

VALLEI

Jaargang 34 | nummer 5 | november 2019

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO

FOOD ACADEMY NIJKERK
VAN TAALFIT
NAAR JOBFIT

STIKSTOFDISCUSSIE
'MAKKELIJKE OPLOSSINGEN
ZIJN ER NIET'

DUTCH BOOSTING GROUP
DUIDELIJK, DUURZAAM
EN DYNAMISCH

Rabo Lease

Wat wil jij aanschaffen?

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

Ontdek je mogelijkheden op rabobank.nl/lease



Rabobank



LUISTEREN IS EEN VAK

Het is inmiddels een jaarlijkse traditie aan het worden. Voordat Sinterklaas aanmeert of zoals dit jaar met een stoomtrein arriveert, zijn er felle protesten voor én tegen het uiterlijk van (Zwarte) Piet. De voor- en tegenstanders bekogelen elkaar bij intochten en schelden elkaar de huid vol. Wat betreft de hoeveelheid politieagenten dat op de been is bij een intocht doet het kinderfeest inmiddels niet veel meer onder voor voetbalwedstrijd in de Nederlandse Eredivisie of Keuken Kampioen Divisie. En ook daar zien we de onderlinge verharding toenemen, zoals Excelsior-voetballer Ahmad Mendes Moreira ondervond in een wedstrijd van zijn club tegen FC Den Bosch. De kwetsende liedjes vanaf de tribune over zijn huidskleur leidde tot een nieuwe discussie over hoe op te treden tegen racisme. Ook in die discussie volgde weer felle woorden.

Het is een (ander soort) felheid die ook te zien was en is in de discussie over de stikstofproblematiek. Voor de boeren is de maat vol. Praten had weinig zin meer, vonden ze. Ze reden het gemeentehuis in Groningen binnen, een boer reed in op een politieagent te paard en een collega reed met zijn trekker tussen wandelend publiek wild hekken omver op een bouwterrein op de Vismarkt in Groningen. Bij boeren is de maat vol, nadat ze vinden jaren niet meer gehoord te zijn door de overheid en nu met de gevolgen van de problematiek te maken krijgen. Ze kunnen zich niet vinden in de bevindingen en maatregelen van de overheid. Ze grijpen daarom naar middelen om weer eens gehoord te worden.

We lijken als samenleving steeds meer te verharden, weinig begrip te hebben voor elkaar. Zeker als we van mening verschillen. Mede door alle berichten over verschillende groepen mensen die steeds vaker tegenover elkaar komen te staan, leek het ons goed om in alle rust een rondetafelgesprek over de stikstofproblematiek te organiseren.

Zo kwamen we in het groen rond Renswoude tot een setting waarin Petra Souwerbren (directeur van de Gelderse Natuur en Milieufederatie), Hans Janssen (acquisiteur Bouwbedrijf Van Grootheest) en Theo Folmer (eigenaar van een gemengd agrarisch bedrijf in Lunteren) met elkaar in gesprek gingen over de problematiek. Ze waren het niet altijd eens met elkaar, maar zien kansen en mogelijkheden om (een deel van) de problematiek samen op te lossen.

Het is essentieel om begrip te tonen voor elkaars ongenoegen en de achterliggende oorzaken, maar samen naar oplossingen kijken is even belangrijk. Uiteindelijk moeten we de handen ineen slaan om stappen vooruit te maken als samenleving. Wat dat betreft is Food Academy Nijkerk juist een mooi voorbeeld van hoe je met verschillende sectoren in de regio kunt samenwerken en elkaar versterken.

De gemeente, het bedrijfsleven en onderwijs werken samen om de omliggende regio in te richten en aantrekkelijker te maken voor nieuwe generaties. Taaltrajecten voor werknemers uit het buitenland moeten niet-Nederlandse arbeidskrachten helpen om zich thuis te voelen. Binnen het bedrijfsleven, maar ook in de maatschappij.

In deze editie van Vallei Business vertelt Ditta van de Bovenkamp, HRM-manager van Bieze Food Group, hoe belangrijk het ook voor het bedrijfsleven is dat werknemers zich verbonden voelen met hun werkgever. Voor zichzelf, maar ook voor het bedrijf. En uiteindelijk is dat ook wat iedereen wil: zich gehoord en gewaardeerd voelen. Dat kan alleen als we naar elkaar luisteren. Luisteren is ook een vak.

Guus Hettterscheid
Hoofdredacteur Vallei Business
guus@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor de FoodValley regio

JAARGANG 34
November 2019, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE (REDACTIONEEL)
Guus Hetterscheid

REDACTIE BIJDRAGEN
Marlies Dinjens, Hans Ebersson, Hans Hajee, Aart van der Haagen, Baart Koster, Simon de Wilde

FOTOGRAFIE
Annemarie Bakker, Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK
Lisa Pashouwers

DRUK
Bal Media

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

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

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

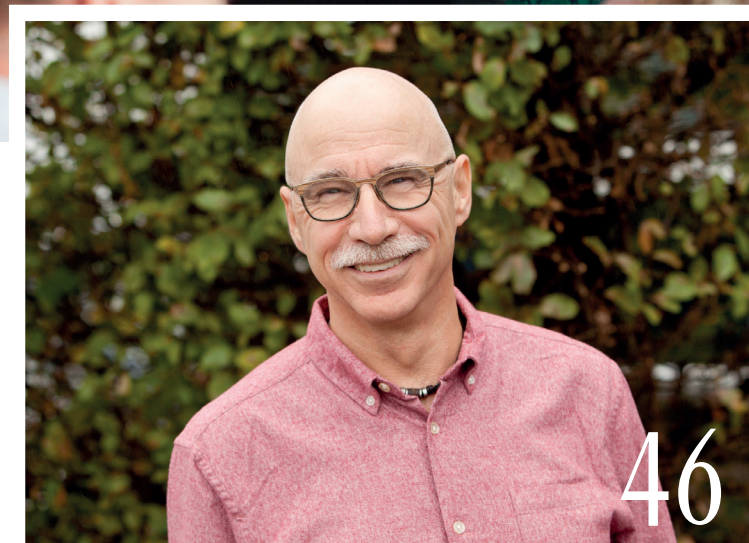
Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

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

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

www.valleibusiness.nl

6	FOV
8	Food Academy Nijkerk: door taal dichterbij elkaar
12	Stikstofcrisis: 'Makkelijke oplossingen zijn er niet'
18	VNO-NCW
20	Quality Contact: 'Iedereen gelukkig op het werk met zichtbaar resultaat'
24	Sociaal ondernemen doe je samen met IW4
26	Gezonde gebouwen
29	Column NForza
30	Samen werk maken van circulaire economie in de regio Foodvalley
32	Column Optimal Mind
34	Column VitaalWerktBeter
36	25 jaar Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal
40	Dutch Boosting Group: duidelijk, duurzaam en dynamisch
44	Column Oxonia
45	Living
46	EBportaal.nl: gids in een jungle van wetten en regels
48	De Indruk: 'Ondernemer onderschat vaak de kracht van marketing'
52	Qredits Microfinanciering voor ondernemers



- 54 Ilomarjo Coaching
- 56 Wheelclinic en TeslaWheels spelen in op personalisatiebehoefte
- 59 Column Faam Werkt
- 61 Column CTC
- 62 eHerkenning
- 63 Column Lagarde
- 66 Nieuwste trends bij bedrijfswagens
- 68 Johannes Fontanus College zoekt samenwerking met ondernemers Gelderse Vallei
- 70 Zakenvrouw van het jaar



SAMENWERKING TUSSEN REGIO AARHUS EN REGIO FOODVALLEY

De voorzitters van de Business Region Aarhus, Jan Petersen en Regio Foodvalley, René Verhulst hebben op woensdag 6 november een intentieovereenkomst ondertekend om op een aantal thema's de samenwerking tussen de regio's te intensiveren. Het doel is om tot meer concrete activiteiten te komen en ook samen toegang te vinden tot Europese financiering.

Regio Foodvalley en Business Region Aarhus (Denemarken) zijn twee regio's die een substantiële bijdrage willen leveren aan de wereldwijde voedselproductie zonder CO2-uitstoot. Daarmee dragen beide regio's bij aan de duurzame ontwikkelingsdoelen van de Verenigde Naties. De gezamenlijke thema's omvatten fundamenteel en toegepast onderzoek, onderwijs, nieuwe technologie in primaire productie, investeringen, logistiek en consumentenrelaties. De uitdagingen waarmee de wereld op deze gebieden wordt geconfronteerd, zijn zo groot dat samenwerking op zowel nationaal als internationaal niveau noodzakelijk is.

De ondertekening van de samenwerkingsovereenkomst was onderdeel van het bezoek van een grote delegatie vanuit de Business Region Aarhus aan de Regio Foodvalley. De delegatie heeft kennis genomen van verschillende ontwikkelingen in de regio. Ze hebben de Wageningen campus bezocht, zijn geïnformeerd over het World Food Center, het Poultry Expertise Centre en de Food Academy Nijkerk.

ONDERZOEK NAAR ONDERWIJS EN ARBEIDSMARKT VAN START

Vanuit het CHE lectoraat Mens & Organisatie wordt de komende maanden onderzocht in hoeverre het mbo- en hbo-opleidingen aansluiten op de vraag vanuit arbeidsmarkt Regio Foodvalley. Half november werd officieel het startsein gegeven door COG en FOV voor het uitvoeren van dit onderzoek.

Begin volgend jaar ontvangt u als ondernemer een uitnodiging om door middel van een enquête deel te nemen aan het onderzoek.

Het onderzoek is in de eerste plaats bedoeld om vanuit het onderwijs beter in te spelen op uw vragen én om voor jongeren aantrekkelijke, doorlopende leerlijnen te bouwen. Mét uitzicht op een baan. Met uw inbreng kunnen we een accuraat beeld schetsen over de verwachte banen voor de komende drie jaar. Ook hebben we met uw inbreng gerichte input om het onderwijsaanbod verder af te stemmen.

Heeft u als ondernemer vragen of wilt u zich direct aanmelden voor deelname aan het onderzoek? Mail dan naar onderzoeker Bertineke Boon-Bart (aboon@che.nl) of neem voor meer informatie contact op met de FOV secretaris Rob den Hollander (06 19286955).

EERSTE SUCCESSEN VOOR FOODVALLEY ACCELERATOR

Het is bijna een jaar geleden dat Foodvalley NL aankondigde samen met ScaleUp een Accelerator-programma te gaan starten, gebruikmakend van de faciliteiten van het World Food Center. Het programma van Foodvalley Accelerator richt zich specifiek op scale-ups in de agrifoodsector. Nederlandse bedrijven met een schaalbaar product of dienst en een omzet van minimaal 100.000 euro. In april gingen de eerste deelnemers van start en inmiddels kunnen de eerste resultaten worden gedeeld. Marian Peters, CEO van New Generation Nutrition (NGN) volgde dit jaar het Foodvalley Accelerator programma om de snelle groei van haar bedrijf in goede banen te leiden. "Deelname dwingt je tot het maken van heldere keuzes."

Kennis over insecten
NGN, gevestigd in Den Bosch, ontwikkelt nieuwe toepassingen met insecten en zet tegelijkertijd in op kennisontwikkeling. "We willen een insectenketen bouwen en ontwikkelingen in deze sector in een stroomversnelling brengen," zegt Peters, die het bedrijf in 2012 oprichtte samen met haar toenmalige zakenpartner Marleen Vrij. "We hebben een coördinerende rol in de sector."

Snelle groei

NGN groeide in amper zeven jaar tijd uit van een tweepitter tot een bedrijf met veertien medewerkers, diverse producten en projecten in Europa en Afrika. om deze snelle groei in goede banen te kunnen blijven leiden, besloot Peters in april dit jaar deel te nemen aan Foodvalley Accelerator.

"Deze opzet dwingt je om na te denken over wie je bent en waar je voor staat", vertelt de CEO, die nu halverwege het programma is. "Je wordt voor langere tijd in een denkproces gezet dat je niet meer los laat. Daardoor maak je weloverwogen, heldere keuzes."

Peters is ook enthousiast over de toepasbaarheid van de tools die ze tijdens het programma krijgt aangereikt. "De aanpak voor dagelijkse teamsessies hebben we bijvoorbeeld een op een overgenomen. Onze medewerkers weten nu beter wat er van ze verwacht wordt en worden gestimuleerd met elkaar mee te denken", illustreert ze. "Ik heb ook geleerd hoe we, samen met onze medewerkers, onze bedrijfsprocessen tegen het licht kunnen houden."

GASTLES SCHADEHERSTEL VOOR LEERLINGEN HET PERRON IN VEENENDAAL

Zestien leerlingen van Het Perron in Veenendaal staken onlangs hun handen uit de mouwen tijdens een gastles over schadeherstel. Dit deden ze onder meer door een auto virtueel te spuiten met een VR-bril, of door een pas geplamuurde autodeur helemaal strak te maken met een polijstmachine.

"We laten ze het liefst zo veel mogelijk zelf doen. Dat werkt het beste," vertelt Joost van Keulen van Schadenet Rijnders, die de gastles samen met FOCWA-directeur Femke Teeling verzorgde. Teeling: "Het is hartstikke leuk om te laten zien hoe mooi ons vak is."

JONG TALENT

Nog voor het einde gaat er al een vinger de lucht in met de vraag of er misschien ook stages mogelijk zijn bij Schadenet Rijnders. Het antwoord was 'ja', want de vijver van jong talent vergroten is juist een van de redenen waarom Van Keulen gastlessen en bedrijfsbezoeken verzorgt.

SAMENWERKEN

Bedrijven en scholen zouden nog nauwer kunnen samenwerken om zo veel mogelijk gastlessen en bedrijfsbezoeken te organiseren, vindt Femke Teeling. "We hebben jonge vakmensen keihard nodig, niet alleen in onze sector. Willen we leerlingen interesseren voor techniek, dan moeten we de scholen ingaan om te laten zien hoe mooi ons vak is."

ENTHOUSIAST

Ze roept bedrijven daarom op om gastlessen of bedrijfsbezoeken te organiseren. "Laat zien en voelen wat er allemaal komt kijken bij schadeherstel. Het is de manier om jongens en meiden enthousiast te maken voor onze sector. Iedere leerling is er één. En we hebben vandaag kunnen zien dat een goede gastles ook nog ontzettend leuk is om te geven."

PLATFORM

De gastles van Femke Teeling vond plaats in het kader van Gastlessen, zó geregeld, dat vraag en aanbod van gastlessen en bedrijfsbezoeken bij elkaar brengt. Via het platform kunnen scholen en bedrijven eenvoudig met elkaar in contact komen om samen gastlessen en bedrijfsbezoeken te organiseren voor leerlingen. Meer informatie is te vinden op www.gastlessenzogeregeld.nu.



EDE BREIDT OMGEVINGS- VERGUNNING- VERLENING VOOR BOUWPROJECTEN UIT

De gemeente Ede gaat de omgevingsvergunningverlening voor bouwprojecten verder uitbreiden. Dat heeft het college van burgemeester en wethouders besloten. Natuurinclusief en klimaatneutraal bouwen is hierbij een voorwaarde. De vergunningverlening voor grotere projecten was tot stilstand gekomen na de uitspraak van de Raad van State over het Programma Aanpak Stikstof (PAS) in mei jl. Die bepaalde dat plannen geen extra stikstofneerslag mogen veroorzaken die nadelig is voor Natura2000 gebieden.

Welke projecten?

De gemeente besloot in september dat voor het bouwen van één woning, het ver- en uitbouwen van een woning, het ver- en uitbouwen van niet-agrarische utiliteitsgebouwen en het realiseren van 'bouwwerken geen gebouw zijnde' weer omgevingsvergunningen worden verleend. De gemeente voegt daar nu projecten aan toe die in de bouwfase een zeer beperkte stikstofneerslag veroorzaken, maar dat in de gebruiksfase niet doen. Van de initiatiefnemer wordt wel een extra inspanning verwacht om klimaatneutraal en natuurinclusief te ontwerpen en te bouwen. Bovendien moet er een onherroepelijk bestemmingsplan voor het plan zijn.

Verantwoord

Wethouder Willemien Vreugdenhil: „We vinden dit verantwoord omdat het bij deze projecten om zeer beperkte en tijdelijke stikstofneerslag gaat die qua ecologisch effect verwaarloosbaar is ten opzichte van andere stikstofbronnen. Bovendien willen we met extra voorwaarden voor woningbouw ervoor zorgen dat klimaatneutraal en natuurinclusief bouwen de norm wordt in Ede. Verbeteren van de biodiversiteit staat voor ons voorop.”

Flink geraakt

De gemeente Ede wordt flink geraakt door de stikstofproblematiek. Het grootste deel van onze stad en dorpen ligt binnen 3 kilometer van het Natura2000 gebied de Veluwe, of het Binnenveld. Ook veel van onze boeren hebben hun bedrijf in deze zone. Daarom kiest Ede voor een actieve aanpak van de stikstofproblematiek.

Natuurherstel

De komende maanden onderzoekt de gemeente welke concrete maatregelen genomen kunnen worden om de biodiversiteit te verbeteren en welke bronmaatregelen we het beste kunnen nemen om de uitstoot van stikstofverbindingen te verminderen. Dit doet Ede in nauwe samenwerking met de provincie, regio Foodvalley en andere betrokkenen.

REGIO FOODVALLEY ZET IN OP GROENER EN SNELLER WOON- WERKVERKEER

Gedeputeerde Arne Schaddelee zette namens de provincie Utrecht zijn handtekening onder het Mobiliteitsconvenant Regio Foodvalley. De ondertekenaars gaan hun werknemers stimuleren om vaker met de fiets, e-bike of het openbaar vervoer naar het werk te gaan met als doel dat er minder auto's op de weg zijn. Als mensen toch met de auto reizen, dan het liefst zoveel mogelijk samen om drukte op belangrijke toegangswegen te verminderen.

De gemeente Wageningen was initiatiefnemer van het convenant waar tientallen werkgevers, ondernemerskringen, acht gemeenten en de provincies Gelderland en Utrecht aan deelnemen. Er worden momenteel nog gesprekken gevoerd met andere werkgevers om mee te doen.

Carpool Ede A12

Uit het convenant blijkt dat er nog gesprekken gevoerd moeten worden over bijvoorbeeld uitbreiding van de Carpool Ede A12 met een Park & Ride en goede busverbindingen naar bedrijven in de buurt. Om mensen uit de auto te krijgen, moeten de alternatieven goed geregeld en gefaciliteerd zijn.

Deelfietsen en deelauto's

Werkgevers in de Regio Foodvalley die het convenant ondertekenden, zullen de komende tijd testen uitvoeren met deelfietsen en deelauto (soms ook elektrisch). Provincies en gemeenten zetten zich gezamenlijk in voor verbetering van het openbaar vervoer.



FOOD ACADEMY

DOOR TAAL DICHTERBIJ ELKAAR

Sinds begin november worden door de Food Academy Nijkerk (FAN), waarbij de gemeente Nijkerk, twaalf bedrijven uit de regio Foodvalley en onderwijsinstellingen zijn aangesloten, taaltrajecten aangeboden voor medewerkers die de Nederlandse taal (nog) niet machtig zijn. Bieze Food Group is een van betrokken partijen. "Taalvaardigheid is een prachtig cadeau voor werknemers. Ik hoop dat meer bedrijven dat ook inzien", aldus HRM-manager Ditta van de Bovenkamp van Bieze Food Group.



Bieze Food Group, in 1954 opgericht en sinds 1986 een dochteronderneming van de Duitse Wernsing Food Family, heeft ongeveer 300 werknemers in dienst. 20 tot 25 daarvan zijn afkomstig uit andere landen, vertelt Van de Bovenkamp. “Om hen nog meer te betrekken bij de organisatie, zich nog meer thuis te laten voelen in de regio Foodvalley en in Nederland is taalkennis cruciaal. En daarnaast ook voor een veilige werkvloer. Wanneer je niet snapt wat het woord ‘gevaarlijk’ op een bordje betekent, dan kan dat problemen opleveren. Het is een simpel voorbeeld, maar wanneer je geen enkel woord Nederlands spreekt, kan dat tot gevaarlijke situaties leiden. Het sociale aspect is ook belangrijk. Daarom besteden wij als Bieze Food Group veel aandacht aan de ontwikkeling van de buitenlandse werknemers.

In samenwerking met Taalfit stimuleert en faciliteert Bieze Food Group al langere tijd taalcursussen voor medewerkers die de Nederlandse taal niet machtig zijn. In september 2018 ontving Bieze Food Group uit handen van Eric de Graaf van het Loket Leren en Werken regio Amersfoort al het certificaat als deelnemer aan het landelijke Taalakkoord. “We zetten stevig in op de taalontwikkeling van onze werknemers. Wanneer je wil samenwerken en betrokkenheid wil creëren moet je elkaar in eerste instantie kunnen begrijpen en met elkaar kunnen communiceren. Voor de werknemers is het ook goed om het jargon te leren binnen de bedrijven waar ze werken. Wanneer je als ordepijker werkt moet je kunnen lezen wat op de schermen verschijnt om de producten af te kunnen vinken. Van taalfit wordt je jobfit”, zegt Van de Bovenkamp.

‘WE ZETTEN STEVIG IN OP DE TAALONTWIKKELING VAN ONZE WERKNEMERS’



KLASSIKAAL EN ONLINE

De Food Academy Nijkerk is samen met Aeres VMBO Nijkerk begin november gestart met een kleine klas met werknemers van Bieze Food Group. “We hebben de interesse voor taaltrajecten eerst bij onze mensen neergelegd. Ook met de vraag: willen jullie liever online of klassikaal lessen volgen? Daaruit kwam naar voren dat voor de meeste de voorkeur uitging naar klassikaal. Dat we dit traject met de Food Academy en Aeres konden opstarten is echt heel mooi. We zijn ook heel trots op de samenwerking met onze partners binnen de Food Academy. In eerste instantie is die samenwerking opgezet omdat we als regio heel weinig operators kunnen vinden, maar we vinden het ook heel belangrijk om Food in onze regio aantrekkelijk te houden en nog aantrekkelijker te maken. We willen daarom ook de jeugd naar de Food Academy zien te halen. Als we een aantrekkelijke opleiding hebben voor een operator of logistiek medewerker en die personen spreken geen Nederlands dan zou het jammer zijn, als ze daarom afvallen”, aldus Van de Bovenkamp.

Vier Poolse werknemers van Bieze Food Group vormen een klas. Een Italiaanse en een Thaise volgen een online-traject, nadat bij het intakegesprek bleek dat ze al op een hoger niveau kunnen starten. “Er wordt dus op verschillende niveaus ingezet. Elke week wordt er onder werktijd les gegeven. Daar hebben we bewust voor gekozen. Wij investeren daar dus als onderneming in. Een docente Nederlands van Aeres geeft hen dan twee uur les. De twee werknemers die het on-



line-traject volgen hebben bijeenkomsten waarop ze worden getoetst en hun vooruitgang bespreken met docenten. In overleg met de werkgever, in dit geval dus Bieze Food Group, wordt ook gekeken naar wat de organisatie wil. Er is daarom ook contact tussen de docente en een leidinggevende. Het is daarnaast ook goed dat de lerares weet wat er op de werkvloer speelt om haar lessen daarop aan te laten sluiten. Dan kan ze ook meer gericht op de werkvloer de taal aanbieden. Het is echt maatwerk.”

SNEEUWBALEFFECT

De Food Academy hoopt dat na de start met de klas van Bieze Food Group meer bedrijven hun weg vinden naar de taaltrajecten voor werknemers uit het

buitenland. “Wij zouden het ook toejuichen als meer bedrijven uit de regio aansluiten. Ik vermoed dat de klassen alleen maar groter worden in de komende tijd. Het voordeel van de samenwerking met Aeres is ook dat we elk moment met grotere klassen aan de slag kunnen gaan. En we weten allemaal dat steeds meer mensen uit andere landen naar Nederland komen om te werken. Uiteindelijk is dit traject klein begonnen, maar ik weet zeker dat het een groot succes gaat worden. We hopen op een sneeuwbaaleffect binnen de regio Nijkerk.”

‘JE MOET GOED VOOR JE MENSEN ZORGEN EN JUUST DIE BETROKKENHEID RESULTEERT IN EEN BETERE BAND’

Van de Bovenkamp wijst ook op de maatschappelijke taak van het bedrijfsleven. “Je moet goed voor je mensen zorgen en juist die betrokkenheid resulteert in een betere band. Daar hoort als werkgever bij dat je werknemers kansen biedt om te ontwikkelen. Laten voelen dat ze erbij horen. Het is niet zo dat werknemers nadat ze Nederlands hebben geleerd aan ons verbonden moeten blijven, maar de betrokkenheid wordt vergroot en dat is van groot belang voor zowel de werknemer als voor de werkgever. Uiteraard zijn er kosten verbonden aan deze lessen, echter het is een win-win situatie. Wanneer de organisatie investeert in een taaltraject voor de werknemer ontvang je dit weer terug.”



10 Ditta van de Bovenkamp (rechts) snijdt een taart aan voor de tweede lesdag in het taaltraject bij Bieze Food Group



Barneveld biedt ruimte



Ondernemers
loket Barneveld

De gemeente Barneveld – centraal gelegen en prima bereikbaar via de A1, A30 en A12 én met het openbaar vervoer (4x per uur naar Amersfoort Centraal) – biedt ruimte aan ondernemers. Na de succesvolle ontwikkeling van het bedrijventerrein Harselaar Zuid Fase 1a (32 hectare), is het tijd om de volgende fase te ontwikkelen: Harselaar Zuid Fase 1b (25 hectare).

Wilt u zich in Barneveld – voor de derde keer op rij uitgeroepen tot MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland! – vestigen? We vertellen u graag op welke manier wij u daarbij van dienst kunnen zijn. Neem contact op met het Ondernemersloket Barneveld.

Je onderneemt 't in Barneveld!

Ondernemersloket Barneveld

Tel. 0342 - 495 888 | E-mail: ondernemersloket@barneveld.nl

Volg ons via

www.facebook.com/ondernemersloketbarneveld

Twitter: [@BedrijvigBveld](https://twitter.com/BedrijvigBveld)



**BOER OP
ACTIE
TOER**
GRUNN

NORMAAL

CASE IH

VIFAI

STIKSTOFKRISIS

'MAKKELIJKE OPLOSSINGEN ZIJN ER NIET'

Bouwprojecten liggen stil, boeren en bouwers bezetten het Malieveld en we gaan terug naar 100 km/h op de snelwegen. De stikstofproblematiek houdt de gemoederen bezig. Ook in de regio Foodvalley. Terwijl bestuurders, boeren, bouwers en burgers afwachten welke oplossingen in Den Haag worden bedacht, nodigden wij gebiedspartijen uit om te kijken welke bijdragen zij op regionaal gebied kunnen leveren aan een uitweg uit de crisis. Wij spraken met Petra Souwerbren (directeur van de Gelderse Natuur- en Milieufederatie), Hans Janssen (acquisiteur bouwbedrijf Van Grootheest uit Ede) en Theo Folmer (eigenaar van een gemengd agrarisch bedrijf in Lunteren).

De stikstofcrisis. Er gaat geen dag meer voorbij dat deze term niet in een journaal, een krant of online wordt behandeld. Ook in de regio Foodvalley is de kwestie een heet hangijzer. Ook omdat bijna de helft (46 procent) van alle stikstofdepositie in 2018 afkomstig is van landbouw, waar de regio rijk mee gevuld is. Onder leiding van gespreksleider Arnoud Leerling besloten wij om betrokkenen uit de bouwsector, agrarische sector en de natuur- en milieusector samen te brengen voor een gesprek over de complexiteit van de stikstofproblematiek, maar ook over de benadering op regionaal niveau.

TAFELGASTEN

In restaurant Grebbelounge in Renswoude schuift als eerste aan de directeur van de Gelderse Natuur- en Milieufederatie, Petra Souwerbren. "Wij zijn een belangenbehartiger voor natuur, milieu en leefomgeving en willen graag de verbinding zoeken met andere partijen. Met de politiek en het bedrijfsleven willen we kijken naar initiatieven om duurzame ontwikkelingen in gang te zetten", aldus Souwerbren.

De tweede tafelgast is Hans Janssen. Hij werkt als acquisiteur bij Van Grootheest Bouwgroep in Ede. "Wij werken inmiddels weer vooral in de regio Foodvalley nadat we in de crisistijd vooral in het westen van het land te vinden waren. We zitten nu vooral in woningbouw en de herontwikkeling daarvan. Dit jaar leveren wij meer dan 500 woningen op. Het grootste deel daarvan is vrijwel klimaatneutraal", zegt Janssen.

Uit de agrarische sector schuift Theo Folmer aan. Hij is behalve boer ook raadslid van de SGP in Ede. In Lunteren heeft hij een gemengd bedrijf: koeien en kippen. Van zijn 35 hectare grond wordt 32 gebruikt voor melkkoeien en 2,5 voor 6000 biologische kippen. Folmer is de achtste generatie van zijn familie

'WE HEBBEN AL HEEL LANG EEN GROOT STIKSTOF-PROBLEEM'

in het boerenbedrijf. "Nee, ik ben niet op de trekker naar Den Haag gegaan. Ik had gewoonweg geen tijd, vanwege de geboorte van ons jongste kind, maar ik stond er anders ook niet om te springen. Het Malieveld was voor mij niet het terrein om mij te laten horen."

PROBLEMATIEK

Laten we beginnen met een basale vraag: is er een stikstofprobleem in deze regio? En zo ja, kunnen we dat kwantificeren?

Souwerbren: "We hebben al heel lang een groot stikstofprobleem. Ik loop al een tijdje mee in de discussies over de ontwikkeling van de landbouw in relatie tot de omgeving en de belasting van die





Hans Janssen



Petra Souwerbren



Theo Folmer

omgeving. De overbelasting komt in verschillende vormen steeds terug: mest, stikstof, fosfaat en ammoniak. Wat ik niet wist, is dat de stikstofdepositie op kwetsbare natuurgebieden in Gelderland het grootst is. Dat heeft te maken met de intensieve veehouderij. En de Veluwe is daarnaast een gevoelig natuurgebied. Dus ja, Gelderland heeft een groot probleem. Er zijn rapporten en cijfers waarbij mensen hun vragetekens stellen, maar de trend, sinds de PAS weer een toename van stikstofuitstoot, kan niet ter discussie staan."

Janssen: "Dat klopt. Ik heb nog, voordat over de stikstofcrisis werd gesproken, meegemaakt dat op Kievitsmeent, een bedrijventerrein in Ede, een grote mestverwerker neergezet zou worden. Die is er nog niet gekomen. Dat was een jaar of vier geleden en toen werd al gesproken over problemen met stikstof. We zouden geconfronteerd worden met een heel groot extra vrachtwagenbewegingen voor de aan- en afvoer van de mest en het eindproduct. Als bouwbedrijven kunnen wij de problemen niet alleen oplossen. Een van onze acties is meer in te zetten op herontwikkeling van panden, maar daarentegen draagt sloop bij aan verhoogde stikstofuitstoot. Dan heb je meer voertuigbewegingen nodig dan bij nieuwbouw. Keerzijde is dat met nieuwbouw veel innovaties worden gerealiseerd. Die helpen mee de uitstoot van stikstof te verlagen. Dat hoor ik eerlijk gezegd te weinig in de diverse discussies."

Folmer: "Ik vind het moeilijk om te zeggen of er een stikstofprobleem is. Als ik vroegere generaties agrariërs spreek snappen ze niet wat er aan de hand is. Zij hebben altijd geploeterd om onze grond vruchtbaar te krijgen. Zij zeggen nu: alles groeit beter dan ooit. Maar er zijn zoveel regels. En daarin kun je ook te ver gaan. In 1980 kwam de eerste mestwet. 350 kilogram fosfaat per hectare was de limiet. De markt in Barneveld stond vol met boze boeren. Nu is de norm 85 en nog krijgt de sector de het verwijt dat het heel anders moet. Dat steekt wel. En voor de stikstof geldt hetzelfde. Als je een hectare grond had, had je een ton stikstof per jaar. Dat is inmiddels meer dan gehalveerd. Nu gebruiken we nog maar 400 kilo. Boeren hebben daarom behoefte aan feiten voordat er drastische maatregelen genomen worden."

Souwerbren: "Ik snap dat er veel emotie en onrust is bij de boeren, maar ik zie ook dat dat leidt tot een defensieve houding. Ook boeren moeten meedenken over maatregelen en oplossingen, anders gaan anderen die voor hen bedenken. Het gaat ook om een duurzaam toekomstperspectief voor de agrarische sector."

**'DE
LANDBOUW
HEEFT EEN
GROOT
AANDEEL IN
HET STIKSTOF-
PROBLEEM'**

Folmer: "Maar de boer zit al vanaf zoveel kanten in de klem. Dan krijg je een heftige tegenreactie."

Souwerbren: "Ik snap dat emoties nu geuit moeten worden. Maar blijf ook goed over de toekomst nadenken."

NATUURBEHEER

Hoe zien jullie de huidige natuursituatie in de Vallei?

Folmer: "Ik deel de mening met diverse natuurbeschermers dat de biodiversiteit ook in onze regio onder druk staat. Het aantal soorten planten, vogels en insecten neemt af. Dat baart ook mij zorgen. Bezuinigingen bij Natuurmomenten en Geldersch Landschap zijn hier debet aan. Nederland is te klein om dat te doen. Waar ik moeite mee heb is dat boeren en natuurbeschermers tegenover elkaar worden gezet. Je kunt boeren meer betrekken bij natuurontwikkeling. Neem het weidevogelbeheer. In een jaar tijd hadden we zeventig weidevoegeleieren gevonden en in één nacht was alles weg door de vossen. Wij mochten niets aan de stijgende populatie vossen doen. En dan later boeren de schuld geven dat weidevogels het slecht doen. Wij voelen ons ook verantwoordelijk voor het natuurbeheer. We zien nu meer beweging vanuit Natuurmomenten om plannen te maken samen met boeren. We hebben te lang met de ruggen naar elkaar gestaan. In het stikstofdossier kan dit ook beter."

Petra, heb jij een idee hoe het in de Vallei over een jaar of drie gesteld is met de natuurwaarden?

Souwerbren: "Als je nu maatregelen neemt, meet je niet volgend jaar het effect. Dat moeten we ons realiseren. Ik ben een van de kwartiermakers van het Deltaplan Biodiversiteitsherstel, daar zit ik ook met collega's van Theo aan tafel om naar oplossingen te zoeken. Het is een perceptie uit het verleden dat we ons hierbij alleen moeten richten op planten en dieren in natuurgebieden. De biodiversiteit in het agrarisch gebied is ook van groot belang voor zeldzame soorten om te overleven. In het agrarisch gebied in Nederland is het slecht gesteld met de biodiversiteit. We moet een stappenplan maken om het gewenste niveau te behalen. Die stikstof- en depositiebelasting moet omlaag, maar er is geen eenvoudige oplossing. Wel moeten we de moed hebben enkele sectoren extra aandacht te geven. Ik denk vooral aan de intensieve kalverhouderij in de Gelderse Vallei. Door de aanvoer van veevoer hebben we hier een groot mineralenoverschot in de vorm van mest en stikstof."

VEEHOUDERIJEN

Theo, jij hebt 55 koeien, maar zoveel koeien vinden we niet in deze regio toch?

Folmer: "Klopt, de Vallei is te kleinschalig om tegen de Friezen en de Noord-Hollanders op te boksen. Als je grond hebt die voor koeien te klein is, kun je je inkomen beter halen uit kippen. Er mogen 15 tot 20 duizend kippen in de uitloop die slechts enkele hectare groot is. Qua landschap is melkveehouderij wel mooier en rundveehouders hebben meer binding met de grond. "Helaas zie je echter de kleinschalige melkveehouderijbedrijven stoppen, omdat ze het niet meer redden. De druk op deze bedrijven wordt nu verder vergroot. Daarom is het naar mijn idee nodig om niet alles over een kam te scheren. Kijk goed naar de onderscheidende sectoren binnen de landbouw en maak daar een plan voor. De melkveehouderij vertoont een heel ander plaatje dan bijvoorbeeld de kalverhouderij, waarin jonge stiertjes worden afgemest totdat ze een half jaar oud zijn. Die staan bijna allemaal op stal en produceren veel mest."

Janssen: "Als je koeien weghaalt voor kippen wordt de stikstofbelasting dan groter?"

Folmer: "Ja, 55 koeien kennen een minder zware stikstofbelasting dan 20 duizend kippen."

Souwerbren: "De landbouw heeft een groot aandeel in het stikstofprobleem. Dat hangt samen met het grote aantal dieren en de import van veevoer en kunstmest. Die omvang is niet houdbaar. Toch vind ik dat het debat niet alleen over de landbouw en boeren moet gaan. Het gaat ook om het voedselsysteem wat we samen hebben gecreëerd. Landbouw moet een deel van de oplossing bieden voor de stikstofuitstoot, maar ook andere sectoren moeten hun bijdrage leveren."

Folmer: "De luchtvaart? We hebben met vliegveld Lelystad ook veel vrachtbewegingen in de regio."

Souwerbren: "Eens, maar de uitstoot in luchtvaart is voor stikstof niet groot. Dat heeft te maken met dat het hoog in de atmosfeer zit. Er zijn daarnaast andere redenen om bezwaar te hebben tegen vliegveld Lelystad, en die brengen wij ook in."

Folmer: "Er waait wel stikstof over van industrie uit Duitsland toch?"

Souwerbren: "Ja, er komt stikstof overwaaien, maar wij exporteren meer dan ons land binnenkomt."



Janssen: “Stel dat de bedrijven investeren in stikstofwassers komen, kun je het probleem dan al deels oplossen?”

Souwerbren: “Dan houdt je wel de omvang van de veestapel in stand. Je moet techniek niet uitsluiten, maar wel betrekken als onderdeel van de oplossing.”

Janssen: “Je kunt ook kijken of sommige boeren wel of niet verder willen gaan. Als je daar de vinger achter kunt krijgen, kun je gelijk een stuk sanering meenemen.”

Folmer: “Er zijn genoeg boeren die al willen stoppen. Een warme sanering zou een stimulans kunnen zijn. Als die sanering op basis van juiste cijfers gebeurt is de bereidheid ook groter om iets te doen.”

AGROFORESTRY

Zijn er nog meer oplossingen die bij kunnen dragen aan het terugbrengen de stikstofuitstoot?

Souwerbren: “De natuurgebieden zijn minder kwetsbaar voor stikstofdepositie en verzuring van de bodem als ze robuuster en groter zijn, als er bufferzones omheen zitten. Ook dat is een deel van de oplossing.”

Folmer: “Ik zit vijf, zes kilometer van de Veluwe. De hele Veluwe is 78 duizend hectare. Als we er 10 duizend hectare bij aan knopen wordt het dan opeens stukken beter?”

Souwerbren: “Veluwe is het grootste landnatuurgebied en is robuust. Maar we hebben

ook heel veel kleintjes, kleiner dan 100 of 120 hectare. Voor de Veluwe geldt vanwege die intensieve veehouderij dat we een bufferzone met grondgebonden landbouw zouden kunnen creëren. Landbouw hoeft niet weg. Maar er kan andere landbouw komen.”

Folmer: “De meeste habitats hebben een overschot tot 700 mol stikstof per hectare per jaar. 700 mol per hectare is 10 kilo zuivere stikstof. Het is naar mijn idee mogelijk om die 10 kilo per hectare per jaar te verwijderen uit de natuurgebieden, door beheersmaatregelen. In het kringloopdenken past dat goed. In een heidelandschap kun je bijvoorbeeld een deel gaan maaien en er compost van maken. Dat kun je weer gebruiken voor omliggende veehouderijen. De kringlooplandbouw kan zo gestimuleerd worden. We gaan dan eigenlijk weer terug naar vroeger, toen de schapen hun voedsel van de heide haalden en de boeren de heiplaggen gebruikten voor strooisel. Die uitstootreductie gaat een aantal jaar kosten, maar die tijd moeten we nemen.”

Is agroforestry, ook wel boslandbouw, wat jullie betreft een optie om naar meer verwevenheid te gaan met landbouwgrond?

Souwerbren: “Ik vind dat super interessant. Er zijn veel redenen waarom we meer bomen in ons landschap willen. Het areaal bos is nu erg laag. Bomen dragen enorm bij aan het vastleggen van CO2. Bomen zijn een grondstof voor functies, waarvan we een hoop zijn vergeten. De bouwsector heeft nu last van het feit dat er stikstofproblemen zijn en er geen vergunning ruimte is. Maar we hebben ook een ander

probleem: met het klimaat en de broeikasgassen. En daar is de bouwsector ook een belangrijke speler in. Op een aantal fronten zou de bouwsector sneller moeten innoveren. De vervoersbewegingen zijn een belangrijke factor. Waarom moet je alles op de bouwlocatie doen? Als je meer prefab gaat werken neemt de belasting en het aantal vervoersbewegingen af. Wij pleiten als organisatie ook al langer voor hout als hoogwaardige grondstof voor een duurzame bouwsector.”

Hans, stel je voor dat je alleen met houtbouw verder moet en niet met betonbouw, wat zou dat betekenen?

Janssen: “Dat kan, maar dan wijzigt er een heleboel. Even los van alle constructieve zaken die dat met zich meebrengt. Maar veel draait tegenwoordig om energieneutraal maken. En zelfs Zweden importeert hout uit Canada om in eigen land te bouwen. Je moet uiteindelijk toch veel extra hout importeren, dat leidt tot een hoge CO2 uitstoot. Liever zie ik dat je begint met bijvoorbeeld 10 procent meer hout in te zetten. Er kan veel meer met hout dan we nu doen. Het voordeel van houtbouw is dat nog meer met geprefabriceerde elementen kan worden gedaan.”

ONDERSTEUNING

Kunnen we vrijkomende landbouwgrond ook benutten voor bosbouw?

Folmer: “Op sommige plekken wel. Zeker bij uitlopen van de kippen. Alleen de gemeente Ede heeft al 70 procent van de totale biologische kippen in Nederland. Die hebben een uitloop van vierkante meter per kip. Op die hectares groeit niets omdat de kippen alles op eten. Bomen redden het daar wel. Ik heb berken, iepen, wilgen, eiken. Alles doet het. Houtbouwers willen liever naaldhout. Ik weet niet of al mijn collega's daarvoor open staan, maar ik zie hier wel kansen.”

Hoe kunnen we in deze regio het gesprek organiseren met de agrarische sector?

Folmer: “Het is moeilijk om draagvlak te krijgen bij de boeren, omdat ze niet goed georganiseerd zijn. Ze komen niet meer veelvuldig naar bijeenkomsten. Wanneer je een avond organiseert zou je iedere boer 40 euro per uur moeten betalen. De bijeenkomsten over duurzaamheid en waterkwaliteit lopen leeg. Er zitten zes boeren en negen mensen van projecten die wel hun uren schrijven. Als we het lef hebben en dat gelijk trekken, kan er iets veranderen. Je moet boeren waarderen voor hun kennis en ervaring en gelijk behandelen als consultants.”

Souwerbren: “Moet je in zo'n proces volledig gesteund willen worden door je achterban? Dat kan ook verlamvend werken. Je kunt ook kijken welke bedrijven mee willen. Dat werkt misschien wel effectiever en sneller.”

Wat zijn belangrijke elementen voor een vervolg?

Souwerbren: Ik vind het heel belangrijk dat de biodiversiteit herstelt en dat we een goede kwaliteit natuur hebben in een gezonde leefomgeving. Ik zou willen werken naar een landbouw die natuur inclusief en grondgebonden is. Ik snap dat dat niet van vandaag op morgen is geregeld. Maar we moeten onder ogen zien dat de omvang van de veehouderij op maatschappelijk bezwaren stuit, vanwege dieren aantallen, mestoverschot, ziekten en luchtkwaliteit. Voor de ontwikkeling naar een duurzaam landbouwsysteem is het aandeel van andere ketenspelers en de consumenten net zo belangrijk als van de boeren. Wij snappen dat je niet meer kwaliteit van de boer kunt vragen dan je hem betaalt.”

‘IK VIND HET HEEL BELANGRIJK DAT DE BIODIVERSITEIT HERSTELT’

Folmer: “De meeste boeren vinden het ook niet erg om van 100 naar 60 koeien te gaan, als er maar voldoende inkomsten uit te halen zijn. Schaalvergroting was jarenlange de enige manier om te overleven. Wie niet meedeed is er nu niet meer. Maar wie geeft mij de garantie dat ik bij inkrimping nog voldoende brood op de plank krijg? Als dat geregeld kan worden heb ik ook een perspectief voor een opvolger.”

Souwerbren: “Wij willen meezoeken naar oplossingen en weten ook dat de regelgeving in Brussel en Den Haag soms contraproductief werkt. Je hebt mensen nodig die bereid zijn om verder te kijken dan hun eigen belang en ook oprecht zoeken naar oplossingen. Makkelijke oplossingen zijn er niet.”

Janssen: “Iedereen zit naar elkaar te kijken. Die impasse moeten we doorbreken. Als we samen niets doen hebben we een veel groter probleem. Het beste is om met z'n allen de handen ineen te slaan.”



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 VeluweVallei en MKB-Nederland Midden willen studenten en scholieren dan ook kennis laten maken met innovaties en vaardigheden vanuit het bedrijfsleven door ondernemers te stimuleren om voor de klas te gaan staan en leerlingen praktijkervaring te laten opdoen in het bedrijfsleven. Bedrijven hebben namelijk de ruimte, apparatuur en kennis om bij te dragen aan het praktische deel van het beroepsonderwijs en hoger onderwijs. Ondernemers en werknemers kunnen ervoor kiezen om hun onderneming of baan in loondienst te combineren met het les geven als hybride docent. 'Een hybride docent kan lesgeven op school én studenten begeleiden binnen het bedrijf. Bij deze vorm van samenwerking tussen bedrijfsleven en onderwijs snijdt het mes aan twee kanten: er wordt bijgedragen aan de oplossing van het lerarentekort en het bedrijf investeert in de ontwikkeling van medewerkers. VNO-NCW VeluweVallei en MKB-Nederland Midden vinden dat de overheid instroom van hybride docenten moet stimuleren en faciliteren.

LESSEN IN ENERGIETRANSITIE

Een mooi voorbeeld van inspelen op de arbeidsmarkt en vraag naar nieuwe vaardigheden zien we in Ede, waar ondernemers, de provincie en onderwijspartijen samenwerken in de 'Kenniscampus Energietransitie Experience'. Scholieren én docenten krijgen les in de waarde van duurzame energie en de energietransitie. Een ander doel van dit project is om interesse te kweken bij scholieren om in deze sector te gaan studeren en werken. In drie jaar tijd moeten meer dan honderd klassen de Energietransitie Experience hebben afgerond en de lessen hebben gevolgd. Daarnaast geeft de Kenniscampus twintig docenten les over de nieuwste ontwikkelingen rond energietransitie.

CONTACTPERSOON

Rob Dal, regiomanager VNO-NCW VeluweVallei
dal@vno-ncwmidden.nl
www.vno-ncwmidden.nl

AGENDA VNO-NCW VELUWEVALLEI

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

Donderdag 28 november 2019
Uitreiking Veluwe Innovatieprijs
Tijd: 19.00 – 22.00 uur
Locatie: Nunspeet

Donderdag 23 januari 2020
Middelpunt Midwinterwandeling
Uitwaaien, wandelen én netwerken
Locatie en tijd volgen

APP VOOR HYBRIDE DOCENT

Expertisecentrum Hybride Docent heeft vorig jaar een web-app gelanceerd waarmee hoogopgeleiden inzicht krijgen in hoe zij hun huidige baan met het leraarschap kunnen combineren. Eerder onderzoek liet zien dat in potentie 500.000 hoogopgeleiden les willen geven als dat kan in combinatie met hun huidige baan.

Met de web-app wil het Expertisecentrum concrete stappen zetten om het lerarentekort op te lossen én op de lange termijn het onderwijs te helpen aan voldoende goede leraren. Ruim 50.000 mensen combineren nu het leraarschap met een andere baan, voornamelijk vanwege de afwisseling en ontwikkelkansen. De voordelen die hybride docenten noemen, zijn onder andere dat zij meer doen wat zij leuk vinden, persoonlijke groei ervaren en meer doen waar zij goed in zijn.





QUALITY CONTACT

EFFICIËNT EN SOCIAAL ONDERNEMEN



MARLIES EN REINIER VAN DER PUTTEN (QUALITY CONTACT)

'IEDEREEN GELUKKIG OP HET WERK MET ZICHTBAAR RESULTAAT'

Hoe mooi zou het zijn als iedereen fluitend naar zijn werk ging? Vol zelfvertrouwen op zoek naar nieuwe uitdagingen die de dag zal brengen, in een totale flow met collega's, altijd in een proces van zelfontwikkeling en totaal tevreden met jezelf en de wereld om je heen? Dat klinkt te mooi om waar te zijn en dat is het ook, want de praktijk is vaak anders. Kijk bijvoorbeeld even naar cijfers over ziekteverzuim, burn-outs en bore-outs. Marlies en Reinier van der Putten doen er met hun bedrijf Quality Contact alles aan om in bedrijven en instellingen belangrijke stappen in de richting van meer werkgeluk te zetten en daarmee resultaten van bedrijven zichtbaar te verbeteren.

Marlies en Reinier van der Putten (broer en zus) komen uit een ondernemersfamilie, waarin ze al op jonge leeftijd werden ingeschakeld om hun steentje bij te dragen. Marlies combineerde een baan met een topsportcarrière als softballer. “Dat was hard werken, maar voor mij niets nieuws, dat deed ik altijd al. Doelgericht werken, vanuit een positieve grondhouding, vol zelfvertrouwen, gecoacht door mensen die zien wat je nodig hebt, levert resultaat op. We waren als softbalteam in de aanloop naar de kwalificatie voor de Olympische Spelen van Atlanta in handen van een uitstekende coach. Hij had niet alleen oog voor de technische en fysieke aspecten van de sport, maar zeker ook voor de mentale. Dat hielp, we raakten in een flow en kwalificeerden ons. Vlak voor het toernooi werd de coach gewisseld, het vertrouwen verdween en de gevolgen waren dramatisch, we gingen roemloos ten onder. Toen zag ik voor de eerste keer heel helder welk proces zich afspeelde. We waren het geloof in onszelf en ons team kwijt, er was geen visie meer, de focus verdween. En dat was einde oefening.”

DE START

In haar carrière in consultancy zag ze eigenlijk om haar heen hetzelfde gebeuren. Te weinig vertrouwen, geen aandacht, met als gevolg geen optimale prestatie. Soms wel heel hard werken, maar met hard werken alleen kom je er niet, het gaat om de intrinsieke motivatie, dingen doen die vanuit jezelf komen, waar je je goed bij voelt, zodat presteren bijna vanzelfsprekend wordt. “Ik had me inmiddels grondig verdiept in allerlei theorieën zoals NLP, hypnotherapie en het Toyota-model. Ik had veel cursussen en trainingen gevolgd en ik besloot een eigen coachingsbedrijf te starten. Ik kwam in contact met een directeur van SNS die wel iets zag in mijn verhaal. Ik kreeg een coachingsopdracht voor managers. Aanvankelijk voor drie maanden, dat werd een jaar en ik was op weg als zelfstandig ondernemer. Daar kon ik wel wat hulp bij gebruiken.” Ook de carrière van Reinier ging eigenlijk voortvarend. Hij was 12,5 jaar supermarktmanager bij de grootste super van Nederland en stond steeds op het punt om de stap naar zelfstandig ondernemerschap te maken. “Ik durfde blijkbaar niet goed en toen kwam Marlies met de vraag of ik haar niet wilde helpen. Dat was in 2006. Inmiddels werken we met vier businesspartners en een schil aan coaches en trainers die de filosofie van Marlies uitdragen voor grote en kleinere bedrijven, maar ook voor instellingen en professionele sportclubs in heel Nederland.”

TOYOTA KATA

Het probleem in bedrijven is dat veel managers niet zijn opgeleid om ook goed te coachen. Ze zijn goed in hun vak, ze hebben een heldere focus op hun doel – uiteindelijk vaak meer



**‘MET HARD WERKEN
ALLEEN KOM JE ER NIET’**



'HET GAAT IN BEDRIJVEN VAAK ALLEEN OVER DE HARDE KANT'

omzet - maar ze besteden geen of te weinig aandacht aan de manier waarop ze dat willen realiseren. Het gaat alleen over de harde kant, over processen, methodieken, cijfers, eigenlijk nooit over de zachte kant, de mindset van mensen die de resultaten moeten behalen. Daar zijn ze vaak onbewust gewoon niet of nauwelijks mee bezig. Daarom gaan die doelen in rook op, raken hun medewerkers gefrustreerd door de te hoge werkdruk - het doel zal en moet worden behaald - en de geringe persoonlijke aandacht. Er is het hele proces gewoon te weinig aandacht voor de manier waarop. Toyota verkeerde jaren geleden in een vergelijkbare situatie, maar daar koos men voor een andere weg. Visualiseer dit beeld: Tot dan waren de Toyota-medewerkers op weg naar de stip op de horizon, die zich bovenop een berg in het donker blijkt te bevinden. Hun enige hulpmiddel is een zaklamp die maar een klein stukje weg beschijnt, maar grote obstakels niet opmerkt. Dus problematisch, een weg die aanleiding geeft tot vele fouten. Via KATA (Japans voor 'vorm', ingeslepen patronen oftewel routines) ging het bedrijf op weg door snel opeenvolgende kleine stapjes te zetten. Elk medewerker werd langzaam maar zeker een creatieve probleemoplosser, niet alleen, maar

bijgestaan door een coach. En het werkte uitstekend. Daar zat dus de oplossing: kleine stapjes via ingeslepen routines begeleid door ervaren coaches (of goed opgeleide managers). Dan krijg je medewerkers die worden gewaardeerd, die plezier hebben in de vooruitgang die ze maken en die dus intrinsiek gemotiveerd zijn om er elke dag weer het beste van te maken. Dan komen die resultaten, die stip aan de horizon, als vanzelf in beeld."

MINDSET

De sleutel ligt volgens de mensen van Quality Contact bij managers. "Zij zijn echter niet opgeleid om te coachen, ze blijven hangen in de 'harde' kant van vooruitgang. Ze doorzien niet dat door medewerkers te stimuleren tot verantwoordelijkheid en initiatief de resultaten verbeteren. Waarom? Omdat die medewerkers meer plezier ervaren in wat ze doen, focus kunnen aanbrenge en daarom ook beter worden. En zonder het risico van terugval, de routines zijn er om nooit meer te verdwijnen, sterker nog, om zich elke dag verder te ontwikkelen." Quality Contact KATA bestaat uit een alles-in-een-aanpak. "Het begint met het veranderen van de mindset, met bewustwording. Wie ben ik, wat zijn mijn waarden, waar kom ik mijn bed voor uit? Als je die herkent en daar verantwoordelijkheid voor neemt ben je op de goede weg. Daarmee heb je 50% van de succesvolle verandering al in handen. Daarna leer je de vaardigheden, ontstaat als vanzelf een nieuwe metho-



de die wordt gemonitord en vastgelegd. Dat gaat over samenwerken, commitment en respect. Het hele traject start met een aantal vragen. Wat is de uitdaging? Waarom? Waar staan we nu? Als dat op schaal van 0 tot 10 kan worden weergegeven en het is een 6, wat zit er dan in die 6? Welke stappen gaan we nemen om buiten je comfortzone op zoek te gaan naar obstakels (zoals: ik ben al veel te druk). Het gehele proces wordt vastgelegd, vooral wat je nu goed beheerst en waar nog ontwikkelmogelijkheden zitten.”

DE PRAKTIJK

Quality Contact traint en coacht managers die willen leren hoe ze hun medewerkers kunnen stimuleren tot meer verantwoordelijkheid en initiatief. “We leren hen coachen volgens de KATA-methodiek en we leren hen hoe je met KATA in de praktijk bijdraagt aan persoonlijke en teamontwikkeling. Onze trainingen vormen een samenhangend en elkaar versterkend aanbod, maar elk onderdeel is ook een op zichzelf staand geheel. Je kunt dus kiezen voor wat je op dat moment nodig hebt. In ons KATA Seminar maak je in één ochtend kennis met Quality Contact KATA. Je ontdekt hoe je iedere dag stappen zet op weg naar meer werkgeluk. Het KATA seminar is bedoeld voor managers en HR-, L&D- of opleidingsadviseurs die een antwoord willen vinden op de vraag hoe zij medewerkers op een mensgerichte manier kunnen begeleiden naar meer resultaat. Het seminar is dus eigenlijk een eerste kennismaking. De KATA Experience is bedoeld voor een team of groep van leidinggevendenden uit dezelfde organisatie, of voor een leidinggevende samen met zijn



‘DE OPLOSSING ZIT IN KLEINE STAPJES VIA INGESLETEN ROUTINES BEGELEID DOOR ERVAREN COACHES (OF GOED OPGELEIDE MANAGERS)’

team. Deelnemers ontdekken in een dag de meerwaarde van KATA voor henzelf en hun organisatie. De dag bestaat uit een serie workshops, die je op een actieve manier de KATA mindset en methode laat beleven. Ten slotte bieden we KATA Coaching aan, waarin we van managers coaches maken. Dat vraagt om de juiste mindset en vaardigheden. We leren je hoe de KATA-methode je ondersteunt om te groeien als coach in je dagelijkse praktijk, stap voor stap en met een heldere verslaglegging.”

MEDEWERKERS EN TEAMS

Quality Coaching richt zich niet alleen op het verbeteren van coachingsvaardigheden voor managers (alhoewel daar enorme winsten zijn te behalen). Ook voor medewerkers is een programma samengesteld dat ze helpt van hun werkplek een omgeving te maken waarin ze met plezier continu kunnen leren en presteren. Dat kan via de KATA-lystator op individueel niveau of in teams. KATA Online is een online training van zes weken, waarmee je de belangrijkste routines van KATA ontdekt en leert gebruiken. KATA voor medewerkers is een vierdaagse training met tussentijdse oefeningen om jezelf te versterken in je persoonlijke ontwikkeling. KATA voor teams is een continu bewustwordings- en ontwikkelproces voor teams. Op maat, stap voor stap, samen groeien in samenwerking en resultaat.” Wat levert het eigenlijk op? “Onder andere een op alle fronten verbeterd team, een betere sfeer, hogere medewerkersbetrokkenheid, lager ziekteverzuim, minder verloop en betere prestaties. Dat lijkt ons de investering meer dan waard.” Meer weten? Kijk op www.quality-contact.nl.



SOCIAAL ONDERNEMEN DOE JE SAMEN MET IW4

Bedrijven uit Veenendaal en omstreken die invulling willen geven aan maatschappelijk verantwoord ondernemen kunnen terecht bij IW4.

Wat is sociaal ondernemen? Volgens Leonard Steetsel, algemeen directeur van IW4, het sociaal werkbedrijf dat actief is in opdracht van gemeente Veenendaal, Rhenen en Renswoude, is dat de balans vinden tussen ondernemen en het leveren van een maatschappelijke bijdrage. "IW4 begeleidt mensen naar volwaardig werk. Het is de uitdaging voor bedrijven om mogelijkheden te creëren en mensen een kans te geven. Dat kost soms extra inspanning en het moet wel financieel uit kunnen voor een ondernemer, maar het levert ook wat op."

VOLWAARDIGE BAAN

Om de visie van IW4 op sociaal ondernemen duidelijk te maken vertelt Steetsel het verhaal van één van de tientallen mensen die vorig jaar dankzij de inspanning van IW4 een volwaardige baan bij een bedrijf in deze regio vond. Via de gemeente kwam een man bij IW4 die in de bijstand zat. "Hij was in 2015 gevlucht uit Syrië en in 2017 met zijn gezin in Veenendaal terecht gekomen. In zijn land van herkomst had hij gewerkt als gediplomeerd metaalbewerker. Omdat hij de Nederlandse taal nog niet goed beheerste, was online solliciteren erg lastig en lukte het hem niet om werk te vinden."

IW4 vond binnen de kortste keren een openstaande vacature die aansloot bij wat de man kon en wilde. "Wij wilden deze man bemiddelen naar betaald, duurzaam en regulier werk. Maar de werkgever bleek in eerste instantie terughoudend, omdat hij niet wist wat hij kon verwachten van deze man." Om aan deze zorg tegemoet te komen regelde IW4 eerst een proefplaatsing. "Zo kon onze Syrische vakkracht wennen en andersom kon het bedrijf zien wat deze vakman allemaal in huis had." Ook zorgde IW4 ervoor dat hij een Nederlandse waardering kreeg van zijn in Syrië behaalde diploma. En dat is niet onbelangrijk zo legt Steetsel uit. "We regelden bovendien

dat zijn taallessen werden verschoven van ochtend naar de avonden."

HALFJAARCONTRACT

Nadat de hobbels bij de werkgever en de werknemer waren weggenomen bleek dat ze elkaar konden waarderen. "De werkgever bleek erg blij met deze vakkracht en bood de man een halfjaarcontract aan. Om zijn risico af te dekken werd een detachering geregeld waarbij de man bij ons in dienst kwam. Dit is daarna omgezet in een regulier jaarcontract." Natuurlijk is hij blij met zijn baan, aldus Steetsel. "Hij kan zijn gezin onderhouden en leert de Nederlandse taal te perfectioneren door de dagelijkse contacten op de werkvloer." Het voorbeeld laat zien wat de kracht van IW4 is: een tussenstation zijn voor mensen die ondersteuning kunnen gebruiken bij het vinden van een baan.

Daarnaast biedt IW4 werkgelegenheid aan mensen die (nog) niet in staat zijn om in een reguliere werkomgeving te werken. Zo legt Steetsel uit dat IW4 een eigen bedrijfsrestaurant heeft met werkplekken. "Op onze luxe broodjesservice krijgen we veel positieve feedback en lovende woorden van bedrijven. De broodjes zijn van hoge kwaliteit en de prijs is schappelijk. Wij laten werkgevers zien dat de mensen van IW4 dat kunnen." Steetsel en zijn collega's zien vaak dat bedrijven uit de regio last hebben van koudwatervrees. Werkgevers laten dan weten dat ze geen plek hebben voor laaggeschoold personeel. "Maar wie maakt er dan schoon? Wie doet de catering en loopt er in het magazijn?"

JOBCARVEN

Om die koudwatervrees weg te nemen en de mensen op de juiste plek aan het werk te krijgen levert IW4 maatwerk. "Elk mens is anders en heeft andere talenten, maar ook elk bedrijf



Leonard Steetsel, algemeen directeur van IW4

heeft andere behoeftes. Daarom hanteren wij het zogenaamde ‘jobcarven’, legt Steetsel uit. Zo zocht een van de bedrijven waar IW4 voor werkt een zogenaamd technisch specialist. IW4 ging kijken bij het bedrijf en kwam tot het inzicht dat een deel van de werkzaamheden van de technisch specialisten overgenomen konden worden door iemand van IW4. “Onder andere het lopen naar het magazijn en het opruimen van het gereedschap kon bij de in totaal tien specialisten die bij het bedrijf in dienst zijn, worden overgenomen waardoor er niet een elfde technisch specialist in dienst hoefde te worden genomen. In plaats daarvan nam het bedrijf iemand aan die de speciaal gecreëerde functie kon uitvoeren. Een win-winsituatie, want een technisch specialist was heel lastig te vinden.”

Het jobcarven vereist het nodige ‘omdenken’ voor een ondernemer en daarbij helpt IW4. “Je kunt als ondernemer of bedrijf niet alleen in je jaarverslag reppen van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) en verder niks doen. Het kost extra inspanning om iemand in dienst te nemen met een afstand tot de ar-

IW4 IN HET KORT

IW4 is een sociaal werkbedrijf en een tussenstation voor mensen die ondersteuning nodig hebben bij het vinden van werk. Bij IW4 kunnen zij werkervaring opdoen en werken aan persoonlijke ontwikkeling. Daarnaast biedt IW4 werkgelegenheid aan mensen die (nog) niet in staat zijn om in een reguliere werkomgeving aan de slag te gaan.

IW4 zoekt voor iedereen de baan die bij hem of haar past, afgestemd op capaciteiten en talenten. Door de juiste begeleiding in de werksituatie te bieden waarborgt IW4 inzetbaarheid op lange termijn.

IW4 is de brug naar werk.

beidsmarkt. Daarom zorgen we waar nodig ook voor coaching van direct leidinggevenden van de toekomstige werknemer. “Het is belangrijk te weten hoe je moet omgaan met bijvoorbeeld iemand die een psychische beperking heeft. Maar dat kun je prima leren en wij ondersteunen daarbij.”

SCHOONMAAK DOOR IW4

Ook de schoonmaak verzorgt IW4 bij verschillende scholen, bedrijven en organisaties in Veenendaal, Rhenen en Renswoude. “Onze mensen maken schoon op bijvoorbeeld scholen, gemeentehuizen en kantoren. Wij maken zoveel mogelijk overdag schoon zodat er gelegenheid is voor een praatje. Wat wij terugkrijgen van bedrijven is de reactie: dit hadden we veel eerder moeten doen. De kwaliteit is hoger en er zijn veel minder klachten.”

Werkgevers die meer willen weten over IW4 of aan de slag willen met MVO kunnen contact opnemen met Steetsel en zijn collega’s van IW4.

www.iw4.nl

INVESTEREN IN WELBEVINDEN MEDEWERKERS BETAALT ZICH TERUG

BETERE PRESTATIES IN GEZONDE GEBOUWEN

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

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

NATUURLIJK LICHTRITME

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

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

IDEEËN DOOR ONTSPANNING

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

GROENE GEVEL

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

GEZONDE BUSINESSCASE

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



Foto Bert Reiberger – J.P. Van Eesteren

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

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

KANTOORGEBOUW VAN HET JAAR

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

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

GEZONDE GEBOUWEN ZIJN EEN TROEF OP DE ARBEIDSMARKT

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

KRINGLOPEN SLUITEN

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

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

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

HOUTEN KATHEDRAAL

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

ZILVER, GOUD EN PLATINA

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

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

BINNEN EN BUITEN WERKEN

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

TROEF VOOR TALENT

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



Foto Bert Rietberg - J.P. Van Eesteren

TERUGBLIKKEN

We naderen eind november. Voor mij, en ik verwacht ook vele andere ondernemers, een tijd waarin ik terugblik op het bijna afgeronde jaar.

Vorbereiden op de eindejaarsspeech voor het team. Hoe laat ik het team groeien? Wat hebben ze daarvoor nodig?

Maar vooral ook een terugblik op het jaar op basis van de projecten die we hebben uitgevoerd. Wat hebben we goed gedaan? Wat hebben we geleerd? Waar kunnen we beter worden?

En ook; welke nieuwe technologie of toepassing er van heeft nu écht meerwaarde geleverd bij één van onze klanten?

En wie kunnen we daar nog meer van laten profiteren?

Veel vragen en iedere jaar betrap ik me er op dat ik er meer heb. Mijn to-do list vult zich steevast met taken rondom het verzamelen van de feiten en cijfers, research rondom 'nieuwe' technologie en achterhalen wat die prachtige marketing termen voor mijn klanten betekenen.

Er is weer een hoop geschreven afgelopen jaar. Over Big Data, over digitale transformatie, artificial intelligence, de platform economie... En ga zo maar door.

Onderwerpen waar ik me als technicus in hart en nieren graag in verdiep, hoe werkt het? Wat is er voor nodig? En als ondernemer heb ik graag een antwoord op die vragen, zodat ik het aan mijn klanten kan uitleggen.

De meeste van mijn klanten zijn nuchtere ondernemers. Hebben jaren lang gewerkt om hun onderneming op te bouwen en willen vaak maar één ding weten: wat schiet ik er mee op?

Met een aantal van hen ook ieder jaar om terug te kijken, maar vooral vooruit te kijken. Waar moeten zij heen om een groter marktaandeel te krijgen? Of misschien simpelweg wel om de huidige klanten te behouden. Waar liggen uitdagingen met verouderde technologie? Hoe gaan we de operationele kosten van de bestaande softwaresystemen binnen de perken houden?

Voor mij de meest waardevolle gesprekken van het jaar. Niet eens zozeer omdat er soms nieuw werk uit komt, maar vooral om iets van de gedrevenheid en energie van die andere ondernemers mee te krijgen. Hoe kijken

zij tegen de markt? Wat vinden zij van al die termen en technologie? Waar liggen kansen?

En zo komt er nog meer denkwerk op mijn to-do list terecht.

Een todo lijst die ik overigens handgeschreven bijhoud. Vele apps op mijn telefoon en computer heb ik geprobeerd en na enige tijd weer verwijderd. Tot nu toe heeft nog niets mijn oude 'tool' kunnen overtreffen.

Dus blijf ik schrijven. Maar dan wel op een e-ink tablet. Blijf toch een technicus.

Die keuze is vooral om een probleem op te lossen: het archiveren van oude ideeën en bijna onbepaald terug kunnen bladeren zonder enorme stapels papier te hoeven opslaan of mee te zeulen.

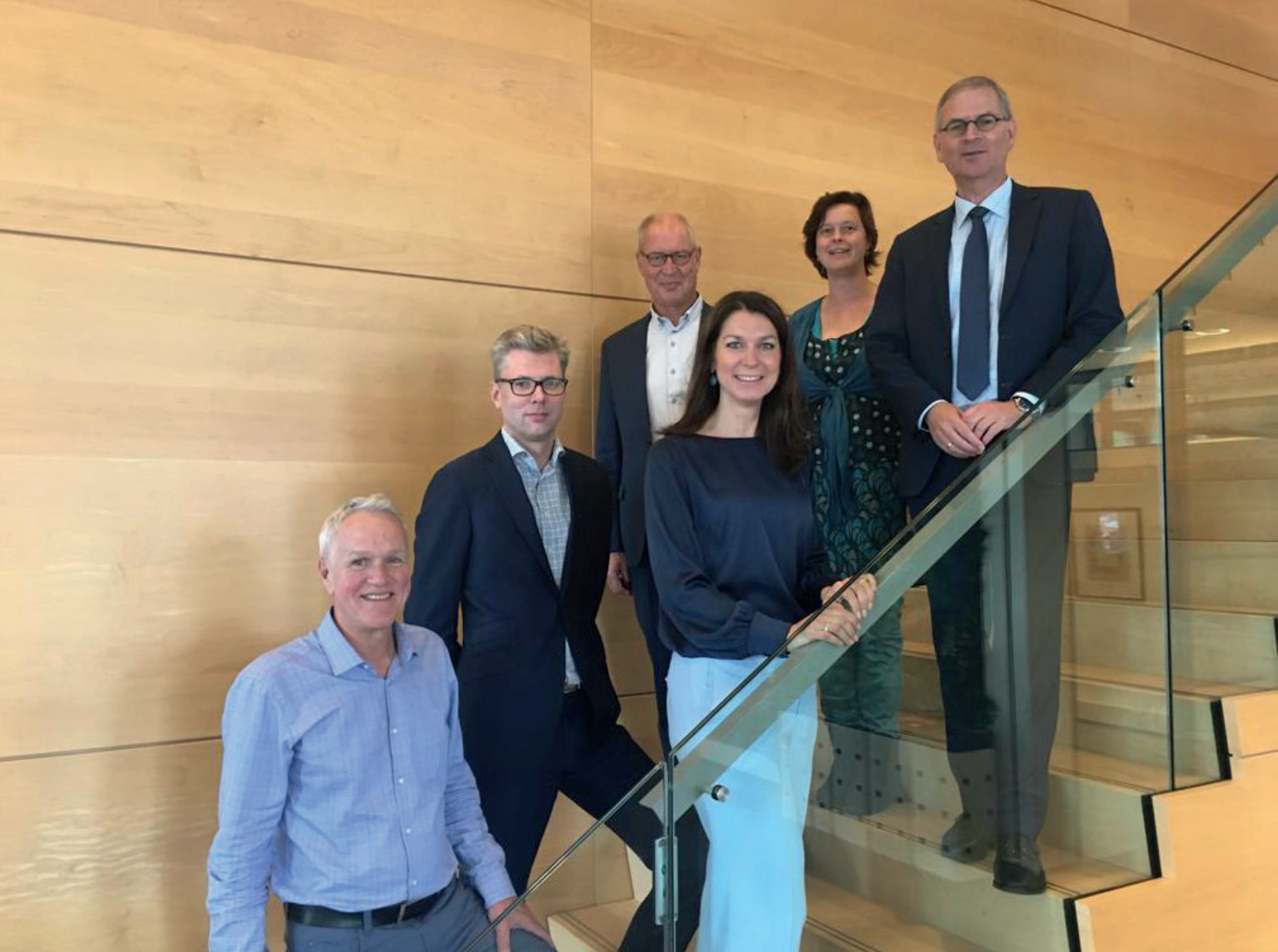
Terwijl het schrijven nog steeds voelt als gewoon met papier en pen.

En zo kijk ik ook graag met mijn klanten naar alle informatie die op ons afkomt.

Die digitale transformatie, is dat eigenlijk niet iets wat we al jaren geleden hadden ingezet? En kunnen we er misschien toch nog iets van leren?

**'IK BLIJF
SCHRIJVEN.
MAAR DAN
WEL OP
EEN E-INK
TABLET.
BLIJF
TOCH EEN
TECHNICUS'**





LIVING LAB REGIO FOODVALLEY CIRCULAIR

SAMEN WERK MAKEN VAN CIRCULAIRE ECONOMIE IN DE REGIO FOODVALLEY

Circulair werken. We kunnen er niet meer omheen in een tijd waarin afvalbergen groeien, fossiele grondstoffen en brandstoffen schaars worden en het klimaat verandert. Ondernemers, onderwijsinstellingen en overheden in de Foodvalley delen de urgentie en noodzaak om circulair te gaan werken. Daarom zijn zij een brede samenwerking gestart onder de naam Living Lab regio Foodvalley Circulair.

> Van rechts naar links: Marco Verloop (wethouder Veenendaal), Carolien Huisman (programmamanager Living Lab, secretaris Versnellingskamer), Mariska de Kleijne (directievoorzitter Rabobank Vallei en Rijn, voorzitter van de Versnellingskamer), Wim Werkman (voorzitter van de Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV), vice-voorzitter Versnellingskamer), Holmer Doornbos (strategisch adviseur van de regio Foodvalley, agendalid Versnellingskamer) en Herman van Rijnbach (beleidsmedewerker gemeente Veenendaal, agendalid Versnellingskamer). Niet op de foto: Rien Komen (College van Bestuur van de AERES hogeschool).

De drie samenwerkingspartners zijn het er over eens: Om de mensheid blijvend te kunnen voeden en te voorzien van noodzakelijke goederen en diensten, is een andere omgang met grondstoffen en energie nodig. Zij willen toe naar een toekomstbestendige en volhoudbare economie waarin circulair werken de gewoonte is. Circulair ondernemen is volgens Living Lab regio Foodvalley Circulair bovendien een kansrijke basis voor nieuwe businessmodellen.

‘WAT BEGON MET EEN AANTAL INITIATIEFNEMERS, LEIDDE TOT EEN SAMENWERKINGS-OVEREENKOMST WAAR 42 PARTIJEN IN FEBRUARI VOOR TEKENDEN’

TRIPLE HELIX

Wat begon met een aantal initiatiefnemers, leidde tot een samenwerkingsovereenkomst waar 42 partijen in februari voor tekenden. Sinds die kick-off is het aantal partijen gestegen tot ruim vijftig! In een vierjarig programma werken de partners uit de triple helix samen aan een versnelling van de circulaire economie. De triple helix staat hierbij voor de sterke verbinding tussen ondernemers, onderwijs en overheid die elkaar versterken bij het behalen van concrete doelen.

Alle partners dragen in hun eigen werkpraktijk bij aan de drie strategische doelen van het programma:

- duurzaam gebruik van grondstoffen
- meer concurrerend vermogen van ondernemers en de regio
- versterken innovatieve kennisregio op het gebied van Circulaire Economie

WERKPLAATSEN

Om samenwerking en innovatie te versnellen, organiseert het Living Lab

Werkplaatsen. Deze thematische praktijknetwerken richten zich op concrete circulaire casussen in de praktijk. Hierbij maakt het Living Lab maximaal gebruik van bestaande initiatieven, netwerken en kennis. Er zijn onder meer Werkplaatsen voor de thema's Bouw, Voedselverspilling, Circulair beleid & inkopen en Meetbaarheid van circulariteit. Een aantal anderen zal nog volgen, waaronder waterstof en industrie. In een Werkplaats werkt een groep ondernemers (ondersteund door onderwijsinstellingen en overheden) aan een thema door kennisuitwisseling, nieuwe projecten en inspiratie. Ze komen zo'n vier keer per jaar samen en hebben per thema een begeleider die de bijeenkomsten organiseert en faciliteert.

DE VERSNELLINGSKAMER

Het Living Lab wordt bestuurd door de Versnellingskamer en uitgevoerd door een klein programmamanagement. De Versnellingskamer bestaat uit vertegenwoordigers van bedrijven, overheden en onderwijsinstellingen.

DOET U MEE?

Door actief mee te doen, kennis te delen en samen te werken kunnen we de kansen voor de circulaire economie verzilveren. Samen met u bouwen we een Living Lab dat werkt!

Wilt u meer weten over de circulaire economie en wilt u daar als bedrijf meer mee doen? Dan bent u van harte uitgenodigd om te onderzoeken of lid worden van het Living Lab iets voor u is. U kunt vrijblijvend komen kijken bij een werkplaats, uw licht opsteken op de website of contact met het Living Lab opnemen voor een presentatie of overleg. Heeft u vragen of suggesties? Neem dan contact op met het circulair loket via secretariaat@regiofoodvalleycirculair.nl of bel 088-3481513. Of bezoek de website en vindt een contactformulier op <https://regiofoodvalleycirculair.nl/circulair-loket/> Voor vragen om ondersteuning vanuit verschillende onderwijsinstellingen (WO, HBO, MBO en middelbare scholen) kunt u het Living Lab ook benaderen. Zij hebben contact met verschillende opleidingen en kunnen bemiddelen bij onderzoeks- en stageopdrachten.

‘DOOR ACTIEF MEE TE DOEN, KENNIS TE DELEN EN SAMEN TE WERKEN KUNNEN WE DE KANSEN VOOR DE CIRCULAIRE ECONOMIE VERZILVEREN’

NIEUWE PROGRAMMA-COÖRDINATORS STELLEN ZICH VOOR



Mijn naam is Carolien Huisman en vanaf 1 juni ben ik programma-manager van het Living Lab geworden. De initiatiefnemers hebben met enthousiasme en inzet een

prachtig netwerk en programma opgezet en we zijn toe aan de volgende stap van uitbouw en professionalisering. Ik ben eerste aanspreekpunt en verantwoordelijk voor de uitvoering van het programmaplan in de regio Foodvalley. Ik verheug mij erop om in het netwerk en deze prachtige en krachtige regio een plekje te vinden en mijn steentje bij te dragen.

Ik heb een achtergrond in chemie, beleid en regionale samenwerking en werk voor Royal HaskoningDHV waar ik projecten en programma's op het thema circulaire economie en energie uitvoer.



Mijn naam is Bart Steman en ik ben sinds 1 juni verantwoordelijk voor het secretariaat van het Living Lab. Ik werk inmiddels drie jaar voor Royal HaskoningDHV, waar ik een breed portofolio van

projecten heb op het gebied van energietransitie, circulaire economie en gebiedsontwikkeling. Het prachtige Wageningen is inmiddels alweer zeven jaar mijn thuisbasis, waar ik Landschapsarchitectuur en Ruimtelijke Planning heb gestudeerd aan de WUR. Ik kijk er naar uit om samen met u een succes te maken van het programma.

SLAAPPROBLEMEN?

Helaas zijn er nog veel mensen die moeilijk inslapen of niet kunnen doorslapen. Tijdens de slaap herstellen de hersenen en zullen zij de nodige energie aanmaken om de volgende dag weer door te komen. Je kan je voorstellen dat (chronisch) slaap tekort allerlei fysieke, emotionele en mentale klachten veroorzaakt. Moeheid, stress, kort lontje, depressie, angsten, burn-out, verminderd beoordelingsvermogen, noem maar op.

EEN GEZONDE SLAAP

Een gezonde slaap zorgt ervoor dat je in de morgen opgewekt aan de dag begint. Je hebt voldoende energie om de dag door te komen. Je systeem heeft zich gedurende de nacht gereset. Een gezonde slaap is essentieel voor een goede kwaliteit van je leven. Je bent veel effectiever en kan de 'dag' beter aan. Aan slaapproblemen is iets te doen door middel van neurofeedback trainingen. Want door de slaap te herstellen, zal een deel van je klachten al oplossen of reduceren.

WAT IS EEN NEUROFEEDBACKTRAINING?

Neurofeedback traint je hersenen. Je kunt zeggen dat neurofeedback fitness is voor het brein. Via training en zonder medicijnen wordt verstoorde hersenactiviteit weer in evenwicht gebracht. Tijdens de training hoef je zelf niets anders te doen dan ontspannen naar muziek luisteren of naar een leuke film kijken. Ondertussen meet een geavanceerd softwaresysteem, *NeurOptimal*®, je hersenactiviteit. Af en toe wordt het geluid en/of beeld heel even onderbroken. Dit is de feedback die je hersenen aanzet tot het opnieuw focussen. Hierdoor kunnen oude, niet functionele hersenpatronen worden losgelaten en worden nieuwe patronen die veel efficiënter en minder energie kosten gecreëerd. Op deze manier kun je van symptomen afkomen en/of beter met situaties omgaan. Het effect is blijvend. Bij deze methode wordt niets naar het lichaam toe gebracht; geen medicatie of stroomimpuls, helemaal niets. Je traint de hersenen om hun volledige potentieel te gebruiken.

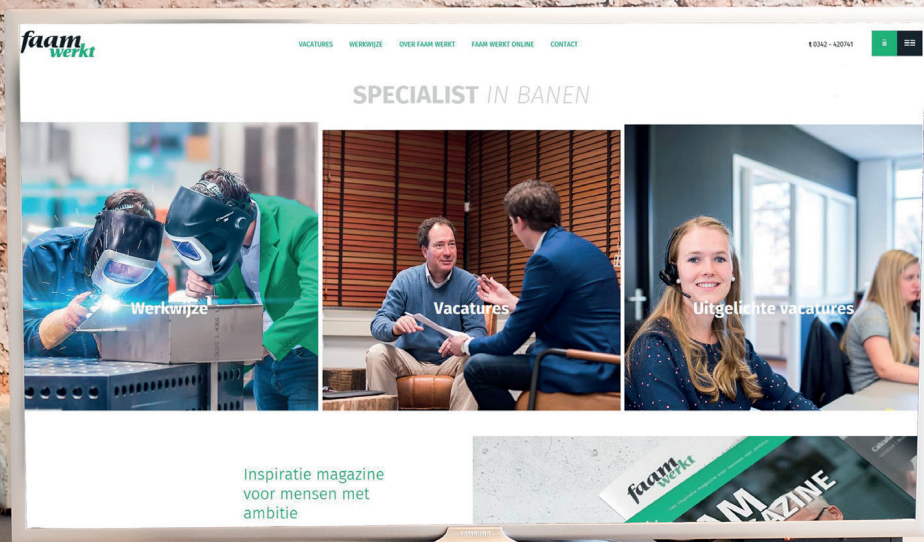
NEUROFEEDBACK TRAININGEN HELP ONDER ANDERE BIJ:

- angst, spanning, stress of burn-out
- wisselvallige stemmingen, prikkelbaarheid
- woedeaanvallen, ongeduld en impulsiviteit
- vermoeidheid, mist in het hoofd
- slaapproblemen
- concentratie-, leer- en gedragsproblemen
- chronische pijn
- Posttraumatische stress (verdriet- en rouwverwerking)

Miranda Schreurs van Optimal Mind in Leersum geeft neurofeedback trainingen. Voor meer informatie zie www.optimalmind.nl of bel 06-51859797



Rendement.



Vind uw nieuwe collega.

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

faam
werkt

Specialist in banen.

DOE MINDER, EN BEREIK MEER!

Vraag je een willekeurige ondernemer hoe het gaat, en hij zal antwoorden met 'druk'. Er wordt hard gewerkt. De meeste van ons zijn de hele dag in de weer, doen drie dingen tegelijk, reageren direct, (want dat verwacht de klant), en ruilen menig uurtje slaap in voor nog meer werk.

Iedereen begrijpt dit want "hard werken" hoort bij het ondernemer zijn. Net als regelmatig "doodmoe zijn". Toch?

Maar is dat werkelijk zo? Zijn niet juist diegenen succesvol die ondanks alle hectiek en afleiding echt aandacht hebben, en rust en overzicht creëren?

We hebben het niet druk, we maken ons druk. We lopen achter de feiten aan omdat we ons laten afleiden of laten opjagen.

- Wat zou er gebeuren als je wel tijd neemt om te ontspannen, zodat er tijd is om overzicht te creëren en je verbanden gaat zien.
- Wat zou er gebeuren als je wel naar de bioscoop gaat of een avondje weg gaat met jouw vrienden van vroeger?
- Welke briljante ideeën komen bij je op als je sport. Hoe veel productiever ben je als de jezelf kunt om eens uit te slapen?

Durf los te laten dat meer werken ook betekent dat het meer oplevert

Doe minder, en bereik meer resultaat.

Kies voor vitaal leiderschap!

Hieronder 3 belangrijke Tips die echt werken:

6 briljante B's*. Bed, Bus, Bos, Bad, Bewegen, en Bewust vervelen. Het zijn de plekken waar je even los komt van de dagelijkse hectiek en op briljante ideeën komt.

Koester jouw vrienden: Laat je inspireren en lach weer eens tot de tranen over je wangen biggelen. Wij mensen zijn sociale wezens. We hebben verbinding nodig. Mentaal maar ook fysiek. Die klap op jouw schouder, die vriendschappelijke omhelzing. We laden ons op. Het doet ons goed en geeft ons energie.

Vertraging versneld: We hebben de neiging bij drukte en hectiek te versnellen. Dat vergroot onze foutmarge, levert spanning bij je medewerkers op, je mist de details, en wordt minder secuur. Ook straal je onbewust uit dat je het niet onder controle hebt. Door bewust je passen te vertragen, je ademhaling omlaag te brengen en even een pauze in te laten ben je vele malen efficiënter en effectiever.

*uit: Haal het beste uit jezelf, Boven de Lijn- Berry Koeleman



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

ESV IS STERK IN

ADVIESGEVING

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

RISICO INVENTARISATIE & EVALUATIE (RI&E'S)

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

DETACHERING

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

PROJECTBEGELEIDING VEILIGHEIDSPROJECTEN

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

ESV IS DUIDELIJK

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



25 JAAR BEDRIJVENKRING ONDERNEMEND VEENENDAAL (BOV)

BUSINESS EVENT VEENENDAAL EXTRA FEESTELIJK

Op maandag 16 december vindt het vernieuwde Business Event Veenendaal plaats in Theater Lampegiet, dit jaar in combinatie met het 25-jarig jubileumfeest van de BOV. In de categorie Jonge ondernemer/onderneming komen Shoelia, Suntech Energy en de Zoutkamer op het podium. In de categorie MKB/Detailhandel zijn dat de Dutch Boosting Group, VST en de Bombardon. Bij GrootZakelijk zullen G. van Harten, Pokon Naturado en Frank van Woerden strijden om de titel Ondernemer van het Jaar.

Op 6 november presenteerden de uitverkozen ondernemers zich aan de jury, die mede aan de hand daarvan de winnaar per categorie bepaalt. Gezien het belang van die presentatie hadden de Genomineerden een speciale training gekregen, die verzorgd en aangeboden werd door Jaap Pilon. Hij is daarmee één van de vele sponsors, die het Business Event Veenendaal mogelijk maken.

ONLINE STEMMEN

Tijdens het eerste deel van de avond zal cabaretier Pieter Jouke de bekendmaking van de winnaars per categorie presenteren en de winnaar van de Rabo Publieksprijs bekendmaken. Het stemmen voor de Rabo Publieksprijs gebeurt voor het eerst online. Tot en met 15 december kan iedereen eenmalig via de website businesseventveenendaal.nl zijn of haar stem uitbrengen en per categorie een winnaar kiezen. De Genomineerden kregen ook een speciale training aangeboden door Brandhelder, voor het inzetten van Social Media om stemmen binnen te halen. 'Alle negen bedrijven hebben zo een eerlijke kans om de Rabo Publieksprijs te winnen,' aldus Carmen van den Dikkenberg van JIJ Organiseren, die het event namens de BOV organiseert.

< Foto: Annemarie Bakker Fotografie.
Alle Genomineerden 2019 met op de achterste rij
links vertegenwoordigers van de hoofdsponsors.

VERTROUWEN

Het ondernemersevenement wordt mogelijk gemaakt door een enthousiaste sponsorgroep. BOV-voorzitter Gerrit Valkenburg: 'Na het faillissement van het vorige organisatiebureau heeft Olenz Notarissen de rechten bij de curator gekocht en deze gratis overgedragen aan de BOV, op voorwaarde dat wij het organiseren. Hierdoor zijn veel bestaande sponsors gebleven, zoals Rabobank Vallei en Rijn, gemeente Veenendaal, Regio Foodvalley, Schuiteman accountants, Residence Rhenen, Roelofsen bloemen, Pieter Valkenburg Partyverhuur, Vallei Business en Hupra ICT. Businessclub Radio maakt weer de videoreportage van de avond en Annemarie Bakker zorgt voor alle foto's. De Genomineerden worden thuis opgehaald, op een diner onthaald en aan het eind van de avond thuis gebracht door Autobedrijf Bochane.'

OOK VEEL NIEUWE SPONSORS

Het feit dat de BOV nadrukkelijk zijn naam er aan verbindt, heeft ook geleid tot het aanhaken van veel nieuwe sponsors, zoals De Indruk, MPrise, SanoRice, Koninklijke Ginkel Groep, CMC groep, Buro BOOT, DPG Media, ASB, PMI Rembrandt, Linette Dijk, Remkon Media en Jumbo Veenendaal. 'De meesten hebben eerder ook op het podium gestaan en begrijpen dus als geen ander de meerwaarde van dit ondernemersevenement. Veel sponsors waren op 6 november aanwezig bij de pitchbijeenkomst en dat tekent de onderlinge betrokkenheid,' aldus Valkenburg.

FEEST MET KARIN BLOEMEN

Nadat de winnaars gehuldigd zijn, zal het tweede deel van de avond in het teken staan van 25 jaar BOV. Dat begint al groots met een exclusief optreden van Karin Bloemen. Aansluitend wordt er in de foyer doorgefeest met live muziek van Paul Backbier en de nodige hapjes en drankjes.

KRITISCHE BELANGENBEHARTIGER

Hoewel ondernemen vooral een kwestie is van vooruit kijken en niet achterom, constateert Gerrit Valkenburg dat er veel bereikt is in de afgelopen 25 jaar. 'De bedrijventerreinen zijn goed georganiseerd. Parkmanager Sijmen van Dommelen wordt betaald uit de reclamebelasting en hij regelt operationeel ongelofelijk veel op de bedrijventerreinen. Dankzij de invoering van de reclamebelasting is de collectieve beveiliging uitstekend geregeld en zijn we al jaren KVO-B gecertificeerd. Samen met gemeente Veenendaal doen we veel aan voorlichting op het gebied van cybercriminaliteit en het

HOOFDSPONSORS BUSINESS EVENT VEENENDAAL:

- BOV
- GEMEENTE
VEENENDAAL
- RABOBANK
VALLEI EN RIJN
- REGIO
FOODVALLEY
- OLENZ
NOTARISSEN

Gerrit Valkenburg - Jan-Fotografie

signaleren van criminele activiteiten op de bedrijventerreinen. Voor de bereikbaarheid van de bedrijventerreinen is het belangrijk dat de Rondweg Oost verdubbeld wordt en ook bij dat dossier trokken we samen op met de gemeente. Als het nodig is, laten we zeker ook kritische geluiden horen. Dat Veenendaal van de vierde naar de dertiende plaats is gezakt als MKB-vriendelijkste gemeente is natuurlijk een serieus signaal en wethouder Dylan Lochtenberg heeft toegezegd hier werk van te zullen maken.'

SAMENWERKING REGIO FOODVALLEY

De belangenbehartiging vindt ook plaats binnen Regio Foodvalley. 'Je moet als Veenendaal weliswaar je eigenheid bewaren maar vooral ook de samenwerking zoeken. Als Regio Foodvalley is het gelukt om 20 miljoen subsidie binnen te halen van het Rijk voor het verduurzamen van de landbouw, het bevorderen van gezonde en duurzame voeding en voor onderzoek en educatie. Zo'n kapitaalinjectie is voor de hele regio van groot belang.'

Als collectief van ruim 700 bedrijven haalt de BOV voor haar leden ook veel inkoopvoordeel binnen. 'Aanzienlijke kortingen op verzekeringspremies, op BHV-cursussen, post brengen haalservice, Arbodienst en sinds kort op de RI&E,' somt Valkenburg op. Alle reden dus voor dit krachtig collectief om het 25-jarig bestaan te vieren in de toepasselijke ambiance van het Business Event Veenendaal.

37





AnnaSofia van Hooijdonk

Living Life Coach

HORSE AND DOG ASSISTED COACHING

Stilstaan bij, terugblikken op en verder leven na verandering, trauma, verlies van een naaste, relatie, baan of gezondheid.

Laat je verwonderen, ontroeren en inspireren!

Voor persoonlijke en professionele groei:

Leer je kwaliteiten beter kennen

verbeter of verdiep je relaties

(her)vind je levensbalans

Optimaliseer de samenwerking in een team

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



L.I.V.I.N.G.

06 45 52 26 96

living.lifecoach@gmail.com

www.info-living.nl

Gratis advertentie

Mama, hoe word ik dokter?



Machinebouwer
Olav Tronrud gebruikt

 **innius**

Ontdek waarom op:
innius.com/olav

OEE verbeteren

Voorspellend Onderhoud

Industrie 4.0



DUTCH BOOSTING GROUP

HRM



DUTCH BOOSTING GROUP

DUIDELIJK, DUURZAAM EN DYNAMISCH

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

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

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

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

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

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

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

SYSTEMS ENGINEERING

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

ENERGIETRANSITIE

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

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

WATERSTOF

In de ogen van de mensen van Dutch Boosting Group zal waterstof in de komende energietransitie een beslissende rol spelen. Inpassing van wind- en zonenergie in ons huidig energienetwerk levert grote uitdagingen op, in beschikbaarheid van zon en wind en daardoor met name in opslag en vervoer. Waterstof als energiedrager wordt een deel van de oplossing. Hoe werkt waterstof eigenlijk? Zuiver waterstof (H₂) komt niet voor in de natuur, het wordt gemaakt door de omvorming van fossiele brandstoffen (grijze waterstof) of door elektrolyse (groene waterstof wanneer groene stroom wordt gebruikt). Dat laatste geval is interessant, want daar komt geen CO₂ bij vrij. Elektrolyse is vrij eenvoudig, je stuurt elektriciteit door water en er ontstaat zuurstof en waterstof. Het proces is omkeerbaar, dus wanneer je zuurstof en waterstof bij elkaar brengt ontstaat er water en elektriciteit. Waterstof zelf is dus geen vorm van energie, het is een energiedrager, die via elektrolyse wordt omgezet in elektriciteit. Het eerste deel van het proces vindt plaats in zogeheten elektrolyzers. Waterstof wordt opgeslagen, bijvoorbeeld in gasflessen, containers of – op grote schaal – in zoutcavernes, die nu ook al worden gebruikt voor de opslag van aardgas. Die opslag is nodig, omdat de vraag naar en het aanbod van groene energie nooit stabiel is. Distributie van waterstof kan geschieden door de bestaande fijnmazige infrastructuur voor aardgas te gebruiken. Daar zijn wel aanpassingen voor nodig, maar die investeringen zijn relatief gering. Dat betekent dus dat je met eenzelfde operatie als uitgevoerd in de jaren zestig waterstof, net als aardgas toen, naar elk huishouden in Nederland kunt brengen. Een relatief kleine installatie zet in huis waterstof om in elektriciteit,



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

VEENENDAAL

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

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

**‘WIJ ZOEKEN SAMEN
MET PARTNERS NAAR
OPLOSSINGEN’**

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

FRONTRUNNER

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

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

43



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

OM U BETER VAN DIENST TE ZIJN

Als je tegenwoordig naar een bedrijf belt, krijg je steeds vaker een automatisch bandje aan de lijn. Het eerste dat je hoort is: 'om u beter van dienst te zijn, volgt er nu een keuzemenu.' Ik vind zo'n keuzemenu helemaal geen betere dienstverlening en ben hierin vast niet de enige.

Je zoekt contact met een bedrijf voor een specifieke vraag of een probleem. Op dat moment zit je niet te wachten op alle vragen die het bedrijf allemaal kan beantwoorden, je wilt alleen een antwoord op jouw vraag. Na de eerste keuze wordt het overigens vaak nog erger en volgt er een tweede keuzemogelijkheid. Tussen die volgende keuzes zit meestal net niet jouw situatie, waarna je eindeloos kan blijven dolen in het keuzemenu.

Hetzelfde zie je nu met de apps van bedrijven. Handig om soms informatie te vinden en voor het bedrijf waarschijnlijk prettig. Maar als je een specifieke vraag hebt, biedt zo'n app meestal geen soelaas. Ervaar je als klant dit dan als echt een verbeterde dienstverlening ten opzichte van de situatie voor de app? Als je voorheen in een telefonisch keuzemenu kwam, mogelijk wel...

De lage gebruikskosten van een bandje of een app zullen aantrekkelijk zijn. Maar het doorlopen van het menu, het zoeken naar informatie of wachten tot je uiteindelijk een medewerker spreekt, zorgen ook voor toenemende irritatie bij de beller. Dat is dan geen verbetering van de dienstverlening.

Betere dienstverlening ervaar je als iemand de tijd voor je neemt en jou daadwerkelijk een luisterend oor biedt. Persoonlijk contact creëert goodwill en begrip. Het levert ook vaak sneller een antwoord of oplossing op. Waardoor medewerkers uiteindelijk minder tijd kwijt zijn en sneller een klant tevreden hebben. En dit is de verbeterde dienstverlening die je als ondernemer wil bieden.

Huib van Loon
Oxonia autolease, advies & contractbeheer

WAT IS HORSE AND DOG ASSISTED COACHING?

Bij Horse and Dog Assisted coaching wordt een paard of hond ingezet als hulbron. Het is vooral een bewustwordingsmethode waarbij het dier ons de weg wijst. Om zakelijke of persoonlijke ontwikkelingen te bevorderen hoeven we alleen maar de aanwijzingen die gegeven worden te volgen. Paarden en honden coachen ons op meerdere gebieden, men leert (weer) te geloven in zichzelf, het zelfvertrouwen groeit en het verhoogd onvoorwaardelijk ons bewustzijn.



Het is vooral een bewustwordingsmethode waarbij het dier ons de weg wijst.

Om zakelijke of persoonlijke ontwikkelingen te bevorderen hoeven we alleen maar de aanwijzingen die gegeven worden te volgen.

Paarden en honden coachen ons op meerdere gebieden, men leert (weer) te geloven in zichzelf, het zelfvertrouwen groeit en het verhoogd onvoorwaardelijk ons bewustzijn.

Men kan hierbij bewust worden van mogelijke blokkades, angsten of andere thema's die onderhuids kunnen spelen.

Er wordt gebruik gemaakt van het natuurlijke gedrag van het dier.

De klant wordt in dezelfde ruimte gezet als het dier en deze reageert direct op de klant. De reacties en feedback van het dier zal inzichten geven en met deze inzichten gaat de coach met de klant en het dier verder aan het werk.

HORSE AND DOG ASSISTED COACHING KAN HELPEN:

1. Voor mensen, zowel volwassenen als kinderen,

die worstelen met verschillende issues: een laag zelfbeeld, weinig zelfvertrouwen, PTSS, Burn-out klachten, geen grenzen kunnen aangeven of doelen stellen, keuzes maken, angsten, faalangsten enz.

2. Voor bedrijven die aandacht willen geven aan teambuilding, effectief leiderschap, veranderingmanagement of te kampen hebben met communicatie issues, vitaliteits-problemen en een hoog ziekte verzuim.

Als onzichtbare patronen zichtbaar worden, worden ze beter hanteerbaar.

Het fijne van Horse and Dog Assisted coaching is, is dat het zo toegankelijk en laagdrempelig is en bovenal ook tot ontspanning leidt.

WAT KENMERKT MIJ?

Mijn naam is Anna Sofia van Hooijdonk, ik ben Living Life Teacher en auteur van diverse boeken, gecertificeerd paardencoach en spiegeltrainer en heb jarenlange ervaring opgedaan als gespecialiseerd verpleegkundige binnen de palliatieve zorg, pijn-, rouw en verliesbegeleiding, zorgadviseur en indicatiesteller.

Sinds 2001 ben ik gaan werken als Lifeteacher met o.a. de inzet van dieren, mn. paarden en honden. In mijn persoonlijke leven n.a.v. een eigen

rouwproces en andere verliezen, hebben zowel de paarden als mijn honden mij op bijzonder wijze gesteund en waardevolle lessen gegeven. Dit ben ik verder gaan bestuderen en ben deze methode, na diverse opleidingen gedaan te hebben, ook in gaan zetten in mijn eigen bedrijf.

Mijn nuchterheid in combinatie met een flinke dosis levenservaring, goed kunnen luisteren en invoelend vermogen, hebben mij geleerd hoofd, hart en handelen met elkaar te verbinden en zo mensen een steun te bieden, hun levensdoel te vinden en hun levenspad te kunnen gaan herkennen, erkennen en vervolgen."

WILT U GRAAG MEER INFORMATIE OF EEN AFSpraak MAKEN?

Neemt u dan gerust contact op.

Stilstaan bij, terugblikken op en verder leven na verandering, trauma, verlies van een naaste, relatie, baan of gezondheid.

Laat je verwonderen, ontroeren en inspireren!
Leer je pijn te verzachten, je kwaliteiten kennen of je relaties te verbeteren en verdiepen.

living.lifecoach@gmail.com
06-45522696



2 benen bewegen ons lichaam,

4 benen bewegen onze ziel!



EBPORTAAL.NL

GIDS IN EEN JUNGLE VAN WETTEN EN REGELS

Vanaf 1 januari 2020 treedt de nieuwe Wet Arbeidsmarkt in Balans (WAB) in werking. Maar wat betekenen de wijzigingen in het arbeidsrecht voor het MKB? Niet iedereen zal de kennis, tijd en energie hebben om zich daarin te verdiepen. EBportaal.nl uit Ede schiet ondernemers daarom te hulp om niet voor onverwachte verrassingen te komen staan.

‘WE WILLEN NOG MEER DE FOCUS LEGGEN OP HR-ADVIESWERK’

We zitten inmiddels in de slotfase van 2019 en dat betekent voor ondernemers dat het niet bepaald onverstandig is om te kijken wat het nieuwe jaar gaat brengen. Dat geldt ook voor de wijzigingen die worden doorgevoerd in het arbeidsrecht. De WAB roept ongetwijfeld bij velen vragen op en dat is een reden voor ondernemers om aan te kloppen bij EBportaal.nl. Als mede-eigenaar en oprichter van EBportaal.nl staat John van Hout, met zijn team, ondernemers bij op gebieden als salarisverwerking, HR advisering, verlof en verzuim- en arbeidsrecht.

Een belangrijke wijziging die in 2020 wordt doorgevoerd is dat de werkgevers meer premie moeten betalen voor arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd. “Werkgevers worden op die manier gestimuleerd om meer arbeidsovereenkomsten voor onbepaalde tijd aan te bieden en werknemers zo meer zekerheid voor hun toekomst te geven”, aldus Van Hout. “Maar er verandert nog meer en bij veel ondernemers roepen die veranderingen nogal wat vragen op. Wij kunnen daar een handje bij helpen. In ons team zitten specialisten voor elk terrein.”

ARBEIDSOVEREENKOMST

Van Hout stelt dat ondernemers zich goed moeten voorbereiden op de wijzigingen die vanaf 2020 van kracht worden in de WAB. “Werknemers hebben vanaf het nieuwe jaar al vanaf hun eerste werkdag recht op een transitievergoeding wanneer zij ontslagen worden. Ook wanneer er nog sprake is van een proeftijd.”

“Eerder had een werknemer pas recht op een transitievergoeding bij een dienstverband van minimaal twee jaar. Daarbij werd ook rekening gehouden met de leeftijd van de werknemer en de lengte van het dienstverband.

Wat tevens verandert is dat de werkgever vanaf het nieuwe jaar in drie jaar tijd drie contracten voor bepaalde tijd kan aangaan met een werknemer. Dat was tot dit jaar drie contracten in een periode van twee jaar”, aldus Van Hout.

De noodzaak van degelijke arbeidsovereenkomsten moet volgens Van Hout niet onderschat worden. “Dan heb ik het vooral over schriftelijke vastgestelde afspraken. Bij een kantonrechter red je het namelijk niet met een mondelinge overeenkomst in een juridisch geschil met een werknemer. De werknemer zal in zo’n geval vrijwel altijd in het gelijk wordt gesteld in arbeidsrechtelijke zaken. De werkgever moet er dus voor zorgen dat de arbeidsovereenkomst niets aan twijfel over laat.

Het is daarom ook niet verstandig om voor een arbeidsovereenkomst zomaar een document met een voorbeeldcontract van internet te printen. De wetgeving verandert namelijk met grote regelmaat. Zo’n template is al snel achterhaald.”

Het ene bedrijf is niet hetzelfde als het andere, net als met werknemers. “Een arbeidsovereenkomst opstellen vereist maatwerk. Als ondernemer moet je daarom geen enkel risico nemen op het gebied van personeelszaken. Die kunnen namelijk uiteindelijk duur uitpakken. Je moet ook niet denken als werkgever: ik heb een fijne band met die werknemer en die vindt mij ook aardig, dus wat we doen bij een geschil hoeft niet zo stellig op papier te staan. Maar wat als die band opeens verandert? Dat je wel van elkaar af wil. Dan sta je als ondernemer bijvoorbeeld sterker in je schoenen met een gedegen en duidelijke arbeidsovereenkomst en in het verlengde daarvan een juridisch dichtgetimmerde vaststellingsovereenkomst. Een gang naar de rechter willen alle partijen liever voorkomen”, verklaart Van Hout.

ADVISERENDE ROL

EBportaal.nl onderhoudt voor ondernemers contact met arbodiensten, verzekeraars, accountants, bedrijfspensioenfondsen en de Belastingdienst. Van Hout: “We zijn op dit moment vooral nog een personeelsadministrateur, maar we willen nog meer de focus leggen op HR-advieswerk. We merken dat daar vanuit de ondernemers ook steeds meer vraag naar komt. Op dat gebied willen de dus nog stappen maken.”

Bij sollicitatiegesprekken kunnen de teamleden van EBportaal.nl ook een adviserende rol spelen voor ondernemers, in de zoektocht naar geschikt personeel. “Voor een sollicitatieprocedure gaan we al in gesprek met de ondernemer en vragen: wat verwacht je eigenlijk van een toekomstige werknemer? Wat vind jij redelijk arbeidsvoorwaarden en hoe buigzaam ben je met onderhandelingen? Met onze jarenlange ervaring op het gebied van personeelszaken willen we ondernemers zelf laten nadenken over kansen en valkuilen. Zo kun je ook spelen met arbeidsvoorwaarden. Zo kun je een werknemer uit financieel opzicht beter een telefoonabonnement van 50 euro aanbieden dan hetzelfde bedrag bij het salaris erbij te doen. Dat is kostentechnisch aantrekkelijker. Wij helpen de ondernemers graag om slim en efficiënt te handelen in personeelszaken.”

Bezoek www.ebportaal.nl voor meer informatie over advies in salarisadministratie en personele aangelegenheden



'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.



**BERNTSEN:
'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 crossmediaal 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 Peter. 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 Peter. 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.”

50

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

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

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

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

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



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

KOUWATERVREES VOOR MARKETING

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



Tekst: Hans Hajée



BANKEN VERLIEZEN TERREIN BIJ MKB

FINANCIERINGS- SPEELVELD VERBREEDT SNEL

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

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

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

Onderpand helpt

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

Vooraf 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 beteuigen. 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 provisie en passende zekerheden. Ook is er een loket bij Kifid, het onafhankelijke klachteninstituut voor financiële dienstverleners. De branchevereniging Nederland Crowdfunding (vijf leden) heeft al enkele jaren een gedragscode.

1 versus 126 miljard

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

Non-bancair blijft groeien

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

Uitdaging voor adviseurs

Interessant – en relevant – is de rol van mkb-adviseurs in deze dynamiek. Door hun ervaring en netwerk zijn vooral bankleningen vertrouwd terrein. Dat geldt minder voor nieuwe financieringsvormen en de combinatie van verschillende opties, het gestapeld financieren. Door de 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.

ILOMARJO COACHING & ADVIES KIJKT NAAR DE VRAAG ACHTER DE VRAAG

BALANS VINDEN IN PRESTATIE- MAATSCHAPPIJ

Carrière maken is mooi, maar onze sterk op prestaties gerichte maatschappij legt mensen veel druk op. Althans, zo voelen zij dat en dat doet afbreuk aan hun welzijn, met in het uiterste geval burn-outklachten. Met Ilomarjo coaching & advies nemen we dit probleem onder de loep en bekijken we hoe in het arbeidsproces een betere balans gevonden kan worden.



“Veel mensen die ik begeleid zitten in de leeftijdscategorie van 25 tot 40 jaar,” zegt Ton Veldhuizen van Ilomarjo, gevestigd in Barneveld en gespecialiseerd in coaching op zowel particulier als zakelijk gebied, ook voor groepen. “Wanneer je tegenwoordig vanuit je studie in het arbeidsproces landt, is de kans groot dat je vlot stijgt op de carrièreladder en al relatief jong de dingen voor jezelf goed weet te regelen, ook privé. Althans, zo lijkt het. Veel dertigers komen op een punt dat ze zichzelf beginnen af te vragen hoe ze de tientallen jaren die nog voor hen liggen moeten inrichten. Je mag gerust spreken van een vervroegde midlifecrisis, die van oorsprong vooral bij jonge vijftigers voorkwam. De generaties van nu groeien op in een tijd dat bij wijze van spreken alles kan en dat brengt een hoop dilemma's met zich mee. ‘Maak ik de juiste keuzes voor nu en straks?’ ‘Hoor ik er wel bij in mijn sociale omgeving?’ We leven volop in een prestatie maatschappij en dat zorgt voor onzekerheden. Zo ben je gevierd binnen een bedrijf, zo sta je weer buiten.”

BLIJVENDE SCHADE

Veldhuizen drukt ondernemers en managers op het hart om goed te zorgen voor de mens achter de factor arbeid. “Natuurlijk, een medewerker moet toegevoegde waarde bieden, maar hij is geen machine die dag en nacht kan doorgaan en 24/7 beschikbaar is. Dat laatste beginnen we met zijn allen steeds meer te verwachten. We vinden het raar als iemand na zes uur 's avonds zijn telefoon uitschakelt. Het wordt normaal en in dat woord zit het gegeven dat we elkaar een norm opleggen. Met de crisis nog vers in het geheugen durven veel mensen geen 'nee te zeggen', bang voor negatieve consequenties, bijvoorbeeld dat ze als eerste op de schopstoel zitten bij een reorganisatie. Je moet de tijd kunnen nemen om te ontspannen, om de accu op te laden, zonder dat je de druk van een werkgever of collega's voelt. Ga je blind door, dan eindig je in een burn-out en die kan blijvende schade aanrichten, zo blijkt. Ik ken helaas meerdere voorbeelden van mensen die na zo'n situatie nooit meer de energie terugvonden die ze voorheen hadden.”

TIJDIG GRENZEN STELLEN

Niet zelden is de druk om te presteren en lange dagen te maken verankerd geraakt in de bedrijfs-cultuur. “Mensen maken die samen, vergeet dat niet. Het gebeurt in zo'n sfeer dat mensen zich laten overvleugelen door angst voor collega's, angst om er niet bij te horen. Wanneer je flexibele werktijden hebt en om half vijf naar huis gaat, terwijl de norm binnen de bedrijfsmuren zo'n beetje bij half zeven ligt, kan een grappig bedoelde opmerking als 'neem je een halve snipperdag?' een heel naar gevoel veroorzaken. Ben jij degene die sterk genoeg in zijn schoenen staat om te zeggen: 'Ik wil over tien jaar ook nog gezond werken?' Durf tijdig je grenzen te stellen, zorg ervoor dat je inzicht krijgt in je eigen belastbaarheid, die niet voor iedereen gelijk ligt. Betrek je werkgever erbij: 'Wat kunnen wij samen doen om de werksituatie zo in te richten dat ik geen burn-out oploop?' Het wordt dan immers ook zijn probleem, kijkend naar de kosten van een langdurig traject van ziekte en eventuele reïntegratie. Ten opzichte van je collega's mag je je de vraag stellen waarom

iedereen je altijd aardig zou moeten vinden. Voor je veilige gevoel? Heb je dat dan wel als je opgejaagd wordt? Zit je wel in de juiste werkomgeving als je dat niet zo ervaart?"

MASKER

De tijd nemen om mensen te doorgronden, snel tot de kern komen, confronterend zijn, maar vooral ook naast iemand gaan staan en dus op gelijkwaardig niveau coachen, dat kenmerkt de werkwijze van Ilomarjo. "Welke vraag zit er achter de vraag?, daar zoek ik naar," geeft Veldhuizen aan. "Wat speelt er echt? Mensen zetten vaak een masker op; bijvoorbeeld door een verleden met pesterijen. Ik probeer ze te helpen om achter die muur vandaan te komen, om zich kwetsbaar op te stellen. Ook al voelt dat doodeng, het geeft uiteindelijk zoveel rijkdom, zeker als blijkt dat je omgeving er zachter op reageert dan je vooraf veronderstelde. Angst is zo'n slechte raadgever en in veel gevallen helemaal niet realistisch. Het zit in je hoofd." Ook in coachingstrategieën rondom loopbaandilemma's vormt het overdenken en

beantwoorden van vragen een leidraad. "Wat motiveert je? Wat houdt je tegen? Welke waarden heb je en welke werkvoorwaarden stel je? Het blijkt vaak heel verhelderend om dat tastbaar te maken met behulp van speciale kaartjes. Leg die vervolgens eens voor aan je partner thuis, dat geeft soms verrassende inzichten, ook als je ondernemer bent."

ZEVENTIG PROCENT LEUK

Wanneer de druk in een team oploopt en tot spanningen leidt, kan de oplossing (deels) ook liggen in de coaching van leidinggevendenden. Veldhuizen: "Kijk naar je mensen, naar wat ze écht nodig hebben. Niet iedereen beschikt over hetzelfde vermogen in termen van prestaties, maar iemand werd ooit aangenomen op basis van bepaalde talenten en/of ervaringen, dus creëer een omgeving waar die het best tot hun recht komen en zet zo'n persoon op de juiste plek. Dat kost hem minder energie; sterker nog: hij haalt er energie uit en dan speelt tijd niet zo'n rol meer. Minimaal zeventig procent van je werk

moet je leuk vinden, de rest is corvee; dat zit nu eenmaal in iedere functie. Neem de tijd om je medewerkers echt te leren kennen. Dat gebeurt niet in een gesprek over het werk, maar zodra je even bij iemand informeert hoe het thuis gaat. Wanneer je laat zien dat je hart voor mensen hebt en oprechte interesse toont, zullen ze zich veel loyaler richting het bedrijf opstellen. Misschien kom je er als leidinggevende trouwens wel achter dat deze rol je niet zo past. Je ziet dat wel eens bij ondernemers die in hun eentje een bedrijf starten en na een periode van groei constateren dat ze zich liever met hun vak bezighouden dan met managen. Wat is er veranderd in je wereld? Vind je het nog wel leuk? Ik kom met vragen die ze zichzelf niet altijd durven te stellen. Eigenlijk vormt coaching bij ieder mens een reis naar het zelfbewustzijn, een ontdekkingsstocht van inzichten. Die hebben we hard nodig om goed te functioneren in onze prestatiepartnerschap, met oog voor eigen welzijn."

Meer informatie: www.ilomarjo.nl





56

WHEELCLINIC EN TESLA WHEELS SPELEN IN OP PERSONALISATIEBEHOEFTE

HET MAG EXPRESSIEVER

Een leek krijg je het niet uitgelegd, maar voor petrolheads zijn wielen de sieraden onder de auto. Deze en andere personalisatiemogelijkheden maken een opmars in Nederland, want steeds meer mensen voelen de behoefte om zich te onderscheiden. Wheelclinic speelt in op die ontwikkeling en bedient met TeslaWheels zelfs een specifiek, populair segment. Hoogwaardige A-merken bepalen de norm.

Nederland begint afscheid te nemen van de cultuur die we kennen als 'doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg.' Deep Rampadarath, eigenaar en oprichter van Wheelclinic in Nijkerk, merkt dat duidelijk. "De conservatieve smaak die ons land altijd zo kenmerkte begint voorzichtig te verdwij-

nen, zeker nu de crisisjaren ruimschoots achter ons liggen. Ondernemers, die zo'n negentig procent van mijn klantenkring bepalen, gunnen zichzelf iets moois en durven dat uit te dragen. 'Ik heb er hard voor gewerkt', zeggen ze. Hoe ver je gaat in het individualiseren, hangt wellicht af van de branche

waarin je zit. Ondernemers laten zich in ieder geval lang niet altijd leiden door - typisch Nederlands - wat klanten van hun keuze vinden. Het valt mij juist op met hoeveel passie ze een mooie auto kiezen en die vervolgens naar ons brengen voor de finishing touch. Sommige liefhebbers, met name de bezitters van exclusieve modellen, willen het neusje van de zalm en besteden daar forse bedragen aan. Kijk naar deze donkere wielen hier, 22 inch hoog en speciaal ontwikkeld voor moderne Rolls-Royces. Zo'n set kost 7000 euro en ik kan je vertellen dat we er in 2018 twaalf van verkocht hebben, terwijl je toch niet bepaald over gangbare auto's praat."

WEBSHOP

Klanten in het hoge segment weten de weg naar Nijkerk goed te vinden, maar Rampadarath stelt nadrukkelijk dat Wheelclinic ook een aanbod van honderden verschillende soorten wielen heeft voor (compacte) middenklassers van populaire merken, van goed en betaalbaar tot net even specialer. “Je gaat naar onze webshop, voert je kenteken in en direct krijg je een uitgebreid overzicht van alle mogelijkheden voor j ouw specifieke auto. Dat is automatisch gekoppeld aan de voorraad van alle fabrikanten waarvan wij de merken - bij elkaar opgeteld vele tientallen - verkopen. Desgewenst worden de wielen zelfs gespoten in elke gewenste kleur.” Het mag best verrassend heten dat hiervoor zo’n grote markt bestaat, als je bedenkt dat steeds meer autoproducenten hun personenwagens vanaf de basis of tenminste in de beter geoutilleerde uitvoeringen afleveren op heel fatsoenlijke lichtmetalen wielen. “Dat klopt, maar klanten willen zich dan toch weer onderscheiden, zeker bij populaire modellen.”

GAT IN DE MARKT

Wat dat laatste betreft zag Rampadarath enkele jaren geleden een gat in de markt: Tesla’s, die door de extreem gunstige bijtellingsregeling en andere fiscale voordelen voor ondernemers stormenderhand de zakelijke markt veroverden. “Je zag ze al gauw bij bosjes op de weg, waarmee een grote behoefte ontstond aan personalisering. Voor ons gaf dat aanleiding genoeg om een apart bedrijfsonderdeel met een eigen webshop op te starten: TeslaWheels.nl. Binnen de kortste keren liep dat als een trein, zeker doordat we één van de eerste op dit gebied waren. Meestal werkt het zo dat de berijder zijn of haar keuze maakt en dat de leasemaatschappij vervolgens contact met ons opneemt om de bestelling te plaatsen en de montage te laten uitvoeren. Een complete set van wielen met zomer- of winterbanden bieden we aan vanaf circa 1200 euro, altijd met gebruik van de originele bandenspanningssensoren. Daarnaast kunnen Tesla-rijders bij ons terecht voor ruiten tinten, ‘chrom-delete’, wrappen, toevoeging van carbon delen op de carrosserie en het verlagen van het onderstel met andere veren en schokdempers van hoogwaardige merken. Overigens bieden we ook winterbandenopslag.”

COMPLETE MODIFICATIEKIT

Uit dit laatste blijkt dat Wheelclinic zich lang niet alleen concentreert op wielen en banden. Ook voor andere auto’s gaan de personalisatiemogelijkheden ver, heel ver.



“Zelfs bij luchtvering af-fabriek kunnen wij verlaging realiseren door een elektronische module te monteren. Liefhebbers van een indrukwekkend motorgeluid kiezen voor een hoogwaardig uitlaatsysteem, soms zelfs van titanium, zoals het topmerk Akrapovič dat levert. Kom je bij een klant voorrijden, dan zet je via een knop in het interieur een paar kleppen dicht en klinkt de motor ineens heel beschaafd.” Het non plus ultra op het gebied van individualisering valt te realiseren door een complete modificatiekit op en in de auto te laten monteren, bijvoorbeeld van het illustere bedrijf Brabus, dat zich richt op de modellen van Mercedes-Benz en AMG. “Zo’n kit bevat een motorupgrade, een verlagingssset voor het onderstel, een bescheiden aerodynamicapakket voor de body en exclusieve wielen. Dan weet je vrijwel zeker dat je nooit een soortgelijke auto in het wild zult tegenkomen. Bij grote projecten voorzien we desgewenst in een haal- en brengservice.”

BIJ ELKAAR KLOPPEN

Voordat hij drie jaar geleden met Wheelclinic startte, deed Rampadarath - vanaf 2001 - veel kennis en ervaring op bij importeurs van wielen, banden en ondersteltechniek. “Toen

DE CONSERVATIEVE SMAAK DIE ONS LAND ALTIJD ZO KENMERKTE BEGINT VOORZICHTIG TE VERDWIJNEN

ik van huis uit begon met de import en distributie van exclusieve lichtmetalen wielen, werd mij duidelijk dat de eindgebruikers niet altijd tevreden waren over de combinatie met de juiste banden. Dat bracht mij op het idee om het complete plaatje zelf te gaan verzorgen, dus levering en montage, met een zorgvuldige en technisch onderbouwde afstemming. Band- en velgmaten moeten bij elkaar en bij de auto kloppen, anders doet het juist afbreuk aan de uitstraling en bestaat het risico dat het weggedrag er nadeel van ondervindt. Wij vragen bij onze advisering altijd goed door naar de wijze waarop iemand zijn auto gebruikt, naar de rijstijl en naar andere wensen, bijvoorbeeld een laag afroegeluid. Voor de montage werken wij met gedegen equipment; metalen bandenlichters zul je bij ons nooit zien. Voor ons staat voorop dat wij een service leveren die aansluit bij het verwachtingspatroon dat klanten van de hoogwaardige producten mogen hebben. Naast rijplezier moeten wij vooral ook hun veiligheid kunnen garanderen.”

*Meer informatie: www.wheelclinic.nl/
www.teslawheels.nl*





GERBEN

Een jaar geleden werd ik gebeld door Gerben. Gerben is een typische Veluwenaar, een harde werker, een aanpakker, die geniet van zijn werk en dat ook wil blijven doen. Hij viel met de deur in huis en zei dat hij zeven jaar geleden ook in contact was geweest met Faam Werk en dat hij nu toe was aan een nieuwe stap als servicemonteur.

Toen hij mij belde wist ik me zijn situatie nog te herinneren. Door een reorganisatie kwam zijn functie te vervallen. Voor iemand als Gerben (en voor vele anderen) een situatie die je niet in de koude kleren gaat zitten. Zeven jaar geleden was dit helaas een veelvoorkomend fenomeen. Door reorganisaties en faillissementen kwamen goede, gemotiveerde en gekwalificeerde mensen zoals Gerben zonder baan te zitten. De huidige krapte op de arbeidsmarkt is daarentegen in het voordeel van werknemers en een uitdaging voor werkgevers. Wij, als Faam Werk, zitten daar precies tussenin en mogen voor beide partijen partner zijn op dat gebied. Zo ook voor Gerben. Toen hij een jaar geleden contact met ons opnam had hij het nog steeds prima naar zijn zin op zijn werk, maar wilde graag verder ontwikkelen. Dat kan niet bij zijn huidige werkgever en daarom is hij gaan verder kijken.

Het is iedere keer weer mooi om deze zoektocht met iemand aan te gaan. Samen met Gerben hebben wij zijn wensen in kaart gebracht en ook enkele persoonlijkheidstesten afgenomen. Dit geeft een goed beeld van wie hij is, wat hij zoekt en wat er bij hem past. Na een aantal gesprekken bij verschillende bedrijven is hij vorig jaar gestart bij een nieuwe werkgever.

Dat het een goede match is geweest, werd deze week bevestigd. Via Whatsapp kreeg ik van Gerben een foto doorgestuurd. Op de foto is zijn vaste contract te zien met de reactie erbij 'mede mogelijk gemaakt door Faam Werk'. Kijk, daar doen we het voor.

Het geeft ons als team energie om zowel bedrijven als werkzoekenden te ontzorgen. Dat is waar wij ons werkplezier uit halen. Dit wordt beantwoord door het verhaal van Gerben en door het feit dat wij van diverse grote en kleine organisaties al jarenlang hofleverancier mogen zijn bij het vinden van nieuwe collega's.

Gerbens verhaal is één van de vele voorbeelden. Op onze website zult u er nog meer vinden. Bijvoorbeeld het verhaal van Didier Heutink die bij Moba in Barneveld als manager een nieuwe uitdaging vond, of van Frank Boudewijn die bij Koninklijke Ginkel Groep in Veenendaal aan de slag is gegaan. Deze verhalen begonnen met één telefoontje aan Faam Werk... Begint uw verhaal straks ook zo?

We ♥ PrintMedia



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

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



DAKBEDEKKING

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



ZEILMAKERIJ | DAKBEDEKKING | VALBEVEILIGING | LEKBAKKEN



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

EXCEL IS EEN SKILL, DIE JE LEERT IN DE PRAKTIJK

Als je bij CTC Talent een Microsoft Office training volgt, is de kans groot dat je een persoonlijk trainingstraject gaat volgen. Hierbij volg je jouw eigen leertraject, waarbij je zelf bepaald waar en wanneer je traint.

Waarom wij wel in groepen (ook In Company) kunnen trainen, maar bijna geen klassikale Office trainingen meer geven? Wij zien dat het werken met Office programma's zoals Excel een skill is die je leert door te doen. Het gaat met vallen en opstaan maar het belangrijkste is dat je elke stap blijft begrijpen. Vooral vaker en niet te lang achter elkaar blijven oefenen.

De ervaring leert dat een klassikale Officetraining meestal niet genoeg is om ervoor te zorgen dat de benodigde vaardigheden aangeleerd worden en de cursist vertrouwd raakt met het programma. Ook zien wij dat de ene cursist de stof sneller opneemt dan de andere, waarbij de één het onderdeel al doorheeft en verder wil, terwijl de ander de stof nog even op zich in moet laten werken en meer oefening nodig heeft. Hierdoor kunnen veel cursisten het geleerde niet goed toepassen in de praktijk en gaan ze weer op de 'oude' manier werken. Een reden voor veel opdrachtgevers om ook in groepsverband te kiezen voor individuele trainingen met een open rooster. De cursisten lopen dan binnen de groep hun eigen training onder continue begeleiding van een docent, maar zijn niet afhankelijk van de groep.

Het voordeel van persoonlijke officetraining bij CTC is dan ook dat cursisten op hun eigen tempo de training kunnen doorlopen, ze veel kunnen oefenen en zo de stof echt goed in zich op kunnen nemen. De docent kijkt met de cursist mee en legt extra uit waar nodig. Hierdoor gaan ze de skills echt beheersen. Ook is het, door gebruik te maken van een praktisch training programma, mogelijk om altijd en overal te trainen. Als je maar de beschikking hebt over een computer met Office en internet. Zo kun je de training helemaal naar jouw agenda vormgeven.

Een persoonlijk trainingstraject voor bijvoorbeeld Excel zou er op de volgende manier uit kunnen zien:

- Allereerst een individueel intakegesprek om samen het instapniveau te bepalen: van Basis t/m Expert of zelfs VBA. Aan de hand daarvan wordt bepaald welke training je gaat volgen.
- Vervolgens begin je met de training. Hierbij is het mogelijk om naast de locatie van de opdrachtgever, ook op de leslocatie van CTC Talent in Veenendaal te komen trainen. Daar is altijd een trainer aanwezig die je persoonlijke begeleiding geeft. Ook is het mogelijk om thuis of op het werk te trainen, als je maar een computer met Office en internet hebt. Het aantal lessen dat je nodig hebt is geheel aan jezelf. Hier zijn geen extra kosten aan verbonden.
- Zodra je klaar bent voor de eindtoets, is het mogelijk om deze op een voor jouw geschikte tijd in te plannen. Het is een persoonlijke toets met een aantal praktijkopdrachten. Je bent uiteraard niet verplicht een toets te maken. Dan krijg je een Bewijs van Deelname.
- Zodra de toets met goed gevolg is afgerond, ontvang je een certificaat.

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

ACTIE ONDERNEMERS NOODZAKELIJK

GEBRUIK EHERKENNING BLIJFT ACHTER

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

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

STROOMVERSHELLING

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

VIJF BETROUWBAARHEIDSNIVEAUS

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

ZES LEVERANCIERS

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

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

GROTE GEVOLGEN

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

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

KOM IN ACTIE

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



SHAREPOINT – DOCUMENTBEHEER WAS NOG NOOIT ZO EENVOUDIG

Verschillende versies van documenten via de mail... Gaan uw haren hier ook van overeind staan? Deze versies worden met een beetje pech ook nog eens in vergeten mappen van lokale PC's opgeslagen. De K:-schijf van medewerker A en de L:-schijf van medewerker B zijn volgestopt met allerlei overlappende documenten.

Ik heb mezelf in het verleden ook schuldig gemaakt aan deze vorm van document-beheer. Wat een verademing was het toen ik kennis maakte met SharePoint. Een platform voor het veilig opslaan, organiseren, delen en gebruiken van informatie. Vanaf elk apparaat! Het enige wat ik nodig heb is internet.

Alles wordt op één locatie in de cloud opgeslagen. En met 'alles' bedoel ik ook echt alles. Van documenten tot aan video's tot aan belangrijke bedrijfsdata.

SAMENWERKINGSPLATFORM

SharePoint wordt ook wel een samenwerkingsplatform genoemd. Het kan, met de juiste inrichting, zoveel bijdragen aan de efficiency en effectiviteit van uw organisatie. U werkt samen met uw collega's in dezelfde omgeving. Rollen en rechten zijn eenvoudig in te regelen per team of per gebruiker. U hoeft dus niet bang te zijn dat uw proactieve, ijverige stagiair per ongeluk belangrijke documenten op de kop gooit.

Mijn favoriete functionaliteit is toch wel het real-time samenwerken. Met meerdere personen tegelijk aan één document werken is niet alleen heel efficiënt, het komt de teamspirit ook enorm ten goede!

LOCATIE ÉN DEVICE ONAFHANKELIJK WERKEN

Door SharePoint zijn de dagen dat u gebonden bent aan uw desktop voorbij. SharePoint is een cloudoplossing. Met een internetverbinding en een browser heeft u via SharePoint altijd en overal de beschikking over uw documenten en data. En u kunt hier direct mee aan de slag. Thuis uw projectplan bekijken? Bij de klant een video tonen? Op het strand van Ibiza een document bewerken? Geen probleem!

DELEN! MAAR WEL VEILIG...

Niet voor niets heet deze oplossing SHAREpoint. SharePoint is goed in delen. Documenten en data deelt u eenvoudig intern én extern. En voor de 'voorzichtige ondernemer': u hoeft zich geen zorgen te maken dat uw kostbare data op straat komt te liggen. Beveiligingsrechten zijn eenvoudig in te stellen. Daarnaast biedt SharePoint een raamwerk waarin u in alle facetten van uw bedrijf voldoet aan de AVG-wetgeving. Privacy van uw medewerkers en klanten is gegarandeerd!

HET DIGITALE ARCHIEF

Documenten en data verwijderen blijft voor velen toch een beetje eng, want wat nou als een document later toch van pas kan komen? Anderzijds worden veel bestanden opgeslagen om vervolgens nooit meer gebruikt te worden: vervuiling. Als oplossing biedt SharePoint een uitgebreide archieffunctionaliteit.

WANNEER GAAT U EFFICIËNTER SAMENWERKEN?

Mijn belangrijkste boodschap: samenwerken kan zóveel eenvoudiger! SharePoint biedt geweldige functionaliteiten hiervoor zoals documentbeheer, device en locatie onafhankelijk werken, realtime samenwerken, revisies, et cetera. Daarnaast is er binnen SharePoint nog veel meer mogelijk. Al helemaal wanneer u tools als Microsoft Teams, PowerApps of Flow inzet.

Ik merk dat mijn klanten pas echt inzien hoeveel SharePoint kan toevoegen aan een live demo. Dus bent u benieuwd? Dan kom ik graag een keer bij u langs.



HOE SCHOUTEN TECHNOLOGY EEN KRACHTIGE BEDRIJFS-DYNAMIEK SMEEDT

Dat niet alle softwarepakketten goed aansluiten bij de bedrijfspraktijk, zullen veel ondernemers herkennen. Wanneer software niet goed is afgestemd met de organisatie kan dat tot problemen leiden. Schouten Technology uit Veenendaal biedt uitkomst in het samenbrengen van software in combinatie met de organisatiestructuur.

Achterblijvende groei, ontevreden klanten en frustraties op de werkvloer kunnen ontstaan doordat het niet altijd even eenvoudig is om betrouwbare leverdata te plannen. Daarnaast heb je ook nog te maken met kwaliteitsproblemen die faalkosten en vertragingen in leveringen veroorzaken, interne communicatie die moeizaam verloopt en onvoldoende kennis van de software applicaties om daar optimaal gebruik van te maken.

Op dat gebied wil Schouten Technology ondernemers graag ondersteunen en adviseren, vertelt Hans Schouten. “Je hebt bij de aanschaf van een nieuw softwarepakket te maken met twee opties: een softwareleverancier redeneert vanuit zijn applicatie en de onderneming vanuit de bedrijfspraktijk. Er zijn ook ondernemers die denken dat problemen die in de organisatie spelen worden opgelost met een nieuw softwarepakket. Zo werkt dat lang niet altijd. Gedrag van medewerkers kan niet door een softwarepakket veranderen. Je moet uiteindelijk twee werelden laten samensmelten. Dan kunnen ze elkaar versterken en ontstaat een krachtige bedrijfsdynamiek. Software moet daarbij ondersteunen.”

ANALYSE

Wanneer Schouten Technology een samenwerking start met een klant wordt met een bedrijfsanalyse de situatie

'WE WILLEN BEGRIJPEN HOE DE ONDERNEMING IN ELKAAR STEEKT VOORDAT WE NAAR HET ONDERDEEL VAN AUTOMATISERING KIJKEN'

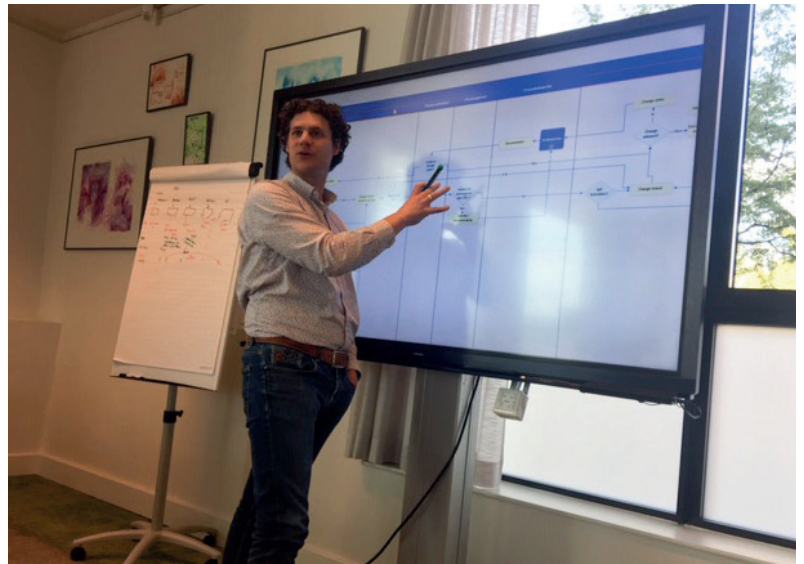
van de onderneming in kaart gebracht. Daarvoor wordt een onderneming in drie lagen ontleed: software applicaties, bedrijfsprocessen en bedrijfscultuur. "We gaan eerst in gesprek met de ondernemer over zijn visie op de bedrijfsvoering en waar volgens hem de knelpunten of problemen zitten. We willen begrijpen hoe de onderneming in elkaar steekt voordat we naar het onderdeel van automatisering kijken", aldus Schouten.

In die analyse wordt goed gekeken hoe de verschillende afdelingen in de onderneming afzonderlijk en gezamenlijk functioneren. Een vraag die gesteld kan worden is welke invloeden de afdelingen op elkaar hebben. Maar ook, leiden alle stappen die genomen worden binnen de afdelingen ook tot een goed eindresultaat?

Businessconsultants van Schouten Technology brengen de organisatiekaart van een bedrijf in kaart. "Vaak worden alleen taken besproken als het over processen gaat, maar minstens zo belangrijk is dat het duidelijk is wie waarvoor verantwoordelijk is. Het is dus van belang voor alle rollen in de organisatie te weten wat de verantwoordelijkheden, bevoegdheden en competenties zijn. Dan is ook duidelijk wat je kunt veranderen om het resultaat te verbeteren", verklaart Schouten.

TECHNOLOGIE

Wanneer business processen zijn besproken en uitgelicht schakelt Schouten Technology technische medewerkers in om de automatiseringskant van een onderneming in kaart te brengen. Vervolgens kunnen zij een advies uitbrengen voor software die zo dicht mogelijk bij de bedrijfsvoering staat en zo goed aansluit. Daarbij wordt ook bepaald welk



softwaresysteem leidend is en waaraan andere applicaties ondergeschikt moeten zijn. Zo moeten data op één plek worden ingevoerd, bestaan en aangepast worden. Wanneer dat niet gebeurt bestaat er een grote kans dat niemand weet welke versie leidend is.

"Het is van belang dat de standaard van de gekozen software pakketten zoveel mogelijk aansluit op het bedrijfsproces. We proberen maatwerk zoveel mogelijk te voorkomen. De juiste configuratie, en voldoende kennis van software en het proces helpen daarbij. Uiteraard is het van belang dat de software maximaal het bedrijfsproces ondersteunt.", vertelt Schouten.

65

'WE ZOEKEN NAAR SOFTWARE OPLOSSINGEN DIE UW MENSEN DAADWERKELIJK ONDERSTEUNEN, EN PASSEN BIJ UW BEDRIJF'

GROEI PROCES

Ook voor de maakindustrie neemt de diversiteit in klantvragen toe. Voor veel bedrijven is het daarom interessant om hun producten meer modulair op te bouwen. Dat vraagt om goed artikel en configuratie beheer. Schouten Technology adviseert daarvoor bijvoorbeeld voor de inrichting van PDM/PLM systemen. Een andere trend is die van ketenintegratie in de industrie 4.0. Daarbij gaat de automatisering over grenzen van het eigen bedrijf. "Dan hebben we het over de digitale backbone die bedrijf, leverancier en klanten verbindt. Maar alleen als een bedrijf de eigen organisatie op orde heeft is software voor een ketenintegratie interessant."

Een belangrijke vraag die nog gesteld moet worden is of de bedrijfscultuur binnen een onderneming klaar is voor uitdaging en aanpassingen richting de toekomst, op het gebied van automatisering. "We beoordelen daarom in welke groeifase een bedrijf zich bevindt. Als wie die in kaart hebben gebracht kijken we welk niveau van automatisering aansluit. Het bedrijf moet uiteindelijk wel openstaan voor innovatie."



BEDRIJFSWAGENS VOLOP IN ONTWIKKELING

De wereld van bedrijfswagens staat niet stil. Ook deze voertuigen worden steeds zuiniger en duurzamer en kunnen van alle denkbare luxe worden voorzien. Wij zetten een aantal noviteiten en ontwikkelingen op een rij.



APP VOOR SLIM EN VEILIG WAGENPARKBEHEER

In september lanceerde Ford de FordPass Pro app waarmee ondernemers hun wagenpark efficiënter, veiliger en productiever kunnen inzetten. FordPass Pro is vooral bedoeld voor kleine zelfstandigen en het midden- en kleinbedrijf met wagenparken tot en met vijf voertuigen. De app biedt direct toegang tot belangrijke informatie over bijvoorbeeld het AdBlue-niveau, helpt eigenaren om hun auto op drukke parkeerplaatsen terug te vinden, kan op afstand het slot van de cabine en bagageruimte bedienen, geeft informatie over het brandstofniveau, de onderhoudsinterval en bandenspanning, laat de eigenaar weten of het alarmsysteem geactiveerd is en kan de auto op afstand starten. Bovendien wordt FordPass Pro continu met diverse functies uitgebreid. Eén daarvan is Guard Mode, die de veiligheid van voertuigen verbetert. De eigenaar krijgt via het FordPass Connect on-board modem een melding als er activiteiten in het voertuig zijn - zelfs als die wordt ontgrendeld met een sleutel. Via Service Booking is met één druk op de knop een onderhoudsbeurt bij de Ford-dealer te boeken. FordPass Pro is verkrijgbaar in de Apple App Store en Google Play Store. Vooral nog is de app alleen beschikbaar in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Spanje, Italië en Frankrijk. In de nabije toekomst verschijnt FordPass Pro ook in andere landen.

VERNIEUWDE TRANSPORTER

Met het volledig nieuwe dashboard met digitale cockpit, de nieuwste generatie infotainmentsystemen, vernieuwde TDI-motoren, de zeer rijke standaarduitrusting én hightech bestuurdersassistentie is de nieuwe Transporter 6.1 een echte uitblikker. Naast het nieuwe, gemoderniseerde dashboard kenmerkt het interieur van de Transporter 6.1 zich door details zoals de onderlaadfunctie voor lange voorwerpen, de optionele laadruimtevergrendeling die het mogelijk maakt om de laadruimte afzonderlijk van het bestuurdersgedeelte te vergrendelen en het afsluitbare vak onder de tegenmeerprijs leverbare dubbele zitbank voor bijrijders. Bovendien overtuigt de Transporter 6.1 met de moderne mogelijkheden van de standaard con-

nectiviteit die de nieuwste generatie van het infotainmentsysteem mogelijk maakt. Daarnaast zorgen een hogere zitpositie voor een maximaal overzicht en tal van opbergvakken houden het interieur opgeruimd. De Transporter 6.1 wordt in november in de showroom verwacht. Ook de nieuwe Transporter kun je verbinden aan de Mijn Volkswagen bedrijfswagen app. De app geeft inzicht in je bedrijfswagen en houdt grip op je kosten. Zo rijd je tot 14% zuiniger met de rijstijlscore, heb je inzicht in zakelijke en privé gemaakte ritten en wordt de bus op afstand gevolgd. Nieuw zijn het betalen van parkeerkosten via de app en het vernieuwde Think Blue-score waarmee je direct inzicht hebt in hoe je remt en optrekt.



NIEUWE DEFENDER OOK ALS BESTELAUTO

Tijdens de IAA Frankfurt is de nieuwe Land Rover Defender als bestelauto gepresenteerd. De Defender 90 heeft een korte wielbasis en wordt als grijze versie waarschijnlijk gedoopt als Commercial. De bestelauto gaat vanaf € 46.730,- de showroom uit. Ook de langere personenversie van de Defender 110 komt op termijn als Commercial uit. Over de specificaties en exacte afmetingen is nog niet alles bekend, maar wordt de bestelversie uitgerust met de basismotor D200: een tweeliter viercilinder turbodiesel van 200 pk.



MINDER BESTELAUTO'S VERKOCHT IN SEPTEMBER

Uit recente cijfers van RDC blijkt dat er in september 2019 ruim 13% minder bestelauto's zijn verkocht vergeleken met september 2018. Dat resulteert dat de markt dit jaar op een min uitkomt van 0,25 procent. Merken die dit jaar in de min staan ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, zijn onder andere Volkswagen (marktleider), Renault, Peugeot en Citroën. Mercedes, de nummer twee in Nederland, laat een plus zien van ruim 6 procent en de nummer drie, Ford, een heel klein plusje van amper een procent. Opel, Fiat en Toyota plussen ook bescheiden. In totaal gingen er in september 5.183 bestelauto's over de toonbank. De modellen die er in positieve zin uitsprongen waren de Toyota Proace (+57%) en de Mercedes Vito (+27%). Hoewel Nederland geen pick-up land is, deden ook deze categorie auto's het niet slecht. Van de Volkswagen Amarok werden er dit jaar toch nog 174 van verkocht, van de Toyota Hilux zelfs 379. Waarvan het merendeel zakelijk en in de lease. De totale lcv-markt stond in september op 61.019 verkopen.

ROAD&DRIVER-CAMERA VOOR VEILIG AUTOMATISCH RIJDEN

Eén van de grootste uitdagingen bij automatisch rijden is de veilige overgang van geautomatiseerd naar handmatig rijden. Om een veilige overgang te bereiken, moet het voertuig eigenlijk zowel om zich heen, als naar binnen kijken. In de holistische benadering van Continental worden drie elementen gemonitord en gecombineerd: de verkeerssituatie, het gedrag van andere weggebruikers én de toestand van de bestuurder/passagiers. Pas als alle condities het toelaten, kan een veilige overdracht plaatsvinden van automatisch naar handmatig rijden. Continental ontwikkelde voor de veilige overdracht een passende oplossing in de vorm van een gecombineerd camera-systeem. De zogenaamde Road&Driver-

camera bestaat uit een naar binnen gerichte infraroodcamera en een naar buiten gerichte (front)camera. Dit systeem monitort de bestuurder in de bestuurdersstoel (detecteert continu of hij/zij in staat is om verantwoordelijkheid te nemen voor het rijden) en bewaakt de verkeerssituatie voor het voertuig. Het systeem controleert onder andere of de bestuurder oplet, of afgeleid is. De Road&Driver-camera wordt bij voorkeur geïnstalleerd op de bestaande 'cameraruimte' in auto's: achter de voorruit en boven de achteruitkijkspiegel van het voertuig. Het zit dan op dezelfde plek als bestaande camera's voor rijhulpsystemen die alleen op de weg gericht zijn.



JOHANNES FONTANUS COLLEGE ZOEKT SAMENWERKING MET ONDERNEMERS GELDERSE VALLEI

Samenwerking met lokale en regionale bedrijven past bij het ondernemende karakter van het Johannes Fontanus College. Buitenschools leren is motiverend voor leerlingen, levert bedrijven soms een patent op en zet interessante banen voor jong talent in de regio in de spotlights. “Wij zijn altijd op zoek naar bedrijven, ondernemers en organisaties die met ons willen samenwerken.”

De kantoren boven de lokale Rabobank in Barneveld zijn bestemd voor start-ups. Iets waar de gemiddelde Barnevelder niet van zal opkijken. Ondernemerschap viert immers hoogtij in deze Gelderse stad. Dat de start-ups bestaan uit scholieren van het Johannes Fontanus College (JFC) zal voor verbaasde gezichten zorgen.

Voor het JFC zijn de start-ups boven de Rabobank relatief nieuw, maar een verrassing uiteraard niet. “Wij zijn een ondernemende school. Ons onderwijs is ondernemend en innovatief. Daar hoort bij dat wij onze leerlingen koppelen aan bedrijven voor stages of werkplekken”, vertelt René Minderhoud, voorzitter van college van bestuur. Het JFC is voortdurend op zoek naar samenwerking met het bedrijfsleven en dat doen ze grotendeels buiten de school. Een plek waar de leerlingen een bedrijfje opzetten past daar bij uitstek bij. Dat gebeurt boven de lokale Rabobank, omdat daar in de school op dit moment geen ruimte voor is, vertelt Minderhoud.

Minderhoud en zijn collega Henry Van den Top, afdelingsleider van havo 4 en 5 kennen de

verhalen over tekorten, aan vakmensen maar ook hogeropgeleiden. “Wij proberen als school in dit gat te springen. De samenwerking met het bedrijfsleven en onze vmo-leerlingen was er al. Nu proberen we dit ook te bewerkstelligen voor onze havo- en vwo-leerlingen. Bijvoorbeeld door de leerlingen een week stage te laten lopen of ondernemers op school uit te nodigen,” zegt Van den Top. Minderhoud vult aan dat ze leerlingen daarom de mogelijkheid bieden af te stappen van het standaardrooster en ze een rooster op maat te bieden waardoor er ruimte ontstaat voor andere leerzame activiteiten in of buiten school.

Bedrijven uit de regio zijn actief op zoek naar hoogopgeleide jongeren weten Minderhoud en Van den Top. “Na de havo of het vwo gaan onze jongeren studeren en dan zijn we ze kwijt omdat ze vertrekken uit deze regio”, zegt Van den Top. Onder jongeren is slechts mondjesmaat bekend dat je ook gave technische banen hebt in en rondom Barneveld. Minderhoud noemt het voorbeeld van het bedrijf Lagerwey dat windturbines maakt voor de internationale markt. “Daar hebben ze onze jongeren hard nodig. De gemeente heeft ons

ook gevraagd om leerlingen te interesseren om hier een baan te vinden in plaats van de Randstad”, aldus Minderhoud.

BUITENSCHOOLS LEREN

Sinds negen jaar heeft het JFC ook een technasium. Daar werken leerlingen niet alleen uit schoolboeken maar gaan ze ook juist aan de slag in de praktijk. De leerlingen kregen van het bedrijf Jansen Poultry Equipment uit Barneveld een bestaand probleem voorgelegd. Vervolgens gingen de leerlingen aan de slag en presenteerden hun oplossing. “Wat leuk is om te vermelden is dat het eindproduct van onze leerlingen twee keer heeft geleid tot een patentaanvraag van Jansen Poultry Equipment”, zegt Minderhoud. “Voor onze leerlingen werkt deze vorm van buitenschools onderwijs heel erg motiverend”, vult Van den Top aan.

Een ander voorbeeld van leerlingen kennis laten maken met het bedrijfsleven geeft Van den Top. “Wij hadden een havoleerling die niet zo goed kon stilzitten. Hij kon geweldig goed sites maken en programmeren. Via ons netwerk in het bedrijfsleven kon hij betaald een dag in de week aan de slag



bij een bedrijf dat websites maakt. Voor de leerling was het motiverend om zijn diploma te halen.” Ook heeft het JFC een zogenaamde ‘op maat’ week waarbij leerlingen een eigen programma mogen samenstellen. Daar zit de mogelijkheid bij voor leerlingen om bij een bedrijf te gaan kijken.

SAMENWERKING BEDRIJFSLEVEN

Het bovenstaande voorbeeld van de start-ups bij boven de Rabobank valt onder het programma Barneveld Tomorrow. Dit is een samenwerking tussen scholen en bedrijfsleven om jonge talenten uit de regio te binden. Dit gemeente steunt dit initiatief. “Onze leerlingen hebben een tijd geleden een app gemaakt voor aankomende brugklassers met informatie waaronder het vinden van de weg in dit enorme gebouw. Dit was een instant succes en kreeg aandacht in de landelijke media. De jongens kregen aanvragen van andere scholen om ook een app te bouwen. Toen zijn ze met hun start-up verhuisd naar het kantoor boven de Rabobank”, vertelt Minderhoud.

Ook via de BIK, Barneveldse Industriële Kring, komen de leerlingen van Minderhoud en Van den Top aan een relevante (bij)baan om te leren. “In plaats van vakkenvullen werkt een leerling met het profiel economie dan bij een accountantskantoor”, zegt Van den Top. Verder is er samenwerking met de Food Valley waarbij het Living Lab, dat zich op duurzaamheid richt, centraal staat. Op deze wijze wordt buitenschools leren vormgegeven binnen het hoofdthema eigenaarschap. Zo voelt iedereen zich op het JFC verantwoordelijk voor wat hij of zij doet.

ONDERNEMERS GEZOCHT

Voor onze leerlingen is het JFC altijd op zoek naar bedrijven, ondernemers en organisaties die samen willen werken. Bijvoorbeeld door eens te komen vertellen op onze school over je bedrijf of het aanbieden van een stageplek of onderzoeksopdracht. Geïnteresseerden kunnen een mailtje sturen naar:

laminderhoud@jfc.nl
Of kijk op: www.jfc.nl

Het Johannes Fontanus College bestaat bijna 100 jaar. Op de Barneveldse middelbare school met christelijke signatuur krijgen iets meer dan 2200 leerlingen les in één en hetzelfde gebouw van circa 260 medewerkers. “Het vrij bijzonder dat wij alles onder een dak hebben: mavo, havo, vwo, gymnasium en technasium”, zegt René Minderhoud, voorzitter van college van bestuur. “De school heeft een sterke regionale functie en leerlingen komen dan ook uit de hele regio. Van Barneveld tot Lunteren tot Otterlo en Kootwijkerbroek”, vult Henry van den Top, afdelingsleider havo 4 en 5 aan. Het Johannes Fontanus College is een ondernemende school waarbij eigenaarschap centraal staat en die verder staat voor degelijkheid en innovatie.

RENOVATIE SCHOOL

Het huidige schoolgebouw bestaat bijna 40 jaar en dat betekent dat er gerenoveerd kan worden. De school heeft het moment van renovatie vooruitgehaald en voorjaar 2020 start de klus om 7000 vierkante meter op de schop te nemen. De traditionele setting met klaslokalen verdwijnt grotendeels zodat de lesomgeving flexibel wordt. Naast klassieke leslokalen is er dan bijvoorbeeld ruimte voor een echte collegezaal en ook is een vergadersetting en komen er individuele werkplekken. Voor elke leerstijl is er zo ruimte. De architect heeft volgens Minderhoud een mooi ontwerp gemaakt waarbij ook de duurzaamheidsaspecten aan bod komen zoals een koude-warmtepomp, zonnepanelen en isolatie. “Ook vergroenen we het schoolplein. Onze technasium leerlingen hebben een ontwerp gemaakt. Dat is zo’n succes dat deze opdracht ook gaan uitvoeren voor enkele basisscholen,” legt Minderhoud trots uit.

69



ZAKENVROUW VAN HET JAAR MIREILLE KAPTEIN

‘DIVERSITEIT IS EEN VOORWAARDE VOOR SUCCES’

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

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

DE HELE WERELD OVER

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

ECHTE BOTER IN CHINA

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

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

NATUURLIJK PROCES

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

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

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

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



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

"SAMEN EEN MODUS VINDEN"

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

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

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

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

BLIJF JEZELF

Welke tips heeft Mireille Kaptein voor vrouwen met ambitie? "Sta ergens voor en ga ervoor.

Als je uitgaat van je kracht en talent dan heb je heel veel zelf in de hand; meer dan je denkt."

Bedrijven roept zij op om vrouwen de ruimte te geven. "Alleen het benoemen in topfuncties is niet genoeg. Zij moeten ook de kans krijgen om zich te 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, blij jezelf. Dan ben je het meest krachtig en waardevol. Voor jezelf en voor het bedrijf."

COMPLETE VERRASSING

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

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

AMBASSADEUR

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

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

NOODZAKELIJKE KENTERING

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

"In bepaalde sectoren - denk aan techniek en

Hallo.

Wij zijn uw
bedrijfsmakelaar!

Bedrijfspand (ver)kopen of (ver)huren? Neem contact op!



Rien



Robbert



Denise



Johan



Niels



Thérèse



Saskia



Sam



Rosel



Marieke



Natasja

Bel voor een
afspraak!

0318 50 10 00



ZWAMTOTAAL

Maakt uw ruimte weer leefbaar

Zwammen en andere houtaantasters maken bij ons geen schijn van kans. Wij gaan op een effectieve, betrouwbare en efficiënte manier te werk en zorgen dat uw woonruimte weer leefbaar wordt. Zo beschermen wij Nederland dagelijks weer een beetje tegen houtaantasters.

Vloerrenovaties

Zwamsanering

Bestrijding houtaantasters



ZWAMTOTAAL B.V.
Fokkerstraat 18

3905 KV Veenendaal
T: 0318-734190

info@zwamtotaal.nl
www.zwamtotaal.nl

Vallei Business

Financieel Advies



Growing
a better world
together.

Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

Reclame

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl

S+DL

SCHURMAN
EN DE LEEUW
accountants

Nieuwe Kanaal 6d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 70 80
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl



Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

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

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

REPRoMERCURIUS
www.repromercurius.nl



HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Help blinden en
slechzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

'Ik kan lezen
in het donker!'

- Esther, 15 jr, blind

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING



bouwstede

ondernemerscentrum

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

KOM VRIJBLIJVEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.

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

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen
Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

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

INTERFACE
communicatie

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



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

Van Veen
Advocaten



Van Veen Advocaten

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

Locaties



**Hotel en Congressentrum
de ReeHorst**

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



**Hof van Wageningen
Hotel en Congressentrum**

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



**VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

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

ZOONEN COMMERCEEL VASTGOED



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

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




KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

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

WWW.KLEINWITTENOORD.NL



SCHIMMEL 1885

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

Jos, Corné & Team Schimmel 1885

CAN'T GET ENOUGH SINCE 1885

HOTEL CATERING BRASSERIE ZAKELIJK BOWLING FEESTLIJK

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

Wij staan 7 dagen per week voor u klaar.



Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl

pw*



RH
★★★★

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

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

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

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

BUITENZORG

*Anno straks
met een vleugje toen*



VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:

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



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

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

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



hermonde

INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW ZAKELIJKE BIJEENKOMST

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

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



ONDERNEEM IN NIJKERK

ONDERDEEL VAN DE REGIO FOODVALLEY

Bedrijfskavel
**Nijkerk
A28**

Ondernemen
doe je in Nijkerk

- Centraal gelegen
- Direct aan de A28, bij de A1 en aan het spoor Amsterdam – Groningen
- Ruime vestigingsmogelijkheden door maatwerkoplossingen vanuit de gemeente

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie en is onderdeel van de Regio Foodvalley. Deze staat internationaal bekend om de unieke combinatie van agro, food en logistiek enerzijds. En kennis, research en innovatie anderzijds.

ARKERPOORT

SPOORKAMP

DE FLIER

WESTKADIJK

Regio
Foodvalley®

Bekijk de mogelijkheden?
nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:

Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven

t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63

gemeente
Nijkerk



Actief in Vastgoed.

ActiVast Bedrijfshuisvesting bemiddelt in de regio Vallei en Rijn maar ook landelijk. Voor opdrachtgevers met de meest uiteenlopende huisvestingsbehoeften.

Van winkel- tot kantoorruimte. Van bedrijfsruimte tot beleggingsobject.

Wij zijn u graag van dienst bij o.a.:

- Verhuur
- Verkoop
- Aanhuur
- Aankoop
- Nieuwbouw
- Vastgoedbeheer
- Taxaties

WIL U OOK UW BEDRIJFSPAND
VERHUUREN OF VERKOPEN?

www.activast.nl

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