

RIVIERENLAND

Jaargang 32 | Nummer 4 | september 2019

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND

DANNY DINGEMANS (STYLE CYCLES)
OVER ZAKELIJK FIETSEN:

'FIETSPLEZIER
IS OOK ZAKELIJK
INTERESSANT'

E-BIKE IMPULS VOOR
WOON-VERKEER PER FIETS

WERKKOSTENREGELING
WORDT VERRUIMD

BANKEN VERLIEZEN
TERREIN BIJ MKB



Steenweg 17b Waardenburg



Uniek in de regio! Zoekt u een zeer representatieve ruimte voor uw kantoor, dan is dit uw kans!

In het moderne kantoorgebouw 'De Waardenburcht' komt 752 m² hoogwaardig afgewerkte kantoorruimte beschikbaar. De ruimte is verdeeld over twee verdiepingen.

Voorzien van:

- * Ruime trappartij met vide
- * Entree op de 1e verdieping met receptieruimte
- * Kantoortuin en kantoren van diverse afmetingen
- * Pantry op de 1e verdieping
- * Koffiecorner/ lunchruimte op de 2e verdieping
- * Meerdere ruime vergaderruimten
- * Voldoende toiletgroepen.

De speelse vormgeving en de grote raampartijen maken dat dit kantoor een prettige open sfeer heeft, met vele mogelijkheden voor een indeling die past bij úw bedrijf.

Gelegen naast de afrit van de A2 en beschikkend over 25 parkeerplaatsen.

Huren van 15 extra parkeerplaatsen bespreekbaar.

Dit neusje van de zalm is al per 1 oktober 2019 beschikbaar!

Huurprijs: € 125,= per m² per jaar excl. BTW en servicekosten.

van der Horst
bedrijfsmakelaardij

Van der Horst Bedrijfsmakelaardij

Tel: 0345-652113

www.vanderhorstmakelaardij.nl



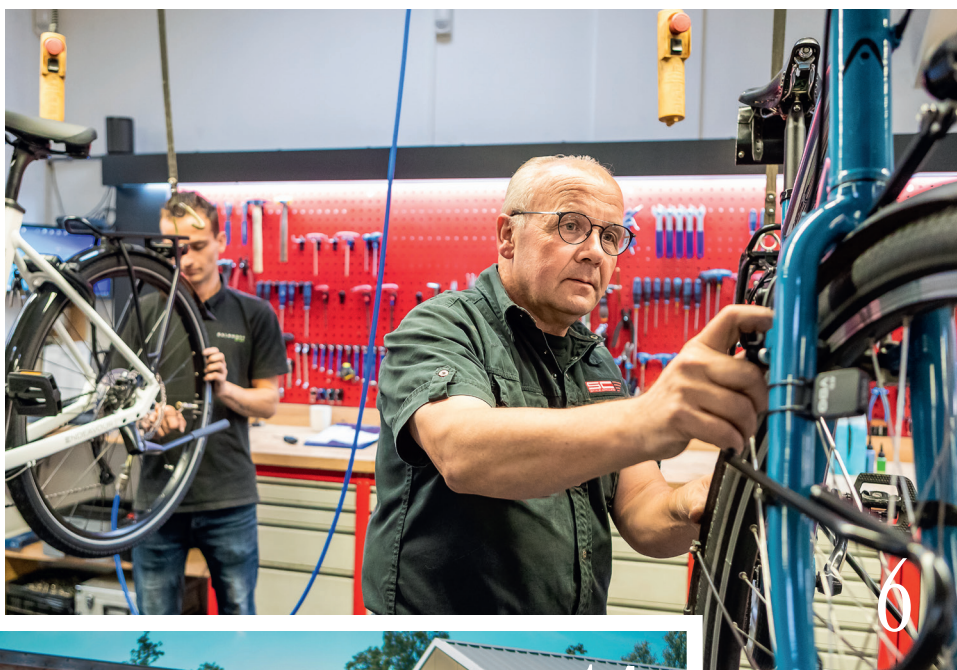
EEN LEVEN LANG LEREN

Steeds meer ondernemers krijgen te maken met een krappe arbeidsmarkt en moeten daardoor creatiever worden, omdenken en alternatieve manieren zoeken om mensen binnen te krijgen en te behouden. Een goed middel om mensen aan je te binden en enthousiast te houden voor het vak, is scholing. Zo vertelt NTRO-directeur Ria van 't Klooster in deze editie. Deze organisatie pleit ervoor dat mensen zich een leven lang blijven ontwikkelen. Dit heeft volgens haar te maken met een mindset, maar ook met de leercultuur binnen een bedrijf. Ondernemers kunnen zelf een actieve rol spelen door hun mensen te doordringen van het belang van bijscholen. Bijscholing biedt immers iedereen een beter perspectief: zowel de werkgever als de werknemer vaart er wel bij.

Wie een belangrijke rol kunnen spelen bij dit proces zijn coaches. In deze editie kun je er verschillende vinden. Zij kunnen ervoor zorgen dat je als ondernemer in gesprek blijft met je werknemer, want niet iedere werkgever/werknemer vindt loopbaangesprekken even makkelijk.

Jessica Scheffer

Hoofdredacteur Rivierenland Business
jessica@vanmunstermedia.nl



Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Rivierenland.
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 31
September 2019, editie 4

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

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

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

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

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

Werkkostenregeling

- 6** Coverstory
Style Cycles: 'Fietsplezier is ook zakelijk interessant'
- 10** E-Bike impuls voor woon-werkverkeer per fiets
- 12** Werkkostenregeling wordt verruimd
- 14** Holland Evenementen Groep: Alles voor de fun
- 16** Businessflitsen
- 17** ADW Reizen: Anders dan anders
- 18** Banken verliezen terrein binnen MKB
- 21** Samenwerking Gemeente Buren en McDonalds
Ochten: 'Je ziet de progressie'
- 22** Succesvolle samenwerking tussen Eldee Expo Experts en Koninklijke Fruitmasters
- 25** VNO-NCW Midden: Uitbreidingsplannen in gevaar door nieuw stikstofbeleid
- 27** Column L.I.V.I.N.G.



17



28



38



25

5

- 28 Danny Hollestelle: 'Je moet bereid zijn om offers te brengen'
- 31 Column Lagarde
- 32 Multicopy: Iedereen gelukkig
- 33 Column RDC
- 37 Column Totaalcoaching
- 38 Brasserie NU: Hotspot voor fijnproevers
- 40 Businessflitsen
- 41 Ford Gerritse Hendriks: Wat kies je?
- 43 Businessflitsen
- 44 NTRO: 'Bijscholing biedt iedereen beter perspectief'
- 46 Horse Dancers: Therapiepaard legt patronen op de werkvloer bloot
- 50 Rebel Opleiding en Advies helpt ondernemers verder
- 54 Hotel Landgoed Ehzerwold: 'Natuurlijk goed!'
- 58 Businessflitsen



6 DANNY DINGEMANS (STYLE CYCLES) OVER ZAKELIJK FIETSEN:

‘FIETSPLEZIER IS OOK ZAKELIJK INTERESSANT’

Een fiets leasen? Het klinkt misschien nog wat vreemd in de oren maar het concept wint in het bedrijfsleven snel terrein. En waarom ook niet? Lekker op de fiets naar je werk. Goedkoop, gezond, goed voor het milieu, gemakkelijk en genieten. Terwijl je de files links laat liggen kom je lekker fris op je werk aan. Danny Dingemans van Style Cycles in Tiel vertelt hoe de fietsmarkt de laatste jaren enorme veranderingen heeft door gemaakt en het einde is nog lang niet in zicht. Hij en zijn team zijn er klaar voor.

Danny Dingemans komt uit de branche van auto- en vliegtuigtechniek, maar zijn passie lag bij het fietsen. “Rond 2006 stopte een plaatselijke fietszaak en dat was voor mij het moment om de stoute schoenen aan te trekken. Eerst aan de Hoveniersweg in Tiel, later aan de Nieuwe Tielseweg. Van 150 naar 450 m2, focus op A-merken en met een eigen reparatie-afdeling voor alle merken. Ik geloof in de combinatie van een kwaliteitsaanbod in fietsen, zowel in inkoop als verkoop, de bijpassende advisering (want een fiets kopen is maatwerk) en een hoog serviceniveau. In het begin hadden we zelfs nog een eigen servicewagen, waarmee we gestrande fietsers weer op weg konden helpen. Die is er niet meer, dat is gezien de huidige stand van de techniek niet meer uitvoerbaar. Onze haal- en brengservice hebben we wel in stand gehouden. Dat is ook voor de zakelijke markt een groot pluspunt. We maken het verschil in de kwaliteit van ons bedrijf door onze gediplomeerde monteurs. De oude fietsenmaker is passé, tegenwoordig gaan monteurs meerdere keren per jaar op cursus om bij te blijven bij de laatste stand van de techniek.”

teitsaanbod in fietsen, zowel in inkoop als verkoop, de bijpassende advisering (want een fiets kopen is maatwerk) en een hoog serviceniveau. In het begin hadden we zelfs nog een eigen servicewagen, waarmee we gestrande fietsers weer op weg konden helpen. Die is er niet meer, dat is gezien de huidige stand van de techniek niet meer uitvoerbaar. Onze haal- en brengservice hebben we wel in stand gehouden. Dat is ook voor de zakelijke markt een groot pluspunt. We maken het verschil in de kwaliteit van ons bedrijf door onze gediplomeerde monteurs. De oude fietsenmaker is passé, tegenwoordig gaan monteurs meerdere keren per jaar op cursus om bij te blijven bij de laatste stand van de techniek.”

ELEKTRISCH IS HOT

De eerste elektrische fietsen verschenen zo’n vijftien jaar geleden op de Nederlandse wegen. Ze waren in eerste instantie bedoeld als steuntje in de rug voor senioren, die door de elektrische ondersteuning langer

'STYLE CYCLES HEEFT DE MOBILITEITSOPLOSSING VOOR UW TWEEWIELER, ZOWEL ZAKELIJK ALS PRIVÉ'

mobiel konden blijven. De elektrische fiets werd al snel een hit, die tegenwoordig ook zijn weg naar de jongere generatie heeft gevonden. De e-racefiets bestaat alweer enkele jaren, de nieuwste ontwikkeling is de introductie van 48Volt systemen. De techniek is in vijftien jaar enorm verbeterd en de wedloop naar krachtiger en stiller is nog steeds in volle gang. De actieradius is door het gebruik van sterkere motoren en betere accu's (tot meer dan 990 Wh) flink toegenomen, de modellenrange en het kleurengamma zijn uitgebreid en dat maakt elektrisch ook hip. Bovendien worden e-bikes steeds comfortabeler, bijvoorbeeld door schakelsystemen te verbeteren. Alternatieve versnellingsystemen – versnellingsnaaf, overbrenging in de trapas of een naaf met planetaire transmissie – staan niet alleen garant voor meer comfort, ze hebben bovendien een lange levensduur en zijn vrijwel onderhoudsvrij. Elektrisch fietsen wordt daardoor steeds meer trappen en genieten. Ook de displays worden slimmer. Ze zijn soms zelf geïntegreerd en te bedienen via smartphones. Dat maakt het gebruik van allerlei apps, bijvoorbeeld voor navigatie, gemakkelijk. Danny Dingelmans: "We verkopen daarom tegenwoordig veel meer elektrische dan gewone fietsen. Mensen die eigenlijk niet meer op een gewone fiets uit de voeten kunnen krijgen, worden door de elektrische ondersteuning weer mobiel. De gewone fietser krijgt er plotseling een flink vermogen bij en kan met gemak veel langere afstanden afleggen. Dat maakt de elektrische fiets een interessant vervoersmiddel voor woon-werkverkeer. Dat segment zien we dus ook gestaag groeien."



"Een klant vindt bij ons dus alles op het gebied van fietsen en accessoires", aldus Danny Dingelmans.

PREMIUM DEALER

Style Cycles is premium dealer van de A-merken Batavus, Sparta, Kalkhoff en Cortina. "Wij hebben ons gespecialiseerd in stadsfietsen en elektrische fietsen. Mountainbikes en racefietsen zijn aparte specialismen, dat laten we graag aan andere over. Sparta en Batavus zijn Nederlandse topmerken, dat geldt ook voor het Duitse Kalkhoff dat door Pon wordt ingevoerd en gedistribueerd en Cortina is de top in transportfietsen. Met deze merken bieden we een compleet assortiment. Maar er is meer. We hebben met Bosch, Batavus Ion, Yamaha, Shimano Steps, E Motion, Impulse en Xion de beste motoren in ons assortiment. De klant kan kiezen uit voorwiel-, achterwiel- en middenmotoren en aandrijvingen als ketting, Gates-riem en zelfs cardan. De aanschaf van een fiets is persoonlijk, niet alleen wat betreft motoren en aandrijfsystemen, maar ook in gewicht, actieradius, model en kleur. Daarnaast hebben we altijd tientallen occasions beschikbaar. Een klant vindt bij ons dus alles op het gebied van fietsen en accessoires, van kinderfiets tot speed pedelec (45 km/u). De naam Style Cycles verwijst niet alleen naar de uitgebreide keuze, maar ook naar de inrichting van onze zaak, modern en overzichtelijk, altijd 120 nieuwe en 50 gebruikte fietsen. We beschikken over een grote en moderne werkplaats voor onderhoud, reparaties en schades met vijf werkplekken en een aparte hoek om E-bikes en accu's uitgebreid te testen. Een klant moet zich hier op zijn gemak voelen, rustig zoeken welk model bij hem en zijn fietsbehoefte past en de fiets een paar dagen meenemen voor een proefrit."



We ♥ PrintMedia



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

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



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

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

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

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

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

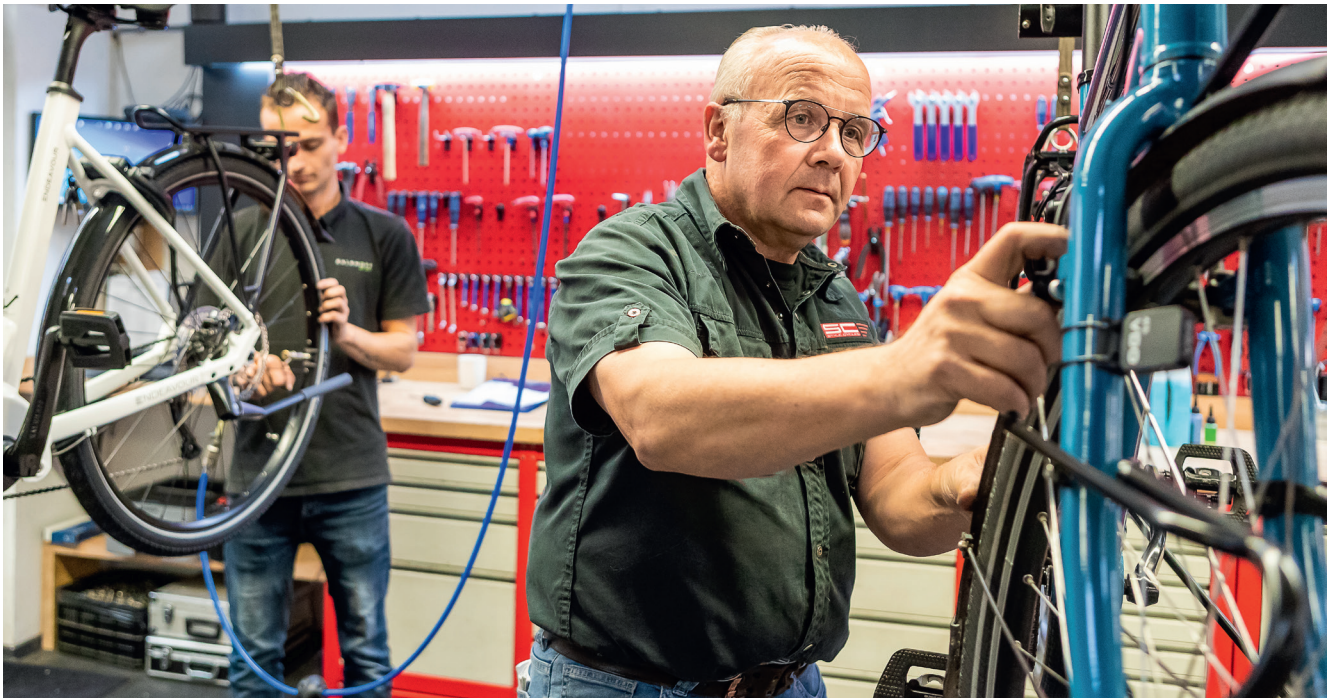
- **Accountancy**
- **Salaris**
- **Advies**
- **Fiscaal**

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail jeroen@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.nl



MOBILITEIT

De Nederlandse wegen zijn overvol, de druk op binnensteden neemt ernstige vormen aan, de spoorwegen kunnen de jaarlijks toename van het aantal reizigers nog nauwelijks aan, dus groeit de vraag naar andere – vaak gecombineerde - vervoersmethoden. Doel is om de druk op stedelijke gebieden te verminderen en tegelijkertijd het platteland bereikbaar te houden. De fiets kan daarin als onderdeel van een vervoersketen een belangrijke rol spelen. Het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat heeft door het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (KiM) een onderzoek laten uitvoeren naar Mobility-as-a-Service. Daaruit blijkt dat volledige integratie van vervoer van deur tot deur nog ingewikkeld is. Dat zou kunnen bestaan uit

'DE LEASEFIETS KAN ALS ONDERDEEL VAN EEN VERVOERSKETEN EEN BELANGRIJKE ROL SPELEN'

de combinatie van een (deel)fiets, een OV-abonnement, een (deelauto) en kortingen op taxiritten. De uitvoering is gecompliceerd, maar er wordt op deelterreinen grote voortgang gemaakt. Het concept van deelauto's krijgt vaste voet. Bedrijven leasen bijvoorbeeld een aantal elektrische auto's die beschikbaar zijn voor werknemers die slechts enkele keren per week op pad hoeven. Ook in de particuliere sector zijn allerlei abonnementsvormen rond deelauto's inmiddels gewoon. Je gebruikt een auto als je hem nodig hebt. In veel steden worden op die manier ook fietsen aangeboden, want de concepten die voor auto's zijn ontwikkeld zijn net zo goed toepasbaar voor fietsen.

NEEM TOCH DE FIETS

Het wordt veel gemakkelijker als een bedrijf een werknemer van een (elektrische) fiets voorziet. Dat was tot 2015

met het fietsplan gemakkelijk, maar in dat jaar werd die regeling afgeschaft. Vanaf 1 januari 2020 wordt de fiets van de zaak weer eenvoudiger bereikbaar. Fietsers die een leasefiets van de zaak krijgen betalen jaarlijks een bijtelling van 7% van de nieuwwaarde van de fiets. Dat bedrag wordt bij het inkomen opgeteld en daar wordt belasting over geheven als bijtelling voor privé-gebruik. Volgens de Consumentenbond zou dat voor een e-bike met een aanschafwaarde van €2.500,- bij een belastingtarief van 40% uitkomen op zo'n €6,- per maand. Dat is inclusief onderhoud, verzekeringen en eventuele reparaties. De gebruiker hoeft alleen nog maar te trappen. De leaseconstructie lijkt erg op wat in de automobielbranche gebruikelijk is. De fiets blijft eigendom van de werkgever, bij vertrek moet de fiets dus ook weer worden ingeleverd.

GROEIOMARKT

Volgens onderzoek van onder andere RAI Vereniging, de ANWB en de Fietsersbond zal het aantal mensen dat kiest voor woon-werkverkeer per fiets, en dat dus de auto laat staan, volgend jaar groeien naar 40 tot 50%. Dat dit geen loze kreten zijn blijkt bijvoorbeeld uit het feit dat Gazelle en Kalkhoff-eigenaar Pon zich op die leasemarkt stort. Ook zij zijn overtuigd van de fiets als groeiomarkt. E-bikes in plaats van leaseauto's wordt booming. "Daar zijn wij klaar voor", zegt Danny Dingemans. "Wij hebben de kennis, we hebben het aanbod, we hebben de leasevormen en we bieden bedrijven en particulieren met onze eigen service- en reparatieafdeling de nodige garanties. Ik denk dat we nog maar aan het begin staan van deze ontwikkeling. Over vijf jaar is de fiets een belangrijk en structureel onderdeel van de oplossing van ons mobiliteitsvraagstuk. Dan verdwijnen auto's langzaam uit het stadsbeeld en bestaat het woon-werkverkeer uit een combinatie van een OV-pas, een (deel)fiets en een auto-abonnement. Wanneer de overheid dan zorgt voor infrastructuur en wetgeving die past bij de groei van het fietsgebruik komt het allemaal goed."



E-BIKE IMPULS VOOR WOON-VERKEER PER FIETS

GROEN, GEZOND EN VOORDEELIG

Nederland kent een toenemend aantal fietsforensen. Belangrijke factor hierbij is de opmars van de e-bike. Hierdoor komen ook langere woon-werkafstanden binnen bereik. Verder nemen meer mensen de fiets van en naar het openbaar vervoer. Voor al die fietsen zijn parkeerplekken nodig. Zoals in de grootste stalling ter wereld in Utrecht met ruimte voor 12.500 fietsen.

Nederland is een fietsland bij uitstek. Jaarlijks leggen we hier per fiets zo'n vijftien miljard kilometer af, meer dan in elk ander vergelijkbaar land. Door de dichte bebouwing zijn afstanden vaak relatief kort. Ook het ontbreken van hoogteverschillen maakt de fiets tot een populair vervoermiddel.

HIP AND HAPPENING

Dé trend in de rijwielsector is de razendsnelle opmars van de elektrische fiets. Aanvankelijk werden deze vooral aangeschaft door ouderen. Dat leidde tot een wat suf imago. Maar het design werd steeds aantrekkelijker. Ook namen snelheid en actieradius toe. Op dit moment is de e-bike voor tal van gebruikers hip and happening. Er zijn elektrische mountainbikes, bak- en transportfietsen en ook jongeren vertonen zich graag op een e-bike. In 2018 zijn ruim 400 duizend nieuwe

elektrische fietsen verkocht, 100 duizend meer dan het jaar daarvoor. Als meest verkochte model is voor het eerst de stadsfiets gepasseerd.

LONKEND PERSPECTIEF

Volgens het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (Mobiliteitsbeeld 2016 -2017) geeft 70% van de e-bikers aan dat zij hun gewone fiets minder gebruiken; 40% laat de auto vaker staan. Een lonkend perspectief voor het terugdringen van auto-gebruik bij het woon-werkverkeer. Op een gewone fiets is tien kilometer de gemiddeld maximaal acceptabele reisafstand van en naar het werk. Bij een e-bike neemt dat toe tot vijftien kilometer. Bij het gebruik van de populaire speed pedelec – snelheid tot 45 km/u, helm verplicht – zal deze maximale range voor veel forensen waarschijnlijk nog hoger liggen.

AFSTAND NEEMT TOE, COMFORT OOK

Ruim de helft van de Nederlandse werknemers woont binnen vijftien kilometer van het werkadres. Uit de Gedragsmeting 2017 (een mobiliteitsonderzoek in opdracht van het ministerie van Infrastructuur en Milieu) blijkt dat 63% van de werkenden die maximaal 7,5 kilometer moeten reizen in elk geval één keer per week de fiets of e-bike neemt. Bij een woon-werkafstand tot vijftien kilometer geldt dat voor ruim 50%. Bijna de helft van deze forensen stapt dus nooit op de fiets. Hier is nog een wereld te winnen. Want door de e-bike stijgt niet alleen de maximale fietsafstand voor woon-werkverkeer, ook het comfort neemt toe. Bezweet arriveren op het werk zodat douchen noodzakelijk is, zal minder vaak voorkomen.

START MET BEWUSTWORDING

Het aantal fietsforensen groeit. Vrijwel iedereen kent wel een familielid, vriend of buur die regelmatig kiest voor de elektrische fiets. De motivatie ligt vooral bij de fietsende werknemers zelf. Uit de Gedragsmeting 2016 blijkt dat maar 13% van de werkgevers het gebruik van de fiets actief stimuleert. Al zijn we een aantal jaren verder, de conclusie lijkt gerechtvaardigd dat werkgevers

< BAM Infra en Gazelle werken aan een slimme snelfietsroute tussen Hoofddorp, Schiphol en Amsterdam. IoT-toepassingen zorgen voor een digitale wisselwerking tussen fiets en route. Dit maakt fietsen van en naar Schiphol aantrekkelijker en veiliger.

FIETSERS VERZUIMEN MINDER

Voor circa 70% van de fietsforensen is gezondheid de belangrijkste drijfveer. Meer dan de helft noemt het milieu als motief. Ook werkgevers hebben baat bij hun fietsende medewerkers. Zij verzuimen bijna anderhalve dag per jaar minder dan hun niet-fietsende collega's, blijkt uit het TNO-rapport "Fietsen is groen, gezond en voordelig". Onder fietsers is er ook een grotere groep is die zich nooit ziek meldt.

meer kunnen doen om de autoforensende werknemers op de fiets te krijgen. Dat begint vaak met bewustwording; het gesprek met medewerkers aangaan over de fiets als alternatief voor de auto. Werkgevers kunnen hierbij aanhaken op campagnes en platforms als rij2op5 of Low Car Diet.

FINANCIËLE DREMPEL GESLECHT

Ook faciliteiten – denk aan goede stalling- en douchevoorzieningen – en financiële prikkels helpen om forensen over de streep te trekken. Bij een leasefiets moet nu nog het hele aankoopbedrag bij het salaris worden geteld. Hierdoor kan de bijtelling zelfs hoger uitvallen dan bij een elektrische leaseauto. Door nieuwe regelgeving per 1 januari 2020 betalen werknemers die via hun bedrijf een e-bike ter beschikking krijgen voortaan jaarlijks nog maar 7% bijtelling. Bij een gemiddelde prijs van € 2.000 komt dat neer op een paar euro per maand. De financiële drempel lijkt daarmee geslecht.

TIENDUIZENDEN EXTRA FIETSEN

De verwachtingen over de impact van deze maatregel zijn hooggespannen. Dat blijkt bijvoorbeeld uit het besluit van Pon – eigenaar van onder meer de merken Gazelle en Union – om zich te richten op de markt voor zakelijke leasefietsen. In Duitsland maken al ruim 20 duizend werknemers gebruik van een zakelijke fiets via Pons dochterbedrijf Lease A Bike. Deze aanbieder gaat nu ook de Nederlandse markt op. Werknemers kunnen elk type fiets kiezen, Lease A Bike verzorgt de afhandeling voor de werkgever. Door de nieuwe regels denkt de fietsbranche jaarlijks tienduizenden extra fietsen te verkopen.

GROOTSTE TER WERELD

Al die fietsen moeten natuurlijk wel een stallingsplek hebben, veilig en het liefst zonder het straatbeeld te verstoren. Zeker rond de drukke treinstations is de behoefte groot en stijgend. Want ook de groep forensen die de fiets combineert met trein of bus neemt toe. De afgelopen jaren werd het aantal fietsparkeerplekken al uitgebreid van 200 duizend naar 490 duizend. Actuele eyecatcher is de grootste fietsenstalling ter wereld bij station Utrecht Centraal. Sinds najaar 2017 was deze al deels in gebruik. In augustus 2019 kwamen de laatste vijfduizend fietsparkeerplaatsen gereed wat het totaal brengt op 12.500.

IMMATERIEEL ERFGOED

Cameraploegen uit onder meer China en Zuid-Korea namen al polshoogte in Utrecht. Gemeente, NS, ProRail en het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat investeerden gezamenlijk € 30 miljoen in de stalling. De 12.500 plaatsen zijn verdeeld over drie verdiepingen. Ook is er plek voor duizend OV-fietsen. De parkeerrage is 24/7 open; stalling is de eerste dag gratis. Een digitaal verwijssysteem toont de vrije plekken. De bezettingsgraad van het deel van de stalling dat al in gebruik was, lag op maandag, woensdag en vrijdag tussen de 80 en 90%. Op dinsdag en donderdag stond het vaak helemaal vol. De 5.000 extra plekken zijn dus meer dan welkom. Waarschijnlijk is zelfs de grootste stalling ter wereld alweer snel te klein. Ook hiermee doet Nederland haar naam als fietsland eer aan. Om dat te benadrukken, kondigde staatssecretaris Van Veldhoven bij de opening van de Utrechtse stalling aan dat onze fietscultuur wordt voorgedragen voor de nationale lijst van immaterieel erfgoed.

11



De grootste fietsenstalling ter wereld staat in Utrecht. >



AANPASSINGEN IN 2020

WERKKOSTENREGELING WORDT VERRUIMD

De werkkostenregeling wordt in 2020 aangepast. De vrije ruimte voor vergoedingen neemt toe waardoor werkgevers hogere onbelaste bedragen kunnen besteden aan hun werknemers. Ander element van de aanstaande wijziging: de vergoeding die de werkgever aan de werknemer betaalt voor het aanvragen van een verklaring omtrent gedrag (VOG) valt onder de gerichte vrijstellingen en is niet langer belast.

< Onbelaste mogelijkheden voor extern personeelsfeestje nemen toe.

Met de werkkostenregeling (WKR) wilde het ministerie van Financiën de regels rond onbelaste vergoedingen aan werknemers vereenvoudigen. Het grote aantal uitzonderingen en bijzonderheden zorgt er echter voor dat de regeling dit doel grotendeels voorbijlaat.

Uitgangspunt van de huidige WKR is dat voor vergoedingen of verstrekkingen aan werknemers die als loon worden aangemerkt en niet gericht zijn vrijgesteld, een vrije ruimte geldt van 1,2% van het totale fiscale loon. Over deze vrijstelling is geen loonbelasting verschuldigd. Overstijgen de vergoedingen de vrijstelling dan moet over het bedrag boven de 1,2% een eindheffing van 80% worden afgedragen. Werkgevers mogen deze eindheffing niet verhalen op hun medewerkers.

GERICHTE VRIJSTELLINGEN EN INTERMEDIAIRE KOSTEN

Er zijn ook kosten die überhaupt niet als loon worden gezien. Dit zijn zogenaamde intermediaire kosten die de werknemer voor zijn werkgever maakt en vervolgens declareert. Denk aan zakelijke maaltijden of parkeerkosten. Verder is er een aantal gerichte vrijstellingen, bijvoorbeeld voor cursussen en opleidingen, treinkosten, vergoedingen voor woon-werkverkeer (tot 19 eurocent/km) en zakelijke overnachtingen. Vergoeding van deze kosten is onbelast en heeft geen invloed op de vrije ruimte.

NIHILWAARDERING

Een derde categorie zijn de vergoedingen die worden beschouwd als nihilwaardering. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om in natura ter beschikking gestelde consumpties op het werk, inrichting van de werkplek plus apparatuur (mits voor 90% zakelijk gebruikt) en bedrijfskleding. Alle resterende vergoedingen worden gezien als loon. Hiervoor geldt de bovengenoemde vrijstelling van 1,2%, daarboven moet 80% belasting worden betaald.

€ 100 MILJOEN

De werkkostenregeling is in 2011 ingevoerd en werd verplicht per 2015. Begin vorig jaar werden de resul-

taten bekend van een evaluatie. In vervolg daarop ging staatssecretaris Snel van Financiën in overleg met het bedrijfsleven om de regeling te verbeteren en knelpunten weg te nemen. Hiervoor is € 100 miljoen beschikbaar. Dit bedrag werd vorig jaar gereserveerd om de lasten van arbeid voor het MKB te verlagen.

VOORAL MKB PROFITEERT

In februari jongstleden werden de voorgenoemen aanpassingen al bekend. Nu is duidelijk dat deze inderdaad worden opgenomen in het Belastingplan 2020 dat op Prinsjesdag gepresenteerd wordt. De werkkostenregeling krijgt een tweeschijvenstelsel waardoor de vrije ruimte toeneemt. Voor de eerste € 400.000 wordt deze verhoogd naar 1,7% van de loonsom. Boven dit bedrag blijft het percentage van 1,2% gehandhaafd.

Dit betekent dat de onbelaste mogelijkheden voor bijvoorbeeld een extern personeelsfeestje, eindjaarspakket of financiële maaltijdvergoeding worden vergroot. Door de drempel heeft vooral het MKB baat bij de maatregel. Bij een loonsom van 400.000 euro kunnen werkgevers volgend jaar 6.800 euro onbelast beschikbaar stellen in plaats van 4.800 euro nu. Als zij over datzelfde bedrag 80% eindheffing zouden moeten betalen, had dat een kostenpost betekend van € 1.600.

VRIJSTELLING VOOR VOG

Tweede maatregel uit de WKR-aanpassing betreft de kosten voor een verklaring omtrent gedrag (VOG). Voor bepaalde functies is zo'n verklaring wettelijk verplicht. Denk aan onderwijzers, taxichauffeurs en gastouders. Maar ook in andere branches wordt nieuwe medewerkers steeds vaker om een VOG gevraagd. Een werknemer heeft hier geen voordeel van. Daarom wordt voor zo'n VOG per 2020 een extra gerichte vrijstelling in het leven geroepen. Werkgevers kunnen de verklaring dan onbelast vergoeden zonder dat dit ten koste gaat van de vrije ruimte.

DE WERKKOSTENREGELING
KRIJGT EEN
TWEESCHIJVENSTELSEL
WAARDOOR DE VRIJE
RUIMTE TOENEEMT



VOG – verplicht voor onder meer taxichauffeurs – wordt onbelast vergoed. >



SCALA AAN OPVALLENDE ACTIVITEITEN BIJ HOLLAND EVENEMENTEN GROEP

ALLES VOOR DE FUN

Het organiseren van een bedrijfsuitje bezorgt degene die deze schone taak mag uitvoeren vaak hoofdbrekens. Hoe kom je bij mensen die al van alles beleefd hebben nog origineel uit de hoek en waar reserveer je dan een activiteit? Holland Evenementen Groep in Zoelen beantwoordt die vragen, door op eigen terrein dingen te verzinnen die je niet snel zult vergeten.

Automobilisten die de N835 van Tiel naar Eck en Wiel (of andersom) volgen kennen in ieder geval wel de recreatieplas Beldert Beach. De gedachten gaan dan misschien nog niet meteen uit naar bedrijfsuitjes en juist op dat vlak laat deze locatie zich van haar meest veelzijdige kant zien. Zodanig zelfs, dat personeelsteams er regelmatig terugkeren, terwijl het voor de organisator toch de kunst is om collega's telkens met iets nieuws te verrassen. Daar ligt voor Holland Evenementen Groep meteen de grootste uitdaging: blijven innoveren en telkens weer activiteiten lanceren die ook aanslaan bij mensen die alles al gezien en gedaan denken te hebben. Dat lijkt goed te lukken, gezien het succes van de formule, met daarbij het gegeven dat bedrijven uit heel Nederland

zich melden om een dagje of een aantal uren pure fun te beleven. "Dat aspect staat hier altijd voorop," zegt commercieel manager Roy de Wijer. "In een relaxte setting, al dan niet met spannende elementen ter afwisseling, leer je elkaar als collega's op een heel andere manier kennen."

WIPEOUT

Een bekend recept misschien, maar het op een geslaagde manier invullen is een tweede. Holland Evenementen Groep begon in 1997 heel eenvoudig, door activiteiten op locatie aan te bieden. Pas later kocht de gedreven oprichter Patrick Janssen een oude stierschuur op de huidige locatie en toverde die om in een evenementenhal, waar het in het begin vooral om oud-Hollandse spelen draaide. "Die hebben we nog steeds in ons programma, want er blijft behoefte aan bestaan," aldus De Wijer. "De kracht schuilt in de eenvoud; niet elke groep zit te wachten op iets ingewikkelds." Zeven jaar geleden kreeg Holland Evenementen Groep een flinke boost met het verwerven van de recreatieplas Beldert Beach. "Dat biedt ruimte voor heel gave dingen, zoals onze hindernis-

baan Wipeout, onder licentie van het gelijknamige televisieprogramma. We zijn de enige accommodatie in Nederland die dit exploiteert. Dit concept ontwikkelde zich tot één van onze belangrijkste pijlers, die ons zelfs tegen de crisis in liet groeien.”

TUK TUKS

Sportief aangelegde mensen kunnen hun lol op met Wipeout, dat voor sommige doelgroepen een brug te ver zal vormen. “Vanuit het bedrijfsleven krijgen wij de meest gemêleerde gezelschappen en zo realiseerden we ons al gauw dat we meer moesten bieden,” vertelt De Wijer. “Voor groepen tot 150 mensen hebben we Tuk Tuks klaarstaan, dertig in totaal, waarvan de helft met schone elektrische aandrijving. We sturen onze gasten er niet alleen mee op pad, maar maken er een complete rally van, met opdrachten. Juist het spelelement maakt het ludiek en verbindt de mensen met elkaar. Bijzonder populair is onze Escape Room XL, absoluut de grootste in zijn soort, die het met zijn verschillende losse elementen mogelijk maakt om het gezelschap in teams op te delen. Er hangt een verhaal omheen dat gebaseerd is op de historie van deze boerderij, waar vroeger heel mysterieuze dingen gebeurden. De deelnemers moeten allerlei puzzels en raadsels oplossen, terwijl ze bijvoorbeeld in regenlaarzen door een laag water in de donkere kelder waden. Een horortintje zorgt voor een schrik-effect: staat er ineens in het halfdonker een acteur met een gasmasker op voor je neus.”

FOOD FESTIVAL

Een vrije val maken van zestien meter, een muur van twintig meter beklimmen of vanaf dezelfde hoogte als een speer naar beneden glijden, 350 meter hangend op en neer roetsjen aan een tokkelbaan, levend tafelfootbal spelen, sumoworstelen, het kan allemaal bij Holland Evenementen Groep. De Wijer: “In combinatie met een diner kiezen gezelschappen nog wel eens voor ons virtual-reality-moordspel, waarbij één persoon een VR-bril op krijgt en speciale placemats aanwijzingen geven. We zien steeds vaker dat bedrijven kiezen voor een all-in-concept en voor grote groepen zelfs ons complete terras



BLIJVEN
INNOVEREN EN
TELKENS WEER
ACTIVITEITEN
LANCEREN DIE OOK
AANSLAAN BIJ
MENSEN DIE ALLES
AL GEZIEN EN
GEDAAN DENKEN
TE HEBBEN

afhuren, dat we momenteel helemaal vernieuwen. Daar kunnen we tot 2500 gasten ontvangen en een fantastisch evenement organiseren, zoals een food festival of een feest met live muziek, een deejay en desgewenst een combinatie met bijvoorbeeld casinospelen of sumoworstelen. Als we de hele locatie gebruiken voor een bedrijfsfestival kunnen we zelfs 5.000 mensen ontvangen. Op het strand hebben we dan nog een beachclub voor intiemere settings. Verder beschikken we over een eigen kookstudio en over een flitsende ruimte met unieke lichteffecten om vergaderingen en presentaties te houden in een dynamische, informele sfeer.”

VERRUIMING WERKKOSTENREGELING

Holland Evenementen Groep, sinds april aangestuurd door een viertal eigenaren met uitgebreide horecaervaring, streeft ernaar om de faciliteiten zo in te richten dat het nooit ‘nee’ hoeft te verkopen. Het werkt bijvoorbeeld samen met partners om overnachtingsmogelijkheden te regelen, zoals de keer dat de enorme parkeerplaats vol stond met allemaal mobiele hotelkamers in de vorm van uitvouwbare containers. “We moeten nieuwe dingen blijven verzinnen, zowel in activiteiten als horecaconcepten. Goed om te noemen is trouwens de aanstaande verruiming van de werkkostenregeling die de fiscus hanteert. Werkgevers kunnen vanaf 2020 tot €2000 hogere onbelaste vergoedingen geven aan hun werknemers en dit mag besteedt worden aan dit soort uitjes, zonder dat er per se een koppeling met een formele activiteit hoeft te bestaan. Op dit moment mogen werkgevers tot 1,2% van het totale fiscale loon (van alle medewerkers samen) onbelast vergoeden of verstrekken. Dit percentage wordt verhoogd naar 1,7%. Voor vergaderingen en teambuildingsessies gold sowieso al geen belastingdruk, want die vallen niet onder de secundaire arbeidsvoorwaarden.” Mogelijkheden te over voor een dagje fun als team en qua creativiteit is de rek er bij Holland Evenementen Groep nog lang niet uit. Qua ruimte trouwens ook niet, met 2000 vierkante meter indoor (dus weersafhankelijk) en dertig hectare eigen terrein.

www.hollandevenementengroep.nl



ONTERECHE ONBEZORGDHEID OVER ONETHISCH GEBRUIK AI

Internationaal verwachten bedrijven de komende jaren artificial intelligence (AI) toe te passen in hun organisaties maar ze voeren nog nauwelijks discussie over de ethische aspecten. Dit blijkt uit onderzoek van Genesys. Meer dan de helft van de ondervraagde werkgevers in dit internationale onderzoek geeft aan nog geen richtlijnen op papier te hebben over het ethisch gebruik van AI of bots alhoewel 21% zich wel zorgen maakt dat bedrijven AI op een onethische manier zouden kunnen gebruiken. De resultaten van het onderzoek zijn gebaseerd op een enquête, gesponsord door Genesys (www.genesys.com, wereldwijd leider in omnichannel customer experience en contact center oplossingen) over wat 1.103 werkgevers en 4.207 werknemers vinden van de huidige en toekomstige invloed van AI op hun werkplek. De 5.310 deelnemers komen uit zes landen: de Verenigde Staten, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Japan, Australië en Nieuw-Zeeland. Uit het onderzoek van Genesys blijkt dat bijna tweederde (64%) van de ondervraagde werkgevers verwacht dat hun bedrijf in 2022 AI of geavanceerde automatisering gebruikt, onder meer voor het ondersteunen van efficiency in de bedrijfsvoering, personeelsbezetting, budgettering en prestaties. Op dit moment past slechts 25% het al toe. Maar ondanks deze groeiende trend zegt 54% van de ondervraagde werkgevers zich niet druk te maken dat AI onethisch zou kunnen worden gebruikt door hun organisaties of door individuele medewerkers (52%). Medewerkers lijken er geruster op dan hun bazen met slechts 17% die zorg uitspreken over hun bedrijf. Een behoorlijk aantal van de ondervraagde werkgevers (28%) maakt zich zorgen dat hun bedrijf in de toekomst verantwoordelijk wordt gesteld voor een onvoorzien gebruik van AI. Toch geeft slechts 23% aan dat er op dit moment een beleid is opgeschreven over het ethisch gebruik van AI/bots. Ondertussen vindt nog eens 40% van de werkgevers zonder een uitgeschreven beleid voor AI en ethiek dan hun bedrijf het wel zou moeten hebben. Een standpunt dat gedeeld wordt door 54% van de medewerkers.



ING CORPORATE INVESTMENTS NEEMT BELANG IN NUNNER LOGISTICS

NUNNER Logistics is een innovatieve logistieke dienstverlener die de afgelopen jaren een sterke groei heeft doorgemaakt in Europa en Azië. De groep heeft momenteel in Europa een 30-tal vestigingen en 5 in China. NUNNER is asset light: zij heeft geen vrachtwagens of opslagcapaciteit op de balansen en heeft haar processen en interne en externe communicatie in hoge mate gedigitaliseerd. Verder werd het bedrijf meermaals onderscheiden voor de wijze waarop zij Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in praktijk brengt (o.a. met het predicaat "Best Managed Company" door Deloitte en met een "gold-rating" door Ecovadis). ING Corporate Investments richt zich op bedrijven met een onderscheidende strategie die past binnen het investeringsbeleid van ING, waarbij met behulp van risicodragend vermogen het management in staat wordt gesteld haar groeiplannen te realiseren. "We zijn in de zoektocht naar een strategische investeerder uitgekomen bij ING Corporate Investments omdat zij een hands-on benadering hebben en graag vanuit een minderheidsbelang opereren, hetgeen mij zeer aanspreekt. De investering van ING Corporate Investments stelt ons in staat om de komende jaren ons bedrijf nog sneller vooruit te sturen door zowel autonome groei als door overnames", stelt Erwin Cootjans, CEO van NUNNER Logistics. "Daarnaast zijn wij trots dat wij aan de hoge standaarden die ING aan haar investeringen verbindt voldoen." Bart Toussaint van ING Corporate Investments vult aan: "NUNNER Logistics is al jaren een innovatieve outperformer op de Europese logistieke markt. We zien de komende jaren goede groeimogelijkheden voor het bedrijf en hebben veel vertrouwen in de visie en strategie van de directie. We zijn ervan overtuigd dat we met onze kennis, ervaring en ons netwerk een belangrijke rol kunnen spelen in de ontwikkeling van het bedrijf en NUNNER Logistics naar een volgende fase kunnen brengen." De mededingingsautoriteiten van de betrokken landen hebben inmiddels toestemming voor de transactie verstrekt.

DEEL JE NIEUWS MET RIVIERENLAND BUSINESS!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Rivierenland Business publiceert dit graag voor je op de website! Heb je een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Jessica Scheffer via jessica@vanmunstermedia.nl.



STEDENTRIPS VOOR GROEPEN VANUIT ADW REIZEN

ANDERS DAN ANDERS

Een bedrijf dat het beste uit zijn medewerkers wil halen, organiseert van tijd tot tijd inspirerende activiteiten om de waardering en het teamgevoel te benadrukken. Echt anders dan anders pakt het uit wanneer de groep een stedentrip mag maken via ADW Reizen, desgewenst met een thematisch karakter. Berlijn? Tel Aviv? New York? De mogelijkheden zijn letterlijk grenzeloos.



ADW Reizen in Tiel vormt een zelfstandig onderdeel van Krol Reizen, een bekend familiebedrijf in de regio met zowel particuliere als zakelijke klanten vanuit het hele land. "Met deze tak van de onderneming richten we ons specifiek op groepsreizen," vertelt directeur Chantal Hol-Krol. "We namen deze organisatie over in 2010 en toen zat er al 25 jaar ervaring in op reisgebied. Onder meer voor besloten gezelschappen binnen bedrijfsleven, veelal teams van medewerkers en personeelsverenigingen, organiseren we stedentrips naar diverse bestemmingen binnen Europa en inmiddels ook daarbuiten. De portfolio blijft zich uitbreiden, alleen al door de vraag van onze vaste klanten, die hun personeel natuurlijk graag elke keer met iets

nieuws willen verrassen. Naast bekende metropolen als Parijs, Londen en Berlijn staan minder voor de hand liggende plekken als Athene, Napels, Marrakech en Reykjavik - met tevens een tour door IJsland - op het programma. Erg in trek zijn Spaanse steden en dan niet alleen Barcelona, maar ook Sevilla en Valencia. Nou wil niet elke groep vliegen, daarom bieden we budgettair interessante alternatieven, bijvoorbeeld naar Hamburg, Frankfurt of één van de Belgische steden per bus."

Het team van ADW Reizen voor de Orangerie van Schonbrunn in Wenen.



"Stedentrips betalen zich echt terug in de zin van een grotere teamspirit en een sterkere motivatie bij de medewerkers", aldus Chantal Hol-Krol.

BOUWSTENEN

Klanten vinden het over het algemeen erg prettig om de volledige organisatie aan ADW Reizen toe te vertrouwen, inclusief overnachtingen met ontbijt, lunches, diners en de creatieve invulling van het programma. Chantal Hol-Krol: "De ervaring leert dat mensen wel prijs stellen op een stukje vrijheid, daarom werken we vaak met 'bouwstenen', dan kunnen ze zelf kiezen aan welke activiteiten ze willen deelnemen. Sowieso inventariseren we van tevoren de wensen van de opdrachtgever. Het gebeurt regelmatig dat de klant graag een thema ziet terugkomen in de reis, passend bij de bedrijfsvoering of een nieuwe koers die de onderneming gaat varen. Dat verwerken wij dan op een verrassende manier in het programma, qua activiteiten en/of op culinair gebied. Zo'n stedentrip biedt tegelijkertijd mogelijkheden om een formeel element toe te voegen, zoals een vergadering, een teambuildingssessie of een presentatie. Het is belastingtechnisch interessant om er een zakelijk tintje aan te geven. Daarnaast wordt natuurlijk de werkkostenregeling voor ontspanning in 2020 verruimd. Los daarvan geven onze klanten aan dat de stedentrips zich echt terugbetalen in de zin van een grotere teamspirit en een sterkere motivatie bij de medewerkers. Zo'n bijzondere reis met collega's vergeten ze niet gauw; daar praten ze met elkaar nog lang over na."

www.adwreizen.nl

Tekst: Hans Hajée



BANKEN VERLIEZEN TERREIN BIJ MKB

FINANCIERINGS- SPEELVELD VERBREEDT SNEL

De Financieringsmonitor van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat toont dat banken nog altijd verreweg de grootste kredietverstrekker zijn voor het mkb. Door de strengere criteria zijn vooral kleine en jonge bedrijven echter steeds vaker aangewezen op alternatieve financiering. Al is de omvang daarvan afgezet tegen bankfinanciering nog minimaal, de groei is fors. Net als het aantal aanbieders. Keurmerken moeten de markt transparanter maken. Ook voor adviseurs ligt hier een belangrijke taak.

Het ministerie van Economische Zaken en Klimaat publiceerde begin 2019 een door het CBS uitgevoerde Financieringsmonitor. Basis van dit onderzoek is een digitale enquête onder 5.200 bedrijven. Bijna een kwart van de ondervraagde mkb-ondernemers heeft behoefte aan externe financiering. Ruim driekwart heeft die behoefte

dus niet. In twee op de vijf gevallen financieren zij hun werkkapitaal en uitbreiding met interne middelen; uit de winst of door inbreng van de ondernemer(s). Een kwart van de bedrijven zonder behoefte heeft helemaal geen financiering nodig. Veelal groeien zij niet en zijn vooral gericht op continuïteit.

ONDERPAND HELPT

Van de ondernemers met een financieringsbehoefte doet 81% onderzoek naar de mogelijkheden. Twee derde daarvan dient ook daadwerkelijk een financieringsaanvraag in. 93% van het grotere mkb – tot 250 werkzame personen – krijgt vervolgens de gewenste externe financiering rond. Bij de micro-ondernemingen (bedrijven met minder dan tien werkzame personen) is dit 80%. Deze percentages liggen aanzienlijk lager dan bij het grootbedrijf. Daar slaagt een financieringsaanvraag in 99% van de gevallen. Volgens het CBS-onderzoek komt dit mede doordat grote bedrijven eenvoudiger onderpand kunnen bieden. Hoe hoger de aandelen eigen vermogen en vaste activa op de balans, des te groter de kans op financiering. Opvallend is dat aanvragen voor het aannemen of opleiden van personeel de meeste kans maken om afgewezen te worden. Dit staat haaks op de stelling dat medewerkers het grootste kapitaal van een bedrijf vormen. En doet vrezen voor de financiering van het zo noodzakelijke leven lang leren.

VOORAL GROEIFINANCIERING

Dat het economisch voorspoedig gaat, blijkt uit het feit dat minder dan één op de tien ondernemingen uit het onderzoek financiering gebruikt

BANCAIRE FINANCIERING NOG ALTIJD DOMINANT IN HET MKB

om een moeilijke periode te overbruggen. Het mkb zet externe financiering vooral in voor groei. Meer dan een derde van de respondenten gebruikt de additionele middelen om bestaande activiteiten uit te breiden. Werkkapitaal financiering staat op nummer twee; met name bij kleinere bedrijven krijgt vers krediet vaak deze bestemming. Het opzetten van nieuwe activiteiten complementeert de top drie. Uitbreiding of vernieuwing gebeurt vooral via investeringen in activa. In tegenstelling tot het grootbedrijf zijn fusies en overnames in het mkb als financieringsdoel van ondergeschikt belang, net als verduurzaming.

MINDER BANCAIRE FINANCIERING

Nog altijd voorzien de meeste bedrijven uit het onderzoek in hun financieringsbehoefte door een banklening (40%), gevolgd door leasing (21%) en verhoging van de rekening-courant (12%). Op gepaste afstand volgen informele investeerders en crowdfunding met elk 3%.

Al zijn banken als kredietleverancier dominant, hun aandeel neemt wel af. Aanscherping van de acceptatiecriteria zorgde de afgelopen jaren voor een gestage daling. In 2013 hadden 800.000 bedrijven een banklening; in 2019 waren dat er maar liefst 300.000 minder. De som van uitstaande bankleningen aan ondernemers daalde in dezelfde periode met € 18 miljard.

BINNEN 24 UUR

Door het ontbreken van onderpand en zekerheid moeten vooral startups en kleinere bedrijven op zoek naar alternatieven voor bancaire financiering. Aan de hoeveelheid opties ligt het niet; er zijn letterlijk honderden aanbieders. Naast de groei van crowdfundingplatforms valt vooral de toename van aanbieders van minikredieten op. Dit zijn leningen tot een paar ton met vaak korte looptijden van twee tot drie jaar. De complete afhandeling verloopt online, het geld staat soms al binnen 24 uur op de rekening.

SLIMME FINTECH

De aard van al deze aanbieders verschilt nogal. Voorwaarden, rentepercentages en kosten lopen flink uiteen. Er zijn bedrijven die innovatieve fintech inzetten bij de beoordeling van kredietaanvragen. Hierdoor verbetert de kwaliteit van hun selectie. Maar er zijn ook financiers die krediet aanbieden zonder noemenswaardige controles. Zo meldt Swishfund – van die tenenkrommende commercial – dat ze alleen naar de cashflow van een aanvraag kijken. Een businessplan is niet nodig, BKR-registratie geen probleem. Door een dergelijke werkwijze zijn de risico's voor een kredietverlener fors. Logisch dus dat de kosten navenant zijn.

GEDRAGSCODE

Niet alle ondernemers zijn in staat om de impact van dure minileningen goed te doorgronden. De roep om regulering neemt toe. Onder meer

MKB-Nederland maakt zich hier sterk voor. De AFM nam de afgelopen jaren maatregelen om flitskredieten aan consumenten te beteugelen. Vergelijkbare zakelijke leningen vallen echter buiten de reikwijdte van de autoriteit. Daarom moet regulering vanuit de sector zelf komen. Tien aanbieders van alternatieve financiering waaronder Collin Crowdfund, Funding Circle en Spotcap namen de handschoen op. Samen richtten zij de Stichting MKB Financiering (SMF) op. Sinds juli 2019 committeren de leden zich aan een Gedragscode MKB Financiers. Deze bevat uitgangspunten als maximale rentetarieven, transparante provisies en passende zekerheden. Ook is er een loket bij Kifid, het onafhankelijke klachteninstituut voor financiële dienstverleners. De branchevereniging Nederland Crowdfunding (vijf leden) heeft al enkele jaren een gedragscode.

1 VERSUS 126 MILJARD

De SMF deed onderzoek naar de omvang van non-bancaire financiering. Via crowdfunding, directe leningen, kredietunies en non-bancaire aanbieders van factoring en lease is in 2018 ruim 1 miljard euro aan financiering verstrekt aan bijna 13.000 mkb-bedrijven. Een jaar eerder was dat nog 676 miljoen. Een forse stijging dus. Maar als je bedenkt dat de drie grootbanken in 2018 samen zo'n 126 miljard euro bij het mkb hadden uitstaan, is dit bedrag verwaarloosbaar.

NON-BANCAIR BLIJFT GROEIEN

Bancaire financiering is dus nog altijd dominant in het mkb. En vaak zijn de kosten lager dan die van alternatieve financieringsvormen. Maar de groep bedrijven die niet – of niet alleen – bij een bank terecht kan, neemt toe. Volgens de SMF zijn mkb-ondernemers elk jaar op zoek naar 10 tot 15 miljard euro. Minimaal tien procent wordt op dit moment al door alternatieve financiers verstrekt. Vooral bij kleinzakelijke financieringen onder de 1 miljoen euro zal non-bancaire financiering sterk groeien, denkt de SMF. De branchevereniging verwacht dat in 2022 minimaal een derde van deze financieringen buiten banken om verstrekt zal worden.

UITDAGING VOOR ADVISEURS

Interessant – en relevant – is de rol van mkb-adviseurs in deze dynamiek. Door hun ervaring en netwerk zijn vooral bankleningen vertrouwd terrein. Dat geldt minder voor nieuwe financieringsvormen en de combinatie van verschillende opties, het gestapeld financieren. Door de toenemende inzet van fintech bij kredietaanvragen kan de rol van adviseurs minder belangrijk worden. Het onoverzichtelijke aanbod en de daarmee samenhangende behoefte aan advies over optimale financiering maakt hun potentiële meerwaarde juist groter. Veel zal afhangen van het vermogen van adviseurs om het steeds bredere financierings-speelveld te overzien.

makelaars.media

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

**EENVOUDIG, SNEL
EN PROFESSIONEEL**

**KOPPELING NAAR AL JE
SOCIALE MEDIA-UITINGEN**

**TUINBORDEN,
BANNERS EN POSTERS**

**ADVERTEREN IN
16 MAGAZINES**

EFFECTIEVE PROMOTIE

**LOGIN, CREËER,
PRODUCEER EN BESTEL**

INTERACTIVE MULTIMEDIA

**OPGEMAAKT IN DE
UNIEKE HUISSTIJL
VAN JOUW KANTOOR**

FLYERS, BROCHURES

**AUTOMATISCH
& UP-TO-DATE**



Presenteer uw makelaarskantoor en objecten in uw omgeving!

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

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

Heeft u wensen op maat? Wij kunnen diverse aanvullende producten en diensten bieden. Denk aan

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

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

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

PAAS-IT printing as a service.

FRANK JANSSEN DALEN, MCDONALD'S OCHTEN, OVER ARBEIDSPARTICIPATIE

'JE ZIET DE PROGRESSIE'

Lang voordat de participatiewet intrad bood McDonald's in Ochten al kansen aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Dat raakte in een stroomversnelling sinds de gemeenten Buren en Nederbetuwe hun beleid op dit gebied intensiverden. Franchisenemer Frank Janssen Daalen vertelt wat hem motiveert en wat de samenwerking brengt.

De bijna honderd vaste medewerkers van McDonald's Ochten kijken er niet meer van op dat ze van tijd tot tijd nieuwe collega's - momenteel drie - ontmoeten met een arbeidsbeperking. "Ze zijn eraan gewend en houden er rekening mee," zegt Janssen Daalen. "Dat draagvlak moet je hebben binnen ons team. Bij ons behoort het al tot de bedrijfscultuur sinds de opening van onze vestiging in 2004. Als lokaal georiënteerde ondernemer vind ik het belangrijk om in de omgeving een signaal van maatschappelijke betrokkenheid af te geven. Ik hoop dat andere bedrijven dit ook oppakken, want iedereen verdient een kans in het arbeidsproces. Wat ik als erg positief ervaar is de samenwerking met de gemeente, met Tom Bronk als vast aanspreekpunt. Hij kijkt naar de belangen van de mensen, maar denkt ook commercieel mee met het bedrijf, door adequaat te reageren en snel te schakelen. Daarnaast begrijpt de gemeente gelukkig heel goed dat je deze medewerkers alleen motiveert als ze er qua inkomen merkbaar op vooruitgaan."

AFGEBAKENDE WERKZAAMHEDEN

Dat laatste hangt volgens Janssen Daalen samen met mensen een doel geven. "Ze mogen weer iets betekenen in het arbeidsproces. Dat versterkt hun zelfvertrouwen en gevoel van eigenwaarde, waardoor ze opbloeien. Je ziet de progressie. Ze gaan meer rechtop lopen, kijken vooruit met een open vizier, stellen zich socialer op en tonen meer betrokkenheid." De begeleiding die het integreren van deze medewerkers vergt, is bij McDonald's Ochten na zoveel jaar volledig verweven in de dagelijkse structuur. "We zorgen ervoor dat deze mensen afgebakende, repeterende werkzaamheden doen, bijvoorbeeld één of enkele stappen om een broodje op te bouwen. Dat voelt veilig voor hen.

Vlnr: Frank Janssen (McDonalds) en Tom Bronk (re-integratie adviseur) treffen elkaar minstens eens per maand om de voortgang te bespreken.

Zodra ze het trucje kennen, komt de snelheid er vanzelf in en na verloop van tijd blijken ze veelal in staat om een taak erbij te pakken. Zo ontwikkelen ze zich en doen ze vanzelf arbeidsritme op, met bijbehorende discipline. Daarbij moet je wel realistisch zijn: de meesten van hen zullen niet makkelijk terugkeren in het reguliere arbeidsproces. Het geeft mij als ondernemer echter een enorme voldoening om hen, in een goede samenwerking met de gemeente, eerlijke kansen en een doel in hun leven te geven."

www.buren.nl



SUCCESSVOLLE SAMENWERKING TUSSEN ELDEE
EXPO EXPERTS EN KONINKLIJKE FRUITMASTERS

'JE BENT ALTIJD ZO GOED ALS JE LAATSTE KUNSTJE'

Koninklijke FruitMasters is met vierhonderd aangesloten fruittelers de grootste fruitcoöperatie van Nederland. Ze vermarkten het Nederlandse kwaliteitsfruit en geïmporteerd fruit direct van de bron aan handelshuizen en retailers in binnen- en buitenland. Beurzen maken daarbij een belangrijk onderdeel uit van hun marketingmix. Daarvoor doen ze al vele tientallen jaren zaken met Eldee Expo Experts uit Beesd. Een gesprek met Dick Heijmans (innovatiemanager FruitMasters) en Caroline Drost (algemeen directeur en eigenaar van Eldee).



In Berlijn, Madrid, eigenlijk alle landen in Europa, maar ook in Azië. Daar is FruitMasters met hun beursstand te vinden. "Wij zijn waar onze markt is", vertelt Dick Heijmans. "Vakbeurzen zijn voor ons belangrijk, niet alleen omdat we daar onze producten kunnen etaleren, maar vooral omdat we er 1-op-1 met onze afnemers kunnen praten. Daar leren we nieuwe klanten kennen of bestendigen we bestaande relaties. Daar presenteren we onze nieuwe en bestaande producten of laten we afnemers bijvoorbeeld zien hoe ze slimmer hun omzet kunnen vergroten."

PARTNER

Om die operaties elke keer weer soepel te laten verlopen hebben de mensen van FruitMasters behoefte aan een betrouwbare partner. Dick Heijmans: "Een

bedrijf dat ons niet alleen steeds opnieuw moet verrassen met een opvallend en aantrekkelijk standontwerp, maar dat ook alle zaken om zo'n beursdeelname voor ons kan regelen. Vergis je niet, een beursdeelname is meer dan een stand opbouwen. Je praat over vergunningen, veiligheidseisen, logistiek en transport, over de ruimte voor catering de bouw van een of meerdere spreekkamers, het aantal verversingskoelkasten voor fruit, nemen we alle apparatuur mee of huren we het ter plekke. Dat moet allemaal binnen een beperkte tijd en een afgesproken budget worden beslist en gerealiseerd." Caroline Drost: "Dat is precies wat we doen. We faciliteren onze klanten van A tot en met Z. Natuurlijk hoeven we bij een bedrijf als FruitMasters niet uit te leggen wie ze zijn, het is een wereldspeler. In elke briefing bespreken we uitvoerig wat hun doel is, waar deze

keer de nadruk op zal liggen. Wij houden ons dan bezig met het ontwerp, daar hebben we met ons 6 stappenplan een bijzondere werkwijze voor ontwikkeld. Daarin worden ook factoren als duurzaamheid, veiligheid, opslagvolume en transport en logistiek meegenomen. Voor klanten met een beurs in de USA bouwen we de stand bijvoorbeeld helemaal zelf, in Rusland kun je dat uitbesteden en doen we alleen de eindcontrole. FruitMasters blijft natuurlijk tijdens het gehele proces als opdrachtgever de kritische sparringpartner met het verstand van fruit. Daar bemoeien we ons helemaal niet mee.”

NIEUWE VESTIGING

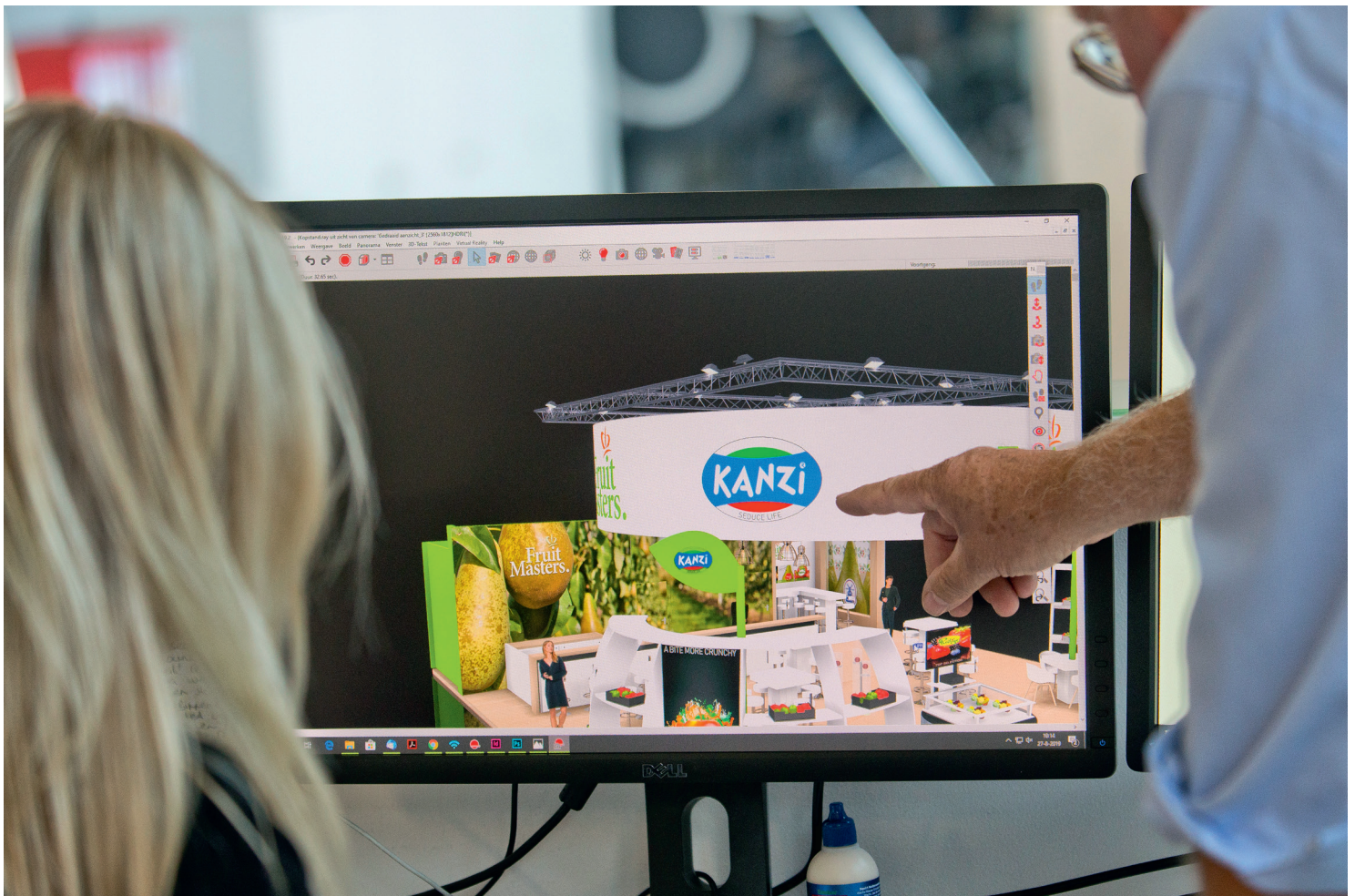
Henk Drost startte in 1976 met Eldee Expo Experts, dochter Caroline Drost nam het bedrijf in 2005 over. Eldee is recent verhuisd van Geldermalsen naar Beesd. “Het pand in Geldermalsen werd te klein. We hadden de vergunningen binnen om er een verdieping op te bouwen toen de buurman zich

‘ELKE KEER ALS WE EEN OPDRACHT VOOR EEN NIEUWE STAND VERSTREKKEN WILLEN WE WORDEN VERRAST MET EEN NIEUW CONCEPT, EEN ANDERE GEDACHTE’

meldde. Ook hij wilde uitbreiden en had zijn oog op ons pand laten vallen. We hadden de eerste gesprekken in april van dit jaar en we kwamen er snel uit. We konden dit pand in Beesd aankopen en precies naar onze wensen verbouwen. Op 21 juli gingen we hier aan de slag. Dat betekent niet alleen dat we nu alle ruimte hebben voor zo’n dertig kantoormedewerkers, maar ook dat we showruimte hebben gecreëerd voor leveranciers van bijvoorbeeld meubilair, AV-apparatuur, elektriciteit of aluminium bouwmaterialen. Onze dertien timmerlieden blijven werken in de productievestiging in Tricht, waar we onlangs fors hebben geïnvesteerd in CNC-apparatuur. Met deze veranderingen kunnen we de komende jaren verder groeien.”

WETENSCHAP

Hoe zorg je ervoor dat een beursstand doet wat hij moet doen? Bezoekers triggeren, zodat ze bij je binnenstappen, zorgen dat ze zich op hun gemak voelen, dat ze zonder moeite





de informatie vinden waarnaar ze op zoek zijn, een omgeving creëren die efficiency koppelt aan een goede uitstraling die past bij je bedrijf? “Dat is bijna een wetenschap. Telkens wanneer wij een beurs bezoeken loop ik kritisch rond, kijken of ik dingen zie die ook voor ons van meerwaarde zouden kunnen zijn”, vertelt Dick Heijmans. “En daarbij speelt de professionaliteit, de creativiteit en het innovatieve vermogen van je standbouwer natuurlijk een belangrijke rol. Elke keer als we een opdracht voor een nieuwe stand verstrekken willen we worden verrast met een nieuw concept of een andere gedachte. Het is overigens geen automatisme dat Eldee elke opdracht krijgt. Om de zoveel jaren schrijven we een opdracht uit waarvoor we meerdere bureaus uitnodigen. Dat is in feite gewoon een wedstrijd waarbij de beste wint. Dat de mensen van Eldee ons bedrijf van binnen en buiten kennen en ze aan een half woord genoeg hebben geeft ze natuurlijk een voorsprong, maar het is nooit een gelopen race.”

KUNSTJE

Eldee Expo Experts en FruitMasters werken al lang samen. “Ik kan me nog herinneren dat we eind jaren tachtig een nieuwe naam nodig hadden”, vertelt Dick Heijmans. “Heb ik op een vrijdagmiddag samen met

Henk Drost over zitten sparren en we kwamen uit op FruitMasters. Daar hebben we in het weekend Caroline – ze werkte hier toen al – voorbeelden van laten maken, die we op maandag aan de Raad van Bestuur hebben gepresenteerd. Goedgekeurd.” Volgens Caroline zit de kracht van de samenwerking juist in het elkaar voortdurend scherp houden. “Dit is een zwaar concurrerende branche. Daarom moeten we goed luisteren, de vraag van de klant herkennen en daar de optimale oplossing voor verzinnen. Ten slotte moet er ook nog een klik zijn, want je moet intensief met elkaar kunnen samenwerken. Wij zijn een bedrijf dat service heel hoog in het vaandel heeft staan. Oog voor details, aanvoelen hoe je een klant nog meer van dienst kunt zijn, zodat zijn beursdeelname een succes wordt. Dat begint met kritisch blijven, dat zit hier in de organisatie ingebakken, nooit op de automatische piloot varen, maar steeds weer op zoek gaan naar de maximale prestatie. Met altijd de gedachte in je achterhoofd dat je zo goed bent als je laatste kunstje. Want zo is het wel, als je verslapt staat er altijd een collega klaar om het van je over te nemen.”

Dick Heijmans en Caroline Drost houden elkaar voortdurend scherp.

**‘BEURZEN
MAKEN EEN
BELANGRIJK
ONDERDEEL
UIT VAN DE
MARKETINGMIX
VAN
FRUITMASTERS’**



UITBREIDINGSPLANNEN IN GEVAAR DOOR NIEUW STIKSTOFBELEID

25

De Raad van State oordeelde onlangs dat het Programma Aanpak Stikstof (PAS) niet langer mag worden gebruikt als basis voor toestemming voor activiteiten die leiden tot een stikstoftoename. Met andere woorden: voor woningbouw, uitbreiding van stallen of aanleg van wegen kan geen beroep meer gedaan worden op de ontwikkelruimte die het Programma bood.

Miljarden aan investeringen die welvaart en werkgelegenheid opleveren kunnen door de uitspraak van de Raad van State (voorlopig) niet doorgaan. Het Rijk voerde het PAS in 2015 in om enerzijds de uitstoot van stikstof te beperken en Natura 2000-gebieden te beschermen en anderzijds ruimte te geven aan economische activiteiten in de buurt van natuurgebieden.

HONDERDEN VERGUNNINGEN HALEN EINDSTREEP NIET

Het wordt nu een stuk ingewikkelder om ruimtelijke ontwikkelingen te realiseren. Voorheen mochten deze activiteiten plaatsvinden omdat tegelijkertijd maatregelen werden genomen om de nadelige gevolgen van stikstof op natuurgebieden te verminderen. Als gevolg van de uitspraak halen waarschijnlijk honderden vergunningen de eindstreep

niet en moeten duizenden activiteiten nu alsnog een langdurig vergunningentraject in. Uitbreiding bedrijventerrein Medel bij Tiel is inmiddels van de baan en ook de railterminal bij Valburg, verbeteringen van dijken langs de Waal en plannen en vergunningen voor een nieuwe overnachtingshaven voor binnenvaartschippers bij Spijk staan onder druk..

WAT NU?

Minister Schouten gaf eerder al aan dat het voor vergunningen die onherroepelijk zijn (en dus niet meer bij de rechter kunnen worden aangevochten) geen gevolgen heeft. De uitspraak kan wél gevolgen hebben voor onlangs verleende, lopende of toekomstige aanvragen. De minister stelt een adviescollege Stikstofproblematiek in. Dit college krijgt de opdracht om met aanbevelingen en oplos-

singsrichtingen te komen over hoe om te gaan met vergunningsverlening. Hen is gevraagd om binnen twee maanden met een advies voor de korte termijn te komen. Daarnaast gaan ze aan de slag met adviezen voor de langere termijn voor een nieuwe aanpak van de stikstofdepositie.

TASKFORCE STIKSTOF

VNO-NCW en MKB-Nederland hebben een speciale taskforce STIKSTOF opgericht, die bedrijven zo snel mogelijk oplossingen wil aanreiken zodat Nederland niet op slot gaat. VNO-NCW Midden maakt ook deel uit van deze taskforce. Bij bedrijven leven ondertussen veel vragen, daarom heeft de taskforce een FAQ opgesteld. Kijk op de website www.vno-ncwmidden.nl voor de vragen en antwoorden.

OPROEP BEDRIJFSLEVEN: PROBLEMEN MELDEN

Ondervindt uw bedrijf gevolgen door de PAS-uitspraak? Dan horen we dit graag van u. Uw voorbeelden en ervaringen nemen we mee naar de landelijke taskforce STIKSTOF. U kunt contact opnemen met Rob Oostermeijer, hoofd beleidszaken VNO-NCW Midden, oostermeijer@vno-ncwmidden.nl.

☆ **Totaal Entertainment bij Hill's in Bergharen** ☆

Hill's AMERICAN
Amerikaans familierestaurant - bedrijfsuitjes
vrijgezellenfeest - familiedag - events - terras

actieve groepsuitjes - kinderfeestjes - spelshows
lasergamen - paintballen - break & smashroom

Groepsuitje Bergharen

SNACKPOINT Hill's
frites - snacks - hamburgers - steaks - spareribs
softijs - milkshakes - afhalen - online bestellen

50 activiteiten voor jong en oud!

Stompdijk 9, Bergharen 0487-507283

facebook.com/hillsbergharen hillsbergharen.nl info@hillsbergharen.nl

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

ideaal als
RELATIEGESCHENK of
WELKOMSTCADEAU

AMSTERDAM OOST KWARTET

KWARTET WINKEL .NL

MEER WETEN?
WWW.KWARTETWINKEL.NL

Gratis advertentie

WEEKEND VAN DE WETENSCHAP

ONTDEK HET LEKKER ZELF!

Ga met ons mee en neem een duik in de wonderbaarlijke wereld van wetenschap en techniek.

WEEKENDVANDEWETENSCHAP.NL

Gratis advertentie

Mama, hoe word ik dokter?

Een uniform, een schrift en een plek in de klas. Het antwoord kan simpel zijn. In Zuid-Afrika leven veel kinderen in ernstige armoede. Hun moeder kan hun vragen niet beantwoorden.

Gelukkig zijn er de MAMAS.

Sterke, lokale vrouwen die de meest kwetsbare kinderen dagelijkse zorg, veiligheid en liefde bieden.

Steun de MAMAS.
Ga naar www.kinderfondsmamas.nl

Kinderfonds
mamas

IN DE BAK, UIT DE BAK, AAN DE BAK!

VERZUIM - BURN-OUT EN STRESS?

Een op de drie medewerkers in het bedrijfsleven valt uit door burn-out (Rijksoverheid, 2013). Een schrikbarend getal als je bedenkt hoeveel mensen het treft en welke impact dit heeft op gezinnen, collega's, werkgevers en het financiële plaatje van de ziekte-, verzuim- en vervangingskosten.

IN DE BAK, UIT DE BAK, AAN DE BAK

AnnaSofia van Hooijdonk begeleidt mensen bij het herstellen van burn-out, het leren omgaan met stress, middels het traject 'In de bak, uit de bak, aan de bak'. Hierin is aandacht voor alle aspecten die van belang zijn: Fysiek, emotioneel, relationeel en sociaal herstel, zelfonderzoek, verwerken van gebeurtenissen en versterken van de eigen levenskracht. Dit traject is bedoeld voor iedereen die door een burn-out of andere werkgerelateerde problematiek langdurig verzuimt. Er is zo nodig aandacht voor het re-integratieplan en het voeren van gesprekken met (bedrijfs)artsen of leidinggevend.

NOODSIGNAAL

Voel jij je lichamelijk en emotioneel onstabiel, uitgeput, heb je concentratieproblemen, is je geheugen een zeef, heb je last van je nek, schouders, rug, spijsvertering of slaap je slecht? Dan is de kans groot dat je op een burn-out af stevent of dit misschien al hebt. Een burn-out is een toestand van geestelijke (en lichamelijke) uitputting, opgebrand zijn, ten gevolge van langdurige stress. Het is het ultieme noodsignaal van het lijf dat er iets moet veranderen. Waardoor ging het mis, wat zijn mogelijke onderliggende oorzaken?

IDEALE COACHES

Paarden zijn hierbij de ideale coaches, want alles in de paardenkudde is gericht op balans en op het vermijden van stress. Paarden scannen elkaar en andere wezens meerdere keren per minuut op hartslag, spierspanning, hormoonproductie enzovoort. Zij zijn de ideale stressmeters om aan te geven in welke situaties, bij welke herinneringen jouw stresssysteem wordt getriggerd. De nabijheid en het aanraken van paarden brengt rust, mede omdat het hormoon oxytocine (gelukshormoon) vrijkomt. Paarden laten feilloos zien wanneer iets echt is verwerkt of nog steeds stress oproept, ook als jij het zelf niet opmerkt. In interactie met hen kom je snel tot de kern.

VERDER LEVEN NA BURN-OUT

Wanneer brein en lijf enigszins hersteld zijn, kan er gewerkt gaan worden aan het 'hoe nu verder!' Ook hierin staan de paarden je bij. De mensenwereld en dus ook het bedrijfsleven is namelijk te vergelijken met een kudde. Het gaat om contacten maken en behouden, leiding geven en nemen, respect en grenzen, motivatie, zorg en aandacht, signalen (h)erkennen, kwetsbaarheid en moed en (non-verbale) communicatie. Al deze elementen kunnen met behulp van de paarden eigen gemaakt worden, zodat je een herhaling van burn-out voorkomt.

POPULAIR

Coachen met behulp van paarden is zo populair aan het worden omdat het werkt! Een paard spiegelt mensen. Je komt daardoor tot bijzondere inzichten op een laagdrempelige manier.

Paarden leven uitsluitend in het hier en nu, ze zullen altijd proberen om zodra je contact met hen maakt je bij de kudde te betrekken. Paarden helpen je in het hier en nu te zijn, weer thuis te komen bij jezelf en zetten je met beide benen op de grond. Het is niet altijd mogelijk woorden te geven aan wat iemand in contact met een paard voelt, maar de beelden en ervaringen spreken voor zich. De levensenergie gaat stromen en zo kunnen er bijzondere dingen gebeuren.

L.I.V.I.N.G. - Horse and Dog Assisted Coaching

AnnaSofia van Hooijdonk

06-45522696

living.lifecoach@gmail.com

www.info-living.nl

ZAKENVROUW VAN HET JAAR DANNY HOLLESTELLE

'JE MOET BEREID ZIJN OM OFFERS TE BRENGEN'

Met verve geeft Danny Hollestelle leiding aan het Koninklijke familiebedrijf. Haar ondernemerschap valt op. In 2015 werd Hollestelle Zakenvrouw van het Jaar. Het maakt de Zeeuwse dga tot rolmodel. "Er is geen enkele reden om als vrouw terughoudend te zijn met je talenten en ambitie."

Koninklijke Hollestelle Groep ontstond in 1874 als hoefmederij in Goes. "Naamgever Jan vertrok met de Noorderzon naar Amerika," zegt directeur Danny Hollestelle (1975). "Zijn vrouw Dina hield vervolgens het bedrijf draaiende. Haar zien we als echte grondlegger. Mooi dat ik nu als zesde generatie de vrouwelijke cirkel rond mag maken."

CENTEN EN MILJOENEN

145 jaar na de oprichting werken zo'n 75 mensen bij de Koninklijke Hollestelle Groep. Met werktuigbouwkunde als rode draad is het Zeeuwse bedrijf actief als technische groothandel, in staalconstructies, hijs- en hefttechniek en certificering van arbeidsmiddelen. "Klanten zijn actief in diverse industrieën zoals (petro-)chemie, voedingsmiddelen, scheepsbouw en de energiesector. Belangrijke opdrachtgever is ook de overheid. Rijkswaterstaat en provincies schakelen ons in voor onderhoud en revisie van bruggen en sluizen, de zogenaamde natte infrastructuur. We verkopen producten van een paar eurocent, maar zijn ook betrokken bij meerjarige miljoenenprojecten. Afhankelijk van de divisie zijn er regionale, landelijke en internationale afnemers."

KICK VAN DYNAMIEK

Het lijkt een forse uitdaging om overzicht te houden bij alle verschillende activiteiten. "Het managen van deze dynamiek geeft me juist een kick," lacht Hollestelle. De verschillende bedrijfsonderdelen versterken elkaar. "Soms zetten we verschillende diensten en producten in bij dezelfde klant. Ook voor medewerkers kan de diversiteit aantrekkelijk zijn. Naast veel echte specialisten werken hier ook mensen die van afwisseling houden. Zij kunnen switchen tussen verschillende projecten en werkzaamheden."

ORGANISCH PROCES

Gezien haar studies (hts-werktuigbouwkunde, bedrijfskunde aan Nyenrode) lijkt het alsof Danny Hollestelle doelgericht voorsorteerde op een rol in het familiebedrijf. "Dat was zeker niet het geval. Het is een geleidelijk, organisch proces geweest. Interesse voor techniek zat er al wel vroeg in. Ik was zeker geen meisje-meisje, had meer met knutselen en Lego.

Het vakkenpakket op de middelbare school en latere studies lagen in de lijn van deze interesse. Maar niet met een vooropgezet plan, eerder onderzoekend; kan ik dit, is het iets voor mij?"

BEDRIJF BEPAALT JE LEVEN

Na een lange wereldreis met haar huidige echtgenoot besloot Hollestelle in 2002 om in het familiebedrijf aan de slag te gaan. "Ik wilde uitvinden of het bij me zou passen. Voeg ik iets toe, kan ik mijn ambitie kwijt?" Het antwoord luidde bevestigend. In 2007 nam zij het bedrijf over van haar vader Jan. "Daarbij zijn we zeker niet over één nacht ijs gegaan. Ik ben getest, ook letterlijk; heb ik de kwaliteiten die nodig zijn om de onderneming te leiden? Ook wezen mijn ouders me nadrukkelijk op de consequenties; realiseer je goed dat dit bedrijf straks je leven bepaalt. Ook voor hen had deze stap veel impact. Natuurlijk zijn ze trots dat hun dochter het familiebedrijf voortzet. Gevolg is echter wel dat zij er emotioneel mee verbonden blijven, anders dan bij verkoop aan een externe partij. Toch had ik geen twijfel over mijn keuze; de intrinsieke motivatie was groot."

VAN ZEELAND NAAR NIEUW-ZEELAND

Na haar aantreden ging het roer zeker niet rigoreus om. "Er stond een gezond bedrijf met een sterk fundament. Geleidelijk is de koers aangepast aan de toekomst, op basis van de behoeftes en verwachtingen van onze klanten. En als zich kansen voordoen, pakken we die. Zo is het bedrijfs onderdeel kranentechniek uitgegroeid tot een maatwerkspecialist." Een goed voorbeeld van waar een relatief klein bedrijf groot in kan zijn, benadrukt Hollestelle. "In eigen beheer is een automatische containerkraan ontwikkeld die inmiddels over de hele wereld geleverd wordt. Binnenkort gaat er zelfs een aantal naar Nieuw-Zeeland. Daar zijn we trots op."

ERKENNING MOEST LANDEN

De prestaties van Danny Hollestelle trokken de aandacht. In 2015 werd zij uitverkozen tot Zakenvrouw van het Jaar. "Een complete verrassing. Ik wist amper van het bestaan van de Prix Veuve Clicquot af. Het kostte echt enige tijd om deze ongevraagde erkenning



Danny Hollestelle: "Als je echt wilt, laat je dan niet weerhouden door vermeende drempels maar ga ervoor."

DAME ALS KAMERHEER

Naast nevenfuncties die samenhangen met haar ondernemerschap (commissaris van de Westerscheldetunnel en Caesar, bestuurslid VNO-NCW Zeeland, lid Economic Board Zeeland) heeft Danny Hollestelle ook een minder voor de hand liggende functie. Sinds begin 2019 is zij kamerheer van Zijne Majesteit de Koning voor Zeeland. "Als kamerheer vorm je de link tussen het Koningshuis en de provincie. Ik mag het Koningshuis vertegenwoordigen bij regionale gebeurtenissen en ondersteun en adviseer bij de voorbereiding en uitvoering van Koninklijke bezoeken aan Zeeland. De functie is eeuwenoud. Ik ben de tweede vrouw en verreweg de jongste kamerheer. Ook dit verzoek was een grote verrassing en een buitengewone eer."

te laten landen. Ik zie het vooral als waardering voor de onderneming en de prestaties van de voorgaande generaties en alle medewerkers." De uitverkiezing leverde veel publiciteit op. "Het heeft voor het bedrijf zeker deuren geopend. Daar hebben we nog altijd baat bij."

BEDRIJFSBELANG VOOROP

Na de Zakenvrouw-verkiezing gaf Hollestelle veel lezingen. "Het is mooi om te ervaren dat je verhaal anderen inspireert. De prijs heeft mij ook gedwongen tot reflectie over de eigenschappen die bijdragen aan zakelijk succes. Doorzettingsvermogen en ondernemerschap springen er dan uit. Plus een cruciale les van mijn vader: het bedrijfsbelang staat altijd voorop. Dat is nog steeds het ultieme ijkpunt bij beslissingen, bijvoorbeeld als het gaat om een individuele medewerker of klant. Doorslaggevend is altijd: wat is het beste voor het bedrijf?"

TWEERICHTINGSVERKEER

De ervaringen van andere ondernemers zijn waardevol. "Zo leer ik veel van andere Zaken-

vrouwen van het Jaar; inspirerende dames die vaak ook maatschappelijk zeer actief zijn." Datzelfde geldt voor Hollestelle. "Als bedrijf maak je deel uit van de samenleving. Daarom zet ik me bijvoorbeeld via werkgeversverenigingen in voor thema's als het regionale vestigingsklimaat, techniekopleidingen en de aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt. Ook deze activiteiten zorgen voor nieuwe contacten en inzichten. Het is tweerichtingsverkeer; brengen en halen."

VERKEERDE BEEN

Hollestelle is actief in een door mannen gedomineerde sector. "Als vrouwelijke dga ben ik een uitzondering. Mede door mijn voornaam staan mensen soms op het verkeerde been. Ze verwachten een man tegenover zich te zien en moeten even schakelen als ik binnenstap. Dat stoort me niet, het is vooral amusant. Als vrouw in de techniek val je nu eenmaal op. Daar doe ik mijn voordeel mee."

De vraag wat nodig is om meer vrouwen in topfuncties te krijgen, houdt ook Hollestelle bezig. "Ik ben geen voorstander van quota; het gaat om

de juiste persoon op de juiste plek. Belangrijke drijver is het besef dat gemengde teams simpelweg beter presteren. Een mix van mannelijke en vrouwelijke eigenschappen zorgt voor een andere dynamiek en heeft meerwaarde in elk bedrijf."

OFFERS BRENGEN

De sleutel ligt bij een combinatie van factoren. "Zeker, bepaalde organisaties en sectoren moeten zich meer openstellen voor vrouwen. Wat dat betreft is er ook in de techniek nog veel te doen. Vervolgens moeten er dan wel voldoende vrouwen zijn die een topfunctie ambiëren. Aan hun talenten en capaciteiten ligt het niet. De vraag is of zij bereid zijn om offers te brengen. Parttime werken en een groot bedrijf leiden lijkt me erg lastig. En soms moet je een geplande vakantie op het laatste moment afzeggen als het bedrijfsbelang dat vereist. Dat hoort erbij."

GA ERVOOR

Vooralsnog blijven rolmodellen nodig. "Veel Zakenvrouwen van het Jaar geven hier met overtuiging invulling aan. Zoals Elske Doets met haar Young Lady Business Academy; een fantastisch initiatief waarmee ze echt verschil maakt. Ook ik hoop mijn steentje bij te dragen. Door te laten zien dat er geen enkele reden is om als vrouw terughoudend te zijn met je talenten en ambities. Als je echt wilt, laat je dan niet weerhouden door vermeende drempels maar ga ervoor."

Rabo Lease. Groeimiddel voor ondernemers.

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

Rabobank.nl/lease



Rabobank



KOP
BEVEILIGING

Voor al uw inbraak, brand en
persoonsbeveiliging. Ontdek het comfort
van veiligheid.

T. 0345-614985
E. info@kopbeveiliging.nl
W. www.kopbeveiliging.nl



KOP
ICT

Gespecialiseerd in computersystemen,
digitale infrastructuur en
netwerkoplossingen voor MKB en MKB+

T. 0345-633306
E. info@kopict.nl
W. www.kopict.nl



KOP
TELECOM

Uw erkende installateur voor al uw
telecom oplossingen. Dealer van o.a. KPN,
Tele2, Yes, Reggefiber.

T. 0345-633306
E. info@koptelecom.nl
W. www.koptelecom.nl

Adres: Techniekweg 18, 4143 HV Leerdam

GRIP OP DE TOEGANG TOT UW BEDRIJF

Incheckend personeel, afspraken met klanten, de schoonmaker die regelmatig langskomt... Het verlenen van toegang is een item dat dagelijks speelt. Hoe is dit bij uw organisatie geregeld? Ik zie geregeld werknemers die de deuren voor elkaar open doen, of complete sleutelsystemen die vervangen worden omdat iemand zijn sleutel is kwijtgeraakt. Onnodig veel moeite als je het mij vraagt. Het beheren van de toegang kan tegenwoordig namelijk een stuk eenvoudiger.

EENVOUDIG EN UITGEBREID SLEUTELBEHEER

Sleutels bij laten maken voor nieuwe medewerkers en actie ondernemen omdat een sleutel zoek is, behoren tot het verleden wanneer u gebruik maakt van een moderne oplossing voor sleutelbeheer. Bijvoorbeeld 'Keys as a Service'. Hiermee werkt u met tags, druppels of iets dergelijks en bent u flexibel: u schaaft eenvoudig op en af.

Vaak toon ik de Salto KS oplossing, een zogenaamde cloudoplossing voor toegangsbeheer. Medewerkers beschikken over een tag, waarmee zij toegang hebben tot de voor hen ingestelde ruimtes. En het beheer hiervan biedt veel mogelijkheden. Een extra tag voor een nieuwe medewerker? Een tag blokkeren omdat deze zoek is? Rechten instellen voor een tag? Het kan allemaal!

MEERDERE MANIEREN OM EEN DEUR TE OPENEN

Potentiële klanten krijgen steeds beter door wat de mogelijkheden zijn. Althans, dat is mijn constatering als ik naar de aanvragen kijk. De meest verschillende wensen komen voorbij; een deur openen op afstand met een mobiele app, toegang verlenen middels pasjes, tags of zelfs op basis van biometrie (denk aan de bekende vingerafdruk).

Het mooie van Salto KS is dat het de 'traditionele sleutel' vervangt. In plaats van een sleutelbos met 12 verschillende sleutels voor voordeuren, achterdeuren, magazijn-deuren et cetera, heeft u één tag die toegang verleent tot alles. Daarnaast heeft u de mogelijkheid toegang te verlenen via een mobiele applicatie, waarbij de superbeheerder en eventuele subbeheerders op afstand deuren kunnen openen.

HOE INTENSIEF WORDEN UW DEUREN GEBRUIKT?

Een toegangscontrolesysteem heeft als voordeel dat alles 'gelogd' wordt. U krijgt veel inzicht dankzij de rapportages. Zie wie, wanneer, welke deur heeft geopend en op welke tijdstippen. Op basis van deze rapportage heeft u de mogelijkheid uw toegangsbeheer verder in te richten. Bijvoorbeeld door werknemers extra toegang te geven tot bepaalde ruimtes. Of juist om toegang te ontnemen.

NOG EEN STAPJE VERDER...

Wat als ik u vertel dat u de ervaring voor bezoekers kunt optimaliseren? Sinds enige tijd integreren wij ook bezoekersregistratie met de oplossing van Proxyclick. Kort gezegd vertelt u aan het systeem dat een afspraak gepland is met de betreffende bezoeker. De bezoeker wordt automatisch vooraf geïnformeerd, heeft automatisch toegang bij aankomst en wordt persoonlijk de weg gewezen binnen uw organisatie. Een mooie manier waardoor uw bezoekers zich welkom voelen!

Als u helemaal de vruchten wilt plukken van een compleet systeem, kunt u de toegangscontrole ook integreren met aanwezigheidsregistratie. Zo heeft u altijd inzicht in wie er waar aanwezig is binnen uw organisatie. Geen papieren rompslomp meer. En ook handig met het oog op de veiligheid.



HET WAS TIJD VOOR EEN REFRESH

IEDEREEN GELUKKIG

Quality Contact is een landelijk opererende coaching- en trainingsorganisatie voor bedrijven en organisaties die het maximale uit hun mensen willen halen. Na twintig jaar hebben zus en broer Marlies en Reinier van der Putten behoefte om eens kritisch te kijken naar hun imago, hun positionering en uitstraling. Het is tijd om hun identiteit op te frissen. Multicopy The Communication Company zorgde daarvoor.

Marlies van der Putten: "Dat was zeker geen voor de hand liggende keuze omdat we Multicopy nog kenden als copyshop. Maar als Multicopy The Communication Company kwamen ze bij ons met een compleet 'Refresh' voorstel. Een totaalaanpak om ons bedrijf een nieuwe uitstraling te geven die past bij onze ambitie en met het hart en de ziel waarvoor we vandaag de dag staan. Dat was verrassend."

KLAPPEN VAN DE ZWEEP

"Wat ons direct opviel was de professionele aanpak. We kregen na een paar gesprekken een document waarin precies omschreven stond waarnaar we op zoek waren. Van doel tot uitvoering, van design tot inzet van middelen. Daar konden we bijna meteen 'ja' op zeggen. En wat ook fijn is, is dat je direct met een andere ondernemer praat die het klappen van de zweep kent", zegt Reinier van der Putten.

OOK TOE AAN EEN REFRESH?

Wil je ook jouw identiteit weer helemaal klaarmaken voor de toekomst? Neem dan contact op met de Multicopy bij jou in de buurt. "We verrassen jou, maar zeker ook je klanten en prospects."

Multicopy
The Communication Company
Vind de dichtstbijzijnde vestiging
op www.multicopy.nl



NIET ALLEEN WOORDEN

Marlies: "Het begon met een nieuw logo. Helemaal van deze tijd en het kostte ons nog geen minuut om ervoor te gaan. Het gaf precies weer waarnaar we op zoek waren. Maar dan begint het. Multicopy verraste ons met voorstellen voor een nieuwe website, een algemene bedrijfsbrochure, maar ook hand-outs voor trainingen, notitieblokken, pennen, tasjes, presentatiewanden, waterflessen, hartvormige doosjes met mints, beachvlaggen... Dan ontdek je hoe compleet de Refresh bij Multicopy is. Niet alleen woorden, maar juist ook daden."

ZICHTBAAR

Marlies: "Als we nu een coachingssessie geven, zijn we echt veel zichtbaarder. Onze boodschap 'Iedereen gelukkig op het werk, met een zichtbaar resultaat' knalt er nu echt uit. Het is ook precies wat we terugkregen in de samenwerking met Multicopy The Communication Company."

HOE SCHAAALBAAR IS JOUW PRINTER?

Ben je toe aan nieuwe printers voor jouw organisatie? Dan wil je maar één ding: dat ze altijd goed werken en jarenlang meegaan. Kijk daarom niet alleen naar de capaciteit en features die je vandaag nodig hebt. Zorg dat je slim kunt anticiperen als je wensen morgen plotseling veranderen, met een schaalbare oplossing.

Tijdens de oriëntatie en aanschaf van nieuwe printers ben je geneigd om te kijken naar de specificaties waar je vandaag behoefte aan hebt. Maar heb je je oog laten vallen op een printer, dan is het juist raadzaam om je af te vragen of de printer over een aantal jaar nog steeds voldoet. In een paar jaar kan er namelijk veel gebeuren.

TECHNOLOGISCHE ONTWIKKELINGEN

Ga maar eens na. Technologische ontwikkelingen volgen elkaar in een steeds sneller tempo op, bedrijfsprocessen en -strategieën kunnen veranderen en ook wet- en regelgeving is altijd in ontwikkeling. Neem de AVG die in 2018 is ingevoerd. Deze wet heeft de security van multifunctionele printers op zijn kop gezet.

Nu hoor ik je denken: 'Je kunt van tevoren toch niet weten hoe wet- en regelgeving precies verandert?' Niet altijd, maar er bestaan wél multifunctionele printers die automatisch security- en firmware-updates uitvoeren. Zodat je altijd voldoet aan de actuele eisen.

TECHNOLOGIE DIE MET JE MEEGROEIT

In vijf jaar tijd is het ook goed mogelijk dat bedrijfsprocessen en -strategieën veranderen. Misschien wil je nu 'alleen maar printen', maar heb je al plannen om over een jaar of twee volledig te gaan digitaliseren. Dan is het prettig als je dit direct in de praktijk kan brengen met een schaalbare printer. Je hoeft dan niet te wachten tot je huidige contract afloopt of tussentijds te investeren, maar je kunt direct applicaties en workflow-toepassingen downloaden die je in staat stellen om digitaal te werken. Denk aan apps waarmee je papieren documenten scant en direct uploadt in de cloud.

FLEXIBILITEIT IN SOFTWARE EN APPLICATIES

Op een schaalbare printer download je de nieuwste functionaliteiten en apps rechtstreeks, zonder tussenkomst van een engineer. Via een online platform kun je de printer direct upgraden, zodat deze steeds aansluit op nieuwe situaties en bedrijfsapplicaties.

En zo is de printer allang geen 'statisch product' meer die slechts alleen kan printen. De printer is getransformeerd tot een centrale informatiehub, die eenvoudig moet kunnen meebewegen met jouw business.

Zijn hierover nog vragen, of wil je meer toelichting over dit onderwerp? Ik kom graag langs!

Stefan de Groot
Ricoh Document Center Nijmegen
06-27 24 97 21

DESKUNDIGE HULP NODIG BIJ HET KOPEN OF HUREN VAN EEN BEDRIJFSPAND, KANTOOR OF WINKEL? NEEM UW EIGEN MAKELAAR MEE!

VAN DER HORST BEDRIJFSMAKELAARDIJ, LOKAAL BEKEND EN DESKUNDIG

Als makelaars gespecialiseerd op gebied van commercieel vastgoed gaan we graag met u mee om uw nieuwe pand te inspecteren, waarderen en eventueel de onderhandelingen voor u te voeren.

Van der Horst Bedrijfsmakelaardij werkt uitsluitend met commercieel onroerend goed. Dus wij zijn dagelijks bezig met het (ver)huren, (ver)kopen en taxeren van bedrijfspanden, winkels, kantoren, logistiek vastgoed en bouwgrond in regio de Betuwe.

Met deze kennis kunt u uw voordeel doen bij het vinden, huren of kopen van passende bedrijfshuisvesting voor uw onderneming. Heeft u nog geen passende ruimte kunnen vinden, dan helpen wij u graag met zoeken. Heeft u al een object op het oog dan gaan we met u mee en zijn deskundig gesprekspartner alvorens u een definitieve beslissing neemt.

Wij kunnen de volgende werkzaamheden verzorgen (deeldiensten mogelijk):

Aankoopkeuring

- Opname van de bouwkundige staat van het object;
- Onderzoek naar juridische bijzonderheden, bestemmingsplan en bodem informatie;
 - Afgeven waarde advies.

Onderhandelingen

- Het voeren van onderhandelingen met de verkopende/verhurende partij;
 - Opstellen of controleren koop-/huurovereenkomst;
 - Controleren notariële akte;
- Inspectie voorafgaand aan sleuteloverdracht.

Doorgaans werken we bij dergelijke opdrachten op uurtarief. We informeren u graag over de mogelijkheden!

van der Horst
bedrijfsmakelaardij



info@vanderhorstmakelaardij.nl

0345-652113

www.vanderhorstmakelaardij.nl

DOEL

Vinden, kopen en huren van commercieel onroerend goed, zonder zorgen.

KENMERKEN TEAM VAN DER HORST:

- Deskundige vakvrouwen
- No nonsens
- Hands on mentaliteit
- Thuis in bedrijfsonroerend goed



**DESKUNDIGE HULP NODIG BIJ HET KOPEN OF HUREN VAN
EEN BEDRIJFSPAND, KANTOOR OF WINKEL?
NEEM UW EIGEN MAKELAAR MEE!**



We komen graag langs voor een vrijblijvend gesprek

van der Horst
bedrijfsmakelaardij



Van der Horst Bedrijfsmakelaardij

Oudenhof 2A 4191NW Geldermalsen

Tel: 0345-652113

E-mail: info@vanderhorstmakelaardij.nl

www.vanderhorstmakelaardij.nl

Aanbevolen locaties



Herberg De Engel

Waalbandijk 102
6669 ME Dodewaard
T 0488 411 280
E info@de-engel.nl
I www.de-engel.nl



Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81
5301 AR Zaltbommel
T 0418 51 4070
E info@la-provence.nl
I www.la-provence.nl



SALSA, catering op locatie

Postbus 41
4153 ZG Beesd
T 06 - 522 11 459
E info@salsacatering.nl
I www.salsacatering.nl



Herberg De Zoelensche Brug

Achterstraat 2
4011 EP Zoelen
T 0344 681 292
E info@zoelenschebrug.nl
I www.zoelenschebrug.nl



De Twee Linden

Zandstraat 100
6658 CX Beneden-Leeuwen
T 0487 59 1234
E info@detweelinden.nl
I www.detweelinden.nl

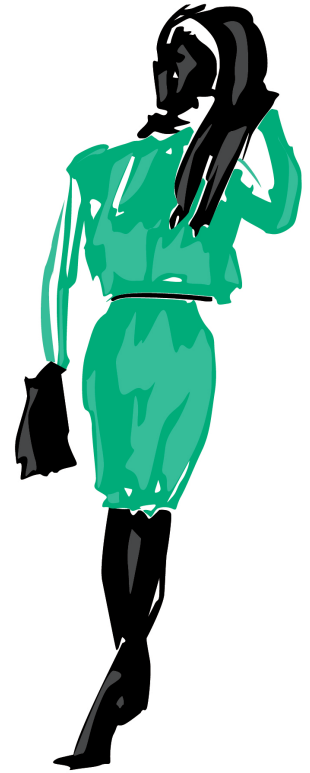




HOE SUCCES ZOMAAR KAN LEIDEN TOT MINDER KLANTEN EN WINST.

HOGE WERKDRUK KOST KLANTEN

Als redelijk succesvol ondernemer heb je geprofiteerd van de economische groei van de laatste jaren. De opdrachten kwamen vrij eenvoudig binnen en het bedrijf is daardoor flink gegroeid. Die snelle groei en het harde werken lijken echter zijn tol te gaan eisen. De werkdruk in het bedrijf is al twee jaar lang behoorlijk hoog. De gevolgen hiervan worden steeds meer merkbaar. De werknemers klagen vaker over lichamelijke en geestelijke ongemakken. Er wordt onderling meer en meer gemopperd en gezeurd over de kleinste dingen. Ook de klanten klagen steeds vaker.



HET GEVOLG

In de bedrijfsvoering tekent zich een negatieve tendens af. De kosten van de productie lopen op. Er is een toenemend kort ziekteverzuim. Het aantal klachten van klanten neemt toe, en sommigen zijn reeds om deze reden afgehaakt. Er wordt weinig tijd besteed aan promotie en dus ook niet aan het verkrijgen van nieuwe klanten. Iedereen is de hele dag druk bezig met 'het blussen van branden'. Zo moet er steeds vaker om uitstel worden gevraagd aan bestaande klanten. Er dreigt een mentale en fysieke uitputting met alle ernstige gevolgen van dien. Niet alleen zakelijk, maar ook de privé situatie komt onder druk te staan.

DE OORZAKEN

De oorzaak is nooit een specifiek probleem, maar een samenstelling van verschillende factoren. Een bedrijf is nu eenmaal een dynamisch samenspel van mensen en middelen.

- Het bedrijf heeft een (te) snelle groei doorgemaakt, waardoor er altijd zaken blijven liggen.
- Zo lijken de leidinggevende capaciteiten van veel teamleiders onvoldoende.
- Veel belangrijke beslissingen zijn gebaseerd op korte termijn denken, zonder echte visie voor de middellange of lange termijn.
- Er is constant een krappe personele bezetting.
- Economisch ontbreekt er een goed zicht op de marktontwikkeling

INTERVENTIE

Meer en meer bewust van de onhoudbare situatie en verzoek je om een plan van aanpak waarbij de belangrijkste resultaten moeten zijn:

- Er moet weer op een gezonde manier worden gewerkt.

- Ruimte voor nieuwe klanten en aandacht voor het behoud van bestaande klanten.
- De bevologenheid weer terug in het team.
- Terugdringen van het ziekteverzuim.
- Overwerken moet weer een uitzondering worden in plaats van regel.
- Minder verloop van personeel en ook voldoende opgeleid en passende mensen.

OPLOSSINGEN

- Om het bedrijf en de mensen weer gezond te krijgen zijn er een aantal dingen noodzakelijk.
- Om te beginnen moeten oorzaken en gevolgen goed in beeld gebracht worden.
 - De werkzaamheden prioriteren om ernaar toe te werken dat 80% van de tijd ook gaat naar 80% van de opbrengst en niet zoals vaak 80% van de inspanningen naar 20% van het resultaat.
 - Echt luisteren naar medewerkers en klanten.
 - Maak realistische plannen voor de korte, middellange en lange termijn.
 - Maak functies en mensen passend met elkaar en neem desnoods op een nette manier afscheid van niet functionerende medewerkers.
 - Onderzoek serieus waarom mensen en klanten zijn vertrokken.
 - Betrek het thuisfront op een positieve manier bij de situatie.
 - Laat een derde op een objectieve manier naar de situatie kijken.

TOTAALCOACHING

Peter Zaal
Tel 06-20712438
pzaal@totaalcoaching.nl



CULINAIRE BELEVENIS, THEMA'S EN GASTHEERSCHAP BIJ BRASSERIE NU

HOTSPOT VOOR FIJNPROEVERS

Je moet het plekje aan de brug in Kerk-Avezaath weten te liggen, maar dan word je ook beloond met hoogstandjes uit de keuken en een ontvangst als bij mensen thuis. Brasserie Nu begint steeds meer naam te verwerven bij fijnproevers uit de wijde regio, zonder de drempel van een sterrenrestaurant op te werpen. Een plek om terug te komen, zeker als je de culinaire thema's in de gaten houdt.

Waarschijnlijk moest het zo zijn, maar op het moment van ons bezoek vallen er warme zonnestralen over het terras, waar je net zo makkelijk een beschut plekje vindt. Brasserie Nu bevindt zich op steenworp afstand van de snelweg A15, maar ligt prettig in de luwte aan de brug over de Daver in Kerk-Avezaath. Mensen in de omgeving kennen de oorspronkelijk als tolhuis gebouwde uitspanning nog als Restaurant Hamsche Brug, maar die tijden liggen ruimschoots achter ons. Al eerder aangekocht door Michel de Vries kreeg het in 2008 nieuw elan. "Het had een oubollig karakter; de sfeer van een bruin café met een biljart," vertelt partner en mede-eigenaar Daisy de Vries. "Wij besloten het compleet opnieuw in te richten en daarbij maar één element te

bewaren, als herinnering aan vroeger en aan de historie van het pand: de schouw in de voorkamer, die ook in de huidige setting een speciaal sfeertje schept." Bij een frisse start, ook culinair, paste een nieuwe naam: Brasserie Nu.

VEEL ZAKELIJKE GASTEN

Het restaurant, bereikbaar gelegen in de directe nabijheid van de snelwegafslag 'Tiel-West', kenmerkt zich door een ruimtelijk opgezet interieur met veel natuurlijke lichtinval en warme tinten. Daarmee wekt het een huiselijk gevoel op, een effect dat ook terugkeert in de voorkamer met schouw, die zich prima leent voor privébijeenkomsten voor 35 mensen zittend en vijftig staand. "Er is airconditioning en we voorzien in alle audiovisuele middelen, zoals een beamer en een microfoon," geeft Daisy de Vries aan. Aan de achterkant van het vroegere tolhuis bevindt zich een grotere zaal voor maximaal 140 personen en honderd bij een zitopstelling, uitgerust met een podium en een eigen entree, die vrijwel grenst aan een groot eigen parkeerterrein. "Naast het faciliteren van feesten en partijen richten we ons op gezelschappen uit het bedrijfsleven; zo

komt elke week de Rotary Club Tiel hier bijeen. Overigens ontvangen we overdags sowieso veel zakelijke gasten, vooral met de lunch. Ze vinden overal wel een stopcontact om hun laptop in te pluggen en we bieden supersnel wifi."

BEKENDE MEESTERS

De even bevlogen als bescheiden ondernemers brengen het niet meteen ter sprake, maar na de inleiding van het gesprek blijkt dat Michel de Vries op hoog niveau kookt. Hij nam in het verleden zelfs deel aan Nederlandse kampioenschappen, waarmee hij onder andere het Gouden Koksmes en de Zilveren Garde in de wacht sleepte. "Ik leerde het vak van bekende meesters als Michel Lambermon, Ad Janssen en Aart van der Hoek, bij wie ik in mijn jongere jaren de hele dag door met mooie ingrediënten mocht werken. Wat een voorrecht vond ik dat." De Vries volgde een voorbeeld en wist met zijn culinaire capaciteiten en gedrevenheid verschillende restaurants die moeilijke tijden doormaakten 'omhoog te koken'. "Toch was dat voor mij niet altijd bevredigend. Ik wilde zelf een goed concept ontwikkelen, zonder werkgever die zich vooral focuste op stevige marges. Een vriend van mijn vader had de locatie hier in Kerk-Avezaath te koop staan en daar zag ik wel kansen, al moest er de nodige aandacht besteed worden aan de kwaliteit van de keuken, de uitstraling en de reputatie."

SPECIALE VERZOEKEN

Daisy de Vries kan een gevoel van trots niet onderdrukken wanneer ze vertelt over de kookkunsten van haar echtgenoot. "Hij zal nooit met producten uit een pakje werken; alles moet vers en van goede kwaliteit zijn. Recepten stelt hij stevast zelf samen, ook sauzen en échte soepen." Michel de Vries glimlacht bescheiden. "De grootste uitdaging voor een restaurant dat een goede naam wil opbouwen en handhaven ligt in het bewaken van een constante kwaliteit. Ik doe daarom geen concessies aan mijn inkoop en neem liever genoeg met minder marge dan met minder goede producten." De gastvrouw van Brasserie Nu vult aan: "Met onze uitgebreide voorraad ingrediënten kunnen we bovendien altijd aan speciale verzoeken voldoen en bijvoorbeeld veganistische, gluten- of lactosevrije gerechten maken. Daarbij letten we zorgvuldig op het voorkomen van kruisbesmetting. Overigens houden we ons ook niet star aan het menu als gasten rond lunchtijd iets van de dinerskaart willen bestellen of andere specifieke wensen hebben. 'Vraag het gewoon,' zeggen wij altijd."



Michel en Daisy de Vries runnen Brasserie Nu met veel passie.

THEMA'S

Een succesvolle formule blijkt het werken met thema's, iets dat Brasserie Nu bijna het hele jaar door afwisselend doet. Michel de Vries: "Iberico rib, côte du boeuf, châteaubriand, kreeft, slibtong, mosselen, om maar wat te noemen. We merken dat onze gasten daarvoor terugkomen. Ze ervaren het als 'anders dan anders', bovendien zie je veel van deze gerechten en variaties daarop hier in de regio niet gauw ergens ergens op de kaart staan. Vlak overigens de rol van Daisy als gastvrouw niet uit. Ze is echt het gezicht van Brasserie Nu en neemt graag persoonlijk de tijd voor de mensen die we ontvangen. Ook al zitten we vol, het loopt altijd soepel met de bediening en ze vindt altijd de tijd om even een praatje aan te knopen. Overigens begroeten we veel vaste gasten hier uit de omgeving, die ons ook weer bij kennissen aanbevelen." Daisy de Vries beaamt dat. "Het gebeurt op een zondagavond wel eens dat er van de zeventig mensen die binnen zitten vijftig elkaar kennen. Dat zorgt voor een geweldige sfeer." Het gepassioneerde ondernemersduo heeft daarvoor een stevig fundament gelegd, daar aan de brug in Kerk-Avezaath.

www.brasserie.nu

INSCHRIJVING WATERINNOVATIEPRIJS 2019 GEOPEND

Langdurige droogte, wateroverlast door hoosbuien, de dreigingen en kansen van de digitale transformatie. Welke innovatieve oplossingen zijn er voor deze uitdagingen? Om hun werk zo goed en efficiënt mogelijk te doen, zoeken de waterschappen naar innovaties via de Waterinnovatieprijs 2019. Indienen kan tot 7 oktober. De Unie van Waterschappen en de Nederlandse Waterschapsbank reiken de Waterinnovatieprijs uit in de categorieën 'Waterveiligheid', 'Schoon water', 'Voldoende water' en 'Digitale transformatie'. Naast de reguliere categorieën is er dit jaar ook een nieuwe aanmoedigingsprijs: de Dromenvanger, voor frisse, vernieuwende ideeën die nog niet in ontwikkeling zijn. Van 2 september tot 7 oktober kunnen innovatieve projecten worden ingediend via waterinnovatieprijs.nl. De inzendingen voor de Waterinnovatieprijs worden door een deskundige jury onder leiding van Lidewijde Ongering, secretaris-generaal van het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat, beoordeeld op hun innovatieve, duurzame karakter en haalbaarheid als business-case. Elk jaar wordt de Waterinnovatieprijs uitgereikt in de categorieën Waterveiligheid, Schoon water en Voldoende water. Daar wordt altijd een extra categorie aan toegevoegd die inspeelt op de actuele opgave van de waterschappen. Dit jaar is dat de digitale transformatie. Om alle kansen te grijpen die de informatiesamenleving de waterschappen biedt, zullen de waterschappen moeten leren zich sneller aan te passen aan de voortdurende veranderingen in de digitale wereld. Innovaties die dit proces voor de waterschappen kunnen versnellen en versoepelen zijn daarom van harte welkom. De genomineerden worden dit jaar op het Deltacongres van 14 november in Goes bekend gemaakt, waarna het publiek de kans krijgt op hun favoriete innovatie te stemmen voor de Publieksprijs. De feestelijke prijsuitreiking van de Waterinnovatieprijs vindt plaats op het Waterinnovatiefestival op 12 december in de Werkspoorabdij in Utrecht.



MAAK KENNIS MET FC UTRECHT BUSINESS

De ideale combinatie van voetbalbeleving en een professioneel netwerk vind je bij FC Utrecht. Op dit moment zijn er ruim 350 bedrijven aangesloten bij FC Utrecht Business, het zakelijk platform van de club. Voor het seizoen 2019-2020 zijn de concepten volledig afgestemd op de vernieuwde hospitalityruimtes. Voor elke zakelijke wens is er een passend hospitalityconcept. Benieuwd naar de mogelijkheden? Laat je gegevens achter op www.fcutrecht.nl/overig/utrecht-business en ontvang ook nog eens twee kaarten voor de thuiswedstrijd tegen Willem II (29-9)!

BETUWS WIJNDOMEIN SLEEPT DIVERSE PRIJZEN IN DE WACHT

Diederik Beker, wijnmaker van het Betuws Wijn domein in Erichem, ontving maar liefst twee van de acht gouden medailles tijdens de uitreiking van de Wijnkeuring van de Lage Landen 2019 op 1 september in Amerongen. De Gelderse wijnmaker werd tevens bekroond met de titel 'Beste wijngaardenier van de keuring' over de jaargangen 2017, 2018 en 2019 en nam daarnaast nog negen zilveren en drie bronzen medailles in ontvangst. Dit jaar deden 242 Nederlandse en Belgische wijnen mee aan de jaarlijkse Wijnkeuring van de Lage Landen. Acht wijnen zijn met goud bekroond waarvan twee van het Betuws Wijn domein: de LingeRood Cuvee Barrique 2017 in de categorie 'Beste rode wijn' en de LingeWit Edelzoet 2018 in de categorie 'Beste zoete wijn'. Vinoloog en wijnautoriteit Janna Rijpma, Nederlands bekendste gastro-entertainer, overhandigde de onderscheidingen aan een stralende Diederik Beker. De reeks onderscheidingen en ereprijzen voor het Betuws Wijn domein bestaat verder uit negen zilveren medailles, drie bronzen medailles en de titel voor de 'Beste wijngaardenier van de keuring' over de jaargangen 2017, 2018 en 2019.



WAT KIES JE?

Je bent ondernemer en op zoek naar een passende auto voor je bedrijf. De bijbehorende service is minstens zo belangrijk. Maar wat kies je dan? De keuze is enorm en de verschillen niet altijd direct zichtbaar. Daarbij kunnen de details het verschil maken tussen succesvol ondernemen of een verkeerde investering. Zeker als het om een bedrijfswagen gaat.

Maak kennis met Ford Gerritse Hendriks. Of je nu binnenloopt als particulier of een auto van de zaak zoekt, je krijgt altijd advies van zeer ervaren adviseurs. Voor bedrijfswagens zijn er zelfs twee specialisten die ondernemers kunnen begeleiden in het maken van de juiste keuze. De bedrijfswagen moet immers een efficiënte, mobiele werkplek zijn. Het regelen van de inrichting of aanpassingen hoort daar ook bij. Dat service een grote factor is in de keuze voor een merk begrijpen ze ook bij Gerritse Hendriks. Het serviceteam doet er dan ook alles aan om de inzetbaarheid van de auto zo min mogelijk te verstoren. Onderhoudstermijnen zijn langer geworden en de auto geeft zelf aan of bepaald onderhoud eerder nodig is. Aan slijtage onderhevige onderdelen zoals remmen en banden worden gecontroleerd tijdens korte tussencontroles. Dat scheelt tijd en geld en zo ga je veilig weer op weg.

FORD CHAIRMAN'S AWARDS

Dat ze dit goed doen bij Gerritse Hendriks zie je aan de reacties van klanten en de diverse Ford Chairman's Awards. Een Europese prijs voor de best presterende dealers op basis van klanttevredenheid. Ook dit jaar is het bedrijf weer volop in de race om deze waardering van klanten binnen te halen. Het team van Gerritse Hendriks ziet het echter niet als een race. Voor hen is het vanzelfsprekend dat een klant zich thuis voelt en het advies of de uitleg krijgt die hij of zij verdient. Ongeacht of dit een nieuw auto is of een wat oudere, iedereen is welkom.

TIJDEN VERANDEREN

De dienstverlening in dit familiebedrijf is van een ouderwetse kwaliteit, wel is de hedendaagse auto totaal veranderd. Elektrificatie van auto's, zelfrijdende auto's; het ligt mijlenver van de T-Ford. Onlangs introduceerde Ford Europa in Amsterdam diverse modellen die ondersteunend of volledig elektrisch rijden. Robert van Kins, bedrijfswagen-specialist bij Ford Gerritse Hendriks, vertelt enthousiast dat bedrijfswagens als eerste gebruik gaan maken van nieuwe aandrijflijnen van Ford. "We krijgen mild hybrid varianten, Plug-in versies en volledig elektrische bedrijfswagens." De mild Hybrid versies op Transit, Transit Custom en Tourneo Custom zijn al onderweg naar de showroom. Later dit

jaar komt de Transit/Tourneo Custom PHEV waarmee op korte afstanden elektrisch gereden kan worden. Edwin van der Poel, eveneens bedrijfswagenspecialist, vult aan: "In het verleden is Gerritse Hendriks al actief geweest bij een project van een elektrisch aangedreven Ford Connect. De tijd was er toen niet rijp voor. We juichen deze ontwikkeling dan ook toe."



Robert van Kins, bedrijfswagen-specialist bij Ford Gerritse Hendriks.

De Mondeo is al verkrijgbaar als full hybrid. Maar er komt nog meer aan. Volgend jaar komt de nieuwe Ford Kuga met 3 verschillende hybride systemen. Ook de Fiesta, Focus en de nieuwe SUV Puma worden als mild hybride leverbaar. Dit zorgt voor schonere en zuinigere motoren.

Loop gerust eens binnen bij Ford Gerritse Hendriks in Tiel, Oss of Zaltbommel.

www.forddealer.nl

Ondernemer. Hoe word jij energieblij?



Ervaar ons
gemak



Energieadvies | Hulp bij informatieplicht | Begeleiding bij besparing



Advocaten Ondernemingsrecht en Insolventierecht

ZAKELIJKE GESCHILLEN OPLOSSEN ZIT IN ONS



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



GEOFORT ZOEKT AVONTURIERS EN BETAALT VLIETICKET

Van een vliegticket naar Maleisië, een stedentrip naar Marrakesh of een reis naar Albanië. GeoFort is op zoek naar een hardwerkende avonturier. Iemand die drie maanden komt knallen in de horeca en vervolgens zijn of haar backpack pakt en op reis gaat. GeoFort betaalt, bovenop het loon, een vliegticket.

Voor de periode tot en met eind november is het forteiland op zoek naar een allround medewerker bediening. Iemand die van avontuur houdt, maar ook van aanpakken weet en al enige horeca-ervaring heeft. GeoFort is op zoek naar diverse horecamedewerkers binnen het horecateam. Naast een allround medewerker bediening, zoekt GeoFort ook nog een (hulp)kok en een Eerste Medewerker Bediening.

Zelfs als mensen niet uit de buurt komen, maakt dat niets uit. Op het forteiland heb je de mogelijkheid om je tentje op te zetten en te slapen onder de sterrenhemel.

GeoFort zelf is al een hele belevenis. Op het forteiland waan je jezelf even helemaal weg van de bewoonde wereld. In het science center, gelegen tussen de weilanden, ontdek je meer over wereldse thema's als klimaat, big data en geo-design. Hoewel er geen bus of trein stopt, trekt het interactieve forteiland toch maar liefst 100.000 bezoekers per jaar.

www.geofort.nl



VERHUIZING DIGIDEUR GERECHTSDEURWAARDERS

Digideur, de innovatieve totaalpartner op het gebied van creditmanagement, verhuist per 1 november aanstaande naar de Laan van Westroyen 6 in Tiel. "Na bijna twintig jaar aan de Stephensonstraat 2-4 gevestigd te zijn, wordt het tijd voor een pand dat weer meer aan de eisen van deze tijd voldoet", vertelt Marcel de Niet, mede-eigenaar van Digideur, enthousiast. In het moderne pand biedt Regus onderdak aan meerdere bedrijven, waardoor interessante kruisbestuivingen kunnen plaatsvinden. "We zitten hier midden tussen de zakelijke dienstverleners, waardoor we elkaar kunnen versterken", vervolgt Marcel. In de volgende editie van Rivierenland Business meer over de samenwerking tussen Regus en Digideur en de (incasso-)diensten die Digideur aanbiedt.

T. 0344 – 636000
info@digideur.nl
www.digideur.nl



Rabobank

VERBOUWING KANTOOR RABOBANK IN TIEL

Rabobank in Tiel gaat verhuizen. De bank heeft behoefte aan een modern en kleiner full-service kantoor in het centrum van Tiel. Voor het huidige pand aan de Stationsstraat in Tiel is inmiddels een nieuwe huurder gevonden. Belastingenwerking Rivierenland (BSR) betreft vanaf 1 januari 2020 het kantoor. Rabobank West Betuwe blijft tot die tijd in het huidige kantoor actief. De komende maanden gebruikt BSR om het pand aan de Stationsstraat gebruiksklaar te maken. Vanaf eind augustus is de verbouwing gestart. De overlast voor klanten die het Rabobank kantoor bezoeken, wordt hierbij zoveel mogelijk beperkt. Het kantoor blijft geopend van maandag tot en met vrijdag van 09.30 tot 17.00 uur. Op donderdag is het kantoor ook geopend van 18.00 tot 20.00 uur. De geldautomaten blijven in deze periode ook beschikbaar.

RIA VAN 'T KLOOSTER, DIRECTEUR NTRTO

'BIJSCHOLING BIEDT IEDEREEN EEN BETER PERSPECTIEF'

Krapte op de arbeidsmarkt betekent voor ondernemers: creatief worden, omdenken en alternatieve manieren zoeken om mensen binnen te krijgen én behouden. Een goed middel om mensen aan je te binden en enthousiast te houden voor het vak, is scholing. De brancheorganisatie voor privaat gefinancierde opleiders, NTRTO, pleit ervoor dat mensen zich een leven lang blijven ontwikkelen. Hierbij is een rol voor zowel werknemer als werkgever weggelegd.

“In de huidige economie zien we mensen aan de kant staan; zij hebben een afstand tot de arbeidsmarkt. Tegelijk is er sprake van krapte waardoor werkgevers moeilijk aan goed geschoold personeel komen”, aldus NTRTO-directeur Ria van 't Klooster. “Een belangrijk middel om beide problemen aan te pakken? Als mensen werken aan hun competenties. Het zal vast herkenbaar zijn dat oudere werknemers die al jaren hetzelfde werk doen, vaak niet gemotiveerd zijn om nog een volledige mbo- of hbo-opleiding te gaan volgen. Vaak staan ze er echter wel voor open om iets te leren dat aansluit op de vraag in de markt. Dat vraagt om maatwerk rondom opleidingen. Wij als NTRTO zien niet voor niets een enorme toename van aanmeldingen bij onze private opleidingsinstituten.”

KOM ZELF IN BEWEGING

Het is een duidelijke tendens dat mensen langer moeten doorwerken en inzetbaar moeten blijven. “Om mentaal en fysiek fit te blijven, zullen mensen zelf stappen moeten zetten. Ze moeten hun competenties onderhouden, bijblijven in het vak. Dat is in eerste instantie de verantwoordelijkheid van de mensen zelf.” Van 't Klooster merkt dat mensen vandaag de dag die verantwoordelijkheid ook steeds meer nemen. “Mensen zijn minder afwachtend dan vroeger; ze willen niet vastlopen bij een werkgever. Door zelf in beweging te komen, blijft je werk interessant. Hoger opgeleiden zijn vaak meer geneigd en hebben meer financiële armslag om die stap te zetten. Wie

wel wil leren, maar geen budget heeft om een opleiding te bekostigen, zijn er evengoed mogelijkheden. De overheid stimuleert vanaf 2021 een leven lang leren door het bieden van opleidingsvouchers, de zogenaamde STAP-regeling.”

NIET ACHTEROP RAKEN

Iedere regio heeft weer andere sectoren die kampen met tekorten. Door de huidige problemen in bepaalde branches, zijn bedrijven die toeleverancier zijn vaak ook genoodzaakt te krimpen. Een zorgelijke ontwikkeling. Daar kun je als werknemer persoonlijk niets aan doen; maar je kunt wel zorgen dat je door bijscholing niet achterop raakt en in beeld komt bij een ontslaggolff. De NTRTO draagt daarom het concept van een leven lang ontwikkelen uit. “Mensen zouden zich hoe oud of jong ze zijn, moeten blijven ontwikkelen.”

LEERCULTUUR BINNEN BEDRIJF

Jezelf blijven ontwikkelen heeft te maken met een mindset, maar het heeft ook te maken met de leercultuur binnen een bedrijf, schetst Van 't Klooster. “Ondernemers kunnen zelf een actieve rol spelen door hun mensen te doordringen van het belang van bijscholen. Zorg als ondernemer dat je in gesprek blijft met je mensen: waar liggen je ambities, wat voor toekomst binnen het bedrijf heb je voor ogen? Wat zijn je kwaliteiten en hoe kunnen we die goed inzetten? Waar word je blij van? En aan welke competenties schort het dan nog? Daarom zijn loopbaan-



gesprekken zo waardevol; als mensen merken dat ze door het volgen van een opleiding hun werk behouden, zijn ze veel meer gemotiveerd om zich bij te laten scholen. Bijscholing biedt iedereen een beter perspectief: zowel de werkgever als de werknemer vaart er wel bij.”

LANGER EN BETER INZETBAAR

Volgens Van 't Klooster zijn werkgevers vaak ten onrechte bang dat investeren in het opleiden van mensen, ervoor zorgt dat deze kennis vervolgens snel weer verdwijnt uit het bedrijf. “Dat is een typische denkfout die veel ondernemers maken. Als alle werkgevers namelijk investeren in hun mensen, krijgt iedereen er ook weer goedge-schoolde werknemers voor terug. Mensen tegen hun zin vasthouden werkt sowieso niet. Juist als ze plezier in hun werk houden, uitdagingen krijgen en het fysiek aankunnen, zijn ze langer en beter inzetbaar.”

FINANCIËLE TEGEMOETKOMING?

Het ministerie van Sociale Zaken stimuleert mensen om een leven lang te leren. Door verschillende subsidies en belastingvoordelen wordt de combinatie van leren en werken aantrekkelijker voor werkgevers en werknemers. Kijk op www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/leven-lang-leren voor meer informatie over de mogelijkheden. .

OVER DE NRTO

Private opleiders leiden bijna 86% van de 1,7 miljoen volwassenen op die jaarlijks een opleiding volgen (CBS, 2018). Dat zijn ruim 1.400.000 deelnemers die een opleiding volgen bij een private opleider. De NRTO is de brancheorganisatie voor privaat gefinancierde opleiders: aanbieders van (taal-) trainingen, branche- en functiegerichte opleiders, aanbieders van overheidserkende VO-, mbo- en hbo-opleidingen. Ook exameninstututen, EVC aanbieders en ontwikkelaars van leerplatforms en (online) materiaal zijn lid van de NRTO. Leden van de NRTO voldoen aan de eisen van het NRTO-keurmerk.

Meer weten? Kijk op www.nрто.nl



HORSE DANCERS

THERAPIEPAARD LEGT PATRONEN OP DE WERKVLOER BLOOT

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."

Inmiddels heeft ze een praktijk in paardencoaching/therapie, Horse Dancers, in Berg en Dal en volgt ze nu een master Gezondheidspsychologie. 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."

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 emoties 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 zelfs 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 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 emoties 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 geeft Östermann bedrijfstrainingen. "Mijn kracht ligt vooral bij preventietrajecten. Mensen helpen die willen overleven in deze drukke maatschappij en worstelen met de balans tussen werk, privé en gezin. De prestatiedruk is enorm en de leeftijd voor burn-outs daalt zelfs. Preventietrajecten halen de cijfers van verzuim omlaag en verhogen de werktevredenheid. 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 heftig op dat botte gedrag en wilde daarom niet meewerken. Hij kon deze man niet pijlen, de niet-empathische reacties waren volledig onvoorspelbaar voor Figo. Dat gebeurt op de werkvloer 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 onder anderen eerder voor fokkers werkte en eigen paarden had. Voor de therapie heb ik een paard uitgekozen dat wanneer het schrikt niet 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 zweverig 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 naartoe 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 dat ik 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.”

praktijkvoorpaardentherapie.nl



REBEL OPLEIDING EN ADVIES HELPT ONDERNEMERS VERDER

‘BRENG FOCUS, STRUCTUUR EN OVERZICHT AAN’

Een ondernemer heeft een eenzaam beroep. Hij neemt belangrijke beslissingen, maar heeft geen of weinig mensen om zich heen waarmee hij kan sparren. Zijn bedrijf groeit, hij voelt de noodzaak om zichzelf verder te ontwikkelen, maar hoe? Hij werkt hard, maar heeft hij nou écht voldoening? Dirk en Dirk-Jan Rebel hebben een trainingsprogramma ontwikkeld om ondernemers actief in het praktische werkveld verder te helpen.

De start van Rebel Opleiding en Advies kwam uit de koker van Dirk Rebel. Hij runde een beregeningsbedrijf en een groothandel en had zodoende veel contact met hoveniers in de regio. Hij merkte dat de kennis bij veel van zijn klanten tekortschoot en in 2013 schreef hij een cursus om hen verder te helpen. Dat beviel goed en zo verschenen er meer vaktechnische opleidingen van zijn hand. In 2014 volgde een cursus over de rol van communicatie en een verkooptraining. Dat interesseerde ook zoon Dirk-Jan: “De mens achter de mens, daar praat je dan eigenlijk over. Ik besloot mee te gaan om te assisteren, dat ging goed en een half jaar later besloten we samen verder te gaan.”

DE ONDERNEMER HELPEN

Dirk Rebel had door zijn verleden als ondernemer veel contacten onder met name bedrijven die actief zijn in praktische diensten. “Niet alleen hoveniers, maar allerlei ondernemers in vaktechnische beroepen. Ik noem het praktische ondernemers. Ze zijn ooit een eigen bedrijf gestart en hebben nu tot een man of twintig in dienst. In 2016 kwamen we er achter dat losse trainingen niet het gewenste resultaat opleveren. Neem als voorbeeld time management; dat werkt in veel gevallen niet na één training. Er moet namelijk een andere mindset worden ontwikkeld. We vonden dat we de ondernemer moesten helpen zichzelf en zijn ondernemerschap verder te ontwikkelen en daardoor werd de doelgroep ook groter. In principe kan elke ondernemer, die voelt dat hij stappen moet zetten om zichzelf en zijn bedrijf naar een hoger niveau te tillen, baat hebben bij onze trainingen. Begin 2017 zijn we daarmee gestart.”

TRAININGEN

Dirk en Dirk-Jan noemen hun concept de Rebel Academy. “Daarin hebben we een aantal trainingen ondergebracht die ondernemers helpen focus, structuur en overzicht aan te brengen. Wanneer je daar in slaagt heeft dat meteen positieve gevolgen voor je privé-werkbalans. Je doet de dingen die je moet doen, maar houdt – in tegen-

‘EEN PLAN ZONDER ACTIE IS EEN DROOM, MAAR ONDERNEMEN ZONDER PLAN IS EEN NACHTMERRIE’

stelling tot vroeger – tijd over voor de dingen die er écht toe doen. Dat geeft enorme rust en het stelt ondernemers in staat de passie die ze voor hun vak en hun bedrijf voelen vast te houden”, aldus Dirk-Jan. “Je krijgt weer energie om met nog meer inzet voor je klant aan de slag te gaan. Dat is geen goedkope verkooptruc, dat heeft alles te maken met de manier waarop je als ondernemer in het leven staat, wat je uitdraagt aan de partijen om je heen. Aan je klanten, maar ook aan je leveranciers en aan je medewerkers. Je passie wordt weer om dingen goed te doen, met respect voor je omgeving iets moois te maken en met de diepe wens om te groeien.” Rebel Opleiding en Advies laat een trainingscyclus voorafgaan door een seminar dat ingaat op een voor ondernemers interessant



onderwerp. “Op die manier leren we onze potentiële cursisten al een beetje kennen en zien zij hoe wij onze trainingen praktisch invullen. Vooral de verbinding met de dagelijkse praktijk is daarin belangrijk, cursisten moeten zich herkennen in de situaties die we bespreken en die we laten zien. Belangrijke voorwaarde voor ons is ook dat we kunnen zien of we een ondernemer écht verder kunnen helpen. Wanneer we daar niet van overtuigd zijn gaan we geen samenwerking aan. Voor ons is het belangrijk dat er alleen echt gemotiveerde mensen in een training zitten.”

TIME MANAGEMENT

De trainingscyclus start met time management, om weer controle te krijgen over een overvolle agenda. Dirk Rebel: “Om te leren tijd te besteden aan dingen die een verschil maken, die er toe doen en die je bedrijf vooruit helpen. Via time management leer je overzicht te krijgen en te houden over je tijd, om

efficiënt met je energie om te gaan. Het gevolg zal zijn dat je in minder tijd meer voor elkaar krijgt en dus tijd overhoudt om aan andere zaken te besteden. Je leert om prioriteiten te stellen en je ontwikkelt methoden om slimmer te werken. De training is praktisch van aard met oefeningen met voorbeelden uit de eigen praktijk. Die vertaling met de praktijk vinden we belangrijk, zo zet je vanzelf de eerste stap naar het inslijpen van nieuw aangeleerde vaardigheden.”

COMMUNICATIE

Communicatie is het smeermiddel in alles wat we doen. Iedereen communiceert de hele dag met iedereen, bewust en onbewust. Zonder communicatie gebeurt er niets. “Daarom is het belangrijk om kritisch te kijken naar manieren waarop je gewend bent te communiceren. Wat gaat er goed, wat kan er beter? Communicatie is een van de belangrijkste vaardigheden van een ondernemer en we helpen hen om de effectiviteit van zijn communicatie te vergroten. Ook deze training bestaat voor een belangrijk deel uit oefenen in de praktijk.”

‘WAT STEL JE JEZELF TEN DOEL, WAAR WIL JE MET JE BEDRIJF NAARTOE EN OP WELKE MANIER GA JE DIE DOELSTELLING REALISEREN?’

PERSOONLIJK LEIDERSCHAP EN HET FUNDAMENT

Als ondernemer ben je de leider van je bedrijf, maar zeker ook van jezelf, want persoonlijk leiderschap is minstens zo belangrijk. Maar wat voor leider ben je? “Onze cursisten leren dat ze door succesvoller leiding te geven plezieriger ondernemen, minder frictie zullen ervaren en betere resultaten zullen behalen. Er zijn vaak veel ideeën, maar met de meeste gebeurt niets, die worden gewoon weer vergeten. Het is voor een ondernemer belangrijk dat hij weet hoe hij een idee omzet naar een plan en een plan kan uitwerken tot daadwerkelijk resultaat. Ondernemen zonder plan kan een nachtmerrie worden. Daarom leren we hem hoe hij een bedrijfsplan op een A4tje duidelijk kan krijgen.”

De training Fundament van een Onderneming gaat eigenlijk over de missie en visie van een bedrijf. “Wat stel je jezelf ten doel, waar wil je met je bedrijf naartoe en op welke manier ga je die doelstelling realiseren? Dat is het fundament van elke onderneming en zonder goed en degelijk fundament kan er niks moois ontstaan. Te veel bedrijven zijn gebouwd op los zand. Een leuk idee, maar het verhaal erachter is onduidelijk, zelfs voor de ondernemer zelf. Wat de ondernemer echt drijft, dat is belangrijk. Zo’n fundament geeft je bedrijf een beter bestaansrecht.”

VERKOOPTRAINING

De verkooptraining is de laatste module. Verkoop is voor elk bedrijf een belangrijk proces. “In de training leren onze cursisten de typische onderdelen van een verkoopproces te herkennen en ze in hun logische

volgorde te doorlopen. Van de inleidende opmerkingen tot en met het daadwerkelijk sluiten van de deal. Dan leer je dat verkopen gelijk staat aan de klant helpen in het maken van de juiste keuze en juist niet met bezig zijn met het verkopen van je diensten of producten. Zoek geen klanten, maar ga mensen helpen. Ook in deze training is de praktijk belangrijk. We willen cursisten in elk onderdeel dat we trainen een rechtstreekse vertaling naar de praktijk laten zien. Deelnemers krijgen na elke training opdrachten mee naar huis en wij zijn altijd beschikbaar om tussentijds te sparren. Persoonlijk contact vinden we belangrijk. Daarom voeren we een voorgesprek met elke deelnemer, om helder te krijgen wat zijn verwachtingen zijn en hoe we daaraan kunnen voldoen.”

COACHING

Training kan volgens de heren van Rebel Opleiding en Advies overgaan in coaching. “Dan komen vaak specifieke vragen aan de orde die voor de ondernemer van belang zijn. Dat kan te maken hebben met de inrichting van zijn bedrijf en problemen die hij in zijn ondernemerschap ervaart, maar het kan ook gaan over zingeving in zijn werk of de zoektocht naar een balans tussen werken en thuis. In een 1-op1 coachingstraject kunnen we inzoomen op de dagelijkse praktijk van deze specifieke ondernemer. Die



53



is natuurlijk voor iedereen anders. Wat betekent het voor jou en je bedrijf, wat kun je morgen met de door ons aangeboden oplossingen doen? De coaching kan doorgaan tot het moment waarop we geen waarde meer toevoegen. Daar gaat het uiteindelijk om. Coaching gebeurt natuurlijk altijd in een 1-op1 setting, trainingen in kleine groepen van maximaal tien personen.”

TOEKOMST

Dirk en Dirk-Jan Rebel kwamen al snel na de start van hun opleidingsbedrijf tot de conclusie dat korte trainingen niet werken. “Wij zijn op zoek naar continuïteit in de ontwikkeling van onze deelnemers. Het geeft ons zelf veel voldoening om van nabij te zien hoe ze aan hun bedrijf bouwen en hoe ze er een succes van maken, zonder zichzelf daarin te verliezen. Die investeringen in de lange termijn levert waardevolle contacten op.” Ook Rebel is in ontwikkeling: “We leren elke dag bij, we zetten elke dag stappen. Zo doen we ook incompany trainingen voor grotere bedrijven. Vaak start je met een traject voor de ondernemer om in een later stadium maatwerk trainingen of workshops aan te bieden aan teams. Ook dan staan we echt naast de ondernemer en helpen we hem om zijn ondernemerschap te ontwikkelen. En dat geeft veel voldoening.”

Meer weten? Kijk op www.rebelopleidingenadvies.nl.



HOTEL LANDGOED EHZERWOLD: 'NATUURLIJK GOED!'

'VEELZIJDIG, SFEERVOL, GASTVRIJ'

Vaak vertellen de teksten en foto's die je in brochures van hotels of conferentieoordn tegenkomt net niet de hele waarheid. Het is allemaal iets mooier omschreven, de faciliteiten blijken bijvoorbeeld na een bezoek een beetje minder ideaal, de idyllische omgeving wat gewoontjes, de verzorging goed maar niet opvallend. Dat geldt echter niet voor Hotel landgoed Ehzerwold in Almen Gelderland/ Achterhoek. Hun omschrijving 'Natuurlijk goed!' dekt de lading volledig.

Almen? Ja Almen, in de Berkelvallei in de Achterhoek, een dorpje tussen Zutphen en Lochem. Een kleine kilometer buiten de bebouwde kom ligt het landgoed, tien hectaren prachtige natuur, een paradijs voor wandelaars of fietsers. Die zijn er dan ook in groten getale, van heinde en verre. Maar ook netwerk- of bridgeclubs, clubs met een voorliefde voor historische auto's of een andere hobby, bruidsparen en hun gasten, congresgangers of bezoekers van trainingen en opleidingen. En natuurlijk de gewone toerist, die wil genieten van de rust maar ook van de Achterhoekse gastvrijheid die in de omgeving zo ruimschoots voorhanden is. Ze weten Ehzerwold allemaal te vinden.

ZIEKENHUIS

Het landgoed heeft een bijzonder geschiedenis. In 1908 sloegen Clara Elisabeth Janssen en haar echtgenoot huisarts Pieter Leenders van der Horst de eerste paal voor een ziekenhuis. Dat werd in 1916 geopend, maar het werd geen succes. In 1920 werd het in gebruik genomen als sanatorium en dat ging lang goed. Toen door de uitvinding van penicilline geen behoefte meer bestond aan sanatoria werd er een opleiding voor verpleegkundigen in gehuisvest. In 1998 werd er uiteindelijk een conferentieoord van gemaakt, er kwamen in de parktuin twee nieuwe hotelvleugels bij, zodat het landgoed over 115 kamers kan beschikken. Ehzerwold heeft achttien zalen en elf zogeheten discussiekamers, in omvang variërend van twee tot 200 gasten. Hotel Landgoed Ehzenwold heeft al grotere evenementen verzorgd, maar in dat geval worden er op de grote parkeerplaats tenten gebouwd. Het hoofdgebouw is een monument, waarin de karakteristieke elementen behouden zijn gebleven. Vaak herinneren ze nog aan de eerste functie als ziekenhuis, de deuren zijn bijvoorbeeld breed genoeg voor een bed. De voormalige keuken is

'GASTEN WILLEN GENIETEN VAN DE RUST, MAAR OOK VAN DE ACHTERHOEKSE GASTVRIJHEID DIE HIER ZO RUIMSCHOOTS VOORHANDEN IS'

authentiek en wordt nu gebruikt als sfeervolle ambiance voor het ontbijtbuffet. Op de gangen zie je soms oude medische apparatuur en op verzoek kun je zelfs een rondleiding aanvragen langs de voor het ziekenhuis typische plekken, zoals de voormalige röntgenkamer.

VOOR EN NA

Astrid Bolwerk is sinds 2014 verantwoordelijk voor sales & marketing. Daarvoor was ze veertien jaar verbonden aan Hampshire Hotels. "Dit is echt een bijzondere locatie in de Achterhoek. Toeristen

55



komen om er te onthaasten, zakelijke bezoekers waarderen ons landgoed om de bijzondere faciliteiten en om een omgeving die alle mogelijkheden biedt tot geconcentreerd werken." Astrid Bolwerk heeft ook een taak in groepsreserveringen. "Het voortraject voor elke bijeenkomst is een essentieel onderdeel van dat traject. Je moet precies weten wat je klant nodig heeft, wat is het doel van de bijeenkomst, hoe kunnen we onze vele ruimtes en faciliteiten zo inzetten dat het resultaat van de bijeenkomst voor de klant optimaal is. Dat is dus een kwestie van tijd investeren aan de voorkant en vooral van duidelijke afspraken maken. Ook na afloop is praten belangrijk. Dan willen we graag weten wat er goed ging en wat er beter kan. Uiteraard houden we tijdens een evenement nauw contact, zodat we indien nodig meteen kunnen ingrijpen."

ONTHAASTEN EN ONTZORGEN

Het klinkt zo voor de hand liggend, maar het is het volgens Astrid Bolwerk niet: "De combinatie van onthaasten en ontzorgen maakt ons tot een bijzondere locatie. Onthaasten is mogelijk door vooraf met alle eventualiteiten rekening te houden, zodat je je tijdens het evenement niet meer druk hoeft te maken. Dat de klant van begin tot eind door het hele evenement wordt meegevoerd heet bij ons ontzorgen. Zij kunnen zich concentreren op de dingen die op hun programma staan, wij zorgen ervoor dat de zaken die we hebben afgesproken of die soms op het laatste moment worden

'DE CONCURRENTIE IN DE MARKT VOOR VERGADEREN EN CONGRESSEN IS HARD, MAAR HOTEL LANDGOED EHZERWOLD HEEFT EEN GROTE SCHARE TROUWE FANS'

toegevoegd vlekkeloos verlopen. Steeds weer alles checken is cruciaal, verrassingen uitsluiten, daar draait het om." Uiteraard biedt Hotel Landgoed Ehzerwold allerlei interessante vergaderarrangementen, maar natuurlijk is maatwerk geen enkel probleem. "Wie iets speciaals wil is hier aan het juiste adres."

VEELZIJDIG

De omgeving, maar zeker ook alle mogelijkheden die het gebouw biedt, maken de mogelijkheden vrijwel eindeloos. "Je kunt hier in alle rust vergaderen, een training geven, congresseren in combinatie met dertig workshops al dan niet gecombineerd met een verblijf, lunchen, dineren, zelf je bbq organiseren, deelnemen aan allerlei activiteiten en afsluiten met een aangeklede borrel of een groot feest. Je kunt het ook allemaal tegelijk doen, Landgoed Ehzerwold kan ook in zijn totaliteit worden ingezet. We hebben restaurants, meerdere bar-ruimtes, terrassen, een grote serre met eigen terras, 115 kamers, achttien zalen, elf discussie- of vergader-ruimtes en dan hebben we ook nog de nauwe samenwerking met Villapark Ehzerwold.

Dat park ligt tegenover ons hotel. Klanten kunnen er gebruik maken van zestien villa's voor zes of acht personen. De veelzijdigheid zit ook in het feit dat we tegelijkertijd ruimte kunnen bieden aan bijvoorbeeld een zakelijke bijeenkomst voor 150 personen en een feest of een bruiloft (we zijn een officiële trouwlocatie). We houden de zakelijke bezoekers en toeristen of feestgangers door de ruimte die ons ter beschikking staat eenvoudig uit elkaar. Veelzijdig in het verzorgen van de inwendige mens, van een eenvoudige bitterbal tot zeer luxe borrelsnacks, ontbijten, lunches en diners in alle soorten en maten en passend bij vrijwel elk budget. Even terug naar de oldtimersclub. Ze parkeren hun bolides op de grote parkeerplaats aan de achterzijde van het hoofdgebouw, lopen via een eigen ingang naar een grote





barruimte met een zonnig terras, waar ze kunnen genieten van een aangeklede borrel en aansluitend van een diner of een informele bbq. Kan allemaal."

KASSEN

Hotel Landgoed Ehzerwold heeft een eigen tuindienst en een aantal kassen op eigen terrein. "Daar komen onze bloemen en planten vandaan. Het landgoed is tien hectaren groot, dus er is alle ruimte voor allerlei buiten- of teambuildingsactiviteiten. Voor outdooractiviteiten en de invulling van (bedrijfs)feesten werken we samen met geselecteerde partners als Unieke Uitjes, Buiten Business en Showtime. Professioneel en vernieuwend, eigenlijk is niets te gek en er is vrijwel overal ruimte voor." De concurrentie in de markt voor vergaderen en congresseren is hard, maar Hotel Landgoed Ehzerwold heeft een grote schare trouwe gasten. "Vaak uit de Randstad, omdat de omgeving hier bijna on-Nederlands mooi is en dat op een uurtje rijden van Amsterdam, maar ook uit België en Duitsland. Het is niet alleen de natuur of de monumentale uitstraling van ons landgoed, het zijn niet de vele mogelijkheden die we aan recreatieve en zakelijke gasten kunnen bieden, uiteindelijk denk ik toch dat de gastvrijheid de grootste rol speelt. Je bent hier namelijk wel in de Achterhoek!"

**'NATUURLIJK ZIJN ER VOLOP VERGADERAR-
RANGEMENTEN, MAAR
WIE IETS SPECIAALS WIL IS HIER ZEKER
OOK AAN HET JUISTE ADRES'**



GROTE BEDRIJVEN SLAGEN ER NIET IN HET MKB SNELLER TE BETALEN

Het Nederlandse bedrijfsleven betaalt facturen steeds sneller, alleen grote bedrijven slagen er niet in facturen van het MKB sneller te voldoen. Dat blijkt uit de jongste Barometer Betaalgedrag van bedrijfsinformatiespecialist Graydon. Het algehele Nederlandse bedrijfsleven heeft tijdens het tweede kwartaal van 2019 facturen ruim een dag sneller voldaan dan in dezelfde periode een jaar geleden. Daarmee komt het betaalniveau weer uit op het record dat genoteerd werd in het begin van 2018. Op sectorniveau valt in de Graydon Barometer Betaalgedrag af te lezen dat facturen in de Horeca met 35,9 dagen momenteel het snelst betaald worden. Daarna volgen Cultuur, sport en recreatie met 36,8 dagen en de (semi)Overheid met 37,2 dagen. Bedrijven actief in de Water- en afvalverwerking betalen facturen met 43 dagen momenteel het langzaamst. Een jaar geleden behoorde deze sector samen met Transport en Logistiek en de IT & Communicatie (beiden 42,1 dagen) tot de hekkensluiters. Wel moet opgemerkt worden dat deze drie sectoren wel sneller zijn gaan betalen dan een jaar geleden, echter ten opzichte van alle sectoren behoren ze nog steeds tot de traagste betalende. Dat betekent dat er tussen de sector die het snelst betaalt en de traagst betalende sector ruim zeven dagen verschil zit. Opvallend zijn een aantal verschuivingen ten opzichte van vorig jaar. Zo betaalt de sector Overige dienstverlening rekeningen vier dagen sneller dan een jaar geleden. Ook de Energiebedrijven laten een positieve ontwikkeling zien. De sector behoorde twee jaar geleden met 44,1 dagen nog tot de top van de traagst betalende sectoren. Inmiddels betaalt de sector ruim 5 dagen sneller en zit daarmee onder het gemiddelde van het Nederlandse bedrijfsleven.

Op provinciaal niveau worden facturen in Drenthe gemiddeld het snelst betaald. Daarmee streeft Drenthe met 36,8 dagen Friesland en Zeeland voorbij. In Zeeland (37,9 dagen) betaalden bedrijven tot voor kort stevast het snelst.



Micheline Van Hautem &
Erwin van Ligten

THEATER HEERENLOGEMENT: KLEIN PODIUM VOOR GROTE ARTIESTEN

Theater Heerenlogement in Beusichem geldt als een van de meest dynamische culturele instellingen van de Betuwe en Rivierenland. Het theater trekt per jaar met een kleurrijk en veelzijdig programma duizenden bezoekers. "Vele theaterliefhebbers mogen we in het seizoen verschillende keren begroeten", stelt Tineke Holst. "Voor ons een fijne vaststelling dat we met ons theater een vaste waarde zijn in de cultuurbeleving." Holst stelt al jaren het seizoenprogramma samen en coördineert de vele praktische zaken die bij het reilen en zeilen van een theaterclub komen kijken. Theater Heerenlogement ontving eerder dit jaar de Buurzaamheidsprijs 2019 van de gemeente Buren. "Voor ons een volledige verrassing", zegt Holst. Ze wil de eer 'nadrukkelijk' delen met de tientallen vrijwilligers die door hun inzet elke week de voorstellingen mede mogelijk maken.

Theater Heerenlogement presenteert zich als klein podium voor grote artiesten. Op de kwalificatie 'klein podium' wordt bij de start van elk seizoen graag een uitzondering gemaakt. De Markt in Beusichem is voor één dag het decor van een brede presentatie van wat bezoekers aan theater ervaringen te wachten staat. Theater Heerenlogement is niet alleen voor bezoekers een vaste prik, door de jaren heen trokken ook inmiddels bekende kunstenaars met regelmaat naar Beusichem. Youp van 't Hek, Erik van Muiswinkel en Paul van Vliet kiezen en kozen voor hun try-outs voor Heerenlogement. Jochem Myer groeide vakmatig in Beusichem op. The Ashton Brothers beleefden er hun première. In het culturele landschap van de Betuwe en Rivierenland mag Theater Heerenlogement zich de parel in de kroon weten. www.theaterheerenlogement.nl

VERWACHTING STIJGING SALARIS IN 2020

Bijna één op de drie Nederlanders verwacht in 2020 meer te gaan verdienen ten opzichte van 2019. Dat blijkt uit onderzoek van HR-dienstverlener Visma | Raet onder ruim duizend Nederlanders. Opmerkelijk is dat maar liefst 62 procent van de respondenten tevreden is over zijn of haar huidige salaris, terwijl 34 procent van de fulltimers aangeeft beneden modaal te verdienen. Niet alle Nederlanders zijn positief als het gaat over de verwachtingen voor 2020. Zeven procent van hen verwacht dat het salaris in 2020 daalt. De overige 61 procent denkt dat het salaris gelijk blijft. Bijna twee derde van de Nederlanders (62%) is tevreden met zijn huidige salaris, terwijl 38 procent aangeeft meer te willen verdienen. Vrouwen zijn met 42 procent overigens minder te spreken over hun salaris dan mannen, waarvan 34 procent aangeeft niet tevreden te zijn. Daar komt bij dat een lager percentage vrouwen (27%) verwacht dat hun loon in 2020 zal stijgen, terwijl mannen met 37 procent beduidend positiever zijn. Daarnaast is men in Oost-Nederland met zeventig procent het meest tevreden met het salaris. In West-Nederland zijn de respondenten met 42 procent beduidend minder te spreken over de hoogte van hun inkomen. Het modale inkomen ligt in Nederland op € 3.000,- bruto per maand. In totaal blijkt 34 procent van de Nederlanders in fulltime dienstverband minder dan modaal te verdienen. 36 procent van hen heeft een modaal inkomen en 29 procent verdient boven modaal. Van deze fulltimers is 34 procent ontevreden over de hoogte van het salaris, terwijl 66 procent het prima vindt. Of de respondenten die beneden modaal verdienen vaker ontevreden zijn over het salaris is niet onderzocht.

RENAULT TRUCKS MASTER **RED EDITION**, DE BEDRIJFSWAGEN VOOR PROFESSIONALS



Bent u op zoek naar een professionele partner voor aanschaf en onderhoud van uw bedrijfswagen?
Van Dijk kent de bedrijfswagenwereld en weet welke service u als professional nodig hebt.

Uw voordelen:

- Uitgebreid en professioneel dealernetwerk
- Ruime openingstijden en 24/7 service
- Expert in zeer uiteenlopende opbouwmogelijkheden en transportvragen 2 jaar garantie op originele onderdelen
- Renault Trucks-werkplaatsen beschikken over het juiste materiaal om u zo snel mogelijk weer op weg te helpen (one stop shopping)



vandijkbedrijfswagens.nl





FELLOWES BESCHERMT JE

Krachtig. Stevig. Betrouwbaar. Dat is waar onze Fellowes papierversnieters voor staan en dat is wat je nodig hebt om gevoelige papieren gegevens te beschermen. Er is geen ruimte voor risico's nu de AVG van kracht is. Ons assortiment aan bureau-, kantoor- en automatische vernietigers zorgt ervoor dat documenten en bestanden niet meer te herstellen zijn. Voor 100% jam proof vernietigen, een stille werking en snelle prestaties, kun je rekenen op Fellowes om productief te blijven - en volledig beschermd.



'S WERELDS **STERKSTE** PAPIERVERNIETIGERS

www.fellowes.com