

OOST-GELDERLAND

Jaargang 35 | nummer 5 | november 2019

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO OOST-GELDERLAND



## COVERSTORY JUUST ADVOCATEN & MEDIATORS

"DESKUNDIG, DUIDELIJK,  
TOEGANKELIJK,  
DAADKRACHTIG EN ANDERS"

FINANCIERINGSSPEELVELD  
VERBREEDT SNEL

BEDRIJFSWAGENTESTDAG

# **carwash &co**

**Met Carwash & Co heb je altijd een schone auto!**



**De meest duurzame autowasstraat van de regio!**

- Maar liefst 95% van het gebruikte water wordt gerecycled
- Wij wassen met 100% groene stroom
- Uitsluitend gebruik van biologisch afbreekbare shampoos
- Opvang en verwerking van slib, olie en metalen

**Carwash & Co Ede**  
Celsiusstraat 6  
6716 BZ EDE

**Carwash & Co Veenendaal**  
Kernreactorstraat 2  
3903 LG VEENENDAAL

**Carwash & Co Doetinchem**  
Havenstraat 19  
7005 AG DOETINCHEM



# FINANCIERING

In opdracht van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat deed het CBS in 2018 uitgebreid onderzoek naar de financieringsbehoefte van het mkb. Uit deze Financieringsmonitor bleek dat bijna een kwart van de 5.200 ondervraagde mkb-ondernemers behoefte heeft aan externe financiering. Van de ondernemers die een financieringsaanvraag indienen, krijgt 93% van het grotere mkb de externe financiering rond, terwijl dit bij micro-ondernemingen 80% is.

Voor starters in de retail, horeca, bouw, persoonlijke verzorging en zakelijke dienstverlening is het echter heel lastig om een bancaire lening te krijgen. Gelukkig kunnen zij met een goed ondernemersplan alsnog terecht bij Qredits. In deze editie besteden we zowel aandacht aan de huidige financieringsproblematiek als aan deze onafhankelijke private kredietverstrekker.

Mocht je naast een financiering ook op zoek zijn naar een nieuwe bestelwagen of bus, dan is het zeker de moeite waard om even de testverslagen van onze bedrijfswagentestdag na te lezen. Ook verzamelden we enkele trends binnen het bedrijfswagensegment en besteden we aandacht aan een goede zithouding in de auto.

Veel leesplezier!

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest  
Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business  
[sofie@vanmunstermedia.nl](mailto:sofie@vanmunstermedia.nl)



**Zakenmagazine voor  
de regio Oost-Gelderland**  
[www.oostgelderlandbusiness.nl](http://www.oostgelderlandbusiness.nl)

JAARGANG 16  
November 2019

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

**UITGEVER**  
Michael van Munster

**HOOFDREDACTIE**  
Sofie Fest

**REDACTIE BIJDRAGEN**  
Jessica Scheffer, Hans Hajée,  
Hans Eberson, Aart van der Haag, Daphne  
Doemges-Engelen

**VORMGEVING / OPMAAK**  
Lisa Pashouwers

**FOTOGRAFIE COVER**  
Marcel Krijgsman

**DRUK**  
Balmedia

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

**ABONNEMENTEN**  
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip  
ingaan met en looptijd tot 31 december en wor-  
den automatisch verlengd tenzij de abonnee ui-  
terlijk voor 31 oktober schriftelijk opzegt.  
Abonnementsprijs per jaar 39 euro  
(incl 2 vermeldingen op  
[www.oostgelderlandbusiness.nl](http://www.oostgelderlandbusiness.nl))

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

Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitga-  
ve zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk ge-  
controleerd, 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 moge-  
lijk na verkregen schriftelijke toestemming van de  
uitgever.

ISSN: 2543-3210

- 6** Coverstory Juust Advocaten & Mediators: "Deskundig, duidelijk, toe-  
gankelijk, daadkrachtig en anders"
- 10** Trend: Financieringsspeelveld verbreedt snel
- 12** Qredits: "Een bedrijf is meer dan een ondernemingsplan"
- 15** KroeseWevers Corporate Finance realiseert (meer)waarde
- 17** Ebbers Salarisadvies: "Wij zijn de partner van de ondernemer"
- 18** Bedrijfsadviesburo Eckhardt denkt ook aan de kleine ondernemer
- 18** Column Quexcel: Geld vrijspelen met IT?
- 19** Hibernis: Van data naar informatie
- 20** Mulder IT: "DesktopWEB perfecte cloud-oplossing voor MKB"
- 22** Countus: "Kleinschaligheid gecombineerd met optimale expertise"
- 24** Packaging trends
- 27** Oost NL: Samenwerken aan verbeterde plastic kringloop
- 28** Onderzoek: Logistieke verplaatsingsdynamiek blijft groot
- 31** Symbus Personeelsdienst: Outplacement als goed werkgeverschap
- 32** at.groep: "Werkgevers, let op uw zaak!"
- 34** DOC Opleiding & Training: "De docenten halen het beste in je naar boven"
- 37** Column CarrièreWereld: Veranderen?!
- 37** Column SJ Coaching en Recruitement: Burn-out: voorkomen is beter  
dan genezen!
- 38** E-bike impuls voor woon-werkverkeer per fiets
- 40** Workshop 'De essentie van ondernemerschap': Praktische tips en  
eye-openers
- 43** 4Human Training, Coaching & Advies: "A winner is a dreamer, who  
never gives up"
- 44** In Person en Timing bundelen de krachten



- 45 Sterkste Schakel Trofee
- 46 Column WSP Achterhoek: Participatiewet zorgt voor lacune in de WAB
- 47 VNO-NCW Achterhoek: Ondernemers voor de klas
- 48 Business Flitsen
- 49 Jong Management Achterhoek: Helming Hoveniers
- 52 Landgoed Ehzerwold: "Veelzijdig, gastvrij"
- 56 The Pink Walnut: "Een traject is niet voor iedereen weggelegd"
- 58 Interview Zakenvrouw van het Jaar: Mireille Kaptein
- 60 De Indruk: "Ondernemer onderschat vaak de kracht van marketing"
- 64 Business Flitsen

#### **Bedrijfswagentestdag**

- 66 Het nuttige en het aangename
- 68 Testverslagen
- 72 Bedrijfswagens volop in ontwikkeling
- 74 Ergonomie: de juiste zithouding in de auto



EEF STEENTJES EN MIEKE MULDER VAN JUUST ADVOCATEN & MEDIATORS

# “DESKUNDIG, DUIDELIJK, TOEGANKELIJK, DAAD- KRACHTIG EN ANDERS”

Op 23 september jongstleden veranderde SteentjesWoltersMulder Advocaten uit Lichtenvoorde de naam in Juust advocaten & mediators. Ze stuurden een kaartje in hun nieuwe huisstijl aan relaties om het heugelijke feit te melden. “Onze nieuwe naam past beter bij wie we zijn en hoe we ons werk willen doen. Maar ook bij de tijd waarin we leven. Want de wereld wordt steeds ingewikkelder. Dat vraagt om duidelijkheid, deskundigheid en daadkracht. Daarom kies je voor Juust. Juist nu.”



“WIJ ZIJN ZICHTBAAR, MENGEN ONS IN HET MAATSCHAPPELIJK LEVEN, JUUST OMDAT JE DAAR HOORT WAT ER SPEELT IN DE REGIO EN OMDAT JE ER NIEUWE MENSEN LEERT KENNEN”

Waarom die naam Juust? Eef Steentjes heeft het antwoord: “Juust is dialect voor juist, precies, exact. Het is ontleend aan het Franse juste dat ‘waar’ en ‘nauwkeurig’ betekent. Het staat ook voor rechtvaardig. Het woord vindt zijn oorsprong in het Latijnse iustus, afgeleid van iūs: recht/bevoegdheid. Op die manier dekt onze nieuwe naam op alle manieren volledig de lading. We zijn er erg blij mee.”

#### BREED TEAM

Eef Steentjes en Mieke Mulder zijn mede-oprichters en partners van het kantoor. Op dit moment bestaat Juust - naast een ervaren servicedesk - uit vier advocaten en twee juristen, die zich in hun specialisaties richten op zowel het bedrijfsleven als de particuliere sector. “Met de nadruk op de ondernemer”, vertelt Eef Steentjes. Hij is sinds 1996 beëdigd

advocaat (sinds 2018 ook gecertificeerd mediator) op de gebieden ondernemingsrecht en faillissementsrecht. Mieke Mulder werd in 1985 als advocaat beëdigd (mediator sinds 2015) en zij heeft zich gespecialiseerd in het familierecht. Niek Cornelissen werd in 2004 beëdigd en is thuis op de rechtsgebieden ondernemingsrecht, faillissementsrecht en huurrecht/vastgoed. Yetis Cenik is de jongste van het stel. Hij werd eerder dit jaar beëdigd na al enige tijd als jurist te hebben meegedraaid. Yetis houdt zich bezig met contractenrecht en internet- en privacyrecht. “Daarmee hebben we een advocatenteam samengesteld dat de meeste rechtsgebieden dekt en dat elk jaar energie steekt in het vergroten van hun kennis. Onze advocaten maken allemaal deel uit van specialisatieverenigingen, volgen regelmatig opleidingen en hebben vaak ook een functie in allerlei verenigingen of besturen. Daarmee borgen wij de kwaliteit. En ook onze universitaire geschoolde juristen, Daphne Geeraths en Marije Giezen, zijn ervaren en deskundig. Verder kom je ons in netwerken in de regio tegen. Wij vinden het belangrijk om zichtbaar te zijn, als advocaat en als mens. Zichtbaar, maar dan wel een beetje anders. Gewoon zoals we zijn en trots op de Achterhoek.”

#### ADVOCATUUR IN BEWEGING

De advocatuur is in beweging. Tien jaar geleden waren de meeste advocatenkantoren bolwerken van tradities. De klant meldde zich aan met een juridisch probleem, de advocaat bestudeerde de zaak en ging aan de slag. De klant wist eigenlijk nauwelijks hoe zijn zaak er voorstond. Hij vertrouwde volledig op de kennis van de advocaat en de reputatie van het kantoor. Hoe lang zijn juridische traject zou duren, welke stappen er zouden worden gezet, hij zag het wel. Na verloop van tijd werd zijn zaak tot een goed of minder goed einde gebracht. En dat was het dan. Tarieven waren hoog en de werkwijze van de advocaat was voor de klant volledig duister. De traditionele advocaat verdwijnt langzaam van het toneel. Dat is onder andere een gevolg van het feit dat de klant is veranderd, want die stelt andere eisen. Tegenwoordig raken advocatenkantoren niet zelden in een offertetraject verzeild, waarin hun pitch een centrale rol speelt. Mieke Mulder: “Die veranderingen zagen we al lang aankomen en daar hebben wij jaren geleden onze werkwijze ook op aangepast. De laatste stap in dat traject is eigenlijk de naamsverandering met een passend fris logo in de groene kleuren van de Achterhoekse vlag. We wilden een naam die niet alleen helder is, aangeeft waar we voor staan en waar onze roots liggen, maar die ook gemakkelijk in het gehoor ligt.

Dat is denken we met Juust wel goed gelukt. We krijgen in elk geval enthousiaste reacties van onze klanten.”

### MARKTONTWIKKELING

Er zijn meer ontwikkelingen gaande die om aandacht vragen. “Neem de opstelling van het kabinet met minister Dekker voorop. De gefinancierde rechtsbijstand staat zwaar onder druk. Wij richten ons weliswaar op de commerciële praktijk, maar het is wel een teken aan de wand. Ook het procesmonopolie en het verschoningsrecht van de advocaat staat onder druk. Tot nu toe is een advocaat als enige in Nederland gerechtigd om namens zijn cliënten te procederen bij bepaalde rechterlijke instanties. En dat is niet voor niets. Maar ook daaraan wordt geknabbeld”, vertelt Eef Steentjes. “Datzelfde geldt voor het verschoningsrecht, het recht van een getuige om te weigeren antwoord te geven op vragen die de rechter hem stelt. Grote bedrijven nemen steeds vaker advocaten in loondienst en daarmee komen ze soms in een moeilijke positie terecht. Zij zijn soms zowel procesvoerder als getuige in een zaak en de afhankelijkheid van hun cliënt is te groot, ze staan daar immers op de loonlijst. Dat zou je als wetgever niet moeten willen. De centrale vraag is of die veranderingen de procesgang ten goede komen. Wij denken van niet.” De mensen van Juust zien ondanks allerlei bedreigingen een goede toekomst tegemoet. “Omdat we ons onderscheiden, bijvoorbeeld in deskundigheid, uiteindelijk is dat toch waar het om draait. Een cliënt wil een optimaal resultaat, of het nu om het beoordelen van contracten gaat of het voeren van een procedure. Dat kunnen wij hem op een breed juridisch terrein

bieden. De juridische praktijk is ingewikkeld en wordt elke dag ingewikkelder.”

### TRANSPARANT

De werkwijze van Juust is toekomstgericht, aangepast op wat een cliënt verwacht. Mieke Mulder: “Naast deskundig ook duidelijk, toegankelijk en daadkrachtig. We zijn vrijwel altijd bereikbaar, zeker ook buiten kantooruren. Wij gaan naar de ondernemer toe, want we willen zijn bedrijf kennen. Preventief adviseren is voor ons ook belangrijk. Kijken hoe de belangrijkste contracten in elkaar zitten, of de algemene voorwaarden goed zijn geregeld en of hij ‘AVG proof’ is. Dat zijn zaken waarmee de gemiddelde ondernemer zich niet echt bezighoudt, tot het moment dat er een probleem is en dan ben je te laat. Je moet je zaken vooraf dicht timmeren. Wij zijn zichtbaar, mengen ons in het maatschappelijk leven, juist omdat je daar hoort wat er speelt in de regio en omdat je er nieuwe mensen leert kennen. Zo organiseert onze arbeidsrecht juriste Marije Giezen - tevens docent arbeidsrecht op de HAN - (netwerk)bijeenkomsten voor ondernemers om bijvoorbeeld uitleg te geven over de nieuwe wet (WAB) die er in januari 2020 aan staat te komen. Hoe zit die in elkaar en welke gevolgen kan dat voor bedrijven hebben? Heel zinvol.” De mensen van Juust geloven in transparantie. “Niet alleen in wat we doen en hoe we het doen, maar ook in onze tarieven. Kosten spelen altijd een rol in de keuze voor een kantoor en daarom hebben we daar differentiaties in aangebracht. We hanteren vriendelijke en concurrerende prijzen. Onze tarieven variëren, afhankelijk van degene die de zaak

8



“JUUST IS DIALECT VOOR JUUST, PRECIES, EXACT. HET IS ONTLEEND AAN HET FRANSE JUSTE DAT ‘WAAR’ EN ‘NAUWKEURIG’ BETEKENT”

“DE WAARDE  
VAN MEDIATION  
MOET BIJ VEEL  
ONDERNEMERS  
NOG LANDEN,  
MAAR WIJ ZIEN  
ER EEN GEZONDE  
TOEKOMST IN”



behandelt. Door in voorkomende gevallen juristen in te zetten bieden wij ook maatwerk qua tarieven. Een jurist hanteert een lager tarief dan een advocaat en de tarieven voor advocaten familierecht of ondernemingsrecht verschillen ook. Daar zijn we helder in, die vind je gewoon op onze website. We hanteren speciale incassotarieven en soms vaste prijzen of een succesfee. Dat is allemaal afhankelijk van de zaak, het is maatwerk. Alleen no cure no pay doen we niet, dat staat de Orde van Advocaten niet toe.”

#### MEDIATION

Vaak is het slim om een zaak niet voor de rechter te laten komen, maar om een poging te wagen om onder begeleiding van een mediator tot een oplossing te komen. Een rechter probeert daar soms ook tijdens een procedure nog op aan te sturen. Mieke Mulder: “In de particuliere praktijk is mediation heel gewoon. In het bedrijfsleven staat het nog in de kinderschoenen. De mogelijkheid om onder begeleiding van een zakelijk mediator tot een voor beide partijen redelijke oplossing te komen is bij vele ondernemers nog onvoldoende bekend. Toch zijn wij er in bepaalde situaties voorstander van. Het voorkomt een gang naar de rechter met alle bijkomende kosten en een onzekere uitkomst. Een mediation kan alleen succesvol eindigen wanneer je als mediator de standpunten van beide partijen goed kent. Wat zijn de belangen, waar ligt de oplossing die voor beide partijen bevredigend is. Als het lukt heb je vaak ook een relatie gered, bijvoorbeeld tussen klant en afnemer. Er zijn geen verliezers, beide partijen zijn gehoord en ze kunnen zich beiden vinden in de voorgestelde oplossing. Daarna kunnen ze gewoon weer door, want hun verstandhouding is niet beschadigd. En als een rechter uitspraak doet is het toch alles of niets. Wij doen er

alles aan om ondernemers op die mogelijkheden te wijzen, het is soms de verstandigste weg. Dat moet bij veel ondernemers nog landen, maar wij zien er een gezonde toekomst in.”

#### WELZIJN IS BELANGRIJK

Uiteraard hebben de advocaten van Juust een visie op hun toekomst geformuleerd. Daarin speelt ook groei een rol. “Gecontroleerde groei met mensen die bij ons passen en een aanvulling zijn. Ook toename van klanten. We zijn een regionaal kantoor in de Oost-Achterhoek, dat ook verder wil groeien richting Doetinchem en de andere kant op richting Twente. Juust advocaten & mediators is geen groot kantoor, maar dat past ons prima, misschien zijn we wel een beetje anders. We hebben onze processen volledig geautomatiseerd en dat betekent dat we efficiënt werken. Maar efficiënt is bij ons niet saai of presteren onder onmenselijke druk. We moeten het vooral leuk hebben met elkaar, maar ook met onze klanten. Als je plezierig samenwerkt zijn de resultaten beter. Daar is voldoende onderzoek naar gedaan, goede mensen doen in een lekkere sfeer meer en betere dingen. Dat ligt ook erg voor de hand, daarom besteden we er veel aandacht aan. We lunchen altijd samen, organiseren een wekelijks juristenoverleg en we vieren successen ook samen. We hebben een gemixt team, zowel jong als oud en ook dat vinden we belangrijk. We willen ook voeling houden met wat er onder de jongere generatie speelt. Misschien zijn we daarin wel anders, leuker en wellicht succesvoller. Omdat werken voor ons belangrijk is, maar plezierig werken nog belangrijker. Uiteindelijk werk je als een team. Dan moet je het wel leuk hebben. En dat hebben we!”

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



BANKEN VERLIEZEN TERREIN BIJ MKB

# FINANCIERINGS- SPEELVELD VERBREEDT SNEL

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

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

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

## Onderpand helpt

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

## Vooral groeifinanciering

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

## BANCAIRE FINANCIERING IS NOG ALTIJD DOMINANT IN HET MKB

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

### Minder bancaire financiering

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

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

### Binnen 24 uur

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

### Slimme fintech

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

### Gedragscode

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

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

### 1 versus 126 miljard

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

### Non-bancair blijft groeien

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

### Uitdaging voor adviseurs

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

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-hypotheeken (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-hypotheek 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.



### 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."

[www.credion.nl/doetinchem](http://www.credion.nl/doetinchem)



*'Kunt u nog de juiste  
keuze maken uit ruim  
90 kredietverstrekkers?'*

# Het kan

**Hans Horstink**

[hhorstink@credion.nl](mailto:hhorstink@credion.nl)

06 13 28 19 73

## ***Credion Doetinchem realiseert uw bedrijfsfinanciering***

Credion Doetinchem Raadhuisstraat 25 7001 EX Doetinchem [doetinchem@credion.nl](mailto:doetinchem@credion.nl)

**Het kan met Credion.**

### PEUGEOT 508 GT

### *De premium Grand Tourer*

**PRIVATE LEASE**

Vanaf **€ 599 P.M.** Incl. btw

**FINANCIAL LEASE**

Vanaf **€ 445 P.M.** Excl. btw



ERVAAR DE LUXE VAN PEUGEOT  
VOOR EEN **LAAG BEDRAG PER MAAND**

 **Wassink  
Autogroep**

**Doetinchem  
Winterswijk**  
[www.wassinkautogroep.nl](http://www.wassinkautogroep.nl)

Innovatieweg 22  
Technopark 8

Tel. 088 - 92 77 606  
Tel. 088 - 92 77 680



OFFICIËLE BRANDSTOF- EN CO<sub>2</sub>-GEGEVENS: 5,1 L/100KM, NEDR 3,1 L/100KM, CO<sub>2</sub> 100 g/KM.

Financieel Leasingplan via Peugeot Lease (cfr. Bougrip) 24 maanden en 15.000 kilometer per jaar. Private Lease leiding op basis van 24 maanden en 15.000 kilometer per jaar. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaard specificaties, wijzigingen en drukfouten aanvaardbaar. © 10-18

## ALTERNATIEVE BEDRIJFSFINANCIERING

# KROESEWEVERS CORPORATE FINANCE REALISEERT (MEER)WAARDE

Hoe bepaal je de waarde van een bedrijf? Rob Koops en René Otten van KroeseWevers Corporate Finance zijn Register Valuators en adviseren bedrijven in verschillende corporate finance-trajecten: van het uitvoeren van een waardebepaling tot het regelen van een bancaire of alternatieve bedrijfsfinanciering. "Bij alles wat we doen voor de klanten van KroeseWevers is het doel waarde toevoegen", vertellen Koops en Otten.

Waardebepaling speelt een rol bij de aan- of verkoop van een bedrijf, maar is ook een belangrijk sturingsinstrument voor het management. "We bepalen niet alleen de waarde van een bedrijf, maar we adviseren ook over manieren om de toekomstige waarde positief te beïnvloeden. Daarvoor kijken we naar sterktes en zwaktes van een bedrijf. Dat leidt soms tot verrassende resultaten. Zo voerden we een waardering uit en kwamen we tot de conclusie dat het betreffende bedrijf zeer onderscheidend was in zijn marktsegment, maar de gerealiseerde brutomarges pasten hier niet bij. De prijs die ze voor hun diensten vroegen was te laag. Met het verkregen inzicht heeft het management besloten de prijzen te verhogen, wat heeft geleid tot een structureel hogere winst."

## CORPORATE FINANCE

Zowel Koops als Otten hebben een achtergrond in senior functies in de financiële wereld. Beiden deden de postdoctorale opleiding tot Register Valuator aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Nu zijn ze beiden senior adviseur op de afdeling Corporate Finance van KroeseWevers: "Een aparte afdeling die speciaal is opgericht om te adviseren over aan- en verkoop van bedrijven, fusies en overnames. Daar spelen waardebepalingen altijd een belangrijke rol, want de waarde die een koper of verkoper een bedrijf toekent is bepalend voor de uiteindelijke prijs."

## SPECIALISME

De afdeling Corporate Finance is de afgelopen jaren fors gegroeid binnen KroeseWevers. "Onze dienstverlening bestaat uit de begeleiding van ondernemers bij fusies en overnames, het uitvoeren van waarderingen en het mogelijk maken van bedrijfsfinanciering voor ondernemingen in het mkb. Daarbij werken we voor alle acht vestigingen van KroeseWevers en trekken we vaak samen op met onze accountants en fiscalisten om hun (po-



tentiële) klanten van dienst te zijn. Op dit moment zijn we bezig om ons specialisme op het gebied van bedrijfsfinanciering actiever te positioneren. Met dit specialisme faciliteren we onze collega's bij de begeleiding van bedrijfsfinanciering van ondernemingen, zowel voor klanten als voor potentiële klanten. Het is steeds belangrijker de weg te weten naar alternatieve financieringsvormen. Er zijn veel mogelijkheden, maar deze zijn voor ondernemers en collega's vaak niet duidelijk of toegankelijk. Onze expertise en de toegang tot de financieringsmarkt is beschikbaar voor alle ondernemers in het mkb. Wij verwachten dat KroeseWevers hiermee ondernemingen completer kan bedienen en (meer)waarde kan realiseren."

## ONLINE FINANCIERINGSPLATFORM

Om financieringsaanvragen vlot en efficiënt te kunnen behandelen, maken de financierings-

specialisten van KroeseWevers gebruik van een professioneel financieringsformat en een online platform. Met dit platform kan via een gestroomlijnd proces een aanvraag snel bij verschillende financiers worden voorgelegd, van banken tot lease- en factoringmaatschappijen. "Dat brengt snelheid in het proces. Je kunt sneller schakelen en je geeft je klant instrumenten in handen waarmee hij op basis van actuele cijfers zijn bedrijfsvoering op orde kan houden. Een proces dat we als Corporate Finance KroeseWevers-breed inzetten, waarbij iedereen zijn eigen kennis inbrengt en waarbij de klant altijd centraal staat. Dat is elke dag weer anders, want elke casus is anders. Het is een prachtig vak."

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

# GEURINK & PARTNERS ADVOCATEN



Betrokken, deskundig en betaalbaar

## WIJ ZIJN PARTNER IN UW ZAAK!

Heeft u als ondernemer in het MKB of als particulier te maken met een juridisch geschil? Als partner staan wij u daadkrachtig bij en adviseren wij u in heldere taal hoe te handelen. Ons kantoor kenmerkt zich door een persoonlijke, praktische en

efficiënte aanpak. Hierbij maken we gebruik onze gezamenlijke juridische kennis en korte lijnen om uw belangen tot het uiterste te behartigen en samen met u het beste resultaat te behalen. Oplossingsgericht én tegen een betaalbaar tarief!

SANDRA EBBERS (EBBERS SALARISADVIES)

# “WIJ ZIJN DE PARTNER VAN DE ONDERNEMER”

Deskundig, betrokken en degelijk, dat zijn misschien wel de kernwaarden van Ebbers Salarisadvies. Vanaf de start in 2007 heeft Sandra Ebbers met als basis de verwerking van salarisadministraties haar dienstverlening gestaag uitgebouwd. Inmiddels fungeert het kantoor als een betrouwbare partner op het gebied van personeelszaken voor mkb'ers.

Sandra Ebbers besloot in 2007 dat het tijd werd om een eigen kantoor te starten. “Ik was voor een accountantsorganisatie actief in salarisadministraties, dus de kennis was aanwezig. Ik gebruikte 2007 om de start van mijn bedrijf goed voor te bereiden.” Omdat ze was gehouden aan een concurrentiebeding, moesten de cliënten ook echt nieuw zijn. “Gelukkig diende zich al snel een plaatselijk accountantskantoor aan dat alle specialisaties in huis had behalve salarisadministraties. Dat was de start. In april 2008 kwam er versterking, omdat de dienstverlening ook in geval van ziekte of vakanties gegarandeerd moest zijn. Na afloop van het concurrentiebeding kwam een aantal oude cliënten terug en ging het hard, inmiddels opereren we met een team van vier specialisten.”

## BETROKKEN

Hoe zorg je voor onderscheid in een vakgebied dat door wet- en regelgeving strak gereguleerd is? “Door betrokkenheid te tonen, niet alleen door een correcte en tijdige verwerking van salarissen, maar vooral door ervoor te zorgen dat de ondernemer zijn zaken goed voor elkaar heeft. Hoe regel je je beoordelings- en functioneringsgesprekken, hoe blijf je in contact met je medewerkers, zodat je bijvoorbeeld niet wordt verrast door een plotseling vertrek dat eigenlijk gemakkelijk te voorkomen was? Hoe voer je een slechtnieuwsgesprek? Hoe blijf je op de hoogte van steeds veranderende wetgeving en de risico's die dat met zich meebrengt? We bezoeken onze cliënten of geven telefonisch advies naar aanleiding van één van onze nieuwsbrieven en leggen ze uit welke gevolgen dat zal hebben en hoe ze zich daar het beste op kunnen voorbereiden. Dat werkt. Ondernemers zijn vaak gedreven door de waan van de dag, je moet belangrijke personeelszaken dus specifiek onder hun aandacht brengen. Die laagdrempeligheid maakt het verschil.”

## VASTE TARIEVEN

Ebbers Salarisadvies werkt met vaste tarieven per bedrijf per maand, afhankelijk van het aantal personeelsleden. “We werken niet met tijdregistratie,

niet elk telefoontje kost hier geld. We vinden het juist belangrijk om uitvoerig contact te houden. Op die manier weten we altijd wat er speelt, dat bespaart ondernemers uiteindelijk zorgen en geld. Op die manier werken we aan langdurige vertrouwensrelaties en dat vinden we belangrijker dan een klein factuurtje voor een telefoontje. Ons devies: heb je een vraag? Bel!”

Soms zitten ondernemers tijdelijk klem, moet hun administratie op orde worden gebracht of wordt een HR-medewerker ziek of gaat met langdurig verlof. Dan kunnen we op interim-basis inspringen.” Sandra Ebbers ziet dat ondernemers steeds meer zaken uitbesteden. “Ze raken overtuigd van de waarde van strakke dossiers, maar daar komen ze zelf niet aan toe. Arbeidscontracten

moeten bijvoorbeeld kloppen, lopen ze parallel met cao-afspraken en worden pensioenafspraken gevolgd? Belangrijk, want slechte input levert verkeerde output en veel gedoe op. Dat kost geld, maar levert uiteindelijk veel meer op. We geven cursussen of houden soms inloopspreekuren bij bedrijven. Medewerkers kunnen dan met al hun vragen terecht, dat is een service vanuit de werkgever die ze erg waarderen. En hebben we soms geen antwoord op een vraag, dan beschikken we over een groot netwerk van specialisten. Op die manier zijn we in staat diensten aan te bieden die veel verder gaan dan alleen salarisadministraties. Dat maakt ons vak interessant en onze cliënten zeer tevreden.”

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

17





# BEDRIJFSADVIES- BURO ECKHARDT DENKT OOK AAN DE KLEINE ONDERNEMER

Het vak van Rini en Dorien Eckhardt van Bedrijfsadviesburo Eckhardt verandert snel. "Bijvoorbeeld als gevolg van snel oprukkende automatisering. Dat is een goede zaak, we kunnen onze cliënten daardoor steeds sneller van actuele cijfers voorzien en ze op grond van die cijfers adviseren. Maar er is ook een groep waarbij een minimale administratie voldoet en die dreigt tussen wal en schip te vallen."

Wanneer je je naam als de specialist in financiële en administratieve vraagstukken hoog wil houden, zul je moeten investeren in bijscholing. "Dat is via ons lidmaatschap van de Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen uitstekend op orde. Dat stelt ons in staat onze rol te spelen als de bedrijfskundige sparringpartner voor ondernemers. Naast advies en begeleiding in administratieve en financiële diensten bieden wij management-ondersteuning en zijn wij op interimbasis inzetbaar. Cijfers blijven de kern van onze business, hoe actueler hoe beter. Automatisering is belangrijk, maar onze rol als vertrouwenspersoon die open, eerlijk en oplossingsgericht adviseert is belangrijker. Dat zal altijd zo blijven."

Rini Eckhardt waarschuwt voor het gevaar dat kleine ondernemingen en zzp'ers door de nieuwe ontwikkelingen op softwaregebied, waar vaak hoge kosten aan zitten, een beetje buiten de boot dreigen te vallen. "Ze hebben vaak voldoende aan een minimale administratie, die je bij wijze van spreken handmatig kunt voeren. Een zzp'er is iemand die zelfstandig werkt en vaak geen behoefte heeft aan hoge kosten voor zijn administratie. Daarom begeleiden wij hen en doen wij de boekhouding voor zzp'ers tegen aantrekkelijke tarieven. Ook voor deze ondernemers proberen wij een passende oplossing te vinden, want de klant staat bij ons hoe dan ook altijd centraal."

[www.eckhardt-advies.nl](http://www.eckhardt-advies.nl)



## GELD VRIJ- SPELEN MET IT?

Financiering voor het mkb is niet altijd eenvoudig. Tegelijk is geld hard nodig voor innovatie en groei. In plaats van vreemd geld aantrekken, kunnen bedrijven ook intern budget vrijspelen. Via de IT-afdeling bijvoorbeeld.

IT is van oudsher de facilitator van het mkb en maakt het mogelijk om het 'bedrijf te runnen'. Aanschaf, implementatie en onderhoud van servers en computersystemen doen een aardige aanslag op de begroting van menig organisatie (na personeel en huisvesting de grootste geldverslinder). Dat kan anders.

De wereld verandert snel. Nieuwe innovatieve bedrijven, zoals Netflix, Uber, Thuisbezorgd en PicNic snoepen snel marktaandeel van de traditionele aanbieders op. Om bij te blijven of - beter nog - voorop te lopen, is innovatie hard nodig. IT moet daarbij een grote rol spelen en kan bovendien tegelijk geld besparen.

Wanneer mkb-ondernemers niet langer zelf IT-systemen aanschaffen en onderhouden, maar dit door cloudaanbieders laten doen, genieten zij twee voordelen. Ten eerste zijn er geen investeringen nodig maar komt IT in de operationele kosten. Dit speelt budget vrij. Ten tweede krijgt de IT-afdeling meer tijd beschikbaar. Zij hoeft immers niet langer 80% van haar tijd te besteden aan het 'in de lucht houden' van IT-systemen en kan die tijd besteden aan innovatie. Met systemen en bedrijfsdata in de cloud is innovatie eenvoudiger dan ooit tevoren. Tientallen slimme oplossingen voor kunstmatige intelligentie, zelflerende systemen en krachtige 'business intelligence' oplossingen zijn met een paar muisklikken te activeren.

Samengevat, modernisering van IT betekent geld en ruimte vrijspelen om innovatie binnen het mkb een ware boost te geven. Wie wil dat nu niet?

**Peter van Uden**  
*Quexcel, The Power of Knowledge*  
[www.quexcel.nl](http://www.quexcel.nl)

IT-BEDRIJF HIBERNIS

# VAN DATA NAAR INFORMATIE

Chris Krabbers en André Lammers van IT-bedrijf Hibernis uit Winterswijk hebben één doel: elke dag opnieuw klanten te helpen hun plannen om te zetten in werkbare IT-oplossingen. Oplossingen die de boel niet draaiende houden, maar die de klant echt vooruit helpen, die iets toevoegen aan werkprocessen of die de berg informatie waarover elk bedrijf beschikt omzetten in bruikbare informatie. Dat zou elk IT-bedrijf moeten doen. Neem bijvoorbeeld DataDossier.

André Lammers: "DataDossier is een platform waarmee een ondernemer eenvoudig alle informatie die hij al heeft of nieuwe data met elkaar kan verbinden. Je brengt op die manier structuur aan in een berg bedrijfsspecifieke gegevens, je verrijkt die gegevens en dan krijgen ze waarde. Het werkt eenvoudig, daar is onze interventie niet voor nodig. In feite geven we bedrijven maatwerksoftware, zonder dat ze ontwikkelkosten hoeven te betalen, want DataDossier werkt via een abonnementsvorm. Zo maakt elke mkb'er data snel en tegen lage kosten werkbaar. DataDossier ging 11 april in de lucht en de markt pikt het goed op."

## BUSINESS INTELLIGENCE

De heren van Hibernis zitten niet stil. Inmiddels is Business Intelligence aan DataDossier toegevoegd en wordt er hard gewerkt aan de volgende stap: kunstmatige intelligentie. "Met DataDossier was de ondernemer al in staat om door middel van zelf ontwikkelde vragenlijsten data logisch te verzamelen. Met Business Intelligence is hij nu ook in staat om alle relevante databestanden aan elkaar te koppelen, zodat nieuwe informatie boven water komt. Je maakt de stap van data naar nieuwe informatie."

## NAAR INFORMATIE

Inmiddels zijn de eerste resultaten van DataDossier heel zichtbaar gemaakt voor de Stichting Achterhoek. "Stichting Achterhoek maakt met het concept 'Thematafels' een praktische koppeling tussen overheid, ondernemers en onderwijs. Bijvoorbeeld met als thema de ondersteuning van de circulaire economie. Bouwgroep WAM & van Duren betrok ons bij het project. We hebben DataDossier geïnstalleerd, waardoor ze eenvoudig in staat zijn alle reststromen van grondstoffen in de verschillende bedrijven in kaart te brengen. Als je over die kennis beschikt, is de volgende stap dat die reststromen kunnen worden aangeboden, ze verdwijnen dan niet in het afval. Je hoeft zo'n actie niet te beperken tot reststromen, je kunt ook bijvoorbeeld bedrijfsauto's, machine-uren of lege uren van medewerkers uitruilen. Of bekijken hoe de afvalstromen verlopen. Er kwam al snel naar voren dat op een bepaald bedrijventerrein acht verschillen-

**"KUNSTMATIGE  
INTELLIGENTIE  
INGEBED IN  
BEDRIJFS-  
PROCESSEN  
IS MET  
DATADOSSIER  
VOOR IEDER  
MKB BEDRIJF  
TOEPASBAAR"**

de afvalvervoerders actief waren. Aan de hand van de verkregen gegevens is het eenvoudig om gericht actie te ondernemen. Die hele configuratie en inventarisatie van DataDossier duurde drie dagen. Dat is ook de kracht van het product, er komt geen ontwikkelaar aan te pas, je kunt door middel van een handleiding heel eenvoudig de voor jou relevante structuren aanbrengen. De data-entry is met behulp van MijnDataDossier eenvoudig te verleggen naar de deelnemende bedrijven. Ieder bedrijf ontving een mail met daarin een verwijzing naar de relevante vragenlijst. Wanneer we er in slagen – en dat gaan we op korte termijn doen – om de software zelflerend te maken, dan praat je over kunstmatige intelligentie. Dat komt er ook voor DataDossier aan."

[www.hibernis.nl](http://www.hibernis.nl)  
[www.datadossier.nl](http://www.datadossier.nl)

19





PETER MULDER VAN MULDER IT

## “DESKTOPWEB PERFECTE CLOUD-OPLOSSING VOOR MKB”

Peter Mulder van Mulder IT heeft nieuws te melden. “Wij zijn onlangs verhuisd, prachtige locatie, waar we verder kunnen groeien in onze dienstverlening aan het mkb. En onze nieuwe service DesktopWEB blijkt een perfecte oplossing voor mkb-bedrijven. Clouddiensten, maar dan betaalbaar voor kleinere bedrijven, overal via alle devices bereikbaar via je eigen bureaublad, ook met bedrijfsspecifieke software. Wat wil je als ondernemer nog meer?”



Peter Mulder (38 jaar) begon veertien jaar geleden zijn eigen bedrijf. "Ik zat nog volop in mijn studie, maar voerde al opdrachten uit voor particulieren en kleine bedrijven. Dat groeide steeds harder en toen heb ik maar besloten om mijn eigen bedrijf te starten. Veertien jaar klinkt nog niet zo lang geleden, de mobiele telefoon bestond al, maar werd alleen gebruikt om te bellen en te sms'en. Je kunt je er nauwelijks nog iets bij voorstellen. Accu's van laptops hielden het nog geen uur vol, ja, dat waren moeilijke tijden. In 2019 zijn we er nog steeds, particuliere klanten hebben we nog nauwelijks, we hebben ons ontwikkeld tot totaalleverancier voor het mkb en dat gaat uitstekend."

## PERSOONLIJK

Als je als IT-bedrijf de eerste jaren overleeft en vervolgens weet te groeien in een concurrerende markt doe je iets goed. Hoe verklaart Peter Mulder de groei? "Vanaf de start hebben we gekozen voor een kleinschalige en persoonlijke aanpak. Wij kennen onze klanten, we weten hoe hun bedrijfsprocessen verlopen, we weten dus ook welke eisen we aan hun digitale omgeving moeten stellen. Omdat we elk bedrijf geregeld bezoeken en ook telefonisch contact houden als er even geen probleem is op te lossen, kennen we de ondernemer en zijn bedrijf. Dat geeft niet alleen een band, je kunt elke vraag die hij stelt ook in perspectief plaatsen. We werken met korte communicatielijnen, want je krijgt bij ons altijd iemand aan de lijn die je situatie kent. We werken erg service- en oplossingsgericht. Geen lange verhalen, maar praktisch en pragmatisch. Dat betekent automatisch dat we onze diensten voor een eerlijke prijs kunnen aanbieden. Daarom hebben we ons in veertien jaar ontwikkeld tot een ervaren totaalaanbieder. Elke klant kan bij ons terecht voor service, maar ook voor alle hard- en software. Dat maakt denk ik wel het verschil, dat is de IT-dienstverlening waarop elke ondernemer zit te wachten, van zzp'er tot een bedrijf met vijftig á zestig medewerkers."

## VERHUIZING

Mulder IT is een klein maar fijn bedrijf, met twee systeembeheerders en administratieve ondersteuning. Het bedrijf is onlangs verhuisd naar de Handelstraat 12 in Huissen. "Centraal in ons verzorgingsgebied, groter en dus voorbereid op de toekomst en in een pand dat is voorzien van de nieuwste technieken. We hebben een verhuurder die de vragen van de moderne tijd begrijpt. Een energiezuinig pand en op dit moment onderzoeken we de mogelijkheden om CO<sub>2</sub>-neutraal te werken. Dat maakte de keuze voor dit pand voor ons alleen maar gemakkelijker." Mulder IT vindt zijn klanten in de regio. "De reden is eenvoudig. Als je je klanten regelmatig wilt bezoeken, helpt het niet als ze bijvoorbeeld in Den Helder of Maastricht zijn gevestigd. Bovendien zitten we midden in een mkb-regio, dus is er volop werk, niet alleen voor ons, maar ook voor collega-bedrijven."

## DESKTOPWEB

Mulder IT kent het mkb. "Zo weten we dat ondernemers aanhikken tegen de in hun ogen hoge kosten voor IT, IT als kostenpost. Dat gevoel verandert wanneer je hun systemen zo inricht dat ze een belangrijke meerwaarde krijgen in het snel en vlekkeloos laten verlopen van alle bedrijfsprocessen. Zo weet ik dat veel kleinere ondernemers nog steeds hun volledige bedrijfshistorie, alle gegevens en alle klantinformatie hebben

opgeslagen op de harde schijf van hun laptop of desktop. Dat is gevaarlijk, stel je voor dat je om wat voor reden dan ook je laptop verliest. Daarom kiezen sommige ondernemers voor een server voor data-opslag, maar dat vraagt extra investeringen. Cloud is een perfecte oplossing, maar ook daar zijn vaak hoge kosten aan verbonden en dat vormt dan weer een drempel. Daarom hebben we zelf DesktopWEB ontwikkeld. Het is een cloudoplossing die werkt op ons eigen platform. Klanten kunnen hier met hun pc, Mac, iPad Android-tablet of smartphone op inloggen. Ze werken dan op hun zelf samengestelde bureaublad. Dat betekent dat ze ook gebruik kunnen maken van bedrijfsspecifieke software, want die installeren we ook op hun bureaublad. Overal waar je verbinding kunt maken met internet, kun je dus werken in je eigen omgeving. Alle data en documenten worden vervolgens opgeslagen in de cloud. Zit je lekker in een of ander ver buitenland aan het zwembad te werken en valt je laptop in het water, dan is er met je gegevens in elk geval niets aan de hand. Je bestelt een nieuwe laptop en dan kun je morgen gewoon weer verder waar je gebleven was."

## GROOT SUCCES

Peter Mulder en zijn mensen hebben een jaar aan DesktopWEB gewerkt. "Een half jaar geleden hebben we het systeem bij onze klanten geïntroduceerd en inmiddels hebben we een zeer tevreden klantenkring opgebouwd. Ook omdat je via een abonnementsvorm een vast bedrag per gebruiker betaalt. Het aantal gebruikers kun je maandelijks opschalen of verminderen, als je bijvoorbeeld tijdelijke pieken op moet vangen en maar tijdelijk behoefte hebt aan meer capaciteit. Het voorkomt grote investeringen en bovendien is het systeem uitermate veilig. Elke gebruiker heeft een wachtwoord en verifieert eventueel ook nog via zijn eigen mobiele telefoon. Bovendien kun je instellen welke gebruiker welke toegangsrechten krijgt. Mooier kan het niet, het is veilig en betaalbaar, je kunt overal ter wereld gemakkelijk en veilig inloggen, de software is geschikt voor alle apparaten, ook iPad en smartphone en elke medewerker krijgt zijn eigen toegangsrechten. Kortom, DesktopWEB stelt je in staat overal te werken zoals je gewend bent."

Natuurlijk zijn er mensen die twijfelen over nut en noodzaak van DesktopWEB. "Dat heeft te maken met onbekendheid. Als je eenmaal door hebt hoe het werkt, welke voordelen het biedt en welke mogelijkheden je tegen lage maandelijkse kosten per gebruiker krijgt, dan is de keuze snel gemaakt. Dan voegen we weer een klant aan ons systeem toe!"

**Meer weten? Kijk op [www.desktopweb.nl](http://www.desktopweb.nl) of bel Mulder IT.**



22 COUNTUS ACCOUNTANTS + ADVISEURS BIEDT HET BESTE VAN TWEE WERELDEN

# “KLEINSCHALIGHEID GECOMBINEERD MET OPTIMALE EXPERTISE”

Als specialist in het mkb is het in de visie van Countus accountants + adviseurs essentieel dat je toegankelijk en bereikbaar bent, maar tegelijkertijd zeer specialistische kennis in huis heeft. Countus accountants + adviseurs heeft dat goed begrepen. Met 23 vestigingen en 550 medewerkers is er altijd wel een vestiging in de buurt en met de keuze voor het inrichten van specialistenteams is alle mogelijke kennis voor elke cliënt snel en rechtstreeks bereikbaar.

“Juristen, fiscalisten, vastgoedspecialisten, mensen die alles weten van bedrijfsfinancieringen, die weten hoe je subsidies aanvraagt en krijgt toegewezen, die thuis zijn in MVO en duurzaamheid, die alles weten rondom zorg en welzijn of

specialist zijn in ruimtelijke ordening, gecertificeerde mediators, HRM-specialisten en natuurlijk accountants en hun ondersteuners. We hebben ze allemaal”, vertelt regiodirecteur Gerrit Jan Gerrits.

## LOKAAL VERANKERD

De kern van de organisatie wordt gevormd door de 23 vestigingen. “We noemen dat het kantoor om de hoek, gerund door lokale mensen, die de streek kennen, weten wat er speelt en sociaal en maatschappelijk verankerd zijn in hun verzorgingsgebied. Daar zitten de ondernemeradviseurs, de aanspreekpunten van onze cliënten. Zij komen ze tegen in de netwerken of op kantoor, ze kennen de ondernemers en

hun ondernemingen en ze volgen de ontwikkelingen in de verschillende sectoren en branches op de voet. Maar ze kennen ook de vele specialisten in de Countus-organisatie die ze voor elke ingewikkelde vraag rechtstreeks kunnen aanspreken en koppelen aan een klantvraag. Zo maken we een koppeling tussen het kantoor om de hoek en alle fiscale, bedrijfskundige of juridische kennis die nodig is."

### HUISARTS

Dat werkt uitstekend volgens Gerrits. "Onze vestigingen opereren dus zelfstandig, maar fungeren ook als een verlengde van onze expertisecentra. Ik vergelijk het graag met de functie van een huisarts. Hij krijgt zijn patiënt op bezoek, regelt alle basishandelingen zelf, maar als het ingewikkeld wordt verwijst hij door naar een specialist. En dat is binnen onze organisatie top geregeld: snel en pragmatisch. Een complete ontzorging voor onze klant, ongeacht de vraag of het probleem."

### BRANCHES

Natuurlijk ben je bij Countus aan het juiste adres voor het samenstellen van jaarrekeningen, hebben ze een uitgebreide controlepraktijk en weten ze alles over corporate finance en fiscaliteiten, HR en salarisadministraties, zowel nationaal als internationaal. Een aantal specialisaties zijn echter georganiseerd op brancheniveau, zoals bijvoorbeeld Zorg & Welzijn en Leisure (horeca & vrijetijd). Gerrits: "Dat zijn branches waarin we sterk zijn vertegenwoordigd met zeer diverse klanten. We bedienen in de Leisurebranche bijvoorbeeld hotels en cafés, maar ook campings en bungalowparken, bioscopen en theaters, kortom alle bedrijven die zich bezig houden met horeca en vrijetijd. En dat zijn er veel. Hetzelfde geldt voor de branche Welzijn & Zorg: zorgondernemingen, verpleeghuizen, huisartsen, tandartsen, fysiotherapeuten, medisch specialisten of bijvoorbeeld WMO-dienstverleners of zorgboerderijen, we komen ze in onze portefeuille allemaal tegen. We hebben er meer, zoals Subvention, één van de grootste subsidiebureaus van Nederland. Zienergie is onze afdeling die zich bezighoudt met MVO en duurzaamheid, WeCapital adviseert en begeleidt ondernemers bij financieringsvraagstukken. Door de overname van Seres ontstond Countus Seres dat zich speciaal op zorgprofessionals richt. De Omgevingsadviseurs is een gespecialiseerd adviesbureau in ruimtelijke ordening en milieu. Die verschillende kenniscentra maken het ons mogelijk klanten breed te adviseren. In sommige gevallen zijn die kenniscentra ontstaan uit overnames, de meeste initiatieven zijn gewoon binnenshuis bedacht en zelfstandig doorontwikkeld."

### COACHING

Kennis is cruciaal, het overbrengen van de kennis aan ondernemers en hun bedrijven is net zo belangrijk. Gerrits: "We hebben ons sterk ontwikkeld in het persoonlijk coachen van ondernemers. Als

**"DE COMBINATIE  
VAN MET NAME  
DE LOKALE  
AANWEZIGHEID EN  
ONZE ALLROUND  
SPECIALISTISCHE  
KENNIS LEVERT  
TOEGEVOEGDE  
WAARDE"**

sparringpartner, of als tijdelijke ondersteuner in bijvoorbeeld veranderingstrajecten. We opereren graag als sparringpartner van de ondernemer, soms als interim, soms kortdurend, gewoon om de ondernemer een steuntje in de rug te geven. Dat doen we bijvoorbeeld ook op het gebied van HRM, om knelpunten op te lossen of nieuwe structuren te helpen ontwikkelen en implementeren. Alles wat de ondernemer en het bedrijf verder helpt, dat zien we als onze taak."

### KENNISORGANISATIE

Gerrits noemt Countus een kennisorganisatie. "We merken dat klanten toegevoegde waarde zien in de combinatie van onze lokale aanwezigheid en onze specialistische kennis. Ook dat doet bedrijven besluiten om voor ons te kiezen. Wij willen ons in de verhouding prijs, prestatie en relatie blijvend profileren als de beste partij. Dat onderzoeken we aan de hand van klanttevredenheidsonderzoeken. Die geven niet alleen duidelijkheid over de kwaliteit van onze dienstverlening, maar maken vooral helder op welke punten we ons verder kunnen ontwikkelen. Dat is het doel: we willen meegroeien in wat klanten aan ondersteuning nodig hebben. Beter worden, de optimale partner zijn voor bedrijven. Dan moet je je zaken zelf goed voor elkaar hebben, werken aan langdurige relaties, zodat je echt verweven raakt met je klanten en je als het ware aan een half woord genoeg hebt. Dat is een voortschrijdend proces, het stopt nooit en dat maakt dit werk juist zo aantrekkelijk."

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

**"ALLES WAT DE  
ONDERNEMER EN  
HET BEDRIJF VERDER  
HELPT, DAT ZIEN WE  
ALS ONZE TAAK"**



## GROTE DIVERSITEIT VERANDERINGEN IN DE VERPAKKINGSIN- DUSTRIE

De verpakkingsmiddelenindustrie is zeer divers. Deze branche bestaat uit producenten van verpakkingsmiddelen gebaseerd op hout, papier, metaal, karton, kunststof en glas. Tot de verpakkingsindustrie behoren ook het verpakken van producten door gespecialiseerde bedrijven (co-packers) en de groothandel in emballage. De grote bedrijven binnen deze branche ontwerpen en produceren verschillende soorten verpakkingen en verpakkingsmaterialen, terwijl de kleine bedrijven zich veelal richten op onderdelen als sluitingen of op één soort verpakking. De verpakkingsmiddelenindustrie verandert. De markt wil kleinere series, meer variatie en meer maatwerk, een hogere kwaliteit en snellere levering. Dat heeft te maken met de toename van het aantal kleinere gezinnen en eenpersoonshuishoudens, met behoefte aan gemak en met aandacht voor gezondheid en voedselkwaliteit. En het heeft ook te maken met de groei van aankopen via internet. Voor de verpakkingsproducenten betekent dit een complexer productieproces.

## VERPAKKING ALS MARKETINGTOOL DE P VAN PACKAGING

De vier bekende P's in marketing zijn product, prijs, plaats en promotie. Maar onderschat ook een vijfde P, die van packaging, niet (officieel valt deze natuurlijk onder de P van product). Een verpakking draagt bij aan de branding van het bedrijf. Een goede verpakking straalt vertrouwen uit en mensen vertrouwen snel iets wat herkenbaar overkomt. Vertrouwen is een van de factoren die zorgen dat een klant bij een bedrijf koopt en blijft kopen. De ideale verpakking verschilt per product, per doelgroep en is afhankelijk van de context. Het verpakkingsdesign moet mooi en herkenbaar zijn. Daarnaast is een juiste kleurstelling, materiaal en het gebruiksgemak/snelheid waarmee het verpakkingsmateriaal geopend kan worden, steeds belangrijker. Verpakkingen moeten steeds creatiever, esthetisch aantrekkelijker en vooral persoonlijker worden. Er komen nog steeds ieder jaar meer producten op de markt bij. Dus het blijft belangrijk om als product en merk zichtbaar te blijven. Zorgen dat de verpakking naast herkenbaar en creatief, ook duurzaam is, is een mooie uitdaging voor de verpakkingsindustrie.

## FUNCTIES GEEN VERSPILLING

De verpakkingsindustrie kampt met een imago probleem. Vaak wordt een verpakking als verspilling gezien, gebaseerd op het feit dat lange tijd omdozen veel te groot waren en opgevuld werden om goederen te beschermen. Maar een verpakking is nooit een verspilling en heeft altijd een functie. Denk aan het bewaren en beschermen van het product gedurende de hele keten van fabrikant naar de gebruiker, waaronder het vervoer en de tussentijdse opslag. Daarnaast draagt een goede verpakking bij aan de houdbaarheid en de garantie voor de gezondheid en de veiligheid van de consument.





## STREK GEDREVEN DOOR TRENDS FLEXIBELE VERPAKKINGEN

De verpakkingsbranche wordt sterk gedreven door trends. Deze trends komen voort uit het gedrag van consumenten. Doordat er in Nederland steeds meer eenpersoonshuishoudens zijn, is de vraag naar kleine verpakkingen gegroeid. Een kleinere verpakking kan ook helpen in het tegengaan van voedselverspilling. Door kleinere verpakkingen te maken, gebruikt een consument alleen dat wat ze nodig heeft en is het makkelijker passend te kopen. Door de vergrijzing is de vraag gestegen naar verpakkingen die gemakkelijk te openen zijn. Consumenten willen daarbij mooie verpakkingen met duidelijke instructies, die licht zijn en gerecycled kunnen worden. Daarnaast moeten de kosten natuurlijk laag zijn. Daarom wordt steeds meer gebruikgemaakt van zogenaamde flexibele verpakkingen: kunststof of papieren zakken, pouches en folies. Deze flexibele verpakkingen hebben diverse voordelen zoals lagere transportkosten en ze zijn lichter, duurzamer en circulair. Voor de verpakkingsindustrie leveren deze verpakkingen echter ook uitdagingen op. Er is bijvoorbeeld een groot verschil tussen harde verpakkingen en zachte verpakkingen, zoals afmeting en dikte, waardoor productieprocessen moeten worden aangepast.



## VERMINDEREN, MINIMALISEREN EN HERGEBUIKEN MINDER PLASTIC

Decennialang was plastic een teken van vooruitgang, maar de laatste jaren heeft plastic een nare bijklank gekregen, onder meer door het wereldwijde afvalprobleem en de plastic soep. De roep om minder plastic wordt steeds luider. Zo willen supermarkten het aantal verpakkingen met 20 procent verminderen in 2025. Daarnaast zouden de verpakkingen die nog gebruikt worden in 2025 voor 95 procent uit recyclebaar materiaal moeten bestaan. Of dit haalbaar is, blijft nog even de vraag. De juiste oplossing voor het recycelen van plastic is nog niet gevonden en gaat wellicht nog tientallen jaren duren. Het falend afvalsysteem in veel landen zal de plastic soep de komende jaren ook niet doen afnemen. Verminderen, minimaliseren en hergebruiken van verpakkingen lijkt daarom op dit moment de best te varen koers.



## PAPIEREN VERPAKKINGEN MEER RECYCLEN

Papier is gemakkelijker afbreekbaar dan plastic. Het recycelen van papier is meer ingeburgerd dan het recycelen van plastic. In 2017 werd bijvoorbeeld 1262 kton papier gebruikt voor verpakkingen. Daarvan werd 1099 kton gerecycled, dat is ongeveer 87 procent. Door het beter recycelen van verpakkingsmateriaal wordt de circulaire economie gestimuleerd. Dat houdt in dat er minder energie nodig is om verpakkingen te maken. Het materiaal bestaat namelijk al. Een mooi voordeel is dat er zo ook minder plastic verpakkingen en ander afval in de natuur terecht komt. Naast recycelen is ook upcycelen een andere trend. Hierbij wordt gerecycled op een manier dat er een eindproduct ontstaat dat van een hogere kwaliteit of meer is dan het origineel.



# DE MKB VERZUIM ONTZORG VERZEKERING

Een unieke verzekering voor uw verzuim- en arbokosten

**Voortaan kunt u er als ondernemer voor kiezen om uw loon-  
doorbetalingsplicht van twee jaar te verzekeren via een nieu-  
we verzuimoplossing: de MKB Verzuim Ontzorg Verzekering.**

Deze verzuimverzekering gaat u volledig ondersteunen bij verzuim en re-integratie van zieke werknemers. Naast de afgesproken uitkering krijgt u ook een complete vergoeding voor al uw arbokosten. Die arbokosten kunnen normaal gesproken al gauw oplopen tot meer dan € 2.000,- per zieke werknemer.

## De bijzonderheden:

- Als werkgever krijgt u vanuit de verzekeraar een actieve en professionele ondersteuning op het gebied van re-integratie van uw zieke werknemer. Bij langdurig verzuim krijgt iedere zieke werknemer begeleiding van een ervaren casemanager;
- De kosten van deze re-integratieactiviteiten (waaronder een arbeidsdeskundig onderzoek of een tweede spoortraject) komen voor rekening van de verzekeraar;
- Als werkgever ontvangt u jaarlijks van de overheid circa € 1.200,-. Met deze tegemoetkoming kunt u de nieuwe verzuimverzekering geheel of gedeeltelijk bekostigen;
- Deze MKB Verzuim Ontzorg Verzekering is Poortwachterproof. Als u de adviezen van de bedrijfsarts en de verzekeraar opvolgt, vergoedt de verzekeraar ook een eventueel door het UWV opgelegde loonsanctie;

- U krijgt niet (langer) te maken met een jaarlijks forse stijging van de premies voor de verzuimverzekering. Hierover zijn afspraken gemaakt met de verzekeraars;
- Heeft u al een verzuimverzekering? Dan kunt u deze in de meeste gevallen per 1 januari 2020 laten omzetten naar de nieuwe verzekering.

Kortom: een unieke kans voor u als werkgever om de loondoorbetalingsplicht van twee jaar adequaat te verzekeren en gebruik te maken van ontzorging bij langdurige ziekte van uw werknemers. Bij de keuze voor deze verzekering kunt u bovendien uw huidige contract met de arbodienst opzeggen.

Als één van de grootste onafhankelijke verzekeringsadviseurs van Nederland is Heilbron de juiste gesprekspartner voor deze nieuwe verzuimverzekering. Wilt u weten wat voor u de (premie)voordelen zijn? Vul dan uw gegevens in op [www.verzuimveiling.nl](http://www.verzuimveiling.nl) en u ontvangt binnen 24 uur kosteloos ons voorstel.

Wilt u verder advies over verzuimvraagstukken? Neem dan contact gerust met mij op.

## Henk de Jong

Consultant Verzuim  
[henk.dejong@heilbron.nl](mailto:henk.dejong@heilbron.nl)

## Heilbron

U vindt ons in:

- Aalten
- Arnhem
- Beverwijk
- Doetinchem
- Leusden
- Reeuwijk

e [info@heilbron.nl](mailto:info@heilbron.nl)  
[www.heilbron.nl](http://www.heilbron.nl)



# HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.



# SAMENWERKEN AAN VERBETERDE PLASTIC KRINGLOOP

In Nederland zijn veel initiatieven om plastic afval te recyclen, maar in de praktijk blijkt dit vaak erg lastig te zijn. Het INTERREG-project Di-Plast wil onder andere met de inzet van ICT-tools het recycleproces bevorderen. Het doel is om over 3,5 jaar ongeveer honderd bedrijven in Noord-West Europa 100.000 ton plastic extra te laten recyclen.

Oost NL is mede-initiatiefnemer van dit project. Deze ontwikkelingsmaatschappij investeert in opdracht van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat en de provincies Overijssel en Gelderland in projecten en bedrijven om de economie van Oost-Nederland duurzaam te versterken. Het project Di-Plast richt zich op de bouw- en verpakingsindustrie en heeft als doel om in die sectoren meer recycalaat toe te passen en het plastic afval dat uit deze beide sectoren voortkomt, op een hoogwaardige manier te recycelen. Volgens Martijn Kerksen, projectmanager Circulaire Economie bij Oost NL, kunnen er met het recycelen van plastic in de bouw en de verpakingsindustrie flinke stappen worden gezet. "In de bouw wordt namelijk 40% van al het plastic gebruikt, waarvan 18% wordt gerecycled. De verpakingsindustrie is goed voor 20% van al het plastic en recycleert slechts 8%. Met behulp van diverse ICT-systemen en tools kunnen we informatie over het plastic in alle ketens verzamelen en analyseren." Dit doen Oost NL en het Polymer Science Park in samenwerking met universiteiten, onderzoeksinstituten en bedrijven. Omdat het

Di-Plast project in heel Noordwest-Europa gaat lopen, zijn ook de spelers in de Duitse kunststof-sector zoals Das Kunststoff Zentrum in Würzburg erbij betrokken.

## PILOTFASE

Op dit moment zit Di-Plast nog in de pilotfase. "In Noordwest-Europa hebben we onder andere een enquête uitgezet onder de spelers in de bouw- en verpakingsindustrie, om te analyseren tegen welke problemen zij aanlopen bij het gebruik van gerecycled plastic", licht Kerksen toe. "Daaruit is gebleken dat de kwaliteit van het aangeboden gerecycled kunststof, ook wel recycalaat genoemd, nogal wisselt. Ook is de aanvoer van recycalaat niet constant. Een matrix waarin de specificaties van verschillende type recyclaten worden gematcht met de producten waarin deze grondstoffen kunnen worden toegepast, maakt het voor de producent makkelijker om het recycalaat te verwerken." Een andere ICT-tool richt zich op het verzamelen van data van de machines die door de recyclers en kunststofverwerkers worden gebruikt. "Met die informatie kunnen producten met een hogere

en constantere kwaliteit van recycalaat worden geproduceerd. Met de afvalvoorspeltool kunnen kunststofafval producerende bedrijven en recyclers aangeven hoeveel en welke kunststoffen zij de komende tijd kunnen aanbieden. Producenten kunnen dan rekening houden met het variërende aanbod door voorraden aan te kopen zodat het productieproces op peil kan blijven."

## VOUCHERS

De volgende stap is het inrichten van pilots bij bedrijven. Ook gaat Oost NL teampartners opleiden die bedrijven kunnen ondersteunen in het toepassen van de ontwikkelde ICT-tools. Kerksen: "In de tweede helft van 2020 willen we vouchers beschikbaar stellen. Met een voucher van 1000 euro kunnen recyclers en verwerkers bijvoorbeeld actief op zoek naar partners, terwijl een voucher van 10.000 euro de mogelijkheid biedt om specialistische kennis in te kopen, bijvoorbeeld in de vorm van de ICT-tools. Tot het zover is, zijn bedrijven in de bouw en de verpakingsindustrie die kunststof in hun producten verwerken meer dan welkom om hun ervaringen te delen of hun interesse in de vouchers kenbaar te maken. Hoe meer input we ontvangen, des te beter we onze tools op het verwerkingsproces kunnen afstemmen."

[oostnl.nl/di-plast](http://oostnl.nl/di-plast)



# LOGISTIEKE VERPLAATSINGS-DYNAMIEK BLIJFT GROOT

40% van de grote logistieke bedrijven in Nederland wil uitbreiden, groeien of verplaatsen en is dus potentieel op zoek naar nieuwe locaties. Bij de logistiek dienstverleners geldt dit zelfs voor 70%. De belangrijkste redenen voor deze dynamiek zijn groei van de onderneming als geheel of van de klantportefeuille en modernisering van het vastgoed. In hun keuze voor een nieuwe locatie worden bedrijven met name gedreven door de kosten en beschikbaarheid van personeel en de bereikbaarheid via de weg. Het belang van arbeid bij de afweging van regio's en locaties is nog groter ten opzichte van de vorige meting door Stec Groep in 2015.

Dat zijn conclusies uit grootschalig onderzoek van Stec Groep - Logistiek in Beeld - onder 450 grote verladers, retailers en logistiek dienstverleners. Het onderzoek is opgesteld en uitgevoerd samen met Greenport Venlo, Port of Zwolle, A12-zone en de gemeenten Deventer, Lelystad, Nieuwegein, Waalwijk en Weert.

## GROEI ALS DRIJFVEER

Driekwart van de logistieke bedrijven geven hun huidige locatie een goed rapportcijfer: gemiddeld een 7,6. De grote dynamiek komt dus niet doordat bedrijven ontevreden zijn, maar door groei en uitbreiding van hun netwerk. Op korte termijn zoeken bedrijven hoofdzakelijk XXL-kavels. Voor de langere termijn lijkt ook een kleiner kavel in stedelijke omgeving aantrekkelijk.

## HONKFAST

Ruim 70% van de logistieke bedrijven geeft aan een sterke voorkeur te hebben voor de eigen regio bij een investeringsbeslissing. Redenen hiervoor zijn de aanwezigheid van bestaand personeel, de ligging ten opzichte van afzetmarkt en leveranciers. Overwegingen om buiten de eigen regio te zoeken zijn de (betere) beschikbaarheid van geschikte kavels, de mogelijkheid om dichterbij de afzetmarkt te zitten en een betere



arbeidsmarkt. Veel van de bedrijven in het onderzoek hebben een voorkeur voor de centrale as in Nederland (Noord-Brabant en Utrecht zijn favoriet).

## PERSONEEL

In de bestuurskamers van de logistieke bedrijven gaat het bij locatiebeslissingen vooral over het al dan niet beschikbaar zijn van personeel en tegen welke kosten. Diverse bedrijven overwegen daardoor een investering op andere plekken dan in eerste instantie beoogd. Het gaat vooral om bedrijven met een sterke personeelsvraag, bijvoorbeeld logistiek dienstverleners of e-commerce bedrijven.

## MEER SERVICE, REGIE EN INFORMATIE NODIG

Hoe kunnen gemeentes hun kansen op succes vergroten? Logistiek in Beeld maakt duidelijk dat het cruciaal is om inzicht te hebben in de lokale arbeidsmarkt en daar beleid op te

maken. Denk aan scholing, het aanwenden van de flexibele schil, huisvesting van arbeidsmigranten, aansluiting openbaar vervoer. Dit lukt alleen met overtuigend cijfermateriaal toegesneden op de directe omgeving van de potentiële vestigingsplaats. Daarnaast zijn duidelijke en snelle procedures belangrijk; bedrijven willen weten waar ze aan toe zijn. Tot slot is het kunnen aanbieden van XXL-kavels een pré, omdat deze schaars zijn. Vanuit het debat over de 'verdozing' van het landschap is meer regie op versterking van logistieke XXL-nieuwbouwontwikkeling wenselijk om wildgroei te voorkomen. Vanuit dat oogpunt is het verstandig om in te zetten op een herontwikkelingsstrategie van bestaande bedrijfskavels. Ondanks de investeringskosten, versnipperde grondposities en onbekendheid ten aanzien van geschikte plekken, zijn enkele marktpartijen druk op zoek naar mogelijkheden binnen de bestaande vastgoedvoorraad.

## ENKELE ADVIEZEN UIT HET RAPPORT

- Voorkom overaanbod door regie en afstemming in de logistieke corridor. Ontwikkel daarnaast een adaptief systeem waarbij de eindgebruiker centraal staat en herontwikkeling van bestaande plekken van de grond komt.
- Kom op het netvlies te staan bij logistieke dienstverleners. Investeer tijd en energie in een sterke propositie en data over de betreffende regio en/of locatie.
- Bepaal een (regionale) propositie en kansrijke marktsegmenten en verken welke logistieke sectoren en segmenten bij deze propositie passen.
- Ontwikkel samen met bedrijfsleven meer kennis over arbeidsprofielen in de distributiecentra van de toekomst. Laat zien wat de inspanningen zijn ten aanzien van de logistieke arbeidsmarkt en leg een dataset aan met lokale informatie.
- Ontwikkel een visie op ruimtelijk-economische vertaling van de circulaire economie in de regio en de rol van het logistiek industrieel complex hierbinnen. Reserveer ruimte op multimodale knooppunten voor logistieke activiteiten die bijdragen aan het ontstaan van een circulaire economie.

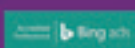
## VERWACHTINGEN

Stec Groep verwacht dat de dominantie van de arbeidsmarkt bij locatiebeslissingen in de top drie van factoren blijft. Daarnaast verwacht Stec Groep dat in toekomstige beslissingen circulariteit een belangrijke rol zal gaan spelen. Immers, een volledig circulaire economie, die in 2050 gerealiseerd moet zijn, biedt enorme kansen voor de logistieke sector. Denk aan retourstromen, materiaalpaspoorten, refurbishing en demontage-activiteiten. Circulaire bedrijfsprocessen en de logistieke sector zullen elkaar fysiek gaan opzoeken, zo verwacht Stec Groep. Zowel bedrijfseconomisch (businesscases, investeringen), ruimtelijk (clustering, multimodaliteit) als planologisch (milieuruimte, flexibiliteit) ligt hier een belangrijke opgave.

# Heb jij online een Boost nodig?

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

✉ [info@boosters.nl](mailto:info@boosters.nl) ☎ 0314 - 763 683



# PASSIE voor glans

## carwash &co

Ede Veenendaal Doetinchem

[WWW.CARWASHCO.NL](http://WWW.CARWASHCO.NL)

*Lekker eten en drinken en je collega's uitdagen in een ontspannen ambiance?*  
Kies dan voor

# Racemania

**voor het leukste personeelsuitje!**



Het grootste Slot Car race-banencentrum van Europa.



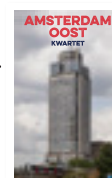
*Veel mogelijkheden - graag tot ziens bij Gastronomie De Luifel!*

Dorpsstraat 11 - 7261 AT Ruurlo  
Tel 0573 - 451312  
[info@deluifel.nl](mailto:info@deluifel.nl) - [www.deluifel.nl](http://www.deluifel.nl)



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

ideaal als  
RELATIEGESCHENK of  
WELKOMSTCADEAU



**MEER WETEN?**

**[WWW.KWARTETWINKEL.NL](http://WWW.KWARTETWINKEL.NL)**

## Mama, hoe word ik dokter?

Steun de MAMAS.  
Ga naar [www.kinderfondsmamas.nl](http://www.kinderfondsmamas.nl)

Kinderfonds  
**mamas**



EEN VOORZIENING GERICHT OP HET VINDEN VAN ANDER PASSEND  
WERK VOOR EEN WERKNEMER BIJ EEN ANDERE WERKGEVER

# OUTPLACEMENT ALS GOED WERK- GEVERSCHAP

Bij een (gedwongen) ontslag geldt sinds juli 2015 dat u als werkgever verplicht bent om een transitievergoeding beschikbaar te stellen aan uw medewerker. Op dit moment houdt dat in dat uw werknemer pas na twee jaar dienstverband het recht heeft op een vergoeding. Deze regeling wijzigt vanaf 2020. U dient vanaf dan namelijk een transitievergoeding betalen vanaf het moment dat de werknemer in dienst is. Dit geldt ook bij een tijdelijk dienstverband. De vergoeding is een derde maandsalaris per gewerkt dienstjaar. Er is dan geen andere berekening meer voor werknemers die langer dan tien jaar in dienst zijn of die ouder zijn dan vijftig jaar.



31

## OUTPLACEMENT

Deze transitievergoeding is enerzijds bedoeld als compensatie voor het ontslag en anderzijds om de overgang (transitie) naar een nieuwe baan te vergemakkelijken. Als werkgever kunt u ervoor kiezen om een outplacementtraject (met een gemiddelde duur van drie tot twaalf maanden) voor uw medewerker in te zetten welke ten laste komt van de transitievergoeding. U betaalt dan uiteindelijk een lagere netto transitievergoeding aan uw medewerker en de kosten voor het outplacementtraject zijn fiscaal aftrekbaar.

## SOORTEN OUTPLACEMENT:

### Individuele of vrijwillige outplacement

Het kan voorkomen dat uw werknemer veranderd is qua wensen of instelling of het gevoel heeft uitgegroeid te zijn. Er kan zich dan een situatie voordoen dat u en uw werknemer niet meer bij elkaar passen. Een passende vertrekregeling inclusief outplacement is dan mogelijk.

### Gedwongen outplacement

Een gedwongen outplacement vindt plaats wanneer er binnen uw bedrijf een reorganisatie

aangekondigd wordt. Meerdere arbeidsplaatsen kunnen daardoor vervallen. Als u uw zaken als werkgever goed wilt regelen, stelt u een plan op inclusief een outplacement.

### Collectief outplacement

Wanneer er meer dan tien arbeidsplaatsen komen te vervallen, spreken we van een groeps-outplacement. Op deze manier worden uw werknemers tegelijkertijd begeleid in hun weg naar een nieuwe baan.

### IS OUTPLACEMENT WETTELIJK VERPLICHT?

Outplacement staat niet specifiek in de wet vermeld. Goed werkgeverschap staat echter wel vermeld als wettelijke verplichting voor de werkgever. Een outplacementtraject bij ontslag van een werknemer kan dus vallen onder goed werkgeverschap. Er kunnen situaties zijn waarin dit zeker passend is. Bijvoorbeeld wanneer u als werkgever uw werknemer mee wilt laten verhuizen met uw bedrijf. Maar deze werknemer dat niet op kan brengen vanwege een bepaalde thuissituatie. In dit geval kunt u als werkgever goed werkgeverschap tonen door dit op te lossen met een outplacementtraject. Het recht van de

werknemer op outplacement staat vaak vastgelegd in een sociaal plan of ontbindingsovereenkomst. Symbus kan u ondersteunen bij zo'n outplacementtraject.

### HET OUTPLACEMENTTRAJECT VOOR UW WERKNEMER IS ALTIJD MAATWERK, MAAR KAN BESTAAN UIT:

- Kennismakingsgesprek tussen werknemer en begeleider;
- Het opbouwen van vertrouwen in eigen kunnen;
- Verwerking van het ontslag;
- Kwaliteiten & competenties in kaart brengen;
- Formuleren van loopbaanwensen en -wensen;
- In beeld brengen passend werk/passende werkomgeving;
- Actieve begeleiding bij zoektocht naar nieuw werk;
- Ondersteuning & begeleiding in het sollicitatieproces.

**Wilt u meer informatie over dit onderwerp, neem dan contact op met Ibe Bongers via 06-57591159 of [ibongers@symbus.eu](mailto:ibongers@symbus.eu).**



ARBEIDSKUNDIGE BAS BLOKHUIS (AT.GROEP)

32

# “WERKGEVERS, LET OP UW ZAAK!”

Het kan iedere werkgever overkomen: een werknemer raakt geheel of gedeeltelijk arbeidsongeschikt. Arbeidsongeschiktheid brengt veel risico's met zich mee, voor zowel werkgever als werknemer. Arbeidsdeskundige Bas Blokhuis (at.groep) vertelt over deze risico's.

at.groep heeft zich in dertien jaar ontwikkeld tot een kennisorganisatie op het gebied van mens, zorg en arbeid. Het bedrijf biedt bedrijfsleven en instellingen alle diensten aan rond medewerkers, voor grote en kleinere opdrachtgevers, voor bedrijven met en zonder HR-afdeling. Vooral de kleinere mkb-bedrijven zonder eigen HR-medewerkers lopen door wet- en regelgeving vaak onbewust grote risico's. “Maar ook het grootbedrijf heeft vaak hulp nodig”, zegt Register Arbeidsdeskundige Bas Blokhuis. Hij weet alles van die risico's en hij kent de manieren om ze te beperken.

## DE ROLLEN

Bas Blokhuis is sinds 2018 als arbeidsdeskundige in dienst bij de at.groep. “Daarvoor werkte ik zo'n tien jaar in dienst van schoonmaakbedrijf Asito, met name op het gebied van specialistisch gezondheidsmanagement en als interne arbeidsdeskundige. We werkten al jaren met de at.groep samen vooral in onze 2e spoortrajecten. Nadat ik mijn registratie als arbeidsdeskundige had behaald, werd ik benaderd om over te stappen. Dat vond ik een uitdaging. Het werkveld van een arbeidsdeskundige is breed, we bemoeien ons bijvoorbeeld

met alle facetten rond arbeidsongeschiktheid. Dat is zeer specialistisch werk.” De arbeidsdeskundige functioneert in het toepassingsgebied verzuim in verschillende rollen. De arbeidsdeskundige kan fungeren als beoordelaar, adviseur en coach in verzuimsituaties. De laatste twee rollen kunnen zowel gericht zijn op het individu als op de organisatie. Afhankelijk van de situatie en de specifieke vraag kunnen verschillende rollen door elkaar lopen. De rollen zijn een vertaling van aspecten vanuit het werkveld ‘mens, werk en inkomen’ naar de taken van de arbeidsdeskundige (beoordelen, herstellen en voorkomen) binnen het toepassingsgebied verzuim. De arbeidsdeskundige is in alle rollen een professional die daadwerkelijk (mee)werkt aan en toewerkt naar succesvolle re-integratie. (Bron: <https://www.arbeidsdeskundigen.nl/kennis/document/akc/338>)

“WAT WERKGEVERS ZICH  
 VAAK ONVOLDOENDE  
 REALISEREN IS DAT  
 DE KOSTEN ROND  
 ARBEIDSONGESCHIKTHEID  
 VOLLEDIG OP HUN  
 BORDJE TERECHTKOMEN”

## DE WETTEN

“Laten we eerst even de wetgeving ter hand nemen”, vertelt Blokhuis. “De eerste twee ziektejaren is de werkgever verplicht het salaris door te betalen. Dat is in het eerste jaar minstens 70% van het loon en minimaal het minimumloon, tenzij er in de arbeidsovereenkomst of via een cao andere afspraken zijn gemaakt. In het tweede ziektejaar geldt nog steeds de 70%-regel, maar werkgevers zijn dan niet meer verplicht om minimaal het minimumloon te betalen. Na deze twee jaar kan een werknemer in aanmerking komen voor een WIA-uitkering (Wet en inkomen naar arbeidsvermogen). De WIA bestaat uit twee soorten uitkeringen: de WGA (Wet Gedeeltelijke Arbeidsongeschiktheid) en de IVA (Inkomensvoorziening Volledig Arbeidsongeschikten). In dat laatste geval is er geen enkele kans op herstel. UWV bepaalt de mate van arbeidsongeschiktheid. De mate waarin uw werknemer arbeidsongeschikt is, wordt bepaald op basis van het percentage dat hij kan verdienen van zijn oude loon. Stel iemand verdiende eerst €20,- per uur en kan nu nog maximaal €10,- per uur verdienen, dan is hij voor 50% arbeidsongeschikt. Heb je een werknemer in dienst die €60,- per uur verdient en is zijn verdiencapaciteit teruggelopen tot €10,-, dan is hij volledig arbeidsongeschikt.”

## DE KOSTEN

Wat werkgevers zich vaak onvoldoende realiseren, is dat de kosten volledig op hun bordje terechtkomen. Niet alleen de kosten voor de eerste twee ziektejaren: grotere werkgevers hebben zelfs een betaalverplichting die nog tien jaar doorloopt. Dat zijn in combinatie met de eerste twee ziektejaren dus twaalf jaar. Dat kan in geval van bijvoorbeeld een schoonmaker (€12 per uur) in die periode oplopen tot een totaalbedrag van €160.000. “Dat voorbeeld ken ik gezien mijn ervaring bij mijn vorige werkgever. Heeft de werknemer een hoog salaris, dan zijn de kosten ook hoger. De kosten worden betaald in de vorm van premiebetaling aan UWV of in geval van eigenrisicodragers in de verzekeringspremie. Maar linksom of rechtsom betaalt de werkgever.” De overheid heeft een differentiatie aangebracht naar bedrijfsgrootte. Is de loonsom lager dan drie ton, dan staat de premie (uitkeringslast plus een opslag) vast. Ligt de loonsom tussen drie ton en drie miljoen dan stijgt de premie, boven een loonsom van drie miljoen betaalt de werkgever 100%. “Het belangrijkste deel hiervan komt op het bordje van de werkgever. Die heeft dus een groot belang. Het verbaast mij steeds weer hoe weinig aandacht werkgevers besteden aan het serieus beoordelen van die risico’s”, aldus Blokhuis.

## MKB

De meeste problemen doen zich voor bij een geval van gedeeltelijke of gehele arbeidsongeschiktheid bij werknemers van kleinere bedrijven. Blokhuis: “Op zich nog wel begrijpelijk, want een werknemer met bijvoorbeeld acht werknemers in dienst kan

het zich niet veroorloven om een gespecialiseerde HR-medewerker in dienst te hebben. Het is opvallend dat ook grotere bedrijven weliswaar een HR-afdeling optuigen, maar toch vaak niet de kennis in huis hebben om serieus naar deze zaken te kijken. Je kunt bijvoorbeeld (op basis van gegronde redenen) bezwaar maken tegen een beslissing van UWV. Je kunt ook inzetten op een professioneel re-integratietraject. Ook daarin kunnen wij met onze expertise een belangrijke rol spelen. Vaak is zo’n traject ook voor werknemers interessant, omdat aan arbeidsongeschiktheid ook voor hen grote financiële bezwaren kunnen kleven. Ook na de eerste twee ziektejaren kunnen wij begeleidingstrajecten starten die leiden naar werk of naar het vergroten van de restverdiencapaciteit. De werkgever is daar altijd bij gebaat.”

“HET WERKVELD VAN EEN  
 ARBEIDSDESKUNDIGE IS BREED,  
 WE BEMOEIEN ONS BIJVOORBEELD  
 MET ALLE FACETTEN ROND  
 ARBEIDSONGESCHIKTHEID”

## GELEIDELIJK PROCES

Blokhuis snapt dat werkgevers van kleinere bedrijven de risico’s niet strak in het vizier hebben. “Ze zijn de hele dag druk met hun kerntaken, maar ook in het grootbedrijf gaat het vaak mis of behalen HR-afdelingen niet het maximale resultaat. Gewoon omdat ze te onbekend zijn met de ingewikkelde materie. De functie van een HR-afdeling is de afgelopen tien jaar dan ook sterk veranderd.” Hij wijst op nog een gevaar: de weg naar arbeidsongeschiktheid gaat vaak geleidelijk. “Als iemand van een dak valt en zijn rug breekt is het duidelijk, dat wordt moeilijk om ooit weer volledig als dakdekker aan de slag te gaan. Maar als iemand zich ziek meldt met vage klachten, die tot een ernstige burn-out blijken te leiden en die na twee jaar uitmonden in een (gedeeltelijke) arbeidsongeschiktheid, dan had een goede interventie met een juist gedoseerd re-integratietraject zowel de werkgever als de werknemer enorm geholpen. Daar moet je dus vanaf dag 1 beducht voor zijn, signalen herkennen, zorgen voor een goede en professionele begeleiding. Het protocol kun je al hebben voorbereid, zodat je als werknemer niet wordt verrast door een ziekmelding die volledig uit de hand loopt. Wat kost dat nou? Een paar uur advies van een arbeidskundige of een andere specialist binnen de at-groep (begeleiding, re-integratie, preventieve fit & balanst trainingen). En wat levert dat op? Naast geld ook het besef onder werknemers dat er serieus met hun gezondheid wordt omgesprongen. En dat moet elke werkgever wat waard zijn!”

*at-groep.nl*



DEELNEMER VAN DOC OPLEIDING & TRAINING

# “DE DOCENTEN HALEN HET BESTE IN JE NAAR BOVEN”

Een praktische insteek en enthousiaste docenten met vele jaren praktijkopleiding: dat is de kracht van DOC Opleiding & Training. Directeur Ton Loef: “Dankzij onze managementopleidingen krijgen deelnemers meer inzicht in zichzelf én in hun organisatie.”

DOC Opleiding & Training werd 71 jaar geleden opgericht. In eerste instantie richtte het aanbod zich vooral op financiële opleidingen en typecursussen, maar dat groeide al snel uit met de toevoeging van taal- en secretariële opleidingen. “We zijn een particuliere opleider en kijken naar de behoeften in de markt. Voor ons als opleider is die markt het bedrijfsleven in de regio Achterhoek tot en met Twente. Inhoudelijk verandert er wel veel, maar zeventig jaar geleden boden we al een cursus Basiskennis

boekhouden aan, en die is er nog steeds! Het aanbod is wel flink gegroeid, want inmiddels bieden we meer dan honderd opleidingen, trainingen en cursussen.”

## THEORIE EN PRAKTIJK KOPPELEN

Een belangrijke tak van sport van DOC Opleiding & Training zijn de managementopleidingen. “Zeven jaar geleden hebben we voor een nieuwe opzet voor deze opleidingen gekozen. Samen met twee studenten onderwijskunde

keken we naar het vraagstuk hoe we mensen die al in de praktijk zitten, zo goed mogelijk kunnen helpen in hun ontwikkeling, zodat wat ze leren zo snel mogelijk toepasbaar is in hun werk. We willen dat mensen niet tien weken lang alleen maar de boeken induiken, maar direct de koppeling met hun dagelijkse praktijk kunnen leggen.” Voor de managementopleidingen werkt DOC Opleiding & Training daarom met portfolio-opdrachten. “De week voor de les moet je iets voorbereiden. Tijdens de les zelf wordt de stof behandeld en daarna maak je de opdracht zelfstandig af. Daardoor ben je eigenlijk continu bezig om theorie en praktijk met elkaar te verbinden.”

## VAN ELKAAR LEREN

De organisatie kiest bewust niet voor e-learning, maar wel voor contactonderwijs. “We merken dat een goede docent - allemaal mensen uit het vak en met een jarenlange ervaring - je meeneemt in zijn of haar wereld. Deze docent maakt je enthousiast en zorgt ervoor dat je zin hebt om in de nieuwe stof te duiken: je moet ook wat voorbereiden voor de volgende les. Bij e-learning zit die druk er niet op. Daarnaast is het zeker bij nieuwe stof die je je eigen moet maken, belangrijk dat je goede uitleg krijgt. Tegelijk leer je van elkaar: je

hoort wat er speelt bij bedrijven waar andere deelnemers werken. De opdrachten zijn zo in elkaar gezet, dat het niet uitmaakt in welk type bedrijf je werkt. Onze deelnemers hebben verschillende achtergronden. Ze werken in technische bedrijven, handelsbedrijven, de overheid; noem het maar op. Dat maakt het juist interessanter, omdat al die bedrijven op verschillende manieren werken.”

### LEERDOELEN OP PAPIER

Aan het begin van een opleiding wordt deelnemers gevraagd hun leerdoelen op papier te zetten. “Vervolgens gaat de cursist aan de slag met portfolio-opdrachten en worden theorie en praktijk aan elkaar gekoppeld. Aan het eind van de opleiding kijken we samen terug; wat heb je geleerd, waar sta je nu? Hoe keek je in het begin tegen leidinggeven aan en hoe is dat nu? Door dit soort kritische vragen te stellen, maken we mensen bewust van wat ze geleerd hebben. Ze krijgen nieuwe inzichten en gaan die bewust toepassen.”

De managementopleidingen worden afgesloten met een kwalificerend eindgesprek. “We willen dat cursisten feitelijke kennis opdoen, maar vooral ook dat ze inzien wat ze met die kennis kunnen. Om vervolgens het geleerde toe te passen in een nieuwe situatie. Mensen die bij ons een opleiding volgen, willen een stap verder maken. Dankzij de opleiding krijgen ze inzichten die hun verder helpen. Dat is niet alleen een meerwaarde voor de deelnemer zelf, maar ook voor het bedrijf waar hij of zij werkt.”

### TOEGANKELIJK

Jan Huijberts heeft een leidinggevende functie bij Hatraco in Angerlo en volgde de opleiding Praktische Bedrijfskunde II. Het was een positieve ervaring voor hem. “Wat ik vooral heel prettig vond, is dat er door de kleine klassen veel ruimte is voor het individu. Ook de diversiteit aan kandidaten vond ik zelf heel erg fijn werken. Mijn mede-cursisten zaten niet in een managementfunctie, en interpreteerden de lesstof daardoor heel anders, wat mij een bredere kijk op de stof gaf. Bij andere opleiders zijn de groepen wat minder op het individu gericht; het is allemaal wat groter en meer klassikaal. De toegankelijke aanpak van DOC resulteerde bij mij in goede cijfers, wat heel fijn is. Maar nog belangrijker: ik heb binnen mijn eigen organisatie concrete stappen kunnen zetten met de handvaten die ik bij DOC leerde.”

### MEER WETEN?

Als deelnemers voldoen aan alle criteria, wordt de managementopleiding afgesloten met een instituutsdiploma.

Naast het contactonderwijs verzorgt DOC Opleiding & Training desgewenst ook in-company trainingen. Kijk voor meer informatie op: [doc.nl/categorie/management-opleidingen](http://doc.nl/categorie/management-opleidingen)

### MEER ZELFVERTROUWEN

William Nagel werkte achttien jaar als CNC-frezer. “Ik zat vast in mijn functie, maar wilde doorgroeien. Daarom besloot ik de opleiding Middle Management I bij DOC te gaan doen. Dat haalde dingen naar boven, dat ik dacht: ‘hé, kan ik dat ook?!’. Ik heb door de opleiding meer zelfvertrouwen gekregen. Het is zo’n goed lerarenteam bij DOC; ze halen echt het beste in je naar boven. Na Middle Management I besloot ik daarom ook II te volgen. Doordat de leraren zo’n grote bak met ervaring uit de praktijk hebben en daar heel veel over vertellen, vond ik het makkelijk. Natuurlijk heb je de boeken, maar de verhalen van de leraren is wat je echt nodig hebt.” Na de eerste opleiding en tijdens Middle Management II ging Nagel op zoek naar een andere baan. Inmiddels is hij teamleider bij HFI in Groenlo. “De leraar die ik had voor communicatie en financieel management, zei altijd: ‘Je hoeft niet alles te snappen, als je maar een goede gesprekspartner bent voor je management’. Sinds die les kan ik alles wat er bij het management verteld wordt en wat er gaande is in het bedrijf, aan elkaar linken. Ik heb er zoveel aan gehad! Ik word door deze positieve ervaring zeker enthousiast gemaakt om nog andere opleidingen te volgen!”

35





## Op 1 oktober bestond Move4Balance, voor coaching & vitaliteit, 10 jaar. Een mooie mijlpaal!

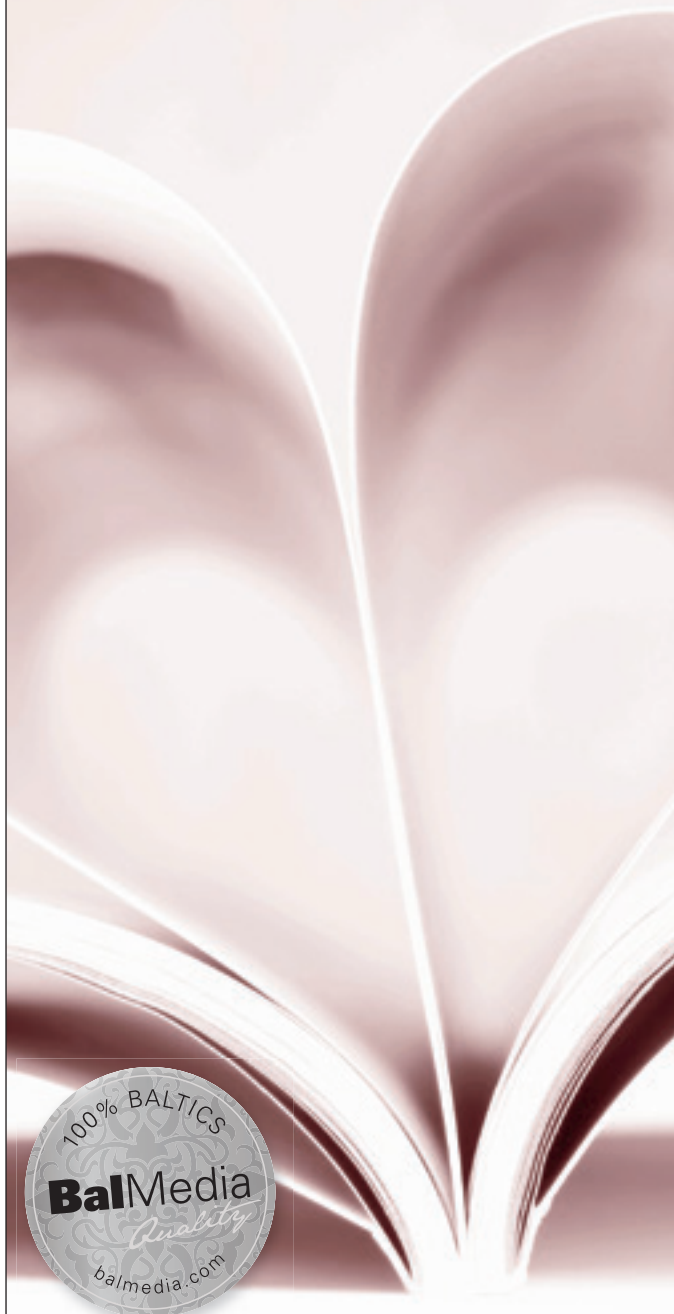
Met haar bedrijf verzorgt wandelcoach Jacqueline Eringfeld-van de Pavert professionele maatwerktrajecten waarbij haar cliënten letterlijk in beweging worden gezet met als doel dat ze, na een periode van stress, onbalans, burn-out, rouw of verlies weer lekker in hun vel komen te zitten.

De natuur kalmeert, herstelt, verbindt en inspireert in dit hele proces. "Door uit je vertrouwde omgeving te komen en vanuit een natuurlijke invalshoek naar de hulpvraag te kijken, levert dat verfrissende inzichten op. Met die inzichten ontdekt de cliënt nieuwe wegen die hem of haar weer gelukkig maken. Het naast elkaar lopen in de natuur vergemakkelijkt ook het praten over zaken die je raken. Het is elke keer weer mooi om het positieve effect van de natuur te zien op de gezondheid van de mens. Men loopt gehaast en met een gebogen hoofd het bos in en komt er ontspannen en met een glimlach weer uit."

Jacqueline is dankbaar voor de mensen die via bedrijfsartsen, HR-managers en huisartsen op haar pad kwamen en voor de groei die haar cliënten hebben doorgemaakt. Ze spreekt de wens uit om bij bedrijven nog meer preventief te coachen om zo langdurig uitval te voorkomen. Immers een vitale medewerker is klantvriendelijker, productiever en beweegt gemakkelijker met alle veranderingen in een bedrijf mee. "Een goede gezondheid is een kostbaar goed dat de juiste aandacht en zorg verdient en dat gun ik iedereen."

[www.move4balance.nl](http://www.move4balance.nl)

# 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)

 **BalMedia**



# VERANDEREN?!

Als organisatie, management en medewerker moeten we altijd blijven veranderen. Vooral met de snelle veranderingen in de markt. We moeten bij blijven en inspelen op waar de markt behoefte aan heeft. Maar veranderen is niet altijd makkelijk.

Verandering kan veel onrust geven in een organisatie. Mensen gaan vaak voor zekerheid, waardoor veranderen voor veel mensen vaak heel lastig is. Vooral als de te veranderen zaken niet concreet zijn en er geen heldere koers is. Praktisch HRM is gespecialiseerd in het optimaal begeleiden van veranderprocessen binnen organisaties door organisatie, management en medewerker met elkaar te verbinden.

Om een fijn veranderproces te kunnen realiseren, is het goed om de organisatie, ambities, management en medewerker optimaal met elkaar verbinden. Stel de mensen centraal, creëer focus en helderheid, zodat de medewerkers mee kunnen en willen veranderen. Geef ze het gevoel dat zij ook écht een rol spelen in het veranderproces, zodat ze zich gehoord en betrokken voelen.

Het maakt niet uit om wat voor veranderproces het gaat. Van reorganisatie tot het veranderen van een teamleider. Veranderen heeft vaak meer impact dan vooraf gedacht. Een gedegen begeleiding is daarom van groot belang. De kunst is om de verandering vanuit de verschillende invalshoeken goed doordacht te hebben.

Praktisch HRM is een nieuwe en verfrissende samenwerking van drie zelfstandige ondernemers uit Laren en Lochem. De dames ondersteunen en ontzorgen organisaties in verandertrajecten. Ieder vanuit haar eigen vakgebied, maar altijd op elkaar afgestemd. Gedegen, concreet en van A tot Z.

[www.praktischhrm.nl](http://www.praktischhrm.nl)  
[praktischhrm@gmail.com](mailto:praktischhrm@gmail.com)



Fotografie:  
Monique Banning

# BURN-OUT: VOORKOMEN IS BETER DAN GENEZEN!

Eén op de zeven mensen heeft burn-out gerelateerde klachten. Dit aantal lijkt alleen maar toe te nemen. Bij burn-out klachten staan vermoeidheid en lichamelijke uitputting op de voorgrond, ook concentratieproblemen, emotionele instabiliteit en een gevoel van gejaagdheid kunnen kenmerken zijn.

Het is een feit dat iedereen een burn-out kan krijgen. De wereld om ons heen vraagt steeds meer van ons. Bijna alle mensen staan altijd 'aan'. Agenda's worden zowel privé als zakelijk volgepland en we zijn continu bereikbaar. Een burn-out ontstaat na een lange periode van te veel stress en te weinig de tijd nemen om te herstellen. Grenzen worden niet aangegeven, tot men niet meer anders kan.

In mijn praktijk zie ik mensen die volledig zijn 'opgebrand'. Wat die grens is, is per persoon verschillend. Een mooi vergelijk vind ik altijd dat het lichaam net een mobiele telefoon is die veel taken aan kan maar de batterij zal regelmatig moeten worden opgeladen. Even een week vrij of een vakantie zullen alleen de reservebatterij opladen en die loopt daarna weer net zo hard leeg. Om een burn-out te voorkomen of de duur te beperken is het heel belangrijk dat men leert signalen van het lichaam te herkennen en juist daar kan ik goed bij helpen. Werkgevers kunnen vaak door tijdig een goede coach in te zetten langdurige uitval van medewerkers voorkomen. Het is mooi om te zien welke resultaten er behaald kunnen worden door een goede samenwerking met werkgevers in dit soort trajecten zodat het welzijn van de medewerker op 1 komt te staan.

Meer weten? Ik kom er graag over praten onder het genot van een kop koffie.

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



Foto Eric van Vuuren

E-BIKE IMPULS VOOR WOON-VERKEER PER FIETS

# GROEN, GEZOND EN VOORDEELIG

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

Nederland is een fietsland bij uitstek. Jaarlijks leggen we hier per fiets zo'n 15 miljard kilometer af, meer dan in elk ander vergelijkbaar land. Door de dichte bebouwing zijn afstanden vaak relatief kort. Ook het ontbreken van hoogteverschillen maakt de fiets tot een populair vervoermiddel.

## HIP AND HAPPENING

Dé trend in de rijwielsector is de razendsnelle opmars van de elektrische fiets. Aanvankelijk werden deze vooral aangeschaft door ouderen. Dat leidde tot een wat suf imago. Maar het design werd steeds aantrekkelijker. Ook namen snelheid en actieradius toe. Op dit moment is de e-bike voor tal van gebruikers *hip and happening*. Er zijn elektrische mountainbikes, bak- en transportfietsen en ook jongeren vertonen zich graag op een e-bike. In 2018 zijn ruim 400.000 nieuwe elektri-

sche fietsen verkocht, honderdduizend meer dan het jaar daarvoor. Als meest verkochte model is voor het eerst de stadsfiets gepasseerd.

## LONKEND PERSPECTIEF

Volgens het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (Mobiliteitsbeeld 2016 -2017) geeft 70% van de e-bikers aan dat zij hun gewone fiets minder gebruiken; 40% laat de auto vaker staan. Een lonkend perspectief voor het terugdringen van autogebruik bij het woon-werkverkeer. Op een gewone fiets is 10 kilometer de gemiddeld maximaal acceptabele reisafstand van en naar het werk. Bij een e-bike neemt dat toe tot 15 kilometer. Bij het gebruik van de populaire speed pedelec – snelheid tot 45 km/u, helm verplicht – zal deze maximale range voor veel forensen waarschijnlijk nog hoger liggen.

## AFSTAND NEEMT TOE, COMFORT OOK

Ruim de helft van de Nederlandse werknemers woont binnen 15 kilometer van het werkadres. Uit de Gedragsmeting 2017 (een mobiliteitsonderzoek in opdracht van het ministerie van Infrastructuur en Milieu) blijkt dat 63% van de werkenden die maximaal 7,5 kilometer moeten reizen in elk geval één keer per week de fiets of e-bike neemt. Bij een woon-werkafstand tot 15 kilometer geldt dat voor ruim 50%. Bijna de helft van deze forensen stapt dus nooit op de fiets. Hier is nog een wereld te winnen. Want door de e-bike stijgt niet alleen de maximale fietsafstand voor woon-werkverkeer, ook het comfort neemt toe. Bezweet arriveren op het werk zodat douchen noodzakelijk is, zal minder vaak voorkomen.

## START MET BEWUSTWORDING

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

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

## FIETSERS VERZUIMEN MINDER

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

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

## FINANCIËLE DREMPEL GESLECHT

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

## TIENDUIZENDEN EXTRA FIETSEN

De verwachtingen over de impact van deze maatregel zijn hooggespannen. Dat blijkt bijvoorbeeld uit het besluit van Pon – eigenaar van onder meer de merken Gazelle en Union – om zich te richten op de markt voor zakelijke leasefietsen. In Duitsland maken al ruim 20.000 werknemers gebruik van een zakelijke fiets via Pons dochterbedrijf Lease A Bike. Deze aanbieder gaat nu ook de Nederlandse markt op. Werknemers kunnen elk type fiets kiezen, Lease A Bike verzorgt de afhandeling voor de werkgever. Door de nieuwe regels denkt de fietsbranche jaarlijks tienduizenden extra fietsen te verkopen.

## GROOTSTE TER WERELD

Al die fietsen moeten natuurlijk wel een stallingsplek hebben, veilig en het liefst zonder het straatbeeld te verstoren. Zeker rond de drukke treinstations is de behoefte groot en stijgend. Want ook de groep forensen die de fiets combineert met trein of bus neemt toe. De afgelopen jaren werd het aantal fietsparkeerplekken al uitgebreid van 200.000 naar 490.000. Actuele eyecatcher is de grootste fietsenstalling ter wereld bij station Utrecht Centraal. Sinds najaar 2017 was deze al deels in gebruik. In augustus 2019 kwamen de laatste 5.000 fietsparkeerplaatsen gereed wat het totaal brengt op 12.500.

## IMMATERIEEL ERFGOED

Cameraploegen uit onder meer China en Zuid-Korea namen al polshoogte in Utrecht. Gemeente, NS, ProRail en het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat investeerden gezamenlijk € 30 miljoen in de stalling. De 12.500 plaatsen zijn verdeeld over drie verdiepingen. Ook is er plek voor 1.000 OV-fietsen. De parkeergarage is 24/7 open; stalling is de eerste dag gratis. Een digitaal verwijssysteem toont de vrije plekken. De bezettingsgraad van het deel van de stalling dat al in gebruik was, lag op maandag, woensdag en vrijdag tussen de 80 en 90%. Op dinsdag en donderdag stond het vaak helemaal vol. De 5.000 extra plekken zijn dus meer dan welkom. Waarschijnlijk is zelfs de grootste stalling ter wereld alweer snel te klein. Ook hiermee doet Nederland haar naam als fietsland eer aan. Om dat te benadrukken, kondigde staatssecretaris Van Veldhoven bij de opening van de Utrechtse stalling aan dat onze fietscultuur wordt voorgedragen voor de nationale lijst van immaterieel erfgoed.

39



Foto CU2030

De grootste fietsenstalling ter wereld staat in Utrecht. >

WORKSHOP 'DE ESSENTIE VAN ONDERNEMERSCHAP'

# PRAKTISCHE TIPS EN EYE-OPENERS

Op donderdag 12 september organiseerden Frank Rekers van 4Human Training, Coaching en Advies en Oost-Gelderland Business de workshop 'De essentie van ondernemerschap'. Diverse ondernemers uit de regio reisden af naar het Arsenaal in Doesburg voor een interactieve ochtend vol praktische tips en eye-openers.

Na het welkomstwoord van Michiel Korsten van Oost-Gelderland Business trapt Frank Rekers af met een persoonlijke introductie op de workshop. In de huidige tijd is het belangrijk om de juiste balans tussen ondernemen en leven te vinden. Ook heb je als mens meerdere rollen, het is de kunst om te doen wat het beste bij je past. Zelf kwam Rekers na een periode bij de mariniers als verkoper bij een internationale documentbeheerder terecht. Als strategie hield hij aan dat elk laatste gesprek van de dag een goed gesprek moest zijn, aangezien het laatste gevoel de volgende opdracht zou beïnvloeden. Na twee jaar wist hij een mooie carrière binnen het bedrijf op te bouwen, maar toch besloot hij zijn onderbuikgevoel te volgen en van baan te switchen. Uiteindelijk besloot hij diverse trainingen te volgen en boeken te lezen op het gebied van zelfreflectie, coaching, management en leiderschap. Drie jaar later was 4Human een feit. Met dit bedrijf wil Rekers het potentieel uit mensen halen door hen uit te dagen en te prikkelen in hun ontwikkeling. "Als je doet wat je heel graag wil, bestaat er altijd een mogelijkheid dat je kunt falen. Dat zorgt voor een extra spanning en juist die spanning is een teken dat je het juiste pad volgt."

## VERTROUWEN

Het basisprincipe van ondernemerschap is vertrouwen. "Onze huidige maatschappij wordt gekenmerkt door overconsumptie, waardoor je steeds meer op relaties gaat letten. 80% van de consumenten wisselt van merk vanwege een onverschillige houding. Het gaat steeds meer om de gunfactor. Je wint het vertrouwen van klanten door goed naar hen te luisteren en niet te veel te zenden. Nederlanders zijn vaak heel rationeel en

functioneel. Zodra de koffie op tafel staat, komt men meteen ter zake. Het loont om elkaar eerst te leren kennen en een relatie aan te gaan. Daar kun je waardevolle informatie uit halen! Een ander kenmerk van onze maatschappij is dat we de neiging hebben om langs elkaar heen te kijken. Daarom moet je als ondernemer bij elk contact dat je legt elkaar recht in de ogen kijken. Binnen een seconde heeft iemand bepaald of hij of zij jou wel of niet mag." Gastvrijheid is volgens Rekers een dan ook voorwaarde voor succesvolle ondernemers. "Wanneer je die regel toepast, veranderen al je relaties."

## VISIE

Vanuit de zaal worden regelmatig vragen gesteld. Een van de deelnemers vraagt hoe je je medewerkers mee kunt krijgen in je visie. "De kern is het bespreken van zaken in je organisatie en daar afspraken over te maken", zegt Rekers. "Die afspraken vormen je meetinstrument en daar kun je je medewerkers op aanspreken. Een valkuil voor ondernemers is dat zij ervan uitgaan dat één keer uitleggen wat de bedoeling is voldoet, maar je moet dit juist blijven herhalen. Verder hebben we de neiging om mensen te snel aan te spreken op zaken die niet goed gaan. Doe je dat te vaak, dan gaat het juist de verkeerde kant op. Wanneer je een negatieve opmerking krijgt, heb je namelijk zeven positieve opmerking nodig om je gevoel weer op neutraal te krijgen. Spreek mensen daarom juist aan op het zichtbare goede gedrag en let daarbij op je houding en je taalgebruik. De juiste houding geeft een sterk signaal af dat je het oprecht meent. Woorden zoals probleem, lastig, moeilijk geven al meteen een negatief signaal."

## DROOMDOEL

Met de hand-out die de deelnemers van Rekers ontvangen, kunnen zij hun eigen doelstellingen formuleren en noteren. "Zorg dat je een droomdoel hebt: wat wil je halen in je omgeving. Als je dat duidelijk hebt, moet je dit gaan delen. Zodra mensen gaan vragen wanneer je je droomdoel gaat verwezenlijken, dat wordt het ook echt serieus en komen de mensen op je pad die je daarin verder brengen." De eerste stap is jezelf te definiëren en te kijken welke kernwaarden belangrijk zijn. Maximaal vijf waarden vormen jouw unieke identiteit. Door dichtbij je waarde te blijven, komen de mensen die daarbij passen vanzelf op je pad. Je kernwaarden bepalen ook de gedragsregels die ervoor zorgen dat je je doel bereikt. Rekers geeft twee controlevragen die ervoor zorgen dat je op koers blijft. "Vraag jezelf af wat je de afgelopen weken hebt gedaan om een bepaalde waarde in te vullen. En bedenk wat je gaat doen om een bepaalde waarde zichtbaar te maken. Plan daarvoor

bijvoorbeeld inspiratiemomenten in, want juist als je het druk hebt moet je daar aan werken."

Ten slotte geeft Rekers nog enkele tips mee:  
 -Vroeger was een eerste stap bij het oprichten van een ondernemen het doen van marktonderzoek. Maar door het huidige aanbod aan informatie blijf je hiermee aan de gang. Steek die energie in jouw boodschap.  
 -E-mail en telefoontjes zorgen dat je je focus verliest. Zorg dat je de momenten waarop je deze impulsen krijgt zoveel mogelijk beperkt, anders slib je dicht. Mensen die focus kunnen bewaren, zijn beste ondernemers.  
 -Zorg voor een goed financieel beleid.  
 -Doe vooral aan time-management.

***Benieuwd wat Frank Rekers voor jou kan betekenen? Meer informatie over zijn bedrijf vind je op [www.4human.nl](http://www.4human.nl).***

## DIT VONDEN DE DEELNEMERS ERVAN

"Heerlijk, zo'n ochtend voor mezelf. Het zorgt voor een stukje bewustwording en ik heb het idee dat ik gevoelsmatig op de goede weg zit. Die bevestiging is erg prettig."

"Het persoonlijke verhaal van Frank heeft me erg geraakt. Zelf ben ik al langer bezig met persoonlijke groei. Deze sessie is een stap in de goede richting. Ik moet focussen op wat belangrijk is, een doel stellen en het gewoon doen."

"Het is erg prettig om ervaringen uit te wisselen, dat zet je aan het denken. Zelf ben ik met bepaalde processen bezig. Ik vind het lastig om te bepalen wat mijn drive is en om focus te houden. Daar ga ik mee aan de slag."

"Ik dacht altijd dat ik erg goed luisterde naar de klant, maar de oefening tijdens de workshop was wel een eye-opener. Verder ga ik ruimte in mijn agenda maken en die ruimte ook besteden aan het bepalen van mijn kernwaarden."

"Het was een leuke, positieve workshop en het was interessant om met anderen over ondernemerschap te praten. Het is goed om na te denken over hoe je in het leven staat, want dat heeft impact op je rol als ondernemer. Ik heb voor mezelf opgeschreven dat ik meer vrije tijd in moet ruimen om met vrienden en familie af te spreken. Dat komt er nu niet van, maar dat wil ik wel graag."



# Het Arsenaal DOESBURG

## Zakelijk *in stijl*

Het Arsenaal Doesburg is een ideale locatie voor vergaderingen, workshops, congressen of andere zakelijke bijeenkomsten.



Gevestigd in de historische binnenstad van Doesburg is dit de uitstekende plek voor al uw bijeenkomsten.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

Lindy Balduk  
[lindy@arsenaal-doesburg.nl](mailto:lindy@arsenaal-doesburg.nl)



**Het Arsenaal Doesburg**

**Bezoekadres:**

**Kloosterstraat 15, 6981 CC Doesburg**

**[www.arsenaal-doesburg.nl](http://www.arsenaal-doesburg.nl)**

# “A WINNER IS A DREAMER, WHO NEVER GIVES UP”

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



**ONDER-NEEMSTER  
ANITA EELTINK,  
PRAKTIJK  
EFT-AALTEN**

Anita Eeltink wil mensen inspireren tot het nemen van eigen verantwoordelijkheid over hun mentale gezondheid. “Niet de file veroorzaakt stress, maar je eigen innerlijke reactie op die file. De file is slechts de trigger. Zo simpel

is het. Wie bereid is zo naar de wereld en zichzelf te (leren) kijken, is bij mij aan het goede adres.” Anita werkt met een praktische en eenvoudige tool: Emotional Freedom Techniques. “EFT is een methode die mensen óók bij zichzelf kunnen toepassen om hun eigen reactie op de file, de werkdruk, de schoonfamilie of de tandarts en dergelijke te beïnvloeden. Snel, praktisch en effectief. Dat vind ik belangrijk: dat je je eigen kracht (her)ontdekt én gebruikt.”

Zelf heeft Anita bij Frank Rekers een coachingstraject doorlopen. “Ik ben me bewust geworden van mijn zakelijke kanten en heb geleerd om minder spastisch te doen over geld. Maar ik heb tegelijkertijd ook geleerd dat het belangrijk is om dicht bij mijzelf te blijven. Het grootste inzicht is dat het allemaal een kwestie van DOEN is. En dus ook goed plannen!” Door een seizoen lang focus op haar bedrijf te hebben is er een e-training ontwikkeld, is haar netwerk groter geworden, is Anita meer zichtbaar en heeft ze zakelijke opdrachten gekregen voor onder andere workshops bij bedrijven en reïntegratiebegeleiding. “Frank is een prettige man op wie ik ook tussen de coachingsdagen terug kon vallen met praktische vragen. Inspirerend, toegankelijk en duidelijk.”

[www.eft-aalten.nl](http://www.eft-aalten.nl)

**FRANK REKERS,  
4HUMAN TRAINING,  
COACHING & ADVIES**



“Waar veranderingen zijn, zie ik vaak ongeduld. We hebben als mensen bij verandering de diepe behoefte aan duidelijkheid en zekerheid. Eigenlijk willen we weten hoe iets af gaat lopen. Maar keuzes gevoed door zekerheid leiden vaak af van wat je echt wilt. Keuzes vanuit zekerheid zijn andere keuzes en geven ander gedrag dan keuzes die voortkomen uit een droom en dat geeft daarmee ook een andere richting.

Anita heb ik ervaren als een gedreven ondernemer met het hart op de goede plek, maar ook zij was ongeduldig. Als ze belde en ik nam niet op, belde ze daarna nog een paar keer. Haar ontwikkeling lag dan ook op zowel zakelijk als op persoonlijk vlak. Dat gaat altijd samen.”

Anita bracht de lessen uit de coachingsessies in praktijk waardoor ze resultaten boekte. Ondertussen bleef ze dichtbij zichzelf en maakte op basis daarvan haar keuzes. “Dat is prettig om te ervaren, want als coach wil je niet dat mensen afhankelijk van je worden. Mandela zei ooit: “A winner is a dreamer, who never gives up”. Dat symboliseert Anita. Niet voor niets dat in haar praktijk op de muur staat: Wish, dream DO it.”

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

[www.4human.nl](http://www.4human.nl)  
[frank.rekers@4human.nl](mailto:frank.rekers@4human.nl)

# IN PERSON EN TIMING BUNDELEN DE KRACHTEN

In Person Personeelsgroep maakt sinds begin dit jaar onderdeel uit van Timing. Samen willen we de onbetwiste specialist in uitvoerend werk zijn. Om deze ambitie waar te kunnen maken is besloten om onze krachten te bundelen. In Person en Timing zijn met deze samenwerking de nummer 3 uitzender van Nederland!



Leslie Rietveld en Bram Twigt, franchise-ondernemers van de In Person vestigingen in Lichtenvoorde en Doetinchem

## FRANCHISE BLIJFT IN PERSON

De huidige In Person organisatie is verdeeld in eigen vestigingen en franchisevestigingen. Timing heeft besloten om met de eigen In Person vestigingen per oktober verder te gaan onder de naam Timing. De franchisevestigingen, waaronder onze vestigingen in Lichtenvoorde en Doetinchem, gaan door onder het In Person label. Wij zijn trots dat wij de naam In Person kunnen behouden en voortdragen. Graag praten wij u bij;

## WAT BETEKEN HET VOOR ONZE KLANT EN DE FLEXKRACHT?

In Person Lichtenvoorde en Doetinchem maken onderdeel uit van de In Person franchiseformule. Dit betekent dat wij blijven opereren onder het In Person-label en tegelijkertijd gebruik mogen maken van de nieuwe softwaresystemen en brede kennis van de beide partijen samen.

## OVER NAAR EEN NIEUWE ENTITEIT

Sinds oktober handelen wij onder twee nieuwe entiteiten; In Person Franchise en In Person Franchise Diensten B.V. Vanzelfsprekend zijn beide entiteiten NBBU lid/ABU volgend, SNA en VCU gecertificeerd.

## NIEUWE SOFTWARE EN VELONING

Ook gaan wij gebruikmaken van de systemen en mogelijkheden van Timing. Concreet wil dit zeggen dat we gaan werken met een nieuw softwaresysteem. Dit systeem geeft vele voordelen voor de urenverwerking en de verloning van de flexkrachten. In het 'In Person Portaal' kunnen klanten en flexkrachten alles snel en direct

digitaal terugvinden. De gewerkte uren kunnen digitaal geaccordeerd worden, waardoor ook de opdrachtgever inzage en grip heeft op de juiste verloning van zijn/haar flexkrachten.

Verder kunnen wij de opdrachtgever een Management Informatie tool aanbieden waarin uitgebreide rapportages in te zien zijn zoals: facturen, welke flexkrachten heeft u in dienst, aantal uitzenduren, tariefafspraken, uw vacatures die wij in behandeling hebben en nog veel meer.

## VERTROUWDE DIENSTVERLENING EN SERVICE

Uw contact, de service en dienstverlening met In Person Lichtenvoorde en Doetinchem blijft uiteraard 'In Person' zoals u die van ons gewend bent.

## WAAROM DOEN WE DIT

Door te kiezen voor één businessmodel voor beide labels, In Person Franchise en de eigen vestigingen van Timing, zijn we nog beter in staat om een goede invulling te geven aan de dienstverlening en service. De onder In Person vallende labels 68 Degrees en Persoonality hebben al een duidelijke focus in respectievelijk horeca en payroll, zij blijven dan ook onder hun eigen vlag opereren.

## WE ZIJN ER VOOR JOU

Heb je nog vragen of zijn er dingen onduidelijk? De deur van onze In Person vestigingen staan altijd voor je open. Uiteraard kun je ook via telefoon of mail contact met ons opnemen. We zijn er In Person voor jou!

## OOK DE CONTACTGEGEVENS VAN DE VESTIGINGEN VAN IN PERSON BLIJVEN HETZELFDE:

In Person Lichtenvoorde  
Rapenburgsestraat 19  
7131 CW LICHTENVOORDE  
0544 - 394 880  
06 - 224 144 86

In Person Doetinchem  
Terborgseweg 45A  
7001 GN DOETINCHEM  
0314 - 333 901  
06 - 226 358 05

# DE STERKSTE SCHAKEL TROFEE VAN DE ACHTERHOEK

De verkiezing van De Sterkste Schakel Verkiezing is een initiatief van het toonaangevende zakenmagazine Oost-Gelderland Business. De Sterkste Schakel spoort bedrijven op in de Achterhoek die service en klantvriendelijkheid als vanzelfsprekend beschouwen. De Sterkste Schakel is een bijzondere verkiezing. De kandidaten worden namelijk genomineerd door andere bedrijven. De uiteindelijke winnaar ontvangt de Sterkste Schakel Trofee. In het voorjaar van 2020 vindt de eerste uitreiking plaats tijdens de feestelijke Finaleavond.



WIE IS UW MEEST  
GEWAARDEERDE  
BUSINESSPARTNER?

## OP WEG NAAR DE FINALE

Het aanmeldformulier op de website [www.oostgelderlandbusiness.nl](http://www.oostgelderlandbusiness.nl) wordt al enthousiast ingevuld. Daarnaast benadert de organisatie van De Sterkste Schakel organisaties met de centrale vraag: "Wie is uw meest gewaardeerde businesspartner?" Bedrijven die zich weten te nomineren, ontvangen een vragenformulier van de jury. Zodra dit formulier ingevuld retour is gestuurd, behoort een bedrijf officieel tot de mededingers. De onafhankelijke juryleden van De Sterkste Schakel beoordelen alle kandidaten



nauwgezet. Hun oordeel leidt tot de benoeming van minimaal zes finalisten. De adviseur van de jury bezoekt de potentiële winnaars. Mede op grond van zijn bevindingen bepaalt de jury welk bedrijf De Sterkste Schakel Trofee 2020 in de wacht sleept.

## KLANT- EN GASTGERICHTHEID VOLGENS DE JURY

De onafhankelijke jury van De Sterkste Schakel hanteert een brede definitie van klantgerichtheid.

De criteria zijn gebaseerd op de volgende thema's:

- luisteren naar en inspelen op wensen en behoeften;
- creatieve oplossingen met meerwaarde;
- slagvaardig handelen;
- service en dienstbaarheid;
- het managen van verwachtingspatronen;
- commercieel blijven.

De juryleden benadrukken dat het verlenen van een goede service niet alleen de juiste beroepshouding vereist, maar ook de juiste vaardigheden. "De servicegraad bepaalt niet zelden het lot en de reputatie van een onderneming. Klantgerichtheid gaat verder dan respect en betrokkenheid. Klantgerichtheid gaat vooral om de pure bezieling om problemen voor klanten op te lossen."

Op de website [www.oostgelderlandbusiness.nl](http://www.oostgelderlandbusiness.nl) kun je alle actuele ontwikkelingen rondom De Sterkste Schakel op de voet volgen. Je treft daar onder meer een overzicht aan van alle genomineerde bedrijven.

# PARTICIPATIEWET ZORGT VOOR LACUNE IN DE WAB



De Wet arbeidsmarkt in balans (WAB) is een feit en wordt ingevoerd op 1 januari a.s. De WAB wil paal en perk stellen aan de flexibiliteit van de arbeidsmarkt. Vooral kleine werkgevers, die niet beschikken over een HR-specialist, vinden dit lastige materie en wachten veelal af op wat er gaat komen. Maar dat is niet verstandig.

Het doel van de wet is om 'de kloof tussen vast en flex te dichten' en met de invoering van de WAB worden enkele nadelige effecten van voorgaande Wet Werk en Zekerheid gerepareerd. Veel werkgevers zien hierin voordelen. Maar heeft elk voordeel ook zijn nadeel? Deze column leent zich niet om uitvoerig op de technische aspecten van de nieuwe wet in te gaan en het internet staat intussen vol over de WAB. Een paar aspecten wil ik er toch uitlichten.

- Het ontslagrecht wijzigt. Werkgevers kunnen voortaan iets makkelijker afscheid nemen van een medewerker. Daar staat tegenover dat medewerkers vanaf de eerste werkdag al aanspraak maken op een transitievergoeding, maar die wordt gemiddeld wel lager.
- De huidige ketenregeling wordt weer verruimd van drie tijdelijke contracten in twee jaar, naar drie tijdelijke in drie jaar, alvorens een vast contract ontstaat.
- Bedrijven die veel werken met oproepcontracten moeten opletten! Werkgevers moeten oproepkrachten uiterlijk vier dagen voor de aanvang van de werkzaamheden oproepen. En binnen die vier dagen geldt: oproepen, is oproepen! U betaalt, ook als u daarna besluit dat de oproepmedewerker niet of op andere tijden nodig is. Oproepen moet ook schriftelijk of elektronisch plaatsvinden, aldus de wet. Een telefonische oproep voldoet niet meer. Ook dat is een groot verschil met hoe het nu vaak gaat. Voor bedrijven die afhankelijk zijn van (veel) publiek en waar oproepen vaak op het laatste moment aan de orde is, zoals de horeca, kan dat best problematisch worden. Ook mag oproepen niet meer oneindig en heeft de medewerker na twaalf maanden recht op een definitieve aanstelling.

Kortom de nieuwe wet heeft op dit onderdeel behoorlijke gevolgen voor de bedrijfsvoering en planning van de werkgever. Afwijken mag; maar alleen als daar bij de cao andere afspraken over gemaakt worden.

En juist dat kán serieus negatieve gevolgen hebben voor de kansen op werk voor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt, al dan niet als gevolg van een arbeidshandicap. Sinds vier jaar is deze doelgroep onder de Participatiewet gebracht. Maar de Participatiewet kent geen cao. Werkgevers omarmen de doelgroep gelukkig steeds meer. Daar hebben we in deze columns al veel voorbeelden van laten zien. Maar zij kiezen daarbij vaak voor een flexibele invulling, waaronder de payroll-constructie. En juist die wordt door de WAB weer aanmerkelijk duurder.

Ik geloof niet dat de wetgever met de invoering van de WAB heeft bedoeld om een doelgroep buiten spel te zetten. In tegendeel! Maar dit lijkt wel een lacune in de nieuwe regelgeving te worden. Is een aanpassing van de wet en/of een cao voor de Participatiewet dan de oplossing? Dat zijn politieke vraagstukken.

En uw vraagstukken? Daarover blijven we graag met u in gesprek, juist nu de WAB in aantocht is!

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

**Leon ten Have, accountmanager Werkgeversservicepunt Achterhoek**

# 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 warmtekrachtinstallaties installeert of hoe je windmolens onderhoudt.

VNO-NCW Achterhoek wil 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 beroepsonderwijs en hoger onderwijs.

## STERA-LEERROUTE

Een mooi voorbeeld hiervan is de STERA-Leerroute voor vmbo-leerlingen. Tien vmbo-scholen in de Achterhoek vormen samen met het bedrijfsleven, vier opleidingsbedrijven en het ROC een netwerk van opleidingsplaatsen, waardoor deze vmbo-scholen hun leerlingen elk technisch keuzevak naar wens, kunnen aanbieden. Bijzonder aan STERA (Smart Technical Education Regio Achterhoek) is dat de leerlingen niet alle lessen volgen in de theorie- en praktijklokalen van de vmbo-school, maar een belangrijk deel van de opdrachten uitvoeren bij de bedrijven, onder begeleiding van ervaren beroepsmensen. Hierdoor maken de leerlingen ook kennis met de nieuwste ontwikkelingen in de techniek en kunnen zij ervaren hoe het is om in 'de echte' praktijk te werken aan concrete opdrachten. VNO-NCW Achterhoek is lid van de STERA-stuurgroep en nodigt bedrijven van harte uit te participeren in dit project.

## HYBRIDE DOCENTEN

Naast de STERA-Leerroute kunnen ondernemers en werknemers er ook voor kiezen om gastdocent te worden of 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

## AGENDA VNO-NCW ACHTERHOEK

Donderdag 12 december 2019  
Bedrijfsbezoek bij Het Internet Huis  
Tijd: vanaf 19.00 uur  
Locatie: Het Internet Huis, Doetinchem

Woensdag 15 januari 2020  
Nieuwjaarsbijeenkomst Achterhoek, i.s.m. Jong Management  
Tijd: vanaf 19.00 uur  
Locatie: De Steck, Doetinchem

Donderdag 23 januari 2020  
Middelpunt Midwinterwandeling  
Uitwaaien, wandelen én netwerken  
Tijd: vanaf 14.00 uur  
Locatie: volgt

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.

## SAMENWERKING

VNO-NCW Achterhoek en MKB-Nederland Midden vinden dat de overheid instroom van hybride docenten moet stimuleren en faciliteren en werkt zelf ook waar mogelijk samen met het onderwijs om de relatie onderwijs-arbeidsmarkt te verbeteren. Op 13 november organiseerde VNO-NCW Achterhoek samen met ROC Graafschapcollege en Achterhoek VO een Diner Pensant over 21e eeuwse vaardigheden en de match tussen studenten en bedrijfsleven. Voorafgaand hebben studenten Achterhoekse bedrijven gevraagd wat de wederzijdse beelden en verwachtingen zijn om zo tot een dialoog te komen. Dat is voor de onderwijspartijen input voor de wijze waarop ze het onderwijs moeten inrichten.

## CONTACTPERSOON

Wilma Elbertsen, regiomanager  
VNO-NCW Achterhoek  
elbertsen@vno-ncwmidden.nl



## DUURZAAMHEIDS-STIMULERINGSLENIING VOOR KLEINE EN MICRO-ONDERNEMINGEN

Vanaf eind 2019 komt er een stimuleringslening beschikbaar voor kleine en micro-ondernemingen binnen de gemeente Doetinchem. Met deze lening wordt het voor kleine en micro-ondernemingen nog aantrekkelijker om ook duurzaam te investeren in hun bedrijfsgebouwen. Deze duurzame investeringen dragen bij aan een lastenverlichting voor deze ondernemingen en daarnaast aan de ambitie energieneutraal in 2030. Een kleine onderneming is een onderneming waar minder dan 50 personen werkzaam zijn en waar de jaaromzet de 10 miljoen euro niet overschrijdt. Een 'micro onderneming' is een onderneming waar minder dan 10 personen werkzaam zijn en waar de jaaromzet de 2 miljoen euro niet overschrijdt. De looptijd van de lening is 15 jaar voor een leenbedrag van minimaal € 5.000 tot maximaal € 50.000. Er wordt gerekend met een rentepercentage van 1,6%. Daarmee is de lening voor kleine en micro-ondernemingen financieel gunstig. De stimuleringslening volgt in aansluiting op het project Doetinchem Onderneemt Duurzaam waarbij bedrijven een gratis energiescan krijgen aangeboden. Wanneer ondernemers meedoen met dit project moeten zij binnen een jaar de energiebesparende maatregelen uit de scan doorvoeren. Door het beschikbaar stellen van de stimuleringslening wordt meedoen aan het verduurzamen van de onderneming nog eenvoudiger en aantrekkelijker. Het beantwoordt alle vragen over de lening. Het loket voert sinds 1 januari 2018 ook al de stimuleringslening voor particulieren en non-profit organisaties uit. Het Energieloket beoordeelt uiteindelijk of de aanvrager in aanmerking komt voor de lening. Is dit zo, dan gaat de aanvraag door naar Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland die de lening verstrekt. [info@verduurzaamenergieloket.nl](mailto:info@verduurzaamenergieloket.nl)

## DEEL JE NIEUWS MET OOST-GELDERLAND BUSINESS!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Oost-Gelderland Business publiceert dit graag op de website! Heb je een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via [sofie@vanmunstermedia.nl](mailto:sofie@vanmunstermedia.nl).

## PHILIPSEN ACCOUNTANTS SLUIT ZICH AAN BIJ STOLWIJK KENNISNETWERK

Met ingang van 1 januari 2020 sluit Philipsen Accountants | Adviseurs zich aan bij Stolwijk Kennisnetwerk en gaat het kantoor verder onder de naam Stolwijk Philipsen. Met behulp van de in het kennisnetwerk aanwezige specialismen, expertises en faciliteiten zullen de kantoren zich gezamenlijk verder ontwikkelen in hun rol als klantgerichte dienstverleners in de regio's Nijmegen, Arnhem, Maas en Waal, Liemers en Achterhoek. "Enthousiast!", is het eerste wat Rianne Sengers, partner bij Philipsen Accountants | Adviseurs, roept over deze samenwerking. "Hierdoor krijgen we meer innovatiekracht en een grotere bron aan kennis en professionals waaruit we kunnen putten. We kunnen vanuit meer gezichtspunten en disciplines op de vragen en wensen van onze klanten reageren. Bovendien krijgen we er flink wat collega's bij om mee te sparren en om kennis mee te delen. Dit, terwijl onze service-gerichte, persoonlijke en betrokken werkwijze gewoon hetzelfde blijft." Daarnaast biedt de toetreding tot Stolwijk Kennisnetwerk volgens Rianne ook voordelen als het gaat om groeiende aantrekkingskracht op de arbeidsmarkt. Ook Diana Aalderink, kantoordirecteur bij Stolwijk Kennisnetwerk, ziet veel voordelen. Stolwijk Kennisnetwerk opereert vanuit kantoren in Doetinchem en Zevenaar. Philipsen is actief in de aanpalende regio. Diana: "Wij hebben specialisten en breed georiënteerde adviseurs in huis. Zij ondersteunen onze klanten, naast accountancy en fiscaliteit, op het gebied van HRM, IT, business intelligence, procesoptimalisatie, fusie & overname en herstructurering. Al deze kennis willen wij graag breder verspreiden. De samenwerking met Philipsen maakt dit mogelijk." Vanaf 1 januari draagt Philipsen dus de naam Stolwijk Philipsen. Met deze naamswijziging is het kantoor duidelijk herkenbaar als lid van Stolwijk Kennisnetwerk. Als gevolg van deze nieuwste samenwerking telt Stolwijk Kennisnetwerk zo'n 175 professionals, hoofdzakelijk actief in Gelderland en Noord-Brabant.



HELMING HOVENIERS

# EEN TOTAAL- OPLOSSING VOOR UW TUIN

Een vakkundig en gedreven team van hoveniers, dat is de kern van Helming Hoveniers. Geboren en getogen Gaandernaar Patrick Helming wist al heel vroeg dat hij 'iets' met tuinen wilde gaan doen. Op advies van zijn vader besloot hij om naar de LATS in Doetinchem te gaan en daar de opleiding hovenier te gaan volgen. Een hele goede keus, want na deze opleiding ging hij in Nijmegen verder studeren in dit vakgebied.

“Al op jonge leeftijd hielp ik mee bij mensen in de tuin en ik vond het erg mooi. Na een tijdje als weekendhulp bij een tuincentrum begon ik op zaterdag met mijn eigen hoveniersklussen.”

Na acht jaar bij een hovenier te hebben gewerkt, koos Helming ervoor om in 2008 een eigen bedrijf te starten. “Op een bepaald moment moet je de stap gewoon zetten. Mijn eerste klus was bij een bekende van me die een hele grote tuin heeft. Aanhangers vol met groenafval heb ik opgeruimd, een hekwerk geplaatst, straatwerk gemaakt, nieuw gazon gelegd, bomen en struiken geplant en de tuin heel mooi opgeleverd. In die maanden ben ik ook gaan zoeken naar nieuwe klanten, want behalve deze ene opdracht had ik toen nog niets. Gelukkig ken ik veel mensen in de om-

geving Gaanderen en langzaamaan werden me veel mooie klussen gegund.”

Na een jaar hard werken nam Helming zijn eerste collega aan. Inmiddels bestaat het vakkundig team uit vijf mensen. “Als het kan werk ik zelf ook mee, want dan hou ik er ook gevoel bij. Het liefst wil ik groeien naar vier teams van twee hoveniers, dan kan iedereen zelfstandig werken en krijgen ze vertrouwen en verantwoordelijkheid mee. Daarnaast loopt er altijd wel een stagiair mee, vaak zijn het ook jongeren die net even wat meer ondersteuning nodig hebben. Het is heel mooi om te zien hoe deze jongeren gepassioneerd groeien in het vak.”

De vrouw van Patrick neemt steeds meer kantoorwerk van Patrick over, zodat hijzelf

meer onderweg naar klanten is en als het kan zelf ook in de tuin bezig is. “Vaak werken we met een onderhoudspakket, waarbij we periodiek de tuin onderhouden. De werkzaamheden bepalen we samen met de klant en de klant weet dat we langskomen. Dit werkt voor iedereen prettig en zorgt ook voor ons voor een stabiele planning. Doordat we vaak (meestal één tot vier keer per maand) onderhoud plegen, blijft de tuin mooi in bloei.”

## JONG MANAGEMENT

In 2012 werd Helming lid van Jong Management. “Diverse mensen attenderden me op deze vereniging maar het leek me helemaal niets. Ik dacht dat het allemaal jonge directeurs in pakken en dikke auto's zouden zijn en dat past helemaal niet bij mij. Maar al heel snel bleek mijn vooroordeel totaal niet waar te zijn. Ik ben nu al vele jaren lid en hoewel ik door mijn werk en mijn recente grote verbouwing van mijn eigen woonhuis niet altijd aanwezig ben, vind ik altijd fijn om er weer te zijn. Hier leer ik mensen kennen buiten mijn eigen netwerk die zakelijk en privé in eenzelfde levensfase zitten.”

[www.helminghoveniers.nl](http://www.helminghoveniers.nl)  
[www.jongmanagement.nl/kringen/achterhoek](http://www.jongmanagement.nl/kringen/achterhoek)

# TOPLOCATIES IN OOST-GELDERLAND



## Proef het buitenleven à la Carte ontbijten, lunchen of dineren in Plattelandse sfeer!



Reserveren kan via 0314 65 14 24

Langeboomsestraat 5, Vethuizen • Montferland • [www.hotelcarpediem.nl](http://www.hotelcarpediem.nl)



Accommodatie voor  
training, vergader,  
en recreatiegroepen  
in Gaanderen.



Informatie:  
06-44115569 -  
[www.bongerd.eu](http://www.bongerd.eu)

# Rezonans

## Geschikt voor:

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

## Adresgegevens

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

## Uitspanning 't Peeske

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

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

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

Bel voor meer informatie 0316 - 532804 of bezoek onze internetsite [www.peeske.nl](http://www.peeske.nl)

uitspanning  
t Peeske



**'t Boshuis**  
Fam. Rietman...

het Betere Boshuis Bed  
Sterk in Tent(huis) vakanties

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

Boshuisweg 8 - 7233 SE Vierakker  
Tel. 0575 - 44 13 02 [www.tboshuis.nl](http://www.tboshuis.nl)

## Buiten Inzicht

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

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

Koningsweg 8  
7255KR Hengelo gld  
0575-470086  
info@buiteninzicht.nl  
[www.buiteninzicht.nl](http://www.buiteninzicht.nl)

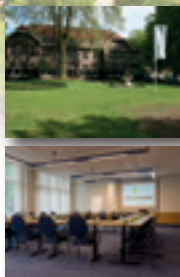


## Landgoed Ehzerwold

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

Tegen deze achtergrond is uw vergadering, trainingsweekend, conferentie of presentatie een unieke belevenis. Meer info over mogelijkheden en vergaderarrangement, kijk op [www.ehzerwold.nl](http://www.ehzerwold.nl).

**LANDGOED EHZERWOLD**  
Ehzerallee 14 - 7218 BS ALMEN  
T: 0575-431143 - I: [www.ehzerwold.nl](http://www.ehzerwold.nl)



Hotel Landgoed  
**Ehzerwold**  
Natuurlijk goed

## Landhuis de Bevermeer

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

Bevermeerseweg 12 - Angerlo  
T 088 4530542  
E [info@landhuisdebevermeer.nl](mailto:info@landhuisdebevermeer.nl)  
I [www.landhuisdebevermeer.nl](http://www.landhuisdebevermeer.nl)



Gelders  
**GROENLAND**

groensaccommodaties en meer...

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

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



**GRAND-CAFÉ RESTAURANT GROESKAMP**  
Koopmanslaan 3 - 7005 BK Doetinchem - T: 0314-370480  
E: [info@groeskamp.nl](mailto:info@groeskamp.nl) - I: [www.groeskamp.nl](http://www.groeskamp.nl)



HOTEL LANDGOED EHZERWOLD: 'NATUURLIJK GOED!'

# "VEELZIJDIG, SFEERVOL, GASTVRIJ"

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

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

## ZIEKENHUIS

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

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

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

## VOOR EN NA

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

53



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

### ONTHAASTEN EN ONTZORGEN

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

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

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

### VEELZIJDIG

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

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





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

#### KASSEN

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

“NATUURLIJK ZIJN ER VOLOP  
VERGADERARRANGEMENTEN, MAAR  
WIE IETS SPECIAALS WIL IS HIER ZEKER  
OOK AAN HET JUISTE ADRES”



ELSBETH VAN LIENDEN (THE PINK WALNUT) OVER HIGH LEVEL COACHING

# "EEN TRAJECT IS NIET VOOR IEDEREEN WEGGELEGD"

Verandering is de enige constante sprak de Griekse filosoof Heraclitus duizenden jaren geleden en die uitspraak geldt nog steeds. Maar verandering vraagt om een andere mindset van leiders en managers, de personen die verandering in gang moeten zetten en vast moeten houden. Vandaar dat de quote van Bernard Shaw 'Those who cannot change their minds cannot change anything' een prominente plaats kreeg op de website van coachingsbureau The Pink Walnut van Elsbeth van Lienden.



Elsbeth van Lienden runt na een lange carrière als HR-manager in de top van bedrijven al sinds 2006 haar eigen bureau voor inspirerend leiderschap. "Daar bewoog ik me dagelijks in besturen en directies van bedrijven, ik zag hoe ze accepteerden, hoeveel moeite ze soms hadden om gevoel en gedrag op dezelfde lijn te krijgen, om om te gaan met de druk en verantwoordelijkheid van hun baan. Ik zag consultants komen en gaan, maar er veranderde niets, zo snel als ze de deur uit waren verviel iedereen weer in oude patronen. Terugvallen in oude systemen is fijn, het voelt veilig. Dat waren belangrijke ervaringen. Daarnaast heb ik continu geïnvesteerd in studie van coachingstechnieken, het brein, de focus, emoties, resultaat, intuïtie, en spirituele kennis. Toen was ik klaar voor de start van The Pink Walnut. Die naam? Het kwam uit de lucht vallen en bleek onderscheidend. Roze is zowel een zachte als krachtige kleur en wanneer je naar een walnoot kijkt kun je daar twee hersenhelften in zien. Want ons brein is altijd bepalend, daar gebeurt het."

**"IK ZAG  
CONSULTANTS  
KOMEN  
EN GAAN,  
MAAR ER  
VERANDERDE  
NIETS"**

## EEENZAAM BEROEP

Van Lienden ziet in die twee hersenhelften ook het symbool van tegenstrijdigheid waar veel ondernemers mee worstelen. "Bijvoorbeeld het verschil tussen het bewuste en onbewuste en het spel dat je hersenen met je kunnen spelen. Ze laten je denken dat wat je denkt goed is en daar houd je dan aan vast. Dat is niet effectief, zo zet je geen verandering en groei in gang." Ze coacht leiders die wel willen veranderen. "Ondernemen is een eenzaam beroep. Je omgeving vindt dat je succesvol bent, maar is dat ook zo? Dan hebben gedreven en ambitieuze ondernemers behoefte aan een veilige plek, waar zij ongestoord en in gegarandeerde discretie hun gevoelens kunnen delen. Er komen vraagstukken aan de orde die cliënten niet met anderen kunnen delen, tijdens de coaching kunnen zij zeggen wat ze echt denken en voelen. Zij kunnen eerlijk zijn, dat is moeilijk en daar help ik ze bij. Soms kunnen vreemde ogen dwingen, worden ze geconfronteerd met vragen die niemand anders hen durft te stellen. Cliënten

worden zich tijdens zo'n traject bewust van de patronen die hen in hun greep houden en dat is in feite het startpunt voor verandering, vanaf dat moment kun je stappen maken. Zo'n traject is niet altijd comfortabel, soms zelfs confronterend, maar als je daar doorheen bent wordt een nieuwe situatie ook voor je brein een veilige situatie. Dan heb je verandering in gang gezet." De high level coachingstrajecten strekken zich vaak over een langere periode uit. "Je onbewuste cirkels doorbreken gaat snel, de nieuw gecreëerde 'jij' van blijvende aard laten zijn vergt simpelweg tijd en doorzettingsvermogen. Daarnaast zien coachees nieuwe mogelijkheden, die ook weer nieuwe vraagstukken oproepen. Dan is het mooi dat we ook hiervoor de tijd hebben."

#### COACHING WERKT

Dan is het begin gemaakt. De ondernemer heeft zijn gedachten opnieuw geformuleerd, weet waar hij naartoe wil en kent de weg ernaartoe. "De volgende stap is richting geven aan medewerkers, zorgen dat zij de veranderingen begrijpen en omarmen. Een standpunt innemen, daar willen we naartoe, zo gaan we dat doen, wie doet mee? Dat is ook wat medewerkers van hun inspirerende leider verwachten. Communicatie is cruciaal, praten over elke situatie, niet uitstellen, maar meteen tijd nemen om elk potentieel probleem het hoofd te bieden." Van Lienden ziet dat haar coachingstrajecten resultaat opleveren. "Het heeft impact, vaak niet alleen zakelijk maar ook privé, want hoe je iets doet, zo doe je uiteindelijk alles. Onze resultaten zul je niet in allerlei testimonials tegenkomen, discretie is voor ons erg belangrijk, want ondernemers moeten hier volledig zichzelf kunnen zijn. Dat het werkt blijkt ook uit de vervolgoopdrachten die we krijgen, volledig door mond-tot-mondreclame en aanbevelingen van tevreden ondernemers."

#### INTAKE

Nederland loopt over van de coaches, trainingen, teambuildingsactiviteiten en happymanagers. Het lijkt soms wel of de helft van Nederland wordt getraind door de andere helft. "Dat zag ik ook al tijdens mijn werk als HR-manager. We werden soms gek van de hypes, maar daar geloof ik helemaal niet in. De focus moet liggen op de kern, op de manier waarop je naar jezelf en naar de wereld kijkt. Ik noem altijd het voorbeeld van twee schoenverkopers die op een eiland belanden waar iedereen op blote voeten loopt. De een zegt: shit, hier kan ik niks verkopen,

**"CLIËNTEN  
WORDEN ZICH  
TIJDENS ZO'N  
TRAJECT BEWUST  
VAN DE PATRONEN  
DIE HEN IN  
HUN GREEP  
HOUDEN EN DAT  
IS IN FEITE HET  
STARTPUNT VOOR  
VERANDERING"**

de ander denkt hoera, hier hebben ze nog geen schoenen, hier kan ik mijn hele handel kwijt. Dat is context, instelling en mindset en meestal onbewust. Daar is het coachingstraject voor bedoeld, om die dingen naar boven te halen en blijvend te veranderen."

Een traject start altijd met een intake. "Een coachingstraject van The Pink Walnut is high level coaching, dat is niet voor iedereen weggelegd. De coachee moet bereid zijn te doen wat nodig is, instructies opvolgen en niet weglopen voor lastige vragen. Je moet bereid zijn om vooral naar jezelf te kijken, inzicht zien te krijgen in de manier waarop je zelf acteert en de gevolgen die dat heeft voor je omgeving en je bedrijf. Dan moet je ook nog bereid zijn om de vastgeroeste patronen die we ontdekken te doorbreken. Dat is serieus werk, de lat ligt hoog, maar de voldoening is dan ook groot. Dat geldt overigens ook voor ons. Ik ben nooit klaar, de vraagstukken lopen enorm uiteen en dat houdt het werk uitdagend. Er is in dit werk geen automatische piloot, elke casus is anders, samen werk je naar een vooraf besproken doel toe. En dat maakt het ongelooflijk boeiend!"

*thepinkwalnut.com*



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.”

## ECHE 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 ontplooiën. 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 ontplooien 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, blijf 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

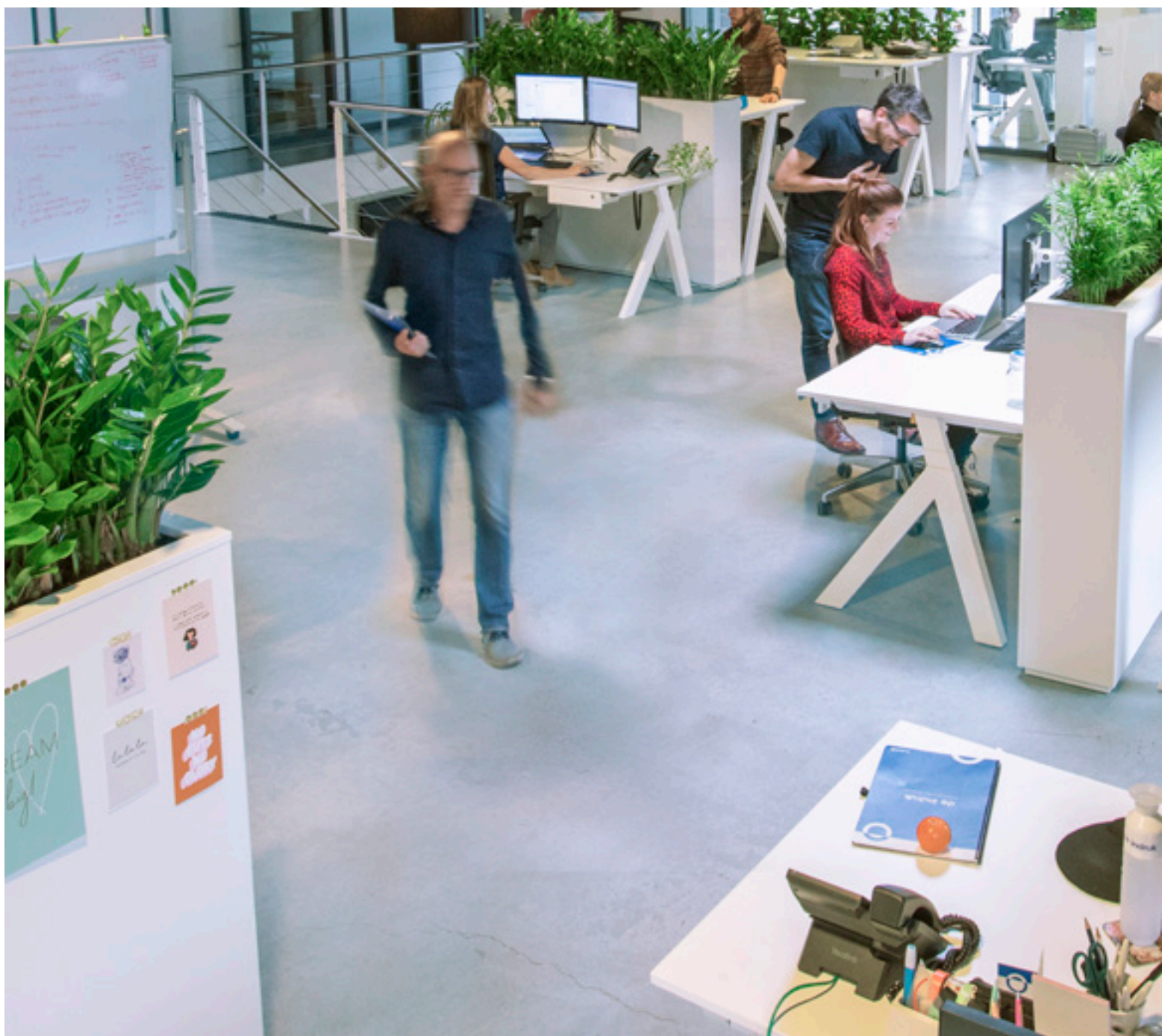
Bij de onderscheiding hoort voor Kaptein de verantwoordelijkheid om vrouwelijk ondernemer-

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 quotum 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



# “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."

62

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 twijfelen 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.”

#### KOUDWATERVREES VOOR MARKETING

Onderschatten veel ondernemers de voordelen van marketing en zien zij vooral de nadelen? “Het lastige is, dat de kosten voor de baten uit gaan. 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 denkwerk 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!”



## ONDERNEMER MIST GOEDE, ONAFHANKELIJKE ADVISEUR VOOR EXTERNE FINANCIERING

Maar liefst 35 procent van de Nederlandse ondernemers heeft moeite met het vinden van een degelijke, onafhankelijke adviseur voor externe financiering. Dit blijkt uit onderzoek van Caple en Sherloq onder 372 ondernemers met meer dan tien mensen in dienst. Bijna twee derde van de ondervraagden geeft aan extra te willen betalen voor extern advies over financiering. Een grote meerderheid van de ondernemers (59 procent) geeft in het onderzoek aan dat zij advies nodig hebben bij het aantrekken van financiering. Onder jonge ondernemers zegt maar liefst twee derde hulp nodig te hebben bij het krijgen van kredieten. Een groot gedeelte van de ondernemers kan geen geschikte externe adviseurs vinden. Bij wie winnen ze op dit moment dan hun advies in? Bijna vier of de vijf ondervraagden zegt dat de eigen accountant/financieel adviseur het eerste aanspreekpunt voor financieel advies is. Daarnaast leunt meer dan de helft sterk op de huisbankier. 58 procent zegt voor advies over financiering op de bank te vertrouwen. Maar bankfinanciering behoort echter lang niet altijd tot de mogelijkheden en de financiële advisering van de accountant en bank is niet genoeg. Zo vinden twee op de vijf van hen dat ze op dit moment te weinig proactief advies krijgen. Aan de financiële kennis van de accountant/financieel adviseur zal het echter niet liggen. Zo zeggen zeven op de tien ondervraagden dat deze voldoende op de hoogte is om hen van gedegen advies te kunnen voorzien.

## GAZELEY START ONTWIKKELING FASE I G-PARK ZEVENAAR

Gazeley, een van de grootste investeerders en ontwikkelaars van logistieke warehouses en distributieparken ter wereld, is begonnen met de bouw van fase I van G-Park Zevenaar; twee nieuwe warehouses met een totaal oppervlak van ca. 52.000 m<sup>2</sup> bvo, gelegen op businesspark 7Poort, in Zevenaar. De twee warehouses van elk 26.000 m<sup>2</sup> bvo worden gebouwd om de beschikbare opslagruimte te optimaliseren met een vrije hoogte van 12 meter, 50 overheaddeuren, 4 levellers en 141 parkeerplaatsen. De twee warehouses zijn gereed voor gebruik in het derde kwartaal van 2020. Beide warehouses zullen worden ontwikkeld volgens de BREEAM Excellent certificering. Het project zal 100% elektrisch worden uitgevoerd waarbij zonnepanelen op het dak veel van de gevraagde energie kunnen leveren. De warehouses zijn zeer duurzaam; ze zijn zeer voordelig in gebruik en onderhoudsvriendelijk. Ze passen verder binnen Gazeley's toezegging om de CO<sub>2</sub> uitstoot te verminderen, energie- en waterverbruik te reduceren, gebruik te maken van gecertificeerde en gerecyclede bouwmaterialen en zo veel mogelijk in te zetten op hernieuwbare energie. G-Park Zevenaar is gesitueerd binnen Business Park 7Poort in de regio Arnhem/Nijmegen. Het ligt strategisch vlakbij de snelwegen A12 en A15 en maakt deel uit van een groter logistiek gebied genaamd Logistics Valley. Dit gebied verbindt twee mainports in Nederland, namelijk de haven van Rotterdam en Amsterdam Airport Schiphol met de Duitse Rijn-Roer vallei.

## GENAP UIT 'S-HEERENBERG EEN VAN TIEN WINNAARS ORANJE HANDELS-MISSIEFONDS 2019

Eind oktober zijn tien Nederlandse bedrijven uitgeroepen tot winnaar van het Oranje Handelsmissiefonds 2019. De winnaars zijn gekozen uit ruim 250 inschrijvingen en zijn geselecteerd op basis van de kracht van hun product of dienst, ambities en de motivatie om te starten of uit te breiden in het buitenland. De ondernemers krijgen een jaar lang ondersteuning bij het realiseren van hun exportambitie. Het fonds is een initiatief van ING, KLM, evofenedex, MKB-Nederland en het ministerie van Buitenlandse Zaken in samenwerking met de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Deze partners helpen voor het zevende jaar op rij tien mkb-bedrijven met het uitbreiden van hun buitenlandse netwerk door hun ervaring en kennis op het gebied van internationaal zakendoen. Het fonds heeft de afgelopen zes jaar al meer dan zestig ondernemers ondersteund met een persoonlijk programma om voet aan de grond te krijgen in het beoogde exportland. Een van de gelukkige winnaars is Genap ('s-Heerenberg), specialist op het gebied van wateropslagsystemen, folieconstructies en folietoepassingen in de tuin- en landbouw ten behoeve van grond-, weg- en waterbouw. De internationale ambitie voor Genap ligt in India.

## vertrouwd & verzekerd

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

SINCE 1913



H. JANSEN ASSURANTIE GROEP

BEDRIJVEN  
PARTICULIEREN  
PENSIOENEN  
HYPOTHEKEN

Postbus 84 7100 AB Winterswijk | Groenloseweg 36 7101 AJ Winterswijk  
T +31 (0) 543 551500 | info@hjansen.nl | www.hjansen.nl



# OOST-GELDERLAND BUSINESS BEDRIJFSWAGENTESTDAG





# HET NUTTIGE EN HET AANGENAME

De tijden dat lichte bedrijfswagens uitsluitend als gereedschap werden beschouwd, liggen achter ons. Praktische eigenschappen, vele configuratiemogelijkheden en een lage kilometerkostprijs blijven zwaarwegende argumenten, maar uitstraling, comfort, bedieningsgemak, prestaties en milieubelasting helpen steeds meer de keuze van ondernemer te bepalen. De bedrijfswagentestdag van Oost-Gelderland Business op 29 oktober bood hen een nadere kennismaking met verschillende modellen.



## DEELNEMERS

Plusbus Zevenaar/Doesburg, Theo van Leeuwen  
SBC Benelux, Jan Pietersen  
Kroft Ecoservices, Erwin van der Kroft  
Profi Dak Beveiliging, Michel Mondt  
Profi Dak Beveiliging, Raymond Peters  
Ays HR Solutions, Richard Huls  
Ays HR Solutions, Martine Broer  
Uw Droom Onze Klus, Rob de Graaf

## DEALERS

Herwers Nissan, Ton Wolters  
Herwers Renault, Ton Wolters  
Schouten Doetinchem, Marco Menke  
Wensink Automotive, Jelle ter Voert  
Wensink Automotive, Marco Roelofsen

## LOCATIES

The Hunting Lodge, Rozendaal  
Carwash & Co, Doetinchem  
De Luifel, Ruurlo

## TESTAUTO'S

Mercedes-Benz eVito  
Mercedes-Benz Sprinter  
Nissan e-NV200  
Renault Kangoo Z.E.  
Renault Trafic  
Renault Master Z.E. (alleen demonstratie)



# NISSAN E-NV200

DEALER: HERWERS NISSAN AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: TON WOLTERS

## ERWIN VAN DER KROFT:

"In het algemeen een prima product hoor, zeker voor zijn prijs. De Nissan e-NV200 ziet er zowel van binnen als van buiten netjes uit en biedt genoeg laad- en opbergruimte, alleen komt de cabine wat krap over. Prestaties, wegligging, remmen en vering zijn wat mij betreft perfect voor elkaar."

## ROB DE GRAAF:

"Het design maakt een sobere indruk, ook in de cabine. Wel beschikt het dashboard over een intuïtief te bedienen navigatiesysteem met een helder beeldscherm, bovendien vind ik de

twee schuifdeuren en de achteruitrijcamera heel nuttig. Rijden verloopt, ondanks beperkte prestaties, prima."

**"LIJKT UIT EEN  
HOGERE KLASSE."**

## THEO VAN LEEUWEN:

"Mede door de goede onderstelafstemming lijkt alsof je met een voertuig uit een hogere klasse onderweg bent. Zet hem trouwens niet in de

eco-stand, want dan haalt hij de fut eruit. De doordacht ingerichte cabine mist een axiaal verstelbaar stuur, maar heeft een leuk ontwerp, net als de koets."

## MARTINE BROER:

"Erg handig dat deze Nissan aan twee zijkan- ten te beladen valt. Het design oogt ietwat rommelig, met een mix van ronde en vierkante vormen. Rijden voelt als bij een personenwa- gen, al gaat het besturen nogal licht. Je hebt veel voorzieningen tot je beschikking, zoals stoelverwarming en cruise control."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Nissan

**Model:** E-NV200

**Uitvoering:** Business Uitvoering

**Cilinderinhoud:** EM 57 elektromotor

100% elektrisch

**Vermogen:** 109 pk

**Transmissie en aantal versnellin-  
gen:** Automaat

**Actieradius:** 250 km (afhankelijk van  
temperatuur en belading)

**Ledig gewicht:** 1573 kg

**Inhoud laadruimte:** 4,2 m<sup>3</sup>

**Gemonteerde opties:** Tweede  
schuifdeur

**Vanafprijs (excl. BTW):** € 32.020

**Prijs testauto (excl. BTW):** € 34.970

**Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48  
mnd., 20.000 km/jaar):** € 654,09 per  
maand

**Website:** [www.herwers.nl](http://www.herwers.nl)



# RENAULT KANGOO Z.E.

DEALER: HERWERS RENAULT AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: TON WOLTERS

## RICHARD HULS:

"Ondanks dat dit model wat gedateerd is, is het nog steeds een leuke auto. De afwerking is netjes en solide. Renault heeft het elektrisch rijden goed doorontwikkeld. De rust en stilte van de motor en de transmissie maken het rijden in deze auto zeer prettig. De wendbaarheid, de remmen en de vering zijn voldoende."

## MARTINE BROER:

"Voor een elektrisch model vind ik de prijs-kwaliteitverhouding echt uitstekend. De Kangoo oogt een tikkeltje gedateerd, maar zit wel solide in elkaar en rijdt ondanks de matige acceleratie geweldig. Hij biedt veel zicht en een ruimtelijk dashboard, al zal de bijrijder meer beenruimte wensen."

## JAN PIETERSEN:

"Voor mijn situatie biedt elektrisch rijden nog te veel nadelen, maar de Kangoo Z.E. blijkt een prima compact voertuig met voldoende ruimte en een prettig rijgedrag. Ook met de prestaties is niks mis. Wel vind ik het dashboard wat onoverzichtelijk en bots ik met mijn been tegen de harde middenconsole."

**"PRIJS-KWALITEITVERHOUDING ECHT UITSTEKEND."**

## ROB DE GRAAF:

"De uitstraling van de Renault Kangoo Z.E. komt basic over, net als de interieursfeer en de afwerking, wat in deze klasse echter prima kan. Voor mij zou de cabine meer beenruimte en een armsteun mogen hebben. Verder valt me op dat de auto effectief op de motor afremt en mooi direct stuurt."

## THEO VAN LEEUWEN:

"Direct vanaf stilstand tot pakweg 60 km/h ervaar je voldoende trekkracht, daarboven zijn de prestaties net toereikend. Wegliggig en remmen volstaan zeker voor dit type auto. Aan de binnenkant van deze Renault zie je veel onbekleed metaal, maar hij heeft een grote en goed toegankelijke laadruimte."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Renault  
**Model:** Kangoo Maxi ZE  
**Uitvoering:** 100% elektrische uitvoering  
**Vermogen:** 60 pk  
**Transmissie en aantal versnellingen:** Automaat

**Actieradius:** 200 km (afhankelijk van temperatuur en lading)  
**Ledig gewicht:** 1.518 kg  
**Inhoud laadruimte:** 3,5-4,6 m<sup>3</sup>  
**Gemonteerde opties:** Pack Airco

**Vanafprijs (excl. BTW):** € 26.426  
**Prijs testauto (excl. BTW):** € 28.819  
**Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar):** € 534,09 per maand



# RENAULT TRAFIC

DEALER: HERWERS RENAULT AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: TON WOLTERS

## MICHEL MONDI:

"De uitstraling springt niet direct in het oog, maar op materiaalgebruik en cabineruimte valt niks aan te merken. De Trafic blijkt comfortabel afgeveerd, ligt prima op de weg, beschikt over een fijne automaat en komt dankzij de sterke motor uitstekend van zijn plek. Een goede keus voor een fatsoenlijke prijs."

## ERWIN VAN DER KROFT:

"Bij de Renault Trafic vallen de bijzonder fijne motor en automatische transmissie me in de meest positieve zin op. Trouwens, ook zaken als het weggedrag, de besturing en de vering heeft hij super voor elkaar. Het tussenschot maakt de cabine vrij kort, maar netjes uitgevoerd is hij zeer zeker."

## ROB DE GRAAF:

"Met zijn design en uitstraling zit de Trafic aardig op het niveau van een personenwagen, al komt het dashboard wat onrustig op mij over. De wegligging overtuigt, de vering voelt wat nerveus aan, wellicht door de lege laadbak. Verder kenmerkt deze Renault zich door een soepel schakelende automaat."

## "GENOT OM IN TE RIJDEN."

## JAN PIETERSEN:

"Een schitterende bus, die echt iets uitstraalt en een heerlijke zitpositie biedt, afgezien van het feit dat je je knie aan de middenconsole

kunt stoten. Ik vind de Trafic een genot om in te rijden, zeker in deze versie met een 170 pk sterke motor en heerlijke automatische bak. Fijne carkit, trouwens."

## RICHARD HULS:

"De vernieuwde neus geeft deze Trafic een moderne uitstraling. Renault weet de berijders te verwennen met een leuk interieur, slimme navigatie en vooral een stille motor. De ruime bagageruimte is ideaal voor bijvoorbeeld zzp'ers in de bouw of een koeriersbedrijf."



## SPECIFICATIES

Merk: Renault  
Model: Trafic Automaat  
Uitvoering: L2H1 Comfort uitvoering  
Cilinderinhoud: 2.000 l  
Vermogen: 170 pk  
Transmissie en aantal versnellingen: Automaat

Verbruik: 5,9 l / 100 km  
CO2-uitstoot: 156 g/km  
Ledig gewicht: 2.070 kg  
Inhoud laadruimte: 5,2-8,6 m<sup>3</sup>  
Gemonteerde opties: Full Navigatie en Metaal lak

Vanafprijs (excl. BTW): € 20.065  
Prijs testauto (excl. BTW): € 30.570  
Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): € 556,40 per maand  
Website: [www.herwers.nl](http://www.herwers.nl)



# FIAT DUCATO

**DEALER:** SCHOUTEN DOETINCHEM **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MARCO MENKE

## ERWIN VAN DER KROFT:

“Vooral de automatische transmissie springt eruit; die doet het echt super. Daarnaast rijdt, remt, stuurt en veert de Fiat Ducato zeer goed en staat het zitcomfort op hoog niveau, in een ruime en sfeervolle cabine. Ik vind deze bestelwagens bovendien fraai vormgegeven. Hij verdient een 8.”

## MARTINE BROER:

“Groot formaat bedrijfswagen waarin ik toch niet het gevoel ervaarde in een enorme wagen te rijden. Een zeer geslaagde neus van de wagen, zeker met die led-verlichting erin! Het interieur vond ik er prima en ruim uitzien en

aanvoelen. De Ducato ligt strak op de weg, veert met een lichte belading prettig en heeft een negentrapsautomaat die je bijna niet voelt schakelen.”

## “GEWELDIGE INHAALSLAG GEMAAKT.”

## MICHEL MONDI:

“De Ducato heeft een geweldige inhaalslag gemaakt. Wat een mooie bus, met een prima afwerking en een kwaliteit die je een goed gevoel geeft. Je merkt dat je in een modern

voertuig rijdt: niet erg windgevoelig en prettig qua zitcomfort, al blijkt hij wel hard geveerd. De automaat is ronduit geweldig.”

## RAYMOND PETERS:

“Voor een goede prijs krijg je ‘veel bus’ bij Fiat, met grote afmetingen. Die ruimte en het motorvermogen zouden voor mij de belangrijkste koopoverwegingen vormen. Het weggedrag scoort prima, net als de stoelen en de kwaliteitsindruk. Er mochten iets meer opbergmogelijkheden in zitten.”

71



## SPECIFICATIES

**Merk:** Fiat  
**Model:** Ducato  
**Uitvoering:** 131 kW 3.3t Euro-6d  
automaat Abarth  
**Cilinderinhoud:** 2.287 cm<sup>3</sup>

**Vermogen:** 180 pk  
**Transmissie en aantal versnellingen:**  
9-trapsautomaat  
**Verbruik:** 6,7-7,8 l/100 km  
**CO<sub>2</sub>-uitstoot:** 178-206 g/km

**Inhoud laadruimte:** tot 17.000 l  
**Vanafprijs (incl. BTW):** € 21.000  
**Prijs testauto (incl. BTW):** € 37.159  
**Website:** [www.iveco-schouten.nl](http://www.iveco-schouten.nl)



# MERCEDES-BENZ SPINTER

DEALER: WENSINK AUTOMOTIVE AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARCO ROELOFSEN

## THEO VAN LEEUWEN:

"Een bewezen bedrijfszekerheid en een degelijke constructie typeren dit product van Mercedes-Benz. Hij oogt wel echt als een bus, maar beschikt over een mooi vormgegeven cabine. De rijeigenschappen vind ik, afgezien van de ietwat bijterige remmen, in één woord top. De automaat schakelt vloeiend en de dodehoek-signalering, visueel en met een geluidssignaal, maakt veilig rijden en invoegen kinderspel."

## ERWIN VAN DER KROFT:

"Op alle fronten ervaar je de kwaliteit van Mercedes-Benz. Als eindcijfer krijgt deze bus van mij simpelweg een tien, want hij klopt volledig. De Sprinter weet te overtuigen met zijn

uitstraling, zijn ruimte, zijn luxueus uitgevoerde cabine en een voortreffelijk zitcomfort. Rijden doet hij absoluut top, met erg goede prestaties dankzij de uitstekende combinatie van motor en automatische versnellingsbak."

**"VEILIG RIJDEN EN INVOEGEN IS KINDERSPEL."**

## MICHEL MONDI:

"Je zit als een vorst in de Sprinter en hoewel hij groot uitvalt, voelt hij niet zo kolossaal aan. Design en afwerking vind ik super, zowel aan de buiten- als de binnenzijde, met extra pluspun-

ten voor het beeldscherm van het multimedia-systeem. Het voertuig presteert prima, ligt als een huis op de weg en heeft veel veiligheids- en andere innovaties aan boord. Tegenover de stevige prijs staat een hoge restwaarde."

## RICHARD HULS:

"De uitstraling is netjes en stoer, mede vanwege de meegespoten bumpers. Aan het interieur is veel aandacht besteed. Je hebt totaal niet het idee dat je in een bestelwagen zit. Bijna alles is te bedienen op het stuur, de navigatie werkt met spraakherkenning."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Mercedes-Benz  
**Model:** Sprinter  
**Uitvoering:** FWD Lengte 1 Hoogte 1  
**Cilinderinhoud:** 2.143 cm<sup>3</sup>  
**Vermogen:** 143 pk  
**Transmissie en aantal versnellingen:** 9-trapsautomaat  
**Verbruik:** 7,9 l/100 km  
**CO<sub>2</sub>-uitstoot:** 209 g/km  
**Ledig gewicht:** 2.066 kg

**Inhoud laadruimte:** 7.500-17.000 l  
**Gemonteerde opties:** Professionaal-pakket (digitale radio, comfortstoel, cruise control, extra verwarming elektrisch), Audio-navigatiepakket (MBUX, navigatie, achteruitrijcamera, verkeersbordenassistent, live traffic information), Hermes 4G-communicatiemodule, parkeersensoren, houten vloer, op-

stap achterdeuren, bestuurdersstoel geveerd, multifunctioneel stuurwiel, start-stopsysteem, dodehoekassistent, zijwindassistent, regensensor  
**Vanafprijs (excl. BTW):** € 21.489  
**Prijs testauto (excl. BTW):** € 39.683  
**Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar):** € 534  
**Website:** [www.wensink.nl](http://www.wensink.nl)



# MERCEDES-BENZ EVITO

DEALER: WENSINK AUTOMOTIVE AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JELLE TER VOERT

## ROB DE GRAAF:

"Een nette uitstraling en een rustig interieur zonder tierelantijntjes, daar houd ik van. In de cabine vind je een goede zit en lekker veel beenruimte. Rijden doet deze elektrisch aangedreven Mercedes-Benz prima, heel strak, alleen reageert hij niet heel vlot. Over het algemeen maakt hij een degelijke indruk."

## MICHEL MONDI:

"Als hij met zijn beperkte actieradius bij je werk past, zorgt de gunstige subsidieregeling ervoor dat de eVito ondanks zijn hoge prijs toch aantrekkelijk wordt. Je moet wennen aan het sterke afremmen bij gas-los, maar de stille elektromotor geeft veel rust in de cabine. Ik vind de uitstraling van het model top."

## THEO VAN LEEUWEN:

"Van buiten ziet de eVito er leuk uit, van binnen valt hij met zijn harde kunststoffen wat tegen, maar hij biedt wel een fijne zit achter het stuur en goede comfortstoelen. De wegligging is prima, de trekkracht, de snelheidsbeleving en de actieradius blijven wat achter bij mijn verwachtingen."

## "REMMEN REGULEREN MET GASPEDAAL."

## MARTINE BROER:

"Voor een bedrijfswagen is de eVito mooi gestroomlijnd. Het zitcomfort is uitstekend; goede steunen in de stoelen en ruime zitplaatsen. Ook

kent de eVito prima bagage- en opbergruimten. De wegligging is stabiel, je hebt echt een wagen onder je kont. Hij rijdt ook heel comfortabel, ook als hij niet geladen is – wat zeker een pluspunt is vergeleken met de andere wagens. Het remmen op de motor kun je prima doseren met je gaspedaal in combinatie met de flippers aan het stuur."

## RICHARD HULS:

"Deze nieuwe eVito heeft een mooi design. De afwerking en kwaliteitsbeleving zijn top, zoals je van Mercedes-Benz mag verwachten. De grootste innovatie zit m in de in te stellen regenerereemodus, waardoor je het rempedaal nagenoeg niet nodig hebt. Het is een prima auto voor bezorgingen in de stad."

73



## SPECIFICATIES

**Merk:** Mercedes-Benz  
**Model:** eVito  
**Uitvoering:** Launch Edition  
**Vermogen:** 116 pk  
**Transmissie en aantal versnellingen:** CVT  
**Verbruik:** 23,4 kWh/100 km  
**Ledig gewicht:** 2.127 kg  
**Inhoud laadruimte:** 6000-6600 l

**Gemonteerde opties:** halfautomatische airconditioning, Pro Hermes Module, stalen wielen 6,5J x 17, comfortstoel bestuurder, rijdersstoel verstelbaar, Audio 15, Becker Map Pilot, achteruitrijcamera, dubbele bekerhouder, houten laadvloer, achterdeuren 180 graden, ledlichtstrook in laadruimte, wallbox, mode 3-laadkabel, snelheidsbegrenzer

120 km, gewichtsvariant 3.200 kg  
**Vanafprijs (excl. BTW):** € 41.989 incl. 4 jaar onderhoud  
**Prijs testauto (excl. BTW):** € 46.720 incl. 4 jaar onderhoud  
**Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar):** € 922  
**Website:** [www.wensink.nl](http://www.wensink.nl)



# DE JUISTE ZITHOUDING IN DE AUTO

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 achterrait. De onderkant van de binnenspiegel moet corresponderen met de onderkant van de achterrait.

## 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.



Innovation  
that excites

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY



## NISSAN LEAF

GEDREVEN DOOR TECHNOLOGIE,  
100% ELEKTRISCH.

- GEEN WEGENBELASTING
- GEEN CO<sub>2</sub> UITSTOOT
- STANDAARD MET AUTOMAAT
- LAGE ONDERHOUDSKOSTEN

4% BIJTELLING

Zero Emission



### e-Pedal

Mogelijkheid om te versnellen  
en remmen met één pedaal.



### ProPILOT

Snelheid aanpassen aan de auto voor u en  
binnen uw rijstrook blijven? ProPILOT regelt het.



### ProPILOT Park

Met slechts één vinger  
automatisch inparkeren.

## NISSAN e-NV200

100% ELEKTRISCH,  
100% FLEXIBEL

- VERGROTE ACTIERADIUS VAN 200 KM
- SNELLADEN IN SLECHTS 40 MINUTEN
- 795 KG LAADVERMOGEN
- 4,2 M<sup>3</sup> LAADRUIMTE

4% BIJTELLING

Zero Emission



**HERWERS**  
NISSAN

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

[www.herwers.nl/nissan](http://www.herwers.nl/nissan)

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

[facebook.com/herwers](https://facebook.com/herwers)

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

[twitter.com/herwers](https://twitter.com/herwers)

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

Fabrieksgarantie 5 jaar/100.000 km op EV-systeemonderdelen, 3 jaar/100.000 km voor de rest van het voertuig. Onbeperkt aantal kilometers voor garanties op het spuitwerk, originele onderdelen en accessoires, pechhulp onderweg en perforatie als gevolg van corrosie.

Verbruik en uitstoot van de getoonde modellen: 0 G/KM 20,6kW/100KM (WLTP) - Tijdens het rijden

NISSAN.NL



RENAULT  
PRO+

# Ontdek de nieuwe Renault TRAFIC & Renault MASTER



Financier tegen **1,9% rente** met **Flex Financial Lease**

Tijdelijk al vanaf **€ 205,- p.mnd.\***

incl. onderhoudscontract en verlengde garantie



**Doetinchem** Edisonstraat 79, tel. (0314) 32 72 02

**Neede** Haaksbergseweg 102, tel. (0545) 28 00 00

**Zevenaar** Kelvinstraat 2, tel. (0316) 52 35 23

\* Flex Financial Lease- (FFL) gecommuniceerd maandbedrag van € 205,- o.b.v. de nieuwe Renault TRAFIC Gesloten Bestel L1H1 T27 Energy dCi 95 EU6 Comfort (excl. btw/bpm en incl. onvermijdbare kosten). Flex Financial Lease- (FFL) gecommuniceerd maandbedrag van € 233,- o.b.v. de nieuwe Renault MASTER Gesloten Bestel L1H1 T28 dCi 135 EU6 (excl. btw/bpm en incl. onvermijdbare kosten). Maandbedrag is inclusief orderpremie, RBQ ondersteuning, inclusief aanschaf GarantiePlus (verlengde garantie) én My Revisiononderhoudscontract (beide o.b.v. 60 maanden en 100.000 km), 30% aanbetaling (evt. uit inruilwaarde), 5 jaar looptijd, 20% slottermijn en een financiering tegen 1,9% rente. FFL geldt op nieuwe zakelijke Renault-bedrijfswagenorders, behalve op Générique-uitvoeringen. Geldt niet i.c.m. jaarafspraken. Algemene voorwaarden van toepassing, op te vragen via nl-marketing@rcibanque.com. Actievoorwaarden staan op [www.renault.nl/acties-financiering/leasing](http://www.renault.nl/acties-financiering/leasing). Renault Business Finance behoudt zich het recht voor de beschikbaarheid van FFL zonder opgaaf van redenen te beëindigen, zonder effect op lopende contracten. Aflpend krediet met vaste debetrentevoet verstrekt door Renault Business Finance, handelsnaam van RCI Financial Services B.V., Boeing Avenue 275, 1119 PD Schiphol-Rijk ([www.renaultfinance.nl](http://www.renaultfinance.nl), KvK-nummer 30055070, AFM vergunningsnummer 12009781). Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rentewijzigingen en fouten voorbehouden. **De actie is geldig tot en met 5 januari 2020. Uiterste registratiedatum i.c.m. het aanbod is 30 april 2020.** Getoonde modellen verkrijgbaar tegen meerprijs. Schrijffouten en prijswijzigingen voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden; bel gratis 0800-0303 of kijk voor de actievoorwaarden op [renault.nl/actievoorwaarden](http://renault.nl/actievoorwaarden).