

OOST-GELDERLAND

Jaargang 35 | nummer 2 | juli 2020

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO OOST-GELDERLAND

vast.

VAST. WERK IN DE ACHTERHOEK
MEER DAN
WERK ALLEEN

**CORONA BRENGT DE WARE
AARD VAN BEDRIJVEN BOVEN**

**BURN-OUT EN ANDERE ELLENDE
VAN GEDOE NAAR ENORME
ONTWIKKELINGSKANS**





Juist. Daarom. Juust.

Wij zijn Juust. Als advocaten, juristen en mediators zijn we goed in ons vak en hebben we veel ervaring in huis.

Maar we houden niet van poespas. Bovendien ben je bij ons verzekerd van gunstige, transparante tarieven.

Juust staat voor juridische dienstverlening op z'n Achterhoeks.

Laagdrempelig en warm, maar tegelijkertijd deskundig en daadkrachtig. Wij staan naast je en helpen je snel verder.

Juist daarom kies je voor Juust.



VAN ANDERHALVE METER NAAR GEZONDE AFSTAND

Positief nieuws voor ondernemers bij de laatste corona-pers-conferentie op 24 juni. Premier Rutte vertelde dat iedereen meer ruimte kreeg omdat iedereen afstand houdt. Goed nieuws voor kermisexploitanten en touringcarbedrijven. De regel dat geen mensen uit verschillende huishoudens in één auto plaats mogen nemen, wordt afgeschaft.

Er mogen meer bezoekers toegelaten worden bij de horeca en evenementen en er kunnen zelfs onder bepaalde voorwaarden weer concerten gegeven worden. Mits het virus rustig blijft. Toch is niet iedere horeca-ondernemer blij met de maatregel. Het loslaten van het maximumaantal gasten, met de anderhalve meter afstand in ogenschouw genomen, is voor een aantal grote hotels en restaurants en voor conferentieoord een verbetering. Maar de kleinere zaken schieten met de aanpassingen niet zo veel op. Deze cafés en restaurants kwamen vaak al niet aan de dertig gasten. De verhoging van het aantal toegestane bezoekers met de anderhalve meter-regel betekent geen verbetering van de huidige situatie.

Hans Biesheuvel zet zich met zijn ondernemersorganisatie ONL in op het afschaffen van de anderhalve meter-regel en die te vervangen door 'gezonde afstand'-afspraken. Hij hoopt dat er deze zomer nog een slag gemaakt kan worden.

In deze editie van Oost-Gelderland Business vind je algemene tips en andere aandachtspunten waar je misschien niet direct bij stil zou staan en vertellen ondernemers hoe zij met de coronacrisis omgaan. Hopelijk kunnen we er met z'n allen alsnog een mooi jaar van maken!

Hartelijke groet,

Sofie Fest
Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business
sofie@vanmunstermedia.nl



- 6** Coverstory: VAST. Werk in de Achterhoek: Biedt meer dan werk alleen
- 8** Zonnige Bedrijven: Van en voor de Achterhoek
- 9** Column Bewust Zoo
- 10** Communicatie in crisistijd is een karaktertest
- 13** WLO Work and Life: "Mensen hebben een uitlaatklep nodig"
- 14** DOC Opleiding & Training: Haal meer uit je cijfers
- 15** Column Juust Advocaten: Juust nu belangrijk in oplossingen te denken
- 16** Van Munster Media Factory: One-stop contentfabriek
- 18** De valkuilen van een dag op het thuishoofd
- 21** Karel Heijink, directeur VNO-NCW Midden en MKB-Nederland
Midden: "Onze lijnen met het kabinet zijn kort"
- 23** Marieke Bach: "Durf te zeggen wat je nodig hebt"
- 24** Haceel ICT Groep: Telewerken 2.0
- 26** Goed werkgeverschap in crisistijd?
- 28** LOGISZ neemt Reelmedia over



**Zakenmagazine voor
de regio Oost-Gelderland**
www.oostgelderlandbusiness.nl

JAARGANG 17
Juli 2020

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIE BIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée, Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Joost Franken

DRUK
Balmedia

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

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan met en looptijd tot 31 december en worden automatisch verlengd tenzij de abonnee uiterlijk voor 31 oktober schriftelijk opzegt. Abonnementsprijs per jaar 39 euro (incl 2 vermeldingen op www.oostgelderlandbusiness.nl)

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.

© 2020 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

ISSN: 2543-3210



28

44



34

5

- 29 Column Werkgeversservicepunt Achterhoek: In tijden van nood wordt duidelijk wat werkelijk van waarde is
- 30 Efficacy CRM: Meer dan alleen software voor klantrelatiebeheer
- 31 Vruchtbare Kringloop Achterhoek en Liemers: In zes jaar van project naar bloeiende boerenvereniging
- 32 Marketing voor locaties in crisistijd: "Zet de crisis om in creativiteit"
- 34 Interview Hans Martijn Ostendorp, De Graafschap: "We beschikken over veel veerkracht, ook nu"
- 37 Jong Management Achterhoek: "Kijk realistisch naar de situatie"
- 38 Dirkzwager: Corona crisisteam en kennisportal
- 44 AH Customs: "Goed voorbereid exporteren, scheelt veel geld"



VAST. WERK IN DE ACHTERHOEK

MEER DAN WERK ALLEEN

Het werving- en selectietraject is een vak apart. Daar kunnen directeur Sabine ten Holder en senior intercedent Christel Steentjes over meepraten. Onder het nieuwe label VAST. worden de werving & selectieactiviteiten van Seesing Flex apart onder de aandacht gebracht. “Zo krijgt het ook de aandacht die het verdient.”

De professionaliseringsslag die met de introductie van dit nieuwe label, voluit ‘VAST. Werk in de Achterhoek,’ wordt gerealiseerd sluit volgens Sabine ten Holder beter aan op de huidige arbeidsmarkt. Deze kenmerkt zich door enerzijds een hele nieuwe groep kandidaten alsook latent werkzoekenden en anderzijds veel uiteenlopende bedrijven die beter bekend willen worden onder potentiële werknemers. “Met VAST. maken we de werving & selectietak van onze dienstverlening beter zichtbaar en herkenbaar voor bedrijven en kandidaten. Door het in de vorm van het nieuwe

label een eigen gezicht te geven, krijgt het de aandacht die het verdient. Daar hoort ook een nieuw pand met een eigen uitstraling bij aan de A18 bij Wehl.”

ACHTERHOEKS BEDRIJF

Christel Steentjes legt uit wat de dienstverlening van VAST. kenmerkt: “Net als Seesing Flex is VAST. een typisch Achterhoekse bedrijf met dito mentaliteit. Dat betekent dat we nuchter, eerlijk en betrouwbaar zijn en duidelijke taal spreken. We werken volledig transparant, doen geen loze beloftes



“MET VAST. MAKEN WE DE WERVING & SELECTIETAK VAN ONZE DIENSTVERLENING BETER ZICHTBAAR EN HERKENBAAR VOOR BEDRIJVEN EN KANDIDATEN.”

en houden zowel opdrachtgevers als kandidaten volledig op de hoogte van onze werkzaamheden. Wat VAST. verder onderscheidt, is dat we voor de branches waarin we actief zijn (Financieel, Commercieel, ICT, HRM, Logistiek, Techniek en Bouw) branchespecialisten in huis hebben. Elke specialist heeft een uitstekend beeld van haar specifieke arbeidsmarkt en weet welke kandidaten er beschikbaar zijn. De branchespecialisten spreken de taal en weten hoe je die kandidaten het beste kunt werven en via welke kanalen. Daarnaast hebben we bij VAST. een aparte marketingafdeling die ondersteunt bij een doelgerichte arbeidsmarktcommunicatie. Door samen met onze opdrachtgevers de unieke eigenschappen voor hen als werkgever te herkennen en te benoemen, helpen we bedrijven om beter onder de aandacht te komen bij kandidaten.”

LANGETERMIJNVISIE

Christel benadrukt dat VAST., net als Seesing Flex, veel waarde hecht aan persoonlijk contact en het bouwen van een langdurige zakenrelatie; juist dat komt het duurzaam plaatsnemen van kandidaten ten goede. “Bedrijven kunnen ons als extra kanaal inzetten voor hun werving & selectieprocedure, of dit traject volledig aan ons uitbesteden. De keuze voor de vorm en graad van dienstverlening is aan hen. Wij kunnen met de juiste toon en de inzet van gerichte kanalen de passende kandidaat vinden. Maar uiteindelijk profiteren bedrijven het meest van onze expertise als zij net als wij een langetermijnvisie voor ogen hebben in de vorm van een strategisch partnerschap. Ons netwerk in de regio is enorm en onze branchespecialisten kijken voortdurend rond welke bijzondere en getalenteerde kandidaten er te vinden zijn. Ook wanneer er geen vacature uitstaat, bellen we vaak toch even om een bedrijf te attenderen op een kandidaat. Je weet immers maar nooit wat er op dat moment binnen een organisatie speelt. Daar zijn al hele mooie matches uit voortgekomen.”

AMBITIES

Voor elke werving- en selectieprocedure geldt dat de betreffende branchespecialist met de opdrachtgever om tafel gaat. “Deze procedures zijn vaak wat uitvoeriger dan bijvoorbeeld bij het vinden van tijdelijke krachten. We nemen de tijd om de organisatie te leren kennen. Welke ambities zijn er en welke langetermijnvisie wordt er gehanteerd? Wat wordt er van de kandidaat gevraagd en wat zijn de kenmerken van de specifieke werkplek? Dit vragen we bij voorkeur na bij meerdere personen binnen het bedrijf. Vervolgens gaan we aan de slag met de vacaturetekst, kijken we waar de doelgroep zit en maken we een wervingsplan dat we samen met de opdrachtgever bespreken en bijschaven. Bij elke stap die we nemen, houden

we hen aangesloten.” Gedurende dit proces is het belangrijk dat wederzijdse verwachtingen goed worden uitgesproken. Sabine: “We zitten bij voorkeur in een zo vroeg mogelijk stadium bij de opdrachtgever aan tafel. Vanaf het eerste moment zijn we eerlijk en transparant in wat haalbaar is. Soms heeft een opdrachtgever te veel wensen en eisen waar de kandidaat aan moet voldoen, of is bijvoorbeeld de salarisindicatie niet reëel. Ook dat maken we bespreekbaar. Wij zijn tenslotte de spil tussen de kandidaten op de arbeidsmarkt en de bedrijven. Een ander aspect in het zoekproces is dat de zogenoemde soft skills steeds belangrijker worden. Past iemand qua persoonlijkheid bij het bedrijf, de bedrijfscultuur, het team en de positie binnen het bedrijf? Cv's kunnen sterk op elkaar lijken, maar personen meestal niet!”

DRIJFVEREN

Tijdens de procedure kijkt VAST. ook nadrukkelijk naar de positie van de kandidaat en diens wensen. Sabine: “Er is geen bedrijf in de Achterhoek dat wij niet kennen, terwijl starters vaak geen goed beeld hebben van de arbeidsmarkt. De beschrijving van het ene technische bedrijf lijkt voor hen als twee druppels water op die van het andere. Daarom investeren wij in het gesprek.” Christel vult aan: “We willen weten wat kandidaten drijft: waar worden ze blij van, welke stappen willen ze zetten. En omdat we een open en eerlijke communicatie heel belangrijk vinden, scheppen we altijd de juiste verwachtingen richting kandidaat én opdrachtgever. Zo kan een werkplek tegenvallen terwijl het team geweldig is. Of kan de kandidaat misschien wat minder communicatief zijn, maar is deze wel ontzettend goed in diens werk. Een kandidaat durft dan ook die terugkoppeling te geven. Wij krijgen vaak te horen dat we goed naar de kandidaat hebben geluisterd en een gedegen en eerlijk advies hebben gegeven.”

ULTIEM MOMENT

Wanneer er een match is gevonden en de kandidaat is gestart, gaat de betreffende branchespecialist altijd op bezoek op de werkplek. “Dat is altijd ons ultieme moment”, zegt Christel trots. “Dankzij onze persoonlijke aanpak hebben we een aantal kandidaten al meerdere malen mogen helpen en profiteren we van een zeer positieve mond-tot-mondreclame. Het is, nog onder de vlag van Seesing Flex, slechts eenmaal voorgekomen dat een proeftijd niet werd verlengd, dus garantie op een succesvolle match durven wij zeker te geven!” “Hetzelfde geldt voor een schare aan opdrachtgevers die hun personeelsvraagstukken al jaren bij Seesing uitzetten. Zij zijn ontzettend tevreden en hechten net als wij veel waarde aan een goede, transparante samenwerking en duidelijke communicatie”, aldus Sabine.

www.vast.nu



ZONNIGE BEDRIJVEN: VAN EN VOOR DE ACHTERHOEK

EENVOUDIG VERGROENEN

Klimmen naar het dak, klimmen op de duurzaamheidsladder. Dat is het idee achter Zonnige Bedrijven Achterhoek, een project van Agem, provincie en gemeenten om in 2030 tot een energieneutrale regio te komen. Ondernemingen zetten eenvoudig een waardevolle groene stap door hun dak met zonnepanelen te laten beleggen. Dat heeft niet alleen maatschappelijk, maar ook economisch direct effect.

Een satellietfoto van de Achterhoek zal op de middellange termijn een opvallend beeld te zien geven, als er ten opzichte van nu nog eens 60.000 zonnepanelen extra op bedrijfsdaken liggen. “Vanuit dit project hebben we er reeds 10.000 gerealiseerd, waarvan alleen al 1600 bij de hoofdvestiging van Kramp in Varsseveld”, zegt projectleider Paul Wallerbos. “Daar komen er binnen een jaar 50.000 bij van tientallen andere Achterhoekse ondernemingen die meedoen aan dit initiatief. Overigens kent Nederland op dit moment een bruto potentie van negentig procent aan dakoppervlak, waarbij je wel moet aantekenen dat soms de draagkracht of de dakconstructie de mogelijkheden beperken. Agem brengt dat echter snel en nauwkeurig in kaart via een kosteloze, vrijblijvende zonnedakscan met daaraan gekoppeld een maatwerk-adviesgesprek, ook over de investering en de terugverdientijd.”

EIGEN ECONOMIE

De Achterhoek verduurzaamt en dat op een geheel zelfvoorzienende manier. Wallerbos:

“Agem maakt zich al vijf jaar sterk voor het zelf opwekken en leveren van energie in de regio, als samenwerking van acht gemeenten en vijftien energiecoöperaties. Een belangrijk element is dat we voor alle facetten van het proces bedrijven uit de omgeving inschakelen.

Niet alleen om hun dakvlakken beschikbaar te stellen, maar ook om een technische of andere bijdrage te leveren, zoals het ontwerpen, installeren en onderhouden van de zonnepaneleninstallatie. Daarmee ondersteunt de Achterhoek dus zijn eigen economie in de transitie naar energieneutraliteit in 2030, een gezamenlijke doelstelling van de acht gemeenten. Overigens hebben wij een energieloket ingericht om alle mogelijke vragen rechtstreeks te beantwoorden, bijvoorbeeld over investeringen en subsidies.”

POSITIEVE RESPONS

Concreet houdt Zonnige Bedrijven Achterhoek in dat ondernemers kosteloos advies en hulp krijgen over het benutten van hun dakvlak voor het opwekken van zonne-energie, die ze eventueel ook (deels) zelf kunnen afnemen. “In de afgelopen twee jaar hebben we vanuit Agem zo’n 350 grotere bedrijven en instellingen benaderd om zich bij het project aan te sluiten, wat een positieve respons van circa vijftig procent opleverde”, aldus Wallerbos. Een flinke score, die de hoge betrokkenheid van Achterhoekse bedrijven bij de omgeving illustreert. “Na een succesvolle pilot in de regio zetten we het initiatief nu definitief door. Daarnaast rolt de provincie dit programma uit in de rest van Gelderland, met het stimuleringsproject ‘Verzilver Uw Dak’. Wat drempelverlagend werkt is de SDE-exploitatiesubsidie, die de ondernemer gedurende vijftien jaar garandeert dat hij de voor het terugverdienmodel gecalculeerde stroomprijs ook daadwerkelijk krijgt.” Het project richt zich op ondernemingen met een dakvlak van ten minste 500 vierkante meter. “Voor zulke organisaties vormt dit een relatief eenvoudige manier om hun CO₂-footprint en hun imago te verbeteren, maar ook om een maatschappelijke en economische waarde toe te voegen aan de Achterhoek.” Via de website kunnen ondernemers eenvoudig een aanvraag indienen voor een kosteloos en vrijblijvend zonnedakadvies.

www.zonnigebedrijven.nl





DANIEL SEESINK - BEWUST ZOO

Daniel is zelfstandig spreker en faculty member bij Speakers Academy. Daarnaast helpt hij bedrijven in het op een natuurlijke manier creëren van betrokkenheid.

Profiel: www.speakersacademy.com/nl/spreker/daniel-seesink/

GOUDZOEKEN

Ik weet het nog goed: eerste klas middelbare school, aardrijkskunde. De les werd gegeven door de heer Berghoef, een niet al te grote, ietwat voorover lopende man met een opvallend grote snor. Klimaat en het weer waren het onderwerp. Opstijgend water dat door de wolken meegevoerd als sneeuw neerddarrelt op hoge bergtoppen om vervolgens al smeltend via beekjes en watervallen toe te geven aan de zwaartekracht. Water dat zich als rivieren een weg baant door het landschap, meanderend en telkens weer een stukje van de oever met zich meenemend richting zee. Het landschap is daardoor in de afgelopen eeuwen veranderd. Wat duidelijk werd in het tv-programma *Langs de Rijn* met Huub Stapel en Martin Hendriksma, auteur van het gelijknamige boek 'De Rijn, biografie van een rivier'. Zij namen mij mee van de oorsprong van de Rijn in mijn geliefde Zwitserland naar de uitmonding van dezelfde - inmiddels van naam veranderde - rivier in de Noordzee bij Hoek van Holland. De Rijn heeft onderweg met al haar kracht contact gezocht met het landschap om haar heen. Zwitserse bergen werden metersdiep uitgesleten. In de bedding van de rivier werd door de natuur goud verborgen. Nooit toegegeven aan welk obstakel dan ook, vond de rivier haar weg. Aangepast aan steeds veranderende omstandigheden. Of heeft het landschap zich aangepast aan de rivier die zich van niks en niemand iets aantrekt?

Ineens vroeg ik mij af: zou een bedrijf te vergelijken zijn met een landschap waar een rivier doorheen stroomt? En zou de rivier het managementteam kunnen symboliseren, dat ten gunste van het voortbestaan veranderingen aanbrengt in dat landschap? Daarmee het landschap dwingend zich aan die veranderingen aan te passen? Soms ten koste van stukken oever die met de stroom mee worden afgevoerd naar zee? En zou het kostbare goud symbool kunnen staan voor de verborgen kennis in deze bedrijven? Retorische vragen, realiseerde ik mij als snel.

Een zakelijke rivier past zich doorgaans niet gemakkelijk aan het landschap aan. De rivier kiest haar loop. Het landschap wordt door haar veranderd. Maar waarom zo eenzijdig? Rivier en landschap kunnen niet zonder elkaar. Een rivier zonder landschap zou een plasje water zijn. Een landschap zonder rivier een dorre vlakte. En het goud? Dat blijft verborgen. Wat logisch is wanneer het contact tussen rivier en landschap verwatert.

Een ecosysteem functioneert alleen wanneer alle daarin aanwezige elementen optimaal met elkaar samenwerken. Dat hebben Huub en Martin kortgeleden aan den lijve ervaren. Meneer Berghoef vertelde mij dat 35 jaar geleden al. En u ervaart het dagelijks in uw bedrijf.

Doe daarom iets aan sociale erosie in uw bedrijf.

Laat de rivier volop contact maken met het landschap.

Haal het verborgen goud naar boven en....

...verzilver het.

COMMUNICATIE IN CRISISTIJD IS EEN KARAKTERTEST

“CORONA BRENGT DE WARE AARD VAN BEDRIJVEN BOVEN”

In deze periode van onzekerheid ligt alle communicatie onder een vergrootglas. Als het gaat om de maatschappelijke rol van bedrijven is de coronacrisis een ultieme lakmoesproef. “Nu wordt duidelijk wat de in het verleden uitgedragen goede bedoelingen waard zijn”, zegt Paul Stamsnijder. “Voor welke waarden staan bedrijven werkelijk, welke moraal houden zij erop na?”

Paul Stamsnijder is oprichter en directeur van de Reputatiegroep. Dit bedrijf ondersteunt organisaties bij het bouwen aan voorkeur en vertrouwen in de samenleving. “Dat doen wij via positionering, professionalisering en profilering. Reputatie speelt daarbij een centrale rol.”

Stamsnijder schreef meerdere boeken, onder meer over crisiscommunicatie. *Purpose* (2019) is zijn meest recente boek. “Vakmatig is dit een fascinerende periode. Er wordt geschiedenis geschreven. De mantra voor crisiscommunicatie – denk het ondenkbare – is nu nadrukkelijk aan de orde. Mensen en bedrijven worden geconfronteerd met onvoorziene omstandigheden. De maakbaarheid van ons leven is volledig weg. Controle is een illusie.”

VERGROOTGLAS

In deze nieuwe werkelijkheid ligt de communicatie van de overheid onder een vergrootglas. “Rutte c.s. kiezen niet voor een volledige lockdown maar leggen het mandaat bij de burger. Die willen ze met argumenten aanzetten tot gedragsverandering. Al was de reactie aanvankelijk net als in andere landen te laat, de actuele aanpak verdient waardering en heeft veelal het beoogde effect.”

Positief is Stamsnijder ook over de fasegewijze benadering die de overheid kiest. “Primair gaat het er nu om hoe we de brand blussen, de fundamentele problemen oplossen. In zo’n fase is het niet verstandig om al te veel vooruit te lopen op de periode daarna. Timing is alles: als je nu te ver op de zaken vooruitloopt, moet je daar later weer op terugkomen.”

GEEN WOORDEN MAAR DADEN

Niet alleen de overheid, ook bedrijven moeten spitsroeden lopen. “In feite is alle communicatie nu crisiscommunicatie. We worden teruggeworpen op de vraag, wat ieders rol is in de samenleving. Organisaties moeten heel scherp hebben waar ze voor willen staan

in deze tijden. Dat moet de basis vormen voor hun communicatie en gedrag. Een forse uitdaging, want het betekent dat ze verder moeten denken dan hun eigenbelang.”

Stamsnijders advies daarbij is drieledig: houd verwachtingen laag, woorden klein en de moraal hoog. “Loop in de communicatie niet vooruit op de periode na de crisis en wees terughoudend met beloftes.

Door de grote onzekerheid is de kans levensgroot dat deze later niet waargemaakt kunnen worden. Waak dus voor te hooggespannen verwachtingen. Ook zou ik grote termen vermijden. De situatie is al dramatisch genoeg. Wees terughoudend in woorden maar ruimhartig in gedrag. Verkoop geen praatjes maar laat vooral je daden spreken. Bedenk verder dat juist nu heel kritisch wordt gekeken naar de waarden waar je voor staat en beloftes die je in het verleden hebt gedaan. Houd de moraal dus hoog.”

SPAGAAT VOOR BANKEN

Tot welke spanning dit kan leiden, blijkt onder meer bij de banken. “Mijn indruk is dat ze alles uit de kast halen om er voor hun klanten te zijn. Als het gaat om maatregelen zijn banken ruimhartig. Dat is goed. In het begin van de crisis werd dit benadrukt door de uitspraak van Rabo-topman Wiebe Draijer dat banken onderdeel van de oplossing zijn. Een sterk statement, maar het zorgt nu wel voor een spagaat. In de praktijk zijn de mogelijkheden voor banken beperkt. Zij voeren vooral beleid uit en hebben te maken met restricties, ook vanuit de overheid. In de beeldvorming krijgt dan al snel het negatieve sentiment uit het verleden de overhand. En worden banken neergezet als remmende factor. Kortom: ondanks alle goede intenties is het verstandig om voorzichtig te zijn met beloftes.”

IN ÉÉN KLAP ONGELOOFWAARDIG

Van goede intenties is geen sprake bij winkelketens als Action en Bijenkorf die de betalingstermijn voor hun

Paul Stamsnijder:
“De maskers gaan af, je ziet nu hoe bedrijven echt zijn.”



toeleveranciers eenzijdig fors oprekken. “Hiermee laten deze bedrijven zien dat zij kiezen voor het eigen belang ten koste van hun stakeholders”, aldus Stamsnijder. “Dergelijk gedrag maakt claims over bijvoorbeeld duurzaam ondernemen in één klap volstrekt ongeloofwaardig.”

Dat het ook anders kan, bewijst de KLM. “De luchtvaartmaatschappij is hard geraakt. Tijdelijke contracten zijn niet verlengd, reizigers worden gedupeerd. Toch overheerst begrip voor deze maatregelen. KLM slaagt erin om duidelijk te maken dat ze het belang dient van onze samenleving en de Nederlandse economie. Vooralsnog behoudt het bedrijf het maatschappelijke vertrouwen.”

LAKMOESPROEF

Bovenstaande voorbeelden benadrukken dat de coronacrisis een lakmoesproef vormt voor de maatschappelijke betrokkenheid van organisaties. “Nu wordt duidelijk wat de in het verleden uitgedragen goede bedoelingen waard zijn. Het is een karaktertest. De maskers gaan af, je ziet hoe bedrijven echt zijn. Voor welke waarden staan zij werkelijk, welke moraal houden ze erop na? Zijn ze er ook voor klanten en andere stakeholders in moeilijke tijden?”

FUNDAMENTELE KEUZES

De vraag is vervolgens, wat gebeurt met deze inzichten. Herinneren mensen zich straks nog het gedrag van organisaties en passen zij hun keuzes daarop aan? Stamsnijder is terughoudend. “Als de situatie weer meer min of meer normaal is, ben ik bang dat men al snel weer terugvalt in oud gedrag. De mens is een gewoontedier. Daarom ligt de sleutel tot echte verandering bij de politiek.”

Bijvoorbeeld als het gaat om de waardering voor cruciale functies, beroepen die van invloed zijn op leven en dood. “Het is goed dat we met collectieve applausessies aangeven, achter onze zorgverleners te staan. Maar zo’n statement heeft pas echte impact als het concreet wordt. Dus, scherp geformuleerd: vinden we dat zorgverleners beter beloond moeten worden dan consultants, bijvoorbeeld? Om dergelijke fundamentele keuzes gaat het.”

DUURZAME HERINRICHTING

Stamsnijder hoopt dat straks door de politiek een intensieve discussie wordt gevoerd. “Met als centrale vraag: wat vinden wij belangrijk, wat voor samenleving willen we zijn? Welke vorm van kapitalisme past ons? Cruciaal is dat politici deze discussie niet gebruiken om elkaar vliegen af te vangen. Maar dat er een gezamenlijke ambitie is om te komen tot een duurzame herinrichting van maatschappij en economie. Als dat lukt, zijn de offers van deze crisis niet voor niets geweest.”

COMMUNICATIE IN TIJDEN VAN CORONA

- Wees terughoudend met beloftes. Wek geen verwachtingen die je wellicht niet waar kunt maken.
- Vermijd grote woorden en laat vooral daden spreken.
- Houd de moraal hoog.



“ZO HAAL IK HET MAXIMALE UIT MIJN BEDRIJF”

“Als ondernemer is het hard werken. Succes heb ik zelf in de hand. Slim omgaan met cijfers maakt het verschil en daarvoor werk ik samen met mijn Flynth-adviseur.”

FLYNTH *pal naast u*
adviseurs • accountants

Met 60 vestigingen in heel Nederland zijn we daar waar u onderneemt.

“De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg”

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

KWALITEITSZORG & CERTIFICERING ORGANISATIEONTWIKKELING COACHING
CONFLICTHANTERING BEDRIJFSOPLEIDINGEN WWW.MEETSMA.NL



vertrouwd & verzekerd

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

SINCE 1913



H. JANSSEN ASSURANTIE GROEP

BEDRIJVEN
PARTICULIEREN
PENSIOENEN
HYPOTHEKEN

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



THUISWERKEN NIET VOOR IEDEREEN EVEN MAKKELIJK

“MENSEN HEBBEN EEN UITLAATKLEP NODIG”

Sinds enkele maanden werken veel mensen vanuit huis. Dat lijkt wellicht makkelijker en minder stressvol, maar juist wanneer je uit je vaste routine wordt gehaald kan een burn-out of bore-out op de loer liggen. Coaching helpt om de vitaliteit van werknemers én werkgevers op peil te houden zodat zij straks weer vol energie aan de slag kunnen. “Juist tijdens een sparringsessie met een coach komen er hele andere verhalen op tafel.”

Door de lockdown van de afgelopen maanden leven veel mensen in financiële onzekerheid. Dit kan volgens Wenneke Ong, die al twintig jaar coach is bij haar eigen bedrijf WLO Work and Life, op termijn tot uitval leiden. “Daarnaast werken veel mensen thuis, waardoor je ook nog eens volgens een ander patroon leeft. Dat levert niet alleen stress op, bijvoorbeeld doordat werk en privé meer door elkaar heen gaan lopen, maar het geeft ook ruimte om na te denken over onderwerpen die je normaal gesproken bewust of onbewust wegduwt. Ben je nog wel blij met je huidige functie? Wil je gezinsuitbreiding of verhuizen? Overmoeidheid, een burn-out maar ook een bore-out liggen op de loer. Je hart luchten bij collega's kan bovendien averechts werken aangezien ook hun incasservermogen minder is.”

Hetzelfde geldt voor mensen die vóór de lockdown al tegen hun grenzen aanliepen en nu ineens tot stilstand komen. “Door hun patroon kwamen signalen van oververmoeidheid eerder niet door. Maar nu ontstaan er klachten zoals slapeloosheid, hoofdpijn, rugpijn of een gebrek aan concentratie. De lockdown legt problemen bloot. Werknemers hebben meer dan ooit behoefte aan een uitlaatklep en reflectie.”

TALENTENPASPOORT

Die uitlaatklep kan Wenneke Ong op een praktische manier bieden, bijvoorbeeld in de vorm van loopbaancoaching dat in zes sessies kan worden afgerond. Wenneke maakt daarbij onder andere gebruik van het Talentenpaspoort. “Deze methode biedt inzicht in de emotionele talenten (drijfveren, passies) en rationele talenten (denkstijlen) van een persoon. Er komen aandachtspunten bovendien, bijvoorbeeld

beeld bepaalde karaktereigenschappen die mogelijk een risico op een burn-out of bore-out kunnen vergroten. Als je van nature heel mindfull bent, maar je omgeving eist een prestatiegericht houding of andersom, dan kan dat op den duur enorm gaan botsen. Ook kun je achterhalen of die interessante nieuwe functie wel bij jouw talenten past. Dat bepaalt of die baan jou op lange termijn gelukkig gaat maken.”

SPARREN MET WERKGEVERS

Werkgevers doen er eveneens verstandig aan om te investeren in henzelf. “Ook een leidinggevende of directeur moet ontladen. Gesprekken met werknemers, familie en vrienden leveren vaak niet het gewenste resultaat op. Juist tijdens een sparringsessie met een coach komen er hele andere verhalen op tafel. Dan blijkt dat de huidige situatie heel ver verwijderd is van hetgeen dat ze wilden bereiken toen ze begonnen met het ondernemerschap.”

VIDEOBELLEN

Om cliënten ook in de huidige omstandigheden goed te kunnen begeleiden, heeft Wenneke Ong in de spreekkamer een beschermend scherm geplaatst, is er hygiënische handgel beschikbaar en wordt er 1,5 meter afstand gehouden. Cliënten die liever niet langskomen, kunnen telefonisch of door middel van videobellen worden geholpen. “Ook wanneer je met iemand belt, zit je oor dichtbij iemands stem. Emoties komen wel degelijk over en daar kun je als coach ook veel uit afleiden. Door nu aan je twijfels en onzekerheden te werken, kom je straks sterker uit de strijd.”

wloworkandlife.nl



Vanuit het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid is een SLIM-subsidie beschikbaar die mkb-ondernemers kunnen gebruiken om leren en ontwikkelen in hun bedrijf te stimuleren. Kijk voor meer informatie op www.uitvoeringvanbeleidszw.nl/subsidies-en-regelingen/slim.



HAAL MEER UIT JE CIJFERS

72 jaar geleden begonnen drie docenten in Doetinchem een financiële avondopleiding voor het opzetten en onderhouden van de boekhouding. Nog altijd verzorgt DOC Opleiding & Training de opleidingen Basiskennis Boekhouden (BKB), Praktijkdiploma Boekhouden (PDB) en Moderne Bedrijfsadministratie (MBA), maar met de kennis en mogelijkheden van nu kan het mkb zoveel meer met deze cijfers.

"Hoewel veel van de termen hetzelfde zijn gebleven, is de inhoud van de opleidingen meegegroeid met de tijd", vertelt directeur Ton Loef. "Ruim 70 jaar geleden was de financiële administratie gericht op de cijfers zelf. Het was handwerk met tabellen en cijfers die je door moest tellen. Tegenwoordig is dit bij de grote bedrijven grotendeels geautomatiseerd, maar bij een mkb-bedrijf is het essentieel dat je iemand hebt die inzicht heeft in de processen van boekhoudkundige computerprogramma's en die weet hoe de gegevens worden verwerkt. De volgende stap die je dan namelijk kunt maken, is het analyseren van deze gegevens. Neem bijvoorbeeld een programma zoals Excel. Dat is echt meer dan een rekenmachine; je kunt er een complete analyse van de administratie mee maken. Denk bijvoorbeeld aan een analyse van de winst- en verliesrekening of de balans. Of je verkoopgegevens zodat je beter inzicht krijgt in de resultaten en kunt achterhalen welke producten of diensten het meest worden verkocht. Vervolgens kan het management op basis van deze gegevens gaan sturen op de cijfers en zo betere beslissingen maken. Wij bieden binnen het complete financiële proces opleidingen aan, van Basiskennis Boekhouden tot Finance voor non-financials, zodat alle mkb'ers de benodigde kennis kunnen vergaren om meer met hun cijfers te kunnen gaan doen."

www.doc.nl

PASSIE voor glans

carwash &co

Ede Veenendaal Doetinchem

WWW.CARWASHCO.NL

bqboosters
online marketing specialisten

**"WIJ ZORGEN VOOR BETERE
ONLINE VINDBAARHEID,
MÉÉR RELEVANTE BEZOEKERS
EN VERHOOGING VAN DE
CONVERSIE!"**

Benieuwd hoe we jou ook kunnen helpen?

BOOSTERS.NL 0314 - 763 683



Mieke Mulder,
advocaat en mediator

JUUST NU BELANGRIJK IN OPLOSSINGEN TE DENKEN

Sinds de uitbraak van het coronavirus ziet de wereld er anders uit. Ondernemers hebben een extra zorg: niet alleen de gezondheid van hun gezin en familie, maar ook de gezondheid van hun onderneming. Ons kantoor, Juust Advocaten en Mediators, heeft geen medische hulpverleners, maar wel ervaren en deskundige juristen, advocaten en mediators die je kunnen helpen de beste oplossingen te vinden.

JURIDISCH CREATIEF DENKEN

Vanaf 17 maart zijn de rechtbanken, gerechtshoven en bijzondere colleges gesloten. Alleen urgente zaken gingen wel door. Sinds 11 mei worden bepaalde rechtszaken mondjesmaat weer in fysieke aanwezigheid van procespartijen in de zittingszaal behandeld. Daarnaast worden rechtszaken via de (nieuwe) werkwijzen (telefonisch of via een videoverbinding) behandeld. Ook wordt aan de procederende partijen als alternatief voorgesteld om hun zaak schriftelijk, dus zonder een zitting, af te doen. Alhoewel de Rechtspraak hard werkt om achterstanden te voorkomen, onder andere door ruimere openingstijden voor gerechtsgebouwen, is het een feit dat er achterstanden zijn ontstaan en dat deze nog wel verder zullen toenemen. Hoe moet het dan als je als ondernemer een probleem hebt met een opdrachtgever of afnemer die niet wil of kan betalen, met (ver)huurproblemen, met personeel of de financiering? Hoe lang duurt het voordat je een oplossing hebt?

Onze juristen, advocaten en mediators zijn gemakkelijk mobiel en anderszins bereikbaar en kunnen razendsnel schakelen en adviseren hoe of op welke verschillende manieren het probleem kan worden aangevlogen. Praktisch en gebaseerd op ervaring en op juridische deskundigheid. Zo heeft bijvoorbeeld mijn collega-advocaat Eef Steentjes niet alleen ca. 25 jaar ervaring als advocaat ondernemingsrecht, hij is ook gespecialiseerd faillissementscurator en business mediator. Hij kan daardoor vanuit alle kanten naar een probleem kijken en creatieve oplossingen bedenken.

15

FAMILIERECHT

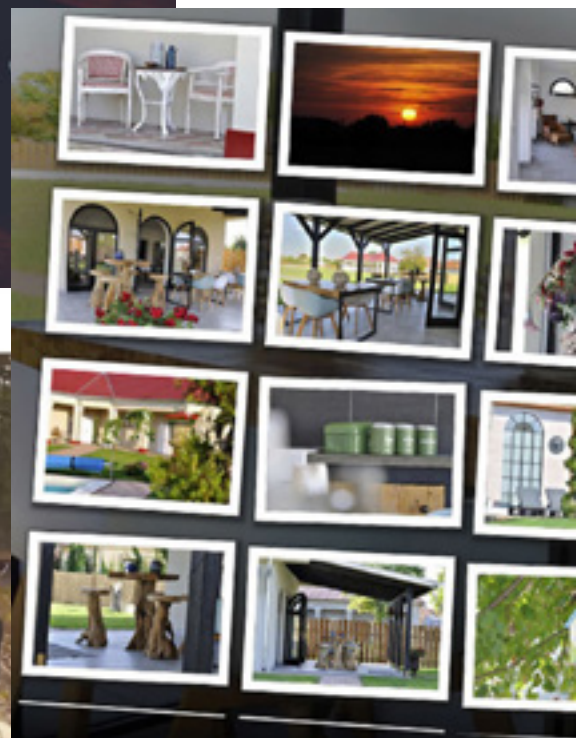
Ook in het coronatijdperk ontstaan problemen in relaties en gaan mensen uit elkaar. Ik kan één van beide (ex-)partners als gespecialiseerd vFAS-advocaat adviseren of ik kan beide (ex-)partners als MfN familiemediator begeleiden bij het maken van afspraken. Ik krijg op dit moment veel 'corona gerelateerde' vragen, zoals "mijn onderneming ligt stil vanwege corona, moet ik nu nog partner en/of kinderalimentatie betalen?", "kan ik in deze tijd scheiden?", "mijn ex heeft vanwege corona de omgang met de kinderen stopgezet, wat nu?", Allemaal vragen die heel begrijpelijk zijn, maar waar zonder contact met de vragensteller geen pasklaar antwoord op te geven is.

Mijn eerste tip is dan ook neem gewoon eens contact met mij op. Na overleg is bijna altijd een oplossing mogelijk.

Mijn tweede tip is: als je een probleem hebt, overweeg dan of je een advocaat of een mediator wilt inschakelen. Juist in mediation is maatwerk mogelijk, omdat je samen bepaalt wat de oplossing is. Een gekwalificeerde en ervaren advocaat-mediator kan de gemaakte afspraken op de juiste manier vastleggen in een overeenkomst en ... mediation is meestal goedkoper dan een procedure.

Mijn derde tip is: als je een advocaat zoekt, schakel een gespecialiseerde vFAS familierecht advocaat via www.verenigingfas.nl. Zoek je een mediator, let er dan op dat je een MfN mediator inschakelt (www.mfnregister.nl). Dit is een mediator die een opleiding heeft gevolgd en aan bepaalde kwaliteitseisen moet voldoen. Ons kantoor heeft twee ervaren MfN-mediators, die je graag verder helpen.

www.juustadvocaten.nl



VAN MUNSTER MEDIA FACTORY ONE-STOP CONTENTFABRIEK

De Van Munster Media Groep houdt zich al jarenlang bezig met het vervaardigen en uitgeven van consumenten- en vakbladen, het bouwen van websites en -shops en eigenlijk alles wat met tekst en beeld te maken heeft. Omdat de vraag vanuit externe bedrijven op dat gebied maar bleef groeien, is nu de Van Munster Media Factory (VMMF) opgericht. Een bedrijf met alle disciplines onder één dak, dat is gespecialiseerd in het creëren en beheren van media in de breedste zin van het woord. "We zijn veel meer dan een standaard reclamebureau", aldus directeur Michael van Munster.

Waar het voor de Van Munster Media Groep ooit begon met 'alleen' het maken en uitgeven van consumenten- en vakbladen, zijn de werkzaamheden door de jaren heen flink uitgebreid. Naast 'papier' kwam 'digitaal' en dat bracht volop nieuwe kansen en speelvelden met zich mee. Uiteraard werd voor de eigen merken volop content gemaakt in zowel woord als beeld, maar ook andere bedrijven schakelden steeds vaker de diensten van het Nijmeegse bedrijf in. "Niet alleen om teksten te schrijven en bijbehorende fotografie te verzorgen, maar steeds vaker

ook om complete huisstijlen, marketingplannen, websites of webshops te ontwikkelen én maken", vertelt directeur Michael van Munster desgevraagd. "Alles wat we samen met de klant bedenken, kunnen we vervolgens namelijk daadwerkelijk in eigen huis realiseren."

VAN BEGIN TOT EIND

De term 'one-stop shop' klinkt soms bijna als een dooddoener, maar is wel de omschrijving die precies omvat wat VMMF is op het gebied van het creëren en beheren

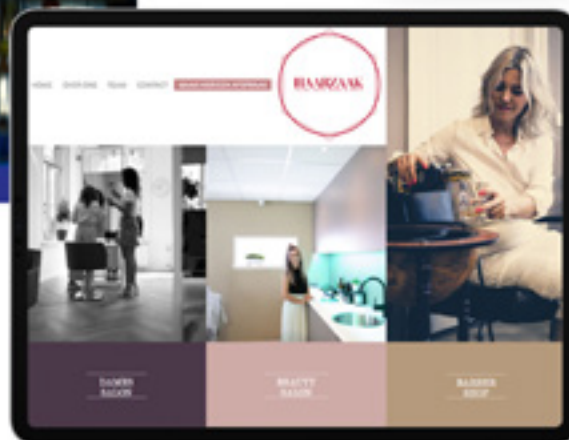


van media. “We kunnen onze opdrachtgevers helpen met elke gewenste media-uiting, of het nu online of offline is”, legt Van Munster uit. “Onze tektschrijvers, webdevelopers, marketingexperts en grafische creatievelingen denken mee met onze klanten. Samen met die klanten bepalen ze welke middelen het beste passen bij de doelstellingen en hoe de concurrentiepositie het best versterkt kan gaan worden. Dat kan van heel klein, het ontwerpen van een logo of het schrijven van een tekst bijvoorbeeld, tot heel groot. We heb-

ben namelijk al diverse bedrijven begeleid vanaf het allereerste begin tot het succesvolle bedrijf van nu.”

ALLES ONDER ÉÉN DAK

Het team van VMMF kan bogen op een karrevracht aan ervaring. Voor de uitgeverstak van de Van Munster Media Groep wordt al meer dan vijftien jaar lang content gemaakt



voor magazines, online platforms en externe bedrijven. Dat laatste zal nu alleen nog maar meer gaan worden. “Opdrachtgevers kunnen voor veel verschillende zaken bij ons terecht. Ontwerp, fotografie, tekst, webdesign en websitebouw, online marketing, mediaplanning, drukwerk, video...maar ook voor het beheer of een analyse van je social media kanalen kun je bij ons aankloppen”, legt Van Munster uit. “Wat dat betreft zijn we veel meer dan een standaard reclamebureau. We hebben letterlijk alle disciplines onder één dak zitten en kunnen dus bijzonder snel schakelen en creatieve ideeën omzetten in tastbare en zichtbare resultaten.”

WEBDEVELOPMENT

Naast het echte ‘content creëren’, verwacht Van Munster ook flink verder te groeien op het gebied van webdevelopment. “Daarmee bedoelen we feitelijk alles wat met internet te maken heeft”, geeft hij aan. “Of het nu een eenvoudige website is voor een lokale hobbyclub, een uitgebreid en geautomatiseerd handelsplatform of alles daar tussenin, we kunnen het allemaal verzorgen. Onze ontwikkelaars hebben tientallen jaren ervaring, hebben het begin van het internet nog meegemaakt. Zo loop je als opdrachtgever dus nooit achter de feiten aan.”

Meer informatie is te vinden op www.vmmf.nl



DE VALKUILEN VAN EEN DAG OP HET THUISKANTOOR

Onderzoek toont aan dat thuiswerkers vaak meer uren maken dan wanneer ze op kantoor werken. En op dit moment wordt er noodgedwongen veel meer thuisgewerkt. Uit cijfers van Bloomberg blijkt dat we nu 2-3 uur per dag langer werken dan voor de coronacrisis. We beginnen eerder, nemen minder pitstops en werken langer door.

We werken nu massaal 5 dagen per week thuis met de uitdagingen die bij thuiswerken horen. Zoals een goede werkplek, geen afleiding door het gezin of andere factoren. Of je nu structureel thuis werkt of slechts eens in de zoveel tijd, een mensgerichte (thuis)werkplek is een voorwaarde om structureel gezond en comfortabel beeldschermwerk te kunnen verrichten.

1. BEGIN EN EINDIG JE DAG OP EEN VASTE TIJD

Houd voor jezelf een vast patroon aan wanneer je begint en stopt met werken, dan krijg je veel meer gedaan in die uren.

2. ZORG VOOR EEN EIGEN WERKPLEK

Kies een kamer in een huis om te werken en maak daar je eigen werkplek. Leer je gezinsleden dat je - wanneer je op deze plek zit - liever niet gestoord wilt worden. Werken op de bank of aan een gammele keukentafel is slecht voor je lichaam en zorgt er voor dat je moeite krijgt met concentreren.

**“HOUD VOOR
JEZELF EEN VAST
PATROON AAN
WANNEER JE
BEGINT EN STOP
MET WERKEN, DAN
KRIJG JE VEEL
MEER GEDAAN IN
DIE UREN.”**

JOHN VAN HOOFT

John van Hooft, directeur ErgoDirect en BakkerElkhuizen: “Een grote misvatting is dat mensen denken dat ze een betere medewerker zijn als ze altijd beschikbaar zijn voor de baas. Zonder schuldgevoel ontspannen is er niet meer bij.” Het altijd aan staan wordt volgens Van Hooft onderschat als veroorzaker van stress, depressie en burn-out. Hij pleit ervoor om de 9 tot 5 mentaliteit weer te omarmen. “Natuurlijk betekent dat niet dat je altijd van 9 tot 5 op kantoor of thuis aan het werk moet zijn en daarbuiten nooit meer je werkmail mag checken. Maar werkgevers zouden medewerkers moeten aanmoedigen om na acht uur werken uit te loggen en om tussendoor vaker kleine pitstops te nemen. Nemen we te weinig pitstops en bewegen we fysiek én mentaal onvoldoende dan is dat de voedingsbodem voor gezondheidsproblemen. Medewerkers moeten zich zelf meer bewust worden van hun gedrag en na twee uur achter de laptop even in beweging komen. Dat bevordert de gezondheid, productiviteit én creativiteit.”

3. HET BELANG VAN MENTAAL EN FYSIEK BEWEGEN

Je werkgever hecht veel waarde aan gezonde, maar zeker ook productieve medewerkers die op een duurzame manier hun werk verrichten en zo hun prestaties structureel verbeteren. Voldoende mentale en fysieke beweging draagt aantoonbaar bij aan deze duurzame prestatieverbetering. De persoonlijke WORK & MOVE coach zorgt voor voldoende afwisseling tussen mentale én fysieke beweging en geconcentreerd beeldschermwerk. Door met enige regelmaat mentale en fysieke beweegmomenten in te lassen, verhoog je je productiviteit en blijf je geconcentreerd en energiek. Ook maak je minder fouten en verbetert de kwaliteit van je werk.

4. WERK MET DE JUISTE ERGONOMISCHE HULPMIDDELEN

Een ergonomische stoel en zit-sta bureau bieden je het juiste comfort en mogelijkheid om af te wisselen tussen staan en zitten. Regelmatig mentaal en fysiek bewegen (ook als je geen zit-sta bureau hebt) tijdens beeldschermwerk zijn voorwaarden om je werkdag energiek af te sluiten. En zorg ervoor dat als je met een laptop werkt, je gebruikmaakt van een externe muis en toetsenbord en een laptopstandaard (arbowet 5.1).

5. VERMIJD AFLEIDING

Werken vereist meestal een goede concentratie. Of je nu thuis werkt of op kantoor. Zorg dat potentiële bronnen van afleiding je niet uit die concentratie halen.

Let er onder andere op dat je:

- je smartphone weglegt tijdens je werkzaamheden;
- emailmeldingen op je smartphone, tablet, laptop of desktop helemaal uitzet voor minimale afleiding en maximale concentratie;
- een rustige werkomgeving creëert. Liever geen harde muziek maar zachtjes op de achtergrond;
- regelmatig pitstops neemt om je time-management op orde te krijgen;
- fris en uitgeslapen bent wanneer je aan je werkzaamheden begint;
- nieuwsflitsen een tijdje uitzet of negeert.

6. MAAK DAGELIJKS EEN LIJSTJE VAN DE DINGEN DIE JE WILT DOEN

Begin de dag met een lijstje te maken van wat je die dag wilt gaan doen. Als je niet zeker bent van wat je op een dag wilt doen, dan wordt het heel verleidelijk om maar helemaal niks te doen. Bepaal in elk geval de grotere klussen die je op een dag voor elkaar wilt krijgen. De kleinere taken kunnen dan gedaan worden als de tijd het toestaat.

7. BEPERK DE HOEVEELHEID TIJD DIE JE AAN EEN BEPAALDE KLUS BESTEEDT

Mensen zijn tegenwoordig snel afgeleid, zeker wanneer je een klus hebt met een behoorlijke uitdaging of juist wanneer die een beetje saai is om te doen. Als je jezelf betrapt op dagdromen, dwing jezelf dan bijvoorbeeld om in blokken van 10 of 15 minuten aan die klus te werken of gebruik de WORK & MOVE coach voor voldoende pitstops en afwisseling. Het feit dat je ergens een eindpunt inbouwt of pitstop neemt, zorgt voor nieuwe energie.

8. NEEM VOLDOENDE HERSTELMOMENTEN

Het feit dat je thuiswerkt betekent niet dat je geen pitstops moet nemen. Maak even een wandeling, pak een kop koffie, geef even aandacht aan je huisdier, kijk even het nieuws of neem rustig de tijd voor de lunch. Het belang van pitstops is dat je even je hoofd leeg kunt maken en je lichaam in beweging brengt. Maak elk uur een kleine wandeling van 5 tot 10 minuten, je laadt je fysieke en mentale batterij weer helemaal op. Blijf niet de hele dag zitten op je werkplek.

9. HOUD WERK EN PRIVÉ GESCEIDEN

Het is essentieel dat je werk en privé goed gescheiden houdt. Wanneer je op je werkplek bent, realiseer je dan dat je daar bent om te werken. Het zal helpen om niet langer te denken “Ik werk thuis”, maar in plaats daarvan “Ik ben aan het werk”.



CREATIEF ONDERNEMEN MET BEHAPBARE RISICO'S

Ondernemen is momenteel uitdagender dan ooit. Uw concurrenten halen alles uit de kast om te overleven. U denkt zelf ook na. Wat zijn nieuwe trends? Waar kunt u tijd winnen? Hoe blijft u de concurrentie voor? En met welk budget?

Allemaal vragen die een rol spelen omtrent het financieel management binnen uw organisatie. Maar bedenk dat het niet alleen draait om besparingen of investeringen, maar ook om welke risico's u hierbij loopt en of deze voor uw organisatie draagbaar zijn. We zetten graag enkele voorbeelden op een rijtje:

Risico's bij poliswijzigingen

Momenteel krijgen we van klanten de vraag of de dekking van hun wagenpark opgeschort kan worden, omdat deze vanwege Covid-19 stilstaat. Dat kan meestal wel, maar is zeker niet altijd verstandig. Het verminderen of beëindigen van een dekking heeft namelijk tot gevolg dat bepaalde schades niet meer verzekerd zijn. Dit betekent in dit geval dat ook brandrisico niet meer verzekerd is als de cascodekking eraf gaat. Als er dan ineens brand ontstaat in één van de wagens en het vuur overslaat naar de geparkeerde wagens ernaast, betekent dit een grote kostenpost.

Risico's bij nieuwe activiteiten

Om in te springen op de huidige trends, ontwikkelt u wellicht creatieve, nieuwe activiteiten. Passen deze nog bij de

omschreven activiteiten op uw polis? Anders loopt u het risico dat eventuele schade niet gedekt is en u zelf voor de kosten opdraait.

Risico's bij investeringen

Door eerdergenoemd omdenken in ondernemerschap schaft u wellicht nieuwe materialen of machines aan of moet u zelfs verbouwen. Wees ook hierbij bewust van de bijkomende risico's. Stel dat een bestelde machine tijdens het transport beschadigd raakt en dat het risico van transport voor uw rekening bleek. De transporteur is dan wel aansprakelijk te stellen, maar dit is gemaximeerd per kilo. U blijft achter met een grote kostenpost.

Risico's wel of niet verzekeren?

Bovenstaande voorbeelden tonen aan dat het bij succesvol creatief ondernemen niet alleen gaat om budgetteren, plannen, organiseren en investeren, maar ook om de bijbehorende risico's. Wat is de kans dat het risico zich voor zal doen en kunt u dit dan zelf dragen? Verzeker daarom de risico's die u niet zelf kunt dragen, zodat u niet alleen nú maar vooral ook in de toekomst kunt blijven ondernemen!

Wilt u sparren over uw risico's die u nu of bij uw plannen in de toekomst loopt? Neem gerust contact op met onze adviseurs. Zij kunnen uw risico's goed in kaart brengen.

Heilbron

U vindt ons in:

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

e info@heilbron.nl
w www.heilbron.nl



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.



KAREL HEIJINK, DIRECTEUR VNO-NCW MIDDEN EN MKB-NEDERLAND MIDDEN

“ONZE LIJNEN MET HET KABINET ZIJN KORT”

Sinds half januari van dit jaar is Karel Heijink directeur van de regionale werkgeversverenigingen VNO-NCW Midden en MKB-Nederland Midden.

Hij zat nog midden in een inwerk- en kennismakingsronde toen het coronavirus uitbrak. “Dat was echt flink schakelen.” En dat gebeurde snel.

Vanaf dag één van de coronacrisis staan de verenigingen klaar voor het bedrijfsleven in het algemeen en voor de leden in het bijzonder. “Vrijwel direct zijn we gestart met een meldpunt voor ondernemers, die van de ene op de andere dag in de problemen kwamen. Door onze intensieve contacten met leden weten we goed wat er moet gebeuren om deze crisis door te komen. Zaken, die we via onze directe lijnen met VNO-NCW en MKB-Nederland in Den Haag kunnen adresseren bij bewindslieden. Onze lijnen met het Kabinet zijn kort.” Dat resulteerde al snel in het noodmaatregelenpakket en uitbetaling van de NOW, zodat werkgevers hun medewerkers kunnen behouden. Regelingen worden dankzij feedback van ondernemers uit de regio aangepast of verbreed.

Daarnaast is het drukbezochte Coronaloket geopend, is informatie toegankelijk gemaakt, zijn hulpmiddelen als de Corona Calculator ontwikkeld en wordt er gewerkt aan een tweede pakket steunmaatregelen, dat langer soelaas moet bieden. De ‘routekaart’ van het Kabinet voor de versoepeling van maatregelen geeft houvast, er zijn weer meer mogelijkheden om te ondernemen. Om dat veilig en verantwoord te doen hebben sectoren basisafspraken in protocollen vastgelegd, waar iedereen zich aan moet houden. “Geleidelijk gaan we op die manier weer economisch gas geven”, vindt Heijink.

SITUATIE IN DE REGIO

In Midden- en Oost-Nederland inventariseren de ondernemersverenigingen samen met provincies wat de impact van de crisis

is bij de achterban. In Gelderland heeft VNO-NCW Midden daarvoor in samenwerking met de provincie, Oost NL en MKB Nederland-Midden het Ondernemerspanel opgezet. “We hebben veel respons van ondernemers gekregen, die we gebruiken om nog gerichtere regelingen in te zetten en Gelderse ondernemers te steunen. Ook met gemeenten hebben we nauw contact over hun steunpakketten, die op aandringen van onze organisaties beschikbaar zijn gekomen.”

HET NETWERK VERBINDT

In de Achterhoek is na het uitbreken van de coronacrisis het platform Achterhoek Verbindt opgericht, een samenwerking tussen VNO-NCW Achterhoek, SIKa, CIVON, ACT/RCT Gelderland en 8RHK Ambassadeurs (www.achterhoekverbindt.nl). De afgelopen periode zijn verhalen en vraagstukken verzameld, onder andere via interactieve videopodcasts met ondernemers. Hieruit zijn inmiddels tien punten gedestilleerd, waar in kleine groepen aan wordt gewerkt om de Achterhoekse economie zo snel mogelijk weer op gang te laten komen. Een concreet voorbeeld zijn de pictogrammen die in de Achterhoek in gebruik zijn genomen waardoor duidelijkheid en herkenbaarheid ontstaat. De pictogrammen zijn een regionale aanvulling op de RIVM richtlijnen en protocollen om duidelijk te maken wat wel en niet is toegestaan en op die manier het vertrouwen snel te herwinnen. “We halen bij Achterhoekse ondernemers knelpunten op en die leggen we bij onze collega’s in Den Haag neer zodat dit direct wordt besproken met ministeries.”

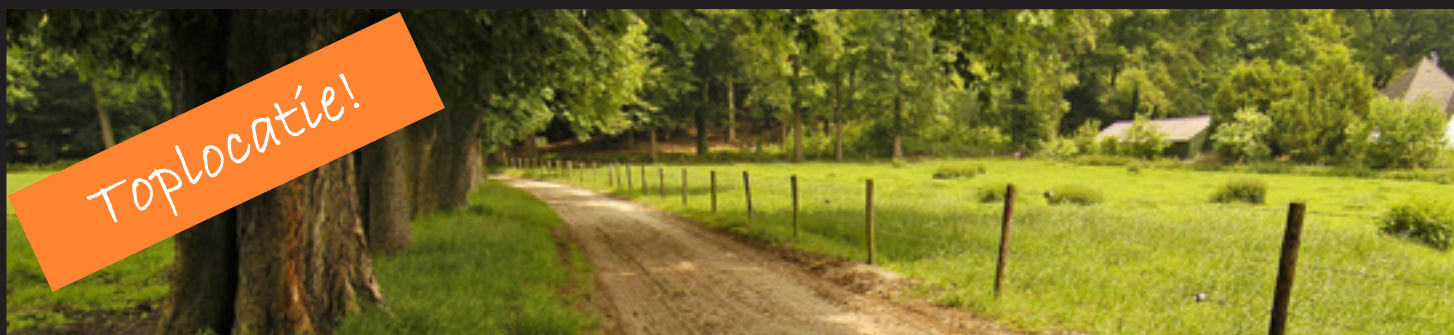
Ondertussen focussen VNO-NCW en MKB Nederland zich op zaken die wél mogelijk zijn. Heijink is trots op ‘zijn’ vereniging, die zijn waarde bewijst in crisistijd. “We delen nieuwe initiatieven en inspirerende voorbeelden van bedrijven die met de nodige veiligheidsaanpassingen doorgaan en we brengen vraag en aanbod samen. Waar de ene ondernemer een beroep moet doen op de tijdelijke Noodmaatregel Overbrugging Werkgelegenheid (NOW), kampt de andere juist met personeelstekort, daarom onderzoeken we of ondernemers behoefte hebben aan een Achterhoeks platform voor collegiale in- en uitleen. Het is goed om te zien hoe het netwerk elkaar helpt, juist ook in deze tijd.”

#SAMENSTERK

Juist in deze coronacrisis bewijst VNO-NCW haar kracht om ondernemers te steunen en invloed uit te oefenen op beleid. Bent u nog geen lid en wilt u ons steunen, meld u aan via onze website www.vno-ncwmidden.nl/lidmaatschap of neem contact op met de regiomanager.

Contactpersoon VNO-NCW Achterhoek

Wilma Elbertsen
(elbertsen@vno-ncwmidden.nl)
www.vno-ncwmidden.nl/corona
www.mkbmidden.nl



NATUURLIJK GOED IN DE ACHTERHOEK

VERGADEREN OP EEN PRACHTIG LANDGOED!

De natuurlijke omgeving van Hotel Landgoed Ehzerwold spreekt tot de verbeelding. Tegen deze achtergrond is uw vergadering, trainingsweekend, conferentie of presentatie een unieke belevenis. Centraal gelegen tussen Apeldoorn, Zutphen, Deventer, Lochem.

Vanaf
€ 19,50
p.p.

U geniet van de Achterhoekse gastvrijheid, in een inspirerende ambiance die uitermate geschikt is voor zakelijke bijeenkomsten. Of u nu met een collega of een relatie wilt overleggen of een bijeenkomst voor 200 personen wilt organiseren; het kan allemaal op ons landgoed.

Er zijn ook mogelijkheden voor outdoor activiteiten of een personeelsfeest!

***4-uurs vergadering € 19,50 p.p. * 8-uurs vergadering**

€ 39,50 p.p. * 24-uurs vergadering € 134,00 p.p.

*** 32-uurs vergadering € 169,50 p.p.**

Ook ALL-IN arrangementen beschikbaar!

Nieuwsgierig naar onze zalen? Meer info: www.ehzerwold.nl -

Ehzerallee 14 - 7218 BS Amen - 0575-431143—receptie@ehzerwold.nl



“DURF TE ZEGGEN WAT JE NODIG HEBT”

Hoe haal je het beste uit je mensen en houd je het bedrijf draaiende tijdens een crisis? “Je hebt als werkgever een grotere kans van slagen als je vertrouwen geeft en vraagt wat je medewerkers nodig hebben om door te kunnen gaan met werken”, aldus adviseur duurzame inzetbaarheid Marieke Bach.

Marieke Bach is hr-specialist en legt zich specifiek toe op de metaal- en techniek sector. Duurzame inzetbaarheid is een thema dat meer aandacht verdient omdat je hiermee juist het beste uit zowel werkgever als werknemer haalt waardoor beiden positief en optimaal inzetbaar worden. “Leidinggeven-den hebben bijvoorbeeld soms wat moeite met de soft skills: hoe stuur je mensen, hoe spreek je ze aan? Dat kan een enorme impact hebben op de werkvloer waardoor er een negatieve werksfeer ontstaat en mensen dwars gaan liggen. In het ergste geval stagneert dan zelfs de productie! Dit geldt ook voor de kantoormedewerkers. Door als leidinggevende juist vertrouwen in je werknemers te hebben en in hen te investeren, komen zij tot bloei en wordt hun werklust en loyaliteit richting het bedrijf vergroot. Dan zijn zij ook bereid om beter voor zichzelf te zorgen zodat het ziekteverzuim omlaag gaat en de productiviteit stijgt. Daling van kosten voor ziekteverzuim is erg belangrijk want veel bedrijven in deze sector zijn eigenrisicodragend voor de ziektewet.”

“VOOR WERKGEVERS IS HET BELANGRIJK OM JUIST NU DE CONTROLE LOS TE LATEN EN OPEN TE STAAN VOOR IDEEËN EN INITIATIEVEN VAN WERKNEMERS.”

CORONA

De coronacrisis heeft net als binnen andere sectoren een flinke impact. Toch gaat het ene bedrijf er beter mee om dan het andere. Volgens Marieke zit de kracht in het meebewegen met plotselinge veranderingen. “Ik kom zelf uit een familiebedrijf (Wentholt, Zevenaar) dat sinds 1838 bestaat en onder andere twee wereldoorlogen heeft meegemaakt. Wat ik daarvan heb geleerd, is de kunst om de crisis te accepteren zoals die is en samen te kijken hoe je hier het beste doorheen kunt komen. Voor werkgevers is het belangrijk om juist nu de controle los te laten en open te staan voor ideeën en initiatieven van werknemers. Zoek samen naar oplossingen! Maar het is ook zaak om rekening te houden met veranderende omstandigheden. Misschien heeft een werknemer zelf geen coronaklachten, maar wel een ziek familielid. Misschien voelen de medewerkers die thuiswerken zich aan hun lot overgelaten, of spelen er issues die je als werkgever nu niet goed meekrijgt. Blijf in contact met je mensen.”

UITSPREKEN

Ook voor werknemers is het zaak om goed met de veranderde omstandigheden om te gaan. “Wanneer je plotseling iets meemaakt, zegt je instinct opstaan en doorgaan. Neem juist dan een moment voor jezelf om te kijken wat nu het belangrijkste is. Kun je doorwerken of vraagt jouw privéleven nu meer aandacht? En durf dit ook uit te spreken richting je leidinggevende.”

AUTONOMIE

Marieke is ervan overtuigd dat bedrijven die nu goed met de coronacrisis omgaan, ook een eventuele tweede golf goed zullen doorstaan. “Ga als werkgever na waar de belemmeringen in de processen zitten en straal uit dat je alle vertrouwen in je medewerkers hebt. Werknemers hebben meer autonomie en daadkracht dan je denkt. Door ze te motiveren en te scholen houden zij bij een volgende crisis de tent draaiende, zodat jij als werkgever de grotere problemen kunt aanpakken.”

www.mariekebach.nl





HACEEL: WERELDWIJD BETAALBARE VIRTUELE WERKPLEKKEN EN VOIP

TELEWERKEN 2.0

'Het nieuwe normaal' heeft ook een interessant zakelijk effect, nu het bedrijfsleven de mogelijkheden van telewerken ontdekt. Haceel ICT Groep anticipeerde hierop met betrouwbare, betaalbare en veelzijdige oplossingen voor virtuele werkplekken en VoIP-telefonie. Die bewijzen nu meer dan ooit hun meerwaarde voor slimme ondernemers.

Haceel ICT Groep bestaat uit een dienstverlenend netwerk van specialisten. Harry Claassen, een techneut met een langjarige ervaring in zowel de informatietechnologie als de telecombranche, runt welbeschouwd een eenmanszaak. Harry vertelt: "Geen personeel, geen hoge organisatorische kosten, een lage overhead, dat vertaalt zich naar de klanten toe in een laag uurtarief en een direct vast aanspreekpunt, 24 uur per dag. Voor de verdere invulling van behoeften staat een vast netwerk van specialisten klaar. Niet alleen een systeembeheerder en een webapplicatiebeheerder, maar ook een

grafisch vormgever, een tekstschrijver en een expert in sociale media behoren daartoe. Naast technische ICT-oplossingen kunnen we desgewenst ook bedrijfsfotografie en professionele bedrijfsvideo's verzorgen. Kortom, alles om een organisatie goed te profileren richting de buitenwereld."

DOORGEEFLUIK (VIRTUELE WERKPLEK)

Cloudoplossingen raken steeds meer in zwang, maar veel ondernemers kennen volgens Harry nog niet het gemak en andere voordelen van virtuele werkplekken.

“Je brengt de computers van de medewerkers in een datacentrum onder. Daarmee fungeert de hardware zogezegd als een doorgeefluik. Waar ter wereld je ook zit, je krijgt op afstand toegang tot je eigen complete werkomgeving met alle programma's, je eigen voorkeursinstellingen, bureaublad-achtergrond, icoontjes, enzovoorts. Licenties van Windows 10 en Microsoft Office, evenals een een hosted emailadres zijn inbegrepen in de standaardomgeving. En binnen je eigen beveiligde netwerkomgeving bestaat ook de mogelijkheid om computers onderling met elkaar te verbinden.”

MET SMARTPHONE INLOGGEN

Er zitten meer belangrijke voordelen aan de virtuele werkplekken die Haceel ICT Groep inricht. Harry: “Bij de klant hoeven we nagenoeg geen onderhoudswerkzaamheden uit te voeren, wat sterk kostenbesparend werkt. Immers, de complete ICT-structuur met software bevindt zich in het datacentrum, waar we bovendien gegarandeerd meerdere keren per dag back-ups draaien. Aldus zal er nooit veel opgeslagen materiaal kwijtraken bij een virus. De kans op het binnenhalen van malware is toch al kleiner, doordat medewerkers niet zelf hun eigen programma's kunnen installeren. Mocht het bedrijf het wenselijk achten om bepaalde software toe te voegen, dan loopt dat altijd via ons en wel per direct. Eén belletje of mailtje volstaat.

De gebruiker kan met ieder apparaat inloggen op zijn eigen vertrouwde werkomgeving. Voor veilig inloggen maken we gebruik van een tweetrapsverificatie.”

BELLEN VIA HET INTERNET

Een vertrouwd fenomeen betreft VoIP (Voice over IP), ofwel bellen via internet. Toch benutten veel ondernemers de mogelijkheden hiervan nog niet

optimaal en valt er ook kostentechnisch het een en ander te winnen, zo geeft Harry aan. “Het pakket zoals wij dat aanbieden beperkt zich niet tot een gering aantal lijnen per nummer. Sterker nog, we kunnen gebruikers overal ter wereld integreren in het VoIP-netwerk van Haceel, waarbij zij - los van de abonnementskosten per toestel - onderling gratis bellen met een kort door kiesnummer, terwijl naar buiten toe het Nederlandse tarief geldt voor zowel inkomende als uitgaande lijnen. Het systeem kent veel extra's, zoals als een vergaderfaciliteit waarbij je makkelijk andere deelnemers aan een gesprek toevoegt.

Als de klant via ons ook de telefoons bestelt, leveren wij ze geheel geconfigureerd af. En bij zwak internet in buitengebied kan Haceel ICT Groep zelfs een straalverbinding tot stand brengen.”

LAGERE BELTARIEVEN

Via een app laat VoIP zich ook makkelijk adopteren door de smartphone. “Je kunt er dan zelfs voor kiezen om de vaste of juist de mobiele lijn uit te zetten, desgewenst gekoppeld aan de voicemail. Handig bijvoorbeeld voor mensen die hun privé 06-nummer niet graag aan klanten verstrekken.” Harry meldt dat Haceel tien tot twintig procent lagere beltarieven hanteert dan gebruikelijk in de VoIP-markt.

Aan de basis van alle services van Haceel ICT Groep staat het credo ‘zoveel makkelijker’, gerealiseerd door een solide bedrijf met een sterk netwerk van specialisten en een betaalbare dienstverlening.

www.zoveelmakkelijker.nl





GOED WERKGEVER- SCHAP IN CRISISTIJD?

We leven in de meest bizarre periode van ons leven, niemand heeft zoiets ooit meegemaakt. De hele wereld is er bij betrokken, heeft er mee te maken en dient er rekening mee te houden. Bijna alle bedrijven over de hele wereld bevinden zich in crisistijd en honderdduizenden, misschien wel miljoenen bedrijven, verkeren in nood en vrezen voor hun voortbestaan. We hebben dan niet alleen maar met miljoenen bedrijven te maken, maar ook met een veelvoud hiervan aan werknemers, families en kinderen, die afhankelijk zijn van het inkomen van de werkende ouders. Als dat werk dan in een keer abrupt wegvalt, dan hoop je dat je je inkomen nog gewoon blijft houden.

Voor de tijdelijke contracten en zzp'ers onder ons ziet dat er niet zo mooi uit. Maar ook mensen met een vast dienstverband lopen, afhankelijk natuurlijk in welke sector ze werken, risico hun baan te verliezen. Dat is op zich al stressvol genoeg. Daar komt dan ook nog de angst en de onzekerheid bij, die de corona-crisis met zich meebrengt. We zien allemaal mensen in onze omgeving ziek worden, sommigen op intensive care opgenomen worden en de meesten kennen inmiddels wel iemand die er aan is overleden. Daarbij kent deze crisis ook nog een interrelationele crisis, er zijn immers twee kampen. Het ene kamp is echt bang, houdt zich

strikt aan de regels tot in het extreme, en verwacht dat van iedereen. De ander vindt het allemaal wat te overdreven. 'We gaan het uiteindelijk toch allemaal een keer krijgen, dus waarom zo overdreven gedoe', wordt gedacht, maar ook uitgesproken. Dit kan zelfs binnen bedrijven voor nogal wat extra wrijving zorgen. Veel mensen werken tegenwoordig gedeeltelijk of geheel vanuit thuis. Dat brengt vaak thuis meer stress met zich mee, maar ook het efficiënte werk staat hiermee onder druk en vaak ook het vertrouwen onder elkaar. En hoe ga je dan, als werkgever, met deze vaak chaotische en stressvolle situatie om?

DRAAIBOEK

Niemand heeft hier een draaiboek voor. De laatste pandemie die we meegemaakt hebben, was de varkens (Mexicaanse) griep die in Mexico uitbrak in 2009. 1500 mensen raakten besmet, 53 hiervan overleefden het niet. Daarvoor was het in de jaren '50 en '60 van de vorige eeuw, de Hongkonggriep en de Aziatische griep. Helemaal zeker is het niet, maar volgens schattingen kwamen wereldwijd een miljoen mensen om. Sommige senioren weten zich dit nog wel te herinneren, maar het gros van de werkende bevolking heeft nog nooit een daadwerkelijk heersende pandemie meegemaakt. Alhoewel, er heerst al een paar jaar een overgewicht en obesitas pandemie volgens de WHO. In 2015 stierven wereldwijd bijna vier miljoen mensen aan een gewicht gerelateerde aandoening. Zet je dat ruim 500.000 sterftegevallen door corona af, dan is dat enorm, maar overgewicht is er een die zeer geleidelijk ontwikkeld is, waardoor de ernst ervan nog enorm onderschat wordt. Ook als je naar het totaal aantal besmette coronapatiënten kijkt, iets meer dan 10 miljoen op 1 juli 2020, en dat vergelijkt met het aantal mensen met overgewicht en obesitas, meer dan 2,2 miljard mensen, dan is de ernst van overgewicht en obesitas voor onze gezondheid en toekomst vele malen groter. Toch heerst er grotere paniek door het coronavirus, door de snelheid en onvoorspelbaarheid waarop het virus zich momenteel verspreidt.

Hoe ga je hier nu mee om als werkgever? Als werkgever ben je gewend hard te werken, te innoveren, uit te breiden, kwaliteit te verbeteren, de service te optimaliseren. Kortom, focus op groei en een gezonde bedrijfsvoering. Daar hoort ook aandacht voor de mensen bij, ondersteuning als men ziek wordt en de laatste 15 tot 20 jaar wordt steeds meer duidelijk dat ondersteuning in leefstijl en preventie cruciaal is voor een gezond bedrijf. Dat resulteerde in de Poortwachter regeling, de fiets van het werk, bedrijfsfitness, leefstijlprogramma's, fysiofitness, tot aan de powernap cabine op de werkplek en de wekelijkse masseuse voor de zittende beroepen, om maar een paar interventies te noemen, die we gemakshalve tegenwoordig samenvatten onder de noemer 'duurzame inzetbaarheid'. Daar komt dan nog bij, goede arbeidsvoorwaarden, gelijkwaardige behandeling, effectief en motiverend leiderschap, het bieden van carrièreperspectief, enz. Maar al die mooie initiatieven om onze werknemers te ondersteunen gezond te blijven en persoonlijk te ontwikkelen staan momenteel even on hold. Het is namelijk overleven. Toch is deze tijd van crisis ook wel een tijd van overdenken. Er begint zich steeds duidelijker een profiel te vormen van de mensen die in de grote risicogroepen vallen om het eerst

ernstig ziek te worden. Naast de senioren zijn dat ... mensen met overgewicht en obesitas! In een klein Nederlands onderzoek in Groningen bleek dat 90% van de IC-patiënten te zijn, maar ook in China spreekt men van ruim 70%. De aandacht voor gezonde medewerkers in de afgelopen jaren zorgt er waarschijnlijk in deze periode voor dat werknemers minder risico lopen op IC te eindigen.

POSITIEVE AANDACHT

En hoe dan om te gaan met werknemers die uitermate bang en gestrest zijn door de coronacrisis? Misschien is de beste remedie in deze periode begrip tonen, een luisterend oor en positieve aandacht geven. Flexibel omgaan met werknemers als ze zich niet goed voelen of gestrest zijn zal zich op lange termijn belonen in dankbare en meer betrokken werknemers. Als werkgever kan je nog meer doen in deze periode voor je werknemers. Mogen ze niet sporten? Reik ze dan thuis sportprogramma's aan, misschien voedingsondersteuning op afstand of, als het nodig is, mentale coaching op afstand. Informeer ook goed wat er nodig is, waar behoefte aan is en schaar je in het bedrijf in ieder geval aan de kant van de werknemers die erg bang zijn voor de gevolgen. Hou je ook binnen de organisatie goed aan de 1,5-meter regel, zorg voor optimale hygiëne en ondersteun die mensen die er moeite mee hebben door zelf ook die regels binnen het bedrijf optimaal toe te passen. Want de werknemers die er minder moeite mee hebben, zullen er psychisch ook niet zo veel last van krijgen,

maar onder de angstige mensen kunnen wel de klappen vallen, als ze niet gehoord worden.

GEZONDHEIDSBEWUSTZIJN

Uiteindelijk zullen we van deze situatie ook lering trekken. Het gezondheidsbewustzijn zal een paradigmashift ondergaan. We wisten natuurlijk al dat leefstijl en preventie belangrijk waren en dat overgewicht, obesitas, diabetes en hart- en vaatziekten de gezondheidssituatie alleen maar verergeren. Maar zo duidelijk zoals we dit nu geserveerd krijgen, dat brengt ons waarschijnlijk naar een nieuwe vorm van gezondheidsbewustzijn. Internationaal en nationaal zal gezonder leven en preventie hoger op de agenda moeten, maar zo ook lokaal en binnen bedrijven. We kunnen maar liefst meer dan 15 kwalitatieve gezonde levensjaren winnen, door gezonder te leven. Dat heeft ook een enorme impact voor bedrijven, zeker nu we langer en langer moeten blijven werken.

STRUCTURELE ONDERSTEUNING

Voor nu eerst even de focus op een intelligente lock-up, gefaseerd weer terug naar het normale leven. Onderzoek gerust eens hoe je werknemers in deze periode nog kan ondersteunen gezond te blijven leven. Heb je er in de afgelopen jaren nog onvoldoende aandacht aan gegeven, zet structurele ondersteuning van gezonder leven dan gerust eens wat hoger op de agenda en neem het mee in je jaarlijkse beleidsplan.

www.hoedoejedat.eu





LOGISZ NEEMT REELMEDIA OVER

Marketingcommunicatiebureau LOGISZ uit Doetinchem heeft Reelmedia overgenomen. Het Zutphense Reelmedia is een creatief productiehuis voor films en animaties. De overname helpt beide partijen om hun toekomstambities invulling te geven.

GROEIEN ONDANKS CORONA

Pieter-Jan Helmink, Managing Director van LOGISZ, licht toe: "We blijven constant toekomstplannen maken met LOGISZ. Die plannen laten we zo min mogelijk belemmeren door de coronacrisis. Dat wil zeggen dat we onze uitgestippelde groeistrategie blijven volgen. Onderdeel van die strategie is dat we steeds meer vakspecialisten in eigen huis hebben. Gertjan Spieker is met zijn bedrijf Reelmedia zo'n echte vakspecialist. We waren al bekend met zijn producties, aangezien we Reelmedia al vaker voor onze projecten inschakelden. Op het gebied van video is

Gertjan subliem en biedt hij het kwaliteitsniveau dat wij onze klanten willen bieden. Daarnaast zetten we video, maar zeker ook animaties, steeds vaker in als communicatiemiddelen voor onze klanten. Als het gaat om content marketing, dan is video gewoon onmisbaar."

PRODUCTIEHUIS BINNEN LOGISZ

Gertjan Spieker, die zes jaar als zelfstandige met Reelmedia aan de weg timmerde, is opgetogen over de toekomst. "Als onderdeel van LOGISZ kan ik mij volledig focussen op het creatieve aspect dat komt kijken bij het

OVER LOGISZ

Logisz omschrijft zichzelf als een eigenzinnig, multidisciplinair bureau dat gelooft in duurzame samenwerkingen. Klanten bieden zij marketing- en communicatieoplossingen in alle denkbare vormen, zowel voor online als offline marktwerking.

maken van bijvoorbeeld een sterke bedrijfsfilm. Ook krijg ik de ruimte om te investeren in de nieuwste technieken. Bedrijven die gebruikmaken van onze diensten kunnen dan ook écht het verschil maken met videocommunicatie." Hij krijgt bijval van Helmink: "Gertjan krijgt de ruimte om in de toekomst een complete video-afdeling op te zetten binnen LOGISZ. Noem 't een videoproduktiehuis. Daarbij zijn we allebei gebaat en in dat gezamenlijke toekomstbeeld hebben we elkaar gevonden. We zijn erg verheugd met deze overname, juist in deze rare tijden. Het biedt een mooi perspectief voor LOGISZ, maar vooral voor de fantastische bedrijven in onze portefeuille."

www.logisz.nl



Leon ten Have,
teamleider Werkgeversservicepunt Achterhoek

IN TIJDEN VAN NOOD WORDT DUIDELIJK WAT WERKELIJK VAN WAARDE IS

Wat een omslag ineens! Van een bloeiende economie en investeren om de krapte op de arbeidsmarkt het hoofd te bieden, naar angst, (mogelijk) ontslag en werkgevers helpen met de noodmaatregelen van het Rijk. Ongelooflijk!

Er zijn verwachtingen dat de economie in het derde kwartaal weer aantrekt, op voorwaarde dat Nederland dan grotendeels uit de intelligente lock-down is. Maar er zijn mogelijk ook sectoren die de coronacrisis pas dan het hardst gaan voelen: de industrie en de bouw wellicht? Beide sectoren ondervinden nu al problemen met de toelevering van materialen en met afnemende vraag uit binnen- en buitenland.

Wat de werkelijke gevolgen van de coronacrisis op termijn zijn, is op dit moment koffiedik kijken en nog nauwelijks te overzien. Optimisten geven aan dat we het wel gaan redden en dat de huidige crisis weliswaar een felle is, maar van korte duur zal zijn. Als de maatregelen tot enkele maanden beperkt (kunnen) blijven! Maar als de huidige signalen die wij hier binnenkrijgen doorzetten, dan gaan er absoluut economische klappen vallen! Pessimisten geven aan dat die klappen zelfs harder zijn dan tijdens de financiële crisis van 2008. We zagen in de afgelopen jaren al een discrepantie op de Nederlandse arbeidsmarkt. De dreiging dat de huidige crisis die kloof tussen kansrijk en kansarm verder zal vergroten, is groot!

Is het dan alleen maar kommer en kwel? Ik denk het niet! De coronacrisis laat zien dat veel werkgevers ook erg creatief kunnen zijn en de productie- en werkgelegenheid op peil kunnen houden, al dan niet via productdifferentiatie. Sommigen zijn zelfs drukker dan ooit te voren en zien nieuwe kansen.

En wat te denken van de nieuwe manieren van werken? De veelheid van mensen die nu (gedeeltelijk) thuiswerken, leiden tot minder files én minder stikstofuitstoot, geen verlies aan reistijd, werken zonder afleiding, enzovoorts. Dus efficiënter? Is die nieuwe manier van werken ook een drijfveer tot vernieuwing van organisaties?

Ook laat de coronacrisis – zoals elke noodsituatie dat doet – een enorme verbondenheid en verbroedering zien. ‘Samen zijn we sterk’. En daarin liggen kansen om hier weer goed uit te komen.

Nederland gaat een nieuwe fase van de coronacrisis in. De overheid (landelijk en lokaal) geeft prioriteit aan het zoveel mogelijk overeind houden van de economie, met onder andere een groot ‘noodpakket’ om bedrijven te beschermen en werkgelegenheid te behouden.

Men zegt wel eens; ‘in tijden van nood wordt duidelijk wat werkelijk van waarde is’. De coronacrisis lijkt daarop geen uitzondering. Zorgmedewerkers, supermarktpersoneel, de postbezorger en politie; beroepsgroepen die jarenlang bezuiniging en flexibilisering om de oren kregen, worden nu bejubeld en tot helden verheven, begeleid door landelijk applaus en loftrampetters op tv en sociale media.

Als ik zo mijn gedachten over de huidige crisis laat gaan, dan voelt het bijna als een soort ‘schizofrene situatie’; op alle fronten stof tot nadenken!

En het Werkgeversservicepunt Achterhoek? Wij werken en denken graag met u mee.

Wilt u een gesprek met een van onze accountmanagers?
Bel ons op nummer 088 365 0400. Of bezoek onze website:
www.wspachterhoek.nl

EFFICY CRM

MEER DAN ALLEEN SOFTWARE VOOR KLANTRELATIEBEHEER

Dat de relatie met de klant belangrijk is, dat staat niet ter discussie. Hoe deze optimaal te organiseren, blijkt vaak nog een uitdaging. Een CRM is het kloppend hart van klantrelatiebeheer. Efficy biedt een flexibele oplossing op maat van de behoeften van de klant.

360° KLANTRELATIEBEHEER

Wat Efficy CRM uniek maakt is het 360° atoommodel. Dit zorgt ervoor dat ongeacht vanuit welke entiteit de klant wordt benaderd, er altijd een volledig overzicht en historiek is van de klant, waaronder de gegevens, contacthistoriek, documenten, marketing-campagnes, etc. De gebruiker hoeft nooit meerdere schermen te openen om over de actuele gegevens te beschikken. Dit zorgt voor een tevreden contact met de klant. Efficy CRM is ontwikkeld met de gebruikerservaring als leidraad. Klantrelatiebeheer moet geen ingewikkelde en tijdrovende bezigheid zijn. Het gebruik van templates en geautomatiseerde processen zorgt dat er veel werk uit handen wordt genomen.

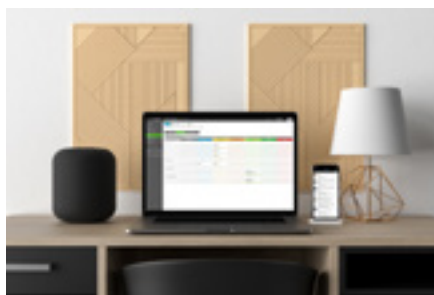


OPTIMAAL SAMENWERKEN, OOK BIJ THUISWERKEN

Door de coronacrisis is het thuiswerken toegenomen en zal voor een groot deel ook

zo blijven. Naadloos samenwerken betekent toegang hebben tot dezelfde informatie in realtime en waar dan ook. Efficy CRM is 'cloud based', waardoor medewerkers overal en altijd beschikken over de klantgegevens. Zowel op de laptop, tablet en smartphone, de keuze is aan de gebruiker.

Efficy CRM biedt managers alle tools om de activiteiten op te volgen. Of het nu gaat om de verkoopkansen, klantcontacten of projecten, dankzij de projectmanagement- en rapportagemodules blijft ook het management op afstand up to date.



'WE CARE' GEEN LOZE WOORDEN

Eén van de drie waarden bij Efficy is 'We care'. Door middel van korte lijnen en vaste aanspreekpunten (accountmanager, support, projectleider en trainer) kennen zij de klant. De klant wordt lid van de Efficy familie en wordt betrokken bij de roadmap via webinars, de klantendag en kleinere events waar feedback en in gesprek gaan centraal staan. De activiteiten van hun klanten, zoals TOPA Verpakking (industrie), Zorgdomein (gezondheidszorg) en Accedis (IT), in diverse sectoren bewijzen de flexibiliteit van Efficy CRM.



Dit alles is mogelijk dankzij de 200 medewerkers op vijf verschillende locaties in Europa, waaronder een volledig team in Utrecht. Met regelmatige gamingavonden, raclette, sport- en andere activiteiten, geldt voor Efficy 'We care' dan ook evenzeer voor de medewerkers.

Meer weten over Efficy CRM? Neem dan contact op voor een demo op afstand:
www.efficy.com.





VRUCHTBARE KRINGLOOP ACHTERHOEK EN LIEMERS

IN ZES JAAR VAN PROJECT NAAR BLOEIENDE BOERENVERENIGING

Wat in 2014 startte als een project om kringlooplandbouw in de Achterhoek een flinke impuls te geven, is nu de eerste zelfstandige agrarische vereniging met een bestuur van zeven boeren. Mede dankzij het ontwikkelbudget vanuit de Regio Deal Achterhoek timmert de VKA aan de weg. Fleur Brinke is twee dagen per week manager voor de uitvoeringsorganisatie van de VKA. Daarnaast werkt ze voor Proefboerderij De Marke, de innovatiehub voor het melkveebedrijf van de toekomst, en in een circulariteitsteam van Wageningen Universiteit.

31

WIE IS FLEUR?

"Ik groeide op tussen de koeien op het melkveebedrijf van mijn ouders. Aan de WUR studeerde ik Dierwetenschappen waarna ik aan de slag kon op de afdeling R&D van Nutreco, een diervoedingsbedrijf. Maar ik miste de koeien, de boeren, mijn roots! Daarom ben ik heel blij met deze nieuwe uitdaging. Ik sta weer midden tussen de bedrijvigheid van boeren, waar mijn hart ligt."

WAT IS HET DOEL VAN VRUCHTBARE KRINGLOOP ACHTERHOEK EN LIEMERS?

"We willen de Achterhoek en Liemers positioneren als regio die voorop loopt op gebied van kringlooplandbouw en duurzaam water- en bodembeheer. Daarmee versterken we de sociaaleconomische positie van agrarische ondernemers. Dat vraagt om voortdurende ontwikkeling van kennis en monitoring van praktijkresultaten. Zo komen we tot optimale bedrijfsprocessen en -resultaten. We doen dit samen met onze leden, de melkveehouders en loonwerkers, met het onderwijs en met partners. Ook het

ministerie van LNV is nauw betrokken. De minister heeft de Achterhoek in 2019 immers aangewezen als agro-innovatieregio."

HOE VERLOOPT DE SAMENWERKING MET DE OVERHEID EN HET ONDERWIJS?

"Het is zonneklaar dat we elkaar allemaal nodig hebben voor kennisontwikkeling en onderzoek. Behalve het ministerie zijn ook de provincie en het waterschap betrokken en zijn de eerste contacten met de gemeentes gelegd. En studenten van het Zone College sluiten aan bij bijeenkomsten van de VKA en participeren in projecten. Ook zijn we betrokken bij een aantal afstudeeropdrachten van bijvoorbeeld WUR. Natuurlijk is er ook nauw contact met de Thematafel Circulaire economie & Energietransitie. Hier zijn alle plannen voor de financiële ondersteuning vanuit de Regio Deal ingediend. Zo lopen er heel wat lijntjes!"

WAT DOET VKA VOOR HAAR LEDEN?

"Onze leden krijgen professioneel advies en leren continu van elkaar. Kennisdelen en

samen ontwikkelen is echt het toverwoord. We houden inspiratie- en themabijeenkomsten en organiseren ook studiegroep-bijeenkomsten. Daar kijken experts samen met de boeren naar de beste methode en aanpak. Vanwege de coronacrisis gebeurt dit nu natuurlijk allemaal op afstand. Deze tijd biedt ons een kans om te leren hoe je op efficiënte wijze digitale bijeenkomsten organiseert."

'DE BOER CENTRAAL'

"We zijn heel blij met onze driehonderd leden. Zij vormen samen het hoogste orgaan en bepalen de koers! Bij ons staat de boer dus centraal. Het liefst zouden we natuurlijk zien dat alle duizend melkveehouders in de Achterhoek lid worden. En op termijn de loonwerkers, de akkerbouwbedrijven en de varkenshouders. Want ook zij zitten in de kringloop en hoe meer we daarin samenwerken, hoe sneller we gaan. En het lidmaatschap verdient zich terug, dat blijkt nu al."



MARKETING VOOR LOCATIES IN CRISISTIJD

“ZET DE CRISIS OM IN CREATIVITEIT”

Door het 1,5-meter scenario is de capaciteit van veel locaties enorm geslonken. Ook maakt het aantal teruggelopen boekingen het lastig om het voltallige team aan het werk te houden. Gelukkig biedt de coronacrisis ook kansen voor horeca-ondernemers om zichtbaar te blijven voor hun gasten en het team aan het werk te houden.

Linda Kerkhoven, expert op het gebied van locatie-marketing, raadt locaties aan om goed na te denken over de inrichting. “Ik verwacht dat er tot en met januari een (semi) coronaproof-periode blijft bestaan. Laat zien dat je er als locatie volop mee bezig bent. Maak vooral foto's van je nieuwe opstelling en plaats deze op je website. Kijk of je door middel van live streaming een presentatie in twee zalen kunt geven. Maak voor het geven van een rondleiding gebruik van koptelefoons van de silent dj zodat mensen zelf op afstand kunnen

blijven en toch alles meekrijgen.” Wat betreft hygiëne verwacht ze dat het handen wassen nog wel even zal blijven. “Laat gasten daar ook vooral zelf in kiezen door bijvoorbeeld een uitgebreider assortiment aan zeep aan te bieden. Gooi er een vleugje humor in door het effect van de geur te vermelden. Of bied extraatjes aan die niet verplicht zijn maar wel een veilig gevoel geven zoals handschoentjes en handgelletjes. Geef ze een rolmaat of een verrekijker mee. Op die manier zet je de crisis om in creativiteit.”

BUDGET-HERINRICHTING

Als je je inrichting hebt aangepast, kun je net zo goed de hele inrichting meepakken. “Stijl je locatie met enkele unieke items die echt niet veel geld hoeven te kosten. Van een simpel plantje op de kast maak je een eyecatcher door deze in een antieke soepterrine op een mooi blad te plaatsen. Kun je niet naar de kringloopwinkel? Struin dan Marktplaats eens af. Maak er een teamchallenge van door teams op pad te sturen met het thema Holland, een bepaalde kleur, het thema water als je locatie op of aan het water ligt of juist je stad of regio. Maak een foto van het resultaat en deel het op social media.”

SOCIAL MEDIA

Linda is een groot voorstander van social media voor het promoten van locaties, maar geeft aan dat de gebruikelijke promotie met het idee om mensen na de crisis alvast welkom te heten beter achterwege kan worden gelaten. “Wat wel werkt, is eerlijkheid, openheid, humor en

“LAAT ZIEN DAT JE ER ALS LOCATIE VOLOP MEE BEZIG BENT.”

creativiteit tonen. Het raakt emoties, levert empathie op en creëert een sterke gunfactor. Maak bijvoorbeeld een time-lapse filmpje van het proces waarin je een traditionele zaalopstelling omdraait naar een nieuwe opstelling terwijl je gebruikmaakt van een meetlat.”

CONTENTSTRATEGIE

Als je actief aan de slag gaat met social media, kun je ook meteen de tijd nemen om een contentstrategie op te zetten. “Bedenk dan wel onderwerpen voor het hele jaar die niet trendgevoelig zijn. Brainstorm online met collega's met verschillende functies, of zelfs met familieleden en bureaus. Dan krijg je de leukste invalshoeken en onderwerpen. Bedenk ook voor wie je het gaat schrijven en wat je met het bericht wilt bereiken. Wat past bij welk kanaal, een detailfoto (Instagram), een filmpje of juist een leuk artikel (beide ideaal voor LinkedIn)? En onthoud de succesfactoren bij social media: authenticiteit en humor.”

“HAAL INSPIRATIE UIT JE THUIS-SITUATIE. WELKE KLUSJES STEL JE ALTIJD UIT? DENK AAN SCHOONMAKEN, DE LOCATIE OPFLEUREN. VRAAG AAN JE TEAM WIE WAT WIL DOEN.”

ONLINE PRESENTATIE

Waar veel locaties normaal gesproken ook niet aan toekomen, is het checken van de online presentatie. “Zijn de foto's op de website nog up to date? Is de biografie op social media verouderd? Kloppen de teksten en de foto's in je online advertenties nog? Screen ook meteen even de portals waarop je adverteert. Wellicht kun je er een aantal skippen.”

PROCESSEN ONDER DE LOEP

Past je offerte en de arrangementen die je biedt nog bij deze tijd? “Straks in het najaar kan het voorkomen dat je snel een offerte uit moet brengen en accoderen. Door het aantal keuzes te verminderen maar het aanbod wel compleet en passend te maken, kun je je product makkelijker verkopen en maak je het keuzeproces voor de opdrachtgever eenvoudiger. Denk bijvoorbeeld aan twee verschillende, maar complete borrelplanken in plaats van vijf opties.”

TAAKVERDELING

Ondertussen is het belangrijk dat je als locatie-eigenaar of -manager lol in je vak houdt en de moed erin houdt bij je team. “Haal inspiratie uit je thuissituatie. Welke klusjes stel je altijd uit? Denk aan schoonmaken, de locatie opfleuren. Vraag aan je team wie wat wil doen. Laat iemand die van tuinieren houdt met een budget van 50 euro de tuin onder handen nemen. Laat de ander Marktplaats afstruinen voor leuke spulletjes of de arrangementen kritisch bekijken. Misschien wil iemand wel gewoon lekker de kastjes poetsen of de lepeltjes uitzoeken?”

33





INTERVIEW HANS MARTIJN OSTENDORP, DE GRAAFSCHAP

“WE BESCHIKKEN OVER VEEL VEERKRACHT, OOK NU”

De Graafschap beleeft roerige tijden. Hoewel de sluiting van het stadion op 16 maart, het verbod op wedstrijden tot in ieder geval 1 september en de helaas niet aan te vechten positie in de Eerste Divisie minder vreugdevol zijn, ziet algemeen directeur Hans Martijn Ostendorp ook zeker de steun van de sponsors en de supporters. “We beschikken over veel veerkracht, ook nu.”



Hans Martijn Ostendorp heeft de afgelopen weken veel met Cambuur en de KNVB om tafel gezeten. Nu de club definitief geen kans meer maakt op promotie, loopt de club behoorlijk wat inkomsten mis; naar schatting tussen de 500.000 en 800.000 euro. Inmiddels heeft de KNVB een compensatie van 375.000 euro toegezegd als tegemoetkoming. Naar verwachting ontvangt de club ook nog een bijdrage uit het solidariteitsfonds.

FLINKE Klap

De pijn komt natuurlijk niet alleen door het missen van de inkomsten die gepaard gaat met de promotie naar de Eredivisie. "Het zijn ingewikkelde tijden. De Vijverberg is sinds 16 maart dicht. Dat betekent geen inkomsten uit ticketing en herca. Onze inkomsten zijn in een paar weken van 100 naar 0 gegaan. Maar het is zaak om iedereen aan boord te houden; de spelers, de supporters en de sponsors. De spelers hebben de afgelopen maanden thuis gezeten. De technische staf ontwikkelde een speciaal programma om hen fit te houden. Maar de onduidelijkheid en onzekerheid is ook voor hen erg lastig. Ze waren al een eind op weg en de weggenomen kans om te promoveren was een flinke klap. Nu trainen ze zonder doel. Gelukkig hebben zij enorm veel veerkracht en zijn ze topfit teruggekeerd naar het stadion, waar ze inmiddels in kleine groepjes op 1,5 meter afstand trainen. Al missen ze wel het intensieve spelen. Ze willen het liefst het duel aangaan. De eerste selectie en de jeugd tot en met achttien mag gelukkig wel in partijvorm spelen. Maar ook bij hen zijn de trainers heel scherp op het naleven van de richtlijnen." Ostendorp hoopt dat na Duitsland ook in Nederland de topsport snel weer in alle intensiteit kan worden beoefend. Op dit moment kijkt het kabinet of er vanaf 1 september weer wedstrijden met publiek mogen worden gespeeld. "Ik ben natuurlijk geen viroloog, maar als de terrassen sinds 1 juni aangepast open mogen, waarom zou dat dan niet in het stadion kunnen? Laat onze spelers ook alsjeblieft de wei ingaan."

HART VOOR DE CLUB

De supporters van de voetbalclub hebben ook niet stilgezeten. Met de campagne #hartveurdeclub met een blauw-wit hart als beeldmerk is aandacht gevraagd voor de mogelijkheid om alvast de seizoenskaart te verlengen. Inmiddels staat de teller op 3700 kaarten. "Mensen staan te trappelen om het stadion weer in te mogen. Het is prachtig om te zien dat iedereen blijft en snapt dat we het samen moeten doen. Maar die loyaliteit is natuurlijk wel wederkerig. Met mijn komst naar De Graafschap in 2017 heb ik vanaf dag één ingezet op sociaal maatschappelijke verankering, met als doel om mensen in verbinding te brengen. Denk bijvoorbeeld aan de speciale voetbalteams voor ouderen en mensen met een lichamelijke of verstandelijke beperking, of de campagne 'hart onder de

riem' voor Achterhoekers die wat ondersteuning kunnen gebruiken. Binnenkort komt daar een nieuw project bij. Samen met Seesing Flex gaan we het online platform www.degraafschapwerkt.nl lanceren met diverse vacatures van bedrijven. We zijn meer dan voetbal en hebben een maatschappelijke opgave. Mensen beseffen dat als ze De Graafschap laten vallen, zij ook een stuk van de Achterhoek laten vallen."

STEUN VAN SPONSOREN

Ook de sponsors worden natuurlijk niet vergeten. "Zij blijven ons massaal steunen, dat blijkt uit het feit dat we weinig opzeggingen van de sponsorcontracten hebben ontvangen. Voor bedrijven voor wie het financieel erg lastig is, gaan we het gesprek aan en kijken we samen wat de mogelijkheden zijn. De sponsors voor het nieuwe seizoen zijn al rond. De steun van partners als AgriBio-Source Europe BV, Seesing Flex, JPR Advocaten, SWR.bv, Moods Coffee, Rabobank en PlaySeat helpt enorm om ook mentaal door deze crisis heen te komen." Die steun is door De Graafschap uitgebreid beloofd in de media. Een paginagrote advertentie met het wit-blauwe hart met daarin alle namen van de sponsors was te vinden in de kranten en op de sociale media-kanalen. "Op die manier hebben we onze dankbaarheid voor hun steun geuit. We willen ook graag wat teruggeven door bijvoorbeeld ons netwerk aan te wenden. Daarnaast hebben we met de introductie van het Happy Hour Business Journaal een alternatief ontwikkeld voor de zakelijke evenementen die de afgelopen maanden geen doorgang konden vinden. Tijdens dit journaal komt al het nieuws rond de sponsors, spelers en andere ontwikkelingen aan bod." Ook staan er inmiddels weer enkele kleinschalige evenementen op het programma zoals een diner en een pubquiz.

Hans Martijn Ostendorp is erg blij dat de investeringen in de contacten van de afgelopen jaren zich in deze moeilijke tijden uitbetalen. "We zullen het samen moeten doen. Dat is ook de boodschap van het nieuwe lied dat in april werd gelanceerd op initiatief van de sponsors. Ik kreeg kippenvel toen ik de beelden van het volle stadion voorbij zag komen in de clip. Ik hoop dat dat snel weer de realiteit wordt."

Bij het te perse gaan heeft de Eredivisie het oefenprogramma van de clubs uit de Eredivisie en de Keuken Kampioen Divisie voor de maand augustus bekendgemaakt.

TE HUUR UNITS

Goedendag

Hierbij presenteren wij graag onze NIEUWE BETAALBARE BEDRIJFSUNITS

Aan de Riesenweg 22 in Ulft
Op industrieterrein de Rieze

SCHOON – VEILIG EN REPRESENTATIEF INPANDIGE UNITS MET EEN ZEE AAN RUIMTE

Voorbeeld

15 meter diep, 5 meter breed en 250 cm hoog
Al voor € 395.=

24 / 7 camera bewaking – Smart key system
Eigen meterkast – led tl bakken

Opties bekijken ?
Loop ff binnen of maak een afspraak.

Kijk op de website foto's en 360 graden toer

www.bedrijfsruimte-ulft.nl

TOT ZIENS

BEL 06 5256 2553 of 06 1298 7872



Industrieel coderen, 100% onderhoudsvrij!

Bent u ook uw (te) dure CIJ continu ink-jet printer(s) beu. Bekijk dan eens deze compacte industriële Anser U2-Pro-S printer welke geschikt is om te printen op PET, Nylon, Aluminium, metaal, glas & karton. T.o.v. CIJ printers heeft u hiermee meer dan 30% kostenbesparing!

De Pro-S werkt met cartridges (Hewlett Packard), diverse kleuren waaronder zwart, wit en geel.



Compleet met software, verstelbeugels en afstandsbediening:

NU € 1.275,-



Wat mag u van de Witt EVS verwachten ?

Maatwerk, veel standaard verpakkingssystemen uit voorraad en ... het leveren dan wel engineeren van een eindverpakkingssysteem waarmee u écht geholpen bent. Test het zelf, leg uw wens op tafel en laat u daarna verrassen.

WWW.DEWITT-EVS.NL • +31 (0)416-376400 • deWitt

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

BalMedia

“KIJK REALISTISCH NAAR DE SITUATIE”

Rinaldo Klein Bleumink is sinds 2012 lid van Jong Management en werkt samen met zijn compagnon Huug Lohuis in het bedrijf Showline. Showline levert visuele licht-, geluid- en evenemententechniek en is gevestigd in Toldijk. De klantenkring bestaat uit een breed scala van afnemers. Tot deze klantenkring behoren de organisatoren van grote festivals waaronder de Zwarte Cross, bedrijf- en productpresentaties en publieke evenementen zoals 'Bridge to Liberation'. Per jaar worden er 375 licht- geluid- en sfeerlichtproducties verzorgd. De missie die Showline nastreeft, is het koppelen van creativiteit en techniek.

Showline is in 2012 ontstaan vanuit de samenvoeging van de eenmanszaken van Rinaldo en Huug. "Samengaan was een logisch gevolg. Waarom samenwerken aan één project waarbij één van de twee de klant factureert om vervolgens onderling te gaan factureren?", aldus Rinaldo. De taken en rollen zijn duidelijk verdeeld, Rinaldo richt zich op de acquisitie en is het creatieve brein. Huug houdt zich bezig met de uitvoering, de logistiek en administratieve taken. Naast de compagnons zijn er drie mensen in loondienst, dit team wordt projectmatig aangevuld met freelancers. "Bij evenementen hebben we de ene keer één freelancer lopen, de ander keer tot wel veertig" vult Rinaldo hierbij aan.

CORONA

Drie maand geleden hadden we een personeelprobleem, "hoe krijgen we het team gevuld", maar in februari hadden we contact met een grote Amerikaanse opdrachtgever. Showline ontving in februari de hiervan eerste signalen: "we weten niet of het project doorgaat". Kort hierna en al voor de persconferentie van 12 maart werd dit project geannuleerd. "Ik dacht, eerst op vakantie en straks als het voorbij is weer volle bak aan het werk."

CRISIS

Die persconferentie van 12 maart bleek een harde klap. De compagnons realiseerden zich al snel dat dit een impactvol moment was. De projectenportefeuille liep in ongekend korte tijd met 85 procent terug. De tijd waarin de uitdaging zat in het vinden van goed personeel veranderde in een periode waarin Showline uitgedaagd wordt om het personeel betrokken en gemotiveerd te houden. Ook werd er kritisch naar de kosten gekeken. "Alles wat geld kost, hebben we waar mogelijk stopgezet en de focus lag meteen op het onder controle brengen van de kostenkant", vult Huug aan.

KANSEN

Nadat de kostenkant onder controle was gebracht, vroegen Rinaldo en Huug zich af "wat nu, wat kunnen we nog wel". De compagnons startten een initiatief voor spreek-luistersystemen. Deze systemen worden in dertig verzorgingshuizen door

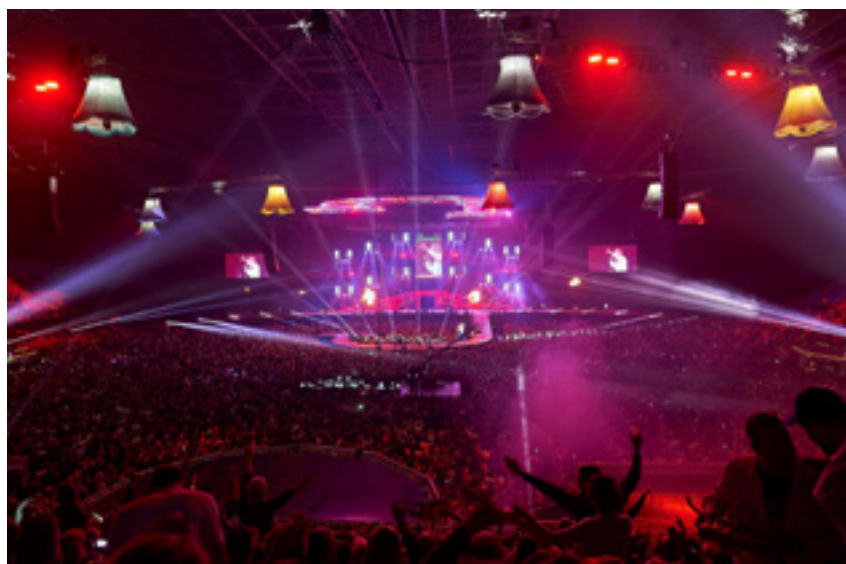
heel Nederland gebruikt. Met initiatieven zoals deze denken de heren op de spreekwoordelijke nul uit te komen. "Maar dan hebben we nog niks verdiend en wat gebeurt er wanneer de steun wegvalt?", vaagt Rinaldo zich hardop af.

ANTICIPEREN

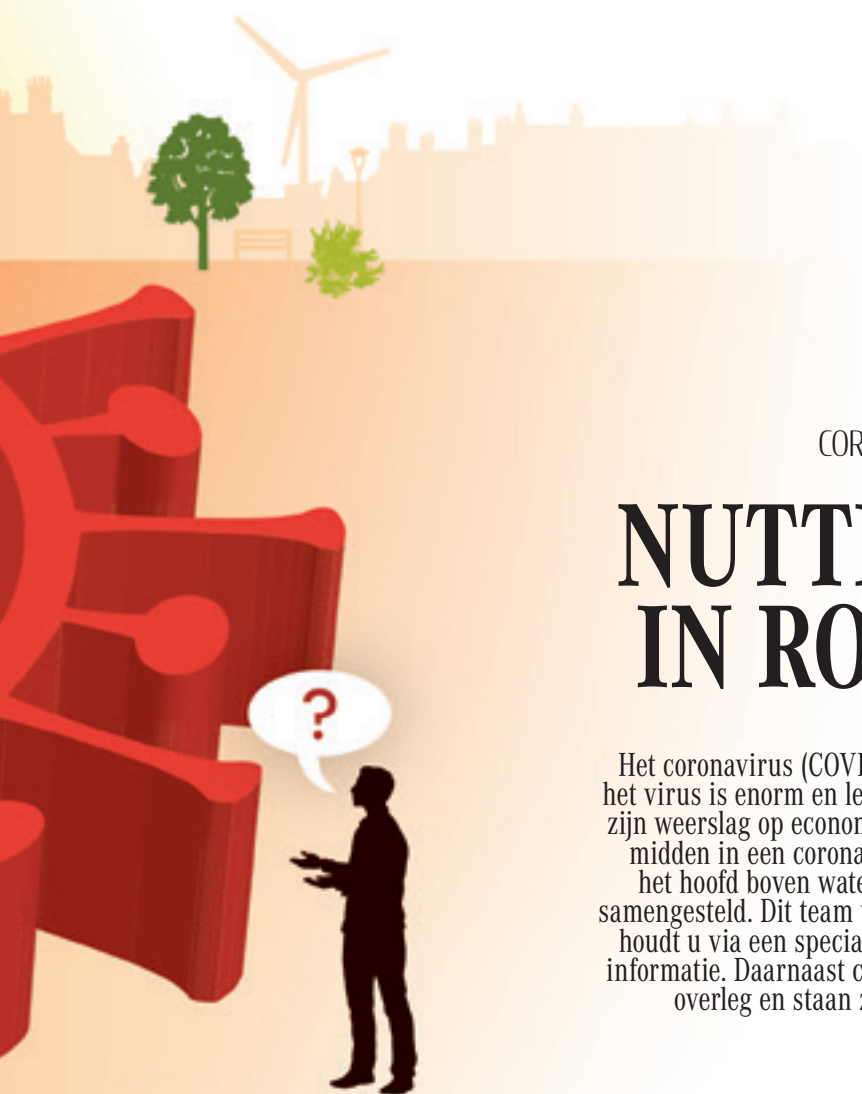
Rinaldo geeft een duidelijk advies mee aan ondernemers die in hetzelfde schuitje zitten: "Kijk realistisch naar de situatie en vraag jezelf of je dit wil." Beide heren hebben veel contact met het werkveld en helpen waar mogelijk. Wanneer partijen in de omgeving problemen ondervinden bij een steunaanvraag bijvoorbeeld. Daarnaast ziet Rinaldo kansen ontstaan. Voorbeelden hiervan zijn sfeerbeeldprojecten, van voetbal zonder publiek tot virtueel samenkomen door bijvoorbeeld serviceclubs. Ook Jong Management faciliteert in ontmoetingen tussen bedrijven, bijvoorbeeld in de vorm van bedrijfsbezoeken. "Wees realistisch en kwetsbaar en kijk wat er wel kan."

www.showline.nl

**"WEES
REALISTISCH
EN KWETSBAAR
EN KIJK WAT
ER WEL KAN."**







CORONA CRISISTEAM EN KENNISPORTAL

NUTTIGE LEIDRAAD IN ROERIGE TIJDEN

39

Het coronavirus (COVID-19) heeft de hele wereld in zijn greep. De impact van het virus is enorm en leidt niet alleen tot een humanitaire ramp, maar heeft ook zijn weerslag op economisch en maatschappelijk gebied. We zitten onverwachts midden in een coronacrisis. Wat kunnen bedrijven en instellingen doen om het hoofd boven water te houden? Dirkzwager heeft een corona crisisteam samengesteld. Dit team van gespecialiseerde advocaten, notarissen en fiscalisten houdt u via een speciaal kennisportal op de hoogte van alle relevante coronainformatie. Daarnaast creëren zij virtuele mogelijkheden voor bijeenkomsten of overleg en staan zij voor al uw specifieke vragen 24/7 voor u klaar.

CORONA CRISISTEAM

Dirkzwager wil cliënten en relaties de helpende hand toesteken en juist die corona-gerelateerde informatie met u delen. Daartoe heeft het kantoor een corona crisisteam in het leven geroepen. Een team van advocaten, notarissen en fiscalisten van diverse rechtsgebieden die alle ontwikkelingen rond het coronavirus op de voet volgen en vertalen in relevante adviezen, infographics en rekenmodellen. Zo geven zij u inzicht in de

gevolgen van alle coronamaatregelen voor de uiteenlopende rechtsgebieden. Deze kennis en informatie delen zij met u in de vorm van artikelen, blogs, video's en webinars, die alle gebundeld zijn in een nieuw kennisportal op de website van Dirkzwager (zie dirkzwager.nl/coronavirus-covid-19). En aangezien de ontwikkelingen rondom het coronavirus razendsnel gaan, vult het coronateam dit kennisportal dagelijks aan met nieuwe content.

JURIDISCHE OPLOSSINGEN

Het corona crisisteam beantwoordt op het kennisportal alle denkbare vragen over de consequenties en juridische gevolgen van het coronavirus voor ondernemers en instellingen. Daarnaast geven zij praktische tips om de gevolgen zoveel mogelijk te beperken. Ook staan zij ondernemers met specifieke vragen over hun eigen situatie persoonlijk te woord, zowel telefonisch, per mail als met videocalls. Daarvoor zijn de teamleden dag en nacht bereikbaar op hun 06-nummers.

Want het coronavirus leidt tot de nodige implicaties. Zaken die u als ondernemer mogelijk direct aan den lijve ondervindt, maar ook zaken waar u misschien niet direct bij stilstaat. En wat kunt u doen om de impact nog enigszins te temperen? Daarvoor vindt u in dit kennisportal heel veel tips en adviezen. Zijn er bijvoorbeeld mogelijkheden om onder uw

**“DOOR DE CORONACRISIS
STAAT DE LIQUIDITEITS-
EN WINSTPOSITIE
VAN VEEL BEDRIJVEN
EN INSTELLINGEN
ONDER DRUK.”**

contractuele verplichtingen uit te komen, met een beroep op overmacht of onvoorziene omstandigheden? En hoe zit het met de financiële compensatie voor zorgaanbieders? Hoe zit het met de privacy? Mag ik bijvoorbeeld de lichaamstemperatuur van mijn werknemers of van bezoekers aan mijn bedrijfspand opnemen? Mag ik een werknemer vragen of er sprake is van coronabesmetting?

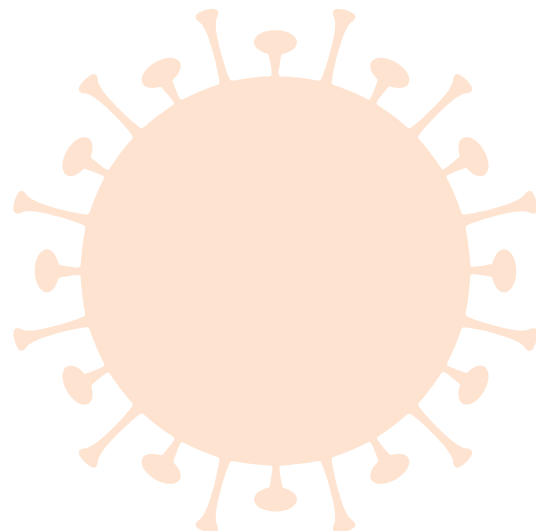
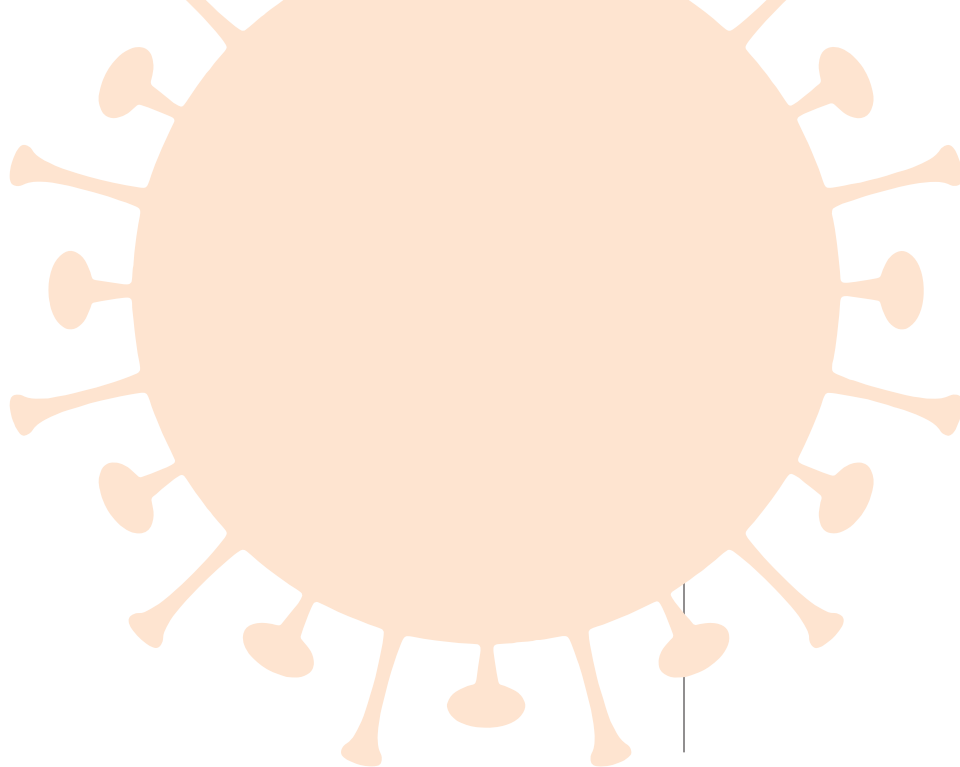
Van arbeidsrechtelijke kwesties en contractenrecht tot privacyaspecten en gezondheidszorg; het crisisteam bespreekt alle mogelijke juridische oplossingen en antwoorden voor alle mogelijke rechtsgebieden.

FINANCIËLE VRAGEN

Of misschien heeft u vragen over de steunvoorzieningen van de overheid, de maatregelen die de overheid voor ondernemers treft om financiële steun te bieden ten tijde van de coronacrisis. Kunt u als ondernemer een beroep doen op één of meerdere van deze voorzieningen? Wilt u weten wat de voorwaarden zijn om voor de tijdelijke Noodmaatregel

**“DE REGERING,
BRANCHEORGANISATIES EN
TOEZICHTHOUDERS DOEN ER
OM DIT MOMENT ALLES AAN
OM WAAR NODIG DE WET- EN
REGELGEVING AAN TE PASSEN
EN DE VERSOEPELENDE
MAATREGELEN UIT TE
BREIDEN.”**

Overbrugging voor Werkbehoud (NOW) in aanmerking te komen? Misschien biedt de versoepeling van kredieten in uw situatie een uitweg of is uitstel van belastingen mogelijk. In een overzichtelijk artikel over alle maatregelen kunt u dit alles terugvinden (zie kader). Sowieso rijzen er momenteel heel wat vragen op het gebied van financieringen. Door de coronacrisis staat de liquiditeits- en winstpositie van veel bedrijven en instellingen immers onder druk. Ondernemers willen bijvoorbeeld weten of zij de bank eventueel kunnen dwingen om de kredietcondities te versoepelen. Of is er meer ruimte te creëren door bijvoorbeeld een noodkrediet of versoepeling van betalingsverplichtingen? De financieel juristen van het coronateam gaan in hun kennisartikelen uitgebreid op dit soort onderwerpen in. Ook creëren zij digitale oplossingen om direct met de diverse betrokken partijen te kunnen overleggen. Denk bijvoorbeeld aan een virtuele rondetafelbijeenkomst over liquiditeitsproblemen.



FISCALE MOGELIJKHEDEN

De overheid probeert ook met fiscale spoedmaatregelen de pijn te verzachten. Onder meer door aanvullende mogelijkheden tot uitstel van betaling van belastingschulden en andere belastingaanpassingen. Maar ook de bestaande fiscale wet- en regelgeving biedt in bepaalde situaties nog aanvullende mogelijkheden om liquiditeiten binnen uw organisatie beschikbaar te houden. En het is zaak juist in moeilijke tijden fiscale risico's en aansprakelijkheden tijdig te inventariseren en preventieve maatregelen te nemen.

Wat zijn dan de concrete fiscale aandachts- en actiepunten? Dat doen de fiscaal adviseurs u nauwkeurig uit de doeken, in hun kennisartikelen en desgewenst in een persoonlijk gesprek.

VERSOEPELING

De regering, brancheorganisaties en toezichthouders doen er om dit moment alles aan om waar nodig de wet- en regelgeving aan te passen en de versoepelende maatregelen uit te breiden, om zo de economie draaiende te houden en getroffen bedrijven en instellingen te steunen. Denk bijvoorbeeld aan het notariaat, een branche waarin niet alles digitaal af te handelen valt. De notariële akten moeten volgens de wet in het fysieke bijzijn van een notaris worden ondertekend. De overheid komt nu met een noodwet die het mogelijk maakt om dit in bepaalde gevallen 'op afstand' te regelen. Zo volgen ongetwijfeld op meer gebieden noodwetten en aanpassingen. Het crisisteam volgt hierin elke beweging en rapporteert direct als er veranderingen zijn die voor u van belang kunnen zijn.

UP TO DATE

Het is raadzaam om het kennisportal regelmatig te bezoeken, want het aanbod van artikelen, blogs en video's groeit met de dag. Om automatisch op de hoogte te blijven van alle ontwikkelingen, kunt u zich via het kennisportal aanmelden voor de gratis digitale nieuwsbrief. Met op dit moment ruim 150 items biedt het portal een schat aan informatie. Dirkzwager hoopt dat deze verzameling aan kennis voor u en andere geïnteresseerden een nuttige leidraad kan zijn in deze moeilijke tijden.

Kunt u het antwoord op uw vraag of de gewenste informatie niet vinden? Neem dan gerust vrijblijvend telefonisch of per e-mail contact op met één van de leden van het corona crisisteam. U vindt hun gegevens in het website kennisportal (dirkzwager.nl/coronavirus-covid-19).

KENNISPORTAL

In het kennisportal van het corona crisisteam vindt u informatie over de volgende rechtsgebieden:
Arbeids- en pensioenrecht, IT-, IE en privacyrecht,
Ondernemingsrecht, Fiscaal advies, Overheid
& Vastgoed, Notarieel vastgoed, Insolventie,
Gezondheidszorg, Banking & Finance, Contractenrecht en
Personen- en familierecht.

Op de openingspagina kunt u doorklikken naar het artikel 'een overzicht van de belangrijkste steunmaatregelen voor ondernemers tijdens de coronacrisis'.

Zie dirkzwager.nl/coronavirus-covid-19.

TOPLOCATIES IN OOST-GELDERLAND



HAVEZATHE *Carpe Diem*

Hotel - Restaurant - Vergaderen - Terras - Trouwen



Langeboomsestraat 5, 7046AA Vethuizen - www.hotelcarpediem.nl



Accommodatie voor
training, vergader,
en recreatiegroepen
in Gaanderen.



Informatie:
06-44115569 -
www.bongerd.eu

Rezonans

Geschikt voor:

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

Adresgegevens

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

Uitspanning 't Peeske

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

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

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

Bel voor meer informatie 0316 - 532804 of bezoek onze internetsite www.peeske.nl

uitspanning
t Peeske



't Boshuis
Fam. Rietman...

het Betere Boshuis Bed
Sterk in Tent(huis) vakanties

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

Boshuisweg 8 - 7233 SE Vierakker
Tel. 0575 - 44 13 02 www.tboshuis.nl

Buiten Inzicht

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

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

Koningsweg 8
7255KR Hengelo gld
0575-470086
info@buiteninzicht.nl
www.buiteninzicht.nl

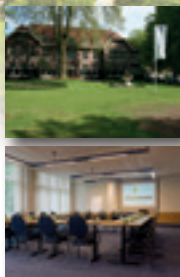


Landgoed Ehzerwold

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

Tegen deze achtergrond is uw vergadering, trainingsweekend, conferentie of presentatie een unieke belevenis. Meer info over mogelijkheden en vergaderarrangement, kijk op www.ehzerwold.nl.

LANDGOED EHZERWOLD
Ehzerallee 14 - 7218 BS ALMEN
T: 0575-431143 - I: www.ehzerwold.nl



Hotel Landgoed
Ehzerwold
Natuurlijk goed!

Landhuis de Bevermeer

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

Bevermeerseweg 12 - Angerlo
T 088 4530542
E info@landhuisdebevermeer.nl
I www.landhuisdebevermeer.nl



Gelders
GROENLAND

groensaccommodaties en meer...

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

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



GRAND-CAFÉ RESTAURANT GROESKAMP
Koopmanslaan 3 - 7005 BK Doetinchem - T: 0314-370480
E: info@groeskamp.nl - I: www.groeskamp.nl



AH CUSTOMS

‘GOED VOORBEREID EXPORTEREN, SCHEELT VEEL GELD’

Stel je wilt als ondernemer goederen exporteren naar landen buiten de EU, zoals de Verenigde Staten, Brazilië of Zwitserland. Dan krijg je met douaneformaliteiten te maken. Op dat gebied heeft André van de Haar zich met AH Customs in Ede sinds 2018 ontwikkeld tot een betrouwbare partner. AH Customs fungeert als smeerolie in de papierwerkmachine bij internationale handel.

Binnen veel branches verandert er veel in coronatijd, maar voor AH Customs, dat Van de Haar zo'n anderhalf jaar geleden zelf startte, is veel hetzelfde gebleven. Ook het groeiende klantenbestand. AH Customs helpt inmiddels meer dan 120 klanten met het in orde maken van alle benodigde papieren om goederen te importeren naar Nederland en te exporteren naar buiten de EU. AH Customs regelt de import- en exportdocumenten en oorsprongsdocumenten. Voor de oorsprongsdocumenten heeft AH Customs een softwareprogramma waarmee klanten ook zelf Eur1 certificaten, certificaten van oorsprong en legalisaties kunnen opmaken.

GELD BESPAREN

“Goed voorbereid exporteren, scheelt veel geld”, zegt Van de Haar. “Wij denken mee met klanten, zijn snel en flexibel. Wij verzorgen import- en exportaanbodes voor goederen van en naar Nederland. Als je bijvoorbeeld machines naar Brazilië wil exporteren vanuit Nederland dan zorgen wij voor het exportdocument en de benodigde oorsprongscertificaten zodat die producten Europa zonder vertraging kunnen verlaten.”

“Nadat wij de factuur, paklijst en aanvullende gegevens van de klant ontvangen, maken wij het uitvoerdocument op. Daarnaast verzorgt AH Customs voor steeds meer klanten ook het transport, veelal naar Zwitserland. Dat komt mede doordat wij dan alleen het laad- en losadres extra nodig hebben en alle documenten achter de schermen regelen met transporteurs. Hierdoor hoeft de klant alleen de factuur en paklijst aan te leveren en regelt AH Customs de rest.”

Binnen Europa is er vrij verkeer van goederen, maar er zijn ondernemers die vergeten dat IJsland, Noorwegen, Liechtenstein en Zwitserland landen zijn waar geen vrij verkeer van goederen is. Die landen hebben een samenwerkingsverband genaamd EVA, de Europese Vrijhandelsassociatie. “Stel je koopt een auto in Zwitserland en die komt naar Nederland. Dan moet je 10 procent invoerrechten betalen. Maar als je een EUR1 certificaat laat opmaken als de auto in de EU is geproduceerd, dan vervallen de invoerrechten. Bij een auto van 10 duizend euro kan dat duizend euro schelen”, vertelt Van de Haar.

KORTE LIJNTJES

“Veel ondernemers besteden het opmaken van de documentatie voor de import- en export van hun goederen liever uit aan een douane-expediteur. Ze worden zo ontzorgd en kunnen zich focussen op hun eigen werkgebied. Vaak komt een klant bij ons op het moment dat ze een zending moeten gaan exporteren naar een land buiten de EU. Dan adviseren we de klant en helpen we ze door het proces. We regelen de douanedocumentatie en als die wens er is doen we het transport erbij.”

AH Customs heeft een trouwe klantenkring in de regio Ede, maar werkt inmiddels samen met veel ondernemers door heel het land. “De oorsprongsdocumenten vragen we digitaal aan en versturen deze per post naar de klant of rechtstreeks naar de ontvanger buiten de EU. Ik merk dat we ondanks de coronatijd gewoon door blijven groeien. Dit komt doordat we online goed vindbaar zijn en daarnaast komen er steeds meer klanten bij ons door

mond-tot-mondreclame. Als een ondernemer aan een andere ondernemer vertelt over onze goede en snelle service dan is dat de beste reclame die je je kunt bedenken.”

BREXIT

Met de Brexit in aantocht, op 1 januari 2021, wil Van de Haar zijn klanten ook voorbereiden op wat komen gaat in de handel met het Verenigde Koninkrijk. “Er is nu nog niets veranderd omdat ze nog aan het onderhandelen zijn over een handelsverdrag. Formeel zijn de Britten uit de EU, maar nog niet uit de douane-unie. Het is belangrijk om hier als ondernemer nu al op in te spelen. Werk je als ondernemer samen met een douane-expediteur die de douanedocumenten regelt? Is de oorsprong van alle producten bekend en ligt dit vast? Welke incoterm wordt er gebruikt? Als dit nog niet het geval is, is het verstandig om hier zo spoedig mogelijk mee te beginnen. Nu geen aandacht geven aan die Brexit-wijzigingen levert na 1 januari 2021 veel gedoe op. Als je als ondernemer alles tijdig regelt en de procedures kent, ben je als exporteur mogelijk ook jouw concurrent te slim af, als die te lang wacht. Iedereen wil snel en zonder zorgen handelen. AH Customs helpt exporteurs graag bij het uit handen nemen van de douaneformaliteiten.”

info@ahcustoms.nl
www.ahcustoms.nl



NAAST OOST-GELDERLAND BUSINESS GEVEN WE NOG DIVERSE ANDERE MEDIA UIT, WAARONDER **ELFVOETBAL**



ACTIE:

RESERVEER UITERLIJK 31 JULI EN ONTVANG
EEN GRATIS JAARABONNEMENT OP ELF VOETBAL
OF PANNA! (VOETBALMAGAZINE VOOR DE
JEUGD VAN 7-13 JAAR) TER WAARDE VAN
€ 52,50

Bij de competitiestart van de Eredivisie verschijnt uit naam van ELF Voetbal de Nationale Voetbal Gids. Hierin kijken wij vooruit op het nieuwe seizoen, en presenteren wij de clubs, met actuele elftalfoto's en andere wetenswaardigheden. Wij behandelen alle clubs van de Eredivisie, Derde Divisie tot en met de Vrouwen Eredivisie, ruim 200 pagina's vol informatie.

Op 4 september a.s. ligt dit nummer in de winkel en bij de abonnees. Door middel van commerciële acties kan de oplage oplopen tot ruim 100.000 exemplaren.

SUPPORT UW CLUB IN DE ACHTERHOEK: DE GRAAFSCHAP

DIT KAN OP DE VOLGENDE MANIEREN:

Logo vermelding	€ 99,-
2x logo vermelding	€ 149,-
3x logo vermelding	€ 199,-
4x logo vermelding	€ 249,-

1/1 advertentie naast clubpagina	€ 750,-
1/2 advertentie naast clubpagina	€ 450,-

Het is natuurlijk ook mogelijk om een plaatsing te doen bij een van de andere clubs uit de gids.

Voor deelname neem contact op met Aysun Mahubessy-Saruhan,
aysun@vanmunstermedia.nl of bel 024 3732585

KIJK OP WWW.ELFVOETBAL.NL VOOR MEER INFORMATIE

makelaars.media

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

**EENVOUDIG, SNEL
EN PROFESSIONEEL**

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

**TUINBORDEN,
BANNERS EN POSTERS**

**ADVERTEREN IN
16 MAGAZINES**

EFFECTIEVE PROMOTIE

**LOGIN, CREEËR,
PRODUCEER EN BESTEL**

INTERACTIVE MULTIMEDIA

JUBILEUMMAGAZINES

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

FLYERS, BROCHURES

**AUTOMATISCH
& UP-TO-DATE**



Presenteer uw makelaarskantoor en objecten in uw omgeving!

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

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

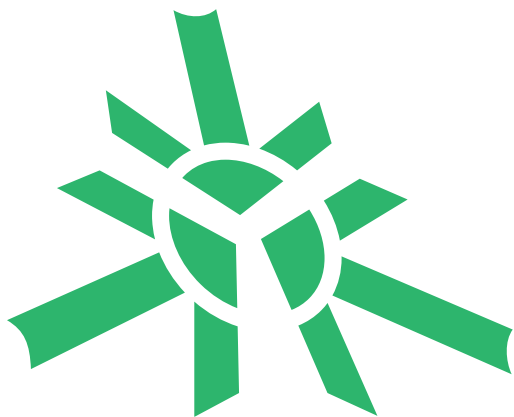
Heeft u wensen op maat? Wij kunnen diverse aanvullende producten en diensten bieden. Denk aan

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

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

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

PAAS-IT printing as a service.



DesktopWEB

Overall veilig online werken

**DE EERSTE
2 MAANDEN
GRATIS**



WERK OVERAL

Met DesktopWEB kunt u overal online werken. Vanaf welke locatie u ook wilt werken, u heeft altijd uw eigen vertrouwde applicaties en gegevens bij u. Ongeacht of u op uw mobiel, tablet, laptop of computer werkt. U werkt snel en vertrouwd zonder dat de verbindingen worden geblokkeerd.



WERK VEILIG

Met DesktopWEB zijn uw gegevens altijd veilig bereikbaar. U werkt via een beveiligde verbinding, waarbij gegevens versleuteld worden opgeslagen. Bij DesktopWEB kunt u gebruik maken van 2-factor authenticatie, een veilige manier van inloggen.

DESKTOPWEB: OVERAL EN ALTIJD VEILIG WERKEN MET UW EIGEN BESTANDEN, GEGEVENS EN PROGRAMMA'S.



Mulder IT
Automatisering voor het MKB

Tel: 026-7113250
Website: www.desktopweb.nl
Email: info@desktopweb.nl