

VALLEI

Jaargang 34 | nummer 4 | september 2019

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO

GILDE-BT
OPLEIDINGSGROEP
EXPERT IN
BEDRIJFS-
OPLEIDINGEN



H2 MILKRUN
TRANSITIE NAAR WATERSTOF

DIRKZWAGER
DE WAB KOMT ERAAN



FELLOWES BESCHERMT JE

Krachtig. Stevig. Betrouwbaar. Dat is waar onze Fellowes papierversnietigers 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



BLIK OP DE TOEKOMST

Ondernemen is vooruit kijken. Naar kansen en mogelijkheden om te groeien. En dat betekent dus ook voorbereiden op de toekomst, tot hoever je daar zicht op hebt. Circulariteit, duurzaamheid en vitaliteit zijn termen die vaak vallen in ons magazine. En dat is niet voor niets. De wereld verandert met de minuut en in ons hoofd zijn we al verder dan wat we op de werkvloer zien. Ondernemers willen vooruit, stilstand is achteruitgang.

Je kunt niet in je eentje de toekomst tegemoet gaan. Je hebt bijvoorbeeld te maken met de (lokale) overheid. Hoe gaan zij om met bedrijven die zich richten op innovatie en ontwikkeling? Gaan ze mee in de flow naar nieuwe tijden of bezorgen ze vooruitstrevende ondernemers hoofdpijn met stapels papierwerk?

Ook binnen de (lokale) overheid denkt men uiteraard na over de bedrijvigheid binnen de regio en hoe dat richting de toekomst eruit moet gaan zien, in dit geval de Foodvalley. In deze editie vertelt de gemeente Nijkerk over de Food Academy die jongeren moet gaan stimuleren om aan de slag te gaan in de voor de regio belangrijke foodsector. Samen met het lokale bedrijfsleven en het onderwijs slaat de gemeente de handen ineen om de 'foodindustrie' een nieuwe toekomst en nieuwe gezichten te bieden. Het is namelijk niet meer vanzelfsprekend dat kinderen de familiebedrijven van hun ouders, en daarvoor nog van hun grootouders, overnemen. In de huidige wereld is voor veel jongeren meer keuzevrijheid.

Met oog op de toekomst ondernemen betekent ook kijken naar alternatieve energiebronnen, zoals het gebruik van waterstof. Wij gingen voor deze editie in Ede op bezoek bij Toyota Material Handling voor een gesprek over het project H2 Milkrun. Daarin leggen zes bedrijven uit de Regio Foodvalley, ondersteund door RCT Gelderland, het fundament voor een transitie naar waterstof.

Voorbereid zijn op de toekomst vergt tijd, energie en geld. Daarvoor is het belangrijk dat de handen ineen worden geslagen. 'We faciliteren, initiëren en jagen aan. We denken graag in oplossingen in plaats van in onmogelijkheden', schrijft wethouder Economie Didi Dorrestijn-Taal namens de gemeente Barneveld in haar column.

In ons coverhaal vertelt Gilde-BT over hoe ze zich willen ontwikkelen tot één van de belangrijkste spelers in Nederland op het gebied van opleiding en training en tot één van Nederlands grootste full-service ICT-dienstverleners gespecialiseerd in ICT-oplossingen rondom opleidingsmanagement- en subsidiebeheersystemen.

Verlies in de snelweg naar de toekomst, met de vele uitdagingen en kansen die er liggen, ook niet de vitaliteit en gezondheid van jezelf, collega's en werknemers uit het oog. Dat is de boodschap van de specialisten en professionals die wij spraken over het voorkomen van een burn-out en andere fysieke en geestelijke gevolgen van te veel stress. Elkaar niet uit oog verliezen in deze drukke maatschappij is misschien wel de grootste uitdaging van deze tijd, is de boodschap. En samen kom je uiteindelijk ook tot grotere daden, dan alleen.

Guus Hettterscheid
Redactioneel hoofdredacteur Vallei Business
guus@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor de FoodValley regio

JAARGANG 34
September 2019, editie 4

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE (REDACTIONEEL)
Guus Hetterscheid

REDACTIE BIJDRAGEN
Otto Blauboer, Marties Dinjens, Daphne Doemges-Engelen, Hans Eberson, Hans Hajee, Aart van der Haagen, Baart Koster, Simon de Wilde

FOTOGRAFIE
Annemarie Bakker, Marcel Krijgsman, Daniëlle Krijtenburg, Mieke Kanthers, Coen Pots

VORMGEVING / OPMAAK
Lisa Pashouwers

DRUK
Bal Media

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

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

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

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

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

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

www.valleibusiness.nl

- 6 FOV
- 8 Gilde BT: expert in bedrijfsopleidingen
- 12 NRTO: bijscholing biedt iedereen een beter perspectief
- 14 Rebel Opleiding en Advies helpt ondernemers verder
- 20 2B Unique: meer focus, flow en succes!
- 24 Spectus Coaching: ambities... tot je kapseist
- 26 Wijnberger Coaching: laat stress niet een te grote rol spelen
- 28 E-bike impuls: groen, gezond en voordelig
- 30 Column: VitaalWerktBeter
- 31 Ingrid Toonen: vitaliteit en leefstijl zijn trending
- 32 Horse Dancers: stap uit die vicieuze stresscirkel
- 34 Totaal Coaching: hoge werkdruk kost klanten
- 36 International Security Partners: een datalek is zo gebeurd
- 38 W-TIC, transformation & improvement consultancy
- 39 Het ict-aandachtspuntenlijstje bij een verhuizing
- 40 NForza: een helpende hand
- 41 Column: Schouten Technology
- 42 Column: Organad
- 43 Literatuur
- 44 Column: CTC
- 47 Column: Lagarde



26



28



84

5

- 50 Wethouder Economie Dylan Lichtenberg (Veenendaal)
- 54 Knooppunt Techniek: samen werk maken van techniek
- 58 Gemeente Nijkerk: food academy Nijkerk is win-win
- 60 Gemeente Barneveld: samen sterk
- 61 Column: VNO/NCW
- 62 Banken verliezen terrein bij MKB
- 64 Aanpassingen in 2020: werkkostenregeling wordt verruimd
- 66 Dirkzwager: de WAB komt eraan
- 68 H2 Milkrun: zo zuiver als water
- 72 Landgoed Ehzerwold: veelzijdig, sfeervol en gastvrij
- 76 Campman: al vijf generaties een begrip in Gelderland
- 78 Jaarbeurs: samen bijzondere momenten creëren
- 81 Column: Faam Werkt
- 82 Vendel: eigentijds en toegankelijk
- 84 Domicilie: energie besparen op de werkvloer doe je zo!
- 86 Danny Hollestelle, zakenvrouw van het jaar
- 88 Dynova innovatieadvies: samen de klus klaren

GEMEENTEN STARTEN PROEF MET E-BIKES VOOR WOON-WERKVERKEER

Vaker op de fiets naar het werk. Dat willen de acht gemeenten in Regio Foodvalley bij medewerkers stimuleren. Daarom starten ze een proef met e-bikes. De deelnemers aan de proef namen deze week op het gemeentehuis hun e-bike in ontvangst. Zij gaan de komende twee maanden de e-bike uitproberen als vervoersmiddel voor hun woon-werkverkeer.

Regio Foodvalley werkt aan slimme, duurzame en gezonde oplossingen om de bereikbaarheid van de regio te verbeteren. Goede fietsverbindingen en het stimuleren van fietsgebruik zijn daar onderdeel van. Dat vergt in veel gevallen een gedragsverandering. De gemeenten nemen als werkgever daarin hun verantwoordelijkheid en stimuleren het fietsgebruik onder de eigen medewerkers.

6 Alle gemeenten in Regio Foodvalley doen mee aan de proef. In totaal gaan 32 medewerkers, die verder dan 7,5 kilometer van het gemeentehuis wonen, de komende tijd op een e-bike of speed pedelec naar hun werk. Wendy van den Heuvel is een van de deelnemers aan de proef. Ze legt dagelijks ruim tien kilometer af naar het gemeentehuis in Veenendaal. "Met de auto ben ik er wel sneller, maar dan heb ik geen beweging", zegt ze. "Deze proef geeft mij de gelegenheid om uit te proberen of ik baat heb bij een e-bike. Ik wil graag in goede conditie blijven en ook een bijdrage leveren aan het milieu." Voor haar is de proef geslaagd als ze het fietsen leuk blijft vinden. "Ik heb er veel zin in."

De ervaringen van de deelnemers worden verzameld en gedeeld, met als doel meer collega's enthousiast te maken om op de fiets naar hun werk te gaan. De gemeenten schakelden gezamenlijk een mobiliteitsmakelaar in, die de gemeenten verder gaat helpen om duurzaam reisgedrag te stimuleren. De makelaar zal ook het mobiliteitsbeleid van de gemeenten tegen het licht houden. Het doel is om medewerkers vaker voor duurzaam vervoer te laten kiezen. Kennis en ervaring die de verschillende gemeenten hiermee opdoen, worden onderling uitgewisseld in het project. Daarnaast werkt Regio Foodvalley samen met het bedrijfsleven aan het stimuleren van duurzaam reisgedrag, als onderdeel van de plannen voor een betere bereikbaarheid van de regio.



SOCIALE INNOVATIE

Provincie Gelderland gaat sociale innovatie stimuleren. Daarvoor is een subsidieregeling ingericht. Je kunt een aanvraag indienen van 1 augustus t/m 31 december 2019. Heb je een plan? De provincie gaat met je in gesprek!

LET OP: de formele eisen vind je op: www.gelderland.nl/Sociale-innovatie.

Voor wie

Het MKB (50 t/m 250 medewerkers), gemeenten en onderwijsinstellingen, allen met een ondernemingsraad kunnen een plan indienen om een leercultuur te creëren binnen de organisatie.

Hoe ziet een goed plan eruit?

Je sociale innovatieplan bevat in ieder geval: een omschrijving van de huidige situatie binnen de organisatie, een omschrijving van de verbetering die je wil doorvoeren, welke activiteiten je daarvoor wil ondernemen, welke resultaten je wil boeken, en hoe je dat gaat evalueren, delen en borgen.

Van idee naar aanvraag

Wij gaan graag met je in gesprek over je plan. Dit verhoogt de kans op een succesvolle aanvraag. Daarvoor bieden we een aantal mogelijkheden. De gesprekken vinden plaats in het provinciehuis (Markt 11 in Arnhem) en duren maximaal 45 minuten. We vragen je je plan in 10 minuten toe te lichten. Daarna is er tijd voor vragen en feedback.

Hieronder zie je een overzicht van de beschikbare opties. Meld je aan door te mailen naar onderwijsarbeidsmarkt@gelderland.nl o.v.v. gesprek Sociale Innovatie.

FOV ZOEKT NIEUWE VOORZITTER

De samenwerking tussen ondernemers in onze Valleiregio krijgt steeds meer vorm en inhoud. Over de volle breedte zijn ondernemers zich steeds meer bewust van het effect van hun krachtenbundeling via ondernemerskringen om zo een stem te hebben in de regionale politiek en besluitvorming.

De Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV) is de samenwerking van acht bedrijvenkringen uit de Valleiregio die vanuit een gezamenlijke agenda de stem van ondernemers is ten aanzien van bereikbaarheid, revitalisering van bedrijventerreinen, allocatie van geld en middelen om de regio economisch verder te versterken en dus het ondernemersklimaat te verbeteren.

Het vertrek van onze huidige voorzitter en de steeds meer en groter wordende opgaven in de regio vragen om een voorzitter die meer tijd kan steken in deze taak en onze achterban krachtig vertegenwoordigt. We zijn daarom op zoek naar een betaalde voorzitter met mandaat, taken en verantwoordelijkheden.

De voorzitter geeft leiding aan een samenwerking tussen acht bedrijvenkringen: Barneveldse Industriële Kring (BIK), Wageningen Ondernemers Contact (WOC), Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV), Edes Bedrijfs Contact (EBC), Bedrijvenkring Hoevelaken Nijkerk (BHN), Bedrijvenkring Scherpenzeel Woudenberg (BSW), Bedrijvenkring Rheden, Ondernemersvereniging Renswoude. Daarnaast richt hij/zij zich op de ondernemerskringen onderling én partners uit het onderwijs en de overheid.

Functieprofiel

De voorzitter voldoet aan een aantal eigenschappen:

- U bent een ondernemer in hart en nieren
- U bent een echte netwerker en verbinder
- U hebt een sterke connectie met de regio
- U bent bekend met de culturele diversiteit tussen ondernemers, overheid en onderwijs
- U bent een ervaren bestuurder in een politiek krachtenveld
- U werkt resultaatgericht
- U hebt voldoende flexibiliteit in uw agenda voor het voorzitterschap en wilt naast de betaalde uren ook dat stapje extra zetten
- U beschikt over werk- en denkvermogen op tenminste hbo-niveau
- Bij voorkeur bent u aangesloten bij één van de genoemde ondernemerskringen

Ten slotte: bij gelijke geschiktheid gaat de voorkeur -gezien de huidige bestuurssamenstelling- uit naar een vrouwelijke voorzitter.

Voor meer informatie over deze functie kunt u contact opnemen met Peter Pors (secretaris, 06 14 44 0052). U kunt uw motivatiebrief en CV per e-mail sturen naar secretaris@fovweb.nl. U kunt reageren tot 15 oktober 2019.



BUSINESS EVENT EDE EN VEENENDAAL

Noteert u 14 oktober en 16 december in uw agenda? Dan vindt het Business Event Ede plaats (14 oktober, Reehorst in Ede) en Business Event Veenendaal (16 december). Voor beide events is het de 15e editie. Edese of Veenendaalse bedrijven die zich onderscheiden op hun vakgebied maken kans op een award voor 'Jonge onderneming/ondernemer', 'MKB/Detailhandel' en 'Grootzakelijk'. Voor Ede zijn 13 bedrijven genomineerd die kans maken op deze awards. Ook maken ze kans op de RABO-publieksprijs. Voor Veenendaal kunnen kandidaten worden voorgedragen via de website van BOV. Bestel uw kaarten hier voor Ede op 14 oktober.



BARNEVELD TOMORROW

Studenten, young professionals, zzp'ers, start-ups en Barneveldse bedrijven kunnen per september in het hart van Barneveld samenwerken aan stages, afstudeeropdrachten, innovatieve projecten en nieuwe businessmodellen. Rabobank Gelderse Vallei stelt daarvoor de tweede verdieping van haar bankkantoor beschikbaar. Daarmee gaat een grote wens in vervulling van Stichting Barneveld Tomorrow.

VOLGENDE STAP

In de afgelopen maanden hebben we met Barneveld Tomorrow een stevig fundament gelegd. We hebben goede relaties opgebouwd met hogescholen en universiteiten, onderzoek gedaan naar wat hoogopgeleide jongeren uit Barneveld belangrijk vinden in hun eerste baan en breed uitgedragen dat je als student of slimme, jonge professional niet naar de grote stad hoeft voor een uitdagende stage, afstudeeropdracht of baan. Nu zetten we een volgende stap met een fysieke plek waar we al die partijen samenbrengen.

ECOSYSTEEM

In grote steden en plaatsen met een universiteit zie je al veel van zulk soort hubs. Barneveld is ontzettend dynamisch, wij denken dat er hier ook behoefte is aan zo'n plek waar onderwijs, overheid en bedrijfsleven samenwerken en kennisdelen. Een creatief ecosysteem waarin je elkaar stimuleert en elkaars kennis en kracht benut om te innoveren.

TALENT BEHOUDEN VOOR BARNEVELD

Barneveld Tomorrow is een initiatief van Barneveldse ondernemers om hoogopgeleide jongeren te behouden voor het lokale bedrijfsleven. Nu gebeurt het nog vaak dat jongeren voor hun hbo- of wo-opleiding elders gaan studeren en daar blijven hangen. Barneveld Tomorrow laat deze groep zien dat er ook hier in de regio veel innovatieve bedrijven actief zijn die op zoek zijn naar talent. Ook ondersteunt Barneveld Tomorrow bij matchmaking tussen high-potentials en Barneveldse bedrijven. Uit recent onderzoek in opdracht van Barneveld Tomorrow blijkt dat 80 procent van de hoogopgeleide Barneveldse jongeren graag wil werken in hun eigen plaats. Ook start-ups kunnen op ondersteuning rekenen van de stichting, bijvoorbeeld op het gebied van financiering, business development, coaching, marketing of huisvesting.

ACHT EDESE RESTAURANTS WERKEN AAN GEZOND EN DUURZAAM VOEDSEL

Acht restaurants in Ede doen mee met Restaurants van Morgen. Dit initiatief helpt restaurants om voedselverspilling tegen te gaan, verantwoord in te kopen en te werken aan de keuze voor de ingrediënten op het bord. De gemeenten Ede, Wageningen, Nijkerk, Veenendaal, Rhenen, provincie Gelderland en de Regio Foodvalley ondersteunen het initiatief.

De deelnemende restaurants uit Ede krijgen begeleiding vanuit Greendish. De deelnemers ontvangen informatie over onderwerpen zoals duurzame vis, hergebruik van grondstoffen en zout, suiker en vet. Verder kunnen de restaurants via een webinar met elkaar en Greendish ervaringen uitwisselen. Ook wordt een workshop georganiseerd voor alle deelnemers over duurzame vis. Twee restaurants, Steakhouse Amadeus en Stadscafé Oscar krijgen persoonlijke begeleiding om doelen te stellen voor duurzamer ondernemen en het serveren van gezonde maaltijden. Verder doen ze mee aan workshops en krijgen ze persoonlijke begeleiding van een chef.

Deelnemende restaurants in Ede

1. Stadscafé Oscar
2. Steakhouse Amadeus
3. Dixie's
4. Rode Peper & Basilicum
5. Café 100
6. RUIG Drinks & Bites
7. Restaurant Buitenzorg
8. De Bourgondiër Eten en Drinken

In totaal doen 23 van de 94 benaderde restaurants in Regio Foodvalley mee aan dit project. Bij alle restaurants is een nulmeting gedaan om te bepalen hoe duurzaam en gezond ze ondernemen. Deze score is voor de restaurants het startpunt. Eind van 2019 doen we opnieuw een meting om te bepalen wat de begeleiding heeft opgeleverd. De resultaten van deze nulmeting zijn door Natuur & Milieu verwerkt in een onderzoeksrapport.

Het onderzoek toont aan dat door aanpassingen in portiegrootte en samenstelling van de menukaart veel restaurants de CO₂-uitstoot van hun menukaart met 51% kunnen verminderen. Dit bereiken zij door op de menukaart meer creatieve vegetarische gerechten en minder gerechten met rood vlees te plaatsen, en door op het bord meer groenten en kleinere porties vlees te serveren. Daarnaast worden de restaurants gewezen op hoe ze verantwoord kunnen inkopen, zoals bij lokale producenten. Tot slot wordt gekeken hoe ze voedselverspilling binnen hun bedrijf kunnen verminderen.



GILDE-BT OPLEIDINGSGROEP

8 EXPERT IN BEDRIJFSOPLEIDINGEN

Gilde-BT Opleidingsgroep ontstond na een toevallige ontmoeting en een aantal brainstormsessies op een zolderkamer. Ruim twintig jaar later is het bedrijf uitgegroeid tot een specialist in het opleiden en trainen van personeel op de industriële werkvloer, binnen de transport en logistiek en in de retailsector. Algemeen directeur Charles Simons heeft voor de komende jaren een duidelijke ambitie gesteld: “We willen doorgroeien en dé opleider worden voor uitvoerende medewerkers in diverse specialistische sectoren.”

Gilde-BT Opleidingsgroep biedt door heel Nederland diverse opleidingen aan op het gebied van vakmanschap en soft skills voor het zogenoemde blue collar segment: uitvoerend personeel en eerstelijns middenkader medewerkers. Het bedrijf bestaat naast Gilde-BT Bedrijfsopleidingen in Venlo (techniek en logistiek) uit Advance Groep in Haaren (transport, logistiek en scheepvaart) en OVD Opleidingen in Ede (retail en supermarkten).

INDUSTRIËLE WERKVLOER

Gilde-BT Bedrijfsopleidingen is gespecialiseerd in het aanbieden van opleidingen voor werknemers op de industriële werkvloer. “In de regio Noord- en Midden-Limburg zijn de sectoren logistiek, maakindustrie en agri sterk aanwezig”, licht algemeen directeur Charles Simons toe. “Er heerst krapte op de arbeidsmarkt en dat maakt opleiden noodzakelijk. Binnen de agrarische sector wordt een deel van de vacatures ingevuld door arbeidsmigranten die vaak een taaltraining en basis cursussen veiligheid en machine-instructies moeten volgen om aan de slag te kunnen. Een tekort aan ervaren monteurs in de maakindustrie kan vaak worden opgelost door bijvoorbeeld basismonteurs verder op te leiden. Operators kunnen na het volgen van een training bepaalde taken van ervaren monteurs overnemen en hen zo ontlasten.”

“De klantvraag staat centraal”, stelt directeur Gilde-BT Bedrijfsopleidingen Eric Hoff. “We kijken altijd naar hoe de business van een klant zich op dat moment

EXCELLENTE MEDEWERKER TRAININGSAANPAK

Met het verdwijnen van de bedrijfsscholen bij grote spelers zoals Xerox en Philips zoeken steeds meer bedrijven naar een duidelijke opleidingsstructuur voor hun medewerkers.

Gilde-BT Opleidingsgroep biedt met de Excellente Medewerker Trainingsaanpak (EMT) een alternatief scholingshuis met modulaire opleidingsstructuur. Voor het opzetten van een intern scholingshuis wordt als eerste een analyse gemaakt van de bedrijfsprocessen, welke taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden de medewerkers hierin hebben, wat de gewenste resultaten van het proces en de inspanningen van de medewerkers zijn en welke vaardigheden en kennis nodig zijn om het gewenste resultaat te bereiken. Aan de hand van deze bevindingen wordt een opleidingsplattegrond (visueel) gemaakt met verschillende niveaus van vakbekwaamheid (skill hiërarchie). Per niveau zijn alle taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden vastgelegd in de vorm van modules. Deze modules bevatten elk een leerdoel (taak, uitvoering en criteria), leermateriaal (in de vorm van e-learning, lesmateriaal op papier, een gezamenlijke training, een praktische opdracht of een blended leeromgeving) en een toets (volgens de bedrijfscriteria).

Door steeds een module te doorlopen en af te ronden, kunnen werknemers zich onder begeleiding van interne mentoren (bijv. teamleiders) en inhoudsdeskundigen binnen het bedrijf op hun eigen tempo ontwikkelen en het gewenste niveau behalen. Doorstromen naar een hoger niveau van vakbekwaamheid is makkelijk en overzichtelijk. De bedrijfsscholen draaien helemaal zelfstandig. Gilde-BT Opleidingsgroep faciliteert en toetst tussentijds met een auditsysteem of het bedrijf op de goede weg zit qua structuur, content en interne organisatie. Directeur Gilde-BT Bedrijfsopleidingen Eric Hoff: "Met deze methodiek wordt het trainen van medewerkers onderdeel van de core business van een bedrijf. Medewerkers hebben een duidelijk beeld van hun leerweg naar vakbekwaamheid en hun carrièremogelijkheden. Ze krijgen echt het gevoel dat er in hen geïnvesteerd wordt. Om die reden worden de leerplattegronden ook veel ingezet bij de werving en selectieprocedure. Daarnaast kunnen leidinggevendenden de methodiek als nulmeting inzetten om te toetsen welke skills bestaande en nieuwe werknemers in huis hebben (pre- en onboarding). Op basis daarvan kun je een inschatting van je inzetbaarheid maken en bepalen. Met je capaciteit duidelijk in beeld kun je beter bepalen of je een nieuwe order of project aan kan nemen, of anticiperen op een order en alvast het gewenste aantal mensen opleiden. Ook voor functioneringsgesprekken is het inzicht in de skills van een medewerker ideaal."



Eric Hoff

aan het ontwikkelen is en wat dit voor de medewerkers en hun ontwikkeling met betrekking tot trainingen en opleidingen betekent. Een training levert immers alleen resultaat op als dit ook echt de oplossing voor het probleem is. Na een paar maanden evalueren we hoe de medewerkers en de leidinggevendenden de training hebben ervaren en of de leerstof goed wordt toegepast." "We hechten veel waarde aan een goede en langdurige klantrelatie", voegt Simons toe. "Want dan weet je als opleider precies wat er binnen een bedrijf speelt en kun je samen kijken hoe het bedrijf het beste kan anticiperen op ontwikkelingen binnen de eigen interne bezetting en binnen de arbeidsmarkt."

OPLEIDINGEN OP MAAT

Gilde-BT Bedrijfsopleidingen verzorgt onder andere trainingen en cursussen met open inschrijving. Ook opleidingen op maat zijn mogelijk, bijvoorbeeld in de vorm van incompany trainingen waarbij het lesmateriaal qua huisstijl en inhoud

volledig is afgestemd op het betreffende bedrijf, of mbo-opleidingen in de vorm van bbl-trajecten. Hoff: "Hoewel deze trajecten steeds minder vaak worden gekozen, zijn er nog steeds grote bedrijven die vanwege Europese wet- en regelgeving de vakbekwaamheid van hun medewerkers moeten garanderen met een diploma op een bepaald niveau. Voor NS hebben we in samenwerking met ROC Gilde Opleidingen een meerjarige opleiding Mechatronica op maat voor monteurs ontwikkeld. Deze opleidingen verzorgen we inmiddels al acht jaar."

BEDRIJFSSCHOLEN

Nog een stap verder gaat de Excellente Medewerker Trainingsaanpak (EMT) waarbij voor een bedrijf een complete eigen bedrijfsschool wordt ingericht (zie kader). "Bij veel productiebedrijven zit veel kennis in de hoofden van mensen", licht Hoff toe. "Met de toenemende ontgroening en vergrijzing is het belangrijk dat die interne kennis op

9



Karin van Dreumel

een goede en overzichtelijke manier wordt ontsloten en doorgegeven. EMT is een opleidingskundige methodiek waarbij de interne kennis door de inhoudsdeskundigen binnen het bedrijf zelf wordt doorgegeven. Wij zorgen voor de ontsluiting van de kennis door deze om te zetten in lesmateriaal gebaseerd op de processen binnen het betreffende bedrijf. Snackfabrikant Van Geloven, met zes locaties in Nederland en België, werkt volgens deze methodiek." Simons: "Voor bedrijven in de industriële sector is het essentieel om de binding met de werknemers te behouden. Als bedrijven niet investeren in hun mensen, vertrekken ze. Voor opleiders is, mijns inziens, een bedrijfsschool de enige formule om op termijn als opleider relevant te blijven."

TRANSPORT EN LOGISTIEK

Met de overname van Advance Groep is Gilde-BT Opleidingsgroep tevens expert in het opleiden van medewerkers in de transportsector. "Vanuit ons kantoor in Haaren bieden we sinds 2009 opleidingen middels open inschrijving en als incompany opleiding aan", vertelt directeur Roberto Palland. "Voor bedrijven met een behoefte aan een centrale coördinatie, catalogus en registratie richten we een speciale BedrijfsAcademy in, een online portal in de look and feel van het betreffende bedrijf. Medewerkers kunnen zich via dit portal aanmelden voor diverse cursussen en trainingen van verschillende aanbieders, waaronder die van Advance Groep. Het grote voordeel is dat alles centraal geregeld wordt waardoor de HR-afdeling wordt ontlast. Zelfs het fysieke cursusmateriaal zoals de penningen en de notitieblokjes worden ter beschikking gesteld in de huisstijl van het betreffende bedrijf." Onder andere afvalverwerker Renewi Nederland met multisites over het hele land maakt gebruik van een eigen BedrijfsAcademy.

RETAIL EN SUPERMARKTEN

Specialistische kennis met betrekking tot retail (food en non-food) werd aan het portfolio van Gilde-BT Opleidingsgroep toegevoegd met de overname van OVD Opleidingen in 2018. Deze opleider zit al 45 jaar in de Foodvalley regio, waar mede door de aanwezigheid van Wageningen Universiteit en diens voorgangers veel foodgerelateerde- en retailbedrijven aanwezig zijn. "In de basis voorzien we bedrijven van opleidingen en trainingen binnen de retail", vertelt accountmanager Karin van Dreumel. "Onder andere voor Albert Heijn, HEMA, Praxis en diverse retailketens verzorgen we opleidingen en trainingen op diverse niveaus, van leidinggeven tot communicatie met behulp van onder andere DISC-analyses. Op dit moment zijn we bezig met een traject voor een retailorganisatie met als thema winkeland publiek dat enkel producten komt uitproberen. Met onze trainingen kunnen verkopers het verkoopsgesprek ombuigen. Ook het omgaan met agressie en social media zijn actuele onderwerpen waar we op inspelen. Onze incompany opleidingen zijn maatwerk, waardoor de opleidingen borging hebben en bedrijven er ook op lange termijn profijt van hebben."

GEZAMENLIJKE BACKOFFICE

Hoewel de drie bedrijven binnen Gilde-BT Opleidingsgroep elk hun eigen label voeren, profiteren zij wel allemaal van dezelfde voordelen zoals een gezamenlijke marketingstrategie en toegang tot specialistische, inhoudelijke kennis. De overname biedt Advance Groep en OVD Opleidingen bovendien toegang tot de backoffice van Gilde-BT Bedrijfsopleidingen. Deze backoffice werkt met een uniek intern opleidings- en subsidiemanagementsysteem dat door Gilde-BT Software is ontwikkeld. Deze managementsystemen beheren diverse



Roberto Palland



processen: van administratie en registratie tot subsidieverwerking en het bijhouden van de gevolgdde opleidingen per medewerker. Ook klanten kunnen gebruikmaken van deze software of deze processen laten outsourcen. Simons: “De BedrijfsAcademy is op ons managementsysteem gebaseerd. Roberto was destijds degene die met het idee kwam om dit systeem voor Renewi Nederland in te richten. Bedrijven hebben niet altijd een duidelijk overzicht van bij wie ze precies opleidingen afnemen en welke werknemers welke opleiding hebben gevolgd. En dan zijn er nog diverse subsidies beschikbaar voor het opleiden van werknemers, maar het aanvragen en beheren hiervan kan erg tijdrovend zijn. Bedrijven die zijn aangesloten bij cao's zoals Metalektro en Beroepsgoederenvervoer krijgen te maken met brancheorganisaties en zogenoemde O&O-fondsen die hun heffing die op de loonsom wordt gelegd, teruggeven aan de sector in de vorm van opleidingen. Deze fondsen hebben vaak een beperkt aantal fte en vinden het makkelijker om de complete administratie en het vergoedingenbeheer bij ons te outsourcen.”

AMBITIE

Voor de komende jaren heeft Gilde-BT Opleidingsgroep de ambitie om haar positie als one stop shopping aanbieder van opleidingen en trainingen voor uitvoerend personeel verder uit te bouwen en het aantal nichemarkten uit te breiden in diverse richtingen zoals zorg, arbo en veiligheid, procestechniek, bouw en scheepvaart. Op dit moment is het bedrijf in gesprek met enkele instituten. “Gilde-BT Opleidingsgroep heeft goede ervaren medewerkers en een uitgebreid netwerk”, zegt Simons trots. “Inmiddels hebben we 150 trainers die door heel Nederland opleidingen verzorgen. Door verder te groeien kunnen we onze dekking verbeteren en een nog grotere kostenbesparing voor onze klanten en aanhakende partijen realiseren. Meer en meer opleiders hebben moeite om hun backoffice zelfstandig te organiseren. Ook

de veranderingen in de markt, de vraag, recessies en veranderende subsidieregels maken dat steeds meer opleiders het moeilijk krijgen. Enkel door flexibel te zijn en je bedrijf door te ontwikkelen, red je het in deze markt.”

Van Dreumel knikt: “OVD Opleidingen maakt nu de transitie van het enkel invullen van de opleidingen naar een fullservice organisatie. Dankzij de producten en diensten van Advance Groep en Gilde-BT Bedrijfsopleidingen kunnen we klanten volledig

**‘DOOR VERDER TE GROEIEN
KUNNEN WE ONZE DEKKING
VERBETEREN EN EEN NOG GROTERE
KOSTENBESPARING VOOR ONZE
KLANTEN EN AANHAKENDE
PARTIJEN REALISEREN’**

ontzorgen en meedenken over hun strategie. Dat sluit ook aan bij de ontwikkelingen die binnen de retail plaatsvinden. Voorheen werden de opleidingen ingekocht. Nu kiezen grote retailers steeds vaker voor het aanstellen van een eigen trainer of opleidingsdeskundige. Zij zoeken dus niet zozeer een partij die de invulling van een training verzorgt, maar een opleidingsorganisatie die het totaalplaatje kan bieden.” Palland: “Het is ontzettend leuk en uitdagend om samen op te trekken en de strategie voor de komende jaren te bepalen.”

Meer weten over de producten en diensten van Gilde-BT Opleidingsgroep? Neem contact op via het algemene nummer 0900-3700000.

www.gbt-bedrijfsopleidingen.nl
www.advance-groep.nl
www.ovd-opleidingen.nl

OVER DE OPLEIDINGSGROEP VAN GILDE-BT

Gilde-BT (BT staat voor bij toeval) werd in 1996 in Venlo door Charles Simons en Godfried Hendrickx opgericht; een intermediair in opleidingen en trainingen voor de industriële sector en afzetorganisatie ZON fruit & vegetables en ondersteuner van bedrijfsscholen. Ook gaf het bedrijf advies op het gebied van organisatie en subsidies. In 2000 nam Gilde-BT de afdeling contractonderwijs over van ROC Gilde Opleidingen en daarmee werd het aanbod uitgebreid met erkende mbo-opleidingen in de vorm van bbl-opleidingsprogramma's. Godfried Hendrickx stapte 3,5 jaar geleden uit het bedrijf.

Gilde-BT is een privaat bedrijf en heeft als filosofie om bedrijven en hun medewerkers te voorzien van goede opleidingsprogramma's voor uitvoerend personeel en eerstelijns middenkader. Inmiddels bestaat de opleidingsorganisatie naast Gilde Bedrijfsopleidingen uit Advance Groep (sinds 2017) en OVD Opleidingen (sinds 2018). De komende jaren wil het bedrijf doorgroeien als aanbieder van diverse opleidingen en trainingen voor bedrijven die opereren in specialistische markten. Gilde-BT Opleidingsgroep maakt samen met Gilde-BT Outsourcing en Gilde-BT Software onderdeel uit van de Gilde-BT organisatie. ING Corporate Investments participeert met een minderheidsbelang in de organisatie.

RIA VAN 'T KLOOSTER, DIRECTEUR NRTO

'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, NRTO, 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 NRTO-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 NRTO 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 NRTO 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.nrto.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

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

– in tegenstelling 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



Dirk-Jan Rebel

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



17



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.



Machinebouwer
Olav Tronrud gebruikt



Ontdek waarom op:
innius.com/olav

OEE verbeteren

Voorspellend Onderhoud

Industrie 4.0

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





VITALITEIT



20

KIM SCHAMP-DOORNENBAL, 2B UNIQUE COACHING EN TRAINING

LEIDER MET PAARDENKRACHT: MEER FOCUS, FLOW EN SUCCES!

Veel ambitieuze en succesvolle professionals, managers en ondernemers willen groeien, flow ervaren en succesvol zijn. Maar hoe blijf je in the lead? 2B Unique helpt directeuren, managers, leidinggevende en ambitieuze professionals dichterbij hun persoonlijke innerlijk leiderschap te komen en te werken vanuit hun potentieel, waardoor ze krachtige, energieke, succesvolle leiders worden.

In de huidige maatschappij moeten we zo veel, veranderingen gaan razend snel en dan luisteren we niet meer naar onze innerlijke stem. We zijn vaak bezig met brandjes blussen en komen niet toe aan het werk dat er echt toe doet. Dit geeft

ons mentale en fysieke stress. Managers en leidinggevendenden hebben een diep verlangen om volledig zichzelf te mogen zijn. Ze willen met hun snelle denken, schakelen en intense voelen optimaal excelleren. Ze hebben echter het gevoel te worden belemmerd en ervaren blokkades op hun weg.

PASSIE EN TALENT BENUTTEN

Mensen laten floreren vanuit hun passie en unieke talenten, op het werk en thuis. Dat is het doel van Kim Schamp-Doornenbal van 2B

Unique coaching en training. 2B Unique geeft krachtige en duurzame leiderschaps- en teamtrajecten, waarbij paarden als onontkoombare katalysator worden ingezet. Deze duurzame transformaties bij directeuren, managers, professionals en (MT) teams resulteren in krachtige, energieke en succesvolle leiders en meer flow. Paarden spelen in dat proces een confronterende en activerende rol. Dat confronterende zit in de spiegel die paarden voor houden.

2B Unique biedt een prachtige plek om te werken aan persoonlijke of teamontwikkeling, weg uit je kantoorruimte, midden in het groen en werken buiten je comfort-zone. Leidinggevend van onder andere Rabobank, Achmea, Deloitte, KPMG, Volkerrail, NEC, Pro-Persona, Ministerie van Justitie en Veiligheid, gemeentes en politie werden al geïnspireerd door de eyeopeners die Schamp-Doornenbal onder andere met haar paarden creëert tijdens het Krachtig Innerlijk Leiderschap Traject. "Veel manager en professionals willen volledig zichzelf zijn in hun rol op het werk, maar in de praktijk merken ze vaak dat ze worden belemmerd het optimale uit zichzelf te halen met hun kwaliteiten en druk die ze ervaren. Als je blokkades ervaart, kun je nooit optimaal leiding nemen en geven op de manier die voor jou en jouw organisatie het meest efficiënt is", aldus Schamp-Doornenbal.

KRACHT VAN HET PAARD

Een vroege maandagochtend in Haalderen. De lucht is blauw, de nazomerzon schijnt. Het gras is nog nat. De paarden Ritano en Unique staan in de weide te grazen, op de prachtige centraal gelegen locatie van 2B Unique, waar ze is opgegroeid en inmiddels met haar man en twee kinderen woont en werkt. Een mooi moment voor Kim Schamp-Doornenbal om aan tafel met uitzicht op de paarden een beeld te geven van haar groeiende bedrijf 2B Unique.

Verwacht bij 2B Unique geen standaard communicatietraining of leiderschapstraject. "Veel van dat soort trainingen worden vanuit de theorie gegeven", aldus Schamp-Doornenbal. Met de aanwezigheid van paarden leer je zoveel meer. De sessies met paarden zijn zo krachtig en werken op een onbewust niveau zeer lang na op zowel het systeem van de individu als op de groep. Je krijgt zicht op wat er echt speelt

KIM

Kim Schamp-Doornenbal is eigenaar van 2B Unique coaching en training en expert in natuurlijk leiderschap, Emotionele Intelligentie (EQ) en (team)flow. Haar drijfveer is om mensen zelf de verantwoordelijkheid te laten nemen voor hun innerlijk leiderschap en te laten floreren vanuit hun passie en unieke talenten. Zodat ze krachtiger en succesvoller zijn, kunnen excelleren en een krachtig en energiek (werk en privé) leven leiden wat ze wensen. Ze is energiek, (liefdevol) confronterend en zet ervaringsgericht leren in middels de inzet van paarden. Haar stijl is te omschrijven als onontkoombaar, no-nonsense, gigantisch effectief en duurzaam.

'ALS JE BLOKKADES ERVAART, KUN JE NOOIT OPTIMAAL LEIDING NEMEN EN GEVEN OP DE MANIER DIE VOOR JOU EN JOUW ORGANISATIE HET MEEST EFFICIENT IS'

en toe doet. Paarden geven zo zuivere feedback, waardoor het diepe, onuitwisbare indrukken achter laat bij klanten. Dit is de aanjager binnen de stevige transformatie die mensen door maken. Het voornaamste is dat je leert contact met jezelf te leggen. Dat klinkt zweverig, maar je moet weten wie je bent. Bewust zijn van wat je uitstraalt, maar vooral wat je wil uitstralen? Als je daar grip op hebt, kun je beter verbindingen leggen met andere mensen. Zeker op de werkvloer. Er zijn oud-klanten die er jaren later nog op terugkomen als ik hen weer zie."

SCEPTISCHE DIRECTEUR?

"We werken binnen onze team- en leiderschapstrajecten met doelen, welke gedurende het traject worden getoetst door feedbackgevers. Dit zijn directe collega's vanuit de organisatie en teamleden. Daar hoort dus een stukje kwetsbaarheid bij. Durf je iemand, je collega, RvB en anderen, te vragen wat zij écht van je vinden en deze feedback ook echt te ontvangen. Tijdens de kick-off sessie van de ontwikkeltraject zetten we direct de paarden in als versneller. Dit is een intakegesprek waarbij we de doelstellingen voor het traject scherp stellen en afsluiten met een speed coaching bij de paarden. Altijd spot on!"

"Laatst sprak ik Jan, een ambitieuze directeur van een groot detacheringkantoor,

21



voor een kick-off sessie op kantoor. Een intelligente man welk razendsnel schakelt vanuit zijn ratio en zelf aangeeft ook goed te kunnen voelen wat er speelt. Hij heeft net zoals velen, al meerdere cursussen, test en trainingen gevolgd over communicatie, authenticiteit en dergelijke. Na de doelen voor zijn traject af te hebben gestemd, gaan we naar de paarden. Hij stapte de bak in met de opdracht om verbinding te maken met het paard en beweging te creëren vanuit het midden van de bak. Ritano, het paard, zette een galop in en rende de bak rond. Deze man had zo'n (onbewuste) innerlijke onrust en het paard reageerde daar direct op. Hij liep de benen onder zijn lijf vandaan. Ruim zeshonderd kilogram geeft een directe spiegel, wat zeer confronterend is. Jan, zeer sceptisch over de inzet van paarden in het traject, draaide zich om en zei 'Kim, dit is exact wat er binnen mij en mijn teams gebeurt. Ik denk dat ik in verbinding sta met mijn medewerkers maar ze vliegen alle kanten op'. De situaties in de bak blijken, ook onder de sceptici, herkenbaar vanuit de werkvloer of privésfeer, vertellen de klanten. Maar dan?"

KRACHT VAN DE LEVENDE SPIEGEL

"Dit maakt dat paarden en ik in korte tijd door innerlijke conflicten en blinde vlekken heen prikken. Een dosis lef en wil om te veranderen is wel nodig bij mijn klanten. We zetten direct oefeningen en methodieken in om te experimenteren



**'STA EENS STIL
BIJ SIGNALLEN DIE
ANDERE MENSEN
AFGEVEN EN NOG
BELANGRIJKE, DIE
JE ZELF AFGEEFT'**

met nieuw gedrag. Dit is een ervaring wat we in een coachgesprek aan een tafel niet kunnen evenaren en is life-changing voor bijvoorbeeld Jan's ontwikkeltraject. Jan liep voorop in de organisatie en dacht aansluiting te hebben met zijn medewerkers, echter werkte hij zelf zo hard en had geen grip op wat er in zijn teams gebeurde. In het geval van bovenstaande casus van Jan hebben we een korte lichaamsbewustzijnsoefening gedaan, en gewerkt aan de bewustwording van zijn uitstraling waarna dezelfde opdracht volgde. Jan kreeg vanuit het paard directe oordeel loze en heldere feedback. Nu kreeg hij vanuit rust en verbinding een enthousiast paard om hem heen dravend. Door het besef en de mogelijkheid om de focus eerst bij jezelf te leggen, waarna je de aandacht verlegt naar je omgeving, creëer je moeiteloos contact en eenheid."

VAN ONBEREKENBAAR NAAR IMPACT

Schamp-Doornenbal merkt dat veel mensen paarden onberekenbaar vinden. "Maar eigenlijk zijn paarden dat helemaal niet. Paarden kunnen, als kudde- en vluchtdier, vanuit nature razendsnel scan- en inschatten of er gevaar dreigt of niet. Dit betekent dat ze de onderstromen en (in)congruent gedrag direct kunnen lezen. Wij mensen zoeken de handleiding daar te vaak voor, of leggen het buiten onze eigen beïnvloedingskring. Als je de signalen herkent zijn ze juist heel berekenbaar. Dan kun je met ze samenwerken.





Geldt dat principe ook niet voor met jezelf en met je collega's op de werkvloer?"

"Sta eens stil bij signalen die andere mensen afgeven. En nog belangrijker, die je zelf afgeeft. Doe je dat wel eens? Helaas hebben wij deze signalen steeds minder vaak door. De huidige maatschappij denkt maar door en er is weinig ruimte voor vertraging, denken mensen. 2B Unique wil met hun ontwikkeltrajecten breekpunten op zowel individueel als groepsniveau voor zijn. Met hun duurzame zes maanden Krachtig Innerlijk leiderschapstrajecten, in kleine groepen, ga je met gelijkgestemden tot de kern van jezelf. Je stuurt jouw kompas en ervaart leiderschap vanuit flow. Je leert in verbinding te staan en te blijven met jouw potentieel, waardoor je productiever, succesvoller en gelukkiger wordt. En niet onbelangrijk vanuit rust je team aan kan sturen."

EXCLUSIEVE 4 DAAGS BUSINESS & LEADERSHIP RETREAT

Woensdag 6 t/m zaterdag 9 november
op Magisch Ibiza

Speciaal voor een selecte groep ambitieuze managers, directeurs en ondernemers.

Ben jij klaar met alles doen vanuit je snel schakelende 'hoofd'. Kan jij je verliezen in de to-do lijsten en blijf je rondcirkelen in vaste patronen? Wil jij de dagelijkse waan van de dag vaarwel zeggen, keuzes maken door koers te zetten vanuit jouw eigen kompas? Waardoor je je zowel in werk als privé sfeer goed en energiek voelt en meer impact hebt op jezelf en je omgeving.

Durf jij het avontuur aan, grenzen te verleggen en je verlangens in kaart te brengen? Dan is dit programma echt iets voor jou.

Voor meer informatie ga naar www.2b-unique.nl

TOEKOMST

Sinds 2013 werkt Schamp-Doornenbal als zelfstandig ondernemer en richt zich op het bedrijfsleven met haar talent-, leiderschaps- en teamontwikkeltrajecten. Ze werkte in ziekenhuis Rijnstate in Arnhem als verpleegkundig specialist, maar dat was niet meer te combineren met mijn groeiende bedrijf. Eind 2014 maakte ze de keuze om fulltime te ondernemen en haar bedrijf te laten ontwikkelen en groeien naar waar het nu staat. Met haar achtergrond in het ondernemerschap, management, sales en gezondheidszorg weet ze de vertaling te maken naar de dagelijkse praktijk.

2B Unique blijft groeien, vertelt Schamp-Doornenbal. Mond-tot-mondreclame en een uitgebreid netwerk op LinkedIn blijken effectieve middelen om de klantenkring uit te breiden. "We hebben onze eigen locatie met een prachtige binnenruimte voor kleine groepen in Haalderen. Momenteel zijn we bezig met onze plannen om onze locatie uit te breiden met meer trainingsruimtes. Verder kunnen we gebruikmaken van een netwerk met prachtige trainingslocaties door heel Nederland. 2B Unique werkt samen met strategische partners, de experts op gebied van diversiteit, flow, emotionele intelligentie, energetisch en spiritueel werk en financieel en strategisch advies. Voor een totale aanpak van krachtig leider- en ondernemerschap."

Momenteel zitten 2B Unique in de ontwikkeling van een nieuw blended learning 'young high potential programma' met als doel een goede basis voor hun carrière te leggen. Ook wordt er een nieuwe online academy ingericht. "Ook bieden we in november een vierdaagse Business retreat aan op een stunning locatie op Ibiza. Een retreat voor een kleine exclusieve groep gelijkgestemden, om een diepe transformatie te garanderen. Ontplooien gaat je hele leven door. Zelf sta ik ook niet stil. Ik heb onlangs op Nyenrode een reeks colleges gevolgd over de Psychologie van Leiderschap, werk samen met een business coach en heb recent een NLP opleiding afgerond. Ik geef mijn klanten altijd mee: blijf jezelf duurzaam ontwikkelen. Duurzaam ontwikkelen kan bij ons. Ik zou iedereen in het bedrijfsleven willen adviseren om te ervaren hoe wij en onze paarden jou en je organisatie kunnen helpen om een sterkere, effectievere en ook energiekere leider te worden. Durf jij het aan? Neem gerust vrijblijvend contact met ons op", aldus Schamp-Doornenbal.

Ga voor meer informatie over de zes maanden trajecten, masterclasses en retreat van 2B Unique naar www.2b-unique.nl

SPECTUS COACHING HELPT
OM ENERGIEK TE ONDERNEMEN

AMBITIES... TOT JE KAPSEIST

Het bedrijfsleven legt mensen vaak een hoge druk op. Ondernemers doen dat juist bij zichzelf, vanuit de ambitie om nieuwe successen te boeken of vanuit een honger naar nieuwe inspiratie. Ze hebben sterke schouders, totdat alles ineens omslaat: het lichaam of het gezin trekt aan de rem of er komt een life event tussendoor. Spectus Coaching helpt deze ondernemers anders naar hun leven te kijken en dromen te realiseren.



In haar dagelijkse praktijk signaleert Henriette van Beijnum een terugkerend patroon. "Ik ontmoet ondernemers, maar ook managers en andere werkenden die vol ambitie telkens meer willen bereiken: blijven leren, ervaringen opdoen, nieuwe samenwerkingen opzoeken, uitdagende projecten aangaan, het bedrijf laten groeien etcetera. Ze komen om in het werk en vragen veel te veel van zichzelf. Je zou ze overambitieuze mogen noemen, maar zelf zien ze dat niet zo. Het past bij hun levensstijl en is daarmee verweven geraakt. Hier ligt hun opdracht, hun missie, vinden ze. Ze ontnemen er zelfvertrouwen en een gevoel van eigenwaarde aan. Steeds verlangen deze mensen naar een nieuwe prikkel, een kick, wat hen ertoe drijft om telkens wow-momenten te creëren. Elke keer als dat lukt, geeft dat bevestiging, maar ze verliezen uit het oog wat het kost als ze - en daar zit de crux - geen 'nee' durven zeggen."

GEVOEL VAN MOETEN

Van Beijnum vergelijkt de situatie met een dinerbuffet. "Je weet hoe dat gaat: alles oogt even mooi en lekker en voor je het weet blijkt je bord te klein. Ook al raak je op een gegeven moment vol, de verleiding blijft om toch weer een keer langs de gerechten te lopen en je eraan te bezondigen. Je kruipt zowel in de rol van opschepper als opeter, waarbij de laatste ondergeschikt is aan de eerste. Waar zeg je eigenlijk iedere keer 'ja' tegen? Kan het anders? De neiging om altijd maar door te gaan vloeit voort uit een innerlijk gevoel van moeten. Je hebt geleerd jezelf op deze wijze aan te sturen en te vertrouwen op je eigen kracht, hetgeen je houvast geeft. Het lukt je niet meer om dat los te laten, want je vindt dat het bij het ondernemerschap hoort. De schoorsteen moet toch roken? In een vrij weekend voel je de drang om toch nog even achter je laptop te kruipen en voor je het weet slaat de

klok dan één, twee, drie uur in de middag. De boog blijft maar gespannen en op een gegeven moment vertaalt zich dat in klachten van je gezin of van je lichaam, zoals slecht slapen, hoofdpijn of een vastzittende nek."

IN DE MISÈRE

Dingen stapelen zich vaak op, weet Van Beijnum. "Er vindt een life event plaats, bijvoorbeeld dat je vader overlijdt. Ondertussen zeurt je lijf al een tijdje en beginnen je partner en kinderen kenbaar te maken dat ze zich tekortgedaan voelen. Dan komt er een moment dat je kapseist en ineens ervaart dat je in de misère zit." Daar springt Spectus Coaching in, desgewenst op twee fronten: de ondernemer helpen zichzelf duurzaam recht te trekken en hem of haar begeleiden in het herstellen van de 'schade', zoals huwelijkse spanningen, waarbij ook de partner betrokken kan worden.

De grote druk op ondernemersvlak zit volgens de coach veelal in wat zij 'het situationele' binnen het bedrijf noemt. "Je wordt geconfronteerd met veranderingen bij je medewerkers, zoals ziekte, zwangerschap of ontslag nemen, terwijl je op een bepaalde continuïteit dacht te kunnen vertrouwen. Dat vergt incasseringsvermogen. Je moet je aanpassen, je doelen bijstellen en juist dat laatste voelt voor de gemiddelde ondernemer als een ware aardbeving."

KOM UIT DE ACTIE

Spectus Coaching gebruikt als belangrijke tool een leercirkel. "Handel je van nature volgens het principe van 'overzicht scheppen, beslissen en doorgaan', dan moet je naar de overzijde, naar het aanwenden van andere gereedschappen", zegt Van Beijnum. "Je gaat nieuwe ideeën genereren en je verbeeldingskracht laten spreken. Het creatieve aspect haal je naar voren, waarbij je eerst meer mogelijkheden leert zien en je niet direct gedwongen voelt om beslissingen te nemen. Kom uit de actie en benut je voorstellingsvermogen. Erg confronterend, weet ik uit ervaring, maar ook heel effectief. Stel jezelf de vraag waar je over tien jaar wilt staan en dan niet zozeer als ondernemer, maar als mens. Welke leuke dingen zou je graag doen, zonder steeds die hijgende adem in je nek te voelen? Kortom, kan het anders? Ik stoom de mensen die ik coach klaar om zichzelf die vraag te stellen en hem te beantwoorden, om naar binnen te kijken en hun diepere ik op te zoeken. Het gaat om zingeving. Niet om 'dien

GRATIS BEHOEFTE SCAN

Als introductie voor ondernemers biedt Spectus Coaching kosteloos de Behoeftescan aan, naar keuze telefonisch of live en desgewenst ook op locatie. "Tijdens zo'n kennismakingsgesprek, dat verder tot niets verplicht, vraag ik intensief door naar de behoeften op drie fronten: bedrijfsmatig, als ondernemer en persoonlijk", licht Henriette van Beijnum toe. Deze scan aanvragen kan op de website (contactpagina) van Spectus Coaching, met invoer van de code business2019.

Meer informatie:
Henriette van Beijnum
Spectus Coaching
www.spectuscoaching.nl

ik de klant?', maar 'dien ik mezelf?' Je hoort wel eens de term 'mindful', maar ik richt me tijdens de coachingstrajecten liever op wat ik als 'meaningful' omschrijf."

RUIS ERAF

Het programma Energy Drives, dat Spectus Coaching actief benut, leert de ondernemer keuzes te maken. "Waar zeg je ja en nee tegen? Je moet een scheiding maken tussen wat je echt zinvol vindt en allerlei klussen die je erbij pakt. Waar ligt je werkelijke kracht en wat stemt je blij? Hoe haal je vervolgens de ruis eraf? Durven delegeren vormt vaak het grote obstakel, zeker wanneer het bedrijf niet zo veel financiële rek heeft. Vervolgens breekt de fase aan van het tactisch uitvoeren en daarbij is de juiste support essentieel, anders val je na verloop van tijd weer in je oude patronen terug. We brengen deze valkuilen in kaart en maken de wijze van samenwerking met anderen en communicatie inzichtelijk. Ik leer de ondernemer te strepen in de agenda en tijd in te ruimen om leuke dingen te doen met partner of gezin. Aan het eind van zijn leven zegt niemand tegen zichzelf: 'Had ik maar harder gewerkt.' Wel: 'Had ik maar meer tijd met de mensen om me heen doorgebracht.' Sommige ondernemers zien pas het licht zodra het echt misgaat; ze zijn heel goed in het negeren van signalen. Gelukkig kan ik ook in dat stadium veel voor ze betekenen, maar liever eerder."

Meer informatie: www.spectuscoaching.nl





WIJNBERGER COACHING

LAAT STRESS NIET LANGER EEN TE GROTE ROL SPELEN

In veel beroepsgroepen loopt de werkdruk op, grenzen vervagen en worden verlegd. Veel mensen hebben ook nog te maken met een druk sociaal leven en een gezin thuis. Hoe kun je anno 2019 je leven zo inrichten dat je er niet aan onderdoor gaat en daarna met een burn-out thuis zit? Vanessa Wijnberger van Wijnberger Coaching bespreekt dit soort vragen met haar klanten.



Ruim 17 procent van de werknemers in Nederland ervaart burn-outklachten, meldt het Rijksinstituut voor Volksgezondheid op haar website. In 2017 kwamen 1.962 meldingen van overspannenheid en burn-out binnen bij de Nationale Registratie van het Nederlands Centrum voor Beroepsziekten. Dat aantal zal alleen maar oplopen, denkt Wijnberger, als er nu niets verandert in de cultuur binnen veel beroepsgroepen en bedrijven.

VALKUILEN

‘Wacht niet langer om stress een te grote rol in je leven te laten spelen’, schrijft ze op haar website. Wijnberger is ruim drieënhalf jaar werkzaam als coach, begeleider en trainer. En haar klantenkring breidt zich uit. ‘Aan de ene kant goed voor mij, maar dat betekent wel dat meer mensen klachten hebben die voortkomen uit stress. En ik wil hen

graag helpen om samen tot een oplossing te komen voor die klachten. Ik heb geen lijstje dat ik afwerk met punten die beter moeten. Het gaat erom dat je een steen oplicht en samen kijkt hoe mensen anders met situaties of patronen kunnen omgaan.’

‘Ik werk ook samen met een Arbodienst en zie en spreek in die hoedanigheid veel mensen die stress hebben en daardoor ook lichamelijke klachten opmerken. In eerste instantie ga je na of er niet echt alleen iets lichamelijks aan de hand is. Als dat niet het geval is ga je dieper met iemand in gesprek. Je gaat kijken hoe iemand zijn leven inricht en hoopt valkuilen te ontdekken’, aldus Wijnberger. Je gaat kijken hoe iemand zijn leven inricht en hoopt valkuilen te ontdekken om vervolgens handvatten te bieden voor oplossingen’, aldus Wijnberger.

PREVENTIE

De werkdruk neemt toe en leidt tot ongewenste patronen, merkt ze. ‘Mensen willen zo snel mogelijk naar hun werk, pakken de auto, staan in de file, gaan achter de computer zitten, werken mails weg en vergeten soms zelfs te pauzeren. En zelfstandig ondernemers willen vaak altijd bereikbaar zijn om geen klussen en inkomsten te hoeven missen. Maar soms kun je ook even een half uur of een uur je telefoon weg leggen. Om je hoofd en lichaam even te resetten. Als je op de fiets naar je werk kunt, pak de fiets. Dat kan verhelderend werken, ontspannend. En houd vast aan pauzes, loop een blokje om. Dat komt je productiviteit en concentratie ten goede. Kleine aanpassingen kunnen echt helpen.’

Voor preventie van burn-outs is een belangrijke rol weggelegd voor werkgevers, vertelt Wijnberger. ‘Binnen sommige bedrijven heerst een cultuur van altijd maar doorgaan. Steeds grenzen verleggen qua werktijd en –druk. Maar denk ook aan de werkomgeving. Het is niet goed om met meer dan vier mensen op een werkplek te zitten. Met meer mensen geeft zoveel prikkels. Gelukkig is er wel echt een omslag gekomen binnen het bedrijfsleven dat mensen met stressklachten serieus worden genomen. Eerder werd er weleens wat minachtend, lacherig over gedaan. Zo van, stel je niet aan: we werken allemaal hard en zijn moe. Ik wil daarom ook het thema vitaliteit bespreekbaar en concreet maken bij het bedrijf van mijn klanten.’

VOELSPRIETEN

Wijnberger vindt het belangrijk dat werkgevers én collega's signalen van een aanstaande burn-out herkennen. ‘Je hoopt er natuurlijk zo vroeg mogelijk bij te zijn. Voor de werknemer, maar ook voor de werkgever. Die wil ook niet dat iemand heel lang thuis zit. Ga open en eerlijk in gesprek over hoe het met iemand gaat. Toon interesse. Is iemand vaker geprikkeld, besluiteloos of trekt iemand zich terug die normaal gesproken op de voorgrond staat. Je hoeft niet uren met elkaar te zitten, maar verlies elkaar niet uit het oog. Zet je voelsprietten uit.’

‘In mijn rol als coach wil ik handvatten bieden om stressvolle situaties te verminderen. Dat is ook een samenspel tijdens de gesprekken, in een aantal sessies. Ik vraag altijd: waar krijg je positieve energie van? Waar ben je goed in? Zoom in op je kwaliteiten en benut die ook in je werk en in je privé-leven. Stress heb je nodig om te presteren, maar je moet voorkomen dat alle alarmbellen in je lijf rinkelen.’

wijnbergercoaching.nl



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 transport-fietsen 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.

29



De grootste fietsenstalling ter wereld staat in Utrecht. >



MEER RENDEMENT, BEGIN BIJ JEZELF!

Haal jij het maximale uit jouw onderneming? Te weinig tijd? Stel jezelf dan eens de vraag: waarom ben ik ondernemer geworden? Doe ik nog steeds de dingen waar ik echt plezier aan beleef. Wat slurpt tijd? Is dat echt tijd of kost het je vooral heel veel energie en dus productiviteit.

Dingen doen waar je géén plezier uithaalt kosten namelijk vele malen meer moeite. Dus ook voor jou geldt: ben ik de juiste man/vrouw op de juiste plek. Maak een lange termijnplan en kies bewust om te investeren in automatisering of outsourcing. Stoot af wat niet leuk is, doe waar je goed in bent. Dáár behaal je succes mee en maakt dat je met opmerkelijk meer plezier onderneemt.

ONDERNEMEN IS JEZELF STEEDS OPNIEUW UITVINDEN

Ondernemen is meer dan topsport. Topsporters stoppen op hun hoogtepunt, maar een goede ondernemer vindt zichzelf iedere keer weer opnieuw uit. Dat vraagt om een enorme inspanning keer op keer. Belangrijk dus dat je lekker in je lijf zit. Neem eens vaker een glas water bij je wijntje, kom in beweging, ga weer sporten, laat je inspireren door alle tips over vitaler leven. En lees vooral even verder.

MAXIMAAL OPLADEN VOOR HET BESTE RENDEMENT

Wanneer heb jij voor het laatst écht gelachen, oude herinneringen opgehaald, een goed gesprek gevoerd. Mensen zijn sociale wezens. Wij hebben échte verbinding nodig. Daardoor krijgen we energie en raken geïnspireerd. Het maakt ons aanzienlijk creatiever, positiever, we zien sneller oplossingen en mogelijkheden. Dat maakt ons productiever. Waarschijnlijk zie en spreek je veel mensen elke dag, maar hoe vaak spreek en zie je je (oude) vrienden en jouw familie en naasten?

Te weinig? Maak een zakelijke deal met jezelf. Blok elke maand een avond in je agenda en plan dit in.

INVESTEREN IN JEZELF, CREËERT EEN WINNEND TEAM

Optimaal rendement halen uit je onderneming doe je natuurlijk niet alleen. Daar heb je jouw team voor. Ben je tevreden over je team of is er absoluut meer uit te halen? Waarschijnlijk dat laatste. En haal jij het maximale uit jezelf? Kijk 's ochtends in de spiegel. Wie zie je? Mensen omringen zich graag met gezonde, vitale mensen die succes hebben. Straal jij dat uit? Heb jij die frisse blik, energie en lijf wat kracht uitstraalt.

IN DRIE STAPPEN MEER RENDEMENT

- 1) Zorg dat je lekker in je lijf zit
- 2) Creëer tijd voor de mensen die er toe doen
- 3) Doe waar je plezier aan beleeft

Zo gaat plezier en 'vitaal zijn' voor jou werken en trek je mensen aan die ook het maximale uit zichzelf willen halen. Creëer jouw 'winning team' op weg naar succes. Jouw zakelijke succes!

VITALITEIT EN LEEFSTIJL ZIJN TRENDING

We kunnen er niet meer om heen; vitaliteit en leefstijl is trending! Steeds vaker worden leefstijl en vitaliteit echter in één adem genoemd, hoewel er veel overeenkomsten zijn, is er wel degelijk ook een verschil tussen leefstijl en vitaliteit.

Er zijn uiteraard heel veel verschillende definities van leefstijl en vitaliteit. En wat is nou eigenlijk een gezonde leefstijl? In bijgaand artikel neem ik jullie kort mee in mijn visie. In mijn optiek bestaat een gezonde leefstijl uit gezond en gevarieerd eten, voldoende bewegen en ontspanning. Een leefstijlcoach richt zich primair op de fysieke aspecten van gezondheid, denk daarbij aan gezonde voeding, beweging, rust en gewichtsbeheersing. Een leefstijlcoach zal je begeleiden om de oorzaken van de disbalans aan te pakken en werkt naast motivatie en eventuele valkuilen ook aan het vergroten van je wilskracht en het veranderen van oude patronen om terugval van gedrag te voorkomen.

Naast een gezond leefpatroon spelen een goede nachtrust, balans tussen werk en privé, ontspanning en stress een grote rol bij hoe vitaal en energiek we ons voelen. Een vitaliteitscoach begeleidt naast fysieke aspecten aanvullend ook op deze thema's. Je kunt nog zo je best doen om gezond te eten of voldoende te bewegen, maar als je in een stresssituatie zit (werk of privé) of continue negatieve gedachten hebt dan blijf je moe en lukt het afvallen ook niet. Vanzelfsprekend heeft dit effect op je gezondheid. Soms zal een aanpak op meerdere vlakken nodig zijn om het uiteindelijk gewenste effect te bereiken. Als vitaliteitscoach werk ik op integrale wijze aan duurzame vitaliteit. Ik coach hierbij op de volgende vijf dimensies: fysiek, sociaal-emotioneel, mentaal, spiritueel en pro-activiteit (jij bent en blijft tenslotte zelf verantwoordelijk voor je eigen leven en de prioriteiten die je stelt). Vaak herkennen we de symptomen van disbalans op het fysieke vlak als eerste: moe, prikkelbaar, onregelmatig eten en overgewicht. De oplossing ligt echter vaak op mentaal/sociaal-emotioneel niveau, zingevingsvlak en op het gebied van pro-activiteit. Door te kiezen voor een integrale aanpak werk ik niet alleen aan de symptomen, maar kijk ik samen met de cliënt naar de onderliggende oorzaken van de disbalans. Ik werk hierbij met een vitaliteitscheck en het coachmodel van Mark Academy en maak daarnaast gebruik van verschillende interventies, tools en oefeningen.

PREVENTIEF WERKEN
AAN EEN GEZONDE
LEEFSIJL IS EEN
CADEAUTJE DAT JE
PAS LATER UITPAKT

Tot slot: om blijvend fit en vitaal te kunnen leven en werken zul je op alle vlakken goed voor jezelf moeten zorgen. Met ons drukke (Westerse) leven zijn we veelal vergeten (of verleerd) om ook echt naar onszelf te luisteren en te voelen wat goed voor ons is. Een goede verbinding tussen hoofd, hart en lijf is daarbij van belang. Als vitaliteitscoach help ik je graag (weer) te leren luisteren naar je lijf en hart om op basis daarvan gezonde keuzes te maken. Hoe je denkt beïnvloedt je energie en keuzes, verander je manier van denken en alles is mogelijk... Geen enkele reis is onmogelijk. Je hoeft alleen maar een stap vooruit te doen.

Benieuwd naar de mogelijkheden of meer informatie?
www.ingridtoonen.nl

31



STAP UIT DIE VICIEUZE STRESSCIRKEL

Iedereen merkt dat wel in de huidige maatschappij: alles moet sneller, groter, beter. Dat brengt veel druk en stress met zich mee. Ga maar na als je iemand vraagt hoe het gaat. Een antwoord dat je vaak krijgt is: "Druk, druk, druk." Wanneer je niet druk bent, krijg je een reactie als: "Oh waarom niet?" Druk zijn levert een zekere status op, maar aan de andere kant stijgt de stresslevel bij veel mensen. De gemiddelde leeftijd van mensen met een burn-out blijft dalen.

Veel collega's van mij richten zich op de ontwikkeling van leiderschap in combinatie met paarden, dat is ook een waardevol traject, maar ik richt mij op het neuropsychologische onderdeel bij mensen met te veel stress: hoe werkt het brein, je lichaam, in combinatie met de stressfactoren en hoe kun je die stress van je af laten glijden en uiteindelijk meer veerkracht kan ontwikkelen. De paarden helpen mij daarbij.

Paarden staan nog heel dicht bij de natuur, waar wij juist in deze maatschappij verder van afdwalen. Wanneer je voor een paard staat, houdt hij je een spiegel voor. Daarvoor hoef je niet eens te praten. Paarden checken in no-time je non-verbale aanwezigheid. Als je met veel stress voor een paard staat schiet het paard alle kanten op. Waar je bij een psycholoog in tien stappen tot onderhuidse factoren voor stress uitkomt, laat een paard dat in twee stappen al zien. En dat zonder over je te oordelen. Je krijgt feedback in een veilige omgeving.

Je merkt ook grote verschillen tussen mannen en vrouwen wanneer ze bij een paard in de bak staan. Dat zit 'm alleen al in de fysieke verschillen. Mannen hebben bijvoorbeeld niet alleen een groter hart en grotere longen dan vrouwen, maar produceren ook meer stresshormonen in hun bijniere. Een man maakt sneller stresshormonen en adrenaline aan dan vrouwen en dat kun je dus ook merken op de werkvloer, bij je leidinggevende of een collega. Als je je daarvan bewust bent, kun je je daarmee ook in een team beter verhouden tot elkaar. Het is goed om verschillen tussen elkaar te benoemen en elkaars valkuilen en kwaliteiten te onderkennen. Zo benut je ieders mogelijkheden om samen een eenheid te vormen.

Daarbij is sociale steun vanuit je team en je werkgever ook cruciaal. Om een team gezond te

houden en te laten functioneren, moet je elkaar in de drukte niet uit het oog verliezen. Er zijn veel signalen die je kunt opmerken wanneer iemand stress heeft: piekeren, prikkelbaar, afwezig. Je moet elkaar helpen om uit een vicieuze stresscirkel te komen. Veel mensen hebben dat namelijk niet door van zichzelf.

In dat geval biedt een therapie met paarden zeker uitkomst. Ik heb laatst iemand in contact gebracht met een paard door degene op een paard te laten liggen, ter ontspanning. Een ander paard kwam erbij en die knabbelde wat aan zijn hand. Ik zei te-

gen diegene: "Ben je nog hier, in dit moment?" Hij zei: "Nee, ik dwaalde met mijn gedachten af." Naar werk, bleek. Dat andere paard haalde hem terug naar zijn ontspanning. Om te aarden in het hier en nu. Een paard geeft dat subtiel aan. Patronen, valkuilen en kwaliteiten worden uitgelicht en vanuit daar kun je met jezelf aan de slag, met hulp van collega's en werkgever. Je kunt het niet alleen in deze maatschappij.

Meer info over therapie met paarden? Surf naar www.praktijkvoorpaardentherapie.nl



ESV Technisch Adviesbureau B.V. is in de afgelopen 25 jaar voor veel bedrijven uitgegroeid tot een betrouwbare partner op het gebied van de toepassing van de Europese machineveiligheidsrichtlijnen. Als marktleider in praktische machineveiligheid wordt zowel Nationaal als Internationaal gebruik gemaakt van onze expertise.

ESV IS STERK IN

ADVIESGEVING

- Machinerichtlijn
- Laagspanningsrichtlijn
- EMC richtlijn
- Richtlijn Drukapparatuur
- Richtlijn Arbeidsmiddelen
- Hogere Veiligheidskundige

RISICO INVENTARISATIE & EVALUATIE (RI&E'S)

- Opstellen van Risico Inventarisatie & Evaluatie. Indien er een branche catalogus beschikbaar is kan er gebruik gemaakt worden van de branche RI&E. Is deze niet beschikbaar dan wordt de RI&E opgesteld aan de hand van een algemene RI&E.
- RI&E met daarbij een duidelijk Plan van Aanpak.

DETACHERING

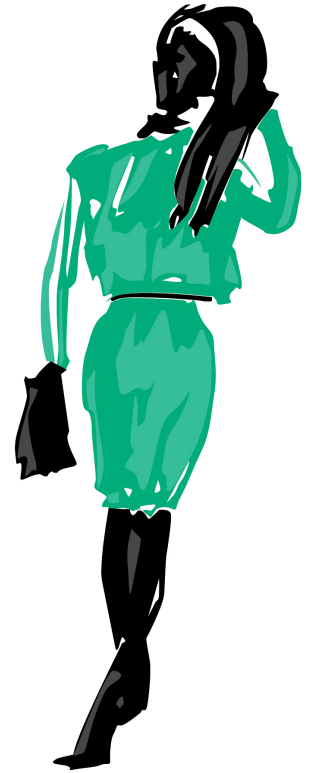
- Machineveiligheidsonderzoeken / risico-analyses.
- Opstellen documentatie / werkinstructies.

PROJECTBEGELEIDING VEILIGHEIDSPROJECTEN

- Uitwerken van de machineveiligheidsrapportages in concrete oplossingen.
- Opstellen van begrotingen voor veiligheidsaanpassingen in verband met investeringsaanvragen.
- Uitwerken van veiligheidsoplossingen in detail en het opstellen van offerteaanvragen.
- Projectbegeleiding bij de realisatie van de veiligheidsaanpassingen.
- Verzorgen van de eindcontrole.
- Verzorgen veiligheidstechnische FAT/SAT.

ESV IS DUIDELIJK

- Eenduidige aantrekkelijke tarieven.
- Eerst een oriënterend gesprek / bezoek.
- Vooraf een duidelijk overzicht van de werkzaamheden en de kosten.



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 privésituatie 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

ICT





36

INTERNATIONAL SECURITY PARTNERS

EEN DATALEK IS ZO GEBEURD

Met de nieuwe privacywet AVG (25 mei 2018) bent u als ondernemer eindverantwoordelijk voor de bescherming van privacy gevoelige informatie van uw medewerkers en relaties. Elke onderneming is uniek, wij kijken graag samen met u welke maatregelen het beste passen binnen uw organisatie. Werknemers, opdrachtgevers en andere relaties moeten er op kunnen vertrouwen dat hun privacy gevoelige informatie bij u veilig is, zegt de wet.

Hoe u deze verplichting uitvoert en welke maatregelen u neemt laat de wetgever over aan u. Het enige wat de wetgever er over zegt is dat u 'passende maatregelen dient te nemen'. In het geval dat privacy gevoelige informatie ongewenst in verkeerde handen komt wordt er gesproken over een datalek waarvan u verplicht bent melding te maken bij de Autoriteit Persoonsgegevens.

IN 2018 ONTVING DE AUTORITEIT PERSOONSgegevens 20.881 MELDING VAN DATALEKKEN.

Dit is een bijna een verdubbeling ten opzichte van 2017 waarin 10.009 en een verviervoudiging ten opzichte van 2016 waarin 5.617 meldingen werden genoteerd (Bron: Autoriteit Persoonsgegevens)

Ingeval van een datalek kan u dat een forse boete opleveren van de Autoriteit Persoonsgegevens en mogelijk tot reputatieschade leiden.

DATALEK TENGEVOLGE VAN ONDERSCHATTING

In onze praktijk zien wij dat bedrijven voornamelijk investeren in technische maatregelen en desgevraagd hun eigen kwetsbaarheid, als het gaat om de kans en effecten van een datalek, ernstig onderschatten. Dit blijkt uit de cyber risicoanalyses die we hebben uitgevoerd in opdracht van verzekeraars bij meer dan tweehonderd ondernemingen. Uit deze risicoanalyses blijkt dat veel ondernemingen geen objectief en goed beeld hebben bij wat privacy gevoelige informatie is en wat risico's en gevolgen zijn indien die in verkeerde handen terecht komt. Uit diezelfde analyses blijkt ook dat vele ondernemingen niet helder in beeld hebben hoe kwetsbaar zij zijn voor een cyber incident. Oorzaak hiervan is veelal bedrijfsblindheid. Daarbij constateren we dat er door ondernemers zwaar geleund wordt op hun externe IT partner en/of systeembeheerder en niet goed op de hoogte zijn van hoe de beveiliging van hun eigen IT infrastructuur is georganiseerd. Wij constateren dat de organisatorische maatregelen veelal te wensen overlaten en er weinig wordt geïnvesteerd in het creëren van cyber awareness onder medewerkers. Dat technische maatregelen een datalek niet voorkomen blijkt wel uit de praktijk.

DE MENS EN BEDRIJFSBLINDHEID

Een medewerker van een marketingbureau besluit om s 'avonds thuis zijn werk af te maken. Onderweg naar huis stopt hij nog even bij de supermarkt voor zijn avondeten. Hooguit 5-10 minuten is deze medewerker in de winkel geweest maar dit was lang genoeg om de laptop uit zijn auto te stelen. Deze laptop bevatte twee miljoen persoonsgegevens welke in vertrouwen door hun relaties zijn overgedragen aan het marketingbureau. Deze liggen nu op straat voor de hoogsteieder. In bovenstaand voorbeeld was sprake van een zeer betrokken en loyale medewerker. Wellicht als gevolg van bedrijfsblindheid in combinatie met

International Security Partners is de crisis management partner van MS Amlin op het gebied van cyberincidenten. Samen met gerenommeerde partners vormen wij het MS Amlin First Response Team. Het MS Amlin First Response Team staat 24/7 voor haar klanten klaar met onder meer crisismanagement, juridisch advies, IT ondersteuning, forensisch onderzoek en crisiscommunicatie. Deze nationale én internationale dienstverlening is erop gericht om risico's te beperken en te beheersen.

onvoldoende risico bewustzijn heeft dit incident kunnen plaats vinden. Voor de medewerker was het allemaal data op zijn laptop, voor de cybercriminelen is dit goud.

DE MENS EN ORGANISATORISCHE MAATREGELEN

Onze klant maakt gebruik van een glazenwassersbedrijf. Op een dag worden de glazen binnen gewassen. Eén van de glazenwassers laat een USB stick rondslingeren en verlaat vervolgens het pand. Een medewerker vindt de USB stick en wil deze terug brengen bij de eigenaar. Zij steekt de USB stick in de computer en het volledige bedrijfsnetwerk ligt een halve dag later plat. De USB stick was geïnfecteerd met een slim virus die niet door de virusscanners werd gedetecteerd.

Dit voorbeeld toont aan hoe een onschuldige en goedbedoelde actie van een medewerker tot grote gevolgen kan leiden. In dit voorbeeld moesten extra kosten worden gemaakt om het virus te verwijderen en is de getroffen onderneming een groot aantal uren lamgelegd.

UW DATA BESCHERMEN

Uw informatie moet beveiligd worden, door de juiste beveiliging voorkomt u dat gevoelige informatie in de verkeerde handen komt. Data beschermt u door technische en organisatorische maatregelen te nemen, International Security Partners kan u hierbij ondersteunen.

Enkele oplossingen die International Security partners u kan bieden:

- Awareness trainingen (klassikaal of middels E-Learning)
- Mystery Guest (op locatie of van afstand)
- Cyber Risico Analyse
- Informatiebeveiligingsaudit
- Het opstellen van een informatiebeveiligingsbeleid

37



EELCO WISSINK (W-TIC)

‘HET GAAT OM DENKEN EN HANDELEN IN TOEGEVOEGDE WAARDE’

Of een proces- en businessanalist waarde toe kan voegen aan de vraag van een opdrachtgever is voor een groot deel afhankelijk van zijn kennis en ervaring. Die is bij Eelco Wissink ruimschoots aanwezig. Sterker: hij voegt er een derde kwaliteit aan toe. Hij kan door zijn ervaring in trainingen en opleidingen ook een belangrijke rol spelen in de implementatie van de voorgestelde veranderingen.

Eelco Wissink studeerde logistiek aan de Vervoersacademie in Venlo en ging in de transportsector aan de slag. Hij werd bij Capgemini SAP-consultant en leerde alle ins en outs over in- en verkoop en logistieke processen. Hij specialiseerde zich in alle logistieke processen rond bedrijven, voordat hij SAP-consultant werd bij Capgemini. Op de Capgemini Academy raakte hij ook vertrouwd met de waarde van trainingen en opleidingen. Daar leerde hij dat in de keten van middelen, processen en mensen, vooral de mensen de doorslaggevende factor zijn bij het realiseren van succesvolle veranderingstrajecten. Na drie jaar te hebben gewerkt als businessprocess consultant bij Sandd besloot hij de overstap te maken naar een eigen onderneming. Hij startte met W-TIC, Wissink - Transformation & Improvement Consultancy.



Eelco Wissink: “Door mijn ruime kennis en ervaring ben ik in staat complete processen te overzien en tegelijkertijd te focussen op de diepere deelprocessen. Ik versta zowel de taal van de business als de IT. De combinatie van mijn vaardigheden zie je niet veel in consultancy. Ik analyseer processen, IT systemen, data, stel oplossingen voor en kan door middel van diverse soorten trainingen ondersteunen bij implementaties.”

Wissink formuleerde toen hij met W-TIC startte drie kernwaarden die voor zijn werkwijze cruciaal zijn: eenvoud, passie en resultaat. “Eenvoud in communicatie - mensen moeten begrijpen waar ik het over heb -, passie in proces- en verandermanagement en vooral voor de menselijke kant bij de uitvoering en ten slotte resultaat in het leveren van toegevoegde waarde ten behoeve van het totale proces. Want denken en handelen in toegevoegde waarde is waar je het verschil maakt.”

HET ICT-AANDACHTSPUNTENLIJSTJE BIJ EEN VERHUIZING

De economie zit in de lift, gelukkig is dat voor jou als ondernemer ook goed merkbaar. De orders blijven binnenstromen, omzetverwachtingen worden overschreden en onder de streep blijft er ook een mooi resultaat over. Het vinden van personeel is de laatste tijd wat lastiger, maar ook op dit gebied blijft je bedrijf gestaag groeien. Het is tijd voor de volgende stap, een nieuw onderkomen!

DE ZOEKTOCHT

Ieder bedrijf heeft zo zijn eisen wanneer er naar een nieuwe bedrijfslocatie gezocht wordt. Dit kan gaan om standaardzaken als grootte, bereikbaarheid en ligging van het pand. Ook de aan- of afwezigheid van branchegenoten of parkeerruimte zijn interessante zaken om te bekijken. Naast de eisenlijst is er natuurlijk het kostenplaatje waar rekening mee gehouden dient te worden. Huur- en servicekosten zijn het makkelijkst te inventariseren, maar ook energiekosten en betalingsvoorwaarden zijn belangrijk om mee te nemen in de vergelijking. Op ICT-gebied is er in deze fase van oriëntatie één aspect waar vaak niet op gelet wordt, de mogelijkheden qua internetverbinding. Het kopernetwerk is vaak niet snel genoeg en de kabel is helaas niet overal beschikbaar. Wanneer we naar glasvezelverbindingen gaan kijken zijn de verschillen enorm, zowel qua beschikbaarheid als qua kosten. Dezelfde verbinding kan zomaar op de ene locatie duizenden euro's per jaar duurder zijn dan op een andere locatie. Het liefst denken we in deze fase dan ook al mee met onze klanten.

DE VOORBEREIDING

Wanneer er een geschikte locatie is gevonden, kan er begonnen worden met de voorbereiding. Allereerst is het belangrijk te inventariseren wat er allemaal verhuisd dient te worden en welke personeelsleden hierbij helpen. Daarnaast dient er gekeken te worden naar de nieuwe locatie. Is er behoefte aan een verbouwing? Zijn de basiszaken zoals elektra, bekabeling en verlichting op orde en naar wens? Moeten de vloeren vernieuwd worden? Op ICT-gebied is het uiteraard belangrijk dat de netwerkaansluitingen op orde zijn. Ook de inrichting van een eventuele serverruimte is belangrijk om in dit proces mee te nemen. In de laatste fase voor het verhuizen dient ook de internetverbinding opgeleverd te worden en zullen de eerste zaken hierop aangesloten moeten worden. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het alarmsysteem.



DE GROTE DAG(EN)

Als alle voorbereidende werkzaamheden gedaan zijn, kan het fysieke verhuizen beginnen. Wanneer dit gestructureerd gebeurt, hoeft dit absoluut niet spannend te zijn. Het is uiteraard belangrijk van tevoren een draaiboek op te stellen en dit gedurende de dag zo strak mogelijk te volgen. Ook is het belangrijk na afloop van het overhuizen te bekijken of er tijdens de werkzaamheden ergens schade is opgetreden en of er spullen ontbreken.

Gedurende deze dagen is het opnieuw configureren van de apparatuur de grootste uitdaging op ICT-gebied. Alles vakkundig aansluiten is hierbij de eerste stap. Daarna kunnen aanpassingen in het IP schema gedaan worden. Tot slot dienen de routeringen van intern en extern dataverkeer nagekeken en eventueel aangepast te worden.

EEN HELPENDE HAND

Maandag, einde van de ochtend. Mijn telefoon gaat. Een van mijn klanten belt. Of ik op korte termijn tijd heb om een kennis van hem te bellen. Nou... de agenda staat redelijk vol, maar we hebben al jarenlang een prima relatie dus ik zeg hem toe dat te doen. Dat zou heel fijn zijn, want hij zit behoorlijk vast met een project.

Aansluitend bel ik en krijg zijn kennis in één keer te pakken. Hij steekt van wal, hoe hij een leverancier heeft gevonden die ruim een jaar geleden vol goede moed is begonnen om software voor hem te herschrijven. Dat daarbij allerlei technische 'uitdagingen' naar voren komen. Het had al lang klaar moeten zijn en de rekeningen stapelen zich op. Het vertrouwen in de leverancier is eigenlijk ook al een tijdje weg.

We maken een afspraak om dit verder uit te zoeken en daarbij neem ik het project op hoofdlijnen door. Is het contract met de leverancier aanwezig? Ja.

Is er ergens beschreven wat er verwacht wordt, waaraan het eindresultaat moet voldoen? Nou ja, een soort van. Maar dat begrijpt toch iedereen?

Is er tussentijds al iets geleverd? Ja, gelukkig wel. Maar dat zit nog vol met fouten.

Zijn er opleverdocumenten? Testverslagen? Nee, eigenlijk alleen een paar emails. En een paar boze, waarom het nog niet af is en dat het allemaal niet werkt. De antwoorden daarop zijn ook weinig constructief. Uit de woordkeus in de emails van beide kanten is af te lezen dat de relatie behoorlijk

ontspoord is. Ze hebben elkaar al een tijdje niet 'live' gesproken.

Een project zoals zoveel andere. Waar vol goede moed is begonnen en er gaandeweg problemen ontstaan, die niet adequaat worden opgelost. Het projectmanagement is volledig toevertrouwd aan de leverancier. De opdrachtgever beschikt niet over de inhoudelijke kennis of tijd om het beter te begeleiden.

Vaak vergelijk ik het met het laten bouwen van een huis. Ik snap dat er vakmensen nodig zijn en dat een architect nodig is om mijn visie om te zetten in tekeningen en het verkrijgen van vergunningen. Maar van de bouw zelf heb ik weinig verstand. Regelgeving, bouwbesluiten zijn voorbeelden van zaken waar ik niet in thuis ben. Kan ik misschien wel leren, maar daar heb ik geen tijd voor. En ook geen zin in om heel eerlijk te zijn. Ik wil gewoon een huis dat voldoet aan mijn visie en gebouwd wordt binnen het gestelde budget.

Daarom huur ik een bouwbegeleider in, die de taal van de vakmensen verstaat en genoeg ervaring heeft om in de buurt te komen van wat ik wil. Net als die kennis, zijn software-project is toch nog succesvol afgerond door

een andere leverancier. Hij kan weer verder met ondernemen.

En hoe staat het met jouw nieuwe idee? Die nieuwe app om klanten aan je te binden? Het klantportaal om processen te stroomlijnen of dat nieuwe software product waarmee je marktleider gaat worden?

Begeleid je die zelf? Of heb je daar helemaal geen tijd voor? Of eigenlijk geen zin in?



HERRIE IN DE KEUKEN

Onze mooiste werkdagen zijn wanneer we voor een intake naar een nieuwe klant gaan. Dat is voor ons dé manier om zo snel mogelijk in de keuken van een bedrijf te komen. Zo zaten we onlangs aan tafel met een directeur-groootaandeelhouder (DGA) van een familiebedrijf, laten we hem voor nu even Wim Jansen noemen.

Al snel werd ons duidelijk wat zijn bedoelingen waren: zijn bedrijf moet naar een hoger level, en klaar gestoomd worden voor de toekomst! In het gesprek komen zelfs termen als Lean en QRM voorbij. Wim is trots op zijn bedrijf dat al decennia lang in de familie is, en een diversiteit aan producten maakt voor diverse marktsegmenten.

Gaandeweg het gesprek merken we snel dat de organisatie aan alle kanten piept en kraakt. Het kost steeds meer moeite om de producten voor een goede prijs te verkopen, de klanten worden steeds kritischer, en omdat goed vakmanschap schaars wordt, staat ook de kwaliteit op de tocht. Alle hoop is gevestigd op de implementatie van een nieuw 'systeem', waardoor alles weer in het gareel moet komen.

We leggen Wim uit dat hij het met alleen een nieuw systeem niet gaat redden. Om teleurstellingen te voorkomen stellen we voor om een intake te doen waarin we medewerkers uit alle lagen van de organisatie interviewen. We maken daarbij een 'dwarsdoorsnede' van de organisatie, en doordat iedereen vrijuit zijn zegje mag doen, creëren we op deze manier tegelijkertijd draagvlak. Het is belangrijk om te kijken naar de oorzaken achter de problemen, en niet direct met een oplossing te komen.

Wij zien in iedere organisatie een aantal lagen, of pijlers

- De eerste is de cultuur (het gezamenlijke gedrag binnen het bedrijf). Zeker bij de oudere (familie)bedrijven zijn gewoonten stevig ingebakken, en is dit vaak moeilijk te veranderen, terwijl de wereld dat wel doet.
- De tweede wordt gevormd door de processen; welke stappen zijn nodig om een order af te handelen, en wie is voor welke stap verantwoordelijk.
- De derde is technisch; welke tools worden gebruikt om deze processen tot een goed einde te brengen.

Om stappen te zetten is het belangrijk dat de lagen op elkaar aansluiten, of dat de pijlers in balans zijn. Een proces verzinnen dat niet aansluit op de cultuur is zinloos; mensen zullen vaste gewoonten niet zomaar veranderen door een opgelegd proces. Een ERP-systeem dat de processen onvoldoende ondersteund zal er voor zorgen dat dat de processen niet worden uitgevoerd zoals deze bedacht zijn.

Vandaar onze intake: het is niet handig om een nieuw 'systeem' te introduceren zoals Wim dat van plan was, als je niet duidelijk hebt wat je verwachtingen zijn. De implementatie van nieuwe software is geen magisch wondermiddel.

Uit de interviews blijkt dat veel problemen ontstaan door een gebrek aan structuur. Gemaakte afspraken worden niet nagekomen, iedereen werkt op een eigen manier, en elkaar aanspreken op verantwoordelijkheden is men niet gewend. Verder is er weinig aandacht en begrip voor het werk van de collega's onderling. Kortom: herrie in de keuken.

We focussen ons nu op de tweede laag: De processen. We brengen de huidige situatie in kaart, en ontwerpen in een aantal workshops met de stakeholders het gewenste proces. Als dat duidelijk is, kunnen we beoordelen welk ERP-systeem het beste bij Wim z'n onderneming past.

Tijdens de implementatie van de ERP-software werpt ons werk de vruchten af: de medewerkers zijn enthousiast omdat ze vanaf het begin betrokken zijn bij het proces, en we zien hun betrokkenheid terug in de implementatie. Wim is blij omdat hij het afgesproken proces terugziet in de implementatie. Zonder dat het onwettelijk aanvoelt, omdat het nog steeds past binnen de bedrijfscultuur. En de software leverancier is blij omdat de weg voor hem geplaveid is. Hij kan de software dan optimaal inrichten.

Op deze manier kunnen we de keuken naar tevredenheid achterlaten; gemoderniseerd, efficiënt, en tegelijk nog steeds de keuken met het vertrouwde gevoel. Dat is de uitdaging waar we iedere dag onze energie uit halen.

DE DIAMANTMIJN

Waarom blijven verbetermogelijkheden liggen die allang opgepakt hadden moeten zijn? Is hier geen tijd voor of neemt niemand initiatief? In de praktijk is het antwoord vaak niet moeilijk: het dagelijkse werk moet doorgaan en deadlines moeten worden gehaald. Een veranderingsproces inzetten is wel moeilijk. Er moet de energie gestopt worden in gedragsverandering, structuur, doelen en een goed plan. Waarbij de eerste het allerbelangrijkste blijkt te zijn.

De samenwerking tussen collega's en tussen afdelingen is bepalend om echte verbeteringen tot stand te brengen. Hoe wordt omgegaan met planning en afspraken? Een sterk communicerend en samenwerkend team en zeker ook werkplezier bepalen een belangrijk deel het succes.

Het formeren van een verbeterteam en het inzetten van effectieve, eenvoudige digitale hulpmiddelen vormen de basis om verbeterpunten te signaleren en waar nodig bij te sturen.

De Diamantmijn heeft een concept om hierbij te ondersteunen. Met tijdelijke ondersteuning met digitale tools en een MKB-specialist krijgen organisaties de mogelijkheden aangereikt om structureel te werken aan gedragsverandering, heldere doelen. Hierbij wordt zoveel mogelijk gebruik gemaakt van de inzet van de eigen medewerkers.

Het concept van de Diamantmijn bestaat uit verschillende onderdelen:

- Een digitale vragenlijst om eenvoudig kansen en uitdagingen in de organisatie zichtbaar te maken
- Workshops om de visie, missie en de bijbehorende strategie te kennen, herkennen of te herdefiniëren.
- Tools om kpi's te (her)definiëren en te monitoren. Doelen, werkmethoden, processen en machines worden veel betere meetbaar.
- Op afroep beschikbare kennis, vaardigheden en ondersteuning.

De diamantmijn is een concept van samenwerking die u naar behoefte inzet. Deze inzet stemt u zelf af op uw eigen unieke situatie. De kansen en uitdagingen die er zijn worden snel helder en de eventuele inzet van externe specialisten wordt tot een minimum beperkt. Met De Diamantmijn wordt het oppakken van kansen en uitdagingen en zelf intern kennis opbouwen wel heel eenvoudig. Voor meer informatie: info@DeDiamantmijn.nl



HET EINDE VAN DE CONCURRENTIE

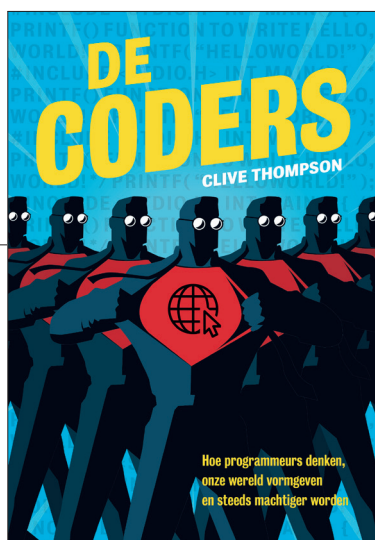
DOOR COR MOLENAAR

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

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

192 pag.

ISBN 978-90-2442-740-6.
€ 24,99. Boom.



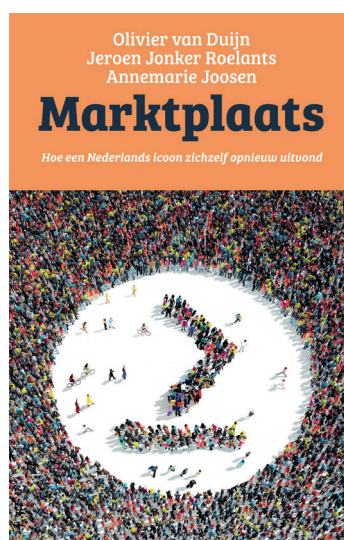
DE CODERS

DOOR CLIVE THOMPSON

Digitale platforms, sociale media en apps bepalen een steeds groter deel van ons leven. En dan moet de opmars van zelfrijdende auto's en robots nog beginnen. Welke invloed geeft dat de programmeurs, de mensen die verantwoordelijk zijn voor codes en algoritmes? Clive Thompson noemt ze de onzichtbare architecten van de maatschappij. Door bepaalde zaken sterk te vereenvoudigen en andere dingen juist niet, sturen zij ons gedrag. In *De Coders* beschrijft Thompson de ontwikkeling van het vak. Onder de pioniers waren vrouwen goed vertegenwoordigd maar tegenwoordig zijn programmeurs vrijwel uitsluitend mannen. Thompson schetst de eigenschappen en drijfveren die zij gemeen hebben, zoals voldoening halen uit het oplossen van complexe problemen. Deze focus zorgt ervoor dat programmeurs vaak pas laat de reikwijdte doorzien van de technologie die zij helpen ontwikkelen. Met alle gevolgen van dien. Denk aan nepnieuws en het manipuleren van verkiezingen. De *Coders* is met vaart geschreven en ook voor niet-techneuten prima te lezen. Gezien het belang van het onderwerp zouden veel mensen dat moeten doen.

400 pag.

ISBN 978-94-9249-362-0.
€ 21,50. Maven Publishing.



MARKTPLAATS

DOOR OLIVIER VAN DUIN, JEROEN JONKER
ROELANTS, ANNEMARIE JOOSEN

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

192 pag.

ISBN 978-90-0036-612-5.
€ 19,99. Spectrum.



LEIDINGGEVEN OP AFSTAND

DOOR GONNY VINK

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

173 pag.

ISBN 978-94-6126-335-3.
€ 23,50. Haystack.

INVESTEER IN ZELFOPLOSSEND VERMOGEN

Een groot percentage van de bedrijven in Nederland maakt gebruik van Excel. Of het nu gebruikt wordt om een dienstrooster in te vullen, het voorraadbeheer bij te houden, of data uit online-programma's te transporteren. Excel wordt door bijna alle werknemers op verschillende niveaus gebruikt. Desondanks ontbreekt het bij veel werknemers aan de juiste kennis van Excel. Ze kennen wel bepaalde oefjes, maar als men gevraagd wordt om bijvoorbeeld een draaitabel of database aan te passen, dan lopen ze vast. Hierdoor gaat onnodig veel tijd verloren.

Een goede basiskennis van Office-apps als Excel en Word wordt vaak onderschat. Echter, juist door werknemers te trainen in deze applicaties, zorgt u ervoor dat ze op dit vakgebied optimaal inzetbaar zijn. Wat de flexibiliteit en het zelfoplossend vermogen van het hele werkteam vergroot. Een flexibel team vergroot de wendbaarheid van uw bedrijf en zorgt ervoor dat het sneller kan innoveren en beter kan reageren op veranderingen.

Bij CTC Talent gaan we terug naar de basis en vanuit de basis bouwen we de kennis op. Dat geldt voor alle trainingen die bij ons worden gegeven. Aan een training gaat een intake of korte test vooraf. Hier wordt de kennis van bijvoorbeeld Excel getest en daarop wordt de training aangepast. Elke cursist volgt zijn/haar eigen leerplan en gaat op zijn/haar eigen tempo door de training heen. Hierbij maken wij gebruik van praktische leerprogramma's. Waarbij we zoveel mogelijk het leren in de praktijk toepassen. Dit zorgt ervoor dat de training goed aansluit op de werkvloer. De individuele insteek van de training zorgt ervoor dat wij ook op meerdere niveaus tegelijkertijd kunnen trainen.

Met de 'In Company-variant' van de training komen wij bij bedrijven door het hele land en gaan we gezamenlijk in groepen aan de slag. Hierbij is er veel ruimte voor opdrachten en leren in de praktijk. Weener Plastics is een mooi voorbeeld. Hier wordt de training aan alle niveaus gegeven, aan productiemedewerkers die metingen in Excel moeten invoeren, maar ook aan medewerkers op het hoofdkantoor. De praktische insteek van de training wordt als erg prettig ervaren.

Naast de individuele trainingen worden de basis trainingen nu ook in klassieke vorm gegeven. Tijdens een intensieve training van 3 dagdelen krijgen de cursisten de basiskennis van Excel of Word aangeleerd. Hierbij blijft de focus op opdrachten en trainen in de praktijk.

De ervaring leert dat werknemers veel baat hebben bij Excel training, dit geven ze zelf ook al in de eerste weken van de training aan. Van reacties van; "Ik had dit veel eerder moeten doen, ik ben nu veel eerder klaar!" tot "Geweldige begeleiding! En door de praktische manier van trainen kan ik het direct toepassen."

Zelf de voordelen ontdekken? Kijk voor meer informatie over onze trainingen op: www.ctctalent.nl



HET WAS TIJD VOOR EEN REFRESH

IEDEREEN GELUKKIG

45

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."

TE HUUR

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



Bennekom - € 995 p.m.
excl. btw & servicekosten

Hackfortsgoed 18

Representatieve kantoorruimte

- v.v.o. ca. 167 m²



Ede - vanaf € 100 p.m² p.j.
excl. btw & servicekosten

Wellensiekstraat 2

Lift mee op het succes van Plantion!

- ca. 1.340 m² kantoorruimte
- deelverhuur mogelijk!



Nijkerk - vanaf € 1.000 p.m.
excl. btw & servicekosten

Arkerpoort 18

Bedrijfshal met kantoorruimte

- v.v.o. 743 m²
- in units vanaf 154 m²



Harskamp - vanaf € 350 p.m.
excl. btw & servicekosten

Edeseweg 141a

Multifunctionele ruimtes in het centrum

- v.v.o. ca. 337 m²
- uitstekend geschikt als praktijkruimte!



Nijkerk - € 3.250 p.m.
excl. btw

Ohmstraat 18a

Modern bedrijfscomplex

- ca. 600 m² bedrijfsruimte op bg
- ca. 425 m² entresolvloer



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

Darwinstraat 9g

Moderne, perfect bereikbare bedrijfsunit

- ca. 83 m² bedrijfsruimte (bg)
- ca. 82 m² kantoorruimte (1e verdieping)



Nijkerk - vanaf € 10.450 p.j.
excl. btw & servicekosten

Watergoorweg 108a

Kantoorruimte op mooie locatie

- ca. 102 m² op bg
- ca. 122 m² op 1e verdieping



Nijkerk - € 32.500 p.j.
excl. btw

Singel 32

Fraaie winkelruimte in hartje centrum

- v.v.o. ca. 280 m²
- vele bestemmingen mogelijk



Kantoor Ede
Notaris Fischerstraat 24

Kantoor Nijkerk
Molenweg 1

085 06 700 70
info@domiciliebhv.nl



domiciliebedrijfshuisvesting.nl



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.



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

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



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

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



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

DAKBEDEKKING

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



ZEILMAKERIJ | DAKBEDEKKING | VALBEVEILIGING | LEKBAKKEN



VAN HORSSSEN Sinds 1942
IJZERSTERK IN KUNSTSTOF

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



ONDERNEMERS & OVERHEID



WETHOUDER ECONOMIE DYLAN LOCHTENBERG

‘IK WIL OGEN OPENEN VOOR VITAAL EN VEELZIJDIG VEENENDAALS BEDRIJFSLEVEN’

Veenendaal bloeit economisch als nooit tevoren. Toch leunt wethouder Dylan Lochtenberg absoluut niet achterover. De geboren en getogen Veenendaler werkt met een enthousiaste drive aan het verder verbeteren van het lokale ondernemersklimaat. Bewoners mogen zelf best wat trotser zijn op hun bedrijvige gemeente, vindt hij. “Daar wil ik graag aan bijdragen door het fantastische vakmanschap en de innovatiekracht die ik op mijn bedrijfsbezoeken aantref, meer naar buiten te brengen. We gaan werken aan het ‘dit is Veenendaal’- gevoel.”

Als de melk nog in de koffie moet, brandt Lochtenberg al los over de gemeente die zowel zijn hart als zijn wortels heeft. “Ik ben hier niet alleen getogen, maar ook echt geboren. Veel inwoners zijn geboren in het ziekenhuis van Ede of Rhenen, maar ik kwam thuis in Veenendaal ter wereld en heb dus zagezegd een Veens paspoort.” De daar tot dusver altijd woonachtig gebleven Lochtenberg kreeg het ondernemerschap van zijn vader mee, maar koos zelf uiteindelijk voor de publieke sector. “Het is een fascinerende uitdaging om individuele belangen af te wegen tegen het algemene belang en mee te denken over oplossingen die Veenendaal zo breed mogelijk ten goede komen.” Naast economie bevat zijn portefeuille nog een aantal thema's waarbij Lochtenbergs verantwoordelijkheid voor de gemeentelijke bestuursstijl om een toelichting vraagt. “Als gemeentebestuur willen we een open bestuursstijl hanteren. Open voor gesprek en inspraak voor alle relevante stakeholders, maar in feite open voor een dialoog met de hele maatschappij. Net als het motto in ons Raadsprogramma geldt in onze gemeente ‘iedereen doet mee.’”

PERSOONLIJK POLSHOOGTE NEMEN ALS WEKELIJKE ROUTINE

De relatief jonge VVD-wethouder loopt binnen het gemeentebestuur ook al wat jaartjes mee, eerst acht jaar als raadslid en vervolgens als lijsttrekker van zijn fractie bij de afgelopen verkiezingen. Waarna hij in maart vorig jaar tot wethouder werd benoemd. Het lokale bedrijfsleven leerde hij in die korte tijd een

stuk beter kennen en oplettende ondernemers weten wellicht al dat Lochtenberg daarvoor elke werkweek twee dagdelen reserveert voor bedrijfsbezoeken. Daar komt ook de openstaande bestuursstijl weer naar voren waar de wethouder voor staat. “Het is niet alleen nuttig om actief kennis te maken met ondernemers en te horen wat bij hen speelt. Naast dat persoonlijke contact, dat korte lijntje, is het ook inspirerend en vaak verbazend om te zien welke innovativiteit en diversiteit in vakmanschap je aantreft.”

‘PRAKTISCH OPGELEIDE VMBO’ERS EN MBO’ERS HEBBEN WE KEIHARD NODIG OM ONZE ECONOMIE GOED TE LATEN DRAAIEN’

Je zou kunnen concluderen dat die actieve en geïnteresseerde houding Lochtenberg siert, maar zelf is hij daar heel nuchter over. “Het hoort gewoon bij het ambitieniveau dat we als bestuur hebben. Dat betekent niet alleen dat we willen weten wat er in het bedrijfsleven speelt, en willen meedenken om ondernemers vooruit te helpen waar wij dat kunnen. Het wil óók zeggen dat we als bestuur gaan voor een zo zonnig mogelijk ondernemersklimaat. En bovendien is het gewoon een cadeautje. Het is toch geweldig om

bij al die bedrijven een kijkje in de keuken te mogen nemen?" In het verleden is er al wat neergezet, vervolgt hij, want enkele jaren geleden scoorde Veenendaal hoog in de landelijke uitslagen van MKB-vriendelijkste gemeente van Nederland. "Uit recent onderzoek, gedaan in het najaar van 2018, bleek dat alhoewel de ondernemerstevredenheid in Veenendaal niet gedaald is, wij helaas wél gedaald zijn op de ranglijst. Dat komt onder meer doordat andere gemeenten in de tussentijd hoger zijn gaan scoren. Maar dat neemt niet weg dat we willen werken aan verbeteringen, waar dat mogelijk is. Daarom praten we momenteel ook met de twee belangrijkste vertegenwoordigers van ons lokale bedrijfsleven, Stichting Winkelstad Veenendaal en de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal, over wat we kunnen doen om de ondernemersdienstverlening op een hoger niveau te brengen."

ALS JE HET ZIET, GA JE HET WAARDEREN

Lochtenberg benut graag de gelegenheid om een oproep te doen aan het bedrijfsleven. "Ik hoop dat ondernemers op grotere schaal gaan reageren op tevredenheidsonderzoeken die wij doen. Dan kunnen we het beeld van ons ondernemersklimaat vast en zeker bijstellen." Want uiteraard moet tevredenheid onder meer gebaseerd zijn op feitelijk beleid, maar Luchtenberg weet ook dat de feiten

'ER KOMEN MENSEN VANUIT DEVENTER EN AMSTERDAM OM HIER TE WINKELN'

eerst gezien moeten worden voordat ze überhaupt gewaardeerd kunnen worden. Hij wil zich daarom inspinnen om de vele goede dingen die in Veenendaal gebeuren ook in beeld te brengen. "We hebben immers een enorm vitaal en divers bedrijfsleven. Kijk alleen al naar onze twee economische pijlers: onze winkelstad en de ICT-bedrijven. Om te beginnen met die eerste pijler: we zijn al jaren de winkelstad van de regio. Sterker; er komen zelfs mensen vanuit Deventer en Amsterdam om hier te winkelen. Dat heeft met de kracht van ons winkelgebied te maken. Dat is namelijk compact, met veel winkels en dus veel keus. Zet je ons inwoneraantal tegenover ons winkelbestand, dan hebben we ongeveer tweemaal zoveel winkels als je bij het aantal Veenendalers zou verwachten. Ook is er aantrekkelijke horeca en werken we eraan de winkel/horeca-balans verder te optimaliseren. Daarnaast ervaren bezoekers Veenendaal als een gastvrije gemeente."

Maar ook voor een levendig winkelhart zijn er door ontwikkelingen als online shoppen nog voldoende uitdagingen. Daar neemt het bestuur dan ook concrete maatregelen op. "Zo proberen we ons centrum te verlevendigen door daar leuke evenementen te organiseren en ook via onze culturele instellingen lopen er allerlei programma's waarmee we cultuur meer naar buiten brengen. Dus behalve





‘DIT IS
VEENENDAAL
EN DAAR ZIJN
WE TROTS
OP’

in onze mooie gebouwen, is er ook daarbuiten iets te beleven. Dat maakt onze binnenstad om nog meer redenen interessant voor bezoekers.” De sfeer in een stadscentrum gaat er overigens niet alleen op vooruit als het winkeland publiek dat weet te vinden, vervolgt Lichtenberg. “We kijken hoe we het aantal winkelmeters kunnen verkleinen, zodat er ook meer ruimte voor andere functies ontstaat. Want als Living en Leisure hand in hand gaan, komt dat de leefbaarheid ook ten goede.”

KRACHTIGE KRUISBESTUIVING ICT EN FOOD

Een andere heugelijke ontwikkeling in hartje Veenendaal hangt samen met de tweede economische beleidspijler in Veenendaal: ICT. “Voor ons als het ICT-centrum van de Gelderse Vallei is het niet alleen mooi om interessante ICT-startups te zien opkomen, maar ook om te constateren dat ICT-bedrijven zich in leegstaande panden in het centrum vestigen. Ook dat

verhoogt de levendigheid. Bovendien is voor de vaak jonge werknemers in deze sector het hoge voorzieningenniveau van het stadscentrum aantrekkelijk.” En jong is de plaatselijke bevolking, meer dan 31 procent is 24 jaar of jonger. Zeker voor de economie van de toekomst, die ICT is, biedt dat volop perspectief voor Veenendaal. Daar komt bij dat de kruisbestuiving van ICT met de voedsel- en voedingstechnologie in de economische regio Foodvalley, waar Veenendaal de voorttrekkende gemeente is, een impuls geeft aan de regionale economie. “Tijdens een recent bezoek aan een Veenendaals tuinbouwbedrijf verbaasde het mij hoe razendsnel de Nederlandse tuinbouw zich ontwikkelt. Er liepen op het bedrijf geen expert tuiniers met groene vingers meer rond. De processen werden er gestuurd door robotica en kunstmatige intelligentie. Zodoende wist men op elk moment precies welke plant welke voeding moest hebben en hoeveel zonlicht. Op het moment dat de optimale balans er even niet is, klonk er een signaaltje. Daarop werd er direct bijgestuurd. Ik vond het indrukwekkend om al die innovativiteit in actie te zien.”

Juist doordat veel processen smart worden gemaakt en robots ons bijstaan om diensten en producten naar een hoger niveau te tillen, is er behoefte aan jong personeel. “Bedrijven geven vaak aan mij terug dat het vinden van goed personeel een uitdaging is. Tegelijk biedt ons groeiend aantal ICT-ondernemingen, maar ook vernieuwende bedrijven in andere sectoren, kansen op dit personeelsvraagstuk. Want voor slimme, innovatieve Veenendaalse jongeren met een diploma van een bètastudie op zak, zijn er legio mogelijkheden voor onze lokale en regionale economie aan de slag te gaan.” Wat betreft jongeren en diploma's heeft Lichtenberg aan één ding overigens een regelrechte hekel: de verschillen in maatschappelijke waardering voor hoger en lager opgeleiden. “Voor mij staat vast dat beide groepen evenveel waarde hebben voor het economische reilen en zeilen. Ik heb ontzettend veel respect voor praktisch opgeleide vmbo'ers en mbo'ers. Die vakmannen en -vrouwen hebben we keihard nodig om onze economie goed te laten draaien. Dat mogen we niet vergeten.”

Terug dan nog even naar de waardering voor het lokale bedrijfsleven. Lichtenberg heeft er een persoonlijk speerpunt van gemaakt om meer lokale trots los te maken voor wat ondernemend Veenendaal te bieden heeft. “Wij hadden recent Hans Oosters, de commissaris van de Koning, te gast. Oosters koos ervoor om zijn eerste werkbezoek in de provincie aan onze gemeente te brengen, wat al een leuke opsteker was. Maar hij was hier tevens om ons nieuwe merk voor Veenendaal te lanceren, namelijk onze #ditsveenendaal hashtag. Daarmee willen we het merk Veenendaal gaan laden met beelden van hoe wij Veenendaal zien. Deze groeiende gemeente heeft inmiddels 66.000 inwoners met enorme bedrijvigheid, meer dan de helft van onze inwoners werkt op een van onze vijf bedrijventerreinen. Dat is opvallend veel, want in andere gemeenten ligt dat gemiddeld op 25 procent. Naast die bedrijvigheid hebben we een hoog voorzieningenniveau en een aantrekkelijk stadscentrum. Alle reden dus om vaker en duidelijker te laten zien: dit is Veenendaal en daar zijn we trots op!”



SAMEN WERK MAKEN VAN TECHNIEK

Vrijwel overal in Nederland heerst een personeelstekort, zo blijkt uit cijfers van het UWV. Als één van de drie regio's waar de krapte op de arbeidsmarkt het hoogst is, heeft de Foodvalley vooral in de techniek dringend werk aan de winkel. Netwerkgorganisatie Knooppunt Techniek verbindt onderwijs, ondernemers en overheden in de Foodvalley en stimuleert (blijven) kiezen voor techniek.

De aandacht voor techniek is aan het veranderen. De klassieke beelden van 'vies werk' zijn langzaam aan het verdwijnen, maar de instroom in de technieksector vanuit het vmbo blijft nog steeds achter. Sinds vijf jaar initieert en organiseert Knooppunt Techniek activiteiten voor het onderwijs, ondernemers en overheden in de regio Foodvalley.

LEVENSECHTE PROJECTEN AANJAGEN

Joop Hazeleger, directeur Knooppunt Techniek, kent de alarmerende cijfers over krapte in de technieksector als geen ander. Toch is hij positief over de vele initiatieven om de instroom en samenwerking in de sector te verbeteren. "Bedrijven zetten hun deuren open, levensechte projecten vinden hun weg naar het onderwijs en kennis uit het bedrijfsleven wordt toegevoegd om het onderwijs up-to-date te houden. In de afgelopen jaren hebben we dankzij een subsidie van het Regionaal Investeringsfonds mbo veel kunnen aanjagen. Inmiddels vinden veel activiteiten hun weg naar de reguliere organisaties", aldus Hazeleger.

CIRCULAIR HUISVESTINGSCONCEPT

'Slim Circulair' is zo'n schoolvoorbeeld van een levensecht project waarin ondernemers, onderwijs en overheid samenwerken. Studenten bouwkunde uit heel Nederland werkten in teams

aan circulaire vraagstukken in hun regio. Idealis in Wageningen was opdrachtgever in de regio Foodvalley. De opdracht: ontwikkel een circulair huisvestingsconcept voor tijdelijke studenten-huisvesting. Het studententeam dat met deze opdracht aan de slag ging, werkte nauw samen met een aannemer. Bij hun uitwerking moesten ze rekening houden met de omgeving, hun concept moest representatief zijn en natuurlijk ook bouwkundig kloppen.

Nieuwe werkwijze voor docenten
Het netwerk van Knooppunt Techniek werd aangesproken om de studenten van de nodige kennis en advies te voorzien. Hazeleger: "Al snel benaderde het team ook studenten uit andere studierichtingen om deze klus te klaren. De docenten in dit team moesten aanvankelijk wennen aan deze werkwijze. Toen ze echter het enthousiasme van de studenten en het regionale bedrijfsleven zagen, raakten zij steeds meer overtuigd dat ze een weg zijn ingeslagen die ze niet meer terug willen gaan. Dankzij het succes van Slim Circulair worden dit soort projecten vanaf cursusjaar 2019-2020 opgenomen in het curriculum van de opleiding bouwkunde."

WERELDWIJDE VOEDSELVRAAGSTUK

Een ander interessant project is 'ICT-talent naar de regio FoodValley', een onderdeel van de ICT Campus van de gemeente Veenendaal, met

Knooppunt Techniek als kartrekker. Dit project draait niet alleen om jongeren, ook ouderen zijn een belangrijke doelgroep. Hazeleger: "We gaan laten zien dat het werken in de ICT-sector niet is voorbehouden aan 'nerds', maar dat deze sector in onze regio meewerkt aan het oplossen van het wereldwijde voedselvraagstuk. Dat doen we hier in de FoodValley. Niet alleen op de universiteit, maar ook in een groot aantal bedrijven die cases leveren. De deelnemers gaan hiermee oefenen in multidisciplinaire teams. Deze interactieve werkvorm leidt vaak tot interessante oplossingen die we graag in de spotlights zetten."

TALENTEN ONTDEKKEN

Onder het motto 'je kunt niet vroeg genoeg beginnen,' wil Knooppunt Techniek in samenwerking met Technodiscovery ook kinderen in de leeftijd van 9 – 14 jaar in aanraking brengen met techniek & technologie. De nieuwste plannen worden breed gesteund door koe-

**'KENNIS UIT HET
BEDRIJFSLEVEN
HOUDT HET
ONDERWIJS,
UP-TO-DATE'**

pels van primair onderwijs, partners van de Kenniscampus, regionale overheid en het regionaal bedrijfsleven. "Vanaf dit najaar gaan we basisscholen ontvangen in de nieuwe omgeving van het Technova College", zegt Hazeleger. "Kinderen gaan daar onder begeleiding aan de slag met wetenschap en technologie. Wat ons betreft gaat het er vooral om dat ze techniek & technologie gaan zien als leuk en uitdagend. Op een laagdrempelige manier willen we laten ervaren dat coderen en programmeren niet altijd ingewikkeld hoeft te zijn. En dat hun inbreng ertoe doet. Ze krijgen de kans om hun talenten te ontdekken en te ontwikkelen. Wij zijn heel blij dat Technodiscovery, na een afwezigheid van een paar jaar, weer uit de startblokken komt."

IMPULS VMBO-TECHNIEKONDERWIJS

Knooppunt Techniek knoopt en timmert samen met vmbo-scholen hard aan de weg. Deze zomer gaf het ministerie van onderwijs



KNOOPPUNT TECHNIEK VERBINDT ONDERWIJS, ONDERNEMERS EN OVERHEID IN DE FOODVALLEY



KNOOPPUNT TECHNIEK

KNOOPPUNT TECHNIEK WERKT MET ONDERWIJS, BEDRIJFSLEVEN EN OVERHEID AAN:

Kiezen voor techniek – het vergroten van de instroom in technische opleidingen
Leren in techniek – het bieden van actueel en aantrekkelijk onderwijs
Werken in techniek – het stimuleren van een leven lang leren

**‘WE LATEN
KINDEREN
ONTDEKKEN
HOE LEUK EN
UITDAGEND
TECHNOLOGIE
KAN ZIJN’**

57

groen licht voor het uitvoeren van hun ingedien-
de plannen voor ‘Sterk techniekonderwijs’. Dit
betekent een aardige subsidie om de komende
jaren techniek in het vmbo steviger op de kaart
te zetten. Het vormen van regionale netwerken
was voorwaarde voor toekenning van de sub-
sidie. Hazeleger: “Dankzij onze inspanningen
van de afgelopen jaren hebben we een stevig
netwerk. Al snel hadden we alle scholen voor
voortgezet onderwijs in onze regio aan tafel, en
deed het bedrijfsleven enthousiast mee. In de
komende jaren willen we de techniekafdelingen
van vmbo-scholen een impuls geven.”

SFEER PROEVEN

In het voortgezet onderwijs besteedt Knooppunt
Techniek veel aandacht aan loopbaanoriëntatie,
vertelt Hazeleger. “Deze leerlingen krijgen de
komende jaren vaker de kans om de sfeer te

proeven bij bedrijven in de technieksector. Ook
bieden we ze de gelegenheid om de verschil-
lende labs te bezoeken die onze regio rijk is. De
eerste scholen hebben daar de afgelopen jaren
al ervaring opgedaan in het MakersLab in Ede
en het FabLab in Veenendaal. De komende tijd
gaan we dat opschalen.”

SLUIT OOK AAN ALS PARTNER!

Knooppunt Techniek is dé netwerkorganisa-
tie als het om techniek draait. Een serieuze
kennispartner die techniek en technologie
wil verbinden aan onderwijs en bedrijfsleven.
Benut Knooppunt Techniek als inspirerend
platform en sluit ook aan als partner. Samen
maken we werk van kiezen, leren en werken in
de techniek.

www.knooppunttechniek.nl

GEMEENTE NIJKERK

FOOD ACADEMY NIJKERK IS WIN-WIN

Het tekort aan goedgeschoold personeel is een probleem van veel bedrijven. Daarom start de Food Academy Nijkerk (FAN) in de loop van het jaar met een praktijkgerichte mbo opleiding op het Aeres vmbo & mbo in Nijkerk. Gert Mandersloot, lid van de stuurgroep namens Struik Foods, komt aan het woord over de ontwikkelingen. "Er zit ontzettend veel energie in de stuurgroep en daar ben ik echt blij mee."

Struik Foods, gevestigd in Nijkerk, is één van de twaalf aangesloten bedrijven in de regio. Een grote internationale speler, bekend van de soepen, sauzen bouillons en knakworst. Maar ook een bedrijf dat moeilijke jaren heeft gehad, twee vestigingen in België moest sluiten en met Van Drie Groep een nieuwe eigenaar heeft gekregen. In de fabriek in Nijkerk werken nog ruim 200 mensen. "In het derde en vierde kwartaal is bij ons de productie van winterse soep en ragout voor kerstpakketten. Dan zien we krapte aan operators, procesoperators, logistiek medewerkers en mensen in technische dienst", aldus Gert Mandersloot, corporate HR manager bij Struik. "We hebben moeite de seizoenspieken op te vangen, laat staan als medewerkers vertrekken of uitstromen door vergrijzing. Als dat zo doorgaat kunnen we bij Struik permanent drie à vier mensen per jaar laten instromen."

Ook andere Nijkerkse foodbedrijven als Bieze en Arla hebben dat soort werknemers in grote aantallen in hun productieprocessen nodig. "Er is een gezamenlijke behoefte aan goedgeschoold personeel. Op initiatief van de gemeente Nijkerk hebben bedrijven daarom de

handen ineen geslagen en is de Food Academy Nijkerk opgericht. "Er zit ontzettend veel energie in de stuurgroep en daar ben ik echt blij mee."

'ER IS EEN GEZAMENLIJKE BEHOEFTE AAN GOEDGESCHOOLD PERSONEEL. OP INITIATIEF VAN DE GEMEENTE NIJKERK HEBBEN BEDRIJVEN DAAROM DE HANDEN INEEN GESLAGEN EN IS DE FOOD ACADEMY NIJKERK OPGERICHT'

In de driehoek Amersfoort – Nijkerk – Barneveld – zijn veel clusters van foodbedrijven, maar tot voor kort was er nauwelijks een opleiding die aansluit. „Op het moment dat jongeren uit Nijkerk en Putten een foodopleiding in Ede gaan doen of naar de Universiteit van Wageningen gaan, ben je ze voor eens en voor altijd kwijt. Door een food-gerelateerde opleiding op BBL-niveau werken jongeren en worden meteen opgeleid.





Een opleiding in Nijkerk scheelt woon-werkverkeer, jongeren blijven in de regio en het bedrijfsleven is geholpen. Het mes snijdt aan alle kanten, een win-win", schetst Mandersloot het belang.

Hij heeft twee keer deelgenomen aan informatie-avonden en de gemeente op bedrijfsbezoek gehad om uitleg te geven over de voortgang van de FAN. Ook van belang is het om jongeren te vinden: op scholen en met bedrijvendagen. "Door producten te laten zien en de FAN te presenteren, willen we laten zien dat de foodbranche meer is dan producten in blikjes of verpakkingen stoppen. Het zijn moderne productieprocessen, mooi om in te werken. De innovatie in automatisering en mechanisatie geeft uitdaging aan technisch geschoold personeel, zoals engineers. En food blijft altijd; ook in crisistijd blijven mensen eten."

STAGEPLEKKEN

Ook intern verkondigt Mandersloot zijn verhaal. "Ik vind het belangrijk dat een teamleider of plan-manager erg goed nadenkt over het beschikbaar

'DOOR PRODUCTEN
TE LATEN ZIEN EN DE
FAN TE PRESENTEREN,
WILLEN WE LATEN
ZIEN DAT DE
FOODBRANCHE MEER
IS DAN PRODUCTEN
IN BLIKJES OF
VERPAKKINGEN
STOPPEN'

stellen van stageplekken, zodat jongeren ook aan de praktijk kunnen ruiken en zien waar ze later komen te werken. Sterker nog: de planmanager en iemand van de technische dienst hebben toegezegd een gastcollege te willen geven, voor een betere verbinding tussen school en bedrijfsleven. Door stages bij meer bedrijven kunnen leerlingen een betere keuze maken. De Techniek Academie in Harderwijk is een mooi voorbeeld."

Ook de FAN moet een mooie combinatie van bedrijven, onderwijs en gemeente worden. Een foodopleiding van twee à drie jaar in de regio met jaarlijks 25 uitstromers. "Ik durf wel mijn hand in het vuur te steken voor honderd procent werkgarantie voor wie een mbo-opleiding niveau 3 of 4 afrondt."

SAMEN STERK

“We benne op de wereld om mekaar, om mekaar, om mekaar, om mekaar. Te hellepe nietwaar?” ‘t Schaep Met De Vijf Poten zong er al over. We zijn er om elkaar te helpen. Om elkaar van dienst te zijn. Dat geldt, wat mij betreft, ook als het gaat om de relatie tussen overheid en ondernemers. Natuurlijk hebben we onze eigen taken en verantwoordelijkheden, maar we zijn er – als overheid – voor ondernemers om dingen mogelijk te maken. We faciliteren, initiëren en jagen aan. We denken graag in oplossingen in plaats van in onmogelijkheden.

We zijn een bedrijvig volkje. Tel maar na. Met ruim 5500 bedrijven en met meer arbeidsplaatsen dan de omvang van onze beroepsbevolking, mag je wel spreken van een ondernemende gemeente. Met bedrijven waar we trots op zijn. Ondernemers die zich – iedere dag opnieuw – met bezieling inzetten voor het product dat ze maken. Kwalitatieve producten met oog voor innovatie en duurzaamheid.

Bedrijvigheid – denk ik vaak – zit ons in de genen en wordt vaak van generatie op generatie doorgegeven.

Om al die bedrijvigheid mogelijk te (blijven) maken, is het nodig bestaande bedrijventerreinen op te knappen en te verduurzamen en nieuwe bedrijventerreinen te realiseren. Harselaar-Zuid 1a is vrijwel vol en op dit moment worden voorbereidingen getroffen om het volgende bedrijventerrein – Harselaar-Zuid 1b – te realiseren. Dat wordt 25 hectare groot en zal – als ik even terugdenk aan hoe snel de eerste fase werd verkocht – ook gretig aftrek vinden.

Maar ook een bestaand bedrijventerrein zoals Harselaar-Oost krijgt de komende jaren een opknappbeurt en ligt er straks keurig bij. Een prachtig visitekaartje voor onze ondernemers die op Harselaar-Oost zijn gevestigd.

En dan de bereikbaarheid. Van Regio Foodvalley in het algemeen en Barneveld in het bijzonder. Ook daar zijn we als lokale overheid nadrukkelijk mee bezig. De aanpak van de aansluiting A1/A30 is door de minister van Infrastructuur en Milieu, mevrouw Cora van Nieuwenhuizen, opgepakt en wordt de komende periode nader onderzocht. Daarnaast kijken we ook naar het optimaliseren van de interne bereikbaarheid in Barneveld, zoals de aanleg van een rondweg ten oosten van Barneveld, waardoor de A30 en het bedrijventerrein Harselaar op elkaar worden aangesloten. Ook op het gebied van het openbaar vervoer is het belangrijk de “bestuurlijke vinger” aan de pols te houden. We trekken samen met de gemeenten Amersfoort, Nijkerk en Apeldoorn op om een Regiosprinter te laten rijden tussen Amersfoort en Apeldoorn. Dat is goed voor de bereikbaarheid van de regio's en Barneveld in het bijzonder. Ook willen we graag een (tijdelijke) intercitystop bij Barneveld-Noord, bijvoorbeeld tijdens de jaren dat Knooppunt Hoevelaken op de schop gaat. Dat is niet alleen handig voor automobilisten om hun reis naar het westen met het openbaar vervoer voort te zetten, maar draagt ook bij aan een nóg betere infrastructuur voor Harselaar, Barneveld en Voorthuizen. En dat is van belang voor onze economie, onze bedrijvigheid en de werkgelegenheid.

U leest het. Ondernemers moeten kunnen ondernemen. De overheid moet het mogelijk maken. Natuurlijk hebben we te maken met wet- en regelgeving. Zo hebben we het nu eenmaal in ons Nederland geregeld. Maar dat betekent in mijn ogen niet dat je niet met ondernemers kunt meedenken. Dat doen we van harte.

En met ‘we’ bedoel ik niet alleen het college van B&W en de gemeenteraad, maar ook ons Ondernemersloket Barneveld dat ondernemers met raad en daad terzijde wil staan. Een ondernemersvraag? Bel of mail met het Ondernemersloket Barneveld. Kom langs of maak een afspraak. We zijn er voor elkaar, voor elkaar, voor elkaar. Om te helpen, nietwaar?

Met ondernemende groet,

Didi Dorrestijn-Taal
Wethouder Economie



OPROEP BEDRIJFSLEVEN: PROBLEMEN DOOR PAS-UITSPRAAK MELDEN

UITBREIDINGSPLANNEN IN GEVAAR DOOR NIEUW STIKSTOFBELEID

61

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. Zo hebben automobilisten op verschillende trajecten rond de Veluwe te maken met snelheidsbeperkingen (A1 tussen Barneveld en knooppunt Beekbergen en delen van de A28), maar ook bijvoorbeeld de ontwikkeling van het Future Center Wageningen staat 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.



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 om een moeilijke periode te overbruggen. Het MKB zet externe financiering vooral in voor groei.

BANCAIRE FINANCIERING IS NOG ALTIJD DOMINANT IN HET MKB

Meer dan een derde van de respondenten gebruikt de additionele middelen om bestaande activiteiten uit te breiden. Werkkapitaalfinanciering 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 euro.

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 provisie 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 toenevende 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.



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 voorbij schiet.

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. >

DE WAB KOMT ERAAN

NIEUWE BALANS IN DE ARBEIDSMARKT

Vanaf 1 januari 2020 treedt de nieuwe Wet Arbeidsmarkt in Balans (WAB) in werking. De wet verkleint de kosten en risico's tussen vast werk en flexwerk. Wat verandert er voor u als ondernemer of werkgever? Dirkzwager publiceerde hierover een overzichtelijk e-book op www.dirkzwager.nl.

De arbeidsmarkt is uit balans, aldus de regering. Daarom wordt, nog geen vijf jaar na de invoering van de Wet Werk en Zekerheid (WWZ), de WAB ingevoerd. De WAB heeft gevolgen voor onder andere ontslagmogelijkheden, de hoogte van de transitievergoeding, oproepcontracten, payroll, de ketenregeling en de WW-premiedifferentiatie. Door de introductie van de WAB moet vaste arbeid minder vast worden en flexwerk minder flexibel. Deze nieuwe balans moet ervoor zorgen dat werknemers sneller in vaste dienst worden genomen en flexwerkers meer bescherming krijgen.

IN VOGELVLUCHT

In december 2017 kondigde het kabinet een totaalpakket aan maatregelen aan voor een toekomstbestendige arbeidsmarkt. Een eerste belangrijke stap is de introductie van de WAB door minister Koolmees van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, met grote gevolgen voor het Nederlandse arbeidsrecht. Zo zien de wijzigingen op de cumulatie van ontslaggronden, de transitievergoeding, de ketenregeling, oproepcontracten, de WW-premiedifferentiatie en payroll.

WATERBEDEFFECT

Het inperken van de flexibilisering van de arbeidsmarkt werd door de Kamerleden toegejuicht, maar tegelijkertijd bestond de vrees voor het zogenaamde 'waterbedeffect'. Door aan de ene kant flexibele contracten te beperken

bestaat immers het risico, dat aan de andere kant het gebruik van (schijn)zelfstandigen toeneemt. De WAB bevat geen maatregelen om de rechtpositie en arbeidsvoorwaarden van deze groep (schijn)zelfstandigen te verbeteren. Om die reden diende de Eerste Kamer een motie in met voorstellen voor een nieuw zzp-beleid.

ONTSLAG EN DE VERGOEDING(EN)

Maaïke de Jonge (Arbeidsrecht): "Onder de WAB kan een arbeidscontract ook door de rechter ontbonden worden als één ontslaggrond niet voldragen is, namelijk door een cumulatie c.q. stapeling van ontslaggronden (de i-grond). Ik verwacht de nodige rechtspraak, want het is de vraag hoe dit in de praktijk uitpakt. Vooral vanwege de mogelijkheid voor de rechter om in zo'n geval een additionele vergoeding van maximaal 50% van de transitievergoeding toe te kennen."

Verder is de transitievergoeding al vanaf de eerste dag van het dienstverband verschuldigd. Nu is dat pas na 24 maanden het geval. De hoogte van de transitievergoeding zal daarentegen in veel situaties lager uitpakken omdat de hogere opbouw na tien dienstjaren niet meer plaatsvindt. Jaleesa van den Hof (Arbeidsrecht): "Oudere werknemers met een lang dienstverband worden hierdoor de dupe van de nieuwe berekeningswijze van de transitievergoeding. Echter, ook werkgevers lijden nadeel. In beginsel hebben alle werknemers namelijk vanaf 1 januari 2020 recht op een transitievergoeding."



De WAB Gaat Door!

De ins en outs over
de Wet Arbeidsmarkt in Balans

Dirkzwager
legal & tax

OPROEPCONTRACT AAN BANDEN

Het feit dat de WAB het oproepcontract na een bepaalde periode aan banden wil leggen, zal volgens Van den Hof werkgevers ook al voor 1 januari veel extra werk en administratieve lasten bezorgen. "Als er geen tijdig aanbod voor een vaste arbeidsomvang is gedaan, riskeren werkgevers een aanzienlijke loonvordering van de betreffende oproepkrachten. Werkgevers moeten hierop tijdig voorsorteren."

KETENREGELING EN WW-PREMIEDIFFERENTIATIE

De ruimere mogelijkheid onder de WAB om drie opvolgende contracten voor bepaalde tijd aan te bieden en het feit dat de maximale periode wordt verruimd van 24 maanden naar 36 maanden, lijkt

PRAKTISCH E-BOOK & SEMINAR 24 SEPTEMBER A.S.

Dirkzwager volgt alle ontwikkelingen rondom de WAB op de voet, heeft geprobeerd hierop invloed uit te oefenen tijdens de internetconsultatie en bracht live verslag uit van de parlementaire behandelingen. Frédérique Hoppers, Maaike de Jonge en Jaleesa van den Hof van de sectie Arbeidsrecht publiceerden hierover het gratis e-book 'De WAB gaat door', dit is te vinden op: dirkzwager.nl/kennis/e-books/de-wab-gaat-door/. Daarnaast organiseren zij op 24 september a.s. een gratis seminar over dit onderwerp in het Honigcomplex te Nijmegen. Zie voor meer informatie & aanmelden: dirkzwager.nl/events.

Door het e-book, het seminar en de recente kennisportalartikelen over het overgangsrecht weet u wat u de komende maanden te doen staat. Het arbeidsrechtklimaat verandert per 1 januari 2020 (en voor payroll per 1 januari 2021) drastisch.

in tegenspraak met de doelstelling van de wet. Werkgevers moeten echter een hogere WW-premie voor tijdelijke arbeidscontracten gaan voldoen. Frédérique Hoppers (Arbeidsrecht): "Deze WW-premiedifferentiatie leidt tot hogere kosten voor werkgevers die met name werken met arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd, zoals in de horeca. Een drankje op het terras kan hierdoor volgend jaar fors duurder worden."

EINDE PAYROLL?

Tenslotte betekent de WAB mogelijk (deels) het einde van payroll, of anders een forse terugdringing daarvan, vanwege nieuwe, vérstrekkende (pensioen)regels, geldend voor payroll. Hoppers: "Payroll zal voor opdrachtgevers daardoor waarschijnlijk duurder worden, zodat zij voor andere constructies zullen kiezen of hogere tarieven zullen hanteren."

NIEUWE HOOFDSTUKKEN

Naast de WAB omvat het maatregelenpakket thema's als een leven lang ontwikkelen, ziekte en arbeidsongeschiktheid en het beleid rond zelfstandigen. Momenteel evalueert de Commissie Borstlap de WWZ evenals de loondoorbetaling tijdens ziekte. Daarnaast verscheen recent een brief van minister Koolmees over de voortgang van het zzp-beleid.



H2 MILKRUN: TRANSITIE NAAR WATERSTOF IN INTERN TRANSPORT

ZO ZUIVER ALS WATER

Met het gebruik van elektrische voertuigen voor intern transport lopen de logistieke sector, de maakindustrie en andere branches al jaren voorop in duurzaamheid, maar er valt nog heel wat te winnen, ook in efficiency. Binnen het project H2 Milkrun leggen zes bedrijven uit de Regio Foodvalley, ondersteund door RCT Gelderland, het fundament voor een transitie naar waterstof.

Elektrisch vervoer staat de laatste jaren sterk in de belangstelling, maar op locaties waar intern transport plaatsvindt kijkt niemand er meer van op. Sterker nog, binnen vier muren werden heftrucks met diesel- en LPG-aandrijving midden jaren

negentig in de ban gedaan, om de medewerkers te vrijwaren van blootstelling aan giftige dampen. Mooi, al die elektrische transportmiddelen van de laatste decennia, zoals hef-, reach- en pallettrucks, stapelaars en orderverzamelaars. Zowel fabrikanten als afnemers - vooral de logistieke sector - pionieren op grote schaal met geautomatiseerde systemen en daarbij vormt het verzamelen van voertuigdata een hot issue, bijvoorbeeld om via navigatie met live updates knelpunten in de gangen te omzeilen en de onderhoudsbehoefte van de transportmiddelen optimaal in het proces te integreren. Er wacht



echter een nog grotere uitdaging, zo constateren de partners binnen H2 Milkrun, een project dat zich concentreert op de mogelijke en realistisch haalbare omschakeling naar waterstof als energiebron.

KOLENCENTRALES

Jan Willem Gosseling is fleetmanager bij Bidfood, een totaalservice in voedings- en aanverwante producten voor de horeca, cateraars en de institutionele markt. Hij schetst de situatie op de locatie in Ede, één van de zestien vestigingen die de onderneming telt. “Daar rijden honderd van onze in totaal vijfhonderd elektrisch aangedreven transportmiddelen rond. Die maken nog gebruik van lood-zuuraccu’s, omdat de operationele processen het niet toelaten om over te schakelen naar lithium-ionsystemen. We willen echter wel stappen zetten op het gebied van duurzaamheid, alleen al omdat het niet wenselijk is om tot in lengte van dagen kolencentrales te laten draaien voor de stroomvoorziening. Daarnaast lo-

pen wij tegen een logistieke handicap aan, namelijk het feit dat we met twee tot drie shifts draaien en het blijkt dat de batterijen dat niet volhouden. De lange laadtijd verstoort de continuïteit in de logistiek, daarom wisselen we ze steeds en leggen we vervangende exemplaren klaar. Dat kost elke keer vijftien tot twintig minuten tijd, bovendien snoepen die extra batterijen waardevolle ruimte weg in onze magazijnen. Kortom, we zoeken naar een alternatief voor elektrische aandrijving en denken dat te hebben gevonden.”

BRANDSTOFCEL

‘Waterstof’ lijkt het toverwoord. Eigenlijk niks nieuws, want onder meer de auto-industrie experimenteert er al langer mee en Toyota behoort tot de eerste fabrikanten die een personenwagen met deze vorm van aandrijving in hun gamma voeren. Hetzelfde Japanse concern integreerde tien jaar geleden in samenwerking met technische partners al de eerste brandstofcel in een heftruck en ging daarmee de Amerikaanse markt op. “In zo’n cel vindt een omzetting plaats van waterstof naar stroom, die een elektromotor aandrijft”, verklaart Willem Stehouwer, verantwoordelijk voor Energy Solutions bij Toyota Material Handling in Ede, één van de grootste spelers binnen Nederland in verkoop, verhuur en onderhoud van intern transport. “Onze heftrucks kenmerken zich door een modulair principe, wat wil zeggen dat je simpel uitgelegd een lood-zuuraccu zo kunt vervangen door een lithium-ionbatterij óf door een brandstofcel. Kortom, hetzelfde voertuig laat zich met een paar ingrepen transformeren naar waterstofaandrijving.”

NEDERLAND LOOPT ACHTER

Het ei van Columbus, zou je zeggen, alleen zijn er nog wel wat obstakels te overwinnen. “Wij zouden het liefst op meerdere fronten tegelijk omschakelen, ook met de elektrische distributietrucks die we vanuit Amsterdam inzetten”, geeft Gosseling aan. “Nou begint Nederland langzaam een netwerk van waterstof tankstations te ontwikkelen en kun je daar de vrachtwagens op hun route langs sturen, maar bij intern transport ligt dat natuurlijk een heel

Sina Salim
RCT Gelderland



stuk gecompliceerder: dan moet je de brandstof naar je toe halen.” Stehouwer vertelt dat Amerika wat dat betreft een pioniersrol vervult. “Daar pakken bedrijven het gelijk grootschalig aan, met enorme investeringen in een eigen infrastructuur en daarbij steun van de overheid, die het land - vooral sinds de regeringsperiode van George W. Bush - minder afhankelijk wil maken van de olievoorziening uit de Arabische contreien. In Europa ontwikkelt zich nu ook steeds meer belangstelling voor waterstof, alleen loopt Nederland achter. Sinds de onrust rondom de gaswinning in Groningen en de congestie binnen het elektriciteitsnetwerk begint dat te veranderen. Eerder zagen de overheid en het bedrijfsleven niet de noodzaak en de voordelen van waterstof in en bestond er dus ook niet de behoefte om een infrastructuur op te zetten.”

KETEN INTEGREREN

Twee jaar geleden al namen zes bedrijven in de Regio Foodvalley - Bruil, Bosch Beton, ACV, Veth Automotive, Bidfood en Toyota Material Handling - het voortouw met H2 Milkrun. Het project wordt mede gefaciliteerd door RCT Gelderland, een stichting die namens de provincie ondernemers helpt met vraagstukken op het gebied van innovatie. Gosseling: “Experimenteren met de transitie naar waterstof doe je niet zomaar binnen de logistieke sector, waar continuïteit één van de belangrijkste factoren vormt. Dat zou teveel risico's met zich meebrengen. Je moet de voor- en nadelen gedegen laten onderzoeken, rekening houdend met wereldwijde thematiek, nu en in de toekomst. Een omschakeling vraagt bovendien grote investeringen, dus de draagkracht van verschillende partners. Door de keten te integreren, voorkom je bovendien dat iedereen het wiel opnieuw dient uit te vinden en langs allerlei loketten moet voor

‘DE WATERSTOF KOOP
JE IN OF MAAK JE ZELF,
BIJVOORBEELD UIT
ZONNE-ENERGIE’



vergunningen en dergelijke. Als je waterstof gaat vervoeren en opslaan, dan vinden overheden daar wat van, want net als bijvoorbeeld bij LPG vraag het explosieve karakter om sluitende veiligheidsmaatregelen.”

DUURZAAM OPWEKKEN

De partners binnen H2 Milkrun schakelden het gespecialiseerde bureau HyMatters in om alle aspecten rondom de mogelijke introductie van waterstof in het intern transport te onderzoeken, wat positieve bevindingen opleverde. “Er zitten natuurlijk haken en ogen aan, maar het blijkt realistisch haalbaar”, zegt Gosseling. “Eén van de speerpunten binnen zo’n omschakeling is dat je het duurzaam kunt opwekken en dat je de circulaire gedachte omarmt. We hebben contact met Hygro, een bedrijf dat windenergie gebruikt om water- en zuurstofmoleculen uit water te scheiden. In het comprimeren en in het aanleggen van de infrastructuur liggen nog uitdagingen, maar er worden enorme stappen gezet en wij denken dat

begin 2020 de eerste praktijktests bij ons zullen starten. Wat doet de regering straks bijvoorbeeld op het gebied van accijnzen? Qua hardware moeten we de afweging maken of we de transportmiddelen straks kopen of full operational leasen bij Toyota Material Handling, met in het laatste geval natuurlijk het voordeel van ontzorgd worden en de zekerheid van een maandelijks kostenplafond.”

ABONNEMENT

Stehouwer spreekt over verschillende mogelijkheden om de transportmiddelen straks veilig en efficiënt te kunnen tanken, zoals een eigen station binnen in het magazijn of op het buitenterrein. “De waterstof koop je in of maak je zelf, bijvoorbeeld uit zonne-energie. Niet iedereen zal daarmee starten, want het vergt een stevige investering in tijd en geld. Als opstap bieden we binnen H2 Milkrun een abonnement om je heftrucks te laten vullen vanuit een tankwagen die dagelijks langskomt. Het ziet er nu al naar uit

dat Bosch Beton een eigen infrastructuur gaat inrichten, naast het feit dat Arnhem reeds over een waterstoftankstation beschikt en dat energiemaaatschappijen zich over de mogelijkheden buigen. Sowieso trekt het onderwerp en daarmee ook ons project H2 Milkrun heel veel aandacht van overheden en het bedrijfsleven, zeker nu we een abonnement introduceren om een halfjaar proef te draaien met een heftruck. De positieve uitkomst van de haalbaarheidsstudie gaf ons een enorme stimulans om door te gaan en daarmee zitten we inmiddels volop in de tweede fase: samenwerking opzoeken met partijen die willen meedenken en -doen, bijvoorbeeld bedrijven in de logistieke sector en in de maakindustrie die zich duurzaam en innovatief profileren. Samen kunnen we deze - alleen al maatschappelijk - belangrijke transitie naar waterstof in het intern transport laten slagen.”

Meer informatie:

www.rctgelderland.nl/h2milkrun



Sina Salim, (RCT Gelderland),
Jan Willem Gosseling (Bidfood) en
Willem Stehouwer (Toyota Material Handling)



HOTEL LANDGOED EHZERWOLD: 'NATUURLIJK GOED!'

'VEELZIJDIG, SFEERVOL, GASTVRIJ'

Vaak vertellen de teksten en foto's die je in brochures van hotels of conferentieoord 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 Ehzerwold 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

73



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 CONGRESSEREN 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
VERGADERARRANGEMENTEN, MAAR
WIE IETS SPECIAALS WIL IS HIER ZEKER
OOK AAN HET JUISTE ADRES'**





RESTAURANT CAMPMAN

AL VIJF GENERATIES EEN BEGRIP IN GELDERLAND

Het familiebedrijf restaurant Campman biedt al 165 jaar huiselijke gezelligheid en kwaliteit in de bossen aan de weg die Renkum en Wageningen verbindt. Dit jaar organiseert restaurant Campman voor de vijfde maal de Wildfair. Op zondag 13 oktober verwacht de familie maar liefst 2500 bezoekers. "Het is een laagdrempelige manier voor mensen om eens kijkje in onze zaak te nemen."

In de bossen tussen Renkum en Wageningen aan de zuidrand van de Veluwe ligt restaurant Campman. Al vijf generaties een echt familiebedrijf. De wortels van deze horecazaak gaan echter veel verder terug in de tijd. Al in 1854 was er op deze locatie sprake van een drukbezochte herberg, legt directeur-grotaandeelhouder Franck Campman uit. "De functie van ontmoetingsplaats hebben we nog altijd en de rode draad is de huiselijke sfeer die wij voor onze gasten neerzetten. Of onze gasten nou komen voor koffie en taart als pauze tijdens een wandeling. Of voor een zakelijke vergadering met bosrijke omgeving; wij zorgen ervoor dat elke gast zich welkom voelt en het hen aan niets ontbreekt."

TERUGKERENDE GASTEN

Sinds 2016 geeft Franck Campman leiding aan het Gelderse familiebedrijf. Dit doet hij samen met zijn vrouw

Christel Campman. "Ik wilde dit van jongs af aan al doen, maar horeca is een specifiek beroep en daar moet je met zijn tweeën achterstaan", vindt Campman. Naast de boekhouding en de communicatie springt Christel regelmatig bij als gastvrouw. Ook zijn ouders, die inmiddels de zeventig zijn gepasseerd, zijn nog regelmatig in het restaurant te vinden. "Zij vinden het leuk om een praatje te maken met de gasten en om hand- en spandiensten te verrichten." Niet alleen de gasten keren vaker terug. Ook het personeel bij restaurant Campman vormt een constante factor. "Onze chef-kok werkt al 45 jaar bij ons onze oberkelner al 40 jaar en zelfs de hoofdhuishouding al 33 jaar. Het draagt allemaal bij aan het gevoel van thuiskomen dat de gasten ervaren."

ZAKELIJKE GASTEN

De lommerrijke omgeving leent zich uitstekend om te fietsen en te wandelen. Het eigentijdse restaurant Campman verwelkomt veel recreanten die even pauzeren van een fietstocht. "Ze strijken zeker in de zomer neer op ons prachtige terras en genieten dan van vers gebak en van koffie." Ook zakelijke gasten weten hun weg naar Campman te vinden. Of dat komt van de oplaadpunten voor elektrische auto's of juist de prachtige en vooral rustige omgeving weet

Franck Campman niet. “We zijn al vroeg geopend en dat zeven dagen in de week. Op werkdagen komen zakenmensen bij ons werken. Ze pluggen hun laptop in en gaan aan de slag. Ook komen collega's hier samen voor overleg.”

Ook grotere zakelijke groepen kunnen uitstekend bij Campman terecht. Zo heeft het familiebedrijf de beschikking over vier zalen met een capaciteit voor vier tot 250 personen. Van zakelijke lunch tot vergadering tot presentatie tot jubileum of bedrijfsborrel. Restaurant Campman organiseert dit allemaal. Naast de goede bereikbaarheid en het gratis parkeren is het terras en de ligging een uithangbord voor het familiebedrijf. “In de pauze loop je zo het bos in. Dat spreekt veel gasten aan want veel van komen vaker terug en niet alleen als zakelijke gast maar in het weekend nemen ze hun gezin mee”, vertelt hij trots.

‘DE FUNCTIE VAN ONTMOETINGSPLAATS HEBBEN WE NOG ALTIJD EN DE RODE DRAAD IS DE HUISELIJKE SFEER DIE WIJ VOOR ONZE GASTEN NEERZETTEN’

JUBILEUM WILDFAIR

Al voor het vijfde jaar opent restaurant Campman haar deuren voor bezoekers van de Wildfair (zie kader). “Dit evenement op 13 oktober is voor jong en oud en alles wat met wild te maken heeft komt aan bod op ons kleinschalige jachtfestival”, legt



Campman uit. Het festival ontstond vijf jaar geleden nadat een ander wildevenement waar restaurant Campman in participeerde ophield te bestaan. “Wij vonden dat altijd zo leuk dat we besloten de handschoen op te pakken en een eigen festival te creëren. Gelukkig hadden wij een kennis, Jacqueline van der Hart – Snelle, uit de jachtwereld die ons wilde helpen en zo is het begonnen.” Het draait zowel binnen als buiten om proeven, kijken, proberen en ervaren. Het is inmiddels een serieus evenement waarbij Campman tot wel 2500 mensen verwacht. “Wat ik er ook leuk aan vind, is dat het een ongedwongen karakter heeft. Mensen uit de regio die nooit bij ons zijn geweest komen een kijkje nemen. En vaak gebeurt het dan dat we ze een paar weken later in onze zaak mogen verwelkomen.”

WILDFAIR 2019

Het is in het 165-jarig bestaan van restaurant Campman alweer de vijfde editie van de Wildfair. Die dit keer plaatsvindt op zondag 13 oktober 2019. De deuren gaan om 11.00 uur open en het festival opent dan traditiegetrouw met het jachthoorngeschal van De Berkenhorst Blazers.

Bezoekers kunnen muntjes kopen en daarmee genieten van allerlei lekkernijen. Wild, wijn, bier en varken van het spit. Daarnaast presenteren ondernemers en winkeliers tal van lifestyle producten voor zowel binnen als buiten. Denk aan kleding, schoenen, accessoires en hebbedingen voor jagers, struikers, wandelaars en honden.

VOOR IEDER WAT WILS

Ook zijn er tal van activiteiten te beleven. Zo zijn er een valkenier, een wilgentenen- vlechter en een lokvogelspecialist. Zij demonstreren en vertellen over hun ambacht. Verder is er een heuse luchtbuksschiettent waarin het publiek haar scherpschutterskunsten kan vertonen. Wie is de beste schutter van het festival? Ondertussen zorgt het jachthoornblazersensemble voor muzikale omlijsting van het festival.

ACTIE

Er zijn verschillende voorjagers op het festival aanwezig en zij geven demonstraties met allerlei soorten jachthonden. Ook bezoekers van de Wildfair kunnen deelnemen met hun jachthond. Ook zijn er allerlei auto's zoals Landrovers te zien en ook bedrijven die zich bezighouden met bos-, tuin- en parkmachines, boomverzorging en timmerwerk zullen zich presenteren. Tot slot is er een markt met kraampjes waar standhouders zich presenteren.

Kortom: alles wat mensen nog niet weten over jagen en jachthonden kunnen ze op de Wildfair te weten komen.

INFORMATIE

De Wildfair. Zondag 13 oktober 2019, van 11.00 tot 17.00 uur. Hartensweg 23, Renkum, T (0317) 31 22 21.

Voor meer informatie:

www.restaurantcampman.nl





JAARBEURSHALLEN

‘SAMEN BIJZONDERE MOMENTEN CREËREN’

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

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

(zie kadertekst, red.). Lang niet iedereen zal het weten, maar al met twee personen kun je terecht om een ruimte te huren voor bijvoorbeeld een vergadering. Ga je voor groot (vanaf zo'n 1.500 personen) tot zéér groot (tot 50.000 bezoekers), dan zijn het wél de hallen waar je moet zijn. “En ook daar kun je eigenlijk alle kanten op”, vertelt Steve Landman, die sinds februari als Key Accountmanager werkzaam is op de afdeling Beurzen en Evenementen bij Jaarbeurs Utrecht. Landman is verantwoordelijk voor het binden van bedrijven die hun evenement willen gaan houden in de Jaarbeurshallen. “Zo'n evenement kan van alles inhouden”, geeft hij aan. “Een personeelsfeest, een jaarlijkse kick-off of een inspiratiedag bijvoorbeeld. Vaak begint dat met een stukje plenaire programmering, waarbij de gasten van informatie worden voorzien. Even de doelstellingen of de resultaten van het afgelopen jaar doornemen bijvoorbeeld. Daarna is er dan tijd voor een activiteit of bijvoorbeeld een feest met muziek, een hapje en een drankje.”

JAARBEURSLOCATIES – DE MOGELIJKHEDEN.

JAARBEURS HALLENCOMPLEX

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

JAARBEURS MEDIA PLAZA

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

VERGADERCENTRUM JAARBEURS MEETUP

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

JAARBEURS BEATRIX THEATER

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

KRACHT

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

BETROKKENHEID

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

goed. Maar mensen willen er graag bij zijn. Het resultaat is dat je enthousiaste mensen krijgt en je merkt dat de betrokkenheid dan groeit. Heel mooi om te zien.”

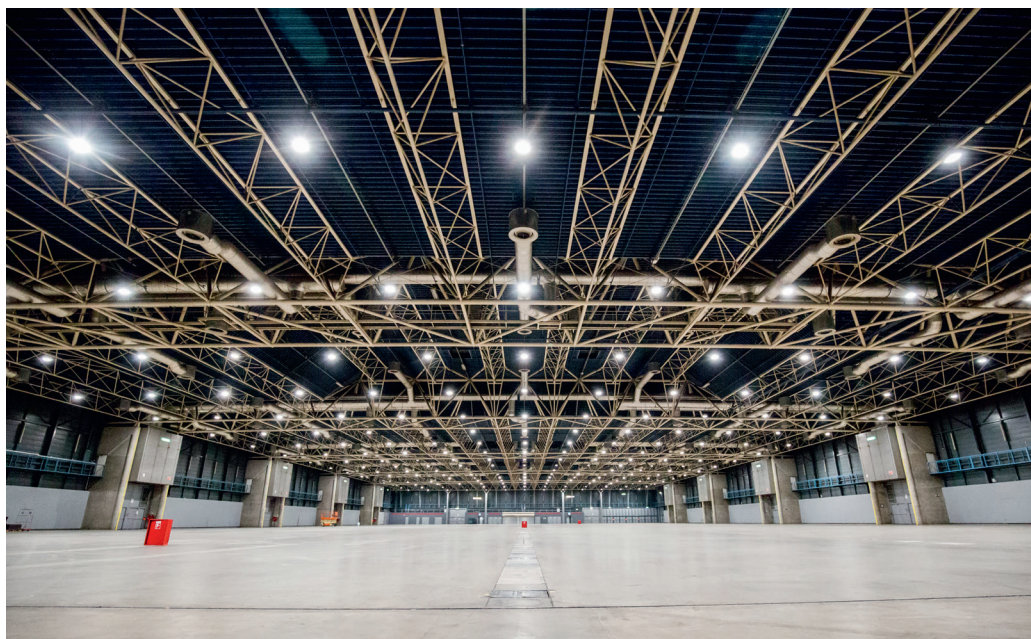
ALLES BIJ ELKAAR

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

‘VROEGER GING HET OM
TEAMBUILDING, NU DRAAIT
HET ECHT OM HET CREËREN
VAN BETROKKENHEID ONDER DE
WERKNEMERS EN RELATIES’

ERVARING

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



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

BEWUSTWORDING

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

ENTHOUSIAST

Bij Jaarbeurs Utrecht vinden jaarlijks zo'n zesduizend meetings per jaar plaats. Daarbij tellen we dan ook de vergaderingen met twee of drie personen mee, maar bijvoorbeeld ook een feest als Thunderdome, waarbij alle 100.000 vierkante meters van de hallen benut worden en op één avond vijftigduizend mensen hun weg naar de Jaarbeurs vinden. In totaal komt het neer op zo'n 2,8 miljoen bezoekers per jaar, die allemaal mooie momenten willen beleven. Landman: “Dat is voor mij

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

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

GLIMLACH

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

Meer informatie: www.jaarbeurs.nl

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

Foto: Darryl Adelaar v



DE SLEUTEL TOT SUCCES

Deze zomer bestaat Faam Werkt 12,5 jaar en daarom neem ik u even kort mee terug in de tijd. In 2007 is Faam Werkt gestart in Barneveld. Nu hoor ik u denken: waarom precies in Barneveld? Dit was een goede keuze vanwege de mooie centrale ligging en goede arbeidsethos. In korte tijd is Faam Werkt uitgegroeid tot een bedrijf met zeventien collega's. Hoewel we begonnen met één verdieping, huren we nu bijna het gehele pand aan de Stationsweg.

We zijn met Faam Werkt gestart aan het begin van de economische crisis. Vooral in 2013 was de recessie voelbaar, want er waren meer werkzoekenden dan vacatures. In 2018 draaide de markt volledig om en is de strijd om de werkzoekenden losgebarsten. Dankzij het doorzettingsvermogen, de kennis, ervaring en het inlevingsvermogen van onze mensen, zijn we tegen de stroom in gegroeid. Economische tegenwind maakt je vleugels sterker.

In deze 12,5 jaar hebben we een groot netwerk opgebouwd in verschillende branches. Variërend van plaatselijke ondernemingen tot grote internationale bedrijven. Veel klanten van het eerste uur zijn nog steeds klant, al is de contactpersoon vaak gewisseld. Dit behaalde succes hebben we te danken aan onze loyale klantrelaties, de collega's en de bedrijfscultuur. Intern hebben we de lat hoog liggen en zijn we duidelijk naar elkaar wat goed gaat en wat niet. Ook krijgen onze mensen veel vrijheid en verantwoordelijkheid. We hebben geen plafond in de organisatie. Hierdoor bevorderen we ondernemerschap. Zo creëren we ondernemers binnen de onderneming.

De afgelopen weken stonden in het teken van ons 12,5-jarig jubileum. We hebben dit gevierd met onze klantrelaties. Veel klantrelaties hebben we persoonlijk bezocht om met elkaar terug te kijken op de prachtige samenwerking die we hebben gehad. Het is mooi om zowel de succesverhalen als de anekdotes met elkaar te delen. Ook is ons nieuwe Faam Magazine verschenen, dit keer een dikke jubileum editie. Dit magazine staat boordevol met ervaringsverhalen van bedrijven, ex-werkzoekenden en leuke weetjes. Wil je lezen hoe anderen de samenwerking met Faam Werkt ervaren hebben? We sturen het magazine graag toe of kijk op onze website www.faamwerkt.nl.

De komende jaren willen we verder doorbouwen aan wat Faam Werkt nu is. We hopen op een stabiele manier, met een leuk team, het maximale eruit halen voor onze klanten, werkzoekenden en onszelf!





82 RESTAURANT VENDEL IS EIGENTIJD EN TOEGANKELIJK

SNEAKERS EN NAALDHAKKEN

Culinaire uit eten gaan is mooi, maar voor exclusieve restaurants in het hoge segment bestaat een beperkte doelgroep. Restaurant Vendel in Veenendaal koos er in de afgelopen jaren voor om het concept aan te passen, zonder concessies te doen aan kwaliteit. Sterker nog, de chefkok komt uit de sterrenwereld.

De sfeer zit er van nature al in op deze locatie, al onderging het interieur een complete restyling. Dankzij rustige, warme tinten en een uitgekiend verlichtingsplan ademt het een huiselijke ambiance. Een bar die letterlijk een kijkje in de keuken biedt, versterkt het open karakter. Op subtiele wijze maken de robuuste houten gebinten duidelijk dat ze meer dan een eeuw historie dragen, hier op een fraaie plek aan de rand van het centrum van Veenendaal. “Deze boerderij stamt uit 1885 en is precies een eeuw, tot 1985, als zodanig in gebruik geweest”, vertelt Jan-Egbert Bos, eigenaar van

Restaurant Vendel en tevens van Restaurant De Hof in Renswoude. “Daarna volgde de omschakeling naar een horecafunctie, wat gepaard ging met een grondige renovatie. Wij hebben de zaak vier jaar geleden overgenomen. De locatie en de sfeer spraken ons ontzettend aan; we werden er echt verliefd op.”

ANDERE AANPAK

Toch behoefde één aspect aandacht: het vergroten van de toegankelijkheid. “Er hing een chique imago aan Restaurant Vendel”, vertelt Bos. “Op zichzelf kan dat prima een bepaalde doelgroep trekken, alleen

zou je dan bij voorkeur een Michelin-ster moeten verwerven om breder onder de aandacht te komen dan alleen in de regio. Wij kozen voor een andere aanpak, namelijk de culinaire kwaliteit behouden en tegelijkertijd de drempel aanmerkelijk verlagen. De slogan 'Sneakers en naaldhakken' benadrukt eigenlijk precies onze positionering. Je maakt een speciaal moment van uit eten gaan, zakelijk of privé, maar je wilt ontspannen kunnen genieten in een informele setting. Om Restaurant Vendel toegankelijker te maken, hebben we de inrichting compleet vernieuwd, met de insteek dat onze gasten zich direct moeten thuisvoelen. Daar ligt natuurlijk ook een belangrijke rol voor onze medewerkers, die vanuit een ruime horeca-ervaring weten hoe je mensen oprechte persoonlijke aandacht en eerlijke adviezen over bijvoorbeeld wijn-spijs-combinaties geeft. Hospitality staat aan de basis van ons concept."

60 MINUTE LUNCH

Ook al ligt de drempel nu veel lager, Restaurant Vendel blijft zich onderscheiden op culinair gebied. Verantwoordelijk daarvoor is chef-kok Chris Hazeleger, wiens achtergrond in de sterrenwereld ligt. "Voor de fijnproevers stelt hij elke maand een nieuw chefmenu samen, waarmee hij telkens weer voor culinaire verrassingen zorgt, ook bij regelmatig terugkerende gasten", aldus Bos. "Daarnaast kun je hier op een toegankelijke manier à la carte genieten van zijn kookkunsten en dat tegen heel normale prijzen. De keuken bereidt eten op alle niveaus, van een goed en eenvoudig opgebouwd broodje als lunch tot een luxe en veelzijdig diner. We hebben de menukaart trouwens net weer helemaal vernieuwd en daarbij introduceren we de 60 Minute Lunch. Ideaal voor zakelijke gezelschappen, dit concept, want we serveren in korte tijd twee gangen en na een uur kan iedere gast weer zijns wegs gaan... of naar wens natuurlijk gewoon nog even blijven. Privacy beschouwen wij als een groot goed, wat je terugziet in de ruime opstellen van de tafels en stoelen."

LANDELIJKE VERKIEZING

Een restaurant is zo goed als zijn keuken, maar ook zo goed als zijn locatie. Die spreekt in dit geval tot de verbeelding, allereerst door de bijzondere ligging tegen het centrum van Veenendaal aan, waar de historische boerderij met zijn markante uitstraling direct de aandacht trekt. Speciale vermelding verdient daarbij het terras met buitenbar, dat dit jaar in een landelijke verkiezing op nummer negen eindigde en in Gelderland zelfs de hoogste positie wist te bezetten. "Het comité dat dit organiseert beoordeelt de locaties op een groot aantal criteria, zoals ligging, entourage, sfeer, comfort van het meubilair, netheid, gastvrijheid van het personeel, servicegerichtheid, opmaak en kwaliteit van de gerech-

'SINDS DRIE JAAR ORGANISEREN WIJ IN DE HERFST HET WILD EVENT'



ten", licht Bos toe. "In de winterperiode overkappen we het terras met een groot, verwarmd en sfeervol verlicht paviljoen, waarin we tot tachtig personen kunnen ontvangen. Deze valt naar wens in zijn geheel af te huren, net als het restaurant voor maximaal tachtig personen, de serre tot veertig personen en de bar tot dertig personen. Combinaties behoren vanzelfsprekend ook tot de mogelijkheden."

WILD EVENT

Als ervaren horeca-ondernemer weet Bos hoeveel toegevoegde waarde het biedt om gasten te verrassen met thematische concepten. De 60 Minute Lunch passeerde al even de revue, maar er is meer. "Sinds drie jaar organiseren wij in de herfst het Wild Event, waarvan de aanstaande editie gepland staat voor woensdag 20 en donderdag 21 november. Dan bieden we de liefhebbers van wild een compleet verzorgde avond aan, met een uitgebreide proeverij, bijzondere demonstraties en een uitgebreide toelichting van de chefkok en van onze leveranciers over de gerechten en hun herkomst. De afgelopen drie edities zaten snel vol, dus wie het niet wil missen, kan het best zo snel mogelijk reserveren. Het Wild Event leent zich perfect als een bijzondere gelegenheid om met vrienden of zakelijke relaties te beleven."

EINDEJAARSFEESTEN

Speciaal voor het bedrijfsleven ontwikkelde Restaurant Vendel een aantal andere concepten die bijvoorbeeld heel geschikt zijn om een sfeervol eindejaarsfeest in te vullen, zoals een borrel of een barbecue in het Winterpaviljoen; de verwarmde tent die het terras overkapt, met een bar en een knapperend haardvuur. Bubbles, Beats & Bites geeft een swingende draai aan het feest, met champagne en een avond vol entertainment, zoals een dansvloer met een deejay booth, casinotafels of een goochelaar. Tussendoor serveren de medewerkers lekkere hapjes en drankjes. Glühwein, Glitter & Glamour staat voor een buffet of diner in de sfeer van spetterende hoedjes, accessoires, verlichting en bijpassende achtergrondmuziek. Wijnliefhebbers zullen Wine, Dine & Dance weten te waarderen, met een proeverij, een diner en daarna volop gelegenheid om te dansen en feest te vieren. Juist deze thema's benadrukken heel sterk in welke richting Restaurant Vendel zich heeft ontwikkeld: toegankelijk voor iedereen, met eigentijdse en stijlvolle gerechten en dat alles in een mooie, huiselijke ambiance.

Meer informatie: www.restaurantvendel.nl



ENERGIE BESPAREN OP DE WERKVLOER? DAT DOE JE ZO!

Als ondernemer wil je het liefst zoveel mogelijk verdienen tegen zo min mogelijk kosten. Logisch. Maar wanneer je over een bedrijfspand beschikt, kunnen die kosten toch snel oplopen. Hoe kun je dan toch besparen? Dat doe je door eens kritisch naar je energieverbruik te kijken. Ieder pand vereist een eigen aanpak. Domicilie Bedrijfshuisvesting helpt je op weg met een aantal eenvoudige en minder eenvoudige tips waarmee je je energierekening te lijf kunt gaan.

Waarom energie besparen in mijn bedrijfspand?

In 2023 wordt energielabel C of hoger verplicht voor een groot aantal kantoorpanden. Maar dit is niet de enige wijziging in de wet waar rekening mee gehouden moet worden. Om meer tempo te maken met het halen van de klimaat- en energiedoelstellingen gelden er vanaf dit jaar namelijk andere regels. Dat wil zeggen dat energie besparen op je bedrijfspand vanaf 2019 niet meer vrijblijvend is. Gebruik je met je bedrijf meer dan 50.000 kWh elektrici-

teit of 25.000 m³ aardgas per jaar? Dan ben je verplicht om aan bevoegde instanties te melden welke verplichte energiebesparende maatregelen je hebt getroffen. Het betreft energiebesparende maatregelen die op de Erkende Maatregelenlijst staan met een terugverdientijd van vijf jaar of minder. Natuurlijk zijn deze tips ook van toepassing op kleinere bedrijven. Want geld besparen is altijd mooi meegenomen.

1. KIES VOOR LEDVERLICHTING

Een groot deel van het totale energieverbruik is afkomstig van verlichting. 22 procent om precies te zijn. Is je bedrijfspand wat ouder? Dan kan dit percentage oplopen tot wel 60 procent. Niet niks dus. Vaak komt dit omdat bedrijven nog altijd gebruik maken van tl-verlichting. Vervang deze lampen door ledverlichting om een flinke besparing te realiseren. Het is misschien even een investering, maar een ledlamp verdient zichzelf binnen enkele jaren terug.

Als je alle lampen in je pand zou vervangen door led, dan bespaar je maar liefst 90 procent op je elektriciteitskosten voor verlichting.

2. GLAS EN ISOLERING

Deze tip is wellicht iets minder laagdrempelig, maar daardoor wel extreem effectief. Door over te stappen naar HR++ glas kun je enorm veel energie besparen ten opzichte van het (inmiddels verouderde) dubbel (of zelfs enkel) glas. Doordat het glas beter isoleert gaat er 's winters minder warmte verloren en komt in de zomer minder warmte binnen. Afhankelijk van de huidige status van het pand valt hier veel te halen.

3. WEK ZELF ENERGIE OP

Een bedrijfspand leent zich uitstekend voor duurzaamheidsmaatregelen. Zo kun je zonnepanelen op het dak leggen. Zonnepanelen zijn een behoorlijke investering, maar je kunt er veel profijt van hebben. Hoeveel je precies bespaart, is afhankelijk van hoeveel panelen je installeert, de kwaliteit ervan en hoeveel zonlicht ze vangen. Gemiddeld wekt een zonnepaneel van een vierkante meter circa 120 kilowattuur aan elektriciteit per jaar.

Wek je als ondernemer zelf energie op via zonnepanelen, dan kun je het overschot aan opgewekte elektriciteit terugleveren aan het net. Dit wordt verrekend met de hoeveelheid stroom die het bedrijf verbruikt. Dat heet salderen. Verbruikt je bedrijf minder elektriciteit dan de panelen opwekken? Dan kun je een terugleververgoeding ontvangen van de energieleverancier.

4. INVESTEER IN KLIMAATBEHEERSING

Niet alleen is klimaatbeheersing gunstig voor het energieverbruik, het is ook goed voor de bedrijfscultuur en vermindert het ziekteverzuim. Airconditioningsystemen die een automatische temperatuurregeling hebben, zorgen voor minder energieverbruik in een ruimte. Niet alleen systemen, maar ook planten en duurzame ingrepen zorgen voor een betere lucht in de werkruimte.

5. GA VOOR ENERGIEZUINIGE MACHINES EN COMPUTERS

Elektrische apparatuur zijn stille stroomvreters. Denk maar eens aan al die schermen op stand-by gedurende de nacht. Of het kopieerapparaat dat het hele weekend ongebruikt staat te zoemen. Investeer daarom in apparaten met motoren die energiezuiniger zijn of zichzelf uitschakelen na bepaalde tijd. En vergeet daarbij ook je medewerkers niet. Slaat de klok vijf uur en is het tijd om naar huis te gaan? Zorg er dan voor dat de apparaten die zij gebruiken uit gaan, in plaats van op stand-by. Hiermee kun je vijf tot vijftien procent op je energieverbruik besparen.

WELK ENERGIELABEL HEEFT MIJN KANTOOR?

Dit is misschien wel de eerste vraag die in je opkomt. Gelukkig is dit eenvoudig te checken via www.ep-online.nl. Wanneer je pand energielabel A tot en met C heeft, voldoet je kantoor aan de norm. Toch kan het verstan-

dig zijn om alvast wat energiebesparende maatregelen te onderzoeken, met het oog op de toekomst. De rijksoverheid wil namelijk in 2050 een energieneutrale gebouwde omgeving gerealiseerd hebben.

WAT MOET JE DOEN ALS JE NOG GEEN ENERGIELABEL C OF HOGER HEBT?

Beschikt jouw pand over een energielabel D of lager? Zelfs dan kun je, soms zonder de boel te hoeven verbouwen, eenvoudig energielabel C halen.

STAPPENPLAN

1. Vraag een maatwerkadvis bij een EPA-U-adviseur (energieprestatieadvies voor utiliteitsbouw).
2. Inventariseer welke financiële (subsidie)regelingen er toepasbaar zijn. Ook hier kan een EPA-U-bureau bij helpen.
3. Voer de maatwerkadvisen uit.
4. Laat een nieuw energielabel opstellen.

JE BEDRIJFSPAND VERHUREN?

Ook dan heeft een beter/groener energielabel veel voordelen. Hoe beter het energielabel van je pand, des te gunstiger dit is voor de verkoop of verhuur van de ruimte. Wat je energielabel ook is, bij verhuur van zakelijk vastgoed is het altijd verstandig om een bedrijfsmakelaar in de arm te nemen. Zo'n makelaar heeft vaak jarenlange ervaring en kent de zakelijke vastgoedmarkt als geen ander. Domicilie Bedrijfshuisvesting helpt je graag.

www.domiciliebedrijfshuisvesting.nl

EEN BEDRIJFSPAND
LEENT ZICH
UITSTEKEND VOOR
DUURZAAMHEIDS-
MAATREGELEN



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 hoefsmederij 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 heftechniek 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 bedrijfsonderdeel 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."

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."

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

Zakenvrouwen 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

DYNOVA INNOVATIEADVIES

SAMEN DE KLUS KLAREN

Dynova Innovatieadvies uit Veenendaal helpt innovatieve bedrijven met het aanvragen van subsidies. De agenda en werkwijze van de overheid en het bedrijfsleven komen lang niet altijd overeen. Dynova brengt de partijen bij elkaar.

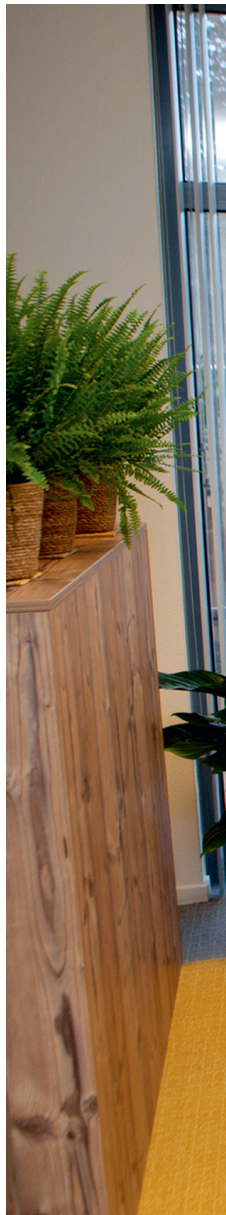
Rob Jacobs begon ruim 22 jaar geleden met studievriend Pieter Rem van de universiteit van Wageningen het bedrijf Dynova Innovatieadvies. In de afgelopen decennia ontwikkelde het bedrijf zelf ook mee met de veranderende markt. Het bestaat nu uit drie pijlers: subsidieadvies, innovatiemanagement en projectfinanciering. De medewerkers van Dynova hebben veel achtergrondkennis over allerlei subsidieregelingen van landbouw tot zorg, welzijn en technologie, zowel op regionaal, lokaal als Europees niveau.

In de beginjaren zonder internet en zoekmachines was de informatievoorziening belangrijk. Regelingen konden niet zomaar gegoogled worden. "Dat is natuurlijk enorm veranderd. De informatievoorziening van de overheid is veel beter geworden. We kunnen daarom nu meteen de diepte in bij het schrijven van de projectplannen. Als adviesbureau maken we de vertaalslag

naar de overheid. We kijken hoe we de totale financiering rond kunnen krijgen van projecten. Daarbij betrekken we bijvoorbeeld investeerders, leveranciers of andere bedrijven in de keten. We zorgen dat de juiste persoon aan het juiste project wordt gekoppeld. Voor het uitwerken van ideeën is natuurlijk veel geld nodig en dat raakt snel op."

VAN GRONINGEN TOT BRABANT

Interessant voorbeeld van een dergelijk innovatietraject is een ontwikkelaar van trapliften. Trapliften moeten nu vaak na montage worden afgedankt, omdat ze niet meer op een andere trap gemonteerd kunnen worden. Vaak maken monteurs de trapliften op maat uit één stuk staal waardoor het materiaal niet opnieuw kan worden gebruikt. "Dit bedrijf klikt de traplift met een soort legoblokjes aan elkaar, waardoor de montage eenvoudiger is en weer opgebouwd kan worden voor een





andere trap. Zo kan een traplift nog langer mee." We hebben voor dit bedrijf gebruik gemaakt van de subsidieregeling Speur & Ontwikkelingswerk (WBSO). De uitvinding is kostenbesparend voor individu en samenleving en daarom komt hier de mogelijkheid voor subsidie om de hoek kijken.

Klanten van Dynova komen uit vele sectoren door heel Nederland. "Volgende week heb ik bijvoorbeeld een afspraak in de Eemshaven in Groningen over algenproductie en de volgende dag ga ik weer richting Brabant voor robotica in medicijnuitgifte. We hebben twee vestigingen, een in Veenendaal en een in Zaandam. Hierdoor kunnen we het

**'IK BEN IEDERE DAG
MET INNOVATIEVE
PROJECTEN BEZIG
EN NEEM EEN KIJKJE
IN DE KEUKEN BIJ
INTERESSANTE
BEDRIJVEN. DAT
MAAKT DIT WERK
BOEIEND'**

hele land bedienen." In Zaandam zit Dynova midden in het hart van het oudste industriegebied van Nederland. "Daar heb je nog veel traditionele industrie, zoals cacaofabrieken. Daar zijn een aantal fabrieksprocessen die nog duurzamer kunnen."

Dynova opereert voornamelijk voor bedrijven met een technologische achtergrond. "Vaak komen ze via mond-tot-mondreclame bij ons binnen. We gaan eerst aan tafel zitten om de innovatie en het idee goed te doorgronden. Wat is er nodig om dit idee te ontwikkelen en op de markt te brengen? Daarbij kijk je bijvoorbeeld of er al een samenwerking bestaat met een bepaalde producent of wat de timing is van een project. De agenda

van het bedrijf en de overheid kunnen van elkaar afwijken. Dit probeer je dan dus bij elkaar te brengen.”

ZONNEPANELEN OP HET DAK

Niet alleen de werkwijze van Dynova is in de afgelopen jaren geëvolueerd, ook wat betreft opdrachtgevers beweegt het bedrijf mee. “We ontvangen nu dagelijks een aantal telefoontjes over het verduurzamen van gebouwen en bedrijfsprocessen, denk aan zonnepanelen, maar ook complete processen. Ook daar kunnen we helpen bij het aanvragen van subsidies.” Ook ziet Jacobs een groeiende interesse voor circulair bouwen. “Daar worstelt de overheid nog met de omgang met de circulaire economie. Nu moeten subsidies bijvoorbeeld worden aangevraagd voor recycling van bouwmaterialen binnen hetzelfde bedrijf, terwijl je ziet dat soms recycling binnen een bedrijf niet haalbaar is, maar binnen de keten wel.”

Het gat tussen overheid en bedrijfsleven wat betreft subsidieaanvragen signaleert Jacobs vaker. “Zelfs bij het aanvragen van een laagdrempelige subsidie, zoals de eerder genoemde WBSO regeling, wordt in 95 procent van de gevallen een intermediair ingeschakeld om de aanvraag te doen. De denkwijze van de overheid verschilt vaak van die van het bedrijfsleven.”

Dynova kreeg in de afgelopen jaren ook steeds meer aanvragen voor projecten rondom artificial intelligence. “In de ict-sector, maar ook in andere sectoren als de tuinbouw. Dankzij software kan bijvoorbeeld bepaald worden welk plantje water of voeding nodig heeft. “Robotica kan daarbij ook helpen en bovendien kunnen robots een ander probleem oplossen dat zeer actueel is in de tuinbouwsector. “Tuinders hebben steeds meer moeite om arbeidskrachten te vinden. Door de inzet van robotica besparen ze op loonkosten en zijn ze vaak duurzaam bezig. Dan boek je dus dubbele winst.”

VERTICAAL TUINIEREN

Daarbij denken tuinders soms niet aan bepaalde subsidieregelingen, die wel van toepassing zijn op hun projecten. “Neem bijvoorbeeld vertical farming, groenten telen in lagen boven elkaar. Dat kan in een klimaatcel van negen verdiepingen compleet automatisch plaatsvinden. Dit is niet alleen aantrekkelijk voor de landbouwsector in Nederland, maar ook voor



‘HET IS HOLLEN
EN STILSTAAN,
OMDAT WE VAAK
WERKEN MET
DEADLINES VOOR
SUBSIDIEREGELINGEN.
DE KLUS DOEN WE
ALTIJD SAMEN ALS
TEAM’

droge gebieden in Afrika of bij dichtbevolkte steden in Azië of elders op de wereld.” Dynova kijkt dan verder of dit plan aansluit bij andere subsidieregelingen. “Wij kennen de details van de regelingen en zorgen dat de agenda van de overheid en de klanten synchroon loopt. Op dit moment werken we ook aan project in Marokko, een publiek-private samenwerking. Wij zorgen dat niet alleen de lokale overheid betrokken is, maar ook een ngo. Dit is dan nodig om het project tot stand te brengen. Dit doen we uiteraard in overleg met de betrokken bedrijven, want die moeten daar natuurlijk wel achter staan.”

Om te zorgen dat de kennis van Dynova op vele vlakken up to date blijft, is het bedrijf constant in gesprek met verschillende partijen. “We praten natuurlijk vaak met medewerkers van de overheid, want die zijn voor ons een belangrijke partij. Ook hebben we met drie andere adviesbureaus de handen ineen geslagen in de stichting SORTIUM. Daarmee wisselen we kennis uit en werken we samen bij omvangrijke projecten, bijvoorbeeld met subsidies vanuit Europa.”

DE UITDAGING VAN DE TOEKOMST

In de toekomst wil Jacobs blijven investeren in kennis en in mensen. “Ik hoef niet zo zeer uit te breiden met nog meer locaties, maar wil wel doorgroeien. Wij hebben al een flexibele schil van goede werknemers die we inzetten bij drukte. Doordat regelingen altijd op bepaalde momenten sluiten, hebben we vaak te maken met krappe deadlines. Volgende week sluiten een aantal subsidieregelingen en dat betekent nu een drukke periode. Dat maakt het werk overigens ook zo dynamisch.” Wat Jacobs aanspreekt in deze sector? “Ik ben iedere dag bezig met de toekomst. Sommige projecten komen over een jaar op de markt en andere later. Door mijn baan kan ik in de keuken kijken bij veel bedrijven en meedenken over interessante innovatieprojecten. Met de meeste ondernemers hebben we ook jarenlange klantrelaties opgebouwd. We bewegen mee met hun ontwikkelingen. We kunnen ook snel een vertaalslag maken voor een subsidieaanvraag, omdat we de achtergronden goed kennen.”

SAMEN DE KLUS KLAREN

Bij Dynova werken acht medewerkers die in een hecht team met elkaar samenwer-

ken. “Wij zijn net verhuisd en een bezoeker merkte op dat ons nieuwe kantoor een prettige, huiskamerachtige sfeer heeft. Ons credo is: samen de klus klaren. Onze branche is natuurlijk onderhevig aan veel deadlines, dus het is hollen of stilstaan.” Opdrachten worden soms door het hele team gedragen. “Dat kan dan dus betekenen dat ik een collega even help door formulieren op internet in te vullen. Als team pakken we het samen

op. Niemand werkt alleen aan een opdracht. Door de goede sfeer kunnen we ook kritisch naar elkaars werk kijken.” Deze gezonde kritische houding is erg belangrijk in deze sector, stelt Jacobs. “Bij een aanvraag heb je veel concurrentie en alles moet kloppen. Je kunt niet voor een zesje gaan, want het moet minstens een acht zijn. Dat is nodig om jouw projecten er doorheen te loodsen. Daar gaan we altijd voor.”





PLVS VLTRA II

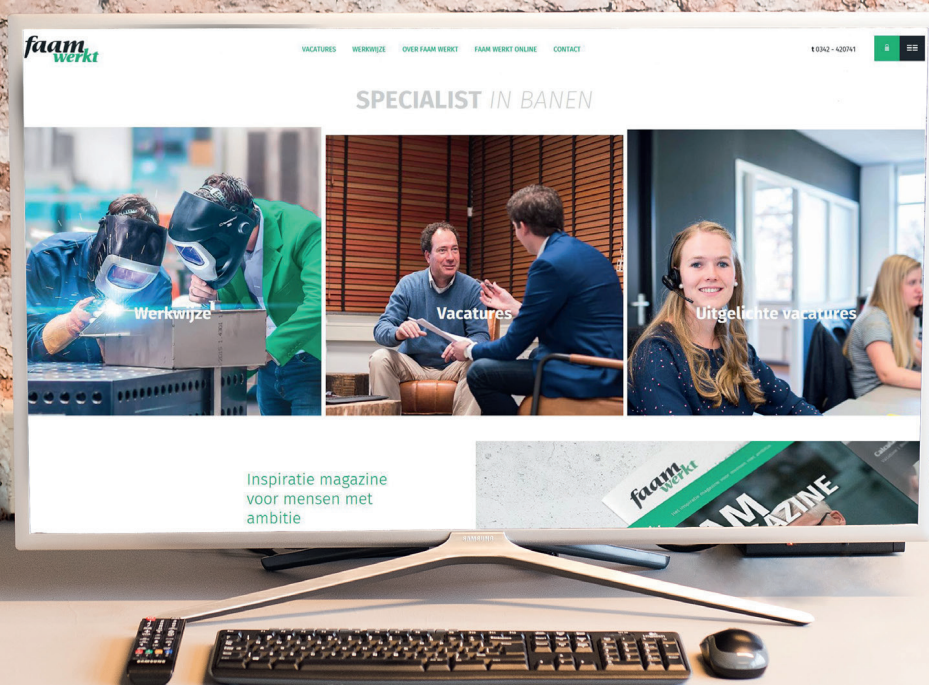
Plus Ultra II biedt kantoor- en laboratoriumruimten aan startende, groeiende en gevestigde bedrijven en organisaties die samen met Kadans Science Partner en Wageningen University & Research willen bouwen aan een sterke community in de domeinen rondom agro, food, biobased, gezonde lifestyle en leefomgeving.

Meer informatie:

kadans.com/puz



Rendement.



Vind uw nieuwe collega.

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

faam
werkt

Specialist in banen.





KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

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

WWW.KLEINWITTENOORD.NL




SCHIMMEL 1885

Sinds 1885 kunnen wij er geen genoeg van krijgen. Met enthousiasme gaan wij voor gastvrijheid, kwaliteit en beleving van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat.

Jos, Corné & Team Schimmel 1885

CAN'T GET ENOUGH SINCE 1885

 HOTEL
 CATERING
 BRASSERIE
 ZAKELIJK
 BOUWING
 FEESTELIJK

Schimmel 1885
Stationsweg Oost 243
3931 EP Woudenberg
info@schimmel1885.nl
www.schimmel1885.nl
T: 033 - 286 12 13
Kvk: 310002096

Wij staan 7 dagen per week voor u klaar.




Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl






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

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

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

www.valleibusiness.nl

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

BUITENZORG

*Anno straks,
met een vleugje toen*



VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:

AMSTERDAMSEWEG 19
6712 GG EDE
TEL. 0318 61 03 13
BUITENZORG@BUITENZORG.NL
WWW.BUITENZORG.NL



The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*

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



Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

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

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



hermonde

INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW ZAKELIJKE BIJEENKOMST

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

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



Vallei Business

Financieel Advies



Growing a better world together.

Rabobank

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

S+DL

**SCHUURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

Nieuwe Kanaal 6d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 70 50
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

Reclame

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl

DeMaes
cateringservice



Wij verzorgen uw gasten!



Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

DeMaes
GrandCafé
DeMaes

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

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefoonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefoonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

REPRIMERCURIUS
DEELTAKERS
www.repromercurius.nl






Gratis advertentie

**HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

**'Ik kan lezen
in het donker!'**
- Esther, 15 jr, blind

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING

CBF
VOOR
GOED DOELLEN

bouwstede
ondernemerscentrum

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

KOM VRIJBLIJVEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.

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

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

Tel. 0318-612788
www.magnolia-opleidingen.nl
info@magnolia-opleidingen.nl



Diversen



DB SCHENKER

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

INTERFACE communicatie

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



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen



Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!

Kernreactorstraat 2, Veenendaal



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendelseweg 100
3905 LD Veenendaal
Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 555 404
www.v-kessel.nl
info@v-kessel.nl

ZOONEN

COMMERCIEEL
VASTGOED

- Aan- en verhuur en aan- en verkoop van:
Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
- Vastgoedbeleggingen;
- Taxaties;
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
- Vastgoedbeheer.

FRANKENENG 17G - EDE
POSTBUS 609 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOONENVASTGOED.NL
WWW.ZOONENVASTGOED.NL



SAMEN MET COLLEGA'S FILM BELEVEN IN JE EIGEN BIOSCOOPZAAL



WILT U UW COLLEGA'S OF RELATIES TRAKTEREN OP EEN EXCLUSIEVE BIOSCOOPERVARING, IN UW EIGEN BIOSCOOPZAAL EN MET EEN FILM NAAR KEUZE? PATHÉ BIEDT VOLLEDIG VERZORGDE ZAKELIJKE ARRANGEMENTEN IN PATHÉ AMERSFOORT, PATHÉ ARNHEM (IMAX), PATHÉ EDE OF EEN VAN ONZE 25 ANDERE PATHÉ THEATERS.

BEL VOOR UW ARRANGEMENT NAAR 020-5751990 OF MAIL NAAR EVENTS@PATHE.NL
MEER WETEN? GA NAAR WWW.PATHEBUSINESS.NL/ARRANGEMENTEN

Rabo Lease

Wat wil jij aanschaffen?

Die ene machine of bedrijfswagen waarmee je bedrijf doorgroeit: met Rabo Lease kun je nu al de trotse eigenaar worden.

Ontdek je mogelijkheden op
rabobank.nl/lease



Rabobank

POWERED
BY KPN

ALTIJD
OPTIMAAL
BEREIKBAAR

op de zaak en
daarbuiten

MKB MOBIEL

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

profiteer van MKB Mobiel!

- betere prijs-waardeverhouding
- meer keuzevrijheid
- grotere bundels

Kijk voor meer informatie op lagardegroep.nl/mkbmobiel



Kies de
beste
combinatie
voor uw bedrijf



Lagarde
groep

ICT COMMUNICATIE BEVEILIGING