

UTRECHT

Jaargang 35 | Nummer 3 | Juli - Augustus 2019

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO UTRECHT

JAARBEURS

"SAMEN
BIJZONDERE
MOMENTEN
CREËREN"

HET NUTTIGE EN AANGENAME
'HARINGPARTY SMAAKT NAAR MEER'

ONDERNEMERSFONDS UTRECHT
DOOR ONDERNEMERS,
VOOR ONDERNEMERS

DE BANEN VAN 2030
BESTAAN NOG NIET

NEW ALL-ELECTRIC I-PACE

MAAK INDRIJK IN ALLE STILTE.



3 JAGUAR CARE
TOT 100.000 KILOMETER
JAAR GARANTIE | ONDERHOUD

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

De beste
Nieuwkomer 2019

Broekhuis Utrecht

De Heldinnenlaan 215, 3543 MB Utrecht
030 850 75 00

jaguar-utrecht.nl

THE ART OF PERFORMANCE

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



REFLECTIE

Velen genieten op dit moment van een welverdiende zomervakantie. Degenen die het fort moeten bewaken, hebben op kantoor wellicht nu wat extra tijd over. Niet voor niets worden er gedurende de zomer nieuwe ideeën geboren of plannen bijgesteld voor de rest van het jaar.

Een punt van aandacht kan het vinden van goed personeel zijn. Een extra uitzendbureau inschakelen is een optie, maar het loont wellicht ook om eens goed naar je personeelsbehoefte te kijken. Zijn er alternatieven om dit probleem op te lossen? Uit onderzoek van CBS blijkt dat organisaties met een buitenlands moederbedrijf vaak werk naar elders verplaatsen; bij zo'n 1 op de 5 bedrijven met 50 of meer medewerkers is dat het geval. Van de Nederlandse bedrijven besteedde echter slechts 3% werk internationaal uit.

Wat deze zoektocht extra lastig maakt, is het feit dat het werklandschap er binnen afzienbare tijd anders uit gaat zien. Sterker nog, het overgrote deel van de banen in 2030 bestaat nu nog niet. Wendbaar personeel is dus essentieel. Daarom wordt het steeds belangrijker om naast kennis en vaardigheden ook naar de soft skills van een werknemer te kijken. Is hij of zij in staat om mee te bewegen met deze veranderingen? In deze editie besteden we extra aandacht aan deze problematiek.

Een fijne zomer gewenst!

Met vriendelijke groet,

Teun van Thiel
teun@utrechtbusiness.nl



Zakenmagazine voor ondernemers
en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 34

Juli - Augustus 2019, editie 3

EEN UITGAVE VAN

MVM Business Productions
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505
Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl
Tel. redactie Utrecht (030) 251 2818

UITGEVER

Michael van Munster

HOOFDREDACTIE

Teun van Thiel

REDACTIEMEDEWERKERS

Hans Hajée, Aart van der Haagen

VORMGEVING

Lisa Pashouwers

COVERFOTO

Darryl Adelaar

DRUK

Balmedia
ISSN: 1387 - 9707

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

Van Munster Media BV
Ruben Jansen T: 024 - 3738505
ruben@utrechtbusiness.nl

Advertentietarieven op aanvraag

ABONNEMENTEN

Tel. (024) 373 85 05
abonnementen@utrechtbusiness.nl

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Zij worden na een jaar automatisch verlengd, tenzij de abonnee uiterlijk twee maanden voor het verstrijken van de termijn schriftelijk opzegt. Abonnementsprijs per jaar: € 55,- (incl. btw)

COPYRIGHTS

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

www.utrechtbusiness.nl

6	<i>Jaarbeurs: "Samen bijzondere momenten creëren"</i>
10	<i>'Haringparty smaakt naar meer'</i>
12	Stern Electric Experience Center: walhalla van duurzame mobiliteit
16	Ondernemersfonds Utrecht heeft landelijke voorbeeldfunctie
19	Column: Ingrijpende wijzigingen in het arbeidsrecht
20	De banen van 2030 bestaan nog niet
23	Over tot actie!
24	Werken zonder grenzen: lusten en lasten van een globale arbeidsmarkt
28	FC Utrecht: 'Samen gaan we weer op een missie'
31	Column: Agile organiseren voor u van belang?
33	Infram en Twinning Energy: 'Waterstoftoekomst is nu!'
35	Kasteel Sypesteyn: Verborgен juweel
36	Horse Dancers: verzuim omlaag door preventie met paarden
40	ASI Document Management: 'Niet papierloos, wel minder papier'
44	Zwager Koffie: 'Onze gedeelde passie maakt het verschil'



12



16



28

5

- 48 Hulp voor circulaire ondernemers
- 51 Cybersecurity: what the hack?
- 52 Trends & ontwikkelingen in het MKB financieringslandschap
- 54 NFORZA lost softwareproblemen van klanten op
- 58 Vitaliteit werknemers: geen kostenpost maar rendabele investering
- 62 Literatuur



JAARBEURS

“SAMEN BIJZONDERE MOMENTEN CREEREN”

De naam Jaarbeurs zal bij bijna elke Nederlander een belletje doen rinkelen, maar wat er nou precies allemaal mogelijk is, is vaak minder bekend. Publieks- en vakbeurzen, zo ver komt menig een nog wel, maar de (zakelijke) mogelijkheden in de bijzondere Jaarbeurslocaties zijn eindeloos. “Samen bijzondere momenten en saamhorigheid creëren, daar draait het allemaal om”, aldus Steve Landman, die zich als Key Accountmanager vooral richt op grotere bedrijfsevents in de hallen van Jaarbeurs.

Wie het heeft over Jaarbeurs zal daarbij in eerste instantie vaak denken aan het beroemde hallencomplex in het hart van Utrecht. Bijna iedereen is er wel een keer geweest, is het niet tijdens een publieksevenement dan toch tijdens een van de vele beurzen die er plaatsvinden. Jaarbeurs kent echter meer locaties die uitermate geschikt zijn voor elk soort zakelijke meeting die maar te bedenken is (zie kadertekst,

red.). Lang niet iedereen zal het weten, maar al met twee personen kun je terecht om een ruimte te huren voor bijvoorbeeld een vergadering. Ga je voor groot (vanaf zo'n 1.500 personen) tot zéér groot (tot 100.000 bezoekers), dan zijn het wél de hallen waar je moet zijn. “En ook daar kun je eigenlijk alle kanten op”, vertelt Steve Landman, die sinds februari als Key Accountmanager werkzaam is op de afdeling Beurzen en Evenementen bij Jaarbeurs. Landman is verantwoordelijk voor het binden van bedrijven die hun evenement willen gaan houden in de hallen van Jaarbeurs. “Zo'n evenement kan van alles inhouden”, geeft hij aan. “Een personeelsfeest, een jaarlijkse kick-off of een inspiratiedag bijvoorbeeld. Vaak begint dat met een stukje plenaire programmering, waarbij de gasten van informatie worden voorzien. Even de doelstellingen of de resultaten van het afgelopen jaar doornemen bijvoorbeeld. Daarna is er dan tijd voor een activiteit of bijvoorbeeld een feest met muziek, een hapje en een drankje.”

DE JAARBEURS – DE MOGELIJKHEDEN.

HALLENCOMPLEX

In dit artikel gaat het vooral over de hallen van Jaarbeurs. Dit multifunctionele complex kent een zeer uitgebreide infrastructuur en bestaat uit elf hallen met een vloeroppervlakte van meer dan 100.000 vierkante meter. De hallen zijn voorzien van alle mogelijke faciliteiten en zijn daarmee geschikt voor de meest uiteenlopende activiteiten, zoals grotere congressen, beurzen, evenementen, feesten en concerten.

MEDIA PLAZA

Een van de meest innovatieve congres- en vergaderlocaties in Europa, opgebouwd uit 25 foyers en sessiezalen. Miljoenen led-lampjes, innovatieve toepassingen en ultramoderne faciliteiten in beeldprojectie, geluidseffecten en inrichting geven elke ruimte een uniek karakter. Beschikkend over meerdere grote congreszalen die te combineren zijn met kleinere ruimtes voor break-out sessies en barzones voor netwerkborrels. Een stap vooruit met je gasten, daar staat het moderne Media Plaza voor.

VERGADERCENTRUM MEETUP

Flexibele vergaderzalen voor 2 tot 240 mensen. Zeven dagen in de week geopend en met een eigen parkeerterrein. Hoogwaardig design en optimaal beeld en geluid zorgen voor strak vormgegeven settings die inspireren en uitdagen.

BEATRIX THEATER

Een ware parel op Nederlands theatergebied en een icoon in Utrecht. Maar vooral ook een zeer geschikte congreslocatie met een uitzonderlijke ambiance. In de oplopende theaterzaal kunnen 350 tot 1500 personen terecht. Een plenaire sessie is bijna oneindig uit te breiden met de Expozaal en de sessiezalen van Jaarbeurs MeetUp.

KRACHT

Het gaat in de Jaarbeurshallen logischerwijs om de grotere bedrijfs evenementen. “Voor de hallen zijn de beurzen de corebusiness, maar ik richt me echt op de uitstap naar live events”, legt Landman uit. “Er zijn in de hallen zó veel mogelijkheden om zo’n live ontmoeting onvergetelijk te maken. Het is een ideaal instrument om verbondenheid te creëren, die kracht wordt echt nog vaak onderschat. Ook wijzelf merken dat nog steeds. Onlangs hebben we zelf een personeelsevenement gehad. Het ging om een zogenaamd family event, waarbij ook een stukje sport en beweging met elkaar centraal stond. Je merkt dat daar de periode erna echt veel over gepraat wordt op de werkvloer. Vroeger ging het om teambuilding, nu draait het echt om het creëren van betrokkenheid onder de werknemers en relaties.”

BETROKKENHEID

De markt van bedrijfs events floreert in tijden dat het economisch goed gaat. “Er zijn jaren geweest waarin minder mogelijk was bij veel bedrijven, maar nu zitten we in een goede tijd”, legt Landman uit. “Als er minder te besteden is, dan zijn marketing en personeelsbijeenkomsten zaken waar als eerste in gesneden wordt. Als het dan weer beter gaat, dan werkt het ook andersom. Overigens is het niet alleen het economische aspect dat daarin belangrijk is. Je merkt ook echt in de markt dat het steeds belangrijker wordt om onder medewerkers en relaties verbinding te creëren. De krachten bundelen en gaan voor een wij-gevoel. De live ontmoetingen blijken daar steeds belangrijker in te worden en daar zijn live events perfecte middelen voor.” Landman merkt ook dat het gewaardeerd wordt onder de bezoekers van zo’n live event: “Teambuildingactiviteiten werden vroeger vaak gezien als een ‘moetje’. Je deed mee omdat het nou eenmaal van je verwacht werd. Nu wordt het vaak vrij gelaten. Doe je niet mee, dan is het ook goed. Maar mensen willen er graag bij zijn. Het

resultaat is dat je enthousiaste mensen krijgt en je merkt dat de betrokkenheid dan groeit. Heel mooi om te zien.”

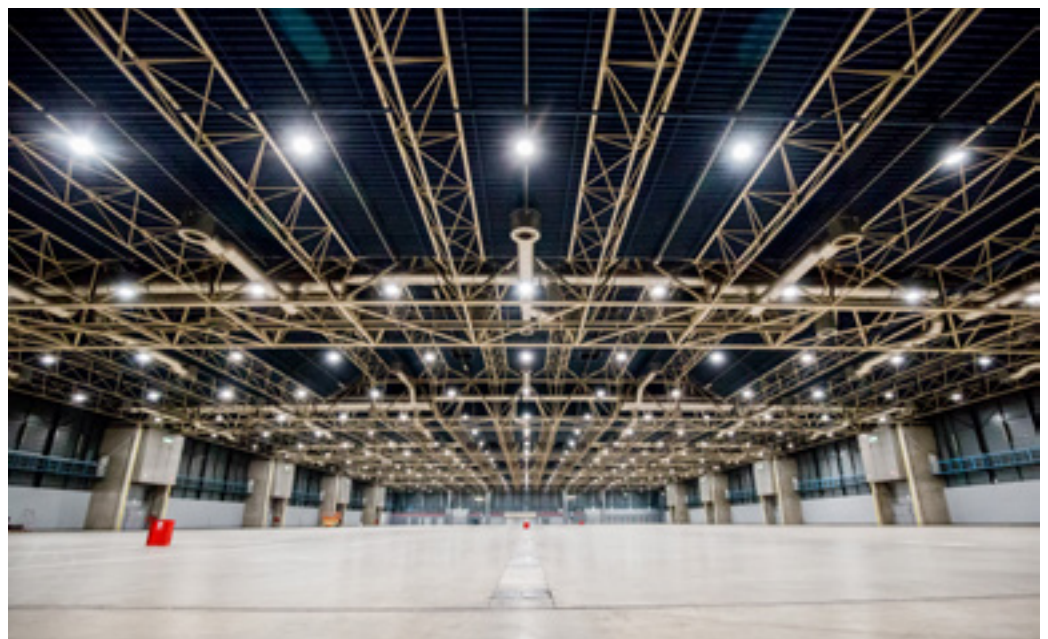
ALLES BIJ ELKAAR

Een trend die Landman in de markt ziet is dat in de bedrijfswereld steeds meer fusies en samenwerkingen plaatsvinden, puur om elkaars krachten te benutten. “We doen bijvoorbeeld zaken met een grote uitzendpartij met veel verschillende takken, die door het hele land zitten. Sinds afgelopen jaar hebben zij er voor gekozen om één centraal event te organiseren waarbij ze dan al die takken samen laten komen om samen een start in het nieuwe jaar te maken. In plaats van regionaal trek je dan alles landelijk even bij elkaar. Dat is echt iets wat ik steeds vaker zie gebeuren in de markt.”

“Bij de voorbespreking van de wensen van een organisator, staan wij uitgebreid stil bij het doel dat wordt beoogd met het event”, vertelt Steve Landman. “Wij gaan altijd uit van zes hoofddoelstellingen die we samen met de klant concretiseren: kennis delen, motiveren (bijvoorbeeld leads genereren), teambuilding, draagvlak creëren (denk aan het lanceren van nieuwe ideeën), relatiebeheer en imago (het overtuigen van toekomstige klanten bijvoorbeeld). Een event dat blijft hangen, is een ervaring voor iedereen. Dat is het grote verschil met elke andere vorm van marketing.”

ERVARING

Een van de voordelen van Jaarbeurs in dat opzicht is de centrale ligging in het land, net als het feit dat Centraal Station Utrecht letterlijk naast de deur ligt. “Daarnaast hebben we ook meer dan genoeg parkeergelegenheid naast de hallen en is de infrastructuur rond de Jaarbeurs de laatste tijd enorm verbeterd. Ook qua bereikbaarheid is dit echt een ideale locatie”, geeft Landman aan. Het betekent overigens niet dat de Jaarbeurshallen – of Jaarbeurs in het algemeen – alléén een locatie is. Het is namelijk veel meer dan dat. “Plat gezegd le-





SAFARI IN AFRIKA?

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



Al sinds 1979 dé Afrika specialist

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



veren we een dak; een ruimte met een stukje facilitair, waarbij we ook prima kunnen voorzien in de catering. Daarnaast kunnen we dankzij onze 102 jaar aan ervaring ook uitstekend meedenken over het creatieve deel van een event. We kunnen dankzij al die kennis en expertise heel goed een adviserende rol spelen bij het uitwerken van ideeën. Daarnaast kennen we ook de meest geschikte leveranciers op het gebied van zaken als licht, geluid en podiumbouw, dus ook daarin kunnen we bijdragen.”

BEWUSTWORDING

Landman merkt regelmatig dat bedrijven waar hij mee in contact komt het idee hebben dat de hallen van Jaarbeurs voor hen veel te groot zijn om hun event te houden. “Op dat gebied moeten we inderdaad nogal eens een stukje bewustwording creëren. Door middel van aftermovies en foto's kan ik dan aantonen dat het ook met tweeduizend man al heel interessant kan zijn. Je hoeft ook niet alleen te denken aan een personeels-event, maar ook een relatie-event kan heel nuttig zijn. Naast je eigen personeel kun je tijdens een feestavond dan ook relaties de kans geven zich op het podium te laten zien. Bezoekers vergeten zo'n evenement nooit meer. We merken ook dat het voor bedrijven heel mooi is om te kunnen zeggen dat hun event plaatsvindt in de Jaarbeurs. Het straalt echt wat uit.”

ENTHOUSIAST

Bij Jaarbeurs vinden jaarlijks zo'n zesduizend meetings plaats. Daarbij tellen we dan ook de vergaderingen met twee of drie personen mee, maar bijvoorbeeld ook een feest als Thunderdome, waarbij alle 100.000 vierkante meters van de hallen benut worden en op één avond vijftigduizend mensen hun weg naar de Jaarbeurs vinden. In totaal komt het neer op zo'n 2,3 miljoen bezoekers per jaar, die allemaal mooie momenten willen beleven. Landman: “Dat is voor mij

“IK MERK ECHT
IN DE MARKT
DAT ER STEEDS
MEER BEHOEFTE
BESTAAT AAN HET
SAMENKOMEN MET
ELKAAR EN DAAR
KUNNEN WIJ HEEL
GOED BIJ HELPEN.”

ook het mooie van bezig zijn in deze sector. Je bent bezig met een stukje ontspanning van anderen, dat kenmerkt zich door een glimlach op je gezicht. Ik moet zelf enthousiast zijn, dan worden anderen dat ook. Ik hoef daar overigens geen moeite voor te doen. Voor ik hier werkte kwam ik zelf al regelmatig in de Jaarbeurshallen op muziekevenementen en beurzen. Nu kan ik hier andere mensen die mooie momenten bezorgen en dat doe ik met veel plezier. Jezelf voorbijlopen heeft in deze branche geen zin, je moet er gewoon lekker in staan en zorgen dat je de oplossingen bij elkaar kunt bedenken om tot een zo goed mogelijk evenement te komen.”

GLIMLACH

Samen bijzondere momenten realiseren, daar draait het voor Landman allemaal om. “Ik merk echt in de markt dat er steeds meer behoefte bestaat aan het samenkomen met elkaar en daar kunnen wij heel goed bij helpen. Bedrijven zijn ook altijd welkom om hier eens te komen kijken in de hallen, zodat ze zich kunnen voorstellen hoe het er uit kan zien als zij hier hun evenement gaan laten plaatsvinden. Dan zien ze ook meteen wat de mogelijkheden zijn die Jaarbeurs te bieden heeft. Mochten ze dan inderdaad de keuze maken om zich aan ons te binden, dan zorgen wij er samen met hen voor dat ze de bezoekers bereiken die ze willen bereiken én dat die bezoekers uiteindelijk met een glimlach naar huis gaan...dát is het allerbelangrijkst.”

Meer informatie: www.jaarbeurs.nl/hallen

Heeft u vragen of zou u graag eens inspiratie op gaan doen in de hallen van Jaarbeurs? Neem dan contact op met Steve Landman via steve.landman@jaarbeurs.nl



Foto: Darryl Adelaar



HET NUTTIGE EN AANGENAME

'HARINGPARTY SMAAKT NAAR MEER'

Samen met CROP Corporate Finance verbond Utrecht Business zich dit jaar als mede-organisator aan de haringparty die de Ondernemersvereniging Stichtse Vecht (OVSV) ieder jaar bij Heeren van Maarssen houdt. Bijzonder was dat de aanwezige ondernemers diverse elektrische auto's en andere voertuigen konden bewonderen en uitproberen. Méér dan een haringparty dus en dat smaakte wat ons betreft naar meer!

< Vlnr: Michael van Munster (uitgever Utrecht Business), Jack Westerhout (Heeren van Maarssen), OVSV-voorzitter Cees van Joosten, wethouder Maarten van Dijk en Willem Sorel.



Het weer was uitstekend, de opkomst groot en de haring 'lekker vet'. Tel daar Heeren van Maarssen bij op als perfecte locatie en je hebt de hoofdingrediënten voor een zeer geslaagde haringparty. Samen met CROP Corporate Finance werd Utrecht Business dit jaar als medeorganisator toegevoegd aan het evenement en dat beviel ons meer dan goed. Onder een stralende zon was het genieten geblazen. Van lekker eten en drinken natuurlijk, maar ook van de duurzame vervoersmiddelen die te zien waren. De extra aandacht voor duurzame mobiliteit zorgde voor een combinatie van het nuttige en het aangename, waarbij het nuttige overigens ook zeer aangenaam was.

Zo'n 150 ondernemers vermaakten zich uitstekend en genoten van drankjes, haring en andere hapjes uit de keuken van Heeren van Maarssen. Ook gastheer Jack Westerhout toonde zich weer zeer content, net als de uiteraard niet ontbrekende haringmeisjes. Cees van den Oosten (voorzitter van de OVSV) heette in zijn welkomwoord onder andere Maarten van Dijk welkom. Hij is de nieuwe wethouder van Economische Zaken en was in die hoedanigheid voor het eerst aanwezig op de haringparty. Verder was er aandacht voor Willem Sorel. Hij was jarenlang medeverantwoordelijk voor de organisatie van de (netwerk)evenementen van de OVSV, maar gaat de vereniging vanwege een verhuizing verlaten. Uiteraard was er ook een woord van dank voor Jack Westerhout én de ondernemers die hun duurzame mobiliteitsoplossingen toonden aan de aanwezigen.

Het werd al met al een middag van ongedwongen netwerken onder het genot van heel veel lekkers, goed gezelschap en prachtige weersomstandigheden. De foto's vertellen de rest van het verhaal...



STERN ELECTRIC EXPERIENCE CENTER SINDS 1 MEI OPEN

WALHALLA VAN DUURZAME MOBILITEIT

De wereld van mobiliteit verandert momenteel harder dan in de afgelopen honderd jaar. Aan de basis daarvan ligt de noodzaak en inmiddels ook de behoefte om uitstoot te reduceren en de verstopping van steden en buitenwegen een halt toe te roepen. Een antwoord hierop is nu onder één dak te vinden bij het Stern Electric Experience Center in Utrecht.

Als je bedenkt dat het bedrijfsleven volop in de transitie zit naar slimme, duurzame en groenere mobiliteit, verwonder je je bijna over het feit dat Nederland nog niet meer concepten zoals Stern Electric Experience Center telt. Je stapt binnen in een showroom die nog het meest aan een beurs met kleine standjes doet denken, maar dan met volop natuurlijke lichtinval. 'Shop-in-shop', die term komt het eerst in je op als je enig gevoel voor marketing hebt. Een variëteit aan producten met

als bindmiddel elektrische en menselijke aandrijving staan hier ruim uitgesteld in een eigen omgeving, bepaald door de huisstijl van de desbetreffende fabrikant. De auto, de tuktuk, de fiets, de e-bike en de scooter kunnen we allemaal zo benoemen, maar kenden we de e-chopper, de e-cruiser en de speed pedelec al? Of wat te denken van een opvouwbare scooter voor 'the last mile'? "Bij bijna alle producten vertegenwoordigen we één hoogwaardig merk," zegt account manager Remko van der Meij, waarmee hij direct het shop-in-shop-effect van de fraai aangeklede showroom aan de noordzijde van Utrecht verklaart.

PIONIER

Het idee is nog kakelvers, want dit mobiliteitswalhalla opende op 1 mei jongstleden zijn deuren. Achter het concept zit de Stern Groep, één van Nederlands grootste retailers op het gebied van personenwagens. "De almaar toenemende filedruk, de uitstoot van schadelijke

gassen die het milieu en de volksgezondheid bedreigen en maatregelen als het Klimaatakkoord leggen een druk op de keten,” stelt Jan-Willem Wiersma, directeur van Stern Electric. “Er spelen allerlei ontwikkelingen, maar wanneer je de visie daarop peilt bij mensen in de autobranche, krijg je nog steeds reacties in de trant van ‘zo’n vaart zal het allemaal niet lopen.’ Nou, dat zien wij anders. Een eeuw geleden ging het precies zo.” Hij toont ter illustratie twee oude foto’s van 5th Avenue in New York. “Kijk, deze dateert van het jaar 1900. Tussen alle paarden met kar ontdek je één auto. Let dan eens op het verschil met het tafereel uit 1913: nergens meer een paard en wagen te bekennen.”

PROGRAMMA OMGOOIEN

Wiersma lanceert twee kernwoorden die de mobiliteit van de toekomst markeren: elektrificering en connectiviteit. “De evolutie van de accutechnologie bevindt zich inmiddels in een zodanig stadium dat voertuigen binnen hun toepassingsgebied over een acceptabele actieradius kunnen beschikken. Je ziet nu fabrikanten van auto’s, scooters en andere vervoermiddelen massaal hun programma omgooien en elektrisch aangedreven modellen ontwikkelen, waarbij de prijzen steeds gunstiger worden. Bij het onderhoud realiseert de gebruiker zelfs besparingen, want dat blijkt veel simpeler. In een brandstofauto zitten gemiddeld 900 bewegende delen, in een elektrisch type negentien. Tot de koplopers in de markt behoren de Chinezen en maak niet de denkfout dat die alleen maar slechte kwaliteit zouden leveren: niet is minder waar. Binnen het hoofdstuk connectiviteit ontstaan mobiliteitsoplossingen waarbij gebruik belangrijker wordt dan bezit, zoals deelconcepten, leasing, aan boord van een zelfrijdend voertuig stappen. Dat brengt uitdagingen op het gebied van infrastructuur mee en vraagt om nieuwe dienstverlening met kennis van alle mogelijkheden en combinaties.”



ÉÉN CONTRACT

Op dat laatste gebied speelt het Stern Electric Experience Center in Nederland een absolute voortrekkersrol. “Bedrijven en particulieren vinden hier alle vormen van slimme, duurzame mobiliteit onder één dak, ondersteund met een diepgaande kennis van zaken,” zegt Van der Meij. “We hebben diverse producttrainingen bij fabrikanten gevolgd en maken gebruik van de knowhow binnen de Stern Groep op het gebied van mobiliteit. Binnen onze advisering kijken we samen met de klant naar de meest efficiënte oplossingen en laten we de traditionele opvattingen over vervoer varen. In plaats daarvan brengen we de mobiliteitsbehoefte in kaart en gaan die invullen. Misschien voldoet de elektrische scooter wel perfect voor woon-werkverkeer en kun je hem ook nog inzetten om pakketjes in de stad te bezorgen en op te halen. Wist je dat voertuigen in Nederland 95 procent van de tijd stilstaan? Zonde van de investering en kijkend naar zaken als productie en latere recycling ook niet erg duurzaam. Wat ons uniek maakt, is niet alleen de allesomvattende advisering en dienstverlening, maar ook de mogelijkheid om alle vormen van mobiliteit in één contract te integreren.”

21 AUTOMERKEN

Binnen het beeld van de toekomst mag de auto dan minder domineren, ook in zijn elektrische variant, maar hij beantwoordt nog altijd aan heel specifieke behoeften en daar horen ruime keuzemogelijkheden mee. “De Stern Groep heeft 21 merken in zijn portfolio, dus dat zit wel goed,” zegt Wiersma. “Andersom geven we met het nieuwe concept onze account managers overal in het land de tools om hun klanten een optimale dienstverlening te bieden op het gebied van toekomstbestendige mobiliteit.” Van der Meij: “Uiteraard hoort daar een passende nazorg bij. Onderhoud en mobiliteitservice dus, met mogelijkheden van halen en brengen en het beschikbaar stellen van een leenvoertuig. Om het bedrijfsleven meer bij dit onderwerp te betrekken, organiseren we interessante trainingen, workshops en kennisessies, die zich mooi laten koppelen aan proefritsessies met allerlei elektrische vervoermiddelen.” Dat maakt het plaatje mooi compleet in dit nieuwe, innovatieve walhalla van duurzame mobiliteit.

Meer informatie: www.stern.nl/electric



Wie wint De Sterkste Schakel Trofee van de provincie Utrecht?

Het meest klantgerichte bedrijf van de provincie Utrecht

De verkiezing van De Sterkste Schakel Verkiezing is een jaarlijks initiatief van het toonaangevende zakenmagazine Utrecht BUSINESS. De Sterkste Schakel spoort bedrijven op in provincie Utrecht die service en klantvriendelijkheid als vanzelfsprekend beschouwen.

De Sterkste Schakel is een bijzondere verkiezing. De kandidaten worden namelijk genomineerd door andere bedrijven. De uiteindelijke winnaar ontvangt de Sterkste Schakel Trofee. In het voorjaar van 2020 vindt de uitreiking plaats tijdens de feestelijke Finaleavond. Een netwerkevenement van formaat die publicitair volop in de schijnwerpers staat. Utrecht BUSINESS reikt De Sterkste Schakel Trofee in 2020 voor de eerste keer uit.

Op weg naar de finale

Het aanmeldformulier op de website www.utrechtbusiness.nl wordt al enthousiast ingevuld. Daarnaast benadert de organisatie van De Sterkste Schakel organisaties met de centrale vraag: "Wie is uw meest gewaardeerde businesspartner?"

Het doet ons een groot plezier om de genomineerden te mogen feliciteren. U wordt genoemd als uitstekende zakenpartner. Daarom bent u genomineerd voor de Sterkste Schakel. Samen met de andere genomineerden bent u een kandidaat voor de Sterkste Schakel Trofee 2019. U ontvangt, net als alle andere genomineerden een vragenformulier van de jury. Wanneer dat formulier ingevuld bij ons binnen is, behoort u officieel tot de mededingers. De onafhankelijke juryleden van De Sterkste Schakel beoordelen alle kandidaten nauwgezet. Hun oordeel leidt tot de benoeming van minimaal zes finalisten. De adviseur van de jury bezoekt de potentiële winnaars. Mede op grond van zijn bevindingen bepaalt de jury welk bedrijf De Sterkste Schakel Trofee 2020 in de wacht sleept.





Optimaal rendement

U kunt er voor kiezen om zoveel mogelijk publiciteit – en dus optimaal rendement – te halen uit uw nominatie. In dat geval raden wij u aan gebruik te maken van het uitgebreide promotiepakket. Dit pakket garandeert u een jaar lang veel publiciteit.

Het uitgebreide promotiepakket:

1. U heeft het recht om het officiële Sterkste Schakel logo te gebruiken op uw website, e-mailondertekening, uw briefpapier, uw uitingen in advertenties etc.
2. De officiële Sterkste Schakel nominatie Award: een stijlvol ingelijst certificaat met uw bedrijfsnaam. Deze Award kunt u een opvallend plekje geven, bijvoorbeeld aan de muur bij de receptie. Iedere dag maakt u uw klanten en medewerkers op deze manier attent op uw nominatie.
3. Een vakkundig geschreven en vormgegeven bedrijfsartikel met een representatieve foto. Dit bedrijfsprofiel wordt zowel op de website van Utrecht BUSINESS geplaatst, als in de papieren editie van het zakenmagazine. Het magazine kent een bereik van 25.000 ondernemers en bestuurders in de provincie Utrecht. De website kan rekenen op gemiddeld 3000 unieke bezoekers per maand. Dit bedrijfsprofiel krijgt u vrij van rechten aangeboden, zodat u het bijvoorbeeld kunt plaatsen op uw eigen website en kunt delen via de diverse sociale media.
4. In de speciale editie van Utrecht BUSINESS rond de Sterkste Schakel, krijgt u ¼ advertentiepagina aangeboden. Hierin brengt u uw bedrijfsactiviteiten nog eens extra onder de aandacht van het grote ondernemerspubliek.
5. U ontvangt een kant-en-klaar en op maat geschreven persbericht, dat u naar de diverse media – zoals vakbladen, huis-aan-huisbladen en lokale omroepen – kunt sturen.
6. U ontvangt gratis een uitnodiging voor de Sterkste Schakel bijeenkomst (voor twee personen). Tijdens deze bijeenkomst komt u in contact met de andere genomineerde bedrijven. Drinkjes en hapjes zijn inbegrepen.
7. U ontvangt twee gratis entreebewijzen voor de feestelijke Finaleavond in het voorjaar van 2020.

De organisatie van De Sterkste Schakel Trofee kan u dit zeer uitgebreide promotiepakket voor € 1985,- aanbieden. In een persoonlijk gesprek beantwoorden wij graag uw vragen en geven wij u alle verdere informatie.

Contact: Ruben Jansen, 024-3738502, ruben@vanmunstermedia.nl

Klant- en gastgerichtheid volgens de jury

+ De onafhankelijke jury van De Sterkste Schakel hanteert een brede definitie van klantgerichtheid. De criteria zijn samen te vatten rond: de klant is koning, goed luisteren naar en inspelen op wensen en behoeften, mensgerichtheid, creatieve oplossingen met meerwaarde, slagvaardig handelen, service en dienstbaarheid, ontzorgen, verrassen, het managen van verwachtingspatronen én commercieel blijven. De juryleden benadrukken dat het verlenen van een goede service niet alleen de juiste beroepshouding vereist, maar ook de juiste vaardigheden. “De servicegraad bepaalt niet zelden het lot en de reputatie van een onderneming. Klantgerichtheid gaat verder dan respect en betrokkenheid. Klantgerichtheid gaat vooral om de pure bezieling om problemen voor klanten op te lossen.”

De Sterkste Schakel op de voet volgen

+ Op de website www.utrecht-business.nl kunt u alle actuele ontwikkelingen rondom De Sterkste Schakel op de voet volgen. U treft daar onder meer een overzicht aan van alle genomineerde bedrijven. Ook vindt u gedetailleerde informatie over de eerdere edities van De Sterkste Schakel.



Foto Beelboot/Gertjan Kooij

ONDERNEMERSFONDS UTRECHT HEEFT LANDELIJKE VOORBEELDFUNCTIE

DOOR ONDERNEMERS, VOOR ONDERNEMERS

16

Ondernemersfonds Utrecht is in zeven jaar uitgegroeid tot een vaste waarde. Via het fonds kunnen ondernemers zelf bepalen hoe ze hun omgeving aantrekkelijker, veiliger en duurzamer willen maken. In 2018 werden maar liefst 436 projectaanvragen ingediend en is € 7,25 miljoen besteed. Met haar grote impact en fijnmazige benadering trekt het Utrechtse fonds landelijk veel aandacht.

Op verzoek van een aantal ondernemerscollectieven werd in 2012 Ondernemersfonds Utrecht in het leven geroepen. Door een opslag op de OZB niet-woningen (kantoren, bedrijfspanden, winkels en horeca, maar ook sportkantines en ziekenhuizen) wordt een jaarlijks budget gevormd. “Dat komt ten goede aan de eigenaren en gebruikers van deze objecten,” zegt fondsmanager Alan Grommers. “Daartoe is de gemeente verdeeld in 73 trekkingsgebieden. Ondernemers in deze gebieden kunnen ‘hun’ deel van het budget gebruiken voor initiatieven die de lokale economie en het vestigingsklimaat versterken.”

FIJNMAZIG

Essentie van het fonds is dat ondernemers zelf gezamenlijk bepalen wat behoefte aan is. “Bij de beoordeling van aanvragen letten we scherp op collectiviteit. Wordt een voorstel breed gedragen, komen activiteiten ten goede aan zoveel mogelijk ondernemers in een gebied?”

Vergeleken met andere ondernemersfondsen in Nederland verdeelt de Utrechtse variant een omvangrijk budget. Ook het aantal trekkingsgebieden is veel groter dan bij andere fondsen. “Deze fijnmazigheid is een van de pijlers onder het succes,” zegt Grommers. “Ondernemers ervaren van nabij

wat de investeringen opleveren. Daardoor zien ze het echt als hun fonds.” De samenstelling van de trekkingsgebieden is dynamisch. “Regelmatig onderzoeken we of de indeling nog optimaal is. Indien nodig worden gebieden aangepast.”

STIJGENDE LIJN

Sinds de start van Ondernemersfonds Utrecht vertoont het aantal aanvragen een stijgende lijn. “In 2018 zijn 436 projectaanvragen ingediend en werd € 7,25 miljoen besteed. Halverwege dit jaar zitten we alweer op ruim 300 goedgekeurde projecten.” Als aanvragen worden afgewezen, komt dat meestal door het ontbreken van collectief draagvlak. “Het overgrote deel – zo’n 95% – wordt toegekend. Aanvragen worden pas voorgelegd aan het fondsbestuur als we honorering ervan positief inschatten. Ondernemerscollectieven krijgen tips voor het vergroten van de slagingskans.”

BUURTCONCIËRGE

De ondersteunde initiatieven zijn zeer divers. “Bijvoorbeeld het gezamenlijk georganiseerde cameratoezicht op acht bedrijventerreinen. Een complex project met een aanbesteding die heel wat voeten in de aarde had. Maar het was alle inspanningen waard. De kwaliteit van het cameratoezicht is hoog en door de collectieve investering zijn de kosten relatief beperkt.” Van geheel andere aard zijn de bloembakken aan lantaarnpalen die tal van winkelgebieden opfleuren. “En een actueel voorbeeld is de buurtconciërge in Utrecht-Oost, een initiatief dat veel media-aandacht krijgt. Ondernemers in de wijk hebben zich samen sterk gemaakt voor deze nieuwe functie. We volgen de ervaringen in de praktijk met veel interesse.”

Alan Grommers, fondsmanager
Ondernemersfonds Utrecht

“DE FIJNMAZIGHEID
IS EEN VAN DE
PIJLERS ONDER
HET SUCCES VAN
ONDERNEMERSFONDS
UTRECHT.”

Feestverlichting in
Hoog Catharijne

AANVRAGEN OPENBAAR

Aanvragen voor marketing, promotie en uitstraling van de buitenruimte komen het meest voor. Ook bij evenementen wordt vaak een bijdrage gevraagd, net als voor projecten die de veiligheid in de stad bevorderen. “Sterk in opkomst zijn initiatieven op het gebied van duurzaamheid. Vorig jaar is hier een half miljoen euro aan besteed, een vertienvoudiging vergeleken met 2017. We merken dat verduurzaming van vastgoed een hot item is.”

Sinds juni 2019 zijn alle aanvragen die binnenkomen bij het Ondernemersfonds openbaar. “Door de AVG is het lastiger om onze doelgroep actief te benaderen. Daarom is alle relevante informatie gemakkelijk toegankelijk via de site. Daar kunnen geïnteresseerden nu ook de voortgang van aanvragen volgen. Met de vele voorbeelden hopen we ook andere ondernemerscollectieven te inspireren.”

PROFESSIONALISERINGSFLAG

Ondernemersfonds Utrecht is zeven jaar actief. “In het begin ging het er vooral om, bekendheid te geven aan het fonds en de mogelijkheden,” aldus Grommers. “Gezien het grote en nog altijd stijgende aantal aanvragen ligt die fase achter ons. Het fonds is uitgegroeid tot een vaste waarde.”

Daarom is het niet verwonderlijk dat het Utrechtse college van B&W voorstelde om het Ondernemersfonds te verlengen. “Voor de volgende fase is een aantal aanvullende doelstellingen geformuleerd. Op dit moment heeft een beperkt aantal trekkingsgebieden een meerjarenplanning en een inhoudelijk toetsingskader. We willen ook andere ondernemerscollectieven stimuleren om te komen tot een vergelijkbare professionaliseringsflag. Een planmatige aanpak leidt tot een gefundeerde keuze van projecten. Ook is het goed om bestaande activiteiten regelmatig kritisch te bezien; is het nog altijd de beste manier om de doelstellingen te bereiken of zijn er betere alternatieven? Hierdoor gaat de lat omhoog en neemt de impact van het Ondernemersfonds verder toe.”

SCHAALVOORDELEN

Ook wil het Ondernemersfonds graag meer initiatieven bundelen. “Zo kan cameratoezicht wellicht uitgebreid worden naar andere bedrijventerreinen. Die profiteren dan van de bestaande infrastructuur. Verder worden in de trekkingsgebieden verschillende aanbieders van deelfietsen via het fonds ondersteund. Het levert schaalvoordelen op als gezamenlijk voor één leverancier wordt gekozen. Zo zijn er tal van mogelijkheden voor een bun-



Sterre Hijlkema, buurtconciërge in Utrecht Oost, op haar bakfiets

deling van investeringen waar iedereen van profiteert. Dat willen wij actief stimuleren en faciliteren.”

NETWERK MET ENERGIE

De vertegenwoordigers van de 73 trekkingsgebieden en andere relaties van het Ondernemersfonds vormen een uniek netwerk. “Het gaat om mensen die elkaar in deze samenstelling niet of nauwelijks treffen. Daarom willen wij eens per jaar een bijeenkomst organiseren voor al onze stakeholders. Als zij elkaar ontmoeten, komt zonder twiifel veel energie vrij.”

Datzelfde is het geval als vertegenwoordigers van de verschillende ondernemersfondsen samen om tafel gaan. “Regelmatig zijn er bijeenkomsten met andere fondsen die een vergelijkbare structuur kennen. Daar wisselen we ervaringen uit en brengen zo elkaar verder.” Ook tussen de vijf grote steden is overleg. “In de vier andere steden is gekozen voor een Bedrijven Investerings Zone (BIZ); een werkwijze met grotendeels dezelfde doelstellingen als een ondernemersfonds. Ik merk dat zij met interesse kijken naar de aanpak en resultaten in Utrecht.”

ERVARINGEN DELEN

Ondernemersfonds Utrecht heeft inmiddels een voorbeeldfunctie in Nederland. Grommers: “Regelmatig worden wij gevraagd om onze werkwijze en ervaringen te delen, bijvoorbeeld in gemeenten die overwegen om een vergelijkbaar fonds in te richten. Dat doen we uiteraard graag. Deze belangstelling bevestigt de waarde van de gezamenlijke inspanningen. Ook is het een extra stimulans voor onze volgende fase. Daarin willen we aanvullende accenten leggen maar blijven de uitgangspunten onverminderd overeind: onafhankelijk, van onderaf georganiseerd, door en voor ondernemers. Dat is hét cruciale kenmerk van dit fonds.”

Voor meer informatie:
www.ondernemersfondsutrecht.nl





JAMBO SAFARI CLUB: PRIVÉREIS NAAR TANZANIA

Afrika-specialist Jambo Safari Club is dé partij als het gaat om onvergetelijk (maatwerk) reizen in Afrika. Voor de geliefde periode rond Kerst en Oud & Nieuw heeft Jambo nu extra accommodaties en vluchten ingekocht voor Tanzania. Met gegarandeerde beschikbaarheid kan Jambo nu een 13- of 14-daagse privéreis naar het Afrikaanse land aanbieden, met een vertrek op 20, 21 en 22 december 2019. Op dit moment kan dat ook nog eens tegen scherpe tarieven. Inbegrepen in deze arrangementen zijn de uitgestrekte vlaktes van de Serengeti, met kudde olifanten, gnoes en zebra's. Het afwijkende Tarangire NP met ontmoetingen met de rood gekleurde olifanten en het bosrijke Lake Manyara met de vele baboos. En natuurlijk ontbreekt ook de Ngorongoro krater niet, dit met 4X4 voertuig met opklapbaar dak en Engelsprekende chauffeur/gids. De reis wordt afgesloten met een ontspannen verblijf op het exotische eiland Zanzibar (zie foto). Wilt u aan het eind van het jaar even in een andere wereld ontsnappen aan alle drukte? Kijk dan op www.jambo.nl voor alle informatie.



JAARBEURS TOONT HAAR NIEUWE GEZICHT

Jaarbeurs presenteerde onlangs haar nieuwe merkverhaal en identiteit die het belang van oprechte aandacht verder onderstrepen in de rol die zij speelt bij het verbinden van mensen, merken en markten. De impact van ontmoetingen is dat ze aandacht pakken, vasthouden en business versnellen. Dit brengt Jaarbeurs tot uiting in een pay-off die de ambitie duidelijk toont: Attract – Engage - Accelerate. De nieuwe corporate branding schetst het vertrouwen waarmee Jaarbeurs naar de toekomst kijkt van zowel live ontmoeten als van haar eigen rol als facilitator en organisator van beurzen, evenementen, congressen en vergaderingen. Jaarbeurs gelooft in de kracht van verbinding en zal met de inzet van data en digitale transformatie vernieuwingen aanbrengen die nog meer waarde uit ontmoetingen zullen halen. De nieuwe huisstijl geeft Jaarbeurs de mogelijkheid meer herkenbaarheid te geven aan alles wat er het hele jaar door bij Jaarbeurs gebeurt en de krachtige verbinding tussen haar verschillende activiteiten ook voor de buitenwereld te benadrukken. Verschillende elementen uit de nieuwe huisstijl zijn meer dan een knipoog naar Utrecht en duiden de goede relatie met de gemeente en de regio. De link met Utrecht werd extra benadrukt door Albert Arp, CEO Jaarbeurs, die samen met Jan van Zanen, burgemeester van Utrecht, het logo tijdens een medewerkersbijeenkomst bij Jaarbeurs heeft onthuld: "Met het Jaarbeurs-merk bouwen wij graag samen met de gemeente aan een nog sterkere positie van Utrecht."

'ZORGEN OVER OVERHEIDSBIJDRAGE AAN BANENAFSPRAAK'

MKB-Nederland en VNO-NCW maken zich zorgen over de inzet van overheidswerkgevers met betrekking tot de Banenafpraak voor mensen met een arbeidsbeperking. 'Als we nu de prestaties van het bedrijfsleven en de overheid optellen, dan halen we de gezamenlijke doelstelling, maar het is de vraag of dit zo blijft. De overheidswerkgevers zullen beter moeten gaan presteren en dat moet worden bijgehouden', zeggen de ondernemersorganisaties in reactie op een brief over vereenvoudiging van de Banenafpraak van staatssecretaris Tamara van Ark. "Wij zijn altijd wel voorstander geweest van samenwerking tussen markt- en overheidswerkgevers op dit gebied. Het is ook goed dat de overheid actief de opgedane kennis van het project Op naar 100.000 banen en het boegbeeld Aart van der Gaag wil benutten", aldus MKB-Nederland en VNO-NCW. Het middel van een quotum als stok achter de deur is volgens de ondernemersorganisaties geen goed instrument, aangezien overheidswerkgevers daardoor niet harder zijn gaan lopen. Een nieuw boetesysteem zal daarom ook niet helpen. Het is beter om de échte belemmeringen aan te pakken die werkgevers ervaren om mensen met een arbeidsbeperking aan het werk te helpen. De inzet moet gericht zijn op een betere match tussen kandidaten en bedrijven, en op tijd voor werknemers om in een functie te groeien. Als werk wegvalt, zou het daarnaast makkelijker moeten worden om werknemers naar een andere werkgever te begeleiden. MKB-Nederland en VNO-NCW zijn wel te spreken over een aantal verbeteringen die Van Ark doorvoert. Bij een eventuele quotumregeling blijven mkb-bedrijven tot 25 werknemers daarvan uitgezonderd en krijgen bedrijven een bonus als zij meer doen dan het quotum. Uitzendbureaus hoeven geen heffing te betalen over uitgezonden personeel. Verder is het goed dat er aandacht is voor het verlagen van de administratieve lasten voor werkgevers.



OF HET GAAT OM EEN TAFEL
VOOR TWEE OF EEN COMPLEET
VERZORGD FEEST, U BENT IN
GOEDE HANDEN BIJ
'DE HEEREN VAN MAARSSSEN'

Maarsseensevaart 7a - 3601 CC Maarsssen
T 0346-561590 - www.deheerenvanmaarsssen.nl



MR SYLVIA GERDES

Van Benthem & Keulen Advocaten & Notariaat
 e-mail: sylviagerdes@vbk.nl
 telefoon: 030 - 259 5528
www.vbk.nl

INGRIJPENDE WIJZIGINGEN IN HET ARBEIDSRECHT

Vier jaar na de invoering van de Wet Werk en Zekerheid (WWZ) verandert het arbeidsrecht opnieuw ingrijpend. De Wet Arbeidsmarkt in Balans (WAB) zal op 1 januari 2020 in werking treden. Hieronder zet ik voor u de belangrijkste wijzigingen op een rij.

COMBINEREN VAN ONTSLAGGRONDEN

Sinds de WWZ zijn in de wet ontslaggronden opgenomen, waaronder bijvoorbeeld disfunctioneren en verwijtbaar handelen. Pas als voldaan is aan alle vereisten die voor één specifieke ontslaggrond gelden, kan een werknemer worden ontslagen. Er mogen geen gronden gecombineerd worden.

De WAB zorgt ervoor dat werkgevers in een ontbindingsverzoek meerdere ontslaggronden met elkaar kunnen combineren, door de introductie van de i-grond. Dit geeft een werkgever meer kans op succes bij de kantonrechter als één ontslaggrond op zichzelf niet voldoende is om een werknemer te ontslaan.

Ontbindt de rechter de arbeidsovereenkomst op basis van de i-grond, dan kan een extra vergoeding worden toegekend van maximaal een halve transitievergoeding.

TRANSITIEVERGOEDING

Waar nu pas een vergoeding is verschuldigd na twee jaar dienstverband, gaan deze jaren in de WAB wel meetellen in de berekening. Bovendien wordt de vergoeding straks berekend over de feitelijke duur van het dienstverband en niet langer afgerond op volledig volgemaakte halve dienstjaren.

Op dit moment bedraagt de vergoeding een derde maandsalaris per dienstjaar en vanaf het 11e dienstjaar een half maandsalaris per dienstjaar. In de WAB is de vergoeding altijd een derde maandsalaris per dienstjaar. Hierdoor wordt het na 1 januari 2020 dus goedkoper om oudere werknemers te ontslaan.

KETENREGELING

In de huidige regeling mag een werkgever maximaal drie contracten voor bepaalde tijd aanbieden met een maximale gezamenlijke duur van 24 maanden. Hierna heeft de werknemer recht op een vast contract. De WAB verlengt de periode van 24 naar 36 maanden.

VERSTERKING POSITIE OPROEPKRACHTEN

Een oproepkracht, een werknemer met een nul-urencontract of min-max-contract, zal minstens vier dagen van tevoren moeten worden opgeroepen. Deze termijn van vier dagen kan bij cao worden verkort tot één dag. Wordt het werk binnen vier dagen voor het aanvangstijdstip gewijzigd of afgezegd, dan houdt de oproepkracht recht op loon.

De werkgever wordt verplicht om de werknemer na een jaar een aanbod te doen voor een arbeidsovereenkomst met een duur van het gemiddelde aantal uren over deze periode. Doet de werkgever dit aanbod niet, dan heeft de oproepkracht alsnog recht op loon over die gemiddelde arbeidsomvang als hij niet voor dat aantal gemiddelde uren wordt opgeroepen.

PAYROLL

Payrollers worden beter beschermd. Zij moeten dezelfde arbeidsvoorwaarden krijgen als werknemers in dienst bij de inlener. Tevens mag het lichte arbeidsrechtelijke regime dat geldt voor uitzendovereenkomsten niet meer worden toegepast.

ONMIDDELLIJKE WERKING

De wetwijzigingen treden per 1 januari 2020 onmiddellijk in. Het is verstandig om hiermee bij het bepalen van uw positie nu al rekening te houden, bijvoorbeeld bij het beantwoorden van de vraag of en wanneer u de arbeidsovereenkomst wilt beëindigen of bij het beantwoorden van de vraag of u een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd wilt verlengen en zo ja voor hoe lang.



TOEKOMSTVASTE ARBEIDSMARKT VEREIST SAMENWERKING EN REGIE

DE BANEN VAN 2030 BESTAAN NOG NIET

In veel sectoren kost het grote moeite de nieuwe medewerkers te vinden die nodig zijn om de kwaliteit te borgen en groeikansen te benutten. Tegelijkertijd moeten werkgevers alles op alles zetten om het bestaande personeel te behouden. HR-afdelingen staan onder hoogspanning. Dat zal in de toekomst niet anders zijn. Ga maar na: het overgrote deel van de banen in 2030 bestaat nu nog niet. De snel veranderende arbeidsmarkt stelt alle betrokkenen voor grote uitdagingen. Samenwerking is het sleutelwoord.

Robotisering, kunstmatige intelligentie, Internet of Things, zelfrijdende auto's, augmented, mixed en virtual reality; de meeste belangrijke technologische ontwikkelingen zijn wel bekend. Het tempo waarin deze zich voltrekken en de exacte impact ervan op de arbeidsmarkt zijn echter lastig te voorspellen.

OVERBODIGE BEDRIJVEN

Dát het werklandschap er binnen afzienbare tijd anders uit gaat zien, lijkt geen twijfel. Op basis van onderzoek verwacht Dell Technologies dat door de digitale transformatie 85% van de banen in 2030 nu nog niet bestaat. Het betekent ook dat jobs verdwijnen en bedrijven hun toekomst niet zeker zijn. Werkgevers realiseren zich dat terdege, wordt duidelijk uit

het Dell-onderzoek. Ondervraagden van bijna de helft van de bedrijven sluiten niet uit dat hun onderneming binnen drie tot vijf jaar overbodig wordt. Om dat te voorkomen, moeten zij anticiperen op een onzekere toekomst. Het is verstandig om rekening te houden met meerdere scenario's. Dit zorgt voor de zo noodzakelijke wendbaarheid.

NIEUWE WERKELIJKHEID

Mensen leven langer en zullen ook steeds meer jaren werken. Voeg daarbij de eerdergenoemde digitale transformatie en het is onvermijdelijk dat personen gedurende hun werkzame leven actief zijn in wisselende functies, rollen en sectoren. Ook de relatie met de werk- dan wel opdrachtgever is divers. Tijdens een loopbaan heeft iemand vaste en tijdelijke functies, werkt in deeltijd of als zelfstandige. Afhankelijk van de marktbehoefte, persoonlijke ambities en levensfase. Dit vraagt om contracten en beloningssystemen die recht doen aan de nieuwe werkelijkheid.

VAKBOND OF OR?

Het vraagt ook om aangepaste wet- en regelgeving, als basis onder de afspraken tussen bedrijf en medewerker. De moeite die het kost om in gezamenlijkheid het Nederlandse

pensioenstelsel te hervormen, is allesbehalve hoopgevend. Starheid vormt een grote belemmering. Vakbonden behartigen de belangen van een steeds geringer deel van de werkenden. Toch claimen zij een impact die hoort bij vervlogen tijden en staan zo de noodzakelijke vernieuwing in de weg.

Om relevant te kunnen blijven, moeten bonden zich opnieuw uitvinden. Slagen zij daar niet in dan wordt hun rol overgenomen. In het rapport 'De toekomst van werk 2030' stelt PwC voor om de positie van de ondernemingsraden te versterken. Die kennen de situatie van een bedrijf door en door. Het maakt ze tot een goede gesprekspartner voor afspraken op maat. Ook staat een OR vaak meer open voor samenwerking dan bonden die vooral defensief en reactief zijn, aldus het PwC-rapport. Ter illustratie wordt verwezen naar Jumbo en Action. Deze bedrijven beëindigden de onderhandelingen met de vakbonden en stemden hun collectieve arbeidsvoorwaarden af met de OR.

SUCCESS DOOR SKILLS

Kennis veroudert in hoog tempo door de alsmaar versnelende technologische ontwikkelingen. Wat jongeren op school leren, is deels al achterhaald op het moment dat zij de arbeidsmarkt betreden. Opleidingen moeten nog dichter op de praktijk zitten. Maar dat is niet voldoende. In de huidige arbeidsmarkt draait het vooral om vaardigheden; om het vermogen te leren en zich nieuwe technologie snel eigen te maken. Het aanpassen aan veranderingen vereist ook goede sociale vaardigheden. Deze mix van skills vormt de sleutel tot succes op de arbeidsmarkt. Niet alleen om goed te blijven functioneren in een bestaande functie, ook om de banen van de toekomst in te kunnen vullen.

VERKORTE OPLEIDINGEN

Op dit moment bestaat vooral in de zorg, ICT, onderwijs, bouw en techniek grote behoefte aan personeel. Tegelijkertijd zijn er branches waar mensen afvloeien. Dit biedt kansen voor intersectorale uitwisseling. Om die mogelijk te maken, zijn aanvullende opleidingen nodig. De dynamiek op de arbeidsmarkt vraagt om snelle inzetbaarheid. Daarom moeten opleidingen anders wor-

JOBS VERDWIJNEN, BEDRIJVEN ZIJN HUN TOEKOMST NIET ZEKER

den ingericht; korter en bij voorkeur modulair. Normaal duurt een zorgopleiding drie jaar. In Brabant loopt een scholingsproef waarbij het verkrijgen van de benodigde basisvaardigheden maar drie maanden kost. Dergelijke verkorte trajecten zijn nodig om in de benodigde grote instroom te voorzien.

OVERSTAP KOST TIJD EN GELD

Transities hebben forse financiële consequenties. Vaak zal er tijd zitten tussen de vorige baan en een overstap naar een andere sector of vak. Mensen moeten dan wel in hun levensonderhoud kunnen voorzien. Ook het opdoen van kennis kost geld en tijd; dat moet gefinancierd worden. Hiervoor zijn aanvullende fondsen nodig, individueel en/of collectief. Wellicht in een samenspel van werknemer en nieuwe werkgever. Maar ook de voormalige werkgever kan een bijdrage leveren. Om medewerkers die over een aantal jaren boventallig zijn tot het einde van hun contract te behouden, werkt het ministerie van Defensie mee aan een toekomstige overgang naar een andere sector. Bijvoorbeeld naar de zorg, waar de vaardigheden van defensiemedewerkers goed tot hun recht komen. Defensie betaalt de opleiding die nodig is om te werken in de zorg. Is het salaris na de overstap substantieel lager dan wordt het loon enige tijd aangevuld.

LIMBURGSE LERAREN

Volgens een recente CBS-prognose dreigt in 2022 alleen al in de zorg een tekort van 55.000 tot 80.000 medewerkers. Grootschalige transitie is nodig. Technologie kan daarbij een belangrijke rol spelen. Zo schakelt beheerder van asielzoekerscentra COA binnenkort kunstmatige intelligentie in om vluchtelingen te verdelen over Nederland. Een algoritme bepaalt de woonplaats die de meeste kans biedt op werk of opleiding. Bedoeling is dat het experiment deze zomer start. Vergelijkbare toepassingen kunnen helpen om de overstap naar andere sectoren, functies en locaties te faciliteren.

Naast inhoudelijke matches bieden ook regionale verbandingen kansen. Aanbod dat in de Randstad schaars is, blijkt elders soms ruimer voorhanden. Bij een pilot geven leerkrachten uit Limburg een aantal jaren les in Midden-Nederland. De bereidheid om te reizen en beschikbaarheid van betaalbare woonruimte zijn daarbij cruciale randvoorwaarden.

SLIMME COALITIES

De opgave waar de arbeidsmarkt voor staat, kan onmogelijk door één partij worden opgelost. Werkgevers, werknemers, onderwijsinstellingen, overheden en commerciële partijen; van iedereen wordt een maximale inspanning gevraagd. Daarnaast nopen dynamiek en complexiteit tot allianties; combinaties van stakeholders die nieuwe schaalbare oplossingen ontwikkelen. Dit betekent wel dat partijen elkaar moeten vinden voor wie samenwerking nu nog niet vanzelfsprekend is. Denk bijvoorbeeld aan publieke en private opleiders. Ook vereist echte impact een krachtige centrale regie. Moeilijk maar cruciaal, gezien de maatschappelijke urgentie. Want gestructureerde samenwerking is een voorwaarde voor een arbeidsmarkt waar iedereen zijn talent kan inzetten en bedrijven zich kunnen blijven ontwikkelen.



DE NIEUWE CAMRY HYBRID

LEAD THE CHANGE



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



NU VANAF
€ 39.995,-

NETTO BIJTELLING VANAF
€ 519,- P/M*

VAN BUSINESSCLASS NAAR CAMRY CLASS

Ons vlaggenschip staat nu in de showroom. Het schitterende design van deze sedan, het voortreffelijke comfort en de overdaad aan intuïtieve technologie: dit is een auto die in alles zelfvertrouwen uitstraalt. Het rijcomfort van de Camry is een klasse apart. Ervaar de elegantie, verrijkt met de geavanceerde hybride technologie van Toyota waarmee u tot 50% van de tijd elektrisch rijdt**. Met de Camry krijgt u gewoon meer sedan voor uw geld. Dat ervaart u het beste tijdens een proefrit. Ga daarvoor naar www.toyota.nl of kom meteen bij ons langs. **Lead the change.**

Brandstofverbruik varieert van 4,3 l/100 km (23,2 km/l) – 4,4 l/100 km (22,7 km/l). CO₂ 98-101 gr/km.

* 0.b.v. 60 maanden en 10.000 km en 12 schadevrije jaren. ** Het daadwerkelijke te halen percentage is afhankelijk van de gebruiksomstandigheden, voertuigconfiguratie, acculeeftijd en -conditie, rijstijl en de gebruiks-, omgevings- en klimaatomstandigheden. Prijs inclusief BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijswijzigingen en typfouten voorbehouden. Vraag uw Toyota-dealer naar de voorwaarden. Afgebeeld model Camry 2.5 Hybrid Premium t.w.v. 47.495,-.

Auto Totaal Service

Huis ter Heide, Blanckenhagenweg 12-14, 030-6981910, toyota-zeist.nl
Nieuwegein, Betuwehaven 2, 030-6042694, toyota-nieuwegein.nl



OVER TOT ACTIE!

Eindelijk is het zover: we zijn aangekomen bij fase 3. De basis staat: Je weet waarom duurzame inzetbaarheid belangrijk is voor jouw organisatie (fase 1) en waar je als organisatie naartoe wil (fase 2). Dit heeft zich vertaald in een plan van aanpak die past in de strategie en de communicatie binnen de organisatie. Nu moet dit worden omgezet in de praktijk. We mogen over tot actie! Wat houdt dat in? Denk aan het verzuim in orde brengen, passende interventies selecteren en medewerkers activeren om zelf aan hun inzetbaarheid te werken.

DE KERN VAN FASE 3

Tijdens het hele proces moet je je blijven afvragen: 'Wat is er binnen de organisatie nodig?'. Hier speelt iedere fase op zijn eigen manier op in. In het plan van aanpak (fase 2) heb je dit al uitvoerig uitgedacht. In de actiefase kun je door met die vraag door o.a. het uitvoeren van analyses en onderzoek. Dit geeft een beeld van de algemene behoeften, problemen en eventuele oplossingen binnen de organisatie. Als je meer inzicht wilt in hoe het met de medewerkers is gesteld, kan je een 'VIT scan' gebruiken. De medewerker vult een online vragenlijst in en krijgt op basis hiervan een uitslag over zijn of haar eigen vitaliteit. Hier kunnen de medewerker zelf, maar ook de organisatie mee aan de slag.

Naast onderzoek zijn er ook meer praktische zaken die je als organisatie kan toepassen. Zo worden er regelmatig trainingen voor leidinggevend en georganiseerd. Tijdens een training komen onder-

werpen als verzuim, werk-privé balans, veiligheid en gezondheid aan bod. Ook worden er tools en tips gegeven. Hoe voer je bijvoorbeeld het gesprek met de medewerker? En hoe geef je en lees je signalen? Op deze manier kan de leidinggevende samen met de medewerker werken aan zijn of haar inzetbaarheid.

HOEVEEL ACTIE EN HOE LANG?

De grootte en duur van de actiefase verschilt per organisatie. Soms kan deze fase heel specifiek en klein blijven. Een organisatie weet dan hoe het snel en effectief de juiste stappen moet zetten. Op andere momenten is er juist veel actie en tijd nodig. Dit is nooit van tevoren te voorspellen, maar uit zich vanzelf tijdens het proces. Actie kan zich vertalen in een simpele training of juist een combinatie van verschillende onderdelen, zoals opleidingen, workshops en een PMO-spreekuur. In het laatste geval worden de acties uitgespreid over een langere periode.

VOORKOM CHAOS

Het vele enthousiasme binnen organisaties kan soms averechts werken. Het is fijn om een groot aanbod te hebben voor je medewerkers, maar de initiatieven moeten wel een gezamenlijk doel dragen. Anders ga je inefficiënt te werk en maak je onnodige kosten.

Hoe zorg je dat het aanbod overzichtelijk blijft en je geen warboel creëert? Veel grote organisaties zorgen tijdens iedere stap voor verbinding met de strategie en visie. Als dit juist gebeurt, voorkom je chaos. Ook voor mkb'ers is het belangrijk om scherp te blijven. Direct contact tussen de organisatie en de medewerker en, indien van toepassing, de consultant is hierin ontzettend waardevol. Dit zorgt dat je te allen tijden naar elkaar kan terugkoppelen.

BLIJVEN METEN EN VERBETEREN

Voor niet alleen je acties uit, maar blijf ook de effectiviteit van de acties meten. Dat brengt ons bij fase 4: monitoring. Onze fases maken onderscheid tussen actie en monitoring, maar deze fases lopen eigenlijk door elkaar heen. Zo creëer je een continue feedback-loop, waarbij je antwoord geeft op vragen als: Helpen de acties bij het bereiken van de doelstellingen? Wat blijkt inefficiënt? En wat is er nodig om resultaat te boeken? Moeten we onze plannen wijzigen of bijstellen? Hoe dit precies in zijn werk gaat, vertellen we in het volgende artikel.

Maarten Jan Stam
maarten-jan@inhealth.nl - www.inhealth.nl

Sandra Engelbertink
s.engelbertink@vitmkb.nl - www.vitmkb.nl



LUSTEN EN LASTEN VAN EEN GLOBALE ARBEIDSMARKT

24

WERK ZONDER GRENZEN

Nederlandse bedrijven laten kleding produceren in Oost-Europa, software wordt ontwikkeld in India en de klantenservice opereert vanuit Lissabon. Zelfs accountants doen aan offshoring. Tegelijkertijd neemt het aantal buitenlandse arbeidskrachten in ons land alsmaar toe. De internationale verwevenheid van werk leidt tot kansen en bedreigingen. Technologische innovatie zorgt ervoor dat we minder afhankelijk worden van de steeds schaarsere arbeid.

Volgens CBS-onderzoek bracht over de periode 2014-2016 6% van de bedrijven met meer dan 50 werknemers activiteiten onder in het buitenland. Dit leverde ruim 30.000 internationale banen op. Het uitbestede palet blijkt breed: administratie- en managementfuncties maar ook kernactiviteiten als productie of levering van diensten.

EUROPA EN AZIË

Deze zogenaamde offshoring vond vaker plaats in de industrie (11% van de ondervraagde bedrijven) dan in overige sectoren (4%). Het aantal bedrijven dat activiteiten verplaatste nam af ten opzichte van 2009-2011. Wel steeg de hoeveelheid banen die naar het buitenland verdween. Bij driekwart ervan ging het om lager en middelbaar geschoold werk. Europa blijkt nog altijd de populairste bestemming om werk uit te besteden. India is vooral populair voor

offshoring van administratieve en managementactiviteiten en IT. Voor productie lijken andere Aziatische landen in opkomst.

VOORAL BESPARINGEN

Met name organisaties met een buitenlands moederbedrijf verplaatsen werk naar elders; bij zo'n 1 op de 5 bedrijven met 50 of meer medewerkers is dat het geval. Slechts 3% van de Nederlandse bedrijven besteedde werk internationaal uit, aldus het CBS. Belangrijkste motief: besparen op (loon-)kosten. Ook een strategisch besluit van het moederbedrijf en concentratie op de hoofdactiviteit werden veel genoemd. Deze beweegredenen komen overeen met eerder onderzoek uit 2012.

SOFTWARE UIT AFRIKA

In favoriete offshoringsbestemmingen als India en China stijgen de lonen sneller dan de productiviteit. Ook staan de exportsubsidies door de Chinese overheid onder druk. Het kostenvoordeel voor Nederlandse bedrijven neemt hierdoor af. Ook de bescherming van intellectueel eigendom en mogelijke spionage – denk aan de ophef rond technologiefabrikant Huawei – kan uitbesteders afschrikken. Deze ontwikkelingen bieden kansen voor andere landen zoals Vietnam en Bangladesh. Ook Afrika kan een optie zijn. Het Nederlandse Tunga beschikt volgens zeggende over een netwerk van ruim 300 Afrikaanse softwareontwikkelaars. Door de kostenstijgin-

< IT-offshoring is voor veel bedrijven de gewoonste zaak van de wereld

gen in China en India kunnen ook Oost-Europese landen aantrekkelijk worden als locatie. De transportkosten liggen lager en goederen zijn sneller beschikbaar. Een belangrijk voordeel bij trendgevoelige producten.

MEER RESHORING?

Heroverweging leidt niet alleen tot verplaatsing naar andere landen. Soms wordt het besluit om uit te besteden naar het buitenland volledig teruggedraaid. Over de periode 2014-2016 was deze reshoring volgens het CBS nog bescheiden; slechts 1% van de bedrijven haalde activiteiten terug naar Nederland.

Ton Wilthagen signaleert in het FD (4 februari 2019) een daling van het aantal banen dat door offshoring verloren gaat. Ook ziet de hoogleraar arbeidsrecht een voorzichtige trend van reshoring. Als voorbeeld noemt Wilthagen Philips dat de productie van babyproducten uit Groot-Brittannië verplaatst naar Drachten. De naderende Brexit was volgens het medische technologiebedrijf daarvoor niet de hoofdreden. Enkele jaren geleden haalde Philips de productie van scheerapparaten al terug naar Drachten.

GEEN TRUMP

Nederland heeft geen president die grote concerns onder druk zet om weer in eigen land te produceren, zoals Trump doet in de Verenigde Staten. Bedrijven maken hun afwegingen op economische gronden. Naast tegenvallers in het proces zelf meldt het CBS-onderzoek vooral onvoldoende kwaliteit en hoger dan verwachte kosten als motivatie voor reshoring. Withagen ziet ook politieke en maatschappelijke bewustwording rond verduurzaming als mogelijke drijfveer. Jarenlang gingen hier gevangen garnalen per vrachtauto naar Marokko. Na daar gepeld te zijn, werden ze weer naar Nederland vervoerd. Uit duurzaamheidsoogpunt is een dergelijk proces tegenwoordig nauwelijks nog te verkopen.

POLEN KOPLOPER

Wat de overweging ook is, het heeft geen zin om werkzaamheden terug te halen als er geen mensen zijn om deze uit te voeren. In steeds meer sectoren is de Nederlandse arbeidsmarkt bijzonder krap. Ook hier is er een sterke internationale component, want we kunnen al lang niet meer zonder buitenlandse werknemers. Zij vervulden in 2017 volgens het CBS 838.000 banen. Bijna 180.000 hiervan worden ingenomen door Polen; dat maakt ze met ruime afstand tot koploper.

TERUG NAAR HUIS?

De grootschalige aanwezigheid van Poolse arbeiders wordt minder vanzelfsprekend. De economie in Oost-Europa groeide tussen 2015 en 2018 jaarlijks met gemiddeld 4%. In Polen was de groei vorig jaar zelfs 5,1%. Volgens het economisch bureau van ABN Amro houdt deze ontwikkeling de komende jaren aan. Samen met de krimpende beroepsbevolking in Oost-Europa leidt dit ertoe dat de lonen waarschijnlijk zullen stijgen. Reden voor arbeidsmigranten die elders werken om terug te keren, denkt de bank. Ook Polen die nu nog een baan hebben in eigen land zullen minder snel geneigd zijn om in het buitenland aan de slag te gaan. Een ontwikkeling met grote gevolgen voor onder meer bouw, industrie, transport en de agrarische sector in Nederland. Branches die toch al worstelen met forse tekorten.

Garnalen worden machinaal gepeld met unieke innovatie



GROOTSCHALIGE
AANWEZIGHEID VAN
POOLSE ARBEIDERS
WORDT MINDER
VANZELFSPREKEND

GLOBAL RECRUITMENT

Mochten Polen en andere Oost-Europeanen inderdaad en masse terugkeren naar hun eigen land dan moeten vervangers een heel stuk verder over de grens worden gezocht. Frank van Gool is CEO van Otto Work Force, een van de grootste arbeidsbemiddelaars van buitenlandse krachten in Nederland. "Het staat buiten kijf dat we voor veel functies in Nederland en Europa naar global recruitment zullen moeten gaan," voorspelde hij vorig jaar op Working Progress. Met name China, Vietnam en de Filipijnen komen dan in beeld, aldus dit journalistieke platform voor HRM en recruitment.

In hoeverre dit een reële optie is, staat te bezien. De internationale concurrentie om de gunst van deze werknemers is groot. Culturele verschillen kunnen een stevige drempel vormen. Ook is het de vraag of het uit oogpunt van maatschappelijk verantwoord ondernemen wenselijk is dat we hier op grote schaal mensen tewerkstellen op vele duizenden kilometers afstand van hun thuisland.

GEPATENTEERDE GARNALENPELMACHINE

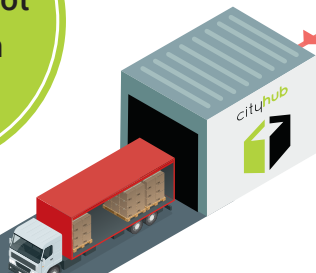
Is er een alternatief voor het aantrekken van telkens nieuwe groepen werknemers van steeds verder over de grens? En voor het shoppen met uitbesteed werk *all over the planet*? De eerdergenoemde garnalen kunnen inspireren. In plaats van ver weg in Marokko worden die nu steeds vaker machinaal gepeld, "gewoon" in Lauwersoog. Veel sneller dan met mensenhanden mogelijk is. De ontwikkeling van deze revolutionaire oplossing kostte de Groningse familie Kant een kwart eeuw bloed, zweet en tranen. Hun bedrijf ging zelfs failliet maar de ondernemers zetten door, met als resultaat een gepatenteerde garnalpenpelmachine. Deze wordt alsmaar verder geoptimaliseerd zodat snelheid en capaciteit toenemen. Ziehier het lonkend perspectief. Technologische innovatie kan ervoor zorgen dat onze productiviteit stijgt. Door volop te investeren in automatisering en robotisering wordt Nederland minder afhankelijk van de alsmaar schaarsere arbeid.

WIJ ZIJN CITY HUB

- Zero-emissie stadsdistributie
- Slim magazijn aan de rand van de stad
- Bundeling van logistieke stromen
- Overslag en cross-docking



'Minder
lawaai, uitstoot
en drukte in
de stad'




cityhub
your green connection

Meer weten? 088 - 248 94 82 utrecht@cityhub.nl

www.cityhub.nl

INFORMATIEPLICHT ENERGIEBESPARING

WARMTEBOUW HELPT U MET (ACTIE) ONDERNEMEN!

Per 1 juli 2019 treedt de informatieplicht energiebesparing voor bedrijven in werking. Wanneer uw bedrijf een verbruik heeft van meer dan 50.000 kWh elektriciteit of 25.000 m³ aardgas per jaar, dan is de informatieplicht op uw bedrijf van toepassing. Met de businessunit Duurzaam Advies, kan Warmtebouw u helpen om aan de informatieplicht te gaan voldoen. Wilt u weten wat dit voor uw bedrijf betekent of wilt u meer informatie? Bekijk dan onze website:



WARMTEBOUW.NL/INFORMATIEPLICHT-ENERGIEBESPARING/



DUURZAAM@WARMTEBOUW.NL

WARMTEBOUW.

MICROSOFT STOPT MET WINDOWS 7, EN NU?

Bijna 10 jaar, zo lang is Windows 7 al weer op de markt. Toen het uitkwam heeft Microsoft al bekend gemaakt het besturingssysteem 10 jaar te ondersteunen. Dat betekent dat deze ondersteuning bijna afloopt. Per 14 januari 2020 om precies te zijn. Naast Windows 7 verloopt dan ook de ondersteuning voor Windows Server 2008 R2 en Exchange 2010. Wat betekent dit voor u?

Het is niet zo dat uw huidige Microsoft producten op 14 januari spontaan stoppen met werken. Nee, u kunt nog 'gewoon' gebruik blijven maken van deze producten. Ook na 14 januari 2020. Echter zal dit snel tegen u gaan werken, aangezien er geen zicht op verbetering is door het uitblijven van (beveiliging)updates.

Hoe voorkomt u dit? Wat zijn de alternatieven? Lees verder.

VAN WINDOWS 7 NAAR WINDOWS 10

Het alternatief voor Windows 7 is Windows 10. Door deze upgrade krijgt vooral uw beveiliging een boost. Zeker met behulp van handige tools zoals Windows Hello, Pin en Bitlocker, mooie onderwerpen voor een volgend blog. Met Windows 10 werkt u ook sneller. De software gaat beter om met de resources van uw computer. En last but not least: u bent altijd up-to-date door de continue feature-updates.

VAN WINDOWS SERVER 2008 R2 NAAR ...

Als Windows Server 2008 R2 vervangen gaat worden zijn er een aantal alternatieven. Zo kan er een nieuwe server worden ingericht met Windows Server 2019 maar in de praktijk zien wij steeds minder servers bij de klant op locatie staan.

Wat vaker voorkomt is een migratie naar de cloud. Er kan dan worden gekozen voor private cloud, in het datacenter van Lagarde Groep, of publieke cloud zoals bijvoorbeeld Azure. In de cloud kunnen servers ingericht worden maar functionaliteiten kunnen ook als dienst worden afgenomen. Zo kunt u wellicht volledig serverloos werken, een trend die wij tegenwoordig veel tegenkomen en waar wij inmiddels veel ervaring mee hebben. Het grote voordeel hiervan is dat de cloudservices blijven groeien, wat betekent dat u automatisch meelift op deze innovaties. En door de continue beveiligingsupdates bent u altijd optimaal beveiligd.

EXCHANGE SERVER 2010 NAAR EXCHANGE SERVER 2019 OF OFFICE 365

Voor de Exchange server 2010 zijn er grofweg twee alternatieven: Exchange server 2019 en Office 365.

Met de Exchange server 2019 blijft u werken op uw eigen servers. En dus verandert er weinig ten opzichte van de huidige situatie. U profiteert vooral van verbeterde beveiliging, prestaties en beheer.

Met Office 365 migreert u naar de cloud. Met als grootste voordeel: altijd de nieuwste technologie. Gebruikers kunnen direct gebruik maken van nieuwe features en iedere gebruiker werkt device-onafhankelijk én locatie-onafhankelijk, mits er beschikking is over een internetverbinding.

MAATWERKOPLOSSING

Maar wat is nou wijsheid in uw situatie? Iedere IT-omgeving is anders en daarom is iedere oplossing een maatwerkoplossing. Benieuwd naar de mogelijkheden voor uw organisatie? Laat u vrijblijvend door mij informeren.



'SAMEN GAAN WE WEER OP EEN MISSIE'

Voor FC Utrecht is het nieuwe voetbalseizoen alweer in gang gezet. Commercieel Directeur Joost Broerse blikt hier vooruit op de missie waaraan de club begonnen is, zowel op sportief als zakelijk vlak.

In de voetballerij is de periode tussen het vorige en het volgende seizoen er één van terugblikken en vooruitkijken. Nagenieten: het mag. We hebben immers een zeer succesvol seizoen 2018/2019 achter de rug, in meerdere opzichten. Het team plaatste zich via de play-offs voor Europees voetbal, terwijl de sfeervolle Business Club een mooie groei liet zien en ook steeds meer supporters de weg naar Stadion Galgenwaard elke twee weken wisten te vinden. Dat geeft energie voor het nieuwe seizoen!

Het afgelopen jaar bewijst maar weer dat in het voetbal mooie dingen mogelijk zijn als je in de juiste flow

terechtkomt. In een jaar met een trainerswissel, veel nieuwe spelers, wisselingen in de RvC, directie en organisatie kwam naar voren dat we op een missie waren om te eindigen met Europees voetbal. Met alle geleidingen hebben we deze missie uitgestraald en mede dankzij de massale aanwezigheid in Arnhem van familie, vrienden, partners van spelers en staf, medewerkers FC Utrecht, supporters en sponsors is het gelukt dat doel te bereiken.

Ook in het seizoen 2019/2020 gaan we weer op een missie. Allereerst met een Europees avontuur, waarbij we de ambitie hebben om de groepsfase van de Europa League te bereiken, maar ook weer in de Eredivisie. Daar is het doel om onder leiding van de nieuwe trainer/coach John van den Brom zo hoog mogelijk op de ranglijst te komen. Met onder meer de van AZ afkomstige Adam Maher en Vaclav Cerny die de overstap van Ajax naar de Domstad maakten kreeg de selectie een kwaliteitsimpuls.

Zakelijk gezien heeft FC Utrecht een geweldige ontwikkeling doorgemaakt afgelopen jaar en veel nieuwe sponsors mogen verwelkomen, waaronder enkele oude bekenden. De Business Club groeit door en deze stijgende lijn hopen we ook in 2019/2020 door te trekken. Ook een compliment naar het commerciële team dat iedere wedstrijd en elk event weer klaar staat om aan alle wensen te voldoen en Business Club leden aan elkaar te verbinden.

Na negen jaar partnerschap met Hummel zijn onze shirts dit seizoen van Nike. De andere bedrijven op het FC Utrecht-shirt zijn hoofdsponsor Zorg van de Zaak, op de rug prijkt het logo van T-Mobile op de plek van Tele2, op de mouw DASSY en ten slotte op de broek Ready to Eat. Henri & Herman/Arval en Amstel blijven tevens Official Partner in 2019/2020.

FC Utrecht Business profileert zich steeds meer als dé Business Club van Midden-Nederland. Bedrijven voelen zich in Stadion Galgenwaard op hun plaats, nemen graag relaties mee naar wedstrijden en breiden hun netwerk verder uit.



We hebben de brochure met alle sponsormogelijkheden (inclusief hospitality) bij FC Utrecht Business bijgevoegd bij dit magazine. Lees hier zeker eens doorheen. Onze Accountmanagers staan voor u klaar om een en ander verder toe te lichten.

Laat voor het maken van een afspraak uw gegevens achter op www.fc utrecht.nl/utrechtbusiness, u ontvangt dan tevens twee kaarten voor een thuiswedstrijd van de club in de Eredivisie.

Hopelijk tot snel in Stadion Galgenwaard!

***Sportieve groet,
Joost Broerse
Commercieel Directeur FC Utrecht***

29





UNIEK IN
DE REGIO

KANTOOR KOPEN OF HUREN?

In het hart van Nederland tussen Utrecht en Amersfoort ligt het nieuwe kantoren- en bedrijvenpark De Plantage. In Leusden bieden wij u kantoren met ieder een uniek ontwerp en een moderne representatieve uitstraling. De kantoren zijn een rendabele investering door het gebruik van hoogwaardige materialen met een energiezuinige en duurzame huisvesting. Hier kunt u succesvol ondernemen en uw ambities waarmaken.

MEER WETEN? KIJK OP: [DEPLANTAGE.NU](https://deplantage.nu)

KENMERKEN

- Toekomstbestendige belegging
- Privé parkeerterrein
- Flexibel in te delen
- Afwerking, inrichting en interieur naar wens

DE
PLANTAGE

**ANDRÉ VOS**

Tharsis Consultancy BV
www.tharsis.nl



André Vos is bedrijfskundige en als zelfstandig adviseur via Tharsis Consultancy BV al meerdere decennia actief in bedrijfsadvisering, directie en interim management.

AGILE ORGANISEREN VOOR U VAN BELANG?

Lezend in de hedendaagse managementliteratuur (en het Financieele Dagblad) krijg ik al snel de indruk dat AGILE-organiseren een must is. Zonder AGILE-organisatie ben je als bedrijf reddeloos verloren. Dit is echter de vraag.

AGILE betekent wendbaar. Een AGILE-organisatie bestaat uit teams die in regelmatige, kleine opeenvolgende stappen resultaten opleveren voor complexe vragen en deze steeds verder verbeteren om zo voor de klanten meerwaarde toe te voegen. Voor de meeste bedrijven is het echter van groter belang de primaire processen zo efficiënt mogelijk in te richten en uit te voeren en tegelijkertijd intensief met de klanten te communiceren om de wijze waarop aan hun wensen wordt voldaan verder te verbeteren. Daarbij is het wel noodzakelijk dat er een goede bedrijfsstrategie is, die bij alle medewerkers bekend is. Pas als het bedrijf deze elementaire zaken op orde heeft, kan het zinvol zijn om eens na te denken over flexibilisering van (een deel) van de organisatie.

In de praktijk kom ik veel vreemde meningen tegen over bovenstaande elementaire zaken. Zo zijn er nog steeds bedrijven die hun strategie geheim houden voor hun medewerkers. Dit vanuit een diep geworteld wantrouwen ten opzichte van de medewerkers. Maar als die medewerkers niet weten waar u het bedrijf naartoe stuurt, kunt u ze ook niet inzetten om verbeteringen door te voeren. Een goed bruikbaar middel om de bedrijfsstrategie te herijken is de methodiek 'Business Model Generatie'. Doorloop de stappen uit de methodiek samen met de leden van het managementteam en zorg zo voor een voor iedereen duidelijke koers van het bedrijf en deel de belangrijkste uitkomsten met de rest van de organisatie.

Een andere veelvoorkomende misvatting is dat het niet duidelijk vastleggen van de primaire processen van het bedrijf de creatieve inbreng van uw medewerkers bevordert. Helaas nemen daardoor de onzekerheid bij medewerkers en de kans op fouten (en bijbehorende hoge foutkosten) toe. Als het rendement van uw bedrijf minder dan 5% (van de omzet) bedraagt, maar de foutkosten meer dan 10% van de totale kosten, kunt u zelf wel vaststellen waar uw aandacht naar uit moet gaan. Medewerkers willen gewoon duidelijkheid over processen, bevoegdheden en koers van het bedrijf. Als die duidelijkheid er is en men vertrouwen heeft in het management, nemen de betrokkenheid van de medewerkers en hun inzet vanzelf toe (en de kosten af).

De laatste misvatting die ik hier wil noemen is het alleen maar praten met de klant als producten verkocht moeten worden (of zich een prijsstijging voordoet!). Als de klant u onverwachts belt om door te geven dat hij een andere leverancier heeft gevonden, bent u echt te laat. Voorkom dit soort situaties en communiceer intensief met uw klanten en leveranciers. Leer de voortbrengingsketens kennen waar uw bedrijf een onderdeel van is en probeer nauwere banden te smeden binnen die ketens.

Als bovenstaande niet op u van toepassing is en u merkt dat klanten steeds complexere vragen beginnen te stellen of leveranciers u dreigen te overvleugelen; kortom als de complexiteit van uw omgeving sterk toeneemt, is het waarschijnlijk tijd om te gaan experimenteren met het wendbaarder maken van uw organisatie.



KASTANJEHOF



ONTDEK DE ALLURE VAN DE KASTANJEHOF IN LAGE VUURSCHE

**VOOR EEN PERFECT GEREDELDE ZAKELIJKE BIJEENKOMST,
LUNCH OF DINER IN EEN BOSRIJKE OMGEVING!**

Restaurant-Hotel-Café De Kastanjehof in Lage Vuursche
heeft de kwaliteit die u uw gasten wilt bieden:

- *Prominente uitstraling* •
- *Warme gastvrijheid* •
- *Verrassende gerechten met verse seizoensproducten* •
 - *Drinks & bites* •
- *Comfortabele vergaderruimtes* •
 - *Sfeervol restaurant* •
 - *Mooi terras* •

Graag tot ziens, Team De Kastanjehof

Hotel Restaurant Café De Kastanjehof
Kloosterlaan 1 | Lage Vuursche | 035 666 82 48



INFRAM EN TWINNING ENERGY

'WATERSTOFTOEKOMST IS NU!'

33

Rijden op waterstof is een hot item, maar klinkt voor veel mensen wellicht nog steeds vooral als toekomstmuziek. In Maarn is door Infram en Twinning Energy bewezen dat deze vorm van emissieloos rijden toch echt al binnen handbereik is. Infram heeft nu een wagenpark met zeven waterstofauto's én - als eerste in Nederland - een eigen waterstoftankvoorziening bij het bedrijfspand.

Infram is een bedrijf dat vooroploopt als het gaat om duurzame mobiliteit. Natuurlijk, je mag het misschien verwachten bij een adviesbureau op het gebied van mobiliteit, ruimte, water en energie, maar Infram gaat er ver in. Zo wordt bij het bedrijf van directeur Bart van Bussel al lang ingezet op minder reizen, carpools en gebruik van openbaar vervoer, maar is onlangs ook gekozen voor de aanschaf van zeven waterstofauto's. Voor die keuze gemaakt werd, is uiteraard ook gekeken naar de alternatieven, zoals elektrisch rijden, maar daarbij bleek vooral de geringe actieradius nog een te groot struikelblok. Waterstof bleek wél toereikend en bij het onderzoek daarnaar kwam de ervaring van Infram in energietransitievragestukken voor klanten én de betrokkenheid bij '24-uurs waterstof challenges' uitstekend van pas.

EIGEN TANKVOORZIENING

Waterstof bleek een interessant alternatief, maar om daadwerkelijk waterstofauto's aan je

wagenpark toe te kunnen voegen moet er heel wat gebeuren. Belangrijkste vraag die direct de kop opsteekt: waar ga je tanken? Als je in je omgeving een waterstoftankstation gerealiseerd wil zien, ben je ook van andere partijen afhankelijk. Er zijn namelijk veel waterstofauto's nodig om een waterstoftankstation rendabel te kunnen krijgen. Er waren best bedrijven die interesse hadden in het rijden op waterstof, maar die bleken nog niet zo ver te zijn dat ze op korte termijn zouden kunnen instappen. De oplossing kwam toen contact ontstond met Twinning Energy, een bedrijf dat organisaties in staat stelt een klein waterstofpunt te realiseren, 'gewoon' een tankvoorziening bij je eigen bedrijfspand dus.

DUURZAME TOEKOMST

Bij het traject dat daarna volgde, kreeg Infram alle hulp van Twinning Energy. Van het leveren van waterstofauto's en een eigen tankvoorziening tot en met de financiering: Twinning Energy zorgde

voor totale ontzorging en regelde alles wat nodig was om het rijden op waterstof te realiseren. Beide partijen vinden het mooi dat nu eens echt is doorgepakt en dat het uiteindelijk niet bij een goed idee alleen is gebleven. Dat zie je links en rechts namelijk nogal eens gebeuren bij dit soort initiatieven. De kans zien en het écht gaan doen, daar draaide het allemaal om. Het heeft er mede voor gezorgd dat de vergunningaanvraag voor het eigen tankstation soepel is verlopen, net als de uiteindelijke realisatie ervan. Ook de behulpzame opstelling van de gemeente Utrechtse Heuvelrug en de eigenaar van het kantoorpand heeft daarbij overigens erg geholpen. Bij Twinning Energy en Infram zijn ze nu vooral blij en trots. Samen roepen ze dan ook andere bedrijven en overheden op om ook aan de slag te gaan en serieuze stappen te gaan zetten op weg naar een duurzame toekomst!



ERVAAR NU HET GEMAK VAN 100% ELEKTRISCH RIJDEN BIJ NEFKENS.



Wilt u zelf ervaren hoe het is om in een elektrische auto te rijden? Meld u dan aan voor onze test elektrisch rijden en krijg 2 dagen een van onze elektrische modellen mee*. Stuur een mail naar elektrischrijden@nefkens.nl. We zijn erg benieuwd naar uw ervaringen!



NEFKENS MIDDEN
Amersfoort Siliciumweg 36 Tel.: 033 - 461 3846
Nieuwegein Limburghoven 1 Tel.: 030 - 606 3834
Utrecht Meijewetering 19 Tel.: 030 - 241 4243
WWW.NEFKENS-MIDDEN.NL

* Vraag naar de voorwaarden



Uw nieuwe vergaderen evenementenlocatie in Zeist!

Binnen 3 minuten op locatie vanaf de A28 én midden in het Zeisterbos.

Parkeer uw auto op één van onze 150 gratis parkeerplaatsen.

Vrijblijvende offerte ontvangen? Neem dan contact met ons op via:

030 - 691 3013
info@jagershuys.nl

VERGADEREN - TRAININGEN - PRIVATE DINING - NETWERKBORREL - BEDRIJFSFEEST

Jagershuys
Jagersingel 15, 3707 HW
Zeist



KASTEEL SYPESTEYN

VERBORGEN JUWEEL

Tussen de Loosdrechtse Plassen en de weilanden in Loosdrecht ligt een verborgen juweel: Kasteel Sypesteyn. Het jongste kasteel van Nederland, gebouwd door jonkheer Henri van Sypesteyn als nagedachtenis voor zijn familie en de omgeving. In het kasteel bevinden zich Kasteel-Museum Sypesteyn en Restaurant Op Sypesteyn.

35



Restaurant Op Sypesteyn is een ontmoetingsplaats voor wandelaars, fietsers, museumbezoekers en passanten. U wordt gastvrij ontvangen met een kop koffie of thee met huisgemaakt gebak, een hapje, drankje, of een smakelijke lunch. Geniet van de prachtige omgeving op het terras, grenzend aan de historische kasteeltuin van Kasteel Sypesteyn. In het restaurant kunt u ook terecht voor verschillende evenementen. "Wij zijn bijvoorbeeld een officiële trouwlocatie: u kunt uw hele bruiloft bij ons vieren, van ceremonie tot feest", vertelt Eventmanager Hester van Bork. "Ook organiseren we graag uw verjaardag of jubileum. Daarnaast bieden we leuke activiteiten aan voor bedrijfsuitjes. Een middag boogschieten of een BBQ workshop bijvoorbeeld, uiteraard onder begeleiding van ervaren instructeurs en koks."

BINNEN EN BUITEN

De verschillende locaties op het terrein, zoals het Koetshuis, zijn privé te gebruiken voor bijvoorbeeld private dining, een vergadering of heidag. De zes hectare van de tuin zijn volledig toegankelijk en staan vol met bijzondere bomen en bloemen. Het terras is geopend op dinsdag tot en met zondag van 11.00 uur tot 17.00 uur. Van Bork: "Bij mooi weer blijven we langer open en kunt u ook bij ons blijven dineren. Voor evenementen en partijen zijn wij het hele jaar beschikbaar."

Meer informatie en contact via:

www.opsypesteyn.nl

E: restaurant@opsypesteyn.nl

T: 035 - 622 8880



HORSE DANCERS

VERZUIM OMLAAG DOOR PREVENTIE MET PAARDEN

Paarden voelen haarfijn aan wat er omgaat in mensen, omdat ze erg sensitief zijn. Met haar bedrijf Horse Dancers bieden Laura en haar paarden nieuwe inzichten en begeleiden tot verandering. "Tegen een mens kun je liegen, tegen een paard niet."

Al als jong meisje ontdekte Laura Östermann haar liefde voor paarden. Ze had een moeilijke jeugd, maar bij de paarden vond ze rust. "Paarden oordelen niet en met een paard hoef je jezelf niet te vergelijken. Ik kon gewoon zijn wie ik was", zegt Östermann. "Een paard kiest of hij zich bij je wil aansluiten en veilig voelt. Dit geeft veel inzichten en reflectiemogelijkheden."

Inmiddels heeft ze een praktijk in paardencoaching/therapie, Horse Dancers, in Berg en Dal en volgt ze nu een master GZ-psychologie. Ook volgde ze eerder diverse opleidingen en nascholingen over therapie met paarden.

In eerste instantie werkte ze niet met paarden, maar was ze logopediste, gespecialiseerd in stotteren. "Ik merkte destijds dat die klachten vaak over veel meer gingen dan stotteren alleen, maar over hoe je met de dingen omgaat in het leven die je moeilijk vindt: zoals bijvoorbeeld je eigen grenzen aangeven." Paarden kunnen dat soort zaken volgens Östermann erg goed aanvoelen. "Wanneer je authentiek bent, kan een paard zich daarbij aansluiten. Als je emoties wegstopt, krop je het op en sta je niet open voor het paard, en dus ook niet voor mensen. Tegen mensen kun je liegen, die zijn gericht op communicatie en woorden, maar een paard kijkt veel meer naar signalen die je uitzendt en naar de omgeving." Paarden zijn immers van nature prooidieren, stelt Östermann en daarom meer geneigd om hun omgeving te scannen op veiligheid. "Een paard is gewend om in een kudde te leven om te kunnen overleven, en wil zich daarom aansluiten bij de ander. en wil zich aansluiten bij de ander."

WETENSCHAPPELIJK BEWIJS

Therapiepony Figo wilde zich onlangs niet aansluiten bij een klant die kwam vanwege stressklachten. "Deze vrouw kon heel moeilijk grip krijgen op haar emotie en gedachten. Ze kon moeilijk verwoorden wat er in haar

omging. Mijn paard is heel erg down to earth, maar hij merkte meteen dat zij heel erg gestrest was. Zijn staart ging omhoog en hij sprong zelf over het afgezette deel binnen de bak heen. Deze vrouw voelde voor hem niet veilig." Het moment in de therapie betekende een doorbraak. "Ik heb eerst gekeken hoe het met mijn paard ging en ik merkte dat hij nog even door kon. Daarna hebben we een andere oefening gedaan. De tweede keer ging hij niet meer bij haar weg. Door het voorval realiseerde zij zich hoe groot de stress was en kon ze het onder woorden brengen. Door het loskomen van haar emotie toonde het paard toen weer affectie en toenadering."

Östermann benadrukt dat de therapie evidence based is, gebaseerd op wetenschappelijke theorie, en psychologische methodieken zoals ACT en CGT. Iemand die stress heeft, heeft een hoog cortisolgehalte in het lichaam. Hierdoor is het lijf overprikkeld voor alles wat er binnenkomt. Als je tegen een burn-out aanloopt, zit je in een negatieve spiraal. Door het contact met het paard, komt oxytocine vrij in je lijf, een tegengif voor stress."

NARCISTISCHE LEIDINGGEVENDE

Geregeld doet Östermann bedrijfstrainingen. "Mijn kracht ligt vooral bij preventietrajecten. Mensen helpen die willen overleven in deze drukke maatschappij en worstelen met werk, privé en gezin. De prestatiedruk is enorm en de leeftijd voor burn-outs daalt zelfs. Preventietrajecten halen de cijfers van verzuim omlaag en de werktevredenheid omhoog. Ze stimuleren de mentale veerkracht van het gehele team."

Onlangs had ze een bijzondere bedrijfstraining met een leidinggevende die erg narcistisch was. "Deze man overschatte zichzelf voortdurend en dacht snel dat hij 'iets wel kon'. Hij kon niet goed voelen wanneer hij een grens over ging. Tijdens de coaching met paarden



zag je duidelijk twee kanten van hem. Aan de ene kant kwetsbaar, waar het paard positief op reageerde en aan de andere kant heel bot en niet empathisch. “Mijn paard reageerde heel heftig op dat botte gedrag en wilde daarom niet meewerken. Hij kon deze man niet pijnlen, de niet-empathische reacties waren volledig onvoorspelbaar voor Figo. Dat gebeurt op de werkvloer dan natuurlijk ook bij deze leidinggevende.”

Tijdens teamtrainingen werkt Östermann met paard Figo en soms ook met twee shetlandpony's. Kleine paardjes die hun lengte compenseren met een sterke eigen wil. “Tijdens deze sessies kijken we bijvoorbeeld naar de plaats in de groep. De werkvloer kun je zien als een systeem. Iedereen heeft ooit geleerd om te functioneren in een ander systeem, namelijk je gezin. Op de werkvloer komen tijdens stresssituaties onderliggende patronen vaak boven. Door te werken met paarden leg je deze patronen bloot. Je kijkt naar de samenwerking, de rollen in het team en de manier van leidinggeven.”

RUSTIG COACHPAARD

Paardencoaching is ook geschikt voor mensen die weinig affiniteit met paarden hebben of het zelfs een beetje eng vinden. “Ik heb veel verstand van paarden, omdat





ik bijvoorbeeld eerder voor fokkers werkte en eigen paarden had. Voor de therapie heb ik een paard uitgekozen dat niet schrikt en alle kanten op schiet. Zo hou je grip op de emotionele en fysieke veiligheid voor de klant. Bovendien is het een Fjord en die zijn niet zo makkelijk over te halen. Je moet echt met jezelf in verbinding staan, anders merkt dit paard het direct.”

Östermann vindt het jammer en onterecht dat er aan coaching met paarden een zwe-

verig imago kleeft. “Het is een heel nieuw beroep en daarom vinden mensen het eng. Het is ook een vrij beroep en daarom moet je in deze branche uitkijken met wie je werkt. Ik heb echter verschillende opleidingen gedaan en ben nu bezig met mijn master Gezondheidspsychologie. Ik wil deze therapie voor iedereen toegankelijk maken en hoop dat verzekeraars daar ook aan mee willen werken.”

‘MEER RUST EN ONTSPANNING DANKZIJ DE PAARDEN’

Natalija Djukic is ambtenaar bij de gemeente Nijmegen. Ze volgt de therapie met paarden bij Horse Dancers. Inmiddels heeft Natalija op haar werk een nieuwe functie aangenomen waar zij meer energie van krijgt. Zij kan nu haar grenzen aangeven en de overstap maken tot verandering.

“Ik kwam bij Laura, omdat ik meer rust en ontspanning zocht. Door een combinatie van factoren had ik erg veel last van stress, wat op de werkvloer leidde tot een burn-out. De psycholoog waar ik naar toe ging, raadde mij therapie met paarden aan. Ze vroeg namelijk waar ik energie van kreeg en dat was werken met paarden. Ik wist eigenlijk niet dat therapie met paarden bestond. Laura heeft veel vakkennis en legde alles goed uit.

We hebben verschillende opdrachten gedaan met twee shetlandpony's en met paard Figo. Laura vroeg bijvoorbeeld of ik een van de pony's van de ene kant naar de andere kant van de bak wilde brengen, zonder dat je ze vastpakt. Daarin werd heel duidelijk dat ik vaak op zoek ben naar bevestiging en pas aan de slag ga als de instructie duidelijk is. Ik besepte me dat ik mogelijk mijn grenzen kan aangeven en dat dit komt vanuit mijn gezin van vroeger.

Het is heel erg bijzonder om te merken hoe sensitief paarden zijn. Ze spiegelen je gedrag. Dankzij de therapie met paarden heb ik meer rust gevonden zeg ik vaker NEE. Om balans te houden tussen werk en privé trek ik me ook vaker terug voor “me-time”, bij de paarden of in de natuur. Ik ga altijd meer ontspannen weg bij Laura dan ik aankwam.”



BRAM DERKS (ASI DOCUMENT MANAGEMENT) OVER DIGITALISERING DOCUMENTENSTROOM:

'NIET PAPIERLOOS, WEL MINDER PAPIER'

ASI Document Management mag nog een betrekkelijk jonge speler zijn in de branche, de kennis van eigenaar Bram Derks over hoe de markt opereert is verbluffend. Hij startte helemaal alleen in 2010, inmiddels heeft hij twintig medewerkers in dienst die in de afdelingen Document Management, Service, Finance en Sales Academy niet alleen geheel Nederland voorzien van de nieuwste apparatuur, maar ook de overstap naar een volledig digitale verwerking van de documentenstroom begeleiden. Een eigen serviceteam zorgt voor de technische ondersteuning.

Bram Derks maakte als ondernemer de gebruikelijke stappen. Hij kwam na zijn HBO-opleiding in 2005 als junior accountmanager in de branche terecht en maakte grote stappen. "Ik was leergierig, wilde niet alleen weten hoe elk apparaat werkte, maar vooral hoe de markt in elkaar zat. Ik werkte voor verschillende bedrijven verspreid over Nederland. In 2010 had ik het gevoel dat de start van een eigen bedrijf kansrijk was. Ik startte op mijn zolderkamer, bedacht een naam en ging aan de slag. Nul klanten, wel een hoop energie en goede contacten met leveranciers Ricoh en Konica Minolta. Ricoh werd later ingeruild voor Kyocera en Xerox. In 2012 verhuisde ik naar een kantoorpand tegenover station Nijmegen en groeiden we door naar vier medewerkers. In 2014 werd dat te klein en maakten we de overstap naar bedrijventerrein Kerkenbos. Daar zitten we nog, nu met twintig medewerkers en een veel groter kantoor. Inmiddels heb ik ook het belendende kantoor gehuurd, dus we zijn klaar voor verdere groei."

SERVICE

Die grotere ruimte is nodig omdat Bram Derks in 2015 is gestart met een eigen serviceafdeling. "Dat begint met een eerstelijns telefonische support waar klanten met vragen over apparatuur, software of verbruiksartikelen terecht kunnen. Ons landelijk dekkende serviceteam bestaat uit volledig gecertificeerde, gediplomeerde en goed opgeleide technici die snel, accuraat en betrouwbaar alle problemen oplossen. Door middel van ons geavanceerde Printfleet oplossing zijn wij in staat om alle apparatuur op een juiste manier te monitoren, zodat verbruiksartikelen en storingen direct digitaal aangemeld worden bij de servicedesk. Omdat wij apparatuur monitoren en jaarlijks preventief onderhoud plegen, garanderen wij altijd binnen acht werkuren een oplossing van het gemelde probleem.

De moderne machines zijn van een hoogwaardige technische kwaliteit en hebben dus veel minder service nodig, maar als er problemen zijn wil ik mijn klanten direct kunnen helpen. Een multifunctional met een technisch probleem kan een bedrijf plat leggen. Adequaat en snel reageren kan alleen maar wanneer je die dienst zelf organiseert."

KOPEN OF LEASEN

Klanten kunnen printers en multifunctionals kopen of leasen en klanten kunnen hun machinepark ook bij ons financieren. "Dat past bij onze taak als (merk)onafhankelijke totaalleverancier. Ook ons machinepark is daarop aangepast. Wij hebben de juiste oplossing voor elke vraag en we zorgen ervoor dat elke klant de machine krijgt die bij zijn vraag past. Dat loopt van een eenvoudige zwartwitprinter, via multifunctionals tot highspeed productieprinters voor drukkerijen of de grafische industrie. Bij onze dienstverlening hoort ook flexibiliteit, bijvoorbeeld wat betreft het veranderen van bestaande contractafspraken of het overnemen van contracten van een andere leverancier. Soms groeien bedrijven sneller dan ze hadden voorzien of stoten ze taken af en hebben ze behoefte aan een kleiner machinepark. Wij durven buiten de gebaande paden van een overeenkomst te treden. Alles met als doel om onze producten in de lucht te houden, zodat medewerkers zo snel mogelijk aan het werk kunnen."

LESS PAPER

Er wordt al zo'n tien jaar gesproken over de volledige digitalisering van de documentenstroom op kantoren. Bram Derks: "Ik leerde al snel waar klanten tegenaan liepen, hoe iedereen sprak over een 'paperless office', maar de meeste bedrijven bleven steken in een 'less paper office'. Een kantoor zonder papier is voor veel bedrijven nog een utopie, maar het gebruik van papier loopt als gevolg van de enorme technologische vooruitgang wel degelijk terug. Toch maakt de Nederlandse kantoorgebruiker nog gemiddeld zo'n 2.200 prints per jaar. Dat heeft ermee te maken dat de overgang naar een volledig papierloze documentenstroom vraagt om een ingrijpende verandering." Bram schetst de

ontwikkeling in de laatste tien jaar. “Vroeger kwam een document binnen, het werd wellicht gekopieerd en vervolgens gearhiveerd. De documenten die voortkwamen uit de eigen administratie doorliepen in feite hetzelfde proces: printen, eventueel kopiëren en archiveren. De apparatuur werd betrouwbaarder en de kwaliteit van bijvoorbeeld prints werd steeds beter. Met de komst van betere machines, de multifunctionals, kwam er een taak bij: naast printen, kopiëren en eventueel faxen ook scannen. Faxen? Ja, voor de Nederlandse markt mag dat vreemd lijken, bedrijven die internationaal opereren hebben vaak te maken met landen waar de fax nog steeds een veelgebruikt apparaat is. Scannen maakte zaken anders. Het werd steeds eenvoudiger om van een papieren document een digitaal bestand te maken. Dat kon in een digitaal archief worden verwerkt. De multifunctional ontwikkelde zich tot een spin in het kantoor-netwerk. Het apparaat speelt een cruciale rol als het wordt gekoppeld aan de boekhouding, het CRM-en ordersysteem, voorraadbeheer en uiteindelijk aan het archief. Die koppelingen kunnen ook met branchespecifieke software worden gemaakt. Voordelen: documenten zijn gemakkelijk terug te vinden, geen papieren

‘IEDEREEN SPREEKT OVER EEN ‘PAPERLESS OFFICE’, MAAR DE MEESTE BEDRIJVEN BLIJVEN STEKEN IN EEN ‘LESS PAPER OFFICE’ EN DAAR IS NIKS MIS MEE’

rompslomp meer, minder handelingen voor medewerkers en dus efficiënter. Bedrijven die dat proces hebben afgelegd willen niet meer anders, maar voor je zover bent heb je een flink aantal stappen doorlopen.”

PAPERLESS

Processen gaan anders verlopen, en -nog belangrijker- de mindset van de kantoormedewerkers en vooral ook het management moet volledig om. “Daar gaat het in de praktijk vaak fout. Medewerkers doen hun uiterste best om papier te verbannen, maar managers vinden een papieren plan toch altijd nog gemakkelijker. Dat kan in onze ogen niet, want papierloos is papierloos. Dat is een proces, waarin we als totaalleverancier een belangrijke rol spelen.” Dat kan volgens Bram alleen als je de veranderingen stap voor stap doorvoert. “We starten bijvoorbeeld eerst met het digitaliseren van het bestaande archief. Dan doen we bijvoorbeeld de personeelsdossiers, die door geavanceerde beveiligingssoftware meteen volledig AVG-proof zijn, dan volgen de facturatie en alle andere boekhoudkundige acties en uiteindelijk de automatische archivering op de logische plek. Uiteindelijk is de complete papierstroom gedigitaliseerd en is er sprake van een ‘paperless’ office. Overigens doorlopen lang niet alle bedrijven deze weg, soms maar op onderdelen, maar ook dat zie ik als winst.”

ANDERE MARKT

Toen Bram Derks bij zijn eerste werkgever aan de slag ging kreeg hij de opdracht alle makelaars in de omgeving te bellen. “Die waren toen nog afhankelijk van fullcolour prints. Daar hoef je nu niet meer mee aan te komen, ze sturen hun klanten een pdf van het huis waarin ze geïnteresseerd zijn. Die veranderingen hebben vele branches doorgemaakt en dat is voor ons nadelig, want we verdienen ons geld met printen en kopiëren. Scannen kost niks, terwijl dat het onderdeel is waar de meeste storingen plaatsvinden. We groeien nog steeds flink, in een stagnerende markt. Daarom is ons serviceapparaat zo belangrijk. Een klant wil een goede machine, maar vooral de zekerheid dat er snel wordt gereageerd in geval van een technisch probleem. We worden dus hoe langer hoe meer dozenschuivers, verkopers van machines en - door onze samenwerking met Staples - alle andere kantoorbenodigdheden. Onze toegevoegde waarde zit in software-ondersteunende diensten, advisering en de begeleiding van klanten en hun processen. Software als de smeerolie om processen soepel te laten verlopen.” Een compleet machine-aanbod, een eigen serviceapparaat, ondersteuning bij veranderprocessen, het is allemaal belangrijk, maar toch speelt prijs altijd een belangrijke rol. “Je prijs moet concurrerend zijn en als je dan ook nog toegevoegde waarde weet te bieden ben je een aantrekkelijke partner voor je klanten. Dezelfde machine, een beter servicelevel en een hogere kwaliteit in afdrucken. Dan heb je een klant, want je biedt extra voordelen voor vaak minder geld. Daarbij richten we ons met name





Bram Derks van ASI Document Management



‘ONS LANDELIJK DEKKENDE SERVICETEAM BESTAAT UIT VOLLEDIG GECERTIFICEERDE EN GEDIPLOMEERDE TECHNICI DIE SNEL, ACCURAAT EN BETROUWBAAR ALLE PROBLEMEN OPlossen’

43

op het midden- en kleinbedrijf en starters. Wat heb je nodig om een bedrijf te starten? Een bureau, een koffiezetapparaat en een printer. Ook in die markt zijn we volledig op onze plaats, ook door onze flexibiliteit die klanten in staat stelt contracten tijdens de contractduur aan te passen.”

WERKWIJZE

De service component is volgens Bram Derks bij de keuze van de klant vaak bepalend, zeker bij herhaalverkoop. “Dan weet de klant dat hij er bij problemen niet alleen voor staat. Verder proberen we onze klanten uit verschillende branches te scoren, zodat we bij conjunctuurschommelingen niet zo kwetsbaar zijn. Een brede klantenportefeuille, dat is het doel. Dat bereik je door binnendienstmedewerkers afspraken te laten maken, accountmanagers bezoeken vervolgens de klant. Dat lijkt erg arbeidsintensief, maar die actieve verkoopbenadering levert rendement, je kunt hen ‘face to face’ overtuigen van de voordelen van werken met ASI Document Management. Ik geloof daar heilig in.”



DE GEDACHTE ACHTER ZWAGER KOFFIE:

'ONZE GEDEEELDE PASSIE MAAKT HET VERSCHIL'

Koffie, voor de een gewoon een warme drank, voor de ander een eerste levensbehoefte. In de Nederlandse kantooromgeving is goede koffie in elk geval een van de belangrijke secundaire arbeidsvoorwaarden en dat is meer dan een gevoel. Uit onderzoek blijkt dat de beschikbaarheid van goede koffie de productiviteit verhoogt. Bovendien is het een visitekaartje voor een bedrijf en een goede kop koffie brengt het gesprek op gang. Koffie drinken heeft dus ook een belangrijke sociale functie.

Niet vreemd dat ondernemers Bram Derks en Randolph van Loon er wel heil in zagen. Het idee ontstond in 2018, ze gingen op marktonderzoek, verdiepten zich in de do's en don'ts en ze kwamen tot de conclusie dat ze voor een onderscheidende koffie een onderscheidende brander moesten zoeken. Ze vonden met Siebe van den Brink van Brinks CoffeeRoasters niet alleen een bevroren koffiebrander, maar ook een derde aandeelhouder. Vier maanden geleden gingen ze met Zwager Koffie van start. De naam? Bram en Randolph zijn zwagers, vandaar.

COMPLEX PRODUCT

Koffie is een uiterst complex product. Het is opgebouwd uit meer dan duizend verschillende bestanddelen die samen de smaak van je koffie bepalen. De drie hoofdtonen zijn zoet, zuur en bitter. De bonen verschillen sterk, dat is bijvoorbeeld afhankelijk van de plek waar ze vandaan komen (Zuid- en Centraal-Amerika, Afrika of Azië), het klimaat of de hoogte waarop de struiken groeien. Daarnaast speelt natuurlijk de kwaliteit van de koffieboer een belangrijke rol. Daarna komt het allemaal aan op het brandingsproces en het vakmanschap van de brander. Of dat nog niet genoeg is, is ook de manier van koffie bereiden van enorme invloed, welke techniek gebruik je en met welke machines. Al deze factoren leiden tot grote verschillen in kwaliteit en smaak van de koffie. Daarom is de smaak van koffie ook heel persoonlijk. De een houdt van een prominente sterke smaak, de ander kiest voor een wat mildere variant. Die smaakdiversiteit biedt koffieproducenten de mogelijkheid een eigen signatuur te geven aan hun koffie en dat is wat de mannen achter Zwager Koffie doen.

DE AANDEELHOUDERS

Het begon eigenlijk met Randolph van Loon. Hij is eigenaar van een administratiekantoor, maar ook fervent koffieliefhebber. Hij speelde al langer met het idee iets met koffie te gaan doen. "Ik vind het een fantastisch product en ik ben er eigenlijk altijd mee bezig. Gewoon thuis op het fornuis eigen smaakcombinaties proberen samen te stellen." Bram Derks is sinds 2010 eigenaar van ASI Document Management. "Als één van de grootste (merk)onafhankelijke leveranciers op het gebied van afdrukkapparatuur (printers, multifunctionals en productieprinters) ontzorgen wij onze klanten compleet met alle documentstromen binnen hun organisaties. Dat gaat verder dan de juiste invulling van een machinepark, het gaat vooral ook om de juiste inzet van onze allerlei (software)solutions en services. Daarnaast kunnen wij eigen financiering verzorgen. Onze toegevoegde waarde zit niet alleen in een ruim aanbod van machines, maar vooral in software-ondersteunende diensten, advisering en de begeleiding van klanten en hun processen. Software als de smeerolie om processen soepel te laten verlopen. Een eigen serviceapparaat en ondersteuning bij veranderprocessen, dat maakt het plaatje compleet."

EIGEN SIGNATUUR

Aan de start van Zwager Koffie ging een intensief onderzoek vooraf. "Wat is koffie nu eigenlijk, hoe komen specifieke smaken tot stand, wie zijn de kwaliteitsleveranciers van machines, welk invloed hebben de verschillende bereidingsprocessen op smaak, welke vragen spelen er binnen het bedrijfsleven? We deden onderzoek naar contractvormen, maar ook de invulling van de specifieke koffiebehoefte van verschillende bedrijven. Die ligt namelijk voor een klein architectenbureau heel anders dan voor een productiebedrijf met 150 medewerkers. De 'harde' kanten van het koffievak begrepen we snel, de rol van machines, de verschillende lease- of koopvormen en de maatwerktoepassingen voor verschillende bedrijven. Het bereiken van een eigen

smaakpatroon, een eigen signatuur van onze koffie, was een ander verhaal. Via via kwamen we terecht bij Siebe van den Brink, eigenaar van Brinks CoffeeRoasters en een bevoegen brander. Er was al snel een klik en Siebe werd onze derde aandeelhouder.”

BRINKS COFFEEROASTERS

Siebe van den Brink is koffiebrander in het Land van Maas en Waal. Hij formuleerde drie uitgangspunten die hij in zijn hele onderneming heeft doorgevoerd. “Wij werken eerlijk en duurzaam. Daarvoor wil ik de koffieboeren persoonlijk leren kennen, met ze praten, ter plekke zien hoe ze werken. Ten tweede vinden we teamwork heel belangrijk, koffie maak je niet alleen, daar heb je de optimale inzet van veel partijen voor nodig. Ten slotte is innovatie voor ons belangrijk. Zo zamelen we de koffiepulp weer in, die we gebruiken als bio-brandstof voor onze branders. Bovendien kiezen we voor een andere manier van branden. We branden onze bonen lichter, waardoor

‘KOFFIE IS OPGEBOUWD UIT MEER DAN DUIZEND VERSCHILLENDE BESTANDDELEN DIE SAMEN DE SMAAK BEPALEN’

de nadruk minder op de bittertonen komt te liggen.” Brinks CoffeeRoasters groeit hard, het bedrijf is inmiddels een belangrijke speler in de Nederlandse scene van Speciality Coffee. “We krijgen erkenning voor onze ambitie, onze kernwaarden, de hoge standaard, onze transparantie en de persoonlijke benadering, maar vooral door onze enorme passie voor dit prachtige product.”

OVEREENKOMSTEN

De samenwerking tussen de drie aandeelhouders lijkt een gouden greep. Bram brengt zijn kwaliteit in sales en marketing in, Randolph is het administratieve en financiële brein en Siebe weet alles wat er te weten is over koffie. Bram Derks: “Dat is een krachtige combinatie. Ik zie in de werkwijze en marktbenadering veel overeenkomsten met onze dienstverlening binnen ASI Document Management. Daar leveren we kwalitatief hoogstaande machines, maar onze kracht ligt in onze kennis over documentstromen en de manier waarop we zaken doen. Onze unieke werkwijze en de flexibiliteit die we in de markt aan de dag leggen. Ook bij Zwager Koffie spelen de machines – alhoewel belangrijk – in feite een ondergeschikte rol. De hoofdrol is weggelegd voor de koffie. Omdat we onze eigen branderij in huis hebben kunnen we zelfs voor elke klant een eigen personal brand koffie creëren. Je eigen favoriete smaak in koffie! Uiteraard bieden we een standaardpakket in koffieblends, dat in vijf varianten loopt van Select Beans (een kruidige blend met een volle body, perfect voor de overstap van instant naar bonenkoffie en aantrekkelijk geprijsd), via Mild Beans (een blend van 100% Arabica bonen van gecertificeerde Afrikaanse plantages), Classic Beans (medium roast, volle ondertonen door de rijke bodem van Zuid-Amerika) en Strong Beans (een volle en krachtige melange ontstaan uit de aardse mokka-smaken van Java) naar Gold Beans (de frisse tonen van rood fruit afgewisseld met volle chocolade). Voor ieder wat wils.”

MACHINES

Naast koffie levert Zwager Koffie ook een groot assortiment aan koffiemachines (fresh brew, instant of espresso) van de merken Franke, WMF, Seaco, Jura en Etna, maar bijvoorbeeld ook waterkoelers. “Geschikt voor alle wensen en elk bedrijf en service uitgevoerd door ons eigen serviceteam is standaard. Elke storting wordt op werkdagen door heel Nederland binnen 24 uur opgelost. Elk apparaat wordt door bovendien ons op locatie met gebruiksinstructie geïnstalleerd. Machines kunnen worden gekocht, gehuurd, geleast of in bruikleen genomen. Daarnaast is financiering mogelijk. Uiteraard leveren we alle randartikelen, zoals suiker en melkcups, maar ook servies en uiteraard thee.”

ALL-INN CONCEPT

Net als in de wereld van documentmanagement is de verkoop van koffie aan bedrijven een zwaar concurrerende business. “Het voor-



Koffiebrander Siebe van den Brink



Randolph van Loon: "Ik ben eigenlijk altijd bezig met koffie."



'OMDAT WE ONZE EIGEN BRANDERIJ IN HUIS HEBBEN KUNNEN WE ZELFS VOOR ELKE KLANT EEN EIGEN PERSO- NAL BRAND KOFFIE CREËREN'

deel dat we hebben is dat we via de inbreng van Brinks CoffeeRoasters een eigen insteek hebben. Onze klanten zijn verzekerd van de beste koffie, standaard in vijf verschillende blends, maar indien gewenst ook volledig af te stemmen op hun eigen smaak. Bovendien kunnen we in een all-inn concept leveren tegen een maandelijks abonnementsprijs. Bijvoorbeeld een bepaalde machine met vijf kilo koffie per maand, de exacte overeenkomst is natuurlijk maatwerk." Zwagers Koffie is vier maanden actief, maar de entree op de markt is beter dan verwacht. "Omdat we ook meer hebben te bieden dan andere aanbieders. Misschien is onze grootste kracht onze passie voor koffie, daar maken we echt het verschil. Daarom maken we de lekkerste koffie van Nederland."



CIRCULAIRE ONDERNEMERS KRIJGEN MET HET VERSNELLINGSHUIS HULP OM DOOR TE BREKEN

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

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

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

'VEELBELOVENDE BUSINESS'

Staatssecretaris Stientje van Veldhoven (Infrastructuur en Waterstaat):

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

NIEUWE BUSINESS

Voorzitter van VNO-NCW Hans de Boer:

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

EÉN VOORDEUR

Voorzitter van MKB-Nederland Jacco Vonhof:

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

Directeur MVO Nederland Maria van der Heijden:

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

BREED INITIATIEF

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



EXPO HOUTEN

Meetings & Events



9 vergaderzalen, 4 congresruimtes

Centrale ligging, goede bereikbaarheid, gratis parkeren

Flexibel en persoonlijk

www.expohouten.nl | info@expohouten.nl | 030-63 49 100

★★★★★ BBQ ★★★★★ KING OF THE GRILL

Voor een echte
BBQ-beleving moet je
bij King of the Grill zijn!

Vraag nu een vrijblijvende offerte aan.

030-6915631 / info@kingofthegrill.nl

WWW.KINGOFTHEGRILL.NL

DAKBEDEKKING

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



ZEILMAKERIJ | DAKBEDEKKING | VALBEVEILIGING | LEKBAKKEN



VAN HORSSSEN Sinds 1942
IJZERSTERK IN KUNSTSTOF

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

CYBERSECURITY: WHAT THE HACK?

Nederland digitaliseert. De ontwikkelingen binnen de digitalisering gaan razendsnel en zijn niet meer weg te denken uit het bedrijfsleven. Iedere ondernemer krijgt vroeg of laat te maken met de impact ervan. Cybersecurity, ofwel het waarborgen van veiligheid in het gebruik van digitale technologieën, is daarom ook steeds belangrijker om bijvoorbeeld Datalekken, DDoS-aanvallen en ransomware te voorkomen. Heeft een ondernemer de cybersecurity wel op orde, dan draagt dat bij aan het imago van het bedrijf, de efficiency en de dienstverlening.

Bedrijven zijn verplicht om te zorgen voor een adequate digitale beveiliging: software, mobiele telefoons en andere producten of diensten met een ICT-toepassing moeten voldoende beveiligd zijn tegen hacken. Je kunt als bedrijf verschillende technische en organisatorische maatregelen treffen om cyberincidenten te voorkomen. Maar hoe pak je dat nou aan?

TIEN TIPS

1. Maak een risico analyse om inzichtelijk te krijgen wat voor jouw bedrijf belangrijk is, wat je zou moeten beschermen en welke maatregelen getroffen worden. De meest kwetsbare schakel is de mens.
2. Stel regels voor medewerkers hoe zij zich "online" moeten gedragen en welke informatie zij delen. Denk hierbij aan het delen van inloggegevens, dat ze niet zomaar op URL-linken moeten klikken of bestanden openen, en het stellen van voorwaarden aan de wachtwoorden.
3. Pas geregeld je wachtwoorden aan en maak sterke en unieke wachtwoorden. Hier kan je hulp bij krijgen door middel van wachtwoordgeneratoren, zoals LastPass.
4. Gebruik je 'gezonde boerenverstand'. Is iets te mooi om waar te zijn? Dan is dat vaak ook zo.
5. Maak offline back ups en zorg dat je geregeld back ups maakt van je belangrijke bestanden.
6. Bouw je gehele ICT omgeving opnieuw op nadat je gehackt bent.
7. Maak gebruik van antivirus. Deze zoeken namelijk naar aanvallen die al hebben plaatsgevonden.
8. Zodra er een update beschikbaar is voor je computer pas deze dan direct toe. De update is namelijk super belangrijk om kwetsbaarheden uit de systemen van de leveranciers te halen.
9. Maak geen gebruik van openbare Wi-Fi netwerken en verwijder openbare netwerken uit je apparaat. Gebruik een VPN verbinding, deze is het meest veilig.
10. Laat hackers jouw bedrijf onder de loep nemen, ze kunnen je namelijk helpen om inzicht te geven in de kwetsbaarheden binnen jouw bedrijf.

DE MEEST
KWETSBARE
SCHAKEL IS DE MENS

TOEGANG TOT SECURITY TALENT? DUURZAAM SAMENWERKEN MET ELKAAR!

VNO-NCW provincie Utrecht, MKB Utrecht en ROC Midden Nederland werken samen in een duurzame relatie. En die relatie heeft tot doel studenten samen goed opleiden voor de toekomstige arbeidsmarkt. Op 5 maart jl. hebben studenten Security van de ICT opleiding een speciale technische scan uitgevoerd om het bedrijfsleven te adviseren over hun stand van zaken wat betreft cyber security.

Ook als bedrijfsleven samenwerken met het ICT College Tech Campus van ROC Midden Nederland? Dat kan door gezamenlijk events te organiseren, deel te nemen aan onderwijstafels, gastlessen te verzorgen en studenten mee te laten werken in projecten. Meer informatie? Stuur Loes Klanderman-Brijker een mail via klanderman@vno-ncwmidden.nl.

51





corporate finance

TRENDS & ONTWIKKELINGEN IN HET MKB FINANCIERINGSLANDSCHAP

In 2018 bedroeg volgens een recent onderzoek van de Rabobank de totale omvang van uitstaande financieringen aan het Nederlands bedrijfsleven ca. €300 miljard, hiervan werd €130 miljard geleend aan MKB bedrijven. In elke levensfase van een MKB onderneming, variërend van de startfase, groeifase en de volwassenheidsfase, zijn tegenwoordig talrijke financieringsvormen en bijbehorende aanbieders beschikbaar. Hoewel traditionele bancaire kredietverlening nog veruit de belangrijkste bron van kredietverlening voor het Nederlandse MKB is, zijn alternatieve financieringsvormen zoals bijvoorbeeld venture capital, informal investors, diverse vormen van crowd funding, leasing & factoring, private equity, en tegenwoordig ook kapitaalmarktproducten steeds meer beschikbaar voor MKB bedrijven.

DE FINANCIERINGSSPECIALISTEN VAN CROP CORPORATE FINANCE ZIEN EEN AANTAL TRENDS DIE TEN GRONDSLAG LIGGEN AAN DEZE ONTWIKKELING:

• Opkomst van 'direct lenders'

Onder invloed van de langdurige lage rente zijn pensioenbeleggers op zoek naar alternatieve beleggingsvormen. Europese MKB bedrijven, de ruggengraat van de economie, hebben behoefte aan alternatieve financiering en bieden gezien hun grote aantallen en verscheidenheid aan activiteiten een goede mogelijkheid tot risicospreiding voor deze beleggers. Pensioenbeleggers betreden de MKB markt meestal in samenwerking met specialistische partijen. Enkele voorbeelden hiervan in de Nederlandse markt zijn Caple, Riverbank en October die in aanvulling op de bank vaak een goede rol kunnen spelen in de financiering van bijvoorbeeld bedrijfs-overdracht, spronginvesteringen en/of snelle groei van het werkkapitaal.

• Nieuwe technologieën

Hoewel de analyse van balans, winst- en verliesrekening en kasstroom van belang blijft, zijn deze vaak tijdrovend voor de kredietverstrekker en brengt het voor de ondernemer veel rompslomp en papierwerk met zich mee. Door betaalrekeninggegevens van een klant in te lezen en deze te combineren met externe databases kan met behulp van slimme algoritmes op een snellere en efficiëntere manier het kredietrisicoprofiel van een onderneming worden vastgesteld. Op dit moment doen diverse financiers hier ervaring mee op met verstrekingen tot ongeveer €1 miljoen. CROP corporate finance verwacht dat op termijn ook grotere financieringen op deze basis verstrekt zullen worden.

• Andere distributievormen

In analogie met de ontwikkelingen op de markt voor woning-hypotheken ontwikkelen banken nieuwe vormen van distributie voor MKB financieringen. Banken ontwikkelen zich hierbij steeds meer als een 'platform', stellen zich meer open voor producten en diensten die door derden worden aangeboden en brengen zo vraag en aanbod op een andere, vaak innovatieve wijze bij elkaar. De rol van het traditionele bankkantoor en de zakelijke accountmanager wordt hierbij steeds kleiner. Concrete voorbeelden zijn New10 (ABN Amro), Funding

Options (ING) en Rabo&Crowd (Rabobank). Daarnaast ontwikkelen banken hun intermediairsdisk, waarbij adviseurs voor MKB ondernemingen rechtstreeks een financieringsaanvraag indienen in een format dat vlotte en efficiënte financiering door de bank mogelijk maakt. We zien al voorbeelden waarbij financieringen tot een paar miljoen binnen enkele dagen wordt behandeld door de bank.

Rob Steenhorst van CROP corporate finance is positief over de nieuwe mogelijkheden die de geschetste ontwikkelingen bieden. "Aan de andere kant kunnen we ons voorstellen dat ondernemers soms door de bomen het bos niet meer te zien. Voor iedere levensfase en vermogensbehoefte zijn er immers verschillende financieringsvormen met elk hun specifieke voor- en nadelen. De toename van het aantal spelers op de markt, zoals in de figuur hieronder weergegeven, impliceert ook dat kennis van de werkwijze, informatiebehoefte en bijbehorende voorwaarden en condities van mogelijke financiers is benodigd. CROP corporate finance beschikt, naast haar contacten met de banken, over een uitgebreid netwerk aan alternatieve financiers die we geregeld betrekken in de financieringsbehoeften van onze relaties."

Onze ervaring is dat de slagingskans van een kredietaanvraag wordt vergroot wanneer een MKB ondernemer een onafhankelijke professionele adviseur inschakelt voor zijn financieringsvraagstuk. Bovendien verloopt het proces dan een stuk efficiënter en krijgt de ondernemer de beste voorwaarden en condities voor zijn situatie aangeboden.

Wilt u meer weten over welke kredietverstrekker in uw situatie een oplossing kan bieden, neem dan contact op met CROP corporate finance

- Herber Blokland, hblokland@crop.nl, 06-51903779
- Rob Steenhorst, rsteenhorst@crop.nl, 06-51000618

Bron: RaboResearch, juni 2019; <https://economie.rabobank.com/publicaties/2019/juni/alternatieve-financieringsvormen-mkb-blijven-groeien/>

2 Bron: Fambizz, mei 2019 <https://www.fambizz.nl/caple-helpt-het-grotere-familiebedrijf-aan-passend-krediet/>



NFORZA LOST SOFTWAREPROBLEMEN VAN KLANTEN OP

NForza helpt ondernemers met slimme softwareoplossingen. Mkb'ers met softwarevraagstukken kunnen terecht voor projecten en consultancy op het gebied van software ontwikkeling. "Ik houd ervan om de puzzel op te lossen."

Al sinds 1996 is het bedrijf NForza in Veenendaal actief in de wereld van software. En ja, die wereld is flink veranderd met de komst van internet, werken in de cloud en de ontwikkelingen in de technologie die razendsnel gaan. Het bedrijf was in het begin vooral actief op het gebied van training en consultancy. Dat laatste heeft nu vooral de overhand. "Natuurlijk gaan ontwikkelingen op softwaregebied erg snel, maar in de basis is dit werk hetzelfde gebleven. Het gaat nog

steeds over vakmanschap: het ontwikkelen van software. Het tempo ligt alleen veel hoger. Bedrijven moeten snel handelen. Anders gaat een andere start-up of de concurrentie er met je idee vandoor. Dat is wel veranderd", zegt directeur Ronald Harmsen van NForza.

Bedrijven roepen de hulp in van NForza bij een technische uitdaging: ze hebben software die gemoderniseerd moet worden, bijvoorbeeld in de cloud of willen gaan werken met een app. Iets dat sneller werkt en kostenbesparend is. "Het kan ook zijn dat de ondernemer het vertrouwen heeft verloren in de huidige leverancier van de software. Wij nemen dan contact op met leverancier en nemen zo nodig het project over."

Harmsen, die daarvoor ook al actief was in de it-sector, nam het door Taco Oosterkamp opgerichte bedrijf in 2010 over. De oprichter is zich meer gaan toelagen op het geven van trainingen en seminars bij bedrijven. Het bedrijf bestaat nu uit drie takken: consultancy, training en softwareontwikkeling. "Grote partijen staan bij ons aan de poort vanwege onze expertise. We hebben heel ervaren medewerkers, waarvan bijvoorbeeld de minst ervaren medewerker ruim veertien jaar ervaring heeft."

KLANTEN IN BINNEN- EN BUITENLAND

NForza geeft veel trainingen in Scandinavië en Groot-Brittannië. "We kwamen ooit in aanraking met een trainingsbureau in Noorwegen. Het type trainingen dat wij geven, was daar vrij uniek en zij brachten ons met veel klanten in contact. Dat is zo doorgegroeid." Klanten van NForza zitten daarnaast door het hele land en in alle sectoren, het zijn vooral middelgrote bedrijven in het mkb. "We werken nu voor een start-up van zes mensen, maar ook voor gevestigde namen. Wij begrijpen de mkb-bedrijven goed, omdat we zelf ook een mkb'er zijn. Grote consultancybureaus zijn voor deze groep ondernemers een maatje te groot qua tarief en bovendien snappen ze hun taal niet. Deze bedrijven willen op een laagdrempelige manier geholpen worden. In dat gat zijn we gesprongen. Wij kunnen wel de kwaliteit leveren van deze grote bureaus, maar zonder de enorme overheadkosten."

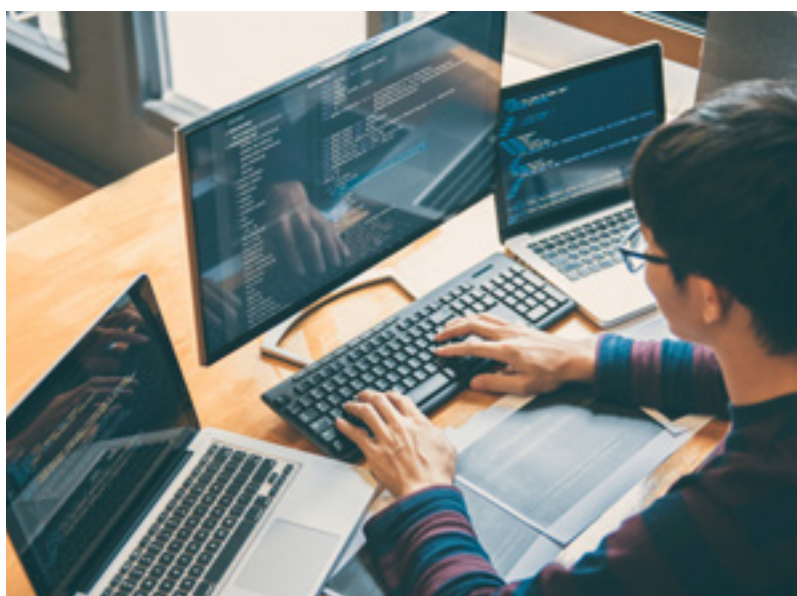
De mkb-ondernemers willen snel schakelen, stelt Harmsen. "We zijn bereikbaar. Een van de dingen die ik terug hoor is de eerlijke manier van advies geven: soms adviseren we een klant om een opdracht niet te doen, omdat het niet winstgevend is voor deze klant. De kosten wegen niet op tegen de opbrengsten. Wij gaan voor het rendement op de langere termijn. We willen een partner zijn die lang aan boord blijft."

PROBLEEM OPLOSSEN

Een van de klanten van NForza is een bedrijf in het optimaliseren van vuilverwerking. "Ze hadden een bedrijf gevraagd om een nieuw softwarepakket te ontwikkelen, waarmee ze nog meer grote klanten aan zich konden binden. Deze partij liep echter tegen problemen aan waardoor ze het niet verder konden ontwikkelen. Hierdoor was het systeem onbruikbaar", zegt Harmsen. "Wij ontdekten op welke punten het systeem niet goed was en hebben het project overgenomen. Dit ging natuurlijk wel gepaard met wat juridische getouwtrek, maar uiteindelijk was de leverancier hier ook blij mee, omdat zij nu van een lastig project af waren en zich konden richten op andere klanten. Het vuilverwerkingsbedrijf was natuurlijk blij dat de software in gebruik kon worden genomen."

NUCHTERE BLIK OP DE ZAAK

Een heel andere klant van NForza is B-Mex Wageningen, een bedrijf dat onderzoek doet naar de kweek van planten. "Ze ontwikkelen software waarmee ze groei-informatie over planten kunnen analyseren, bijvoorbeeld over de CO2-waardes. Hiermee kunnen gerberatelers bijvoorbeeld zien op welke datum ze de perfecte bloemen kunnen verkopen." NForza helpt B-Mex met de langetermijnvisie. "Hoe zorg je ervoor dat de software over vijf jaar nog relevant is en goed blijft functioneren. Daar denken we over mee."





SAMEN MET COLLEGA'S FILM BELEVEN IN JE EIGEN BIOSCOOPZAAL



WILT U UW COLLEGA'S OF RELATIES TRAKTEREN OP EEN EXCLUSIEVE BIOSCOOPERVARING, IN UW EIGEN BIOSCOOPZAAL EN MET EEN FILM NAAR KEUZE? PATHÉ BIEDT VOLLEDIG VERZORGDE ZAKELIJKE ARRANGEMENTEN IN PATHÉ REMBRANDT UTRECHT, PATHÉ UTRECHT LEIDSCHER RIJN OF EEN VAN ONZE 26 ANDERE PATHÉ THEATERS. PATHÉ UTRECHT LEIDSCHER RIJN HEEFT TIJDENS DE ZOMER BOVENDIEN RUIJME VOOR EVENEMENTEN EN EEN BUITENBIOSCOOP OP DE ROOFTOP. BEL VOOR UW ARRANGEMENT NAAR 020-5751990 OF MAIL NAAR EVENTS@PATHE.NL MEER WETEN? GA NAAR WWW.PATHEBUSINESS.NL/ARRANGEMENTEN

Typisch NForza is volgens Harmsen, de 'niet lullen, maar poetsen aanpak' die deels voortkomt uit de Achterhoekse en Rotterdamse roots van de directie. "Wij zijn meer van de nuchtere aanpak dan van de vuistdikke rapporten. Wij kijken naar wat er praktisch nodig is." De bedrijfscultuur bij NForza is open en met veel aandacht voor de werknemers. "We hebben geen vaste werktijden, maar collega's komen naar kantoor op het tijdstip dat handig is, bijvoorbeeld na de file of nadat ze hun kinderen naar school hebben gebracht. Veel werknemers werken ook regelmatig vanuit huis en natuurlijk ook vaak bij klanten."

NForza bestaat nu uit negen mensen met veel ervaring. "Onze junior medewerker heeft bijvoorbeeld veertien jaar ervaring. Goed personeel vinden in deze branche is heel lastig. Op conferenties proberen we met zoveel mensen in contact te komen. Soms kun je ze losweken bij hun bedrijf of vinden we iemand via een recruiter." Huidige werknemers van NForza doen er veel aan om up to date te blijven, wat betreft kennis over software. "Ze verdiepen zich in een onderwerp dat ze belangrijk vinden. Een keer per maand komen we bij elkaar voor een kennisbijeenkomst en geven de collega's een presentatie. Ook gaan we naar conferenties, waar sommigen van ons ook spreken. Minimaal een keer per jaar gaan we samen naar een conferentie in het buitenland, bijvoorbeeld naar Amerika naar Microsoft om over de nieuwste ontwikkelingen te horen. Dan maken we er vaak ook een bedrijfsuitje van."

Het vak van softwareontwikkelaar blijft boeiend, zegt Harmsen. "Het is mooi om dingen voor elkaar te krijgen, die niet iedereen kan doen. Dat je zorgt dat iets toch werkt. Daar zit de grootste uitdaging. We vinden het heel leuk om voor onze klanten een puzzel op te lossen. "Om stoom af te blazen en nieuwe inspiratie op te doen gaat Harmsen vaak zeilen met zijn boot op de randmeren en het Markermeer." Als je even weg bent van de computer ontstaan vaak de beste ideeën. Achter je pc blijf je hangen in het zelfde cirkeltje. Op het water beden ik nieuwe plannen voor mijn bedrijf en oplossingen voor mijn klanten."

ONDERZOEK NAAR CAPGEMINI

Een van de bekendste zaken waar NForza aan meewerkte was een onderzoek naar de werkzaamheden van ICT-bedrijf Capgemini bij de Sociale Verzekeringsbank. De overheid spande een rechtszaak aan tegen Capgemini vanwege een mislukt moderniseringsproject van de betalingssoftware van de Sociale Verzekeringsbank, die verantwoordelijk is voor het uitbetalen van onder andere uitkeringen. NForza voerde in een team van experts technisch onderzoek uit waarvan de data later gebruikt worden tijdens de rechtszaak. Dat heeft tot een uitspraak geleid waarbij Capgemini een boete van 21 miljoen euro moest betalen.

Vaak genoeg gaat het bij de overheid mis met softwareprojecten, bijvoorbeeld bij de rechtspraak

**RONALD HARMSEN:
'HET TEMPO LIGT VEEL
HOGER IN DE IT-WE-
RELD DAN 25 JAAR
GELEDEN. BEDRIJVEN
MOET SNEL HANDELEN'**

Directeur Ronald Harmsen van Nforza

en de Belastingdienst. Harmsen heeft daar wel een verklaring voor. "Vaak worden dergelijke systemen zo groot dat ze te complex worden. Niemand kan het dan meer overzien. Als er dan ook nog sprake is van communicatieproblemen, personeelsverloop en ambitieuze doelen, dan ligt het gevaar op de loer." Vaak missen bepaalde afdelingen de expertise die nodig is. "Ervaren mensen in de it-branche gaan vaak leidinggeven of weg naar andere bedrijven. Wanneer de goede technenuten naar het management gaan, maakt de laag daaronder vaak dezelfde fouten. Kennis en ervaring blijft daardoor niet behouden." Het werk is in de afgelopen 25 jaar niet structureel veranderd, maar projecten zijn vaak wel te groot en te complex geworden."

NForza wil graag uitbreiden in de toekomst, maar de belangrijkste belemmerende factor daarvoor is dan ook het vinden van goed personeel. "Als ik nu tien goede mensen zou vinden, dan zou ik meteen opschalen. Maar wij zoeken echt ervaren personeel en die moet je met een lantaarn zoeken."

In de toekomst hoopt NForza het wel dichterbij huis te zoeken. "De trainingen geven in Scandinavië is erg leuk en uitdagend, maar kost onze werknemers wel veel reistijd en we moeten veel vliegen. We hopen in de toekomst dan ook meer dichterbij huis te kunnen werken, bijvoorbeeld in de regio Ede en Veenendaal. Onze focus blijft liggen op hoe we ondernemers praktisch kunnen helpen." Niet altijd hebben ondernemers oog voor ict-problemen die kunnen ontstaan. "Ze willen een cloudoplossing of een app, maar gaan voorbij aan de kennis die hiervoor nodig is of de eventuele problemen die kunnen ontstaan." Hierbij vergelijken kleine ondernemers zich met grote bedrijven. "Ze roepen dat ze net zo'n systeem willen als Spotify, maar vergeten dat een dergelijk bedrijf een ontwikkelbudget heeft van miljoenen. Dat is natuurlijk niet realistisch."





VITALITEIT WERKNEMERS:

GEEN KOSTENPOST MAAR RENDABELE INVESTERING

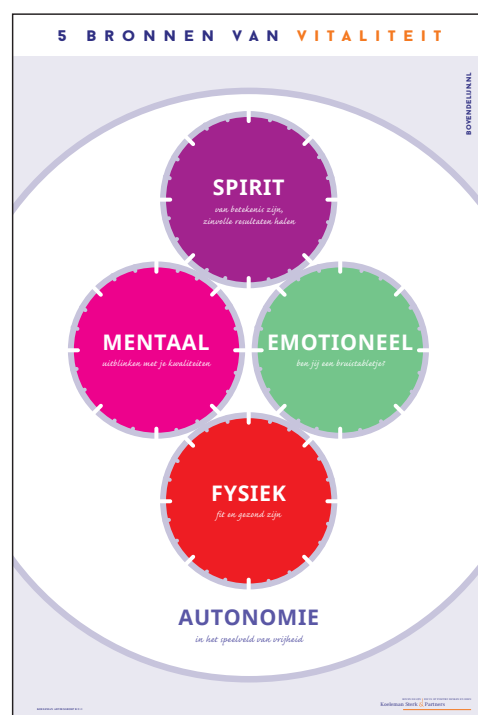
Als deskundige op het gebied van vitaal werken, weet trainer/adviseur Desiree Dankers als geen ander dat het succes van je bedrijf aanzienlijk toeneemt wanneer het goed gaat met je werknemers. Tijdens een gesprek op het kantoor van VitaalWerktBeter, blijkt dat veel ondernemers nog onvoldoende beseffen dat ze met hun mensen echt goud in handen hebben. Medewerkers worden nu nog vooral gezien als een kostenpost. Maar met die visie doen ondernemers hun medewerkers én zichzelf tekort. Want investeren in vitale werknemers is investeren in een opmerkelijk beter bedrijfsresultaat. Gaan werkgevers dat eenmaal zien, dan ligt de weg open naar zorgeloos, succesvol en met plezier ondernemen.

Haar onderneming is centraal gelegen in een buitengewoon bedrijvig gebied, waar volop wordt gewerkt, en helaas vaak ook óverwerkt. Precies de juiste plek dus voor vitaliteitsdeskundige Desiree Dankers en haar collega's om kantoor te houden. Aan de diensten van VitaalWerktBeter is schreeuwende behoefte, want de landelijke verzuimcijfers stijgen nog steeds. Desiree zet voor ondernemend Nederland haar kennis en ervaring in om de vitaliteit van werknemers te optimaliseren. Met dat begrip vitaliteit ligt overigens al meteen het eerste misverstand op de loer, zo blijkt. "Iedereen denkt bij vitaliteit aan gezondheid en ziet daarbij een mand fruit op de balie en een rij fitness-toestellen voor zich. Maar dat is wat ik onder gezondheid versta. In mijn visie is de essentie van vitaliteit niet dat je vrij bent van ziektes, maar dat je veerkracht, flexibiliteit, levenslust bezit. Een vitale werknemer loopt graag een stapje harder en is snel weer opgeladen na een eventuele tegenslag."

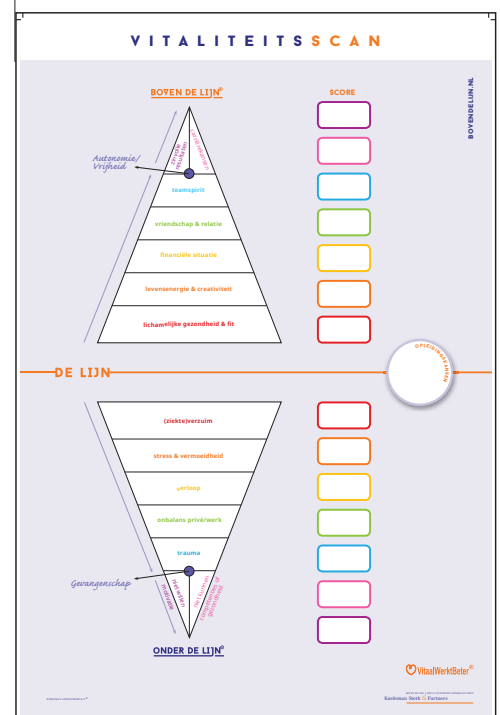
BELANGRIJKE LESSEN

Desiree is 25 jaar als HR en Verzuim expert werkzaam en heeft een goed gevulde rugzak met kennis en ervaring. Ze gebruikt haar expertise opgedaan tijdens haar studie verpleegkunde en haar universitaire studie veranderingsmanagement, waarin mens en organisatie centraal staan, naast een gedegen opleiding als trainer en coach. "Ontwikkeling van mensen is altijd de rode draad voor mij geweest, zowel in mijn studie als loopbaan. Ik vind het ongelooflijk uitdagend de belangen van verschillende partijen te behartigen en deze met elkaar te verenigen. Ik hou ervan om al die zaken zó met elkaar in verbinding

BINNEN 3 UUR BRENGT DESIREE MET HAAR VITALITEITSSCAN IN BEELD WAAR HET VOOR JOU ALS ONDERNEMER OM DRAAIT



te brengen dat er een win-winsituatie ontstaat voor alle betrokkenen." Haar werk heeft haar belangrijke lessen geleerd, vervolgt ze. "Vaak zijn werkgevers en andere organisaties vooral bezig met faciliteren. Met goede bedoelingen, maar wat feitelijk gebeurt, is dat daarbij vaak voor de medewerker beslist wordt. En dat roept weerstand op. Zonde van je geld, moeite en energie. Je bereikt meer door te zorgen voor commitment en motivatie."



Bij dat committeren is het zaak dat niet op een directieve manier te doen. Dus om geen voorwaarden en eisen te stellen waaraan medewerkers moeten gehoorzamen en verplichtingen op te leggen. Het gaat er juist om dat mensen zelf de meerwaarde zien en uit zichzelf gemotiveerd raken, zegt Desiree. Want mensen willen het gevoel hebben dat ze zélf een keuze maken, zodat ze daar ook achter kunnen staan." Daarnaast constateert ze dat veel ondernemers heel reactief acteren zodra het om hun personeel gaat. Ze komen pas in actie wanneer het fout gaat. Dat leidt tot veel verzuim en verloop, zo blijkt in de praktijk. "Jammer, want ik geloof er sterk in dat voorkomen beter is dan genezen."

Helaas lijken ondernemers, zodra het om personeel gaat, ineens niet meer als ondernemer te denken maar veel defensiever vanuit regels en controle naar hun werknemers te kijken. Nu werken de arbeidsrechtelijke regels weliswaar ook wel een zekere krampachtigheid in de hand. "Maar dat hoeft niet", zegt Desiree die vindt dat het ook op dat gebied ondernemender kan. "De voortvarendheid en lef die men in het zakendoen heel duidelijk toont, zou ik óók terug willen zien als het om de medewerkers gaat."

5 MANIEREN OM JE OP TE LADEN

Voor vitale werknemers is het bovendien essentieel dat ook hun werkgevers zélf vitaal zijn en dat op en om de werkvloer uitstralen, zegt Desiree. "Je vormt één team, als werkgever en verantwoordelijke leider is het dús een 'must' met die energie je werk te kunnen doen die je ook van je medewerkers vraagt." Vitaal zijn in haar visie



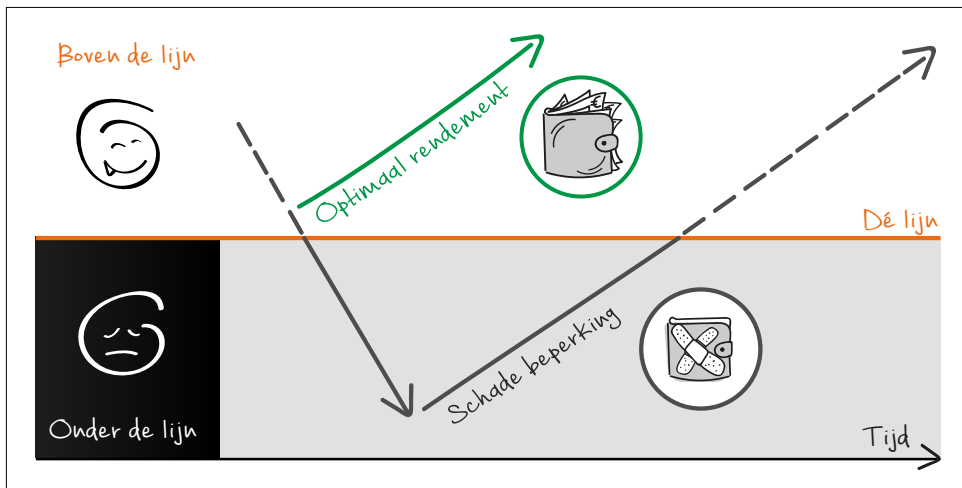
Etienne Oldeman Photography

EEN GEMIDDELD GEVAL VAN BURN-OUT KOST EEN WERKGEVER AL SNEL RUIM ZESTIGDUIZEND EURO

betekent dat je op vijf verschillende manieren je energiebronnen kunt opladen. "Dat begint bij het fysieke, lekker in je vel zitten, kracht uitstralen, wat staat of valt bij een goede lichamelijke conditie. En voel je vrij in je hoofd én in je hart, want alleen dán is er ruimte voor positief denken en doen. Heb je dus ballast in de vorm van zorgen of issues die negatieve emoties oproepen, ruim die ballast dan eerst op. Daarnaast heb je wat ik 'spirit' noem, namelijk doen waar je heel goed in bent en energie van krijgt. Zodat



Etienne Oldeman Photography



je elke dag opstaat met zin in die dag, omdat je je passie volgt en iets doet wat je energie geeft en wat je als zinvol ervaart. Die bronnen kun je alleen opladen als je het op je eigen manier kunt doen, waarmee ik bij de vijfde bron kom: autonomie."

In die context leert Desiree zowel werknemers als werkgevers om op zoek te gaan naar hun USP's (Unique Selling Points) en aandacht te hebben voor de juiste mens op de juiste plek. "Als mensen zelf bewust op zoek gaan naar waar ze echt goed in zijn, ben je automatisch bezig met loopbaanontwikkeling binnen je organisatie. Zowel medewerker als werkgever kijken dan samen hoe zij optimaal hun potentieel kunnen benutten."

Al snel keert het begrip autonomie in het gesprek terug, want dat is voor Desiree misschien wel de belangrijkste voorwaarde voor motivatie en plezier op de werkvloer. "In samenwerking met trainingsbureau Koeleman Sterk & Partners bied ik met Boven de Lijn® een krachtige trainingsmethodiek aan. Krachtig, omdat we binnen dit trainingsprogramma met metaforen werken en ervoor zorgen dat mensen binnen een organisatie dezelfde taal gaan spreken. Binnen Boven de Lijn® ontdekken mensen zelf wat goed voor ze is. Kiezen ze ervoor om die futloze, passieve medewerker te blijven, of kiezen ze ervoor om Boven de Lijn® te functioneren? Wat betekent dat ze regie over hun eigen leven nemen. En dat ze hun leven voluit leven. Wat inhoudt dat ze hun vermogens willen aanspreken en zichzelf altijd de vraag stellen: wat is mijn bijdrage hier en is die bijdrage wederkerig? Of concreet: levert dit zowel voor mij als het bedrijf waar ik werk iets op? Want als die wegen uit elkaar gaan lopen, dan is het zaak daar open met elkaar over te spreken. Anders keldert de productiviteit en het werkplezier en heeft dat ook negatieve invloed op jouw uitstraling naar klanten. Uiteindelijk wordt het hele bedrijf daarvoor geraakt en dat wil je niet."

WAT JE ZEKER NIET WILT

Tegenover die productieve, gemotiveerde, kortom; vitale medewerker die van waarde is voor zijn werkgever, staat een gevreesd scenario: langdurig verzuim. Voor de werknemer die thuis zit, en vooral ook voor de ondernemer, die daar een grote kostenpost aan heeft. Desiree rekent het in een handomdraai. "Als je weet dat burn-out tegenwoordig ziekte nummer één is en dat een gemiddelde werknemer met een burn-out 241 dagen ziek is, en minstens 250 euro per dag kost, dan betaalt de werkgever al snel zestigduizend euro voor een zieke werknemer. Als je dan tevens bedenkt dat het aantal werk gerelateerde burn-out klachten blijft toenemen, dan begrijp je welk

risico een ondernemer loopt. Dat gaat al gauw richting 3 miljard euro per jaar voor werkend Nederland."

VITALITEITSSCAN: FOCUS OP DE QUICK WINS

Het is daarom maar goed dat Desiree bij haar klanten met concrete oplossingen komt om dergelijk leed en kosten vóór te zijn. Want met haar vitaliteitsscan helpt ze al vele organisaties. "Ik nodig directeurs, teamleiders en managers uit om de workshop te volgen en laat ik ze een scan maken van hun organisatie op de menselijke factor ofwel HR-gerelateerde thema's als teamspirit, carrièrekansen, maar bijvoorbeeld ook stress, vermoeidheid en personeelsverloop. De vitaliteitsscan vormt het gezamenlijke vertrekpunt en op basis van de bevindingen bied ik trainingen op maat aan die bijdragen aan onder andere meer productiviteit, klantgerichtheid en teamspirit." Tot slot deelt Desiree nog graag enkele tips waarmee ondernemers hun organisatie en mensen direct vitaal krijgen en houden. "Reserveer bewust wat meer tijd om aandacht aan je personeel te schenken. Gewoon om een praatje te maken en een compliment te geven. Dat levert direct veel op. Overigens hoef je het als werkgever niet allemaal zelf te doen, met mijn trainingen creëer ik een sfeer waarin men ook elkaar binnen het team gaat aanspreken op positief denken en doen. En ten slotte is het zaak alleen te focussen op die zaken die aandacht behoeven. Met de vitaliteitsscan help ik je in drie uur precies die zaken in beeld te krijgen."





HET EINDE VAN DE CONCURRENTIE

DOOR COR MOLENAAR

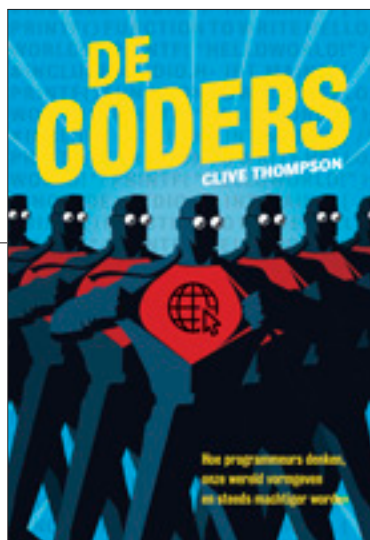
De verbinding tussen de digitale en fysieke retailwereld is Cor Molenaars handelsmerk geworden. In zijn nieuwste boek beschrijft hij de gevolgen van de platformeconomie op het concurrentieveld. Bedrijven als Amazon, bol.com en Uber beschikken over onvoorstelbare hoeveelheden data. Niet alleen van transacties, ook over het keuzeproces dat daaraan voorafgaat. Het is met name deze laatste informatie die zorgt voor een onoverbrugbare voorsprong. Helemaal als deze concerns niet alleen matchmaker zijn tussen vraag en aanbod maar ook zelf producten of diensten verkopen. Molenaar benadrukt dat per deelgebied maar ruimte voor één grote speler. The winner takes it all en is voor iedereen een onmisbare schakel. Dergelijke monopolies zijn onwenselijk. Daarom wordt de roep om deze macht in te perken steeds luider.

Is er nog hoop voor fysieke winkels? Alleen met een uniek aanbod en echte meerwaarde voor hun klanten, stelt Molenaar.

192 pag.

ISBN 978-90-2442-740-6.

€ 24,99. Boom.



DE CODERS

DOOR CLIVE THOMPSON

Digitale platforms, sociale media en apps bepalen een steeds groter deel van ons leven. En dan moet de opmars van zelfrijdende auto's en robots nog beginnen. Welke invloed geeft dat de programmeurs, de mensen die verantwoordelijk zijn voor codes en algoritmes? Clive Thompson noemt ze de onzichtbare architecten van de maatschappij. Door bepaalde zaken sterk te vereenvoudigen en andere dingen juist niet, sturen zij ons gedrag.

In *De Coders* beschrijft Thompson de ontwikkeling van het vak. Onder de pioniers waren vrouwen goed vertegenwoordigd maar tegenwoordig zijn programmeurs vrijwel uitsluitend mannen. Thompson schetst de eigenschappen en drijfveren die zij gemeen hebben, zoals voldoening halen uit het oplossen van complexe problemen. Deze focus zorgt ervoor dat programmeurs vaak pas laat de reikwijdte doorzien van de technologie die zij helpen ontwikkelen. Met alle gevolgen van dien. Denk aan nepnieuws en het manipuleren van verkiezingen. *De Coders* is met vaart geschreven en ook voor niet-technenuten prima te lezen. Gezien het belang van het onderwerp zouden veel mensen dat moeten doen.

400 pag.

ISBN 978-94-9249-362-0.

€ 21,50. Maven Publishing.



MARKTPLAATS

DOOR OLIVIER VAN DUIJN, JEROEN JONKER
ROELANTS, ANNEMARIE JOOSEN

Marktplaats, een van Nederlands bekendste digitale platforms is alweer twintig jaar oud. En nog altijd de eerste optie voor iedere particulier die iets verkopen wil. Dat ging echter niet vanzelf, blijkt uit dit boek. Olivier van Duijn was acht jaar CEO bij Marktplaats; hij vertrok eind 2018. De andere twee auteurs werken nog steeds bij het bedrijf. Hierdoor kunnen zij echt een kijkje in de keuken geven. Al sinds 2004 is Marktplaats dochter van het Amerikaanse eBay. Het bedrijf profiteerde volop van de opkomst van mobiel. Maar de blik blijkt begin van dit decennium vooral naar binnen gericht. Het eens zo dynamische bedrijf werd log en star. De toename van gebruikers haperde, concurrentie kreeg voet aan de grond. De drie insiders beschrijven hoe Marktplaats erin slaagde zichzelf opnieuw uit te vinden en weer hip & happening werd.

192 pag.

ISBN 978-90-0036-612-5.

€ 19,99. Spectrum.



LEIDINGGEVEN OP AFSTAND

DOOR GONNY VINK

Zo'n drie miljoen mensen werken af en toe of regelmatig thuis, aldus een onderzoek van het Centraal Plan Bureau uit 2018. Het zorgt voor misschien wel de grootste uitdaging van leidinggevendenden anno nu: hoe manage ik mijn steeds mobieler medewerkers? Hoe vervul ik mijn rol optimaal in een wereld waar face-to-facecontact een uitstervend fenomeen is? Gonny Vink is oprichter en chief happiness officer van work21. Zij vergelijkt een team met vriendschap; als je erin blijft investeren, hoef je elkaar niet vaak te zien om deze vriendschap in stand te houden. In haar boek geeft Vink praktische handvatten voor succesvol leidinggeven op afstand. Dat vereist een gestructureerde aanpak met goede afspraken en een slimme inzet van digitale hulpmiddelen. Belangrijke voorwaarde en daardoor gevaarlijke valkuil: het loslaten van de behoefte aan controle.

173 pag.

ISBN 978-94-6126-335-3.

€ 23,50. Haystack.



Verbeter persoonlijk klantcontact vanuit elke positie

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



Verbeter in 5 stappen

op www.lagarde.nl/klantcontact



Lagarde
groep

ICT COMMUNICATIE BEVEILIGING

e-tron



Electric has gone Audi

De eerste volledig elektrisch aangedreven Audi is gearriveerd en dit is pas het begin. Dankzij vooruitstrevende technologie is de Audi e-tron bij een high-power laadpunt binnen een half uur weer 80% opgeladen. De Audi e-tron bevat standaard Audi e-care, een uitgebreid servicepakket. Hiermee heb je onder andere 6 jaar gratis onderhoudsinspecties en APK, 8 jaar fabrieksgarantie op de accu, 2 jaar fabrieksgarantie en mobiliteitsgarantie. Ontdek de nieuwe Audi e-tron in onze showroom. Je bent van harte welkom.

Je kunt de Audi e-tron leasen v.a. € 899,- per maand. De netto bijtelling bedraagt € 301,34.*



Muntstad Utrecht - Landzicht 8, 3454 PE De Meern
Muntstad Zeist - Blanckenhagenweg 10, 3712 DE Zeist
Telefoon 030 - 29 69 000
www.muntstad.nl

*Full Operational Lease tarief o.b.v. looptijd 60 maanden 10.000 km per jaar inclusief vervangend vervoer en eigen risico bij schade van € 150. Netto bijtellingsbedragen per maand berekend met 38,10% inkomstenbelasting.