

RIVIERENLAND

Jaargang 32 | Nummer 5 | november 2019

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



**ROY SPIT, DIRECTEUR QREDITS**  
**'EEN BEDRIJF IS MEER DAN EEN**  
**ONDERNEMINGSPLAN'**

**ZUIVELONDERNEMER**  
**MIREILLE KAPTEIN**  
**'DIVERSITEIT IS EEN**  
**VOORWAARDE VOOR SUCCES'**

**COVERSTORY**  
**DIGIDEUR VERHUIST**  
**NAAR REGUS TIEL**

# Tijd voor iets nieuws?



**Begin een nieuwe dag  
met Wiertz Personeelsdiensten!**

**Wiertz**<sup>®</sup>  
personeelsdiensten



# DOEN WAAR JE PLEZIER IN HEBT

Het volgende komt je vast bekend voor: Je loopt gehaast door de supermarkt en opeens zie je een bekende lopen. Het liefst ontwijk je deze persoon, want je hebt helemaal geen tijd om te socializen. Het is al etenstijd en jij moet je karretje nog zien te vullen, terwijl je gezin met een rammelende maag thuis op jou wacht. Terwijl je snel langs de bekende loopt, roep je: 'Hey, hoe is het?' 'Druk, druk, druk', is het antwoord. Een standaard zinnetje dat iedereen tegenwoordig paraat lijkt te hebben. Dat we het steeds drukker lijken te krijgen is een voldongen feit. Onderzoek van het Sociaal Cultureel Planbureau wijst uit dat het aantal verplichtingen stijgt bij Nederlanders, terwijl de vrije tijd afneemt. Zaak dus om je tijd efficiënter in te delen. Iets wat De Waal Autogroep niet is ontgaan. Want toegeven: even langs de garage voor een onderhoudsbeurt van je auto is een hinderlijke onderbreking van je bezigheden. Dankzij Drop & Drive van De Waal Autogroep hoef je niet meer langs de garage voor bijvoorbeeld een onderhoudsbeurt, een apk-keuring of een bandenwissel. Je parkeert je auto op de speciale Drop & Drive-parking langs de A2 bij Beesd, je meldt je aan bij de terminal en je 'dropt' je sleutel in de kluis. Vervolgens rij je verder met de vervangende auto die voor je klaar staat. Tel uit je (tijds)winst!

## GESTRESST OP DE WERKVLOER

Dat we met zijn allen veel te druk zijn zorgt voor zoveel gestresst personeel op de werkvloer, dat het Nederlands bedrijfsleven zo'n 2,8 miljard euro per jaar kost, zo blijkt uit onderzoek van TNO. Wanneer je helemaal geen vrije tijd meer hebt, ben je een stuk minder productief. Leefstijlcoach John van Heel pleit verderop in dit magazine voor bedrijven die hun werknemers stimuleren om meer te bewegen. Waar meer bewogen wordt, is automatisch minder ziekteverzuim, aldus Van Heel. Een mooie bijkomstigheid is dat bewegen een stofje in de hersenen vrij maakt waardoor je je blijer voelt, vult Karin Harmati-Ruffelse van Karin's Health & Wellness Centrum Tiel aan. Onlangs werd haar health & wellness centrum uitgeroepen tot Fitnessclub van het Jaar van de gemeente Tiel met de hoogste waardering en werd er tevens een Gold Award in de wacht gesleept. Dat je je beter gaat voelen door te bewegen is volgens Karin dus een goede reden om meer vrije tijd vrij te maken en weer te gaan bewegen. Het allerbelangrijkste is volgens haar hierbij dat je vooral moet gaan doen waar je plezier in hebt. Een wijze les, want geldt dit niet voor alles in het leven?

Jessica Scheffer  
Hoofdredacteur Rivierenland Business



- 6 Coverstory Digidieur
- 10 Betere prestaties in gezonde gebouwen
- 14 'Diversiteit is een voorwaarde voor succes'
- 16 'Een bedrijf is meer dan een ondernemingsplan'
- 19 VNO-NCW: Ondernemers voor de klas
- 20 Inc. Gezond Werken: Sterkere regie op verzuim voeren
- 22 Style Cyles: Leasefiets gezonde oplossing voor zakelijk fietsplezier
- 23 Gemeente Buren: Succesvol reïntegratietraject voor medewerkster AVRI Neder-Betuwe
- 25 Kennisproeverij Financiële problemen op de werkvloer
- 26 Actieve werknemers levert miljoenen op!
- 29 Een momentje voor jezelf Bij Erik en Haar
- 30 SprintWerkt en StapIn betrouwbare partners in uitzenden
- 32 Gebruik eherkenning blijft achter
- 33 Column Lagarde
- 34 Solipsis: 'Onschuldige fout kan grote gevolgen hebben'
- 36 Maren Spanjer Coaching & Training kijkt naar ondernemer zelf
- 39 Column Totaalcoaching
- 40 Bij Yan serieuze speler in bedrijfscatering



Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Rivierenland.  
[www.rivierenlandbusiness.nl](http://www.rivierenlandbusiness.nl)

**JAARGANG 31**  
November 2019, editie 5

**REDACTIEADRES**  
Postbus 6684  
6503 GD Nijmegen  
[jessica@vanmunstermedia.nl](mailto:jessica@vanmunstermedia.nl)

**UITGEVER**  
Michael van Munster

**HOOFDREDACTIE**  
Jessica Scheffer

**REDACTIE BIJDRAGEN**  
Aart van der Haagen, Sofie Fest,  
Hans Hajee, Hans Ebersson

**VORMGEVING / OPMAAK**  
Lisa Pashouwers

**FOTOGRAFIE**  
Joost Franken, Marcel Krijgsman

**DRUK**  
Balmedia

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

**ABONNEMENTEN**  
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee

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

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



40



50



42



54

5

- 42 Rabobank West Betuwe helpt Blijderveen Pallets groeien door lease
- 44 Gedeputeerde Robert Strijk pleit voor minder bescheidenheid
- 46 Column Ricoh
- 47 De juiste zithouding in de auto
- 48 De Waal Autogroep: Uw auto naar de werkplaats zonder langs te gaan
- 50 Dynova Innovatieadvies: Samen de klus klaren
- 54 De Indruk: 'Ondernemer onderschat vaak de kracht van marketing'
- 58 Dutch Boosting Group: Duidelijk, duurzaam en dynamisch



6

DIGIDEUR VERHUIST NAAR REGUS TIEL

# 'GERECHTSDEURWAARDERS IN EEN NIEUWE JAS'

Wie aan een gerechtsdeurwaarder denkt, ziet beelden voor zich van strenge mensen die onder het motto 'niet betalen is leeghalen' gewapend met dwangbevelen schuldenaren het mes op de keel zetten. "Niets is minder waar", zegt gerechtsdeurwaarder Bas Belgers. "Ons doel is altijd oplossingen te vinden, zodat alle betrokkenen tevreden zijn met het resultaat. Een menselijke aanpak, daar gaat het om. Wij zijn ver verwijderd van de gerechtsdeurwaarder oude stijl en daar hoort ook een moderne werkwijze en dus een flexibel kantoor bij. Dat vonden we bij Regus in Tiel. Wat zij ons bieden was echt boven verwachting, daarom zijn we per 1 november naar de Laan van Westroyen 6 verhuisd."

Sanne Tjin A Kiet-Nouwens is bij Regus als salesmanager verantwoordelijk voor de vestigingen in Tiel en Den Bosch. "In 2018 openden wij onze deuren aan de Laan van Westroyen in Tiel. De vestiging telt twee vergaderruimtes, 24 coworking plekken en 152 werkplekken. Daarnaast is er een businesslounge met flexplekken beschikbaar. Het businesscenter ligt naast Hotel van der Valk en dat maakt de locatie interessant voor internationale en corporate bedrijven. Door de centrale ligging in het land is de locatie ook geschikt voor MKB-bedrijven. Daarnaast zitten GGZ Rivierenland en Valk Vitaal om de hoek en door receptieondersteuning is de locatie ook zeer geschikt voor zorg-gerelateerde bedrijven. Regus Tiel ligt direct naast de A15 en met maar vijftien minuten rijden van knooppunt Deil (A2) en knooppunt Valburg (A50) dus uitstekend bereikbaar."

Regus heeft in Nederland meer dan honderd vestigingen, verspreid door het hele land. "Veel klanten gebruiken meerdere locaties, bijvoorbeeld omdat ze voor het werk veel onderweg zijn", aldus Tjin A Kiet-Nouwens. "Hiermee stelt Regus mensen in staat te werken waar, wanneer en hoe ze dat willen. Dat is één van de pijlers van onze filosofie: work happier. Geluk komt voor een belangrijk deel voort uit een goede balans tussen werk en privé. Mensen moeten blij naar hun werk kunnen gaan."

## EIGEN INGANG EN RECEPTIE

"Regus beschikt wereldwijd over drieduizend locaties verspreid over negenhonderd steden. Er is dus altijd een vestiging in de buurt. Dat betekent dat onze klanten via een eigen app altijd toegang hebben tot alle Regus-vestigingen. Zijn de mensen van DigiDeur een dag in Amsterdam, of Maastricht, Eindhoven, Leeuwarden, noem maar op, en zoeken ze een rustige werkplek, dan lopen ze in de plaatselijke Regus-vestiging binnen en kunnen ze meteen aan de slag. Zonder extra kosten natuurlijk." Bas Belgers kan dat beamen. "We kwamen in april in contact, eigenlijk min of meer voor de vorm, want we hadden niet de verwachting dat zij aan onze wensen konden voldoen. Dat bleek

een misvatting. De mensen van Regus hebben de indeling van onze eigen vleugel zodanig veranderd dat ze aan al onze vragen konden voldoen. We hebben op de tweede etage nu de beschikking over een aantal kantoren met een eigen ingang en een aparte receptie. Alle medewerkers hebben moderne flexibele werkplekken. Hun aantal wisselt per dag, want deurwaarders zijn vaak door heel Nederland op pad. In feite vormen we hier gewoon een kantoor binnen het kantoor, met toegang tot alle faciliteiten die Regus biedt. We zijn nu al uitermate tevreden."

## 'WE ZIJN FULLSWING AAN DE SLAG IN ONS NIEUWE KANTOOR'

### BEROEP IS VERANDERD

Digideur telt met Bas Belgers, Wilma van Unen en Marcel de Niet drie eigenaren. "In 2007 hebben wij een eigen digitale portal en productlijn ontwikkeld en nu digitale processen ook in een incasso- en deurwaardersorganisatie steeds dominanter worden, hebben we als digitale gerechtsdeurwaarders de naam DigiDeur als handelsnaam overgenomen. Inmiddels hebben we 23 medewerkers. Zij voeren incasso-werkzaamheden en gerechtelijke taken uit in geheel Nederland, maar we doen veel meer. We spelen ook een rol in beslagleggingen, openbare verkopen en ontruiming, we geven juridisch advies en voeren indien nodig procedures. Die advisering wordt een steeds belangrijker onderdeel van ons werk. We helpen klanten, zowel schuldeisers als schuldenaren, een manier te vinden om met vorderingen en incasso's om te gaan. We hebben alle kennis in huis, maar we zijn veel laagdrempeliger dan bijvoorbeeld een advocatenkantoor."

"Bemiddelen, regelingen treffen, zorgen dat je vorderingen incasseert, maar wel de relatie tussen partijen in stand houdt", vervolgt hij. "Daar draait het om. En we adviseren schuldenaren over manieren

# 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](http://www.balmedia.com) E [info@balmedia.com](mailto:info@balmedia.com)



## ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

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

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

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

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

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

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

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



### **JB Accountants en Adviseurs**

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



om problemen te voorkomen. Communiceren is het toverwoord, praten, de situatie zelf in ogenschouw nemen, bekijken welke oplossingen reëel zijn en daar dan gezamenlijk aan werken. Dat is de manier waarop wij ons vak uitoefenen, zakelijk, transparant, maar altijd met een menselijk gezicht." De schuldenmarkt is in beweging. "Ook politici hebben door dat eindeloze schuldopbouw door te strakke regelgeving niemand helpt. Daarom proberen we altijd schulden op te lossen zonder extra kosten te maken. De Katadreuffe uit de roman Karakter van Bordewijk is een product van een verleden. Die bestaat niet meer. Ons beroep is in de loop der tijd veel socialer geworden. Waarom? Ook om meer incasso's te innen. Een ontruiming wegens huurachterstand bijvoorbeeld is voor alle partijen ontzettend ingrijpend, zowel emotioneel als immaterieel en kent eigenlijk alleen maar verliezers. Dan is het veel slimmer om ander wegen te zoeken om tot een oplossing te komen."

#### DIGITAAL

DigiDeur besloot al vroeg om gebruik te maken van de voordelen die de digitale wereld biedt. "We hebben bijvoorbeeld een digitale portal ontwikkeld, waarmee klanten hun (gerechtelijke) opdrachten snel, goedkoop en veilig digitaal kunnen aanbieden. Wij pakken de zaak dan meteen op of het nou gaat om een kortgeding in Leeuwarden of een vordering in Tiel. Uiteraard



## 'DE KATADREUFFE UIT DE ROMAN KARAKTER VAN BORDEWIJK IS EEN PRODUCT VAN EEN VER VERLEDEN, DIE BESTAAT NIET MEER'

#### TAKEN

De gerechtsdeurwaarder is een openbaar ambtenaar, benoemd door de Kroon. Hij of zij verricht allerlei werkzaamheden, bijvoorbeeld het uitbrengen van een dagvaarding, het betekenen van het vonnis of het leggen van beslagen. Deze werkzaamheden zien toe op de procesinleiding en de tenuitvoerlegging. Ze doen het voorwerk, voordat een zaak bij de rechter komt en ze zorgen er ook voor dat het vonnis wordt uitgevoerd. De gerechtsdeurwaarder roept via een dagvaarding personen op om voor de rechter te verschijnen en voert de door de rechter uitgesproken vonnissen of dwangbevelen uit. Daarbij kan de nodige dwang worden uitgeoefend. Zo'n vonnis of dwangbevel zou natuurlijk iedereen rustig naast zich neer kunnen leggen, wanneer niet iemand was aangewezen om indien nodig dwang uit te oefenen bijvoorbeeld door beslag te leggen op het loon, de uitkering, het huis of de inboedel. Zo komt het geld dan alsnog binnen. De gerechtsdeurwaarder heeft ook nog andere ambtelijke taken. Zo ontruimt hij bijvoorbeeld woningen op grond van een vonnis van de rechter, stelt hij goederen veilig in afwachting van een uiteindelijk vonnis, houdt hij toezicht bij openbare verkopen en maakt hij processen-verbaal van constatering op. Daarnaast is de deurwaarder bevoegd tot het verrichten van niet-ambtelijke werkzaamheden, zoals incasso's. Al dit werk doet de gerechtsdeurwaarder in opdracht van particulieren, bedrijven, banken, instellingen en de (semi-)overheid.

stellen we de opdrachtgever in kennis van de uitvoering. Van langlopende kwesties wordt een dossier aangemaakt dat de opdrachtgever via Dossierwatch digitaal kan volgen. Wij ontwikkelen als eerste gerechtsdeurwaarderskantoor in Nederland DigiRoute, waarmee opdrachtgevers huisbezoeken of plaatselijke bezichtigingen voor een proces-verbaal eenvoudig kunnen uitbesteden. Door een koppeling met de database weten onze deurwaarders altijd en overal waar zij een huisbezoek moeten uitvoeren, zelfs tijdens een reguliere explotenroute. Zo kunnen we bijvoorbeeld oplossingsgericht in gesprek gaan met een huurder bij huurachterstand. Omdat het hier gaat om duurovereenkomsten, is het van belang de proceduraliteit vroeg te signaleren. Ook kan lokaal een verhaalsonderzoek worden verricht of een constatering worden uitgevoerd en het geconstateerde in een proces-verbaal als begin van bewijs worden opgenomen."

#### OVERSTAPSERVICE

Om het klanten gemakkelijk te maken met hun incassodossiers over te stappen naar DigiDeur biedt het bedrijf een overstapservice aan. "Wij regelen alles, inclusief betalingsregelingen, gerechtelijke procedures en beslagen. Wij begeleiden ook het opzeggen van de overeenkomst met de vorige incassopartner. Overigens werken we ook op projectbasis. Is een debiteurenportefeuille niet op orde of moet die opnieuw worden ingericht? Dat doen we ook, tot en met de eventuele invorderingen. DigiDeur heeft een compleet team dat zich volledig richt op de invordering van belastingen, heffingen en dwangsommen voor lokale overheden. We werken niet alleen voor schuldeisers, we kunnen ook veel betekenen voor schuldenaren", vervolgt Bas Belgers. "Bijvoorbeeld met onze schuldhulpdienst, waarbij wij met behulp van SchuldhulpSupport of SchuldhulpScan zoeken naar manieren om vaak met behulp van een hulpverlener schulden op te lossen en in de toekomst te voorkomen. Ten slotte hebben we nog een team dat zich volledig toelegt op minnelijke en gerechtelijke diensten voor het maritieme bedrijfsleven. Onbetaalde liggelden, stallingskosten of facturen voor onderhoud, vaartuigen die aan hun lot worden overgelaten; dat zijn zaken waar haven- of jachtwerf eigenaren vaak mee krijgen te maken. Wij lossen het op."

#### SPIK EN SPAN

Inmiddels zijn de nieuwe kantoren ingericht met meubilair dat is gekozen uit de Regus-meubelcatalogus. "Het ziet er allemaal spik en span uit", zegt Bas Belgers enthousiast. "De verhuizing is achter de rug en we zijn fullswing aan de slag in onze op maat gemaakte nieuwe kantoren. Het zit als een nieuwe jas, met dank aan Sanne, top geregeld!"

INVESTEREN IN WELBEVINDEN MEDEWERKERS BETAALT ZICH TERUG

# BETERE PRESTATIES IN GEZONDE GEBOUWEN

Dat nieuwe kantoorgebouwen duurzaam zijn, is inmiddels vanzelfsprekend. Volgende stap is de aandacht voor gezondheid en welzijn van mensen die in een gebouw actief zijn. Als bij ontwerp, materialen en installaties een gezonde werkomgeving centraal staat, voelen medewerkers zich niet alleen beter; ze presteren ook beter.

Universiteit Twente en vastgoed- en huisvestingsadviseur CBRE deden in 2016 onderzoek naar het effect van werkplekaanpassingen op gezondheid. Er werden vijf elementen geselecteerd waarbij de meeste impact werd verwacht: licht, groen, voeding, ontspanning en beweging. In het Amsterdamse CBRE-kantoor werd een testomgeving ingericht waar ruim 120 medewerkers zeven maanden lang gevolgd zijn. Door de aanpassingen voelden deelnemers zich substantieel gezonder, energiever en gelukkiger. Ook presteerden zij meetbaar beter.

## NATUURLIJK LICHRITME

Het menselijk lichaam is ingesteld op het natuurlijke verloop van daglicht. Omgevingslicht bepaalt wanneer we actief zijn en wanneer we slapen. Kunstmatige verlichting in kantoren verstoort dit ritme. Het zwakke, gele licht dat daar meestal brandt, maakt dat mensen slaperiger worden.

In de proef bij CBRE werd een dynamisch lichtstelsel geïnstalleerd dat het natuurlijke ritme van de zon volgt. Bij de start 's ochtends was het licht warm en geel, overdag stimulerend koel blauw. Aan het einde van de werkdag werd weer overgeschakeld op geel, warm licht; een signaal om te ontspannen. Aanvankelijk moesten medewerkers wennen, vooral omdat het licht overdag feller was dan gebruikelijk. Maar de gewenning verliep snel. Na een maand voelde 50% zich gezonder, 71% voelde zich energiever en 76% gelukkiger. De prestaties verbeterden met 12%.

## IDEEËN DOOR ONTSPANNING

Naast de inzet van dynamische verlichting leverde het onderzoek nog meer aanbevelingen op. Zoals: stimuleer medewerkers om gezonde alternatieven te kiezen voor suiker en cafeïne. Vergroot de natuurlijke ruimte door meer planten op de werkvloer. En zorg dat mensen voldoende beweging krijgen. Na een wandeling in de buitenlucht zijn ze alerter en productiever. Bijkomend voordeel: tijdens een periode van ontspanning ontstaan vaak de beste ideeën.

## GROENE GEVEL

De gemeente Venlo trekt sinds 2016 volop de aandacht met haar circulaire Stads Kantoor. Het CO2-neutrale gebouw produceert ruim 60% van de eigen energie en gebruikt geen gas. Gezondheid van mensen vormt een belangrijk uitgangspunt. Aspecten als licht, lucht, temperatuur en geluid kregen veel aandacht. Eyecatcher vormt de grote groene gevel. Die zuivert de lucht (denk aan stikstof) in een straal van 500 meter, zet CO2 om in zuurstof, isoleert tegen zowel geluid, hitte als kou en fungeert als waterberging.

## GEZONDE BUSINESSCASE

De universiteit van Maastricht onderzocht of het Venlose Stads Kantoor inderdaad zorgt voor gezondere mensen en een hogere productiviteit. Aspecten als luchtkwaliteit, licht en temperatuur werden als substantieel beter ervaren dan in de voormalige huisvesting. Bij medewerkers die verhuisden naar



Foto Bert Reiberg - J.P. Van Eesteren

de nieuwbouw namen gezondheidsklachten met 50% af. Opmerkelijk is dat de positieve effecten groter waren bij mensen met een hogere leeftijd.

Ook los van de impact op medewerkers zorgt het circulaire Stadskantoor voor een gezonde businesscase. De investeringen in duurzaamheid leveren al vanaf het eerste jaar een positieve cashflow op.

#### KANTOORGEBOUW VAN HET JAAR

Het Venlose Stadskantoor is meermaals bekroond. Ook de nieuwe huisvesting van groene bank Triodos in Driebergen viel in de prijzen. Dit duurzame, circulaire en volledig remontabele gebouw – een ontwerp van RAU Architecten – werd door Architectenweb be-

Het nieuwe Triodos-kantoor is in volledige harmonie met de omgeving

### GEZONDE GEBOUWEN ZIJN EEN TROEF OP DE ARBEIDSMARKT

kroond als kantoorgebouw van het Jaar 2019. Het Triodos-kantoor bestaat vrijwel geheel uit hout, afkomstig uit een duurzaam beheerd Duits bos. De draagconstructie is met 165.312 schroeven aan elkaar bevestigd. Mocht het gebouw in de toekomst niet meer nodig zijn dan kan het eenvoudig uit elkaar gehaald worden. Alle gebruikte elementen zijn vastgelegd in materialenbank Madaster. Zo is exact bekend wat later voor mogelijk hergebruik beschikbaar komt.

#### KRINGLOPEN SLUITEN

Het Triodos-kantoor ligt op landgoed De Reehorst, pal naast station Driebergen-Zeist. Het gebouw is in volledige harmonie met de omgeving. Terrasvormige daken zorgen

# makelaars.media

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

EENVOUDIG, SNEL  
EN PROFESSIONEEL

KOPPELING NAAR AL JE  
SOCIALE MEDIA-UITINGEN

TUINBORDEN,  
BANNERS EN POSTERS

ADVERTEREN IN  
16 MAGAZINES

EFFECTIEVE PROMOTIE

LOGIN, CREËER,  
PRODUCEER EN BESTEL

INTERACTIVE MULTIMEDIA

JUBILEUMMAGAZINES

OPGEMAAKT IN DE  
UNIEKE HUISSTIJL  
VAN JOUW KANTOOR

FLYERS, BROCHURES

AUTOMATISCH  
& UP-TO-DATE



## Presenteer uw makelaarskantoor en objecten in uw omgeving!

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

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

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

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

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

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

PAAS-IT printing as a service.

voor een natuurlijke overgang. Met een maximale hoogte van 25 meter blijft het complex onder de boomgrens.

Zoveel mogelijk kringlopen worden gesloten; denk aan energie, water en afval. Het gebouw is energieneutraal, onder meer door warmte- en koudeopslag en zonnepanelen. Die bevinden zich op het dak van de parkeerplaats en kunnen elektrische auto's zowel laden als ontladen. De vrijkomende energie kan gebruikt worden voor het kantoorgebouw.

### HOUTEN KATHEDRAAL

De ongeveer 480 Triodos-medewerkers beschikken straks over een 'fijne werkplek met respect voor de omgeving en milieu', aldus de jury van het Kantoorgebouw van het Jaar. De architect spreekt van een houten kathedraal. Volgens Thomas Rau moeten de mensen die er

### ZILVER, GOUD EN PLATINA

Energielabels en een BREEAM-certificering geven informatie over de mate van duurzaamheid. Maar hoe weet een huurder of medewerker dat hij te maken heeft met een gezond gebouw? De WELL Building Standard, kortweg WELL legt de positieve impact vast op de gezondheid en het welzijn van de gebruikers. Dit internationale keurmerk richt zich op zeven categorieën: lucht, water, licht, voeding, vitaliteit, comfort en geest. De mate waarin een gebouw bijdraagt aan welzijn en gezondheid wordt uitgedrukt in WELL-classificaties zilver, goud of platina.

werken ervaren dat hemel en aarde door het gebouw met elkaar worden verbonden. De gevels zijn volledig van glas, waardoor daglicht tot diep in het kantoor doordringt. Ramen kunnen worden geopend – tegenwoordig bijna bijzonder – zonder dat de klimaatregeling wordt verstoord. Speciaal glas zorgt voor een aangename binnentemperatuur en het groendak heeft 's zomers een verkoelende werking.

### BINNEN EN BUITEN WERKEN

De vorm van kernen en plafonds – geïnspireerd op een paddenstoel – versterkt de verbinding met de omliggende natuur. Zachte kleuren en natuurlijke materialen zorgen voor een rustige werkomgeving. Er is veel aandacht voor geluid en akoestiek. Ook als het om werk gaat, vervaagt bij het Triodos-kantoor het onderscheid tussen binnen en buiten. Het openluchttheater op het landgoed kan gebruikt worden voor vergaderingen en in de bostuinen is overal wifi. Gezond gedrag wordt ook gestimuleerd via mobiliteit. Parkeerplaatsen bevinden zich op enige loopafstand. Treinreizigers zijn sneller ter plaatse maar fietsers worden maximaal in de watten gelegd. Zij kunnen parkeren onder het kantoor.

### TROEF VOOR TALENT

Als mensen zich prettiger voelen, presteren zij beter. Daarom is het verstandig bij nieuwbouw niet alleen oog te hebben voor duurzaamheid maar ook te investeren in het welbevinden van medewerkers. De financiële impact daarvan is zelfs substantieel groter dan een besparing op energiekosten. De twee gebouwen in dit artikel maken deel uit van een groeiend aantal voorbeelden. Bedenk daarbij dat een gezonde, aantrekkelijke werkomgeving niet alleen de productiviteit verhoogt. Het is ook een krachtige troef in de strijd om het steeds schaarsere talent op de arbeidsmarkt.



Foto Bert Rietberg - J.P. Van Eesteren

ZAKENVROUW VAN HET JAAR MIREILLE KAPTEIN

# ‘DIVERSITEIT IS EEN VOORWAARDE VOOR SUCCES’

Zuivelbedrijf Kaptein timmert ook internationaal stevig aan de weg. Dat is vooral de verdienste van directeur Mireille Kaptein. De Noord-Hollandse ondernemster werd verkozen tot Zakenvrouw van het Jaar 2019. Zij breekt een lans voor meer diversiteit: “De mix van verschillende personen – mannen en vrouwen, maar ook leeftijden en culturen – bepaalt de kracht van een bedrijf.”

Authentieke Hollandse producten. Zo omschrijft Mireille Kaptein de corebusiness van het familiebedrijf dat haar naam draagt. Met zo'n 180 medewerkers verpakt Kaptein kaas en boter (in Heiloo, waar ook het hoofdkantoor staat), maakt smeltkaas (in Oosthuizen) en poederkaas (in het Belgische Bilzen). Het klantenbestand is divers. “Denk aan retail, de out of home-markt, luchtvaartcatering en groothandel. Als er specifieke behoeftes zijn qua formaat, structuur of verpakking dan ontwikkelen wij een oplossing.” Kaptein levert uitsluitend aan zakelijke afnemers. “Consumenten kennen ons van merken als Echte Boter, Old Alkmaar en Alkmaars Roem.”

## DE HELE WERELD OVER

Mireille Kaptein is vertegenwoordiger van de derde generatie. “Iedere generatie heeft iets substantieels toegevoegd aan de onderneming. Mijn grootvader startte in 1936 met de in- en verkoop van kaas en boter. Door die producten niet alleen te verhandelen maar ook te bewerken, gaf mijn vader het bedrijf een onderscheidend element. Sinds ik tien jaar geleden de leiding overnam, zet Kaptein sterk in op export. We gaan nu de hele wereld over met onze kaas en boter.” Het bedrijf levert aan 55 landen. “Een nieuwe markt is telkens een stevige klus. Richtlijnen en wetgeving zijn anders en je hebt te maken met culturele verschillen en voorkeuren. Marketing en verpakking zijn maatwerk.”

## ECHTE BOTER IN CHINA

Kaptein wordt internationaal steeds bekender. “Buitenlandse afnemers weten ons in toenemende mate te vinden, vooral via internationale beurzen. Het geeft echt een kick als ik in Japan kom en daar in een winkel Old Alkmaar zie liggen. Sinds kort hebben we ook in China voet aan de grond met onze Echte Boter.” Niet alles verloopt voorspoedig. “Rusland zit nu voor zuivel op slot. Ook kan de aangekondigde

verhoging van Amerikaanse importtarieven ons zeker raken. Door de grote spreiding zijn de gevolgen van de afzet in individuele landen gelukkig beperkt. En de wereldmarkt is enorm; er zijn legio kansen voor internationale groei.”

## NATUURLIJK PROCES

Mireille Kaptein en haar zus waren nog jong toen hun vader ze polste voor een toekomstige rol in het bedrijf. “We reageerden positief. Daarbij was voor mij belangrijk dat er hier veel mogelijkheden zijn om je te ontplooien. Bij de voorbereiding op de toekomstige rol is mijn coach van grote waarde geweest. Ook de contacten met andere ondernemers in een opvolgingsfase waren waardevol. Door te sparren en ervaringen te delen, hielpen we elkaar bij het proces.” Belangrijk aspect in het overdrachtstraject was de open communicatie. “Zowel met mijn vader als

## ‘ALS JE UITGAAT VAN JE KRACHT EN TALENT DAN HEB JE HEEL VEEL ZELF IN DE HAND’

met mijn zus heb ik veel gesproken. Zij had niet de behoefte om de leiding op zich te nemen maar werkt wel in het bedrijf, op de financiële afdeling. We hebben onze voorkeuren en gevoelens altijd duidelijk naar elkaar uitgesproken. Dat heeft in sterke mate bijgedragen aan het soepele verloop van de overdracht.”

Er was vooraf geen vast moment bepaald waarop Mireille het stokje van haar vader zou overnemen. “Het was een natuurlijk proces. De overdrager moet loslaten. En als beoogd opvolger moet je natuurlijk laten zien dat je het kunt, dat je er klaar voor bent. Verder is het essentieel dat zo'n rol geen last vormt maar juist energie geeft.”



Mireille Kaptein: "Sta ergens voor en ga ervoor."

### 'SAMEN EEN MODUS VINDEN'

De taakverdeling thuis is een belangrijke randvoorwaarde voor iemands carrière. "Als je samen voor kinderen kiest, moet je ook samen een modus vinden om ieders ambities de ruimte te geven. Dat betekent keuzes maken en af en toe inschikken, over en weer. Steeds meer kinderen zien dat dit bij hun ouders prima gaat. Die ervaring nemen zij mee als ze later zelf in een vergelijkbare fase komen. Ook onze zoons weten niet beter."

De jonge Kapteins zijn 16 en 20. Denken zij al aan een rol in het familiebedrijf? "Ze moeten eerst hun vleugels uitslaan. De wijde wereld in en ervaringen opdoen. Als ze later getriggerd worden door het bedrijf dan zullen ze dat vanzelf kenbaar maken.

Natuurlijk zou ik dat graag zien. Maar komt dat moment niet, geen probleem. Binnen of buiten het familiebedrijf, ze moeten doen wat ze gelukkig maakt."

bouw - gaat de opmars van vrouwen te langzaam", zegt Kaptein. "Daar zijn zeker extra impulsen nodig, te beginnen bij het onderwijs. Ik ben er echter geen voorstander van om iets dwingend op te leggen. Daar komt bij dat dit land al veel regels en verplichtingen kent. Ik hoop en verwacht dat de zo noodzakelijke kentering op een andere manier tot stand komt. Want de mix van verschillende personen - mannen en vrouwen, maar ook leeftijden en culturen - bepaalt de kracht van een bedrijf. Is daar onvoldoende oog voor, dan schaadt dat de prestaties en de concurrentiepositie. Diversiteit is simpelweg een voorwaarde om in de huidige maatschappij succesvol te kunnen zijn."

### BLIJF JEZELF

Welke tips heeft Mireille Kaptein voor vrouwen met ambitie? "Sta ergens voor en ga ervoor. Als je uitgaat van je kracht en talent dan heb je heel veel zelf in de hand; meer dan je denkt." Bedrijven roept zij op om vrouwen de ruimte te geven. "Alleen het benoemen in topfuncties is niet genoeg. Zij moeten ook de kans krijgen om zich te ontplooiën en hun stempel te drukken. In sommige bedrijven is dat niet vanzelfsprekend. Die zullen hun DNA moeten veranderen. Anders functioneren vrouwen op een eiland binnen de organisatie; een gemiste kans."

Voor maximale impact wordt ook van vrouwen wat gevraagd. "Als een vrouw aan de top komt, zie je soms dat zij ander gedrag gaat vertonen met meer mannelijke kenmerken. Doe dat nou niet, denk ik dan. Wees authentiek, blij jezelf. Dan ben je het meest krachtig en waardevol. Voor jezelf en voor het bedrijf."

### COMPLETE VERRASSING

De term energie valt vaker tijdens het gesprek. "Dat krijg ik bijvoorbeeld door nieuwe mogelijkheden te onderzoeken en markten te verkennen. Ik wil graag groeien en zowel het bedrijf als mijzelf verder ontwikkelen."

Die ontwikkeling en het ondernemerschap van Mireille Kaptein vallen op. In maart is zij uitgeroepen tot Zakenvrouw van het Jaar 2019. "Het betreffende telefoontje kwam als een complete verrassing. Ik had geen moment het idee dat Kaptein en ik zo in de picture stonden. Dat dit wel het geval is, zie ik vooral als een erkenning voor de prestaties van het bedrijf en de mensen die hier werken." De uitverkiezing levert veel publiciteit op. "Ook heeft het mijn netwerk enorm vergroot. Zo treffen alle winnaars elkaar tijdens een jaarlijkse reünie. In 2020 is het mijn beurt om die te organiseren."

### AMBASSADEUR

Bij de onderscheiding hoort voor Kaptein de verantwoordelijkheid om vrouwelijk ondernemer-

schap te versterken. "Graag deel ik ervaringen en tips, bijvoorbeeld over bedrijfsopvolging. Gisteren had ik een gesprek met een jonge vrouw die het boerenbedrijf van haar vader wil voortzetten. Ik hoop dat mijn adviezen deze dame verder brengen. Haar drive en ondernemerschap geven mij weer energie." Kaptein wil haar ambassadeursrol graag een structureel karakter geven. "Er lopen gesprekken over de concrete invulling hiervan."

### NOODZAKELIJKE KENTERING

Het aantal vrouwen dat in Nederland een topfunctie bekleedt, neemt maar mondjesmaat toe. Door een recent SER-advies werd de discussie over de noodzaak van een quorum opnieuw actueel. Beursgenoteerde bedrijven waar de raad van commissarissen niet voor minimaal 30% uit vrouwen bestaat, mogen wat de SER betreft bij een vacature geen man benoemen zolang de doelstelling niet is gehaald. De stoel blijft dus leeg totdat een geschikt vrouw is benoemd.

"In bepaalde sectoren - denk aan techniek en

INTERVIEW ROY SPIT, DIRECTEUR QREDITS

# ‘EEN BEDRIJF IS MEER DAN EEN ONDERNEMINGSPLAN’

Een bancaire lening is nog altijd de meest aangevraagde en vaak goedkoopste financiering voor het mkb. De eisen die aan banken worden gesteld, en dus ook aan de leningen die zij uitgeven, worden echter steeds strenger met als gevolg dat aanvragen voor kleine kredieten minder vaak worden toegewezen. Stichting Qredits springt in de bres voor kleine ondernemers met een goed plan.

Retail, horeca, bouw, persoonlijke verzorging of zakelijke dienstverlening: heb je ambities om als ondernemer in een van deze branches te starten of door te groeien, dan is de kans reëel dat het je niet lukt om bij de bank een lening te krijgen. Volgens Roy Spit, directeur van stichting Qredits, ligt dat onder andere aan het feit dat het vaak om kleine kredieten gaat die voor banken niet rendabel zijn. “Alle banken in Nederland staan onder toezicht van de Nederlandsche Bank, die zelf weer aan de kapitaal- en andere eisen moet voldoen die door de Bank for International Settlements in het Basel-II akkoord zijn vastgelegd. De regels van dit akkoord zijn echter vrij star en alle leningen worden langs dezelfde meetlat gelegd. Omdat een aanvraag voor een klein krediet relatief veel tijd kost, terwijl de opbrengsten uit de rente relatief laag zijn, voldoet deze niet aan de eisen. Dat is jammer, want wanneer je de mogelijkheid hebt om je meer te verdiepen in het bedrijf en de ondernemer zelf, dan blijkt vaak dat er meer achter een aanvraag zit dan in het ondernemersplan staat omschreven.”

## KLEINE LENINGEN

Mensen die zich oriënteren op het ondernemerschap, zzp'ers en kleine ondernemers die voor hun bedrijf bijvoorbeeld werkkapitaal nodig hebben of een paar maanden willen overbruggen, kunnen bij Qredits terecht. Deze stichting is een onafhankelijk private kredietverstrekker. Het geld dat Qredits ter beschikking stelt, komt via leningen van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat, de Europese Investeringsbank, BNG, de CEB Bank en van een syndicaat van Nederlandse banken en verzekeraars. Het totale geldbedrag wordt verdeeld in kleine leningen in de vorm van microkredieten (tot 50.000 euro),

MKB-kredieten (50.000-250.000 euro), bedrijfs-hypotheken (50.000 tot 250.000 euro) en flexibele kredieten (5.000 tot 25.000 euro). Spit: “Van het verschil tussen de rente die de ondernemers betalen (tussen de 5,75% en 8,75%) en de rente die Qredits betaalt aan de financiële partners, kunnen we onze kosten betalen. We hebben geen winstoogmerk. Omdat wij de opstart of eerste groei vaak financieren, zie je vaak wel dat klanten in een later stadium alsnog door de bank worden gefinancierd. En dat was 10 jaar geleden precies de opzet van Qredits. Op deze manier creëren we een win-win situatie.”

## PERSOONLIJK GESPREK

Om ervoor te zorgen dat ondernemers beslagen ten ijs komen, biedt Qredits verschillende vormen van coaching, trainingen en cursussen aan, variërend van het schrijven van een businessplan tot complete cursussen inclusief marktonderzoek en SWOT-analyse. Een ondernemer die uiteindelijk ook een krediet afneemt, wordt begeleid door een van de 500 vrijwilligers die bij de stichting zijn aangesloten. Op jaarbasis wordt ongeveer 35% van de kredietaanvragen gehonoreerd. “We ontvangen zestig tot negentig aanvragen per dag. Wanneer deze onvolledig zijn of moeten worden bijgeschaafd, verwijzen we onze klanten naar onze tools en coaches. Met ondernemers die aanvragen indienen die wel voldoende gestaafd zijn, volgt een persoonlijk gesprek waarbij we meer willen weten over de ondernemer en het bedrijf. Enerzijds moet iemand die een aanvraag doet wel echt een ondernemer zijn en een haalbare business case hebben. Ook moeten de omstandigheden zowel zakelijk als privé gunstig zijn. Anderzijds kunnen er tijdens het gesprek hele verrassende, positieve aspecten op tafel komen,



waardoor een business case die op papier nog wat twijfel zaait ineens prima haalbaar is. Vervolgens wordt op basis van de aanvraag en het gesprek een passend krediet gezocht. In 90% van de gevallen is dit een microkrediet, aangezien dat een krediet is dat de meeste ondernemers bij de bank niet kunnen krijgen." Qredits besteedt daarnaast extra aandacht aan sociale ondernemingen. Ondernemers die een maatschappelijk of duurzaam doel hebben, betalen over een microkrediet, MKB-krediet of een bedrijfs-hypothec een rente van 5,75%. Wel moet de winst grotendeels worden geherinvesteerd en moeten de ondernemers elk jaar de behaalde sociale resultaten aan Qredits voorleggen. Inmiddels heeft Qredits



gedurende haar tienjarig bestaan 17.000 kredieten verstrekt aan (startende) ondernemers. Het aantal aanvragen groeit nog altijd met 30% per jaar.

#### MENS ACHTER DE CIJFERS

Spit voorziet dat de mogelijkheid voor mkb'ers om een relatief kleine lening via de bank te krijgen de komende jaren niet groter zal worden. Naast Qredits zijn er meer partijen die zich op deze doelgroep richten. "Kredietverstrekkers zoals Swishfund en Funding Circle stellen lagere eisen aan de kredietaanvrager, maar rekenen daar wel hoge rentes voor. Ook de banken zelf komen met alternatieven. Zelfstandige organisaties zoals new10 van ABN AMRO kunnen met behulp van algoritmes aanvragen relatief snel afhandelen. Maar alleen mkb'ers met een bestaand bedrijf die alles op de rit hebben, kunnen daar een lening krijgen." Het ziet er dus naar uit dat startende en jonge bedrijven de komende tijd uit noodzaak een beroep blijven doen op Qredits. "Afgelopen maart heeft staatssecretaris Mona Keijzer van Economische Zaken en Klimaat tijdens het jubileumsymposium toegezegd dat de financiële steun van het ministerie aan Qredits tot 2040 wordt verlengd. Ook de partijen die namens de Europese Unie Qredits ondersteunen, blijven betrokken. Er blijft dus ruimte om te kijken naar de mens achter de cijfers en mooie initiatieven een kans te geven", aldus Spit.

17

#### SOCIALE INCASSANT

Ondanks het persoonlijke contact en de begeleiding heeft ook Qredits een afdeling Bijzonder beheer. Ongeveer vier op de honderd ondernemers worden door medewerkers van deze afdeling begeleid, wat volgens COO Roy Spit een betere score is dan bij de gemiddelde reguliere bank. "Hoewel de klanten van Qredits zorgvuldig worden begeleid tijdens de aanvraag en na het ontvangen van het krediet, komt het ook bij onze klanten voor dat zij niet aan hun betalingsplicht kunnen voldoen. De oorzaak ligt vaak niet eens zozeer binnen het bedrijf maar bijvoorbeeld in de privésfeer. De oplossing die we kiezen, is mede afhankelijk van wat er uit de inventarisatie van de cijfers naar voren komt en de houding van de ondernemer. We zijn een sociale incassant en voor een ondernemer die zelf op tijd aan de bel trekt, treffen we in overleg een passende regeling. Dit kan een herstructurering van het krediet zijn, een regeling, een afkoopsom in combinatie met kwijtschelding of de verkoop van het pand. Niemand is gebaat bij een strenge opstelling, dat levert alleen maar verlies op."

# Rabo Lease. Groeimiddel voor ondernemers.

Van lasrobot tot bestelbus en van 3D-printer tot graafmachine. Met Rabo Lease investeer je in de bedrijfsmiddelen die jij nodig hebt om je ambities waar te maken én houd je geld vrij om te ondernemen.

[Rabobank.nl/lease](https://Rabobank.nl/lease)



Rabobank



## FLEXIBEL VERGADEREN

- Wilkhahn is marktleider op het gebied van flexibel vergaderen.
- Dit jaar is het 25 jaar geleden dat Wilkhahn zijn eerste flexibele vergadertafel Confair introduceerde [1994].
- Toen zijn tijd ver vooruit nu actueler dan ooit!
- Van 180 cm. tm. 300 cm. vrij op maat, vorm en materiaal.
- De "Confair" familie heeft zich ontwikkeld met Timetable flexibele tafels t.m. de recent geïntroduceerde Timetable Lift.
- Hoogte instelbaar, kantelbaar, whiteboard, magneetboard en projectie scherm in één tafel.
- De Lithium batterij onder het blad maakt de tafel niet meer ruimte gebonden!
- De ideale scrum oplossing.

# Wilkhahn

Meer info? [info@wilkhahn.nl](mailto:info@wilkhahn.nl) of bel/bezoek  
in de van Nelle fabriek.

Van Nelleweg 2120, 3044 BC Rotterdam, 010-7503390  
ZIE [WILKHAHN.COM/STANDUP](https://WILKHAHN.COM/STANDUP)

# ONDERNEMERS VOOR DE KLAS

Nieuwe technologieën, robotisering en digitalisering veranderen onze samenleving én bedrijfsprocessen en -producties razendsnel. Voor het bedrijfsleven is het dan ook belangrijk dat leerlingen de juiste vaardigheden leren, die nodig zijn voor het werken of ondernemen in deze veranderende tijd.

Daarentegen vraagt goed onderwijs om mensen die deze snelle ontwikkelingen in de praktijk op de voet volgen en deze kennis met passie weten over te brengen. Denk bijvoorbeeld aan de energietransitie, die valt of staat bij vakmensen die verstand hebben van zonnepanelen, die weten hoe je warmtekracht-installaties installeert of hoe je windmolens onderhoudt. VNO-NCW Rivierenland en MKB-Nederland Midden willen studenten en scholieren dan ook kennis laten maken met innovaties en vaardigheden vanuit het bedrijfsleven door ondernemers te stimuleren om voor de klas te gaan staan en leerlingen praktijkervaring te laten opdoen in het bedrijfsleven. Bedrijven hebben namelijk de ruimte, apparatuur en kennis om bij te dragen aan het praktische deel van het beroeps onderwijs en hoger onderwijs.

## PAPIERTJE

Roel van Stokkum, directeur bij Verweij Elektrotechniek uit Nieuwegein en lid van VNO-NCW Midden, geeft ook gastlessen. "Een papertje is leuk als je van school gaat, maar het staat los van de praktijk. Ik hoop het bedrijfsleven dichterbij de theorie te brengen en de onderwerpen leuk en levendiger te maken. Voor leerlingen is de stof dan makkelijker om te leren." Dit doet hij op het Tech Campus van het ROC Midden Nederland in Nieuwegein. Op de Tech Campus worden opleidingen gevolgd, gericht op techniek, ICT, automotive en bouw & interieur. Van Stokkum staat niet alleen voor de klas maar levert ook input voor de opleiding smart technician.

## SOCIAL LEARNING FACILITEITEN

Ook ROC Rivor in Tiel speelt in op de nieuwe (technische) ontwikkelingen. Cees Brouwer, bestuursvoorzitter ROC Rivor: "Mensen creëren waarde in en voor een stabiele economische toekomst van Nederland en - in ons geval - Rivierenland. Daarbij is het van belang voor lerenden, werkenden en werkzoekenden aantrekkelijk te zijn en te blijven voor de huidige en toekomstige arbeidsmarkt met fit for future kennis en kunde. ROC Rivor biedt nu al een breed scala aan opleidingen, cursussen, trainingen en leerervaringen. Bovendien investeert het ROC Rivor de komende jaren in het maken van nieuwe

## AGENDA VNO-NCW RIVIERENLAND

Dinsdag 26 november 2019  
Algemene Ledenvergadering VNO-NCW Midden  
Tijd: vanaf 15.00 uur  
Locatie: Fooddock, Deventer

Woensdag 4 december 2019  
Bedrijfsbezoek Hermeta, Asperen  
Thema: Innovatie! Hoe dan?!  
Tijd: 16.30 - 19.00 uur

Woensdag 15 januari 2020  
Nieuwjaarsbijeenkomst  
Tijd: 17.00 - 21.00 uur

[www.vno-ncwmidden.nl/evenementen](http://www.vno-ncwmidden.nl/evenementen)

onderwijsmodules en in een nieuwe infrastructuur en platform met social learning faciliteiten, die de combinatie van leren en werken mogelijk maken."

## HYBRIDE DOCENT

Naast het verzorgen van gastlessen kunnen ondernemers en werknemers er ook voor kiezen om hun onderneming of baan in loondienst te combineren met het les geven als hybride docent. "Een hybride docent kan lesgeven op school én studenten begeleiden binnen het bedrijf. Bij deze vorm van samenwerking tussen bedrijfsleven en onderwijs snijdt het mes aan twee kanten: er wordt bijgedragen aan de oplossing van het lerarentekort en het bedrijf investeert in de ontwikkeling van medewerkers."

VNO-NCW Rivierenland en MKB-Nederland Midden vinden dat de overheid instroom van hybride docenten moet stimuleren en faciliteren.

## CONTACTPERSOON

*Eugenie Savrij Droste*  
regiomanager VNO-NCW Rivierenland  
[savrijdroste@vno-ncwmidden.nl](mailto:savrijdroste@vno-ncwmidden.nl)

19





TAAKDELEGATIE VERSTERKT ARBO-ONDERSTEUNING BIJ INC. GEZOND WERKEN

# 20 STERKERE REGIE OP VERZUIM VOEREN

Waar aan de ene kant het verzuim in het bedrijfsleven stijgt, dreigt aan de andere kant een tekort aan bedrijfsartsen te ontstaan. Arbodienst inc. Gezond werken anticipeert op dat spanningsveld door taakdelegatie in te voeren, waarbij casemanagers over de kennis en ervaring beschikken om bepaalde taken van de bedrijfsarts te mogen en kunnen overnemen. Daarnaast kijkt het team terug op een intensief, maar succesvol certificeringsproces.

“In december zullen we onze ISO- en arbocertificering krijgen,” zegt Astrid van Houwelingen, mede-eigenaar van inc. Gezond werken in Gorinchem. “Richting onze huidige en toekomstige klanten betekent dat een bevestiging van het feit dat we volgens vaste procedures werken en de privacy van mensen voor honderd procent waarborgen. Je zou het als een kwaliteitskeurmerk mogen beschouwen. Nu weten de meeste ondernemers uit ervaring dat zo’n certificeringsproces veel papierwerk en andere rompslomp met zich meebrengt, waardoor de lijntjes vaak langer worden. Die kant gaan wij dus niet op, want dat past niet bij ons. De certificering helpt ons eerder onze diensten nog beter op elkaar te laten aansluiten, om klanten binnen de geldende wet- en regelgeving op maat te kunnen bedienen.”

## DRUK NEEMT TOE

Compagnon Pascal Tulling - Vroegh beschrijft twee verschijnselen die met elkaar botsen. “Aan de ene kant ontstaat er landelijk een tekort aan bedrijfsartsen. Het beroep blijkt de laatste decennia minder populair en er treedt een vergrijzing in, waardoor er te weinig aanwas is om de pensionering van de oudere generaties te compenseren. Dat effect beginnen we nu echt te merken. Gelukkig slagen we er zelf nog in om onze klanten tijdig en adequaat te bedienen met de artsen in ons netwerk, maar we moeten schakelen voor de toekomst. Aan de andere kant zie je dat het verzuim in het bedrijfsleven stijgt, met verschillende oorzaken. De prestatienorm ligt hoog en mensen krijgen er allerlei taken bij die van hun eigenlijke vak afwijken.

Het team van Inc. Gezond Werken biedt maatwerk binnen de geldende wet- en regelgeving.

## OVERSPANNEN OF BURN-OUT?

In de ogen van veel mensen zijn de begrippen 'overspannen' en 'burn-out' synoniem aan elkaar, maar er zit een belangrijk verschil tussen. Feitelijk vormt het eerste vaak de voorfase van het tweede, als je de klachten naast je neerlegt. "Een bepaalde mate van overspannenheid overkomt bijna iedereen wel eens," stelt Pascal Tulling - Vroegh. "Dan ligt tijdelijk de druk te hoog en ontstaat er chaos in je hoofd, wat zich vertaalt in slecht slapen, een kort lontje, piekeren en in ergere gevallen destructief gedrag, zoals overmatig alcohol drinken. Je verliest de structuur, de grip op je eigen situatie. Anders gezegd: je verbruikt meer energie dan dat je krijgt." Astrid van Houwelingen vult aan: "Niet iedereen blijkt in zo'n situatie even goed in staat om voor zichzelf te zorgen. Negeer je de signalen die je lichaam afgeeft, dan is de kans groot dat er steeds meer klachten zullen ontstaan en daarmee beland je in een burn-out. Wij adviseren klanten om dit goed in de gaten te houden bij medewerkers, want een vroegtijdige interventie kan erger voorkomen. Veelal biedt rust niet de enige oplossing, daarom kijken we samen met onze professionals op dit gebied naar de oorzaak en helpen de werknemer om anders met de situatie om te gaan. Dat maakt hem of haar ook weerbaarder in de toekomst."

[www.incgezondwerken.nl](http://www.incgezondwerken.nl)

Astrid van Houwelingen (l) en Pascal Tulling - Vroegh (r) kijken terug op een succesvol certificeringsproces.

Daardoor neemt de druk toe en ontstaan psychische klachten, die steeds vaker tot een burn-out leiden. Verder moeten mensen tot op hogere leeftijd doorwerken, wat op een gegeven moment veel en soms teveel van hun lichaam vergt. Jongere generaties ervaren juist een maatschappelijke druk. Ze zitten opgezadeld met een studieschuld, voelen onzekerheid en willen toch graag een huis kopen. Daarnaast verandert de mentaliteit in de huidige arbeidsmarkt. In de crisistijd vreesden mensen voor hun baan en lag de verzuimdrempel hoog. Nu moeten de werkgevers bijna op de knieën om aan personeel te komen of te houden, waardoor sommige werknemers zich makkelijker ziek melden zonder meteen de consequenties te ervaren."

## TAKEN OVERNEMEN

De oplossing voor het tekort aan bedrijfsartsen heet 'taakdelegatie', waarmee inc. Gezond werken een belangrijke ontwikkeling in zijn vakgebied volgt. "Het houdt in dat onze casemanagers in overleg bepaalde taken mogen overnemen van de bedrijfsartsen," legt Van Houwelingen uit. "In de basis van hun functie voeren zij de regie in het verzuimdossier en begeleiden zij re-integratieprocessen. Binnen het kader van taakdelegatie mogen zij onder supervisie van de arts adviseren op het gebied van inzetbaarheid en belastbaarheid van medewerkers. Op basis van hun competenties, kennis en ervaring bepaalt de bedrijfsarts welke

taken hij uitbesteedt. Hiernaar kijkend zullen wij bij onze casemanagers investeren in gerichte trainingen en opleidingen. Een stap verder gaat de rol van praktijkondersteuner: dan mag de adviseur ook de belastbaarheid beoordelen en aangeven wat een werknemer wel en niet kan. Bij taakdelegatie creëren we eigenlijk twee specialisten in één functie, met als voordeel dat de casemanager de bedrijven en hun werknemers door en door kent. Dat houdt de lijnen kort. Deze ontwikkeling valt goed te realiseren binnen een gecertificeerde arbodienst, die wettelijk, juridisch en medisch alles op de juiste wijze heeft vastgelegd."

## SAMENWERKING KERNEDESKUNDIGEN

Volgens Tulling - Vroegh behelst de certificering van inc. Gezond werken ook een verdieping van de samenwerking met een aantal kerndeskundigen. "Daarbij gaat het om de bedrijfsarts, een arbeidshygiënist, een hogere veiligheidskundige en een arbeids- en organisatiedeskundige. Die laatste kijkt naar de mentale invloed van de bedrijfscultuur op verzuim, waarbij zaken als samenwerking, leiderschap en psycho-sociale factoren - werkdruk, ongewenste omgangsvormen etcetera - een rol spelen. Samen met de invoering van taakdelegatie zal dit ons in staat stellen om samen met organisaties een sterkere regie op verzuim te voeren, waarbij preventie een belangrijk aandachtsgebied vormt."

21



DE LEASEFIETS: GEZONDE OPLOSSING VOOR ZAKELIJK FIETSPLEZIER

# TOT 40% VOORDEEL OP MOBILITEIT

Met de opkomst van de leasefiets keert de 'fiets van de zaak' terug in een aantrekkelijk nieuw jasje. Het is milieuvriendelijk, gezond, ontspannend en voor zowel de werknemer als werkgever interessant. Danny Dingemans van Style Cycles uit Tiel is klaar voor de toekomst van de leasefiets in een samenleving waarin de mobiliteit verandert.

Het kabinet wil Nederland weer op de fiets hebben. Eén van de maatregelen daarvoor is een interessante regeling als het gaat om de vernieuwde 'fiets van de zaak'. Een nieuw leasefietsplan met aantrekkelijke voorwaarden voor werknemers en werkgevers. Zonder veel rompslomp en poespas; geen omslachtige en ingewikkelde werkkostenregeling, maar met een helder beleid.

## AANTREKKELIJK VOOR WERKNEMER...

"De leasefiets is allereerst aantrekkelijk voor de werknemer", aldus Dingemans. "Je kiest om te beginnen het model fiets dat je wilt. Dat kan ook een e-bike of speed pedelec zijn. Vanaf 1 januari 2020 heb je een fiets met een nieuwwaarde van € 2000,- al voor 7% bijtelling; dat is vanaf € 6,- per maand. De kosten voor de verzekering, reparatie en onderhoud zijn daarbij inbegrepen en je mag de tweewieler ook privé gebruiken. Je kunt het leasebedrag van het brutoloon aftrekken en krijg je tot wel 40% korting op de aanschafprijs. Dat maakt leasen goedkoper dan aanschaf. De fiets is dan wel eigendom van de werkgever, maar na afloop van de leaseperiode kun je hem eventueel goedkoop overnemen."



## ... EN WERKGEVER

Dingemans: "Ook voor werkgevers is de regeling interessant. Medewerkers blijven fit en gezond, staan niet in de file en de aanschaf van een leasefiets past prima in het Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) beleid. Je laat zien dat je aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden biedt. De hoogte van de kosten bepaal je zelf, afhankelijk van hoeveel je in wilt houden op het brutoloon van de werknemer. Bovendien bespaar je op brandstof, kilometervergoeding, parkeerkosten en parkeerruimte, zonder het gedoe met een werkkostenregeling. En er zijn fiscale voordelen ten opzichte van een leaseauto."

## VERANDERENDE MOBILITEIT

Het model fiets maakt de keuze nog makkelijker. Zo worden de e-bikes steeds hipper, lichter en geavanceerder, met verbeterde schakel- en versnellingsystemen voor meer comfort en

steeds betere accu's en motoren voor minder onderhoud en een groter bereik. Dingemans: "Een geleasede e-bike is uitermate geschikt om als woon-werkverkeer grote afstanden af te leggen. Daarnaast blijft het mobiliteitsvraagstuk, bereikbaarheid van deur tot deur, een lastig en ingewikkeld probleem. Een rit bestaat straks uit verschillende onderdelen: een deelfiets, een deelauto, ov-abonnementen en korting op taxiriten. De fiets is daarin een belangrijke schakel. Verschillende onderzoeken laten zien dat het aantal fietsende forenzen toeneemt in de toekomst. De leasefietsmarkt groeit mee. Wij zijn klaar voor die toekomst en hebben nu al de kennis, het aanbod en alle leasevormen op maat in huis om zakelijk fietsplezier te kunnen bieden."

## STYLE CYCLES

Nieuwe Tielseweg 69 - 4001 JT Tiel  
0344-622196  
www.stylecycles.nl

SUCCESVOL REÏNTEGRATIETRAJECT VOOR MEDEWERKSTER AVRI NEDER-BETUWE

# DOORZETTINGSVERMOGEN

Ze weet van aanpakken, beleeft plezier aan het werk, voelt zich thuis tussen collega's en heeft volgens de leiding van AVRI Neder-Betuwe de potentie om te groeien. Redenen genoeg om haar onlangs een jaarcontract en een volwaardige baan aan te bieden. Heleen van Harten is het voorbeeld van hoe succesvol een reïntegratietraject kan verlopen.



(v.l.n.r.) Tom Bronk, Patrick van Rooijen, Heleen van Harten, André van Ommeren.

Een leuke jonge vrouw met een oprechte glimlach en een heldere blik in haar ogen doet haar verhaal. Je zou niet zomaar zeggen dat ze begin 2019 een gesprek over haar arbeidsperspectieven voerde met reïntegratieadviseur Tom Bronk van de gemeenten Buren en Nederbetuwe. "Als alleenstaande moeder met twee kinderen wilde ik graag van mijn uitkering af en ergens betaald aan de slag. Tot dan toe deed ik wel jarenlang vrijwilligerswerk. Mijn gedachten gingen uit naar een baan in de natuur, buiten, iets met groen." Al brainstormend met de reïntegratieadviseur kwam het idee op tafel om Heleen van Harten te introduceren op de afdeling IBOR (integraal beheer openbare ruimten) bij de gemeente Buren. Na een uitstekend verlopen halfjaar op deze werkervaringsplek diende zich een baan bij AVRI Neder-Betuwe in Kesteren aan, in de groenvoorziening. "Alvorens die vacature definitief te laten invullen wilden we wel graag ervaring met Heleen opdoen," zegt teamleider Patrick van Rooijen. "Een proefperiode van drie maanden beviel van beide kanten erg goed, wat ons tot het besluit bracht om haar een jaarcontract aan te bieden."

Met de afwisseling van seizoenen biedt het werk voor Heleen van Harten veel variatie.

## AFFINITEIT MET DOELGROEP

Volgens Bronk betrof het een relatief lang reïntegratietraject van negen maanden. "Dat houdt niet iedereen vol, maar Heleen blijkt erg gemotiveerd." André van Ommeren, voorman in de buitendienst bij AVRI Neder-Betuwe, beaamt dat ten volle. "Ze viel bij ons direct op door haar doorzettingsvermogen. Heel knap hoe ze het werk combineert met haar thuissituatie; ze arriveert altijd op tijd en we merken nooit dat ze 's ochtends al een aantal taken achter de rug heeft. Daarbij houdt ze zich erg goed staande tussen haar collega's. Ze toont affiniteit met de doelgroep en laat mensen in hun waarde, ongeacht hun achtergrond, met psychische en/of fysieke problemen." Als vrouw tussen de mannen redt Heleen zich prima. "In het begin waren ze nog een beetje stil, maar al gauw kwamen ze los. Ze behandelen me heel normaal, als een volwaardige collega. Het gebeurt haast nooit dat ze zeggen: 'Doe jij dat maar niet.' Heel fijn vind ik dat, net als het werk zelf trouwens." Van Ommeren ziet potentie in de nieuwe medewerkster. "Ik zou me best kunnen voorstellen dat ze in de nabije toekomst bijvoorbeeld als aanspreekpunt binnen haar team gaat fungeren."

[www.buren.nl](http://www.buren.nl)



# Ondernemer. Hoe word jij energieblij?



Ervaar ons  
gemak



Energieadvies | Help bij informatieplicht | Begeleiding bij besparing

**DNA-Legal**

Advocaten Ondernemingsrecht en Insolventierecht

## ZAKELIJKE GESCHILLEN OPLOSSEN ZIT IN ONS



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



KENNISPROEVERIJ 'FINANCIËLE PROBLEMEN OP DE WERKVLOER'

# EYE-OPENER

Op 10 oktober hield Financieel Fit Rivierenland in samenwerking met een aantal andere organisaties de kennisproeverij 'Financiële problemen op de werkvloer.' Die bood ondernemers uit de regio een aantal workshops om zulke situaties te herkennen en de weg naar een oplossing in te leiden, zowel in hun eigen belang als dat van werknemers. Voor de deelnemers leverde het programma een aantal eye-openers op.

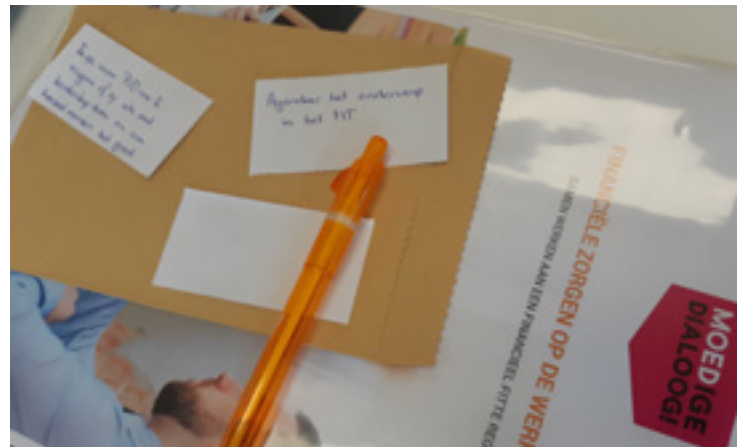
"62 procent van de werkgevers heeft te maken met medewerkers die in ernstige financiële problemen zitten," weet Reggy Schutte, manager van Financieel Fit Rivierenland. "Dertien procent van de werknemers kampt met serieuze geldzorgen en dat leidt ertoe dat hun focus niet bij het werk ligt, maar elders. Het resulteert veelal in een lagere productiviteit en een hoger ziekteverzuim, bovendien bestaat het risico van jobhoppen om onder loonbeslag uit te komen. Alleen al in Tiel krijgen 340 huishoudens momenteel schuldhulpverlening, terwijl slechts zo'n zestig gezinnen aankloppen bij de voedselbank, wat wel aangeeft dat ze de weg naar hulp niet makkelijk weten te vinden. Via onze werkgeversdesk met een informatieve website proberen wij ondernemers bewust te maken van deze problematiek en wijzen wij hen de weg naar oplossingen, zodat zij de eerste stappen kunnen zetten."

## VIERTAL WORKSHOPS

Een nieuw initiatief in dit kader betrof de kennisproeverij 'Financiële problemen op de werkvloer,' die donderdag 10 oktober plaatsvond in het Huis van de Logistiek op bedrijventpark Medel. Het programma bevatte een viertal workshops, waarvan het Nibud er drie voor zijn rekening nam: 'omgaan met medewerkers en schulden' (handvatten en praktische tips), 'gespreksvoering bij medewerkers met schulden' (inclusief oefenen met een stappenplan) en 'van deurwaarder tot loonbeslag' (inzicht in het incassotraject met veel praktijkvoorbeelden). De stichting Lezen en Schrijven verzorgde de vierde workshop, 'laaggeletterdheid op de werkvloer,' een fenomeen dat vaak samengaat met financiële problemen.

## WERELDARMOEDEDAG

Volgens Schutte zorgde dit bij de aanwezige ondernemers voor eye-openers. "Zo stonden velen van hen er nooit bij stil dat het ziekteverzuim onder medewerkers met schulden aan het eind van de maand toeneemt, doordat ze dan de reiskosten en/of hun lunch niet meer kunnen betalen. Het moment om het gesprek te openen valt dus beter aan het begin van de maand, als mensen in hun hoofd meer overzicht hebben. Financiële problemen nemen de regie en versmallen de bandbreedte van nuchter nadenken.



Tijdens de kennisproeverij deden de ondernemers een aantal 'duiten in een zakje' in de vorm van praktische tools, zoals een kaart om verborgen signalen te herkennen en een poster om bij het koffieapparaat op te hangen. Ze werden speciaal aangemoedigd om deze een week later in te zetten, op Wereldarmoededag; ook het juiste moment om bij medewerkers met schuldenproblematiek het gesprek te openen. Verder blijven wij als stichting Financieel Fit Rivierenland actief met informatievoorziening via de werkgeversdesk en nodigen wij ondernemers en managers van harte uit om mee te denken over dit onderwerp. De cijfers geven aan dat het urgent is."

[www.financieelfitrivierenland.nl](http://www.financieelfitrivierenland.nl)



# ACTIEVE WERKNEMERS LEVERT MILJOENEN OP!

De BV Nederland kan 380 tot 930 miljoen euro per jaar verdienen als meer medewerkers actiever leven. Als alle werknemers de beweegrichtlijn volgen, levert dat minimaal 1 miljard op. Het tegenovergestelde is ook het geval: te inactief leven is een concreet arbeidsrisico en levert meer verzuim op. Het Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen en het Diabetes Fonds roepen daarom werkgevers, overheid en politiek op om nu in beweging te komen.

Beide organisaties hebben samen opdracht gegeven voor het onderzoek, dat is uitgevoerd door TNO en PwC. Werknemers die actief leven, lopen minder risico op chronische ziekten en ze zullen zich minder vaak ziek melden. Een zittend bestaan is daarentegen een 'sluipmoordenaar': wie weinig beweegt, verzuimt meer en vergroot zijn kans om diabetes of hart- en vaatziekten te krijgen. Als alle werknemers in Nederland flink bewegen dan levert dat de BV Nederland op jaarbasis een bedrag op van maximaal 930 miljoen

euro, door minder verzuimkosten. Het is niet waarschijnlijk dat alle werknemers te porren zijn om de beweegrichtlijn van de Gezondheidsraad toe te passen. De onderzoekers hebben daarom ook een realistischer scenario doorgerekend. Als het aantal werknemers dat flink gaat bewegen met een kwart toeneemt is de winst altijd nog 380 miljoen euro, blijkt uit modelberekeningen. Wat blijkt exact uit het onderzoek van TNO Arbeid? We hebben hier een vraag en antwoord overzicht van opgesteld;

## 1. Sportende werknemers leveren toch juist hoger verzuim op door die blessures?

Een hardnekkig misverstand. Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt steeds weer dat het (geringe) verzuim door sportblessures ruimschoots gecompenseerd wordt door het lagere overall-verzuim van sporters. Bovendien nemen de meeste sporters tegenwoordig deel aan sportactiviteiten die laag qua blessure risico zijn zoals fitness.

## 2. Voor kleine bedrijven is een duur fitnessprogramma toch niet haalbaar?

Er zijn verschillende regelingen te treffen. De werkgever kan een eenmalige bijdrage doen per jaar, of een percentage bijdrage van een sportlidmaatschap. Iedere werkgever bepaald dus zelf het beschikbare budget.

### 3. In mijn bedrijf wordt al zo veel bewogen, waarom zou ik dit nog meer stimuleren?

Vaak zijn de bewegingen die werknemers tijdens hun werk doen eenzijdig, belastend of langdurig, met alle kans op uitval door rug- en RSI-klachten. Het is juist belangrijk om gevarieerd te bewegen en om beweegactiviteiten van minimaal 20 tot 30 minuten aaneensluitend in de dag te hebben.

### 4. Worden mijn werknemers van wandelen echt gezond? Moet niet iedereen gaan fitnessen?

Om gezondheidswinst te behalen, is wandelen al voldoende. Wie ook nog zijn hart- en vaatstelsel in goede conditie wil houden, moet inderdaad intensiever gaan bewegen en willen we blessures en spierverval voorkomen is spiertraining zeker een belangrijke component. Maar de grootste gezondheidswinst is te behalen bij diegenen die niet of nauwelijks bewegen en starten met een dagelijkse wandeling.

### 5. Ik kan mijn mensen toch niet gaan dwingen meer te gaan bewegen?

Met dwang bereikt u inderdaad niets. 96 procent van de Nederlandse bevolking vindt echter actief leven belangrijk voor de gezondheid. Een meerderheid wil ook graag meer bewegen, maar komt daar in de dagelijkse hectiek niet toe. U speelt dus in op een behoefte die uw werknemers waarschijnlijk toch al hebben. Maar laat ze zeker zelf kiezen.

### 6. Wie moet dat allemaal gaan organiseren?

Binnen veel bedrijven zijn wel mensen te vinden die hier hun schouders onder willen zetten, bijvoorbeeld in de personeelsvereniging. Het is belangrijk om een herkenbare 'aanjager' te hebben die zich gesteund weet door het management. Heeft u de middelen beschikbaar om het professioneel aan te pakken, dan zijn tal van aanbieders van bedrijfsbewegings-programma's die voor u klaarstaan. Informeer gerust eens bij NL Actief of Nieuwe Gezondheid ([www.nl-actief.nl](http://www.nl-actief.nl) of [www.nieuwe-gezondheid.nl](http://www.nieuwe-gezondheid.nl)).

### 7. Gaat het dan alleen over meer bewegen?

Nee, het gaat natuurlijk over leefstijl en bewustwording. Als u een bijdrage kunt leveren in de bewustwording van het belang van gezonder leven, dan reikt u iets aan waar men een leven lang profijt van heeft. Bewegen is wel een belangrijk fundament, maar voeding en ontspanning is even belangrijk.

Nieuwe Gezondheid biedt sinds kort een bewustwordingsboek: *Bewegen als medicijn, hoe doe je dat?* Wat veel als (kerst)geschenk voor werknemers wordt ingezet. Kijk hiervoor op [www.hoedoejedat.nu](http://www.hoedoejedat.nu) onder 'Als organisatie'.

#### Bronnen:

TNO (Vincent Hildebrandt)

[www.nisb.nl](http://www.nisb.nl)

Nieuwe Gezondheid (John van Heel)



### KARIN HARMATI-RUFFELSE, KARIN'S HEALTH & WELLNESS CENTRUM TIEL:

"Bewegen maakt een stofje vrij in de hersenen waardoor je je blij(er) voelt. Is dat niet een fijne bijkomstigheid, als we allemaal weten dat bewegen gezond is voor lichaam en geest en zelfs van levensbelang is? Toch blijkt uit meerdere onderzoeken dat wij Nederlanders te weinig aan beweging doen. We zien veel zittende beroepen. Ben je wel veel in beweging in je beroep, dan denkt men al snel dat je toch al voldoende beweegt. Niets is minder waar. Belangrijk is om tijdens het sporten te zorgen voor een enigszins verhoogde hartslag, het stijgen van je lichaamstemperatuur en een

goede doorbloeding van spieren en gewrichten. Dit geeft een betere conditie en je slaapt waarschijnlijk ook nog beter. Als mensen binnenlopen geef ik ze uiteraard advies aan de hand van een persoonlijk gesprek maar bovenal zeg ik 'doe waar je plezier in hebt', dan houd je het het langste vol. Belangrijk is om te achterhalen of je een groepsmens bent, individueel aan de slag wilt gaan, of wellicht met persoonlijke begeleiding wilt gaan werken. Alles is mogelijk bij ons, van Zumba, BBB en Boksles tot en met Fitness Circuit Training en Yoga. Ontspannen is net zo belangrijk, zo hebben wij een binnen- en buiten wellness en bieden wij diverse vormen van massages aan. En zeg nu zelf... Een gezond, blij en ontspannen mens, zowel privé als op het werk, telt toch voor twee!"

27



☆ Totaal Entertainment bij Hill's in Bergharen ☆

**HILL'S**  
Amerikaans familierestaurant - bedrijfsuitjes  
vrijgezellenfeest - familiedag - events - terras

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

**SNACKPUNT** frites - snacks - hamburgers - steaks - spareribs  
**ARIE'S** softijs - milkshakes - afhalen - online bestellen

**Groepsuitje**  
Bergharen

30 activiteiten voor jong en oud!






Slompendijk 5, Bergharen 0487-507263

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

AnnaSofia van Hooijdonk  
Living Life Coach

### HORSE AND DOG ASSISTED COACHING

Stilstaan bij, terugblikken op en verder leven na verandering, trauma, verlies van een naaste, relatie, baan of gezondheid.  
Laat je verwonderen, ontroeren en inspireren!

Voor persoonlijke en professionele groei:  
Leer je kwaliteiten beter kennen  
verbeter of verdiep je relaties  
(her)vind je levensbalans  
Optimaliseer de samenwerking in een team

Wilt u meer weten over deze Horse and Dog Assisted Coaching methode? Neem dan contact op:



**L.I.V.I.N.G.**  
06 45 52 26 96  
living.lifecoach@gmail.com  
www.info-living.nl



**Ziet u door de bomen het bos niet meer?**

**ACS** INNOVATIVE AUDIOVISUAL SOLUTIONS

## EEN EVENEMENT ORGANISEREN EN DE WEG KWIJT IN DE AV-JUNGLE?

Loopt u, als inkoper van AV, ook vaak tegen een onoverzichtelijke jungle aan van technische begrippen, afkortingen en jargon? Onze medewerkers zijn daarin de ideale gids en helpen u graag de weg te vinden.

MEER INFORMATIE? Bel met 020 606 93 40 of stuur een email naar [info@acsaudiovisual.com](mailto:info@acsaudiovisual.com) | [www.acsaudiovisual.com](http://www.acsaudiovisual.com)

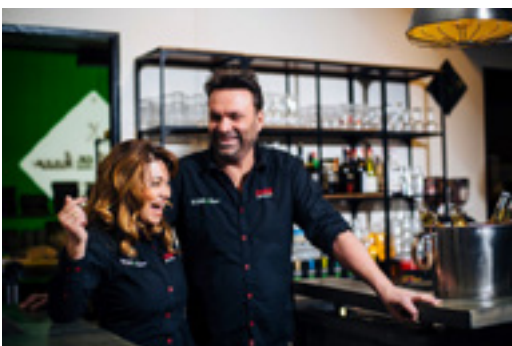
# EEN MOMENTJE VOOR JEZELF BIJ ERIK EN HAAR

In hartje centrum Tiel vind je de plek voor een momentje voor jezelf. Aan de Markt 10 Bij Erik en Haar kun je terecht voor de mooiste kapsels, maar ook voor een heerlijke lunch ben je hier aan het juiste adres.

Twee verschillende branches onder één dak: een ideale combinatie volgens Erik Hobé, die in 2017 samen met zijn vrouw Janet de zaak opende. “Het concept is een groot succes”, vertelt Erik enthousiast. “Als een vrouw bijvoorbeeld in de kapsalon van Janet gekleurd wordt, is het voor haar partner geen straf om in de lunchroom een krantje te lezen onder het genot van een kopje koffie. Ook zie je dat er in de kapsalon regelmatig wat te drinken of een broodje besteld wordt tijdens het knippen of kleuren. Na de behandeling in de salon zien we vaak dat er nog geluncht wordt in onze lunchroom.”

## HUISELIJKE SFEER

De inrichting wordt gekenmerkt door warme tinten en een huiselijke sfeer. Ook typerend voor Bij Erik en Haar is dat er op de menukaart veel regionale gerechten staan en dat er om de drie weken een nieuwe Chef's Special gepresenteerd wordt, waarmee de lunchroom inspeelt op de seizoenen. “We werken hier met een echte kok die al jaren in het vak werkzaam is. Verse soepen, maar ook Betuws Stoofvlees, zijn gerechten die je hier op de kaart kunt vinden. We vinden het leuk om mensen uit hun comfortzone te halen en andere dingen te laten proeven. Maar ook voor een uitsmijter, maaltijdsalade of tosti kun



## TWEE VERSCHILLENDE BRANCHES ONDER EEN DAK

## FACILITEITEN VOOR ZAKELIJKE GASTEN:

Bij Erik & Haar ben je tevens aan het juiste adres voor een zakelijke lunch en bijeenkomsten. Je kunt er makkelijk je laptop opladen en er is een geluidsinstallatie aanwezig voor zakelijke bijeenkomsten.

Janet en Erik Hobé leggen hun klanten graag in de watten.



je hier terecht. Bovendien werken hier drie barista's die de lekkerste koffie kunnen maken.”

## BEKENDE GEZICHTEN

Erik en Janet zijn beiden bekende gezichten in Tiel. Erik is al vanaf 2001 actief in de horeca in Tiel. Zo had hij eerder een zaak gespecialiseerd in bonbons, een vlaaienshop en lunchroom. Janet was jarenlang het gezicht van een grote kapperszaak in Tiel. “Dat wij onze twee bedrijven nu onder één dak runnen, is een droom die uitkomt”, zegt Erik. “Janet's kapsalon kenmerkt zich doordat de klanten één op één aandacht krijgen van haarzelf en van haar team. Haar klanten worden compleet in de watten gelegd. Janet's zaak is te bereiken via de lunchroom, maar heeft aan de zijkant ook een eigen ingang aan de Damstraat. Klanten hoeven dus niet perse door de lunchroom om daar te komen.”

Bij Erik en Haar gaat met de tijd mee. Zodra de afspraak door de klant via de site is ingeboekt ontvangt hij of zij de bevestiging van de afspraak per mail. “Wil je na het knippen/kleuren komen lunchen dan bestaat de mogelijkheid dit ook online te regelen”, aldus Erik.

## VASTE KLANTEN

Inmiddels kent Bij Erik en Haar veel vaste klanten. Wanneer Erik gevraagd wordt wat het leukste compliment is dat hij heeft gekregen over de zaak antwoordt hij: “Het concept is vernieuwend voor Tiel. Tielenaars die hier binnenstappen zijn dan ook verrast over het interieur en de kaart en noemen het in positieve zin Niet-Tiels.”

[www.bijerikenhaar.nl](http://www.bijerikenhaar.nl)



30

SPRINTWERKT EN STAPIN BETROUWBARE PARTNERS IN UITZENDEN

# ‘WIJ GELOVEN IN DE KRACHT VAN DUURZAAM SAMENWERKEN’

In de uitzendbranche zit nogal wat kaf onder het koren en dat heeft onder meer te maken met het feit dat iedereen zich ongestraft uitzender kan noemen. Een bordje op de gevel is voldoende en dat trekt gelukszoekers aan. Die kwalificatie is zeker niet van toepassing op SprintWerkt Personeelsdiensten en StapIn Personeel. Daar kijken ze anders tegen hun beroep aan, krijgen zowel inleners als uitzendkrachten alle aandacht die ze verdienen, met als gevolg een trouwe schare opdrachtgevers die al meer dan vijf jaar aan SprintWerkt verbonden zijn.

Wilfred Brens en Bianca van der Gun gingen in 2008 in Dodewaard met SprintWerkt van start om ondernemers in het rivierengebied van dienst te zijn. Kumar Spaans is er directeur: “Wij zijn in het bezit van alle certificeringen en keurmerken en bovendien ben ikzelf lid van de commissie ABU International. Dat heeft er mee te maken dat we met name mensen uit Oost-Europa en de Baltische staten uitzenden.

Dat is een specialistische tak van sport, die bijzondere eisen stelt aan het uitzendwerk.”

## VISIE

SprintWerkt zendt dagelijks gemotiveerde arbeidsmigranten en Nederlanders uit in productie, logistiek, horeca, voedselproductie en de land- en tuinbouw. Het bedrijf realiseert jaar na jaar een stabiele en autonome groei.

Kumar: “We geloven heilig in de kracht van duurzaam samenwerken en in begrippen als eerlijk, betrouwbaar en transparant. We besteden echt aandacht aan onze uitzendkrachten en de werving start dan ook via onze netwerken in de landen van herkomst. Dat zijn met name Tsjechië, Slowakije, Polen en de Baltische Staten. Daar zitten onze mensen die op zoek gaan naar gemotiveerde uitzendkrachten met specifieke kwaliteiten, die passen in de profielen van onze opdrachtgevers. Onze uitzendkrachten spreken minimaal Engels of Duits, want anders kunnen wij nooit aan de veiligheidseisen van bedrijven voldoen. Eenmaal in Nederland worden ze bijgestaan door een ‘native speaker’ die ze wegwijs maakt in de Nederlandse mores. Wij zorgen ervoor dat de basisvoorwaarden op orde zijn; veilige werkplekken, correcte huisvesting,

veilig vervoer, een zorgverzekering en correcte en tijdige uitbetaling. Tevens bieden we ruimte voor opleidingen & trainingen. Denk aan opleidingen voor heftruckchauffeur of taalvaardigheidstrainingen, ze kunnen daarmee investeren in hun eigen kwaliteiten. Daardoor creëer je tevreden medewerkers, die graag namens ons voor opdrachtgevers werken en dat zorgt weer voor continuïteit. Meer dan 25% van onze medewerkers werkt al langer dan vijf jaar voor ons, dat zegt genoeg. Wij zijn geen doorsnee werkgever. We stellen iedereen in staat het beste uit zichzelf te halen, maar daarvoor verwachten we wel een flinke dosis motivatie, inzet en kwaliteit.”

### OPDRACHTGEVERS

Wilfred Brens gaat op een vergelijkbare manier met opdrachtgevers om. “Wat we voor onze uitzendkrachten doen, doen we ook voor onze opdrachtgevers. Het is afspraak=afpraak, we zijn de betrouwbare partner die altijd klaar staat. Wij helpen bedrijven om mee te bewegen met de economie, wij adviseren en lossen alle HR-vraagstukken voor ze op. Dat doen we tegen een eerlijk tarief.” De vraag naar uitzendkrachten groeit nog steeds. “De bron uitzendkrachten uit Polen droogt door de verbeteringen in hun economie op. Dat zagen we al geruime aankomen en daarom zijn we op zoek gegaan naar andere markten. Die hebben we gevonden. We stellen strenge eisen aan zaken als basisvaardigheid, taalvaardigheid en motivatie. Uitzenden is bij ons nog altijd maatwerk. De opdrachtgever verstrekt een nauwkeurig profiel van de medewerker die hij zoekt en daar zoeken wij de passende kracht bij. Wij zijn geen generalisten die alleen maar handjes wegzetten. Werk dat past, dat houdt de opdrachtgever en de uitzendkracht tevreden.” Kumar benadrukt dat ook de uren buiten werktijd belangrijk zijn. “Arbeidsmigranten hebben veel meer keuze in werk in de verschillende West-Europese landen dan zo’n tien jaar geleden. Daarom vinden wij het belangrijk dat ze zich thuis voelen in hun werk, maar ook in hun woon-situatie. Die huisvesting regelen we altijd zelf, bijvoorbeeld in omgebouwde woonboerderijen met SNF keurmerk.”

### STAPIN PERSONEEL

StapIn houdt zich exclusief bezig met werk voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Wilfred Brens: “Dit bureau is ontstaan, omdat we de behoefte voelde om iets terug te doen voor de maatschappij. Als ondernemer kun je niet alleen maar nemen, je moet ook geven. Dat doen we via StapIn, waarin we ons sterk maken om mensen die moeilijker aan de slag komen toch aan werk te helpen. Natuurlijk zit er ook voor ons een verdienmodel onder, maar het gaat er ons niet om een hap uit de subsidiestromen te nemen, we laten eventuele subsidies terugvloeden naar de opdrachtgever. Daarmee zijn we middenin de crisis

‘WE GELOVEN  
HEILIG IN  
BEGRIPPEN ALS  
EERLIJK,  
BETROUWBAAR  
EN  
TRANSPARANT’

gestart, de gemeente Neder-Betuwe was de eerste klant. De bakken zaten toen nog vol met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, inmiddels is dat wat minder.” StapIn bemiddelt klanten die werkzaam zijn in verschillende productieprocessen. “Zo doen ze werkervaring op, leren ze weer om op tijd op hun werkt te verschijnen en mee te doen in het arbeidsproces. De drempel om te starten is voor hen groot, maar langzaam maar zeker zie je ze dan groeien, ze krijgen vertrouwen en dat leidt uiteindelijk tot een vast contract. Dat proces geeft veel voldoening. We hebben de laatste jaren zo’n zestig medewerkers aan een vast contract kunnen helpen. StapIn is niet de core business, dat is het uitzenden van arbeidsmigranten, maar we merken dat ze elkaar beïnvloeden. Onze grootste inlener heeft inmiddels ook mensen van StapIn rondlopen. SprintWerkt is de bedrijfsmatige handel, StapIn vraagt veel meer om de lange adem. We zijn daarvoor met veel gemeenten in gesprek, want zij kennen de mensen die wij zoeken. De opdrachtgevers zijn bedrijven die willen investeren in mensen, die de begeleiding leuk vinden en die mensen een kans willen geven. Om daar aan bij te dragen is voor ons heel plezierig en dan vooral om te zien dat het werkt!”



ACTIE ONDERNEMERS NOODZAKELIJK

# GEBRUIK EHERKENNING BLIJFT ACHTER

eHerkenning maakt online communicatie met overheden en andere instellingen veiliger en efficiënter. Met één inlogmiddel kunnen bedrijven gegevens uitwisselen met honderden organisaties. De lijst groeit snel. Gebruik van eHerkenning was tot nu toe vrijblijvend maar de noodzaak om in actie te komen neemt toe. Zo is per 1 november inloggen bij het UWV alleen mogelijk met eHerkenning. Nog lang niet alle bedrijven zijn voorbereid.

Net als particulieren hebben ondernemers vaak meerdere wachtwoorden voor de online communicatie met officiële instanties. Dat is niet efficiënt en zeker niet veilig. Privépersonen kunnen via DigiD eenvoudig en vertrouwd inloggen bij onder meer overheden, onderwijsinstellingen en verzekeraars. Ook voor ondernemers is er zo'n uniforme digitale sleutel: eHerkenning.

## STROOMVERSHELLING

eHerkenning bestaat al jarenlang maar werd aanvankelijk slechts mondjesmaat gebruikt. Nu is echter sprake van een stroomversnelling. Rijksoverheid, gemeenten, provincies, waterschappen en steeds meer private organisaties zetten eHerkenning in bij hun online dienstverlening. Zo kan bij het ministerie van Veiligheid en Justitie via eHerkenning online een VOG aangevraagd worden. Ook Belastingdienst, RDW en UWV gebruiken eHerkenning.

## VIJF BETROUWBAARHEIDSNIVEAUS

De overheid houdt toezicht op de ontwikkeling van eHerkenning. Er zijn vijf betrouwbaarheidsniveaus. Hoe hoger, hoe meer controle-stappen de aanvrager moet doorlopen om zijn identiteit en handelingsbevoegdheid vast te stellen. Zo wordt bij een aanvraag voor niveau 3 – vereist voor het UWV-werkgeversportaal – een origineel identiteitsdocument gecontroleerd. De dienstverlener heeft daardoor meer zekerheid over de identiteit van de gebruiker. Afhankelijk van het niveau wordt ingelogd met alleen een gebruikersnaam en wachtwoord, een aanvullende sms-code of een pincode met een token. Via een ketenmachtiging kunnen bedrijven intermediairs toestemming geven om namens hen online te communiceren via eHerkenning.

## ZES LEVERANCIERS

Gebruik van eHerkenning heeft veel voordelen. Het is veiliger, efficiënter en sneller; een bezoek

aan een fysiek loket is immers niet meer nodig. Dat scheelt tijd en dus geld. Maar de voordelen van eHerkenning zijn niet gratis. De kosten hangen deels samen met het benodigde betrouwbaarheidsniveau. De Rijksoverheid heeft zes leveranciers erkend die eHerkenning mogen leveren. Zij verschillen onderling als het gaat om type herkenningmiddelen en prijs. Ondernemers hebben dus wat te kiezen.

## GROTE GEVOLGEN

Het UWV kondigde eerder aan dat werkgevers per 1 november 2019 alleen nog maar met eHerkenning kunnen inloggen. Eind oktober meldde het uitvoeringsinstituut echter dat slechts 18,6% van de werkgevers al een keer met eHerkenning had ingelogd op hun portaal. Hierdoor bestaat het risico dat bijvoorbeeld ziekte- of zwangerschapsuitkeringen niet op tijd worden ontvangen. "Het is zorgelijk om te zien dat veel werkgevers de stap nog niet

gemaakt hebben," aldus directeur Klant & Service Marije Wolsink. "Dit kan grote gevolgen hebben voor werknemers die voor de verstrekking van hun uitkering afhankelijk zijn van meldingen van werkgevers. Dit willen we voorkomen. Daarom gaan we de oude inlogmethode in fases dichtzetten."

## KOM IN ACTIE

Mede door de verplichting van het UWV is het aantal aanvragen voor betrouwbaarheidsniveau 3 fors gestegen. De verwerkingstijd bij eHerkenning-leveranciers loopt daardoor op. Die periode is mede afhankelijk van de rechtspersoon en bestuurdersstructuur van een bedrijf. Bij complexe structuren en ketenmachtigingen kan de verwerkingstijd oplopen tot enkele weken. Daarom is het belangrijk dat ondernemers snel in actie komen. Kijk voor alle informatie over eHerkenning inclusief leveranciers en een stappenplan op [eherkenning.nl](http://eherkenning.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.



GOOSSEN DE BRUIN, SOLIPSIS, OVER DOCUMENT MANAGEMENT:

# 'ONSCHULDIGE FOUT KAN GROTE GEVOLGEN HEBBEN'

Door internationalisering, de AVG, behoefte aan betere informatievoorziening en andere ontwikkelingen worden processen steeds gecompliceerder. Dat vraagt om feilloos en doordacht document management, dat anticipeert op veranderingen, gebruikersfouten, misverstanden, taalbarrières, storingen etcetera. Solipsis laat hier zijn expertise gelden.

Het bedrijfsleven, zeker de grotere ondernemingen waar talloze processen elkaar raken en met elkaar verweven zijn, streeft er in toenemende mate naar om alle fysieke en digitale stromen in kaart te brengen en te beheersen. Het ontwikkelen en implementeren van document management-oplossingen vormt een onmisbare factor in dat geheel en tevens een belangrijke discipline van Solipsis, naast managed services oftewel het inrichten en beheren van it-infrastructureur. "In hoofdlijnen onderscheiden we twee oplossingen op het gebied van document management," vertelt directeur Goossen de Bruin. "Voor inmiddels zo'n tweehonderd klanten wereldwijd verzorgen we het output management rondom de printprocessen in de organisatie. Dan praat je over gecompliceerde omgevingen met een ERP-systeem, een mix van

besturingssystemen - zoals Windows, Linux en Unix - en printers van vaak verschillende merken. Eén systeemmanager of key-user, veelal een afdelingshoofd, kan alles beheren vanaf één centrale plek en de inrichting stelt hem in staat om kleine problemen zelf te verhelpen."

## PROEFTUIN

Solipsis adopteerde dit systeem, UniSpool genaamd, bij een bedrijfsovername en ontwikkelde het in de afgelopen dertien jaar zelf door. "Het stelt organisaties in de gelegenheid om grote hoeveelheden documenten binnen een grote diversiteit aan stromen heel snel, efficiënt en foutloos te verwerken," zegt De Bruin. "Bij een klant als Philips, onderverdeeld in Signify voor de consumentenmarkt en Royal Philips voor de medische wereld, stuurt het wereldwijd 12.000 printers aan. Een ogenschijnlijk onschuldige probleem kan grote gevolgen hebben, bijvoorbeeld als een vrachtwagen blijft stilstaan doordat de transportbon niet tijdig klaarligt. Bij de productielijnen van Airbus, truckfabrikant MAN en schokdemperproducent Tenneco, alle drie klant bij ons, stoppen de banden met draaien wanneer de begeleidende documenten ontbreken. Dan loopt de schade al gauw in de tienduizenden

euro's. Voor de Duitse warenhuisketen Galeria Kaufhof zijn we vorig jaar aan de slag gegaan om meer snelheid in het afdrukken van de kassabonnetjes te brengen en daarmee de wachtrijen te verkorten. De vertraging zat niet in de printer, maar in de koppeling met het centrale voorraadbeheersysteem. Voor nieuwe klanten richten we eerst een proeftuin in om de werking van UniSpool in hun eigen omgeving te bewijzen. Daarna starten we een pilot op enkele locaties. Dat overtuigt meestal snel genoeg."

#### STEEDS GECOMPLICEERDER

Volgens De Bruin kiezen steeds meer opdrachtgevers ervoor om niet alleen de software te laten implementeren, maar het beheer ook aan Solipsis toe te vertrouwen, 24 uur per dag en zeven dagen in de week. "Door een veelheid aan systemen, technologieën en de daarmee gepaard gaande beveiligingseisen wordt het steeds gecompliceerder, ook voor een ervaren eigen it-afdeling. Naast het aanmelden van printers binnen het systeem krijg je te maken met bijvoorbeeld het autoriseren van gebruikers per apparaat als onderdeel van een ERP, zoals een SAP-omgeving, het automatisch overschakelen naar een andere printer bij een storing en 'follow me': met behulp van een tag toegang tot het apparaat krijgen wanneer je ernaast staat. In het geval van input hier en output aan de andere kant van de wereld voorziet het systeem zelfs in een automatische conversie naar Arabische, Japanse of andere tekens. UniSpool bevat verder mogelijkheden om documenten digitaal te verzenden, te bewaren en te archiveren. We bieden het aan met een licentie op basis van het aantal gebruikers, maar ook in de vorm van SaaS: Software as a Service. Dat zorgt voor een laagdrempelige instap, want de klant betaalt maandelijks achteraf naar gebruik."

#### PIEKMOMENTEN

Onder het label IntraOffice legt Solipsis zich toe op de volledige digitalisering van documentenstromen: creëren, archiveren en digitaal ondertekenen. De Bruin: "Dat levert winst op in snelheid, efficiency, kosten, veiligheid - denk aan privacy - en voor het milieu, bovendien heb je geen fysieke opslagruimte meer nodig. Het archiveren doen we veel voor klanten in onder meer de HRM payroll-markt, zoals Visma Raet, ADP en Centric. In feite hangt IntraOffice als een white label in hun eigen systemen, met een koppeling naar hun klanten, waaronder grote organisaties als de politie, ABN AMRO en Jumbo. Salarisstroken, (arbeids)overeenkomsten, correspondentie, studieregelingen etcetera moeten maandelijks gearchiveerd worden en te allen tijde opvraagbaar zijn door geautoriseerde gebruikers, ook op piekmomenten. Aan het einde van een salarisperiode - met name rond 25 december - bekijken veel medewerkers tegelijk wat hun bonus bruto en netto inhoudt en rond 25 januari wil iedereen weten hoeveel het loon in het nieuwe jaar bedraagt. Met ondersteuning van onze managed services voeren we desgewenst al het beheer vanuit de door ons gebruikte datacentra; veilig, efficiënt en met voldoende performance."

#### VANDAAG KLAAR

Documenten creëren komt, zo geeft De Bruin aan, veel voor bij (semi)lokale overheden. "Een gemeente die een

## 'VOOR INMIDDELS ZO'N TWEEHONDERD KLANTEN WERELDWIJD VERZORGEN WE HET OUTPUT MANAGEMENT RONDOM DE PRINTPROCESSEN IN DE ORGANISATIE'

bouwvergunning verleent, een paspoort of een rijbewijs verlengt, dat soort zaken. Wij ondersteunen hen in het standaardiseren van documenten, wat inhoudt dat een medewerker een sjabloon selecteert en alleen maar NAW-gegevens en soms variabele teksten zelf hoeft in te vullen. Dat verkleint de kans op fouten en het verhoogt de efficiency en de snelheid. Digitaal ondertekenen zien we vooral veel in de uitzendwereld. Morgen gaat iemand tijdelijk aan de slag bij een bedrijf, vandaag moet het contract klaar zijn. Denk trouwens ook aan het accorderen van urenbriefjes. Het wordt ook steeds meer toegepast in de accountancy, met het ondertekenen van jaarrekeningen door meerdere personen, die zich vaak niet allemaal op dezelfde locatie bevinden. Met verzending via de post zouden er dagen overheen gaan. Wij zorgen ervoor dat het digitaal ondertekenen altijd gecertificeerd plaatsvindt en daardoor wettig is, met een automatische check, gekoppeld aan de gebruiker. Alle systemen van IntraOffice monitoren we 24 uur per dag, zeven dagen in de week bij de klant, zowel proactief als reactief. Snelheid, efficiency en veiligheid hangen nauw met elkaar samen."

[www.solipsis.nl](http://www.solipsis.nl)

[www.solipsisdocumentmanagement.nl](http://www.solipsisdocumentmanagement.nl)

Volgens Goossen de Bruin kiezen steeds meer opdrachtgevers ervoor om niet alleen de software te laten implementeren, maar het beheer ook aan Solipsis toe te vertrouwen.



MAREN SPANJER COACHING & TRAINING KIJKT NAAR ONDERNEMER ZELF

# PRODUCTIEVER ZIJN EN MINDER UITSTELLEN

Als ondernemer heb je soms dagen dat er weinig uit je vingers komt, dat je pas tegen de middag lekker in het ritme zit of dat je 's avonds denkt: 'Nou is wéér die ene taak blijven liggen'. Eigenlijk valt er best wat te sleutelen aan je productiviteit en verdient het uitstelgedrag ook een aanpak, twee verschijnselen die verband met elkaar houden. Maren Spanjer Coaching & Training weet daar raad mee.

Het verschil maken in de levens van andere mensen, dat motiveerde Maren Spanjer om zelfstandig als coach en trainer aan de slag te gaan, na een carrière in de evenementen en marketing. "Vaak gaat de aandacht uit naar de business, naar de organisatie. Ondernemers werken aan vaardigheden als sales, marketing, leidinggeven etcetera, maar het zit niet altijd goed in de basis. Ik focus me juist op hun persoonlijke ontwikkeling en daarbij spelen veelal twee aandachtspunten: uitstelgedrag en productiviteit die voor verbetering vatbaar is. Er ligt een duidelijke relatie tussen beide onderwerpen, die om een bredere aanpak vragen dan alleen time management. Het draait om positieve energie en om een mindset: zelfvertrouwen, geloof in je eigen kracht. Ook je levensstijl speelt een belangrijke rol, dus de mate waarin je goed voor jezelf zorgt, qua eten, slapen, ontspannen enzovoorts. Al die elementen vallen samen wanneer je je persoonlijke ontwikkeling een boost wilt geven, ten gunste van je onderneming en - niet in de laatste plaats - ten gunste van jezelf."

## KONINGIN VAN UITSTELGEDRAG

Spanjer noemt zichzelf een ervaringsdeskundige. Ze lacht: "In het verleden was ik de koningin van het uitstelgedrag, maar ik heb de code gekraakt om ervan af te komen. Als coach en trainer zie ik het verschijnsel nu vooral bij denkers, ondernemers die niet impulsief handelen en juist alles grondig overwegen. Belangrijke factoren hierin zijn perfectionisme en faalangst: het in één keer goed willen doen, zonder fouten te maken. Dat zorgt ervoor dat iemand tegen een eenvoudige taak aanhikt en niet weet hoe hij of zij die moet aanpakken. Je maakt er in je hoofd

iets heel groots van en vervolgens verleg je je aandacht naar taken die je makkelijk beheerst. Mijzelf kostte het jaren om dit patroon te doorbreken, om te ontdekken dat het begint met je mindset. De verleiding is soms groot om 's morgens in bed te blijven liggen en niet aan de dag te willen beginnen, daarom zorg ik voor een positieve prikkel, bijvoorbeeld een kaartje met een inspirerende tekst op het nachtkastje."

## 'KIJK BIJ JE DAGINVULLING NAAR WAT BIJ JE PAST'

### ANTWOORDEN IN JEZELF

"Jezelf energie geven en motiveren, dat haalt iedereen uit zijn eigen dingen," vervolgt Spanjer. "Voor de een zit het in het lezen van een boek, voor de ander in het volgen van seminars. Wat mij erg hielp op de weg naar een andere mindset, met meer geloof in eigen kracht, was het maken van keuzes in mijn sociale contacten. Iedereen kent ze wel, de notoire klagers, die mensen met een negatieve grondhouding. Ik besloot om die contacten af te breken of te laten verwateren. Ervoor in de plaats kwamen mensen die positiviteit brengen, waarvan ik er een aantal ontmoette tijdens een Tony Robbins Seminar in Londen. In mijn rol van coach en trainer laat ik de ondernemer in zijn herinnering zoeken naar momenten die hem of haar blij stemden, die ontspanning brachten, die een gevoel van euforie gaven, zoals het overwinnen van een uitdaging. Dat vormt een eerste stap naar het

versterken van je geloof in eigen kunnen. Alle antwoorden zitten in jezelf en een coach doet niets anders dan ze 'eruit trekken', zowel op zakelijk vlak als privé."

### AANNAMES

Volgens Spanjer worstelt ieder mens met uitstelgedrag. "De ondernemer behaalt een redelijke omzet, maar de stap naar meer succes vergt een actie en daar blijft het steken. Er zou een nieuwe website of een online-systeem om beter de klanten te kunnen bedienen moeten komen. Kortom, een groot project dat buiten de core business ligt en dat je niet goed overziet.



Eigenlijk valt er best wat te sleutelen aan je productiviteit en verdient het uitstelgedrag ook een aanpak. Maren Spanjer weet daar raad mee

'ONDERNEMERS  
VERSCHUILEN ZICH  
VEELAL ACHTER  
HET EXCUUS VAN  
TE WEINIG TIJD'

Je weet niet waar te beginnen, terwijl het vaak relatief simpel is, bijvoorbeeld dingen uitzoeken via Google. Relatiebeheer in de vorm van vaste klanten bellen vinden veel ondernemers lastig. Ze doen aannames als 'ik zal wel storen' en willen niet leuren met hun product of dienst. Puur een mindset, want misschien bieden ze juist wel iets waarop de andere partij dringend zit te wachten. Bij debiteurenbeheer leeft de angst voor conflicten, maar het gaat wel om jouw brood. In mijn coachingtrajecten en trainingen beginnen we met het verkrijgen van inzicht in waar het uitstelgedrag vandaan komt. Vervolgens gaan we over tot actie, meestal in kleine stapjes. Begin met het openstaande bedrag per debiteur in kaart te brengen. Leg voor jezelf vast dat je elke dag drie belletjes doet, formuleer overzichtelijke targets."

### TE WEINIG TIJD

Het vergt blijvende discipline, daarom beslaan de trajecten bij Maren Spanjer Coaching & Training meestal acht sessies van een uur. "Ondernemers verschuilen zich veelal achter het excuus van te weinig tijd. Welnu, houd een paar dagen bij waaraan je je uren besteedt. Waar liggen de prioriteiten? Leg vast dat je dagelijks voor een bepaald tijdstip drie taken ten bate van je bedrijf afwerkt. Kies vaste momenten voor e-mailverkeer en het bijhouden van sociale media, neem afstand van de druk om altijd bereikbaar te willen zijn, want teveel afleiding beperkt je in je productiviteit. Een heel belangrijke: kijk bij je daginvulling naar wat bij je past. Ben je typisch een ochtendmens, ga dan niet 's morgens zitten vergaderen of klanten bezoeken, maar richt je op taken die veel aandacht vragen en verschuif andere zaken naar de middag." Het zit dus vaak in eenvoudige dingen en dat kenmerkt de aanpak van Spanjer. "No-nonsense en actiegericht, met kleine stappen. Door vragen te stellen kom ik snel tot de kern en kan ik de ondernemer helpen de vicieuze cirkel te doorbreken. Het werken aan gedrag levert hem of haar niet alleen zakelijk, maar ook privé veel op: minder vermoeidheid, emoties beter kunnen hanteren etcetera. Het houdt allemaal verband met elkaar. Als ik bij een ondernemer die de eerste keren met weinig energie binnenkwam na twee maanden een sprankel in de ogen zie, dan is mijn missie geslaagd en dat geeft zóveel voldoening."

[www.marensjaner.nl](http://www.marensjaner.nl)

# Aanbevolen locaties



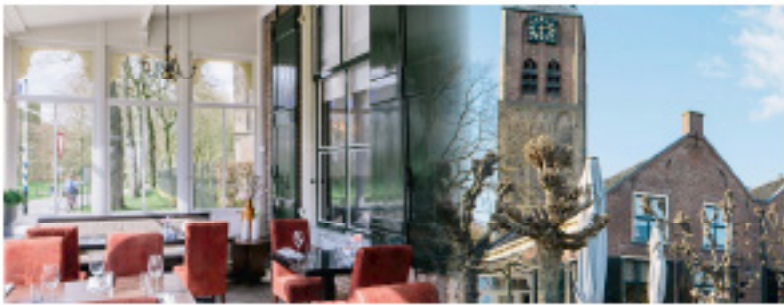
**Herberg De Engel**  
Waalbendijk 102  
6669 ME Dodewaard  
T 0488 411 280  
E [info@de-engel.nl](mailto:info@de-engel.nl)  
I [www.de-engel.nl](http://www.de-engel.nl)



**Restaurant La Provence**  
Gamerschestraat 81  
5301 AR Zaltbommel  
T 0418 51 4070  
E [info@la-provence.nl](mailto:info@la-provence.nl)  
I [www.la-provence.nl](http://www.la-provence.nl)



**SALSA, catering op locatie**  
Postbus 41  
4153 ZG Beesd  
T 06 - 522 11 459  
E [info@salsacatering.nl](mailto:info@salsacatering.nl)  
I [www.salsacatering.nl](http://www.salsacatering.nl)



**Herberg De Zoelensche Brug**  
Achterstraat 2  
4011 EP Zoelen  
T 0344 681 292  
E [info@zoelenschebrug.nl](mailto:info@zoelenschebrug.nl)  
I [www.zoelenschebrug.nl](http://www.zoelenschebrug.nl)



**De Twee Linden**  
Zandstraat 100  
6658 CX Beneden-Leeuwen  
T 0487 59 1234  
E [info@detweelinden.nl](mailto:info@detweelinden.nl)  
I [www.detweelinden.nl](http://www.detweelinden.nl)





HOE SUCCES ZOMAAR KAN LEIDEN TOT MINDER KLANTEN EN WINST

# HOGE WERKDRUK KOST KLANTEN

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



## HET GEVOLG

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



BIJ YAN SERIEUZE SPELER IN BEDRIJFSCATERING

# ‘ETEN IS BELEVING, OOK IN HET BEDRIJFSRESTAURANT’

Bij Yan? Nieuw in de cateringbranche? Niet echt. Bij Yan ging al lang geleden van start als divisie van de schoonmaaktak van AMC en werkt sinds 2016 als zelfstandig bedrijf. “Een klant vroeg ons of wij naast de schoonmaak ook zijn bedrijfcatering wilden verzorgen. Zo is het ooit begonnen. De naam Bij Yan geeft een sfeervol, vertrouwd en huiselijk gevoel”, vertelt Dave Zervaas. Hij is sinds twee jaar Manager Catering.

Dave Zervaas (52 jaar) is gepokt en gemazeld in de wereld van hospitality en catering. “Daarin beweeg ik me al een jaar of 25 in verschillende rollen, in de hotellerie, de organisatie van beurzen en evenementen en ook in de bedrijfcatering. Het bevat me hier uitstekend. We zijn bezig met een professionaliseringslag, een re-branding is daar een onderdeel van. De naam

Bij Yan hebben we, net als onze kerneigenschappen, behouden.”

## SERIEUZE SPELER

Bij Yan (onderdeel van ICS Groep) verzorgt elke dag lunches en warme maaltijden voor zo’n 2.500 bedrijfsmedewerkers in 22 bedrijven. “Maar we doen meer”, vertelt Dave. “We

adviseren en ondersteunen bedrijven in de inrichting van hun keuken of bedrijfsrestaurant, we denken natuurlijk mee over het assortiment en we kennen de verkoopprijzen en de voorwaarden. We hebben voor onze klanten vier concepten ontwikkeld, maar dat is niet meer dan een leidraad. We leveren net zo graag maatwerk, want elk concept is volledig naar de wensen van de klant aan te passen. We groeien organisch, we hebben geen aparte salesforce, maar we zijn er toch in geslaagd om uit te groeien tot een serieuze speler op deze markt. We zijn sterk vertegenwoordigd in de regio, maar opereren ook landelijk. De reden van ons succes? We bieden een goed product tegen een aantrek-



kelijke prijs. En we luisteren naar de klanten, dat is altijd ons uitgangspunt. Wat willen ze nu echt? Welke boodschap hoor je tussen de regels door? Als je daar dan je dienstverlening op afstemt, altijd werkt met verse producten (zoveel mogelijk lokaal), een bovengemiddelde service levert door goed opgeleide medewerkers, dan maak je het verschil." In 2019 is C4U ontwikkeld. "Onder die vlag bieden we IFS aan, dat houdt in dat we meerdere soft services tegelijk kunnen aanbieden, zoals bedrijfs catering, schoonmaak, bewaking of receptiediensten."

### ETEN IS BELEVING

Aandacht voor de klant is waar het om draait. "Eten is beleving en emotie, dat geldt ook voor bedrijfs catering. Het is voor medewerkers een rustpunt in de dag en wij moeten de hoge verwachtingen die daarbij horen waarmaken. Dat begint met luisteren en kijken. Luisteren naar de wensen, niet alleen van het management maar zeker ook van de mensen op de werkvloer. Kijken naar de aard van een bedrijf en daar rekening mee houden. Doen we de catering in de kantine van een productiebedrijf, zitten we in een bedrijfsrestaurant in een kantooromgeving of is er sprake van een mix? Dat is vaak bepalend voor het aanbod, een productiemedewerker heeft nu eenmaal meer calorieën nodig dan iemand met een zittende baan. Uiteraard spelen budget en

**'ONZE  
LEVERANCIERS  
STAAN NIET ALLEEN  
GARANT VOOR  
TOPPRODUCTEN, ZE  
STIMULEREN ONZE  
MEDEWERKERS OOK  
OM ALLES UIT HUN  
VAK TE HALEN'**

prijs altijd een rol, ook dat nemen we mee in de offerte."

Volgens Dave Zervaas is het aanbod voor een lunch of warme maaltijd maar het halve verhaal. "Uiteindelijk gaat het om de service, die moet top zijn. Een broodje kan er nog zo mooi uitzien, als het wordt gemaakt en geserveerd door iemand die er duidelijk geen zin in heeft, dan smaakt het een stuk minder. Dan praat je dus over onze medewerkers, op dit moment al meer dan zeventig in getal. We werken nooit met kant en klaar producten, alles wordt vers gemaakt. Daarin kun je veel winst behalen, bijvoorbeeld door creatief te zijn. Daarom volgen onze medewerkers regelmatig workshops door koks van onze leveranciers. Wij hebben met Holland Food Service een geweldige leverancier. Ze staan niet alleen garant voor topproducten, maar ze stimuleren onze medewerkers ook om alles uit hun vak te halen."

### BANQUETING

Bij Yan verzorgt niet alleen lunches voor zeer uiteenlopende opdrachtgevers. "Wij verzorgen ook de catering rond bedrijfsfeesten, vergaderingen, recepties, eigenlijk is geen enkele vraag ons te gek. Daarnaast bieden wij automaten diensten aan, frisdranken-, snacks- of broodjesautomaten. Volledig verzorgd, de klant heeft er geen omkijken naar. Soms krijgen we heel bijzondere aanvragen. Zo verzorgen we de volledige catering, ontbijt, lunch en diner, voor een dependance van een school uit de USA. Tachtig interne leerlingen, die we kennis laten maken met de Hollandse en andere Europese keukens. Uiteraard is de receptuur in overleg, dat is een uitdagend, maar schitterend project. Of we verzorgen lunches en diners in verzorgingshuizen, we gaan dus veel verder dan de traditionele bedrijfs catering."

### DUURZAAM

Dave Zervaas weet wat klanten belangrijk vinden. "Dan praat je niet alleen over productaanbod, prijs en service, dan heb je het ook over duurzaamheid, circulaire economie en waste management. Dat zijn altijd belangrijke onderwerpen in aanbestedingen. Daar zijn we ver mee, we vinden bijvoorbeeld social return belangrijk. Daarom werken wij graag met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Zij krijgen bij ons volop kansen, dat vergt veel begeleiding en extra energie, maar je krijgt er ook veel voor terug, ook onze klanten. Het wordt in elk geval zeer gewaardeerd." De toekomst? "Die is zonnig, we werken hard, we willen verder groeien, maar wel op onze voorwaarden. Topdienstverlening, de klant centraal, met volop aandacht voor mens en milieu. Daar blijven we het verschil maken."

[www.bijyan.nl](http://www.bijyan.nl)



Tekst en fotografie: Aart van der Haagen

RABOBANK WEST BETUWE HELPT  
BLIJDERVEEN PALLETS GROEIEN DOOR LEASE

# DE BASIS VAN ALLES

Pallets zullen altijd nodig zijn, want ze vormen letterlijk de basis van ontelbare goederenstromen. Om wat voor aantallen het gaat, blijkt uit het feit dat Blijderveen Pallets vier jaar na zijn oprichting twee miljoen stuks per jaar verwerkt. De groeipotentie houdt aan en dat deed het bedrijf besluiten een imposante sorteermachine in gebruik te nemen, geleased via Rabobank West Betuwe.



V.l.n.r. Leon van Esseveldt, Ivo Ekelmans  
en Ruth Blijderveen.

42

Wanneer je over het terrein in Dodewaard loopt en opkijkt tegen rijen vol reusachtige stapels, kun je je nauwelijks voorstellen dat Blijderveen Pallets pas vier jaar in business is. “Van de rode typen, die we beheren voor klanten, liggen er hier gemiddeld 50.000 en de doorloop komt op een half miljoen stuks per jaar uit,” vertelt directeur-eigenaar Ruth Blijderveen. “De blanke hebben we zelf in eigendom en beschikbaar voor verkoop, met altijd wel tussen de 50.000 en de 70.000 stuks op voorraad, nieuw en gebruikt. Jaarlijks verwerken we er circa anderhalf miljoen. We bouwen zelf allerlei soorten op maat, maar kopen ook in en voeren reparaties uit waar nodig. Een pallet beschouwen wij als kapot wanneer er aan de buitenkant een hoek af is. Bij één stapel goederen erop geeft dat misschien nog niet direct problemen, maar ga je hoger, dan wordt de vracht instabiel. Wij staan voor kwaliteit, dus nemen we daar geen risico mee.”

### ONTZETTEND DUURZAAM PRODUCT

“Het uitvoeren van reparaties kan pallets een enorm lange levensduur bezorgen, soms wel twintig tot dertig jaar,” geeft bedrijfsleider Ivo Ekelmans aan. “Feitelijk betreft het dus een ontzettend duurzaam product, waarin wij ook afval

verwerken. Valt het op een gegeven moment echt niet meer te herstellen, dan voeren wij het hout in de meeste gevallen af naar Plospan in Waardenburg, dat het tot zaagsel en korrels voor pelletkachels verwerkt. Een kleiner deel van ons afval brengen we naar een biomassa-oven. Het hout dat wij gebruiken komt uit verantwoord beheerde bossen en in de nabije toekomst willen we het PFC-certificaat verwerven, wat inhoudt dat voor elke gekapte boom er één teruggeplant wordt. Daarnaast dragen onze producten het EPAL-keurmerk, symbool voor deugdelijk uitgevoerde reparaties. We zijn ook gecertificeerd voor export.” De klantenkring van Blijderveen Pallets behelst zo’n 150 veelal grote ondernemingen in de Benelux, van papier- en chocoladefabrieken en vleesindustrie tot de bloemensector en logistiek inclusief koel- en vriesopslag. “Die variëteit aan branches geeft voor ons een belangrijk stuk risicospreiding,” motiveert Blijderveen.

### GUNFACTOR OPBOUWEN

Volgens de directeur ligt door de relatief eenvoudige verwerking de drempel niet hoog om te starten in de pallethandel. Tegelijkertijd constateert hij echter dat de branche veel verloop kent. “Je moet niet alleen hoge volumes draaien om een

**'RABOBANK WEST BETUWE  
IS EEN VERTROUWDE  
PARTIJ MET WIE WE SNEL  
KUNNEN SCHAKELEN'**

gezonde marge te draaien, maar ook keihard werken van 's morgens vroeg tot 's avonds laat, waarmee je bij je klanten een gunfactor opbouwt." Ekelmans voegt toe: "Goedbeschouwd zijn wij veel meer een dienstverlener dan een leverancier, enerzijds door producten op maat te maken en anderzijds door onze flexibele service met korte lijnen. Eén telefoontje en we bezorgen binnen één, hooguit twee dagen. Met de meeste klanten hebben we trouwens vaste afspraken lopen om wekelijks te leveren, van honderd pallets tot drie vrachtwagens vol. Dat zijn er 1500. Elk jaar of naar behoefte vaker houden we dan een evaluatie of alles naar wens verloopt. Sinds januari hebben we voor een grote opdrachtgever een palletpool, een depot waarbij we het beheer uitvoeren, inclusief controle en reparatie. De doorlooptijd ligt daarbij op enkele dagen."

### DUBBELE BAAN

Het binnenhalen van één van de grootste poolers (een logistiek dienstverlener) in Europa zette het management van Blijderveen Pallets aan het denken over het investeren in een sorteermachine. "Zo'n stap zet je niet zomaar, want je praat over een half miljoen euro, terwijl je toch je cashflow wilt bewaken," zegt Ekelmans. "Daar staat tegenover dat zo'n machine de verwerking enorm versnelt. Hij wordt bediend door één operator, terwijl we eerder drie tot vier mensen in de sortering nodig hadden, die voor een gemiddelde doorloop van 1500 pallets in tien uur tijd zorgden. De capaciteit van de machine gaat tot 4000 in hetzelfde tijdsbestek, maar zekerheidshalve rekenen wij met 3000." Het indrukwekkende geheel strekt zich uit over de volledige lengte van de loods en kenmerkt zich door een dubbele baan, die een scheiding van goede en kapotte pallets mogelijk maakt, alsmede een verschil in eerste, tweede en derde keus bij de exemplaren voor verkoop. Blijderveen: "Eén en dezelfde operator voert de selectie uit, wat een heel constante factor in de beoordeling geeft. De

Blijderveen Pallets heeft geïnvesteerd in een sorteermachine.



machine spaart veel heftruckbewegingen uit en zorgt ervoor dat onze mensen aanmerkelijk minder hoeven te tillen."

### VEEL ZEKERHEID

In Rabobank West Betuwe vond Blijderveen Pallets een solide partner om de sorteermachine te financieren. "Dat traject verliep erg soepel en snel," zegt de directeur. "Binnen een week hadden we de goedkeuring binnen voor financial leasing over een periode van vijf jaar, waarbij we zelf het onderhoud regelen." Accountmanager Leon van Esseveldt, de vaste contactpersoon voor Blijderveen Pallets, geeft aan dat zo'n leaseconstructie ook bij zulke jonge ondernemingen haalbaar is. "Je praat over objectfinanciering met pandrecht, wat een kredietverstrekker

relatief veel zekerheid biedt. Het bedrijf krijgt de machine trouwens in eigendom. Op deze manier helpen wij ondernemers om op een verantwoorde en duurzame manier groei te realiseren. Kijk in dit geval bijvoorbeeld naar het geringere aantal heftruck- en tilbewegingen." Blijderveen: "Het voelt voor ons goed dat we de financiering bij Rabobank West Betuwe hebben kunnen onderbrengen; een vertrouwde partij met wie we snel kunnen schakelen. Leon van Esseveldt treedt voor ons als vaste contactpersoon op en dat zorgt voor korte lijnen, iets dat we ook nastreven richting onze klanten."

[www.blijderveenpallets.nl](http://www.blijderveenpallets.nl)  
[www.rabobank.nl](http://www.rabobank.nl)

GEDEPUTEERDE ROBERT STRIJK PLEIT VOOR MINDER BESCHIEDENHEID

# ‘PROVINCIE UTRECHT MOET OOK IN DE TOEKOMST AANTREKKELIJK BLIJVEN’

Na een lange carrière met Leiden als rode draad is de provincie Utrecht het nieuwe werkgebied van Robert Strijk. De gedeputeerde Economische Zaken maakt daardoor deel uit van een van Europa's meest competitieve regio's. "Maar ook deze provincie moet oplossingen vinden voor uitdagingen op het gebied van bijvoorbeeld digitalisering, gezondheid en energietransitie. De huidige status zorgt daarbij voor een goede uitgangspositie. Het is echter zeker geen garantie dat Utrecht ook in de toekomst tot de top blijft behoren."

Robert Strijk is Leidenaar in hart en nieren. Hij is geboren en getogen in de Sleutelstad en woonde er tot afgelopen zomer. Strijk studeerde en doceerde economie, was werkzaam in het bedrijfsleven, werd daarna Centrummanager in Leiden en directeur bij het landelijk bureau van zijn partij D66.

## VERKENNING PER FIETS

Deze ervaringen vormden waardevolle bagage toen Strijk in 2010 wethouder in Leiden werd met in portefeuille onder meer economie en bereikbaarheid. "Na acht jaar vond ik het een goed moment om plaats te maken voor anderen. En zo zelf ruimte te krijgen voor een nieuwe uitdaging." Na een kort intermezzo als waarnemend burgemeester in Zwijndrecht vervolgde Strijk zijn carrière in de provincie Utrecht. Binnen een college van GroenLinks, D66, CDA, PvdA en ChristenUnie trad hij in juni 2019 aan als gedeputeerde Economische Zaken, Financiën en Europa. "In de zomervakantie heb ik de provincie per fiets verkend. De schoonheid en variatie van mijn nieuwe werkgebied hebben me echt verrast."

## GEZICHTEN ONTHOUDEN

Als wethouder had Strijk veel te maken met de provincie. "Rol en processen waren dus grotendeels bekend. De eerste maanden was het vooral een kwestie van veel nieuwe mensen ontmoeten en hun gezichten onthouden," lacht hij. Inhoudelijk kon Strijk direct aan de bak. Na een lange vertraging keurde de accountant de provinciale jaarrekening over 2017 pas medio dit jaar goed. Met een aantal kritische opmerkingen, met name over onduidelijke meerwerkafspraken bij de Uithoflijn. "Op financieel gebied was sprake van achterstallig onderhoud. De informatievoorziening aan Statenleden moet zodanig zijn dat zij de juiste beslissingen kunnen nemen. Met mijn ambtenaren werk ik er daar hard aan. Daartoe investeert de provincie in menskracht, systemen en bewaking van het financiële proces."

## CONSISTENTE TOPSCORE

Op economisch gebied was er goed nieuws. Begin oktober werd bekend dat Utrecht achter Stockholm een tweede plaats inneemt op de driejaarlijkse Regional Competitiveness Index. Die beoordeelt de concurrentiekracht van 268 Europese regio's op basis van ruim 70 indicatoren waaronder innovatie, bereikbaarheid, digitale infrastructuur, onderwijs, gezondheid en arbeidsmarkt. Sinds de start van de index in 2010 behoort Utrecht telkens tot de meest competitieve gebieden. "Competitief betekent voor mij vooral: kun je talent, mensen en bedrijven binden aan een gebied," zegt Strijk. "Daarin slaagt Utrecht met vlag en wimpel. Voor velen is het een fantastische plek om te wonen, te ondernemen, te werken en te studeren."

## COMPLEXE OPGAVE

Deze constatering is geen reden om achterover te leunen. "Allerminst. Met een parallel naar de natuur; het is niet de grootste of sterkste die overleeft, maar diegene die zich het beste aanpast aan veranderende omstandigheden. Als provincie moeten we oplossingen vinden voor grote uitdagingen op het gebied van bijvoorbeeld digitalisering, gezondheid en energietransitie."

Daar komt bij dat de aantrekkingskracht van de regio ook een keerzijde heeft. "Op een aantal gebieden lopen we tegen grenzen aan. De infrastructuur staat onder grote druk. Op de arbeidsmarkt hebben bedrijven moeite om mensen te vinden. Bij veel werkgevers in tekortsectoren als bouw, ICT, gezondheidszorg en onderwijs is de nood hoog. De woningmarkt zit zo goed als op slot. Ook de zo gewenste nieuwe medewerkers kunnen hierdoor geen passende huisvesting vinden. Bedenk daarbij dat de provincie in het komende decennium zo'n 12% groeit; op elke 8 inwoners komt er dus 1 bij. Dat betekent meer woningen, banen en vervoersstromen. Met zonne- en windparken legt ook de benodigde duurzame

energie beslag op de schaarse ruimte." Het is geen sinecure om tegelijkertijd de kwaliteit van de leefomgeving te behouden. "Taak van de overheid is om bij ruimtelijke keuzes de juiste afwegingen te maken. Wat faciliteren we wel, wat niet? Een complexe opgave met grote belangen."

## NIEUWE ANTWOORDEN

Om de combinatie van groei en maatschappelijke uitdagingen het hoofd te kunnen bieden, is het volgens Strijk noodzakelijk dat de provincie blijft innoveren. "Bijvoorbeeld door ontdekkingen aan onze kennis- en onderzoekinstellingen te vertalen in concrete producten en oplossingen. Waar wetenschap en ondernemerschap samenkomen, ontstaan nieuwe antwoorden op de grote maatschappelijke opgaven." Financiering is een derde element dat hiervoor nodig is. "Uit een recent kapitaalmarktonderzoek onder het regionale mkb blijkt dat de eerste fase van dergelijke innovaties vaak vastloopt op financiering. Er is in de regio onvoldoende risicokapitaal beschikbaar en dat belemmert de noodzakelijke vernieuwing."

## DRIE PIJLERS

Een op te richten regionale Utrechtse ontwikkelingsmaatschappij moet onder meer in die lacune voorzien. "Deze ROM zal innovatieve mkb-bedrijven die oplossingen ontwikkelen voor maatschappelijke opgaven in de beginfase ondersteunen bij financiering. Initiatieven die anders zouden stagneren, kunnen zo tot wasdom komen. Ook economische projectontwikkeling behoort tot het takenpakket; de ROM helpt om nieuwe ideeën te concretiseren in een businessplan en ondersteunt bij opschaling." Internationalisering is een derde pijler. "Daarbij zijn er twee sporen: zowel het aantrekken van buitenlandse ondernemingen als support voor regionale bedrijven die willen exporteren."

## ENERGIE EN RESULTAAT

Met InnovationQuarter beschikt Zuid-Holland al geruime tijd over een regionale ontwikkelingsmaatschappij. Strijk was betrokken bij de oprichting ervan. "Ik heb in de praktijk ervaren hoe zo'n ontwikkelingsmaatschappij kan zorgen voor nieuwe energie en concrete resultaten. Bijvoorbeeld bij twee Leidse promovendi met een vinding waardoor cellen groeien op een microchip, als toepassing voor gepersonali-

seerde geneeskunde. Binnen vier jaar werken er vijftig mensen bij hun bedrijf, met plannen voor een verdubbeling. Deze ontwikkeling was niet mogelijk geweest zonder de ondersteuning met financiering en netwerkvorming door InnovationQuarter in de beginfase. Een prachtig voorbeeld waarbij de regionale ontwikkelingsmaatschappij bijdraagt aan een oplossing met maatschappelijke impact. Ook in Utrecht kan zo'n organisatie van grote waarde zijn."

Wat zijn volgens Strijk de succesfactoren voor een ROM? "Samen met andere stakeholders bepalen de regionale overheden de hoofdoelen. Vervolgens moet de ROM de ruimte krijgen om daarmee aan de slag te gaan. Niet vanuit politiek wensdenken maar met een bedrijfsmatige benadering en professionele slagkracht bij het ondersteunen van innovatie."

## 'WAAR WETENSCHAP EN ONDERNEMERSCHAP SAMENKOMEN, ONTSTAAN NIEUWE ANTWOORDEN OP GROTE MAATSCHAPPELIJKE OPGAVEN'

## GEZOND STEDELIJK LEVEN

De voorbereidingen voor de Utrechtse ontwikkelingsmaatschappij zijn in volle gang. "Parallel daaraan wordt momenteel een Regionale Economische Agenda opgesteld. Die beschrijft onder

meer de maatschappelijke opgaven waarop het economische ecosysteem zich de komende jaren richt. Deze thema's vormen het kader voor de inzet van de ROM." Rode draad daarbij is een bijdrage aan gezond stedelijk leven. "Denk aan onderwerpen als een toekomstbestendige leefomgeving, gezonde mensen en digitalisering. Stuk voor stuk speerpunten die aansluiten bij de kenmerken en het profiel van deze provincie."

## VRUCHTBARE VOEDINGSBODEM

Dat zorgt voor een kansrijk perspectief. "Mede door de inzet van de Economic Board Utrecht is op het gebied van gezond stedelijk leven een krachtige samenwerking ontstaan tussen ondernemers, onderwijs- en onderzoekinstellingen en overheden. Dit levert een vruchtbare voedingsbodem op voor het ontwikkelen van oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen. Die kunnen niet alleen voor de regio maar ook nationaal en internationaal van waarde zijn."

Daarbij mag Utrecht best wat minder terughoudend zijn, benadrukt Strijk. "Van nature zijn de mensen hier bescheiden. Dat is nergens voor nodig. Als je de kwaliteit van deze regio nadrukkelijker uitdraagt, helpt dat om de economische potentie nog beter te verzilveren. En het is ook belangrijk voor de interne focus, want de komende jaren zijn forse inspanningen nodig. De huidige status zorgt daarbij voor een goede uitgangspositie. Het is echter zeker geen garantie dat deze regio tot de Europese top blijft behoren. Daarom moeten we bij het economisch beleid van vandaag de toekomstige uitdagingen scherp in het oog houden."

45

Gedeputeerde Robert Strijk: "De komende jaren zijn > forse inspanningen nodig."



# HOE EENVOUDIG IS JOUW PRINTER?



46 Bij efficiënter werken denk je misschien niet direct aan optimalisatie van de printer(s) in jouw organisatie. Toch valt hier vaak een belangrijke slag te halen. Een intuïtieve en eenvoudige printer draagt namelijk bij aan de efficiency, de productiviteit én het werkplezier onder medewerkers.

Veel organisaties zien de printer als een 'noodzakelijk kwaad'. Apparatuur om belangrijke documenten mee af te drukken, zoals facturen, brieven, overzichten en hand-outs. Medewerkers willen er het liefst zo weinig mogelijk tijd aan kwijt zijn.

## TRANSFORMATIE

Tegelijk is in veel organisaties de apparatuur vaak jaren geleden aangekocht. 'Als de printer maar kan printen,' is meestal de gedachte. Een gemiste kans, want printers hebben de afgelopen jaren een enorme transformatie doorgemaakt. Door gebruik van slimme technologie en door het toevoegen van connectiviteit hebben printers tal van handige features gekregen. Hiermee bespaar je tijd en verhoog je de productiviteit.

## INTUÏTIEF BEDIENINGSPANEEL

Leg dus zeker eens de loep op het gebruiksgemak van de printers in jouw organisatie. Dat begint al bij de bediening. Verouderde apparatuur heeft vaak een klein of helemaal geen bedieningspaneel. De gebruikersinterface is vaak onduidelijk en functies zijn lastig vindbaar

voor medewerkers die niet dagelijks printen. Dat resulteert in frustratie en verlies van tijd.

Tegenwoordig bestaan er printers met een groot bedieningspaneel en een interface die veel weg heeft van die van een tablet of smartphone. Handig: want zo 'swipen' medewerkers geheel intuïtief hun weg door het bedieningspaneel.

## FUNCTIONALITEITEN EN APPS AANPASSEN

Printers beschikken natuurlijk ook over een scala aan functionaliteiten en applicaties. Handig, maar waarschijnlijk gebruikt niet elke afdeling altijd elke app of feature. Waar de afdeling HR misschien dagelijks documenten scant, kan dat voor andere afdelingen heel anders zijn. Dan is het fijn als je deze functie van het startscherm of uit het menu kunt verwijderen. Dit houdt het bedieningspaneel overzichtelijk en collega's vinden sneller de feature waarnaar zij wél op zoek zijn.

## SLIM SCANNEN

Documenten scannen? Via oudere apparatuur kan dat best een klusje zijn. Er bestaan printers waarmee je rechtstreeks vanaf het apparaat naar je tablet of laptop kunt printen. Jouw gescande

^ Bart Hopman, salesmanager Ricoh Document Center, Nijmegen

document verschijnt dan direct op je beeldscherm. Of sla het document op in de cloud en deel 'm in één keer met collega's of relaties.

## SLIMME SUPPORT

Het onderhoud en eventuele reparatie aan de printer zorgt in veel organisaties voor de nodige vertraging en downtime. Wat als een toner leeg is? Of als er een papierstoring plaatsvindt? Dan weten veel collega's vaak niet hoe zij dit kunnen verhelpen en moet er een engineer of IT-collega naar de afdeling komen voor support. Nu bestaan er printers waarbij collega's direct via het bedieningspaneel een aantal acties zelf kunnen uitvoeren. Via een instructie in video of tekst ontdekken zij stap voor stap hoe zij een toner vervangen of storing verhelpen. Komt de collega er niet uit? Dan kunnen zij via het bedieningspaneel de eigen IT-manager vragen hen te helpen. Hij kan op afstand het paneel overnemen en de storing direct verhelpen. Maak het eenvoudig!

Zie je de printer in jouw organisatie ook als een 'noodzakelijk kwaad'? Dan is het tijd om eens te kijken naar de kansen om efficiënter én prettiger te werken. Want je ziet: de mogelijkheden zijn eindeloos.



# DE JUISTE ZITHOUDING IN DE AUTO

47

We brengen steeds meer tijd door in de auto en zien dit voertuig steeds meer als een tweede kantoor. Logischerwijs moet dus niet alleen je bureaustoel maar ook je autostoel de juiste instelling hebben voor optimaal comfort, goede ondersteuning en veiligheid. Met dit stappenplan stel je je stoel goed in.

## INSTAPPEN

Een juiste zithouding in de auto begint al bij het instappen. Want aangezien je dit op een drukke dag wellicht meerdere malen doet en je lichaam steeds even een onnatuurlijke houding aan moet nemen, is een juiste techniek noodzakelijk. Een ergonomische manier om in te stappen start met het draaien van je rug richting de stoel, ga vervolgens zitten en draai op de stoel de voorkant van je lichaam richting het stuur. Let erop dat je beide benen tegelijkertijd optilt.

## UITSTAPPEN

Net als instappen vergt ook het uitstappen de nodige flexibiliteit. Draai je hele lichaam een kwartslag richting de portier en plaats je beide benen buiten de auto. Gebruik de steun boven het raam om jezelf omhoog te trekken.

## STOEL INSTELLEN

De juiste zithoogte stel je in door minstens een vuist afstand tussen hoofd en dak aan te houden. De bovenkant van je bovenbenen moeten horizontaal en evenredig aan de zitting van de stoel zijn. De juiste kanteling van de rugleuning bereik je wanneer er een hoek van tussen de 95 en 115 graden zit tussen de zitting en de rugleuning. Voorkom dat de rugleuning de rug kromduwt of dat je juist uit de stoel glijdt. De bovenkant van de hoofdsteun moet op gelijke hoogte met de bovenkant van het hoofd worden ingesteld en recht staan. De horizontale afstand tussen hoofd en hoofdsteun moet kleiner dan 4 cm zijn. Wat betreft de afstand tot de pedalen moet er tijdens het rijden en het intrappen van de pedalen een lichte buiging in je knie blijven. Voor de juiste hoogte en afstand tot het stuur is het belangrijk

dat je handen onder schouderhoogte blijven en dat je polsen tijdens het maken van bochten op het stuur kunnen rusten. De gordel moet tussen je nek en schouder rusten en mag zeker niet in je nek snijden.

## SPIEGELS

In de buitenspiegel moet een derde van het blikveld worden opgevuld door de buitenkant van de auto. De linkerkant van de binnenspiegel moet gelijk vallen met de linkerkant van de achterraut. De onderkant van de binnenspiegel moet corresponderen met de onderkant van de achterraut.

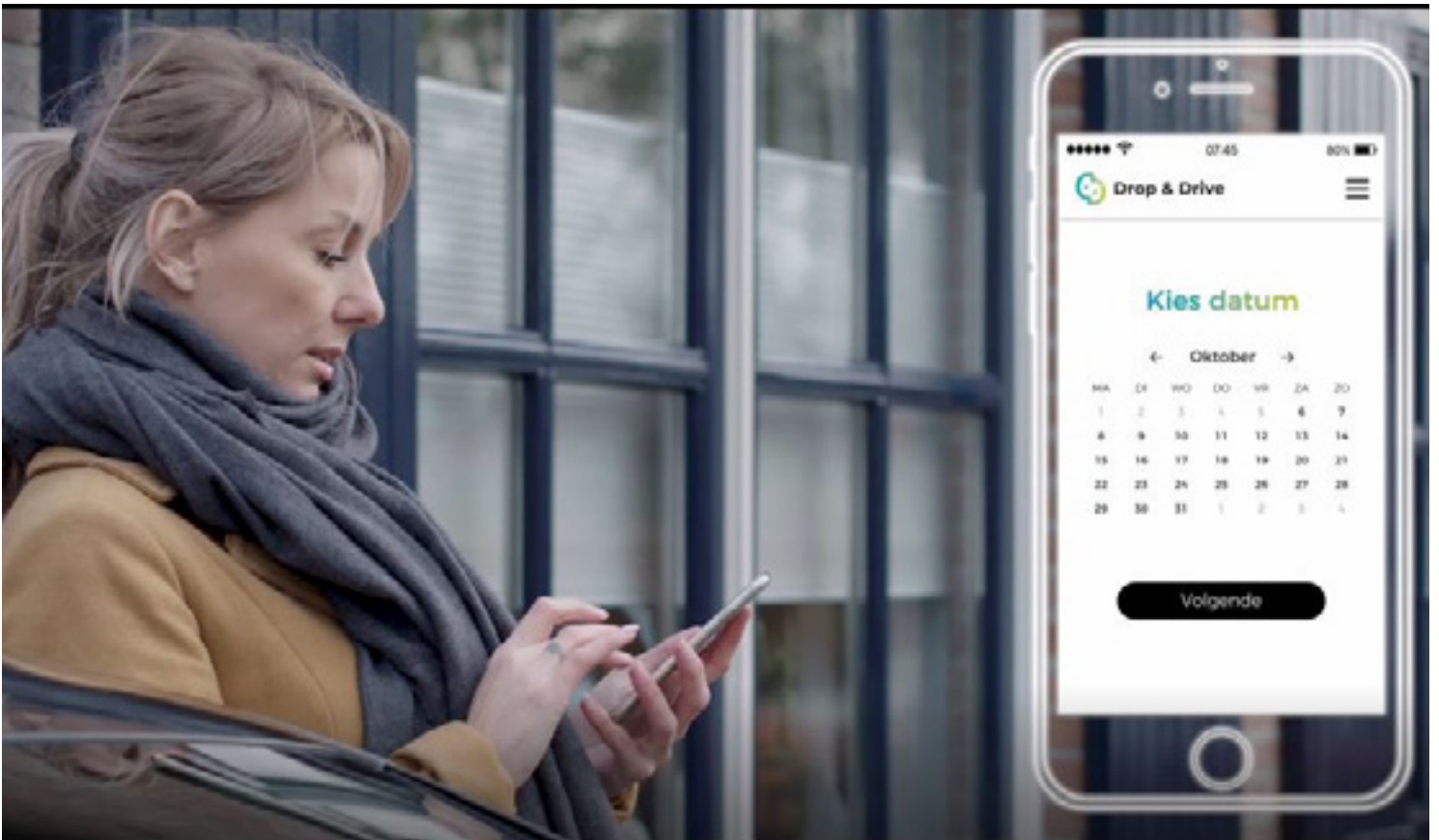
## BEWEGEN

Heb je een lange afstand gereden, dan is het prettig om wat oefeningen te doen om je spieren te ontspannen en de doorbloeding in je spieren te stimuleren. Plaats bijvoorbeeld je onderbeen horizontaal op de rand van de kofferbak of buig je rug horizontaal naar voren terwijl je handen op de rand van de kofferbak rusten. Ook het optillen van je linker- en rechtervoet terwijl je achter het stuur zit, brengt de doorbloeding weer goed op gang.



# Drop & Drive

UW AUTO NAAR DE WERKPLAATS ZÓNDER LANGS TE GAAN



De meeste ondernemers hebben een overvolle agenda. 'Even' langs de garage gaan is voor hen een hinderlijke onderbreking van hun bezigheden. De Waal Autogroep begrijpt dat als geen ander. Daarom heeft het een innovatief concept geïntroduceerd: Drop & Drive.

## 'VOOR MIJ IS DIT ECHT EEN UITKOMST'

Rogier Bakker woont in Zaandam en werkt bij A. Hak in Tricht. Hij maakte onlangs gebruik van Drop & Drive voor de 90.000-kilometerbeurt van zijn Volkswagen Golf.

"In de aannemerij maak je vaak lange dagen en ben je veel onderweg. Dan zit je er niet op te wachten om naar de garage te gaan. Voor mij is dit dus echt een uitkomst. Het bespaart me veel tijd en ik hoef er mijn dag niet op af te stemmen. Bovendien wijst het zich allemaal vanzelf; het is erg klantvriendelijk opgezet. Zelfs het achterlaten van de auto voelt vertrouwd aan. Bij de automaat lees je precies wat er gebeurt en er staan overal camera's. Ik laat mijn auto bij wijze van spreken liever bij Drop & Drive achter dan thuis. De volgende keer maak ik er dus zeker weer gebruik van!"

## DROP & DRIVE IN HET KORT

- Niet meer omrijden en wachten
- Snel, veilig en eenvoudig
- Inclusief vervangend vervoer
- Persoonlijk contact
- 24/7 beschikbaar



**De Waal**  
autogroep





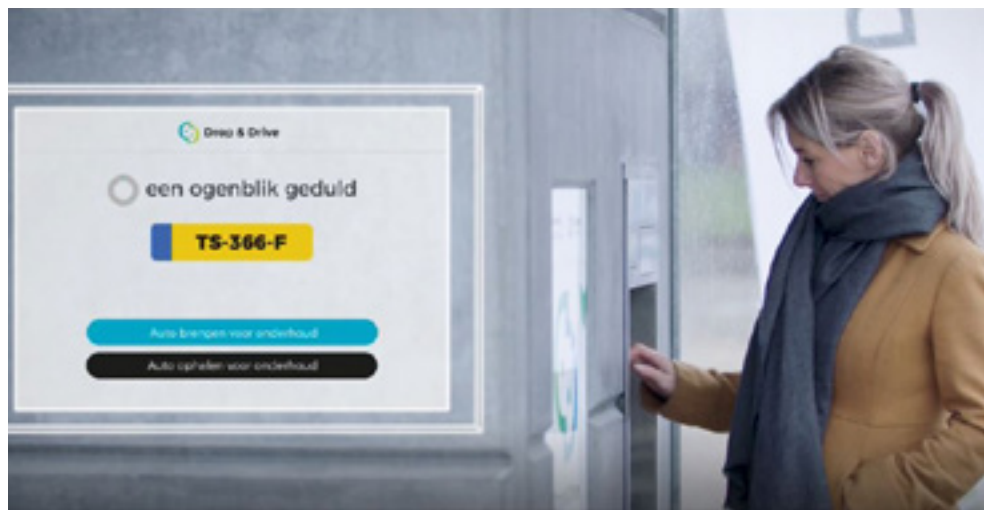
'Tijd voor onderhoud' knippert de melding op het dashboard al een poosje. En elke keer denk je: 'O ja, morgen even bellen.' Als drukbezet ondernemer heb je echter wel wat beters te doen. En voor je het weet, ben je weken verder. Het is een situatie die Quintin Stoops, Marketing Manager bij De Waal Autogroep, maar al te goed herkent uit de verhalen van zijn klanten. "Bij veel ondernemers werkt het nu eenmaal zo. Daarom zijn we aan de slag gegaan om hen het leven makkelijker te maken. Drop & Drive is daarvan het resultaat."

#### SPECIALE PARKING BIJ BEESD

Dankzij Drop & Drive hoef je niet meer langs de garage voor bijvoorbeeld een onderhoudsbeurt, een apk-keuring of een bandenwissel. Je parkeert je auto op de speciale Drop & Drive-parking langs de A2 bij Beesd, je meldt je aan bij de terminal en je 'dropt' je sleutel in de kluis. Vervolgens rij je verder met de vervangende auto die voor je klaar staat. Als je eigen auto klaar is, neemt De Waal contact met je op, waarna je op de parking de vervangende auto weer inruilt voor je eigen auto. En dat 24/7, zonder een exact tijdstip af te spreken.

#### GEMAK

"Alles is gericht op gemak", licht Stoops toe. "De klant kiest zelf zijn dag, een afspraak is



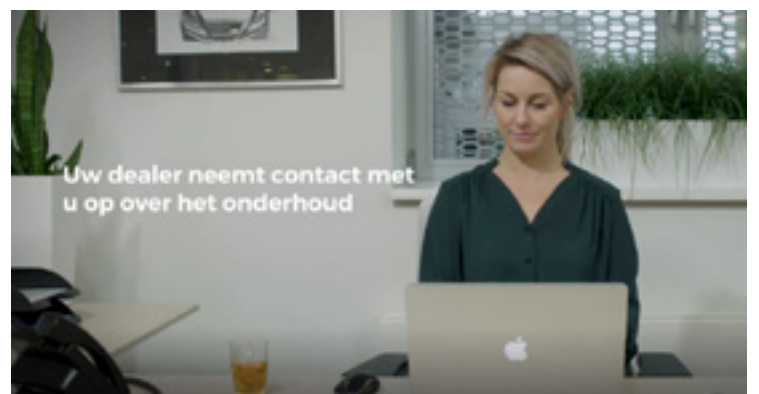
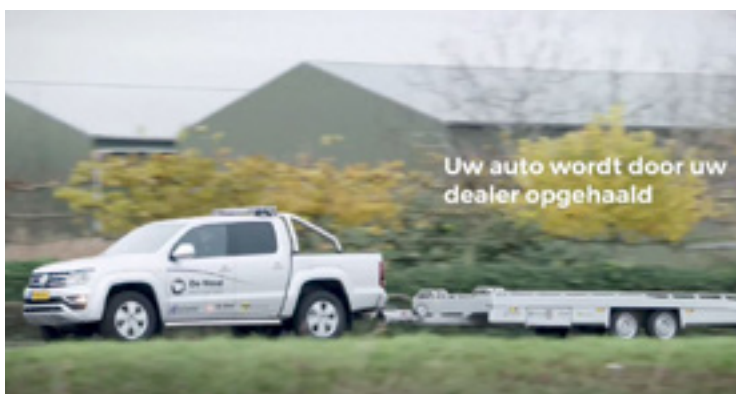
binnen een minuut gemaakt en elke stap in het traject is superduidelijk. Bovendien is de parking 24/7 beschikbaar. Dus wil je de auto niet direct na het werk omwisselen, maar pas laat op de avond? Geen probleem." Bovendien is dit geen vervanging van persoonlijk contact, maar een aanvulling daarop, benadrukt Stoops: "Als je wilt, kun je alles online regelen. Maar bel je liever, dan kan dat uiteraard ook."

#### NEDERLANDSE PRIMEUR

Het nieuwe concept is een primeur in Nederland. Het ontwikkelen ervan was

dan ook pionierswerk. "Maar we zijn een innovatief en zeer klantgericht bedrijf", aldus Stoops. "Daarom besloten we al snel dat we er serieus werk van wilden maken. We zien het als een logische stap in onze filosofie rond 'De mobiliteit voor morgen'. Daarmee ontwikkelen we innovatieve oplossingen voor de mobiliteitsvraagstukken van morgen. Drop & Drive is daarvan een prachtig voorbeeld."

[dropanddrive.nl](http://dropanddrive.nl)



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.

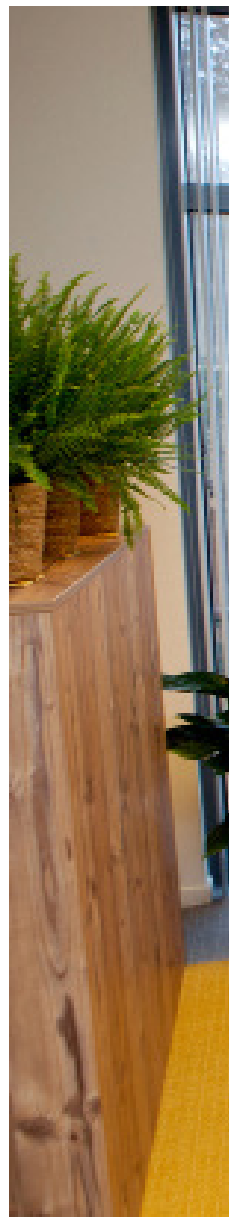
Rob Jacobs begon ruim 22 jaar geleden met studievriend Pieter Rem van de universiteit van Wageningen het bedrijf Dynova Innovatieadvies. In de afgelopen decennia ontwikkelde het bedrijf zelf ook mee met de veranderende markt. Het bestaat nu uit drie pijlers: subsidieadvies, innovatiemanagement en projectfinanciering. 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 eentje 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 cacao-fabrieken. 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's

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 HOLLER EN  
STILSTAAN, OMDAT  
WE VAAK WERKEN  
MET DEADLINES  
VOOR SUBSIDIERE-  
GELINGEN. 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 sluit 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 samenwerken. "Wij zijn net verhuisd en een bezoeker

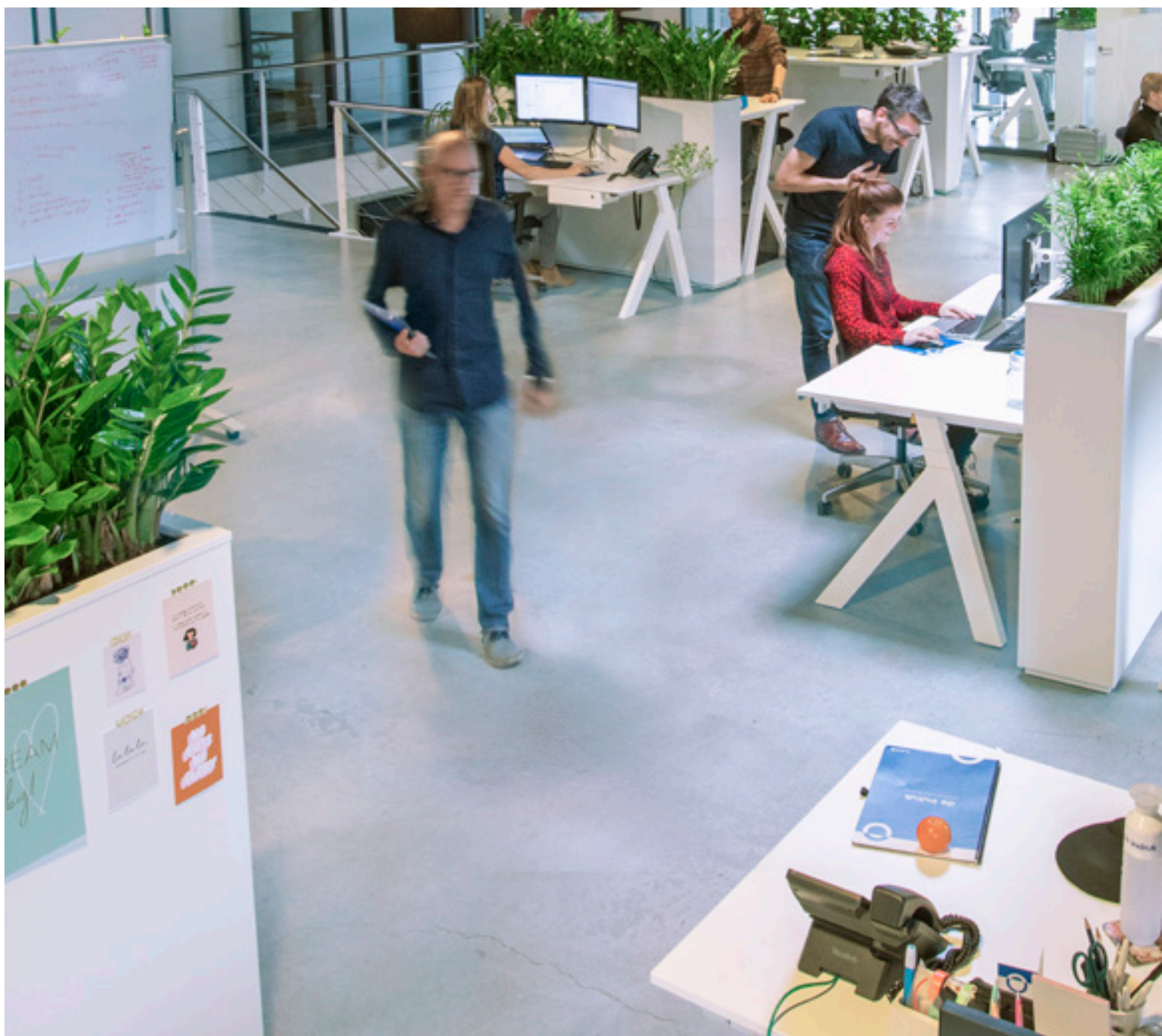
merkte op dat ons nieuwe kantoor een prettige, huiskamerachtige sfeer heeft. Ons credo is: samen de klus klaren. Onze branche is natuurlijk onderhevig aan veel deadlines, dus het is hollen of stilstaan." Opdrachten worden soms door het hele team gedragen. "Dat kan dan dus betekenen dat ik een collega 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."



53





# 'ONDERNEMER ONDERSCHAT VAAK DE KRACHT VAN MARKETING'

Marketingbureau De Indruk uit Veenendaal helpt bedrijven met hun marketingstrategie én uitvoering. Door intensieve samenwerking tussen design, development en marketing is De Indruk een full-service partner voor bedrijven en organisaties in de regio en ver daarbuiten.



**'WIJ KIJKEN BIJ IEDER PROJECT EN BUDGET, GROOT OF KLEIN, KRITISCH NAAR DE BESTE VERHOUDING TUSSEN KOSTEN EN RESULTATEN EN MAKEN ALLES MEETBAAR'**

De Indruk is specialist in strategie, advies, vormgeving, marketing en development. Een veelzijdig bedrijf, dat zijn oorsprong vindt in een verzamelgebouw in Veenendaal. "Daar zaten we bij elkaar met allemaal verschillende bedrijfjes met verschillende disciplines, de meesten waren zzp'er", zegt Peter Berntsen, een van de oprichters van De Indruk en huidige creatief partner. "Die bedrijfjes waren heel veelzijdig: van video, tot marketing, communicatie en design. We werkten steeds vaker samen aan opdrachten en besloten om de handen ineen te slaan. Als grafisch ontwerper kreeg ik bijvoorbeeld vaak vragen over het bouwen van een website,

maar dat was niet mijn tak van sport. Het was dus erg handig om een deurtje verder te kunnen gaan voor deze expertise. We besloten de krachten officieel onder een naam en dak te bundelen. We verhuisden toen naar een ander pand en alles kwam dus samen onder de noemer De Indruk."

Vanaf dat moment ging de groei naar een volwaardig full-service bureau snel. Een recente case, bij een landelijk opererende zorgorganisatie is een mooi voorbeeld van de ontwikkeling op cross-mediaal gebied. Vanuit de vraagstelling 'herpositionering met bijbehorende huisstijl' werd de eerste stap gezet door het creëren van de nieuwe pay-off: 'Delen door liefde'. Centraal hierbij staan de medewerkers die met oprechte liefde voor naasten de beste zorg willen geven. "De medewerkers delen de wezenlijke dingen van het leven met de cliënt. Ze delen het leven. Door liefde. Delen door liefde", aldus Berntsen. Dit uitgangspunt is als basis genomen voor het logo ontwerp: een hart. Het hart staat symbool voor drie verschillende personen van bovenaf: de cliënt, de medewerker en de cliëntvertegenwoordiger. Samen vormen zij een hart dat symbool staat voor de toewijding en een liefdevolle houding: het werken vanuit het hart. Alle bijbehorende middelen; van website tot brochure, van advertentie tot introductiefilm en van social media content tot interne communicatie werden door De Indruk uitgewerkt, ontwikkeld en geproduceerd. Een mooi voorbeeld van een complete case.

#### ONTZORGEN VAN KLANTEN

Wat De Indruk onderscheidt van andere bureaus is niet alleen hoe het bureau vanuit het samenvoegen van disciplines is ontstaan en de ontwikkeling hierin. Klanten noemen ook vaak de laagdrempeligheid in de samenwerking. "Ze kunnen makkelijk contact onderhouden, met ons samenwerken en voor technische vragen hebben we bijvoorbeeld een helpdesk die snel aan de slag gaat om technische problemen op te lossen."

Berntsen benadrukt dat de samenwerking met klanten ook de nodige inzet vraagt van hun kant. "Klanten weten vaak heel goed wat ze willen, waar ze naar toe willen. De communicatie hierover is belangrijk. Maar vaak weten ze niet hoe ze die doelen kunnen bereiken. Als buitenstaander kijken wij natuurlijk ook met een frisse blik naar een bedrijf. Wij pakken dingen anders aan, we doen het echt samen."

'U vraagt, wij draaien.' Dit is niet alleen een veelgehoorde uitspraak, maar gek genoeg



voeren bureaus vaak letterlijk uit wat de klant vraagt, aldus Berntsen. Bij De Indruk doen ze het anders. “We toetsen in ieder gesprek met de klant of wat er gevraagd wordt wel is wat er nodig is om bepaalde resultaten te halen. Natuurlijk leveren wij graag wat een klant vraagt, maar liever leveren we wat hij nodig heeft op korte én lange termijn. Daarom is het bij ons: jij vraagt, wij vragen door. Wij zijn heel goed in het ontzorgen van klanten. We bekijken welke disciplines we inzetten, bijvoorbeeld hoe je social media gebruikt of jezelf als bedrijf goed presenteert op een beurs.”

56

Dit laatste pakt De Indruk niet half aan. Voor verschillende bedrijven werkten ze meerdere keren complete beurspakketten uit. “We ontwerpen niet alleen de complete inrichting van een stand of het foldermateriaal. In de ontwerpfase denken we ook mee wat het thema moet zijn en kijken we welke stappen je kunt zetten op online gebied om je beursdeelname optimaal te benutten. Hulp en coördinatie bij het opbouwen is ook mogelijk. Complete ontzorging dus.”

#### DUIDELIJK DOEL VOOR OGEN

Bedrijven die bij de Indruk aankloppen, krijgen altijd een uitgebreide ‘intake’. Hierna volgt een offerte en een helder stappenplan. Ook komen ze graag langs om nog beter te begrijpen wat een ondernemer doet. “Dat geeft vaak een goed beeld van het bedrijf en je krijgt daarmee een kijkje in de keuken. Wij leggen duidelijk uit welke stappen we willen nemen om tot een goed resultaat te komen. Samen bespreken we dan het plan van aanpak”, stelt Berntsen. De Indruk gaat altijd voor het beste resultaat en na het afronden van een campagne krijgen klanten ook een duidelijke rapportage met de resultaten. “Na een project of campagne vinden we het belangrijk om samen te evalueren. Wij streven er uiteraard na om onze doelen te halen. Lukt dat niet, dan zijn we eerlijk

‘SOMMIGE BEDRIJVEN  
HEBBEN EEN WEBSITE  
DIE IS VEROUDERD.  
WE LEVEN IN EEN HEEL  
SNELLE WERELD. HET IS  
BELANGRIJK DAT JE MEE  
BLIJFT DOEN’

naar de klant en onszelf. We kijken naar wat goed ging en nemen dat als uitgangspunt voor de toekomst. Feedback van de klant is hierbij onmisbaar. Veel ondernemers zien marketing vooral als een kostenpost. Ze twifelen of het geld dat ze erin stoppen er wel uitkomt. Wij kijken voor ieder project en budget, groot of klein, kritisch naar de beste verhouding tussen kosten en resultaten.”

Een nieuwe ontwikkeling in het bedrijfsleven is het centraal stellen van je personeel. Het vinden en binden van je medewerkers. De laatste tijd krijgt het bureau veel aanvragen van bedrijven die met dit vraagstuk worstelen. “Ze willen een ‘werken bij’-website laten maken. Dat is echt een goede manier van werven, zonder tussenkomst van recruiters of uitzendbureaus. Steeds vaker zoeken werknemers in Google ook naar de zoekterm ‘werken bij’ in combinatie met de bedrijfsnaam.”

Een van die bedrijven waarvoor De Indruk een dergelijke site maakte is een bedrijf in beton- en staalbouw. Op de website staan natuurlijk vacatures, maar ook veel extra informatie over het bedrijf en persoonlijke verhalen van medewerkers. Door de verhalen van het personeel kan een aankomende sollicitant een goed beeld krijgen van het bedrijf en van toekomstige collega’s. De website wordt doorlopend ondersteund door campagnes op social media en door levensgrote banners op toplocaties langs de doorgaande weg: een combinatie van offline en online marketing. “Ze wilden een dynamische en frisse uitstraling voor de website, een goede manier om personeel te werven. Door de krapte op de arbeidsmarkt zitten sommige bedrijven met hun handen in het





haar hoe ze goed personeel kunnen werven. Een dergelijke strategie met een goede website kan daar zeker bij helpen.”

#### KOUWATERVREES VOOR MARKETING

Onderschatten veel ondernemers de voordelen van marketing en zien zij vooral de nadelen? “Het lastige is, dat de kosten voor de baten uitgaan. Wij geven geen garanties over harde cijfers van de toename van je omzet, marge of hoeveel waardevolle nieuwe collega’s je gaat vinden met een marketingcampagne of nieuwe website. Bij iedere partij die dat wel kan en doet kun je je vraagtekens zetten. Wij sturen continue bij. Samenwerking tussen de klant en ons is hierin essentieel.” Omdat marketing voor velen een onbekend terrein is en een grijs gebied, maakt De Indruk alles zoveel mogelijk inzichtelijk. “We stellen duidelijke doelen vooraf, bijvoorbeeld het generen van meer traffic naar de website. We maken het meetbaar en inzichtelijk in een laagdrempelig rapport en we delen altijd de eindresultaten van de campagnes met de klanten, bijvoorbeeld het aantal bezoekers op een website of transacties.”

Berntsen ziet vaak bedrijven die niet goed meegaan met hun tijd, wat betreft marketing en communicatie. “Een website is zwaar verouderd of een logo is oubollig. We leven in een heel snelle wereld. Het is belangrijk dat je erbij hoort en meedoet. Dat heeft veel te maken met uitstraling, maar ook met de techniek van een website. Je zichtbaarheid en vindbaarheid verbeteren... daar kun je vandaag de dag echt niet meer omheen.” Een veelgemaakte fout is dan ook denken dat marketing niet nodig is, omdat je nu wel opdrachten binnenhaalt. “Bedrijven generen genoeg werk door hun netwerk en denken dan dat ze niets hoeven te doen aan hun website of huisstijl”.

De Indruk heeft veel skills in huis op het gebied van marketing, zoals tekstschrijven en ontwerp. “Ons werk is in de afgelopen jaren natuurlijk ook enorm veranderd. De wereld van social media heeft een vlucht genomen. Dit vraagt goed denken en flexibiliteit. Marketing is ingewikkelder geworden. Je kunt als bedrijf potentiële klanten nu op veel manier bereiken: er zijn veel wegen die naar Rome leiden.”

#### HUISSTIJL DIE BLIJFT HANGEN

Het klantenportfolio van De Indruk is breed en veelzijdig. Van klein tot groot en van commercieel tot non-profit. “We ontwerpen nu bijvoorbeeld een logo voor een arbodienst. Je moet meteen zien wat het bedrijf wil uitstralen en waar het over gaat. En het moet blijven hangen, zodat je de volgende keer meteen de juiste associatie hebt.” Zelf doet De Indruk natuurlijk ook het nodige aan marketing met blogs, social media posts en trainingen bij bedrijven over marketing en social media. “Dat is zeker een manier om onder de aandacht te komen. Het is natuurlijk voor sommige ondernemers lastig om te bloggen. Dat snap ik heel goed. Wij bloggen daarom ook in opdracht een uit naam van klanten.”

In het nieuwe jaar verhuist de Indruk naar een nieuwe locatie langs de A12. “Ons bedrijf zit nu verdeeld over twee verdiepingen en daar is alles gelijkvloers. In de toekomst gaan we zeker verder groeien. Vooral op het gebied van design, maar ook organisatie breed. Op de nieuwe locatie kunnen we ons groeiplannen mooi tot bloei laten komen. We hebben er ontzettend veel zin in!”





DUTCH BOOSTING GROUP

# DUIDELIJK, DUURZAAM EN DYNAMISCH

'Bewust, bevoegen, dynamisch, ondernemend, strategisch, resultaatgericht, mensgericht, analytisch, verbindend, effectief, betrokken, betrouwbaar en vooruitstrevend'. Een willekeurige opsomming van eigenschappen die medewerkers van Dutch Boosting Group zichzelf toedichten. En na een gesprek met Joost Verheijen, André Hof en Erik van der Veer lijkt daar geen woord van gelogen.

"We dragen bij aan waardevolle, toekomstbestendige oplossingen voor mens en omgeving. Alles wat we doen, doen we met de Dutch Approach: duidelijk, duurzaam en dynamisch. Duidelijk in onze communicatie en

afspraken, vandaar werken we aan duurzame en toekomstbestendige oplossingen, waarbij we tijdens het proces steeds flexibel in kunnen springen op veranderingen in de situatie. Zo geven we complexe opgaven van klanten een

boost. Dat is onze definitie van zinvol werken." Maak kennis met de mensen achter Dutch Boosting Group.

Dutch Boosting Group ging in 2013 van start als 2ndSense. De naam werd veranderd, omdat die de lading niet meer dekte en vaak tot verwarring leidde. Inmiddels telt het Veenendaalse bedrijf 25 medewerkers die in een cyane organisatie (geen hiërarchie of functietitels) op basis van Nederlandse nuchterheid, met gezond verstand en werkethos uitdagende

**‘BIJ VEEL  
PROJECTEN HEB  
JE HET OVER  
SYSTEEM- EN  
KETENINTEGRATIE  
EN DIE ZUL JE  
OP EEN SLIMME  
MANIER MET  
ELKAAR IN BALANS  
MOETEN BRENGEN’**

opgaven uitvoeren voor overheden (provincies, gemeenten, Rijkswaterstaat, Waterschappen) en bedrijven (Dura Vermeer, BAM, Schiphol, Tennet) volgens de principes van systems engineering.

#### **SYSTEMS ENGINEERING**

De kern van systems engineering is dat adviseurs en projectmanagers met een holistische blik kijken naar een project. “Het is gebaseerd op het denken in systemen, processen en verbindingen. Kernpunt is dat je een overzicht hebt van het geheel in plaats van je te concentreren op afzonderlijke onderdelen. Je zoekt naar afhankelijkheden, bekijkt de rol van alle stakeholders voordat je afspraken en een plan op papier zet. Het is een algemeen bekend systeem om complexe werkelijkheden te begrijpen en te beheersen. Neem energietransitie. Dat is een ongelooflijk ingewikkelde opdracht. Dan heb je het over het huidige energiegebruik van consumenten en bedrijven, over de verschillende mogelijkheden, de opwekking, de mogelijke infrastructuur, het daadwerkelijke proces van verandering, de tijdslijn waarin het moet gebeuren en de communicatievraag. Wanneer je je op de onafhankelijke onderdelen richt zul je het proces nooit of veel moeilijker tot een goed einde kunnen brengen. Dus heb je het over systeem- en ketenintegratie en die zul je op een slimme manier met elkaar in balans moeten brengen. Verbinden is in onze aanpak een beslissende term. Hoe koppel je de technische mogelijkheden aan de markt vraag passend in de lokale context. Daar heb je altijd meerdere partijen voor nodig om vraag en aanbod bij elkaar te brengen. Dat is altijd maatwerk, want elke vraag is uniek.”

#### **ENERGIETRANSITIE**

Overheden zien de noodzaak in om actie te ondernemen, de energietransitie komt er aan, dat is zeker, de vraag is alleen in welke vorm die zal worden gegoten. “We merken dat ook binnen onze netwerken. Met name overheden staan open om mogelijkheden samen met het bedrijfsleven te onderzoeken. Wanneer je zo’n proces op de juiste manier insteekt kun je het beste beginnen met een pilot, je werkt aan draagvlak, haalt de fouten er uit, voorkomt dat

je in valkuilen stapt en integreert de belangen van alle betrokken partijen. In zo’n keten spelen veel belangen en dus is een transparante en haalbare aanpak cruciaal. Als er geen vertrouwen is dan trek je aan een dood paard. In systems engineering zit het denken in lange termijnen en transparantie ingebakken. Er vindt in het proces continu verificatie plaats, bijvoorbeeld op de vraag of alle afspraken wel op de juiste manier worden gevolgd.”

#### **WATERSTOF**

In de ogen van de mensen van Dutch Boosting Group zal waterstof in de komende energietransitie een beslissende rol spelen. Inpassing van wind- en zonenergie in ons huidig energienetwerk levert grote uitdagingen op, in beschikbaarheid van zon en wind en daardoor met name in opslag en vervoer. Waterstof als energiedrager wordt een deel van de oplossing. Hoe werkt waterstof eigenlijk? Zuiver waterstof (H<sub>2</sub>) komt niet voor in de natuur, het wordt gemaakt door de omvorming van fossiele brandstoffen (grijze waterstof) of door elektrolyse (groene waterstof wanneer groene stroom wordt gebruikt). Dat laatste geval is interessant, want daar komt geen CO<sub>2</sub> bij vrij. Elektrolyse is vrij eenvoudig, je stuurt elektriciteit door water en er ontstaat zuurstof en waterstof. Het proces is omkeerbaar, dus wanneer je zuurstof en waterstof bij elkaar brengt ontstaat er water en elektriciteit. Waterstof zelf is dus geen vorm van energie, het is een energiedrager, die via elektrolyse wordt omgezet in elektriciteit. Het eerste deel van het proces vindt plaats in zogeheten elektrolyzers. Waterstof wordt opgeslagen, bijvoorbeeld in gasflessen, containers of – op grote schaal – in zoutcavernes, die nu ook al worden gebruikt voor de opslag van aardgas. Die opslag is nodig, omdat de vraag naar en het aanbod van groene energie nooit stabiel is. Distributie van waterstof kan geschieden door de bestaande fijnmazige infrastructuur voor aardgas te gebruiken. Daar zijn wel aanpassingen voor nodig, maar die investeringen zijn relatief gering. Dat betekent dus dat je met eenzelfde operatie als uitgevoerd in de jaren zestig waterstof, net als aardgas toen, naar elk huishouden in Nederland kunt brengen. Een relatief kleine installatie zet in huis waterstof om in elektriciteit,



het afvalproduct is water. Hoe mooi wil je het hebben, de combinatie van elektriciteit (uit wind of zon) en water zorgt voor waterstof. Hoe staat het met de veiligheid? H2 is het lichtste element uit het periodieke systeem. Komt waterstof vrij dan stijgt het met een snelheid van twintig meter per seconde op. Waterstof is net als aardgas brandbaar, maar het is in de vrije lucht veel veiliger dan fossiele brandstoffen.

#### VEENENDAAL

De gemeente Veenendaal heeft met medewerking van de BOV (bedrijvenkring Veenendaal) Dutch Boosting Group de opdracht verstrekt de interesse van het bedrijfsleven te onderzoeken voor het gebruik van waterstof in hun mobiliteitsbehoefte. "Dan heb je het over mogelijke opwek, tankfaciliteiten, de beschikbaarheid van voertuigen geschikt voor waterstof, financiering en de rol van de

overheid. Oftewel, kunnen we een sluitende keten bereiken. We kijken ook naar nieuwe mogelijkheden, bijvoorbeeld het ombouwen van de al aanwezige hybride voertuigen naar volledig door H2 aangedreven voertuigen. Die kennis is er al." De voordelen van H2 zijn duidelijk. Bij het rijden met waterstofauto's ontstaat geen lokale verontreiniging, het restproduct is water, wat gunstig is met in de toekomst opkomende milieuzones en strengere wetgeving in stedelijk gebied. Daarnaast heeft waterstof als energiedrager de potentie om bij te dragen aan de CO2-reductiedoelstellingen, waarvoor zowel op nationaal als Europees niveau financiële stimuleringsinstrumenten beschikbaar worden gesteld. Rijden op waterstof maakt het niet alleen mogelijk om CO2- én energieneutraal te rijden, maar zorgt ook voor afname van geluidsoverlast. Het momentum is er, toch is er nog een lange weg te gaan, niet

**'WIJ ZOEKEN SAMEN  
MET PARTNERS NAAR  
OPLOSSINGEN'**

in de laatste plaats door de machtige lobby van de industrie rond fossiele brandstoffen. Dat is voor ons geen reden om het bijltje erbij neer te gooien. Wij zoeken samen met partners naar oplossingen, naar mogelijkheden om niet alleen de vele voordelen helder voor het voetlicht te brengen, maar ook om technische en financiële problemen te tackelen. De potentie van wind en zon wordt op dit moment niet optimaal benut, omdat het bestaande netwerk de productie niet aan kan. Zo moeten vele projecten wachten op aanleg, omdat netbeheerders het netwerk nog moeten aanpassen. Hier zou waterstofproductie direct aan de bron (in of nabij windmolens of zonneparken) een belangrijke rol kunnen spelen.”

#### FRONTRUNNER

Dutch Boosting Group investeert in zijn rol als ‘frontrunner’, als voorloper en verbinder tussen de verschillende partijen. “Niet als moderne Don Quichots, maar vanuit een oprechte drive bij te dragen aan een succesvolle transitie. Daarom is het Veenendaalse initiatief zo belangrijk. Het is redelijk kleinschalig, maar het brengt wel een belangrijk

onderwerp serieus op tafel. De overheid en het bedrijfsleven (BOV) zijn welwillend, het bedrijfsleven snapt dat er op korte termijn oplossingen moeten worden gevonden, alleen kunnen ze het niet zelf en daar vinden wij onze rol. Dit zijn complexe trajecten die in samenhang tot een goed einde moeten worden gebracht. Klein beginnen, de neuzen dezelfde kant op, lokaal opstarten, zorgen dat het wordt opgepikt en dan doorschakelen. Uiteindelijk bereik je dan je doel. Dat proces zal niet in een rechte lijn verlopen, er komen zeker obstakels op je pad, er zal tegenstand worden georganiseerd, maar wanneer een meerderheid de meerwaarde begrijpt komt zo'n project op stoom en bereik je een keer de finish. Bovendien doen we het in Nederland zo slecht nog niet, we zijn het derde waterstofland in Europa. Op dit moment helaas nog met name grijs, maar dat moet vergroenen. Er is dus nog een hoop te winnen, maar het begin is er. Daar willen wij als verbinder en innovator een belangrijke rol in spelen.”  
Meer lezen over de verschillende projecten van Dutch Boosting Group? Kijk op [dutchboostinggroup.nl](http://dutchboostinggroup.nl).

61



**‘BOVENDIEN DOEN WE HET IN NEDERLAND ZO SLECHT NOG NIET, WE ZIJN HET DERDE WATERSTOFLAND IN EUROPA’**

# ALCHEMIE

## DE ONWEERSTAANBARE KRACHT VAN MARKETING

Een baanbrekend boek. Geweldig toepasbaar op alles in het leven. En ook nog eens ongelooflijk grappig.  
Massimiliano Tofoli, auteur van *De zwarte vroom*

**RORY SUTHERLAND**  
Ogilvy Vice Chairman en TED Talk speaker  
SPECTRUM

### ALCHEMIE

DOOR RORY SUTHERLAND

Er zijn steeds meer manieren om menselijk handelen te analyseren en te beïnvloeden – denk aan algoritmes. Toch zijn de achterliggende overwegingen vaak ondoorgroendelijk. Rory Sutherland noemt Red Bull als voorbeeld. Niemand vindt het lekker, toch worden er jaarlijks miljarden blikjes van verkocht. M.a.w.: aan de aanschaf van een product of dienst liggen lang niet altijd rationele overwegingen ten grondslag.

Waarom mensen beslissingen nemen, is voor velen alchemie: een samenspel van geheime ingrediënten dat uiteindelijk leidt tot een aankoop of gedrag. Ook non-profitorganisaties en overheden kunnen er hun voordeel mee doen.

Sutherland – vicevoorzitter van reclameconcern Ogilvy – geeft een kijkje in de marketingkeuken. Hij combineert ruim dertig jaar ervaring met de inzichten van andere experts. Belangrijke les: geef volop ruimte aan creativiteit en experiment. Sta open voor een aanpak die rationeel gezien onlogisch lijkt. Reclamebureaus vormen de habitat bij uitstek voor zo'n benadering. Het zijn immers locaties waar zakelijke overwegingen en spreadsheetdenken niet dominant zijn. Creativiteit is niet alleen essentieel voor succesvolle marketing maar kan ook bij tal van maatschappelijke opgaven van grote waarde zijn.

416 pag.

ISBN 978-90-0034-618-9.

€ 23,99. Spectrum.



### EGOPRENEUR

DOOR PAUL VAN DEN BOSCH

In de ratrace van werk en privé zorgen carrière, relaties en sociale verplichtingen voor conflicterende verantwoordelijkheden. Sociale media maken dit samenspel nog complexer en verhogen de druk. Niet verwonderlijk dat veel mensen al lang blij zijn als zij de bordjes in de lucht kunnen houden. Tijd om aandacht aan zichzelf te besteden is er amper. Toch is dat volgens topsportcoach Paul van den Bosch dé sleutel om goed te kunnen blijven functioneren. Hij pleit voor egopreneurs; mensen die ondernemend werken aan hun eigen welbevinden. Fysieke en mentale elementen versterken elkaar daarbij.

Samen zorgen zij voor de balans en energie die nodig zijn om op alle gebieden het beste uit jezelf te halen.

151 pag.

ISBN 978-94-0146-190-0.

€ 24,99. LannooCampus.



### VERDUBBEL JE GELD IN VIJF JAAR

DOOR SAM HOLLANDERS

Nu spaargeld niets meer opbrengt en negatieve rentes niet langer onvoorstelbaar zijn, zoeken mensen koortsachtig naar een alternatief voor de spaarrekening. Beleggen mag zich verheugen in een toenemende populariteit. Tegelijkertijd is er nog veel koudwatervrees als het gaat om risico's en kansen. De titel van Sam Hollanders' boek fungeert als krachtige trigger. Hij is al twintig jaar actief als belegger, schrijft voor diverse beleggersmedia en is medeinitiatiefnemer van een beleggingsfonds in oprichting. Beleggen is een ambacht, beoogt hij. Kennis, ervaring, discipline en emotionele controle zijn cruciale instrumenten om het beleggingsvak met succes uit te oefenen.

Door schade en schande wijs geworden, verdubbelde de auteur in twintig jaar driemaal zijn inleg. Hollanders is een waardebelegger. Die richten zich op ondergewaardeerde aandelen waarbij de prijs lager is dan de waarde van het bedrijf. Naast tal van praktische beleggingstips draait het in zijn boek vooral om het identificeren van deze krenten uit de pap.

256 pag.

ISBN 978-94-0146-441-3.

€ 21,99. Lannoo..



### ACCOUNTABLE CONCEPTDENKEN

DOOR GABY CRUCO-TOFFOLO EN ELAINE MEYS

De omgevingsdynamiek is tegenwoordig zo groot dat je af kunt vragen of organisaties zonder krachtige concepten nog bestaansrecht hebben. Een goed concept is cruciaal om een product, dienst of boodschap succesvol over te brengen op een doelgroep. Of dat nu kopers, gebruikers of andere stakeholders zijn. Dit boek geeft handvatten voor het stapsgewijs ontwikkelen en implementeren van een concept waarbij de totale beleving klopt. Content en design vormen daarbij het fundament. Te allen tijde moet het beoogde effect van het concept centraal staan; ook en vooral op de lange termijn. Dit voorkomt opportunistische keuzes die op korte termijn wellicht logisch lijken maar de kracht van het concept in de toekomst juist aantasten.

192 pag.

ISBN 978-90-6369-554-5.

€ 35,-. Bis Publishers.



# FELLOWES BESCHERMT JE

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



[www.fellowes.com](http://www.fellowes.com)

'S WERELDS **STERKSTE** PAPIERVERNIETIGERS

# Samen komen we tot de juiste beslissingen.

## Zo realiseert u uw woning

De verbouw van uw woning vraagt veel keuzes van u. Wij zorgen ervoor dat u alleen aan de dingen hoeft te denken die er echt toe doen. Precies op het juiste moment geven we u inzicht in de mogelijkheden en realiseren maximaal gebruikscomfort op de voor u vertrouwde plek.

Neem contact op via: ☎ **0345 - 65 16 84**

NIEUWBOUW | VERBOUW | ONDERHOUD | RESTAURATIE

