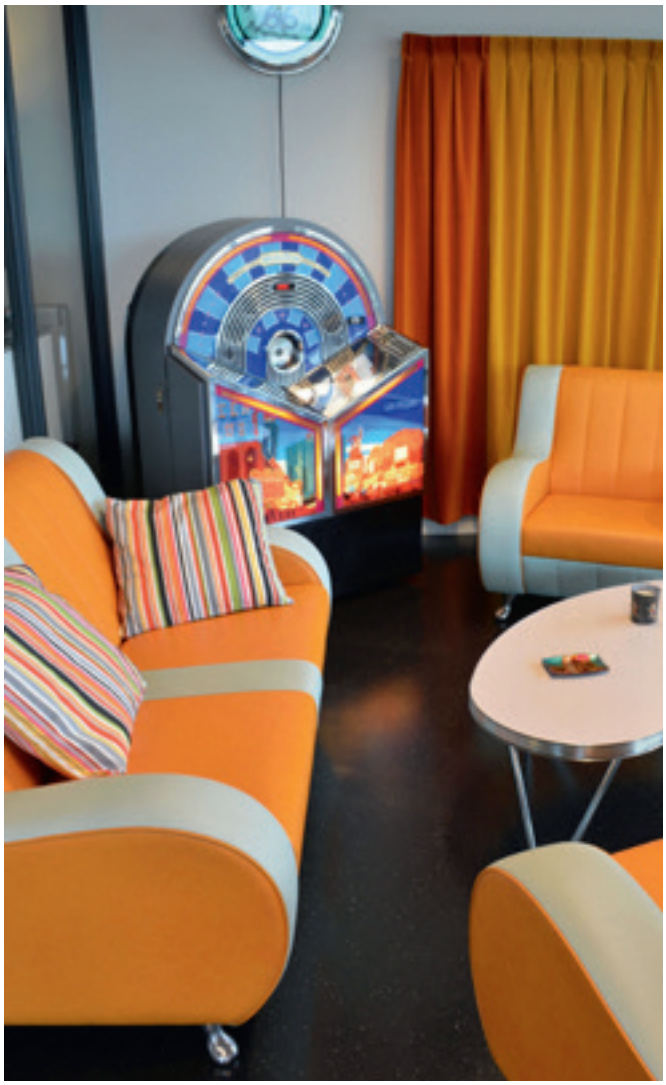
EIGEN WIJSHEID

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 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."

"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"

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 bevlogenheid 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 biedt. 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 bevlogenheid 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 7,50 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.

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 ben. 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

‘N PIJNLIJK TANDARTSBEZOEK...

Is uw organisatie al eens getroffen door cybercriminaliteit? Bijvoorbeeld een aanval op uw computersystemen, diefstal van data, chantage met ransomware, virussen of e-fraude. Niet? Prijs u dan gelukkig, want hoewel definities en statistieken variëren, staat buiten kijf dat cybercriminaliteit nog steeds ieder jaar toeneemt en momenteel de snelst groeiende criminele activiteit ter wereld is. Het is dus niet zozeer de vraag óf u getroffen gaat worden door een cyberincident, maar eerder wanneer!

Bij hacken denken we vaak nog aan een stoffig zolderkamertje, waarin iemand dagenlang persoonlijk probeert in te breken in een systeem. Dat beeld is echter flink achterhaald. Tegenwoordig struinen allerlei geautomatiseerde hoogstandjes continu het internet af om te ontdekken waar er zwakke plekken zitten. En dan bent u de klos. Heeft u net een update nog niet geïnstalleerd? Bingo!

Ver-van-mijn-bed-show

Wellicht voelt de dreiging nog als ver weg. Het betreft echter niet slechts grote multinationals die het slachtoffer van cybercriminaliteit worden. Denk eens aan het garagebedrijf in Zutphen dat recent niet bij zijn data kon komen door gijzelsoftware, maar ook twee doelwitten die enige tijd geleden het nieuws hebben gehaald: de Rotterdamse haven en de parkeergarages van Q-park. En meer in de buurt: een tandartspraktijk in Nijmegen die getroffen werd door een cyberincident. Dan kan zo’n tandartsbezoekje toch ineens een stuk pijnlijker worden dan gedacht... voor de praktijk zelf in dit geval!

In een wereld waarin alles en iedereen door het internet met elkaar verbonden wordt, nemen de zorgen over cybersecurity toe. Pas op het moment dat zich een cyberincident voordoet, beseffen veel organisaties hoe verstrekkend de gevolgen kunnen zijn. Analisten vrezen dan ook dat een flink aantal bedrijven nog onvoldoende is voorbereid op cyberaanvallen.

Stevige boetes

Voor alle bedrijven en organisaties die persoonsgegevens vastleggen van klanten, personeel of andere personen uit de EU, is de algemene verordening gegevensbescherming (AVG) van toepassing om te voorkomen dat u als ondernemer

hierin een te afwachtende houding aanneemt. De AVG dwingt tot actie en maatregelen. U heeft verantwoordingsplicht en moet kunnen aantonen dat u zich aan de wet houdt. Via documenten moet u kunnen bewijzen dat u de juiste organisatorische en technische maatregelen heeft genomen om aan de AVG te voldoen. Kunt u dat niet? Dan riskeert u een stevige boete van maximaal 20 miljoen euro of 4% van uw wereldwijde omzet!

Cyberverzekering

Diefstal of verlies van gevoelige informatie over klanten of werknemers kan iedere onderneming overkomen. Het verlies van één laptop kan al tot ernstige financiële gevolgen en reputatieschade leiden. Een cyberverzekering heeft daarom zin voor iedere onderneming (van welke omvang dan ook) die beschikt over vertrouwelijke informatie en/of klantgegevens. Zorg dat u niet te laat handelt en laat u tijdig adviseren! Onze specialisten helpen u graag bij het in kaart brengen van uw cyberrisico’s, dus neem gerust vrijblijvend contact met ons op.

Rodger Lukken
adviseur

Heilbron
Edisonstraat 92
7006 RE Doetinchem
Postbus 99
7000 AB Doetinchem
t (0314) 37 32 60
f (0314) 37 32 70
e info@heilbron.nl
www.heilbron.nl

HEILBRON
Anno 1932

zéker weten, zéker leven.

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY

NISSAN

Innovation that excites

NISSAN MICRA & QASHQAI

NU MET:

- **GRATIS AUTOMAAT** (1)
- **5 JAAR GRATIS GARANTIE** (2)

5 JAAR GRATIS GARANTIE

ONTDEK HET UNIEKE AANBOD IN ONZE SHOWROOM!

HERWERS NISSAN

Laan v.d. Dierenriem 29
7324 AB **Apeldoorn**
Tel. (055) 369 62 12

Solingenstraat 3
7421 ZN **Deventer**
Tel. (0570) 519 360

Kruisbergseweg 8
7255 AE **Hengelo GLD**
Tel. (0575) 46 22 44

Kelvinstraat 2
6902 PW **Zevenaar**
Tel. (0316) 52 35 23

herwers.nl/nissan **facebook.com/herwers** **twitter.com/herwers**

(1) De gratis automaat is geldig bij aanschaf van een nieuwe Nissan MICRA of Nissan QASHQAI met een automatische transmissie, ongeacht de uitvoering. (2) De gratis 5 jaar fabrieksgarantie bestaat uit 3 jaar fabrieksgarantie en 2 jaar verlengde garantie. Acties zijn uitsluitend geldig op nieuwe klantorders tot en met 30/06/2019, niet geldig voor fleet en (Private) Lease orders en niet inwisselbaar tegen contanten. Optionele pakketten en/of uitrusting zijn altijd de keuze van de consument en kunnen desgewenst tegen meerprijs worden geleverd. Getoonde modellen kunnen afwijken van de beschreven uitvoering. Raadpleeg voor de beschikbaarheid en actievoorwaarden uw officiële Nissan-dealer. Alle wijzigingen voorbehouden aan Nissan Nederland.

Uitstoot en verbruik van de getoonde modellen: CO_2 100 - 154 G/KM 3,8-5,8L/100KM (NEDC 2.0)

NISSAN.NL