

UTRECHT

Jaargang 35 | Nummer 2 | Juli 2020

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO UTRECHT

GOED WERKGEVERSCHAP
IN CRISISTIJD

COMMUNICATIE IN CRISISTIJD
'CORONA BRENGT WARE
AARD NAAR BOVEN'

VALKUILEN
DAG OP HET THUISKANTOOR

EFFECTIEF THUISWERKEN
HOE DOE JE DAT?

NAAST UTRECHT 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 competitie start 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 elftafotofoto'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 Provincie Utrecht: FC Utrecht,
Jong FC Utrecht, USV Hercules, Sportlust '46, SV Spakenburg,
IJsselmeervogels

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 me Ruben Jansen,
ruben@vanmunstermedia.nl of bel 024 3738502

KIJK OP WWW.ELFVOETBAL.NL VOOR MEER INFORMATIE



DE NIEUWE REALITEIT

Er is vrijwel niemand op de wereld die niet te maken heeft (gehad) met de enorme gevolgen van de coronacrisis. Inmiddels komt de economie met horten en stoten op gang. Maar het wordt letterlijk en figuurlijk passen en meten op bedrijfsvloeren. Of het merendeel van de werkzaamheden gebeurt vanuit huis. Dat vergt ook iets van het aanpassingsvermogen van de ondernemer en de werknemer.

Het lijkt in alle bedrijfstakken vooral uit te draaien op een survival of the fittest. Dat houdt niet in wie de sterkste of fitste is, maar zoals de Britse filosoof, socioloog en antropoloog Herbert Spencer ooit de term survival of the fittest bedacht na het lezen van Charles Darwins *On the Origin of Species*: het overleven van de best aangepaste binnen een populatie.

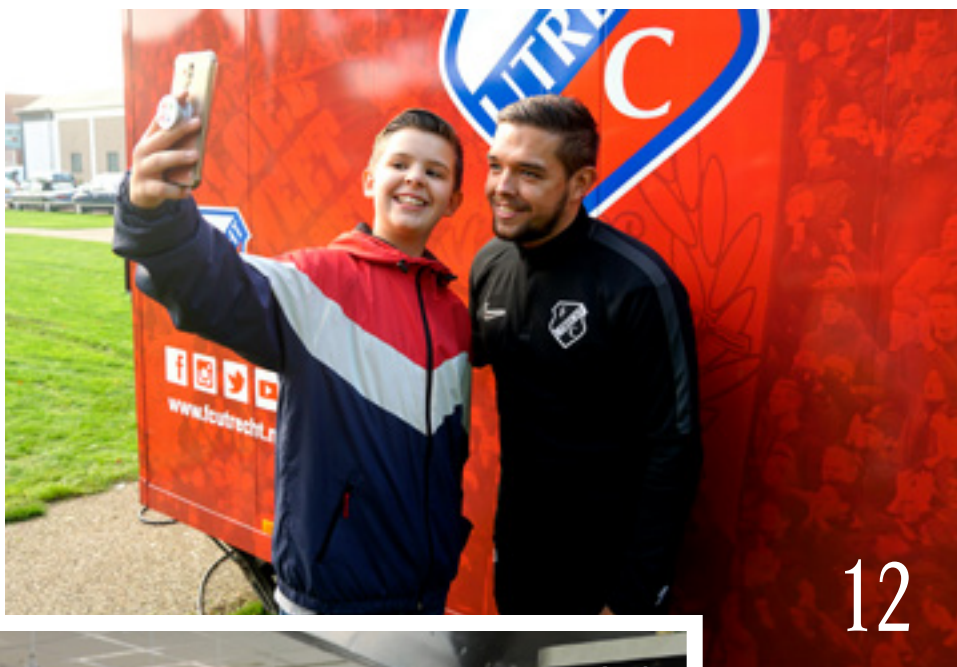
Ondernemers die wij spraken proberen er in deze coronatijd het beste van te maken. Ze zijn creatief en houden de moed erin. Veel ondernemers hebben zware weken, maanden achter de rug en zullen nog donkere dagen tegemoet gaan. De nieuwe realiteit dwingt tot reflecteren en onderzoeken hoe de bedrijfsvoering corona-proof ingericht kan worden.

In deze editie van Utrecht Business bieden verschillende artikelen handvatten in crisistijd. Zo is te lezen over 'Goed werkgeverschap in crisistijd', maar ook over de valkuilen van het thuiswerken en over hoe locaties hun marketing kunnen inzetten in deze tijden. Creatief zijn is vaak waar het op neerkomt, maar je gezond verstand gebruiken helpt je ook alvast een heel eind op weg. Hoe dan ook: we zien weer steeds meer licht aan het eind van de coronatunnel en we hopen dat dit ook voor u geldt.

Geniet van de zomer!

Met vriendelijke groet,

Teun van Thiel
Hoofdredacteur Utrecht Business
teun@utrechtbusiness.nl



Zakenmagazine voor ondernemers
en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 35
juli 2020, editie 2

EEN UITGAVE VAN
MVM Business Productions
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505
Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl
Tel. redactie Utrecht (030) 251 2818

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Teun van Thiel

REDACTIEMEDEWERKERS
Hans Hajée, Aart van der Haagen

VORMGEVING
Jan-Willem Bouwman, Joost Franken

COVERFOTO
Utrecht Marketing

DRUK
Balmedia
ISSN: 1387 - 9707

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media BV
Ruben Jansen T: 024 - 3738505
ruben@vanmunstermedia.nl

Advertentietarieven op aanvraag

ABONNEMENTEN
Tel. (024) 373 85 05
abonnementen@utrechtbusiness.nl

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Zij worden na een jaar automatisch verlengd, tenzij de abonnee uiterlijk twee maanden voor het verstrijken van de termijn schriftelijk opzegt. Abonnementsprijs per jaar: €55,- (incl. btw)

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

www.utrechtbusiness.nl

- 6 Communicatie in crisistijd is een karaktertest
9 Column: Herplaatsen? Wat een inspanning!
12 FC Utrecht zet in op esports:
"Gaming neemt enorme vlucht"
16 Van Munster Media Factory: one-stop contentfabriek
19 Karel Heijink: "Onze lijnen met het kabinet zijn kort"
20 Duurzame kijk op voeding: gericht inkopen,
slim hergebruiken
24 Van gedoe naar enorme ontwikkelingskansen
26 Locatiemarketing in crisistijd: "Zet de crisis
om in creativiteit"
29 Column: Leuk
30 De valkuilen van een dag op het thuishkantoor
33 Onderzoek: Utrechts Stationsgebied tweede
zakencentrum van Nederland



- 34 Data- en Kennishub Gezond Stedelijk Leven: op zoek naar groen en rijper
- 36 Ilomarjo Coaching over grenzen stellen: 'voed je omgeving op'
- 38 Goed werkgeverschap in crisistijd
- 41 ROM Regio Utrecht: ontwikkelingsmaatschappij versterkt economisch fundament
- 42 Effectief thuiswerken: hoe doe je dat?
- 45 Archive-IT ziet kansen in veranderende wereld
- 47 Literatuur
- 48 AH Customs: 'goed voorbereid exporteren scheelt veel geld'

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 beloofd 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.

DETECTIE

- Brandmeld-installaties
- Sprinklemeld-installaties
- Ontruimingsalarm-installaties

SERVICE

- 24/7 Service
- Onderhoud
- Certificering

SPRINKLERSYSTEMEN

- Gecertificeerde sprinklersystemen
- Volautomatische bluskanonnen

BLUS DIRECT

- Serverruimtes
- Schakelkasten
- Windturbines
- Transformator ruimtes
- Zonnepanelen
- Voertuigen



mr. Linda van der Vaart
 Van Benthem & Keulen Advocaten & Notariaat
 e-mail: lindavandervaart@vbk.nl
 telefoon: +31 30 259 55 52

HERPLAATSEN? WAT EEN INSPANNING!

Als een werkgever wil reorganiseren en afscheid wil nemen van een werknemer, moet de werkgever hiervoor toestemming krijgen van het UWV. Het komt regelmatig voor dat ontslaaanvragen stranden op de herplaatsingsverplichting van de werkgever. In deze column wordt nader ingegaan op de herplaatsingsverplichting.

Uit de wet volgt dat een werkgever een arbeidsovereenkomst alleen kan opzeggen met toestemming van het UWV als daar (1) een redelijke grond voor is en (2) herplaatsing binnen een redelijke termijn niet mogelijk is of niet in de rede ligt. Die redelijke termijn is grofweg gelijk aan de opzegtermijn die voor een werkgever geldt.

In de Ontslagregeling wordt verder invulling gegeven aan de herplaatsingsverplichting. Daaruit volgt dat de werkgever op zoek moet naar een passende functie voor de werknemer. Hierbij geldt dat een functie passend is als deze aansluit bij de opleiding, ervaring en capaciteiten van de werknemer of als de werknemer binnen de redelijke termijn met behulp van scholing geschikt kan worden gemaakt voor die functie.

Bij het herplaatsingsonderzoek moeten arbeidsplaatsen worden betrokken waarvoor een vacature bestaat of binnen de redelijke termijn beschikbaar komen, maar ook arbeidsplaatsen die binnen deze termijn beschikbaar komen doordat een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd van rechtswege eindigt. Ook arbeidsplaatsen van uitzendkrachten, ingeleend personeel (uitgezonderd payrollwerknemers), ZZP'ers en werknemers die de AOW-gerechtigde leeftijd hebben bereikt zijn relevant. Tot slot geldt voor werkgevers die deel uitmaken van een concern dat binnen het hele concern naar een passende functie moet worden gezocht.

UITSPRAAK HOGE RAAD

Als er een herplaatsingsmogelijkheid is, dan is de werkgever in beginsel verplicht om deze functie aan te bieden. Er kunnen echter omstandigheden zijn op grond waarvan het niet in de rede ligt dat de werkgever die herplaatsingsmogelijkheid benut. Zo heeft de Hoge Raad in het zogenoemde Shell-arrest bevestigd dat de herplaatsingsverplichting van de werkgever geen resultaatsverplichting is. Volgens de Hoge Raad gaat het erom wat in de gegeven omstandigheden in redelijkheid van de werkgever kan worden gevergd. Het betreft dus een inspanningsverplichting waarbij de werkgever een zekere beoordelingsruimte heeft.

AANBEVELING: WEES EEN ACTIEVE WERKGEVER

Hoewel uit de rechtspraak en de richtlijnen van het UWV volgt dat de herplaatsingsverplichting van de werkgever een inspanningsverplichting betreft, blijkt in de praktijk dat een actieve rol van de werkgever wordt verwacht. Zo geldt in het algemeen dat een collectieve bijeenkomst met sollicitatietraining, het aanbieden van een outplacementtraject en het rondsturen van vacatures onvoldoende is. Een werkgever dient volgens de richtlijnen van het UWV in ieder geval een individueel herplaatsingsgesprek met de werknemer te voeren, te inventariseren wat mogelijk passende functies zijn en mogelijke passende vacatures of plaatsingsmogelijkheden met de werknemer te bespreken. Doet de werkgever dit niet? Dan loopt hij het risico dat het UWV geen toestemming geeft om tot beëindiging van de arbeidsovereenkomst over te gaan. Wees dus een actieve werkgever bij het herplaatsingsonderzoek en voorkom vertraging bij de reorganisatie in uw onderneming.



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: <https://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 neerdwarrelt 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.



DEFABRIQUE EVENEMENTENLOCATIE

Toen de jury aangaf dat de winnaar technisch hoogstaande evenementen organiseert, ging er bij commercieel manager Lidia Bernaert van DeFabrique Evenementenlocatie nog geen belletje rinkelen. Naarmate de bekendmaking dichterbij kwam, steeg de spanning bij het team van DeFabrique. Winst was voor Lidia en haar collega's zeker niet vanzelfsprekend en kwam dan ook als een welkome verrassing.

AANBEVELING

DeFabrique Evenementenlocatie dong dit jaar mee naar de winst dankzij de aanbeveling vanuit de groep van experts die door de Nationale Meeting Award was benaderd. Dat maakte het voor Lidia heel waardevol. "Zelf zullen wij niet zo snel roepen dat we zo goed zijn. Onze lat ligt hoog en we focussen ons liever op het verhaal van de gast en diens beleving. Zo werd bijvoorbeeld onze website heel positief beoordeeld door de jury, terwijl wij eigenlijk aan het kijken zijn hoe wij deze alweer door kunnen ontwikkelen." Voor het gesprek met de mystery caller kreeg DeFabrique feedback vanuit de jury. Een aantal aspecten zoals parkeermogelijkheden en de bereikbaarheid kwam pas na doorvragen van de caller aan bod, "maar als je dan bedenkt dat hij met onze stagiaire heeft gesproken, heeft

ze het ontzettend goed gedaan! Dat zegt iets over het niveau dat wij nastreven. In lijn daarmee was het mooi om terug te lezen dat de verstuurde kostenindicatie als offerte werd gezien en in de smaak viel wat betreft vormgeving. Want bij de offerte gaan we altijd nog een stapje verder en wordt het ook echt persoonlijk en op maat geschreven."

KLANTBELEVING

Tijdens het jurybezoek stonden de 25 ruimtes in de voormalige mengvoederfabriek helemaal leeg vanwege de voorbereidingen voor een dancefestival. Dat vond Lidia spannend, aangezien de uitstraling mede wordt bepaald door de verlichting en de inrichting. "Daarnaast nemen wij de aanvraag voor het event als uitgangspunt voor het gesprek en de rondleiding. We wisten nu niet om welke

aanvraag het ging en hebben er voor gekozen gewoon onszelf te blijven en open het gesprek in te gaan. Opvallend was dat uit het juryrapport bleek dat we op de website wat meer aandacht mogen besteden aan mvo, terwijl wij dat beschreven hebben onder het kopje duurzaamheid. Daar staat vermeld wat wij hiervoor doen en dat we bijvoorbeeld een Green Key Gold hebben. Dit bevestigt voor ons dat iedereen op zijn eigen interpretatie heeft en hoe belangrijk het is je communicatie en dienstverlening hierop aan te laten sluiten. Dat is een mooi inzicht voor ons want klantbeleving staat bij ons hoog in het vaandel."

BELONING

Ook voor Lidia en haar collega's is het winnen van de Nationale Meeting Award een beloning voor het harde werken. "We zijn een familiebedrijf waarbij het aangaan van duurzame relaties met opdrachtgevers, leveranciers en andere partners voorop staat. Met z'n allen, van marketing tot schoonmaak, van sales tot de dag van uitvoer, proberen we elke dag het verschil te maken. De afgelopen tijd heeft op kantoor vooral in het teken gestaan van het verplaatsen en annuleren van evenementen en onze uitvoerende collega's zijn aan de slag gegaan met het onderhoud. Dan voelt, in deze bijzondere tijd, deze prijs extra speciaal en weten we weer even allemaal waar we het voor doen. Alle 250 mensen in onze organisatie dragen bij aan dit succes en staan te popelen om weer mooie evenementen voor onze waardevolle klanten te mogen organiseren."



FC UTRECHT ZET IN OP ESPORTS

“GAMING NEEMT ENORME VLUCHT”

Professioneel gamen - eSports - wint snel aan populariteit. Net als in het gewone voetbal legt FC Utrecht ook bij deze tak van sport de lat hoog. “Het is een uitstekende manier om een jonge doelgroep aan de club te binden.”

Het professioneel spelen van games wordt aangeduid met de term eSports. “Daarbij concentreren wij ons voornamelijk op FIFA20,” verduidelijkt Michel Renssen, salesmanager bij FC Utrecht Business. “Dat is verreweg de belangrijkste voetbal-simulatiegame voor PlayStation en Xbox. Wel gaan wij binnenkort starten met het aanbieden van content van andere games om zo een nog bredere doelgroep aan te spreken.”

Sinds 2017 zijn er ook eSporters verbonden aan FC Utrecht. “Zij nemen deel aan de eDivisie, de officiële Nederlandse FIFA20-competitie. Alle Eredivisieclubs hebben een team in deze virtuele divisie. In het seizoen 2019/2020 bestaat onze equipe

uit Jaey Daalhuisen, Melvin Boere en Christiaan van der Mark.”

COMPETITIE EN TOERNOOIEN

Naast de eDivisie spelen de Utrechtse eSporters ook oefenwedstrijden tegen Nederlandse en buitenlandse clubs. “Zo hebben we onder andere potjes tegen Cercle Brugge, FC Basel en Anderlecht gespeeld. Nu de eDivisie stilligt, worden regelmatig toernooien georganiseerd. Denk aan de FANdivisie, een eSports-competitie tussen Eredivisieclubs en supporters.” Deze werd uiteindelijk overtuigend door de Domstedelingen gewonnen met negen overwinningen en slechts één nederlaag. Ook nam FC Utrecht deel aan de

#UltimateQuaranTeam, een groot internationaal toernooi op initiatief van de Engelse profclub Leyton Orient. “Helaas zijn we in de derde ronde uitgeschakeld.”

ONLINE TEGEN PSV

Ook sommige spelers van het eerste elftal van FC Utrecht zijn enthousiaste gamers. “Zo is Sean Klaiber altijd wel te porren voor een potje FIFA,” weet Renssen. “En toen de wedstrijd tegen PSV niet door kon gaan, hebben Adam Maher en Justin Lonwijk het namens FC Utrecht online opgenomen tegen twee spelers van PSV.”

EROOM

De professionele eSporters van FC Utrecht zijn veel te vinden in de eRoom op de vijfde verdieping van Stadion Galgenwaard. “In deze speciaal ingerichte ruimte staan consoles, beeldschermen en gamestoelen. Er is zelfs een mini-tribune. Jaey, Melvin en Christiaan trainen er en regelmatig worden wedstrijden vanuit de eRoom gestreamd. Maar het is ook een prima plaats voor clinics of een bijzonder kinderfeestje. Een mooie locatie waar de millennials en innovatie samenkomen.”

THUISBLIJF CUP

FIFA wordt voornamelijk gespeeld door jongeren. De groep vanaf 14 jaar is de doelgroep waar FC Utrecht zich met eSports op richt. “De club wil deze groep graag nog

meer aan zich binden,” benadrukt Renssen. “Door de betrokkenheid bij eSports neemt onze zichtbaarheid in de FIFA-community toe.” Naast deelname aan de eDivisie organiseert FC Utrecht daartoe tal van andere activiteiten. “Mooi voorbeeld is de Thuisblijf Cup, speciaal voor supporters die aan huis gekluisterd waren. De belangstelling was enorm; in no time waren alle 128 beschikbare plekken vergeven.”

Het benadrukt de sociale impact van eSports. “In een tijd zonder fysieke ontmoetingen zijn online vriendschappen voor gamers erg waardevol.” In het verlengde daarvan geeft FC Utrecht ook op dit gebied invulling aan haar maatschappelijke betrokkenheid. “Zo geven onze eSportsers jongeren advies over hoe ze zich veilig online kunnen begeven.”

TIPS EN TRUCS

Eerder dit jaar was Stadion Galgenwaard de locatie van een FIFA20-toernooi voor supporters van de club. “Verdeeld over twee leeftijdscategorieën deden maar liefst 180 regionale gamers mee.” De club helpt deze jongeren ook om nog betere online spelers te worden. “Via onze sociale kanalen delen we regelmatig tips en trucs. Ook is een eSports Academy in oprichting waar game-talenten zich kunnen ontwikkelen tot echte toppers. Hiermee zetten wij een volgende stap in onze eSports-strategie.”

EYEOPENER

Jongeren zijn lastig te bereiken voor marketeers. “Via eSports lukt het wel om verbinding te maken met een deel van deze doelgroep. Niet alleen voor ons als club, ook door bedrijven en sponsoren.” Voor veel



Melvin Boere en Jaey Daalhuisen, professionele eSportsers van FC Utrecht

OOK SOMMIGE SPELERS VAN HET EERSTE ELFTAL VAN FC UTRECHT ZIJN ENTHOUSIASTE GAMERS.

regionale ondernemers is eSports nog onbekend terrein. “Graag laten wij ze kennismaken met deze wereld en de commerciële mogelijkheden ervan,” zegt Renssen. “Ondernemers reageren vaak verrast als de omvang en impact van online gaming duidelijk wordt.”

VAKKENVULLERS

Een aantal bedrijven maakt al gebruik van de exposuremogelijkheden die FC Utrecht biedt op het gebied van eSports. “Doelstellingen hebben vaak te maken met imago, zichtbaarheid en het opbouwen van merkvoorkeur. Denk aan een activatie in winkels waarbij klanten een FIFA-wedstrijd tegen onze profs spelen. Maar profilering via eSports is ook een slimme manier voor een supermarkt om jongeren te werven als vakkenvuller.”

LAT LIGT HOOG

eSports neemt een enorme vlucht. “We staan echt nog maar aan het begin,” zegt Renssen. “Het wordt steeds professioneler en de kijkcijfers schieten omhoog. Toen de eDivisie dit seizoen weer begon, had deze in twee dagen al meer dan 550.000 views. Die aantallen zullen in de toekomst sterk toenemen. Nu het gewone voetbal stilligt, versnelt deze ontwikkeling.” FC Utrecht zet dan ook volop in op gaming. “Net als bij het voetbal op het veld ligt hierbij de lat hoog. We willen de beste zijn in beleving en prestatie en uitgroeien tot de grootste online gamecommunity in Utrecht en omgeving!”

Michel Renssen vertelt graag meer over eSports en het zakelijke netwerk van FC Utrecht: m.rensen@fcutrecht.nl of 06 12831376.



Concentratie tijdens het FIFA20-toernooi in Stadion Galgenwaard

Toplocaties UTRECHT



Amersfoort



De Dom



Utrechtse Heuvelrug



Hoog Catharijne



DierenPark Amersfoort

"De leukste locatie van Nederland!"

Barchman Wuytierslaan 224 | 3819 AC Amersfoort
T 033-4227100 | feestenenvergaderen@dierenparkamersfoort.nl
www.dierenparkamersfoort.nl/feesten-en-vergaderen



Mercure Hotel Amersfoort Centre

"Midscale hotel voor zakenreizen of vakanties"

De Nieuwe Poort 20 | 3812 PA Amersfoort | T 033 285 1000
H8996-RE@accor.com | www.mercure.com



Muntgebouw Utrecht

"Indrukwekkend en centraal gelegen"

Leidseweg 90 | 3531 BG Utrecht
T 030-721 04 00 | zaalverhuur@muntgebouw-utrecht.nl
www.muntgebouw-utrecht.nl

**Utrecht: centraal,
verbindend, inspirerend**
Daarom Utrecht!



Ben je op zoek naar een passend congrescentrum, een bijzondere vergaderruimte of een inspirerende evenementenlocatie voor jouw evenement? Op deze pagina tref je een overzicht van inspirerende locaties in de provincie Utrecht.

- ✓ Je locatie altijd op rijafstand
- ✓ Natuur én stad bieden ruimte voor creativiteit
- ✓ Je bevindt je in het centrum van innovatie
- ✓ Je meeting of event is goed te combineren met een toeristisch uitstapje



Restaurant Op Sypesteyn

“Met passie gerund door een team van enthousiaste mensen”

Nieuw Loosdrechtsedijk 150 | 1231 LC Loosdrecht
035- 6228880 | restaurant@opsypesteyn.nl | www.opsypesteyn.nl



Expo Houten

“Meeting & Events”

Meidoornkade 24 | 3992 AE Houten | T: 030-6349100
info@expohouten.nl | www.expohouten.nl



Mariënhof Amersfoort

“Onbeschrijfelijk stadsklooster met hart en ziel”

Kleine Haag 2 | 3811 HE Amersfoort | 033-4632979
zaalverhuur@marienhof.nl | www.marienhof.nl



Kontakt der Kontinenten

“Wereldse gastvrijheid”

Amersfoortsestraat 20 | Soesterberg | T 0346 351 755
info@kontaktderkontinenten.nl
www.kontaktderkontinenten.nl



Stadsschouwburg Utrecht

“Een unieke theater- en evenementenlocatie”

Lucasbolwerk 24 | 3512 EJ Utrecht | 030 - 232 41 50
verhuur@ssbu.nl | www.ssbuzaalverhuur.nl



KNVB Campus

“Voor de teams van morgen”

Woudenbergsesweg 56-58 | 3707 HX Zeist | T 0343 - 491 424
E info@knvbcampus.nl | I www.knvb.nl/campus



Van der Valk Hotel Amersfoort-A1

“Een luxe viersterrenhotel in Amersfoort, direct gelegen aan de A1”

Ruimtevaart 22 | 3824 MX Amersfoort | 0334 540 000
sales@amersfoort.valk.com | www.hotelamersfoorta1.nl



Landgoed de Horst

“Voor vergaderingen trainingen en congressen”

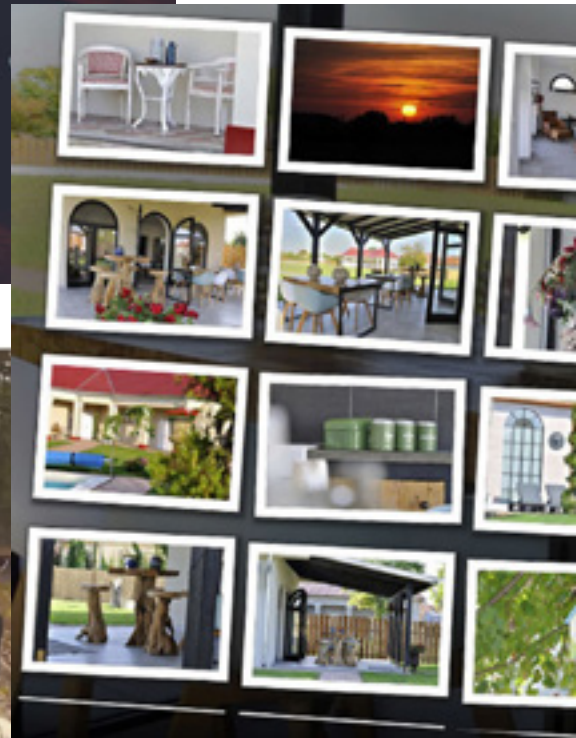
De Horst 1 | 3971 KR | Driebergen-Rijsenburg
0343 556 455 | welcome@landgoeddehorst.nl
www.landgoeddehorst.nl



Oud London Horeca Groep

Oud London Hotel Restaurant | Catering | Slot Zeist |
Restaurant Hermitage | Golfbaan Sluispolder

Woudenbergsesweg 52 | 3707 HX Zeist | T 0343 - 491 245
sales@oudlondon.nl | www.oudlondon.nl



VMMF

VAN MUNSTER MEDIA FACTORY

Gespecialiseerd in het creëren en beheren van media, in de meest brede zin van het woord. Bij ons vindt je alle kennis en services onder één dak, een zogenaamde 'one-stop-shop'.

Wij kunnen helpen met alle gewenste media uitgang, of dit nu online of offline is. Onze webdesigners, marketingexperts en grafische ontwerpers denken met je samen en samen toe.

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

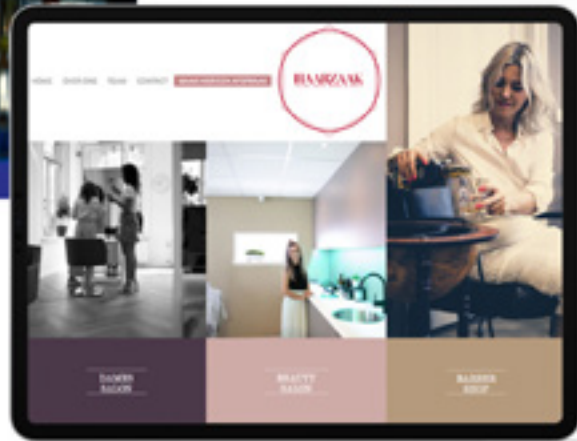
vaker ook om complete huisstijlen, marketingplannen, websites of webshops te ontwikkelen én maken”, vertelt directeur Michael van Munster desgevraagd. “Alles wat we samen met de klant bedenken, kunnen we vervolgens namelijk daadwerkelijk in eigen huis realiseren.”

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 tekstschrijvers, 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 karnenvracht 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





LUISTER NAAR

Licht op legal

ONZE TWEEWEEKELIJKSE PODCAST

TE BELUISTEREN VIA   OF [VBK.NL/LICHTOPLEGAL](https://vbk.nl/lichtoplegal)

VAN BENTHEM & KEULEN
ADVOCATEN | NOTARIAAT



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 noodmaatregelpakket 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 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, zodat nog gericht hiaten en knelpunten in regelingen kunnen worden aangepast. “Ook met gemeenten hebben we nauw contact over hun steunpakketten, die op aandringen van onze organisaties beschikbaar zijn gekomen.”

Zo is in de regio Utrecht door diverse partners, waaronder de EBU, VNO-NCW Midden, MKB-Nederland Midden, Provincie Utrecht en gemeenten, de ‘Utrecht Region Economische Corona Alliantie’ opgericht. Middels deze Alliantie willen wij u, ondernemers uit de regio Utrecht, zo goed mogelijk bijstaan in deze moeilijke periode. Het gaat hierbij om aanvullende acties, in aansluiting op landelijke en regionaal bestaande steunmaatregelen, zie: www.economicboardutrecht.nl/corona.

HET NETWERK VERBINDT

Ondertussen focussen de regionale ondernemersverenigingen zich op zaken die wél mogelijk zijn. “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. Die matches vinden we ook voor het extra produceren van beschermende middelen voor de zorg. Het is goed om te zien hoe het netwerk elkaar helpt, juist ook in deze tijd.”

#SAMENSTERK

Juist in deze coronacrisis bewijzen VNO-NCW en MKB-Nederland hun krachten 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 websites www.vno-ncwmidden.nl/lidmaatschap of www.mkbmidden.nl of neem contact op met de regiomanager.

Contactpersoon MKB-Nederland Midden en VNO-NCW provincie Utrecht

Helga Brenninkmeijer, regiomanager

h.brennikmeijer@mkb.nl

www.vno-ncwmidden.nl/corona

www.mkbmidden.nl



Het team van de Clique en partner Tekkoo.

EEN DUURZAME KIJK OP VOEDSEL

GERICHT INKOPEN, SLIM HERGEBRUIKEN

De Utrechtse bedrijven de Clique en Zero food waste dragen bij aan de overgang van een lineaire naar een circulaire economie. Door voedselverspilling te voorkomen en restafval zo hoogwaardig mogelijk te hergebruiken, zijn minder grondstoffen nodig. “Het huidige systeem is simpelweg niet houdbaar.”

Anja Cheriakova was betrokken bij duurzame initiatieven zoals UrbanSeeds, Crowd Effect en BinBang. Nog steeds verbaast ze zich over onze afvaleconomie. “Verbranden van afval is een efficiënt, goedkoop proces. Mede daardoor blijft een perverse situatie in stand: we onttrekken grondstoffen aan de natuur en maken er producten van, vaak met behulp van energie. Is iets gebruikt of overbodig dan gooien we het weg. Grondstoffen worden verbrand en zijn voor altijd verdwenen. Dit lineaire systeem is simpelweg niet houdbaar; het put de aarde uit.”

Om dat te doorbreken, wil Cheriakova met de Clique de stedelijke afvalketen sluiten. “Afvval heeft heel vaak waarde. Er komen steeds meer voorbeelden van

hoogwaardig hergebruik: koffiedrab als basis voor bioplastics, drankjes van sinaasappelschillen.”

CIRKEL IS ROND

Om deze en andere initiatieven te faciliteren en op te schalen, bouwt de Clique in Utrecht een ecosysteem voor het inzamelen, sorteren en hergebruiken van bedrijfsafval. “Dit halen we met hoge frequentie op bij onze klanten. Nu nog via elektrische cargobikes, binnenkort ook met busjes. Klanten krijgen advies om te komen tot optimale reststromen.” Het bedrijfsafval wordt in de hub van de Clique gesorteerd en daarna verwerkt. “In een aantal gevallen doen wij dat zelf, zoals bij het kweken van oesterzwammen met koffiedrab. Andere

reststromen vinden hun weg naar partners die er producten van maken. Dat gebeurt zoveel mogelijk lokaal; zo wordt transport en CO₂-uitstoot beperkt.”

Klanten betalen voor het afvoeren van afval. “Ook de producten leveren inkomsten op. Leveranciers van restafval kunnen deze met korting aanschaffen. Zo is de cirkel rond.”

SAMEN INNOVEREN

De Clique streeft naar een nieuw systeem. “Daarvoor is innovatie nodig. Gezamenlijk met klanten en partners zoeken we naar stromen die zich lenen voor hergebruik en naar producten die in een behoefte voorzien. Centrale vraag: hoe kunnen we samen de kringloop sluiten?”

Het vliegwiel dat de Clique op gang brengt, gaat steeds harder draaien. “Het aantal klanten groeit, zowel in de horeca als uit de zakelijke markt. Denk aan organisaties zoals de UWV. Ook worden nieuwe producten ontwikkeld op basis van de reststromen.”

EERSTE STAP

Waar de Clique zoveel mogelijk afval wil hergebruiken, richt Zero food waste zich op de eerste stap in de circulaire keten (zie kader): het vermijden van verspilling. “In de horeca wordt heel veel voedsel weggegooid,” zegt Olaf van der Veen, CEO en een van de drie oprichters. “Door deze verspilling in kaart te brengen, zorgen wij voor bewustwording. De inkoop kan

worden beperkt waardoor minder wordt weggegooid. Duurzaamheid krijgt zo een forse impuls.”

SLIMME CAMERA

De oplossing van Zero food waste bestaat uit een camera met beeldherkenningstechnologie plus een weegschaal. “De camera onderscheidt al meer dan 1.000 items, van appels en courgettes tot krentenbollen en lasagne. Door een foto te koppelen aan een gewichtsmoment, wordt exact geregistreerd wat weggegooid wordt.” De camera wordt alsmat slimmer en herkent steeds meer soorten voedsel. “Ook de context wordt geregistreerd; gaat het om bereid voedsel, is het snijafval of heeft een gast eten laten staan? Zo wordt het inzicht steeds fijnmaziger.”

Zero food waste stelt hun product op abonnementsbasis ter beschikking. “Omdat we onze technologie continu ontwikkelen, zijn klanten op die manier zeker van het beste product. En in de toekomst zorgen wij voor terugname en herbestemming van de apparatuur.”

ENORME IMPACT

Als afnemers had Zero food waste aanvankelijk vooral individuele restaurants voor ogen. “Maar tot onze verrassing beschikken ook bedrijfscaterers en hotels nog niet over een vergelijkbare oplossing. Daarom richten wij de pijlen nu vooral op deze doelgroep. Grote cateraars en hotelketens zijn gewend te sturen op data en KPI's. En omdat het grootverbruikers

LADDER VAN LANSINK

De ladder van Lansink – vernoemd naar de gelijknamige CDA-politicus – geeft de hiërarchie van meest milieuvriendelijke alternatieven aan. Allereerst preventie, vervolgens hergebruik, sorteren en recylen. Pas als het echt niet anders kan, rest verbranden en in het uiterste geval storten.

van voedsel zijn, is de potentiële impact enorm.” Maar restaurants worden zeker niet vergeten. “Dit moet een oplossing worden voor iedereen in de horecasector.”

DUURZAAM PROFIEL VERSTERKEN

De geavanceerde technologie van Zero food waste lijkt niet goedkoop. “Vrijwel altijd is de verspilling aanzienlijk groter dan men denkt,” weet Van der Veen. “Zelfs kleine restaurants verdienen de abonnementskosten ruimschoots terug. Grootverbruikers besparen nog veel meer.” Terugdringen van verspilling versterkt ook het duurzame profiel van een bedrijf. “Niet alleen klanten, ook medewerkers vinden dat belangrijk.”

STRAKS GAS GEVEN

Inmiddels hebben veertig restaurants een food waste-monitor in hun keuken geïnstalleerd. Verlenging van het abonnement blijkt vrijwel vanzelfsprekend. “In februari waren we klaar om met een schaalbaar product de markt op te gaan. Alle seinen stonden op groen.” En toen ging de wereld op slot. “We gebruiken deze tijd om onze oplossing te fi-

netunen,” zegt Van der Veen. “Als de markt weer in beweging komt, kunnen wij gas geven.” Voor de post-coronaperiode ziet hij extra kansen. “In de horeca- en hospitalitybranche zal rendement nog meer nadruk krijgen. Door verspilling te beperken, neemt de marge toe. Verder hoop ik dat duurzaamheid nog vanzelfsprekender wordt. Ook dat speelt ons in de kaart.”

NIEUW PERSPECTIEF

De coronacrisis raakt ook de Clique. “Onze groei kwam abrupt tot stilstand,” zegt Anja Cheriakova. “Bij veel klanten liggen de activiteiten stil en is er dus ook geen afval. Ook zaten we midden in een investeringsronde. Die staat nu *on hold*.” Desondanks ziet zij een nieuw perspectief. “In veel organisaties is ruimte voor reflectie, voor vragen als: wat is de essentie, wat vinden we echt belangrijk? Ik hoop dat dit leidt tot een versterkt besef dat onze houding ten opzichte van afval en grondstoffen rigoureus anders moet. Om de toekomst van de planeet – en dus van onze samenleving – veilig te stellen, is echt een ander systeem nodig.”



De monitor van Zero food waste: bijna altijd is de verspilling aanzienlijk groter dan verwacht.

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.

ZOEKT U ASSISTENTIE OM UW ONBETAALDE FACTUREN TE INNEN?

NDA Collect neemt taken van uw debiteuren-administratie over. NDA Collect is uw klant behulpzaam en heeft oog voor wat er in de samenleving speelt.

De ondersteuning van NDA Collect:

- ✓ verlicht de taken van uw eigen administratie
- ✓ verkort uw DSO
- ✓ professionaliseert uw processen
- ✓ verbetert de liquiditeit van uw bedrijf



NDA Collect is een handelsnaam van NDA Incasso B.V., in Amersfoort. Specialisten in debiteurenbeheer en incassodiensten.

Bezoek de website www.nda-collect.nl voor meer informatie en een aantrekkelijke kennismakingsactie. U kunt ook bellen op 033-4538945

NIEUWE PEUGEOT E-208 COMPACTE ELEKTRISCHE AUTO

100% ELEKTRISCH
8% BIJTELLING

RIJKLAAR VANAF*
€34.900

PEUGEOT e-208 ACTIVE
OPERATIONAL LEASE VANAF
€469 P.M.
Gebaseerd op 60 maanden en 10.000 km



lees meer op nefkens.nl

* De consumentenprijs zoals hierboven vermeld is de adviesprijs van de auto, inclusief btw en bpm en alle kosten die gemaakt moeten worden om uw auto rijklaar te maken. De prijs van de afgebeelde versie kan afwijken van de genoemde vanafprijs.

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.

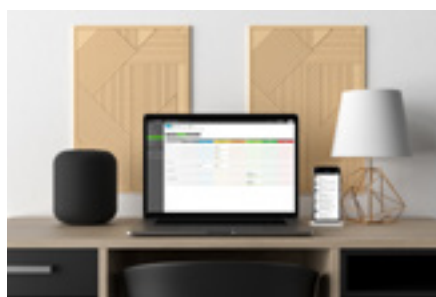


OPTIMAAL SAMENWERKEN, OOK BIJ THUISWERKEN

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, sporten 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.





BURNOUT EN ANDERE ELLENDE

VAN GEDOE NAAR ENORME ONTWIKKELINGSKANS

Aan het woord kans denk je meestal niet bij mensen die een burn-out of allerlei andere soorten ellende meemaken. En toch kan dat. Heel goed zelfs. Want juist tijdens moeilijke momenten in iemands leven zijn de mogelijkheden tot ontwikkeling bijzonder groot. Hoe? Door PostTraumatische Groei (PTG) te realiseren.

STERKER DOOR ELLENDE

Kun je een moeilijke periode in je leven gebruiken om te groeien? Ja, dat kan! In de wetenschap heet dat fenomeen PostTraumatische Groei. Dat klinkt voor veel mensen als een groot begrip, vooral door het woord trauma. Maar het is belangrijk om te weten dat trauma een subjectief begrip is. Behalve over fysiek letsel, waarvoor het woord ook gebruikt wordt, kan het ook gaan over emotioneel ingrijpende situaties of belevingen. Trauma hoeft niet 'groot' te zijn en het verschilt per persoon wat als trauma wordt ervaren. Zo is het dus

mogelijk dat voor de één het verliezen van een baan een traumatische gebeurtenis is en dat voor een ander misschien wel een feestje is, omdat hij of zij bijvoorbeeld met een regeling de kans grijpt om beter passend werk te krijgen of om voor zichzelf te beginnen.

WHAT DOESN'T KILL YOU MAKES YOU STRONGER

Ingrijpende gebeurtenissen kunnen je leven stevig beïnvloeden. Of het nu het krijgen van een ziekte is, het meemaken van een burn-out of een depressie, het zien gebeuren van een ongeluk, het meemaken van

een echtscheiding, het verliezen van een baan, het verliezen van vooruitzichten in een baan of andere ellende. Het is veelal heftig en ingrijpend, maar moeilijke tijden of ellende kunnen je levensloop uiteindelijk ook in positieve zin compleet transformeren.

Je kunt zo'n verandering bij mensen herkennen als ze erover praten alsof hun leven in 'stukjes' is gedeeld, zoals: "Sinds mijn ongeluk ben ik een ander mens, ik geniet veel meer van het leven", "Na mijn herstel van kanker weet ik wat echt belangrijk is in het leven", "Mijn wereld stortte in toen ik mijn baan verloor, maar achteraf is dat het beste wat me is overkomen", "Door mijn burn-out sta ik veel blijer en bewuster in het leven en maak ik keuzes die écht bij mij passen", "Ik ben sinds ik die ellende overwonnen heb veel gelukkiger" of "Ik ben mij nu veel bewuster van alle goede dingen en geniet daardoor meer".

Dit zijn allerlei voorbeelden waaruit blijkt dat PTG tot transformatie leidt. Mensen ervaren dat ze veel beter functioneren en dat ze een veel gelukkiger en bewuster leven hebben dan voorheen.

PTG verwijst naar emotionele groei en positieve psychologische veranderingen als gevolg van worstelen met tegenslag. Ellende meemaken, heeft grote invloed op hoe je in het leven staat. Je kijkt op de wereld, op jezelf en op jezelf in de wereld kan zo radicaal veranderen dat je in zekere zin een nieuwe wereld betreedt. Dit resulteert in een hoger niveau van functioneren, waardoor mensen een hogere kwaliteit van leven ervaren dan voorheen. PTG leidt dan ook tot transformatie, wat betekent dat veranderingen blijvend zijn en je 'er sterker en wijzer uitkomt'.

POSTTRAUMATISCHE GROEI EN BURN-OUT

Et Emergo deed een wetenschappelijk onderzoek naar de mate van bevlogenheid van mensen die een burn-out hebben gehad en de rol van PTG daarbij. Het onderzoek is gedaan onder 166 mensen met een burn-out-ervaring, die daarvan zijn hersteld. Van het onderzoek is een wetenschappelijke publicatie verschenen in de International Journal of Workplace Health Management. Het artikel *In flight again with wings that were once broken* is een open-access-artikel en voor iedereen te lezen.

Uit het onderzoek kwamen twee belangrijke beïnvloedende factoren naar voren: de tijd en PTG. In de volksmond zeggen we vaak dat 'tijd wonden heelt'. En dat bleek ook in dit onderzoek. Wat wel nieuw is, ook wetenschappelijk gezien, is dat ook PTG een belangrijke factor is. En die invloed was zelfs nog groter dan de invloed van de tijd! Dat betekent dat het realiseren van PTG tijdens het herstelproces van burn-out een belangrijke invloed heeft op hoe iemand 'eruit komt'.

Dat is een nieuw inzicht: hoe meer PostTraumatische Groei, hoe groter de kans dat iemand zonder enige klachten uit een burn-out tevoorschijn komt. En dat maakt dat er heel anders gekeken moet worden naar mensen die een burn-out hebben of hebben gehad.

Want, waar de heersende opvatting is dat mensen na hun ellende een kwetsbaarheid zullen houden die voor de omgeving een signaal vormt om 'voorzichtig' te zijn, brengt dit onderzoek burn-out voor het voetlicht als belangrijke levenservaring die mensen sterker kan maken. Juist steviger en veerkrachtiger dan van tevoren! Uit alle werkervaringen weten wij dat deze resultaten hetzelfde zijn voor alle andere vormen van ellende.

"DOOR BINNEN ORGANISATIES VANUIT PTG-PERSPECTIEF NAAR MENSEN MET ELLENDE TE KIJKEN, ONTSTAAT ER EEN HEEL ANDER BEELD DAN WAAR MEN NU NOG VAAK VAN UITGAAT."

POSTTRAUMATISCHE GROEI IN BEDRIJVEN

Door binnen organisaties vanuit PTG-perspectief naar mensen met ellende te kijken, ontstaat er een heel ander beeld dan waar men nu nog vaak van uitgaat. Vaak worden persoonlijke problemen van mensen gezien als privé en verzwakkend gedoe, en daardoor als negatief. Vanuit het PTG-perspectief wordt dat dus anders. Het blijft natuurlijk lastig als iemand ziek is en zijn werkzaamheden door anderen moeten worden overgenomen, maar aandacht besteden aan de potentiële positieve kanten is veel bevorderlijker voor degene die de ellende doormaakt. PTG realiseren gaat namelijk gepaard met een enorme persoonlijke en professionele groei bij mensen. Het is een ontwikkelingstraject, weliswaar in een wat vervelende verpakking, maar met mooie uitkomsten: Persoonlijke en professionele groei.

TOT SLOT

Het wordt hoog tijd om radicaal anders te gaan kijken naar medewerkers die een burn-out of andere ellende hebben (gehad). Het begrip PTG verdient meer bekendheid dan PTSS. Waarom? Omdat PTG een positief perspectief biedt na ellende. En dat bespoedigt en versterkt het herstel. Het kan veel mensen die stagneren door psychisch/emotionele klachten echt uit het moeras trekken. Van groot belang dus.

Et Emergo organiseert gratis online inspiratiesessies. Kijk voor meer informatie op www.sterkerdoorellende.nl

OVER DE AUTEURS

Anja Jongkind (1953) en Greet Vonk (1964) werken sinds 2013 samen binnen Et Emergo. Ze hebben PTG-Coaching ontwikkeld en zijn auteurs van het boek *PostTraumatische Groei – Sterker door ellende*. Ze geven ook workshops, lezingen, inspiratiesessies, trainingen en opleidingen op het gebied van PostTraumatische Groei.

Anja werkt in haar praktijk als therapeut en als coach al meer dan 35 jaar vanuit deze uitgangspunten. Greet deed een wetenschappelijk onderzoek betreffende PostTraumatische Groei. Haar onderzoek is recentelijk gepubliceerd in het wetenschappelijke tijdschrift *International Journal of Workplace Health Management*.



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 eye-catcher 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 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 omtovert naar naar een nieuwe opstelling terwijl je gebruikmaakt van een meetlat.”

“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.”

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 burens. 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 lepeltes uitzoeken?”

27



Conference, Collaborate, Click!

Discover the new ClickShare Conference

Let the new ClickShare Conference transform your remote meetings. Gone are the frictions when you host a conference from your laptop, or the struggle trying to use cameras and other meeting room equipment. Simply launch the ClickShare Collaboration App or plug in the ClickShare Wireless Conferencing Button. In less than 7 seconds you are ready to go.





Ton Veldhuizen
Ilomarjo Coaching & Advies

LEUK

Hij kwam binnen. Een stevige man, eigenaar van het bedrijf. Het ging goed met de business.

Maar waarom zat hij dan hier?

“Het moet weer leuk worden. Ik wil niet het hele weekend en alle avonden met het bedrijf in mijn hoofd zitten. Dààrom ben ik er niet aan begonnen!” Diepe zucht.

We gingen samen op zoek naar wat het werk, zijn bedrijf, leuk maakte. Waarom hij dit was gaan doen. En wat er was gebeurd zodat dat ‘leuk’ weg was? In ieder geval bij hem.

Ooit begonnen als ZZP-er, had hij nu een aantal mensen in dienst. Druk met van alles, maar niet meer met waarom hij ooit zijn eigen bedrijf had gestart. Afijn, het moet weer leuk worden dus.

Wat heb jij nodig om het weer leuk te laten worden? Wat doe je nu waar je zsm mee wil stoppen? En wat doe je waar je energie van krijgt, waar je 's-ochtends fluitend voor je bed uitkomt?

Daar zicht op krijgen en dan eens kijken wie je in je bedrijf hebt die vooral goed is in waar jij jeuk van krijgt. Kijk die persoon maar eens diep in de ogen. Snapt hij jou en je bedrijfsfilosofie en kan hij een nieuwe uitdaging aan?

Dan wordt het voor allebei leuker. Jij kunt je bezig houden met wat je leuk vindt. De ander groeit door de waardering die hij of zij krijgt. Maar ook doordat er nieuwe elementen aan de functie toegevoegd zijn. Daar worden er minstens twee blij van. Waarschijnlijk meer, want als je dingen niet leuk vindt om te doen word je er meestal ook niet gezelliger van.

Delegeren is leuk en maakt het voor iedereen leuker. Mits goed gedaan en gecommuniceerd natuurlijk.

“Het is weer leuk” zei hij bij het afscheid. Kijk, daarom vind ik coachen zo leuk.



30

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 thuis gewerkt. Uit cijfers van Bloomberg blijkt dat we nu 2-3 uur per dag langer werken dan voor de corona-crisis. We beginnen eerder, nemen minder pitstops en werken langer door.

We werken nu massaal 5 dagen per week thuis met de uitdagingen die bij thuis werken horen. Zoals een goede werkplek, geen afleiding door het gezin of andere factoren. Of u 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 UW DAG OP EEN VASTE TIJD

Houd voor uzelf een vast patroon aan wanneer u begint en stopt met werken, dan krijgt u veel meer gedaan in die uren.

2. ZORG VOOR EEN EIGEN WERKPLEK

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

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 u altijd van 9 tot 5 op kantoor of thuis aan het werk moet zijn en daarbuiten nooit meer uw 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

Uw 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, verhoogt u uw productiviteit en blijft u geconcentreerd en energiek. Ook maakt u minder fouten en verbetert de kwaliteit van uw werk.

4. WERK MET DE JUISTE ERGONOMISCHE HULPMIDDELEN

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

5. VERMIJD AFLEIDING

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

Let er onder andere op dat u:

- uw smartphone weglegt tijdens uw werkzaamheden;
- emailmeldingen op uw 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 uw time-management op orde te krijgen;
- fris en uitgeslapen bent wanneer u aan uw werkzaamheden begint;
- nieuwsflitsen een tijdje uitzet of negeert.

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

Begin de dag met een lijstje te maken van wat u die dag wilt gaan doen. Als u niet zeker bent van wat u op een dag wilt doen, dan wordt het heel verleidelijk om maar helemaal niks te doen. Bepaal in elk geval de grotere klussen die u 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 U AAN EEN BEPAALDE KLUS BESTEEDT

Mensen zijn tegenwoordig snel afgeleid, zeker wanneer u een klus hebt met een behoorlijke uitdaging of juist wanneer die een beetje saai is om te doen. Als u uzelf betrapt op dagdromen, dwing u 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 u ergens een eindpunt inbouwt of pitstop neemt, zorgt voor nieuwe energie.

8. NEEM VOLDOENDE HERSTELMOMENTEN

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

9. HOUD WERK EN PRIVÉ GESCHIEDEN

Het is essentieel dat u uw werk en privé goed gescheiden houdt. Wanneer u op uw werkplek bent, realiseer u dan dat u 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".

**"HOUD VOOR
UZELF EEN VAST
PATROON AAN
WANNEER U
BEGINT EN STOPT
MET WERKEN, DAN
KRIJGT U VEEL
MEER GEDAAN IN
DIE UREN."**

HUREN?

Meer informatie of een afspraak?
Bel met CMC: 0318 - 50 10 00

Moderne kantoorruimte
€ 125,00 per m² per jaar
(exclusief servicekosten en btw)

CMC

KEES STIPPLEIN 72 TE VEENENDAAL

Representatieve kantoorruimte in centrum!

Op een perfecte zichtlocatie nabij de bibliotheek en aan het gezellige horecaplein Kees Stipplein is circa 620 m² kantoorruimte beschikbaar op de tweede verdieping.

Het kantoorpand heeft een representatieve entree, beschikt over een lift en moderne gescheiden sanitaire voorzieningen.

Het object ligt in het centrum van Veenendaal, vlakbij de

doorsteek tussen het stadsstrand en de Hoofdstraat, waar zowel landelijke als lokale winkels zijn gevestigd.

In de directe omgeving zijn ruim voldoende betaalde parkeerplaatsen aanwezig. Tevens zijn er parkeerplaatsen te huur in de onder gelegen parkeergarage Tricotage (circa 20 parkeervergunningen).

Interesse? Wilt u meer weten?

Kijk direct op cmcbedrijfsmakelaars.nl

Meer weten over de CMC Groep? Ontdek waar wij u mee van dienst kunnen zijn. Tot ziens op cmc.nl



Vestiging Veenendaal
Landjuweel 16-1

Vestiging Ede
Stationsweg 89

Neem contact met ons op via info@cmc.nl of bel **0318 - 50 10 00**



ONDERZOEK

UTRECHT STATIONSGBIED TWEEDE ZAKENCENTRUM VAN NEDERLAND

In 2019 vond 11 procent van alle kantooropnames in Nederland plaats in de gemeente Utrecht en dan vooral in het Stationsgebied, zo blijkt uit de meest recente cijfers van Cushman & Wakefield. De centrale ligging in het land maakt het Stationsgebied in Utrecht al langer een aantrekkelijke vestigingsplaats voor Nederlandse hoofdkantoren.

33

De vraag naar kantoren in Nederland richt zich steeds nadrukkelijker op kwalitatief hoogwaardige kantoorruimte op zeer goed bereikbare locaties in grote steden. Het Stationsgebied van Utrecht profiteert maximaal van deze trend en manifesteert zich prominent als tweede zaken-centrum van Nederland. Het beperkte aanbod van hoogwaardige kantoren en de hogere huurprijzen in Amsterdam, in combinatie met de omvangrijke recent gerealiseerde en geplande nieuwbouw in Utrecht zijn belangrijke overwegingen bij de keuze van kantoorgebruikers voor het Stationsgebied in Utrecht.

DIVERSIFICATIE

Door jaren van aanhoudende vraag bij gering aanbod zijn de huurprijzen voor kantoorruimte in het Stationsgebied fors gestegen. Ten opzichte van 2007 is de stijging maar liefst 42 procent terwijl dit op de overige kantoorlocaties in Utrecht slechts 5 procent was in dezelfde periode. Desondanks liggen de tophuurprijzen in Utrecht (EUR 285 per m² per jaar) nog altijd veel lager dan in Amsterdam (EUR 450 per m² per jaar), terwijl er wel een hoogstedelijk voor-

zieningsniveau wordt aangeboden. Hierdoor is het voor kantoorgebruikers een aantrekkelijke vestigingsplaats geworden. Tot 2024 groeit de kantorenvorraad in het Stationsgebied van Utrecht met circa 18 procent. Hierdoor zal de diversificatie van werkfuncties in het stationsgebied verder toenemen. Waar nu nog bijna 40 procent van het kantooroppervlak in gebruik is door overheidsinstellingen, zal de verhouding tussen bedrijfsleven en overheid de komende jaren evenwichtiger worden. In combinatie met het geheel herbouwde Winkelcentrum Hoog Catharijne en de ontwikkeling van een groot aantal woningen, zoals in een nieuwe stadswijk, zal de aantrekkingskracht en levendigheid van dit gebied verder toenemen. De binnenstedelijke dynamiek en de mix van functies in het Stationsgebied in Utrecht onderscheiden zich wezenlijk van andere zaken-centra zoals die op de Amsterdamse Zuidas en het huidige Amsterdam Zuid-Oost.

NEDERLANDSE KANTORENMARKT

Al een aantal jaren is er sprake van een concentratiebeweging door kantoorhoudende

organisaties naar de vijf grootste steden van Nederland (Amsterdam, Rotterdam, De Haag, Utrecht en Eindhoven). Sinds 2015 bedraagt het aandeel van deze G5 in de totale landelijke kantooropname al minimaal 50 procent. Hoewel Amsterdam nog altijd de boventoon voert, is het aandeel van Amsterdam de laatste jaren gedaald tot 20 procent in 2019 als gevolg van kwalitatieve schaarste in aanbod. Het aandeel van Utrecht in de landelijke kantooropname maakt daarentegen de laatste jaren een sterke groei door. Cushman & Wakefield verwacht dat er op de langere termijn meer kantoorruimte zal worden toegevoegd op locaties zoals het Stationsgebied in Utrecht. De adviseur ziet verdichting van verstedelijkte gebieden als een veel duurzamer en toekomstbestendiger antwoord op de huidige kantoorbehoefte dan greenfieldontwikkelingen op snelweglocaties zoals deze rond de eeuwwisseling zijn ontwikkeld.



START DATA- EN KENNISHUB GEZOND STEDELIJK LEVEN

OP ZOEK NAAR GROEN EN RIJPER

Rond 2030 leeft meer dan 80% van de Nederlandse bevolking in een stedelijke omgeving. Voor hun welzijn zijn gezonde leefomstandigheden cruciaal. Data-gedreven kennis en technologie zijn daarbij van grote waarde, zo maakt monitoring van de corona-uitbraak eens te meer duidelijk. Elf regionale organisaties vormen een Data- en Kennishub Gezond Stedelijk Leven. “De partners zijn aanvullend en versterken elkaar.”

Door met technologie zoals sensoren gegevens te verzamelen, ontstaat inzicht in de effecten van de gebouwde omgeving op gezondheid en gedrag. Denk aan informatie over luchtkwaliteit of bezoekersstromen. Dergelijke data zijn waardevol bij het bepalen van beleid. Ook kunnen ze gebruikt worden om gedrag en handelen te sturen. Actueel voorbeeld: als het in een gebied te druk dreigt te worden, kunnen tijdig andere looproutes worden ingesteld.

VRUCHTBARE VOEDINGSBODEM

Tot 2040 komen er in de provincie Utrecht naar verwachting ruim 130.000 inwoners bij. De noodzaak tot het borgen en verbeteren van een gezonde leefomgeving is groot. Tegelijkertijd levert deze forse verdichtingsopgave een vruchtbare voedingsbodem op voor nieuwe toepassingen. Data en kennis vormen daarbij essentiële grondstoffen.

Reden voor elf organisaties om een Data- en Kennishub Gezond Stedelijk Leven te starten. Het gaat om RIVM, Universiteit Utrecht, provincie Utrecht, gemeente Amersfoort, Future City Foundation, Mecanoo, UMC Utrecht, Hogeschool Utrecht, Civity, Urban Sync en Economic Board Utrecht (EBU). Een webinar op 14 mei vormde het formele startsein van dit initiatief.

GEVALIDEERDE DATA

Karen van der Moolen is Domeinmanager Slim bij de EBU. In het managementteam van de Data- en Kennishub is zij als alliantiemanager verantwoordelijk voor verbinding van de stakeholders. “Om de leefomgeving gericht te verbeteren, zijn gevalideerde data onontbeerlijk,” aldus Van der Moolen. “Met het RIVM beschikt deze regio over een toonaangevend instituut dat dergelijke gegevens verzamelt en analyseert. De Universiteit zorgt voor wetenschappelijke kaders waar-

binnen modellen en oplossingen kunnen worden beoordeeld. Deze twee elementen vormen het fundament voor de gevalideerde data.”

MAATSCHAPPELIJKE ACCEPTATIE

In de Data- en Kennishub werken overheden, kennisinstellingen en bedrijfsleven gelijkgestemd samen. “De partners zijn aanvullend en versterken elkaar. Belangrijk is dat ook inwoners een gelijkwaardige rol krijgen. Niet alleen moet hun stem gehoord worden, ook is een cultuur nodig waarin zij zich comfortabel voelen. Dat is een voorwaarde om te komen tot producten en diensten met een brede maatschappelijke acceptatie. Geen van bovenaf opgelegde initiatieven maar praktische, concrete oplossingen waar mensen baat bij hebben. Privacy is uiteraard een cruciale randvoorwaarde.”

SNUFFELFIETS

Bij de start van de Data- en Kennishub Gezond Stedelijk Leven bestaat de portfolio uit een aantal bestaande projecten. Daaronder de Snuffelfiets, een publiek meetplatform waarbij fietsers via mobiele sensoren informatie verzamelen over bijvoorbeeld fijnstof. Provincie en deelnemende gemeenten krijgen zo aanvullende inzichten over de luchtkwaliteit. “Met de Snuffelfietsen worden fijnmazig nieuwe data verzameld,” zegt Van der Moolen. “De centrale rol die inwoners daarbij spelen, maakt het ook communicatief tot een waardevol project. Veel aspecten die gezond stedelijk leven raken, komen hierin samen.”

EEN VIRTUELE KOPIE VAN EEN STAD MAAKT TOEKOMSTIGE GEBEURTENISSEN ZICHTBAAR.

In 2020 organiseert de Data- en Kennishub Gezond Stedelijk Leven een aantal webinars. Op 28 mei was aandacht voor realtime omgevingsmonitoring, slim werken aan klimaatadaptatie staat centraal op 11 juni en 25 juni is wijkgerichte aanpak het centrale thema. In het tweede halfjaar volgen meer webinars.

Aanvullende informatie op datakennishub.nl.

VIRTUELE STAD

Een ander actueel project is de gebiedsontwikkeling van de Cartesiusdriehoek. “Ook zijn er ambities om zogenaamde digital twins te ontwikkelen. Dit is een virtuele kopie van een stad waarmee toekomstige gebeurtenissen zichtbaar gemaakt kunnen worden. Met deze informatie zijn gefundeerde beleidskeuzes mogelijk. Zo’n digital twin is een complexe maar kansrijke ontwikkeling.” De initiatieven die aan de hub worden voor-geleegd, bevinden zich in verschillende ontwikkelingsstadia. “Van groen tot al een stuk rijper. Prille ideeën maar ook projecten die klaar zijn voor opschaling. Soms ligt de nadruk op innovatie, dan weer zijn financieel-economische aspecten leidend. Telkens maken we een zorgvuldige afweging; past een initiatief binnen onze doelstellingen en visie?”

ENORME POTENTIE

De komende periode staat vooral in het teken van inrichting, programma en financiële grondslag van de Data- en Kennishub Gezond Stedelijk Leven. “Parallel daaraan wordt gewerkt aan de verdere uitbouw van ons netwerk,” aldus Van der Moolen. De economische potentie van diensten en producten die bijdragen aan een gezonde leefomgeving is enorm, nationaal én internationaal. “Daarom staan we open voor andere partners en samenwerkingen, juist ook buiten de regio.”



Met de Snuffelfiets verzamelen inwoners via mobiele sensoren informatie over bijvoorbeeld fijnstof.

TON VELDHIJZEN, ILOMARJO COACHING & ADVIES, OVER GRENZEN STELLEN

‘VOED JE OMGEVING OP’

Vaak speelt het zich onbewust af, aan beide kanten: mensen overschrijden je grenzen en je laat het gebeuren. Keer op keer? Dan moet je in actie komen, dat wil zeggen op zoek gaan naar je eigen identiteit met de bijbehorende kernwaarden en die de hoogste prioriteit geven. Ilomarjo coaching & advies wijst mensen de weg die hiermee worstelen.

“Dit onderwerp boeit me elke keer weer”, zegt coach Ton Veldhuizen, die zich in een eerdere carrièrefase als manager in een grote organisatie steeds meer voor intermenselijke relaties begon te interesseren en besloot om zich daarop te gaan focussen. “Als je tot het inzicht komt dat je grenzen moet stellen, volgt als eerste een aantal vragen: waar liggen ze?, waarom respecteren anderen ze niet?, wat vind je belangrijk in het leven?, hoeveel waarde hecht je aan wat anderen van je denken?, wie ben je zelf? Je identiteit, dus. Ja, daarmee leg je jezelf de grote vragen van het leven voor. Iedereen wil erbij horen, gezien worden. We kennen allemaal wel de situatie van het kind dat als laatste overblijft bij het kiezen van spelers in de sportles. Dat voelt niet goed. De mens is gebouwd voor relaties, wat we in deze coronatijd extra goed merken, nu we elkaar veel minder zien. Vlak ook de invloed van sociale media niet uit. Mensen delen vooral hun successen, de positieve kanten van het leven en dat legt een behoorlijke druk op anderen. Facebook, ik noem het vaak Feestboek.”

MASKER

Het gaat volgens Veldhuizen diep in de basis om het ervaren van erkenning en waardering, in de hoop af en toe een compliment te krijgen. “Iedereen vindt dat schouderklopje leuk, ook al lukt het de een beter dan de ander om het in ontvangst te nemen. De vraag luidt echter: ben je erop uit en zo ja, pas je daar je gedrag op aan? Of sta je voor wie en wat je bent en ga je gewoon aan het werk? In principe voldoet dat laatste, want bijna

iedereen heeft de intentie om zijn taken goed uit te voeren, tenzij er een bepaalde onvrede speelt. Kortom, blijf je dicht bij jezelf of kruip je in de rol waarvan je denkt dat je omgeving die graag wil zien? Hoe congruent ben je van binnen en van buiten? Wil je koste wat het kost de ander pleasen uit angst om er niet bij te horen of een slechte beoordeling te krijgen? Als je er zo in staat, ook bij de sportclub en thuis, zet je elke keer een ander masker op en kun je nooit meer je echte ik laten zien.”

MORALITEIT EN INTEGRITEIT

Veldhuizen waarschuwt voor een gevaar dat op de loer ligt, namelijk situaties waarin je in gewetensnood komt. “Wat doe je op het moment dat je leidinggevende van je vraagt een brief aan klanten op te stellen met een inhoud waarvan je weet dat die leugens bevat? Dan gaat het ineens over moraliteit en integriteit. Ben je bereid om je kernwaarden te verloochenen, alleen maar voor de goedkeuring van de baas en dat zakje geld aan het eind van de maand? In dat geval leid je een transactioneel leven, gebaseerd op het principe van ‘voor wat hoort wat’. Ik sprak een tijdje geleden iemand die ontslag had genomen omdat hij zich niet kon verenigen met het feit dat zijn werkgever de klanten belazerde, waaraan hij zijn medewerking moest verlenen. Natuurlijk, iedereen wordt beïnvloed door zijn omgeving. Die vormt je, maar mag je nooit misvormen. Ken en erken dus je eigen grenzen, waarden en normen. Vraag jezelf eens af of je altijd binnen de lijntjes moet kleuren om erbij te horen.”

DILEMMA

Dat laatste voelt voor veel mensen toch juist veilig? “Klopt”, bevestigt Veldhuizen. “Je hoeft ook niet per se boven het maaiveld uit te steken als dat niet bij je past, zolang je maar wel je grenzen bewaakt. Het kan gebeuren dat anderen daar net overheen gaan, met een vervelende opmerking, waarvan je denkt: ‘Ach, het is de moeite niet waard om me daar druk over te maken.’ De eerste keer misschien niet, maar als het vaker voorkomt ga je al die ergernissen opkroppen en volgt op een dag het moment waarop je ontploft. Dát veroorzaakt schade. Geef liever tijdig aan: ‘Ik wil dit niet’, dan houd je jezelf beheerst en maakt direct de boodschap duidelijk van ‘tot hier en niet verder’. Ja, soms horen daar consequenties bij en ik snap heel goed dat dat een dilemma opwerpt, maar hoe serieus neem je jezelf? Als er op een dag een vreemde in je huiskamer staat die ongevraagd je laptop meeneemt, dan pik je dat toch ook niet? Wanneer anderen de grenzen die jij aangeeft niet respecteren, moet je op zoek gaan naar een andere omgeving, naar een plek waar je wél hoort.”





‘IK HOUD MENSEN DE SPIEGEL VAN HET LEVEN VOOR EN HELP ZE OP WEG OM HUN GRENZEN TE BEPALEN.’

VRAAG HET AAN JOCHEM

Voor hij met Ilomarjo coaching & advies startte, vervulde Veldhuizen leidinggevende functies in het bedrijfsleven. “Managers - ikzelf destijds niet uitgezonderd - hebben de neiging om te drukken totdat je piept, dus je grenzen aangeeft. Daarmee ontstaat het risico van een spanningsveld tussen belasting en belastbaarheid, dus is het zaak om op tijd te piepen, wil je niet in een burn-out belanden. Bedenk dat die leidinggevende daar zit om het jou mogelijk te maken je werk goed uit te voeren. Als hij of zij misbruik van jou maakt, ondanks dat je duidelijke grenzen stelt, moet je je conclusies trekken en een andere baan zoeken. Overigens gebeurt het niet altijd bewust. Er ontstaat een automatisme, zoals het reclamespotje ‘Vraag het aan Jochem’ treffend weergeeft. Mensen om

je heen weten jou telkens te vinden voor een taak, terwijl ze je assertiever ingestelde collega met rust laten, die ook gewoon aan het einde van de maand zijn salaris overgemaakt krijgt.”

MOED VERZAMELD

Cliënten die bij Ilomarjo een coachings-traject rondom dit thema volgen krijgen aan het begin een simpele case voorgeschoteld. “Ik laat ze nadenken over de volgende vraag: ‘Wat vind je het belangrijkste in je leven?’ Vaak antwoorden ze dat ze hun gezin vooropstellen. Toch klopt er iets niet als ik vervolgens hoor dat ze elke week een aantal avonden overwerken, nog los van het feit dat je schrikt wanneer je dat gaat terugrekenen naar het uurloon. Je kunt je wel ergens verantwoordelijk voor voelen, maar ben je dat ook? Ik houd mensen de spiegel van het leven voor en help ze op weg om hun grenzen te bepalen. Dat moeten ze wel zelf doen; ik fungeer als een vliegwieltje om een ontwikkelingsproces op gang te brengen. Er breekt dan best een lastige tijd aan, zeker in het begin. Heb je net de moed verzameld om af en toe ‘nee’ te

zeggen, legt je omgeving toch weer druk op je, met het risico dat je uiteindelijk zwicht. Sommige mensen die leren om grenzen te stellen slaan als een pendule naar de andere kant door en reageren op het botte af, wat de omgeving natuurlijk niet verwacht. ‘Wat is er met jou aan de hand?’ Tip: oefen in een veilige omgeving, bijvoorbeeld thuis. Laat anderen reflecteren op je gedrag in zulke situaties.”

EVEN NADENKEN

Mensen vinden het vaak moeilijk om goed en overtuigend de boodschap te formuleren dat hun grenzen bereikt worden. “Niet iedereen heeft zijn woordje direct klaarstaan”, bevestigt Veldhuizen. “Het kan, zeker in het begin, helpen om te zeggen: ‘Daar wil ik even over nadenken’ of ‘het komt me nu niet uit, maar morgen maak ik er graag tijd voor.’ Vindt de ander het niet snel genoeg gaan, vraag je dan af of het uitvoeren van de taak wel onder jouw verantwoordelijkheden valt en of iemand dit redelijkerwijs van je mag verlangen. Als je manager er een handje van heeft om telkens vijf minuten voor aanvang van een meeting jouw input te vragen, ligt de basis van het probleem niet bij jou als je te druk bent met andere zaken. Voed je omgeving op, zoals de overheid dat nu ook met de maatschappij doet in het kader van de coronabestrijding. Mensen gedragen zich, omdat ze het nut ervan inzien. Geef dus overtuigende argumenten en denk af en toe eens aan het zinnetje ‘moet ik dit nu doen?’ Vijf woorden en op elk daarvan kun je de klemtoon leggen. Nogmaals, het begin is het moeilijkst, maar op de lange termijn gaan mensen je grenzen accepteren. Doen ze dat niet, zoek dan een andere omgeving die beter bij je past. In beide gevallen neem je jezelf en je eigen kaders serieus, het belangrijkste van alles.”

Meer informatie: www.ilomarjo.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 tegen de 150.000 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 2,2 miljoen op 18 april 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



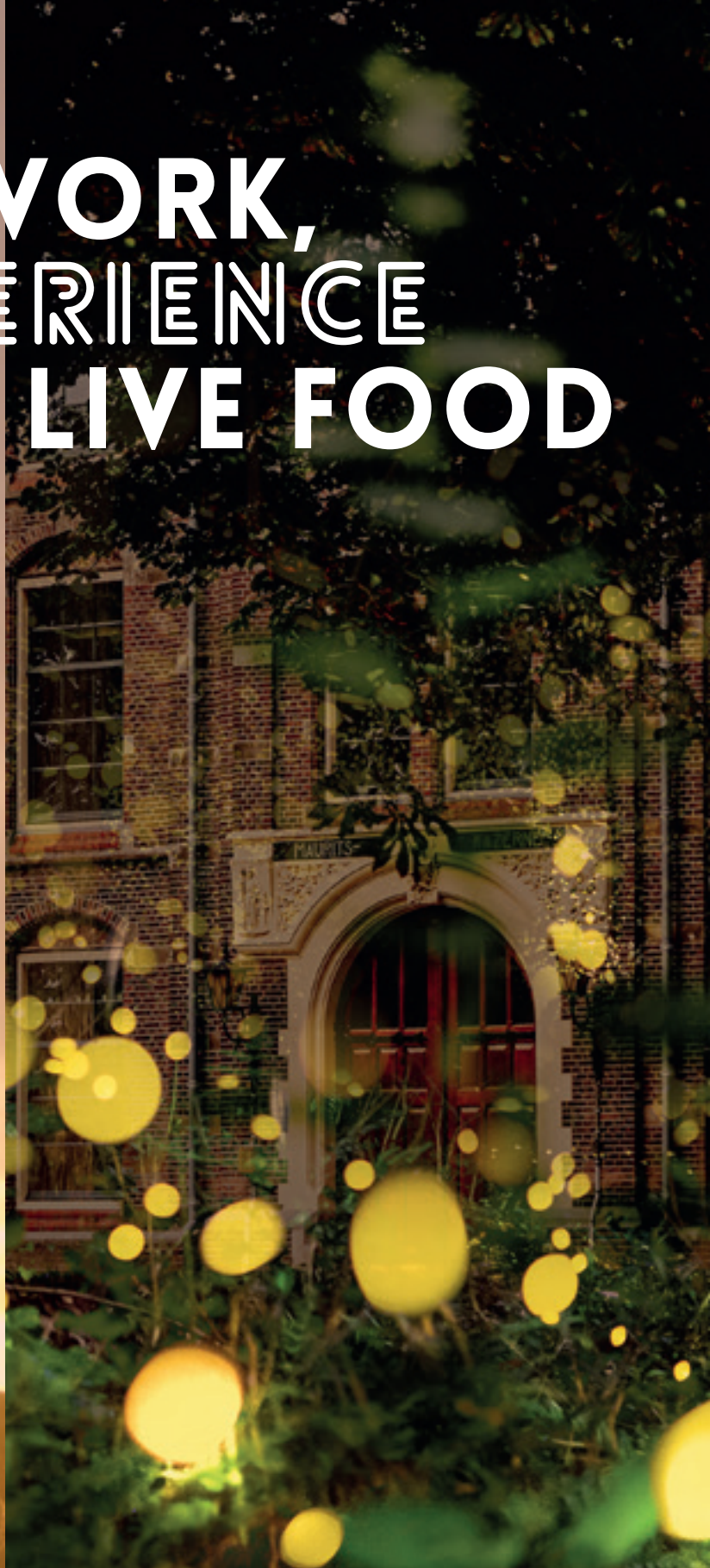
WORLD
FOOD
CENTER

*We feed
each other*

WE WORK, EXPERIENCE AND LIVE FOOD

Alles draait om voedsel op het World Food Center: dé food-ontmoetingsplek in Nederland. Op het voormalig kazerneterrein Ede, aan de rand van de Veluwe, verrijst een dynamisch nieuw stadsdeel, waar wonen, werken en beleven samenkomen. Hier creëren we het ideale en kansrijke vestigingsklimaat voor innovatieve (agri)foodbedrijven, organisaties en kennisinstellingen die samen willen bouwen aan een gezonde toekomst; gezond voor people, planet en profit.

www.worldfoodcenter.net



ROM maakt regionale economie toekomstbestendig.



Foto: Aerovista Luchtfotografie/Shutterstock.com

ROM REGIO UTRECHT OPGERICHT

ONTWIKKELINGS- MAATSCHAPPIJ VERSTERKT ECONOMISCH FUNDAMENT

Met de ondertekening van de oprichtingsakte ging de ROM Regio Utrecht op 2 juni formeel van start. Deze ontwikkelingsmaatschappij ondersteunt innovatieve bedrijven die oplossingen ontwikkelen voor cruciale maatschappelijke opgaven. Daarmee maakt de regio haar economie toekomstbestendig. Bij de start van de ROM is hiervoor 22 miljoen euro beschikbaar. Dat bedrag moet later oplopen tot 50 miljoen.

De Utrechtse economie behoort tot de sterkste van Nederland. De regio scoort steevast hoog op de Regional Competitiveness Index die de concurrentiekracht van 268 Europese regio's beoordeelt. Op de meest recente ranglijst neemt Utrecht een tweede plek in.

Behoud van deze topospositie is echter allesbehalve vanzelfsprekend, waarschuwt de gedeputeerde Economische Zaken Robert Strijk eerder (november 2019) in Utrecht Business. "Met een parallel naar de natuur; het is niet de grootste of sterkste die overleeft, maar diegene die zich het beste aanpast aan veranderende omstandigheden."

CRISISBESTENDIGER

Bij het borgen en versterken van Utrechts economische positie speelt de nieuwe regionale ontwikkelingsmaatschappij een belangrijke rol. "Met de ROM kan deze positie

niet alleen beter bestand worden gemaakt tegen onverwachte crises maar kan de regio ook beter inspelen op de maatschappelijke en economische uitdagingen in de toekomst," aldus gedeputeerde Strijk naar aanleiding van de start van de ROM.

AGENDA ALS LEIDRAAD

Belangrijke leidraad voor de activiteiten van de nieuwe ontwikkelingsmaatschappij is de Regionale Economische Agenda. De begin 2020 vastgestelde agenda schetst drie strategische lijnen voor de economische ontwikkeling van de regio: toekomstbestendige leefomgeving, gezonde mensen en digitalisering. De ROM richt zich met economische projectontwikkeling, participaties en financieringen voornamelijk op deze drie thema's. Dit betekent dat innovatieve bedrijven op het gebied van bijvoorbeeld energietransitie, klimaatadaptatie, duurzame mobiliteit, circulariteit, gezond-

heid en digitalisering een beroep kunnen doen op de ROM. Daarbij kan het gaan om ondersteuning bij hun businessplan en bedrijfsontwikkeling of om een financieringsaanvraag. Onafhankelijke experts beoordelen of de aanvraag voldoet en gaan met het betreffende bedrijf op zoek naar financieringsmogelijkheden.

De ROM houdt zich ook bezig met handelsmissies voor regionale bedrijven en het begeleiden van buitenlandse bedrijven bij hun komst naar Utrecht.

INVESTERINGSFONDS

Bij de start beschikt de ROM Regio Utrecht over een investeringsfonds van 22 miljoen euro; beoogd kapitaal is 50 miljoen euro. Dit bedrag wordt ingebracht door het ministerie van Economische Zaken & Klimaat, de provincie Utrecht, gemeenten Amersfoort, Hilversum en Utrecht, de Universiteit Utrecht en het Universitair Medisch Centrum Utrecht. Deze partners zijn aandeelhouders in het investeringsfonds van de ROM.

DIRECTEUR EN RVC

Beoogd directeur/bestuurder van de ontwikkelingsmaatschappij is Arjan van den Born. Hij neemt per 1 juli het stokje over van kwartiermaker en interim-directeur Nathal van Rijn. Van den Born bekleedde verschillende leidinggevende functies binnen de academische wereld en het bedrijfsleven met ondernemerschap, technologie en financiering als speerpunten. Sinds 2012 is hij hoogleraar creatief en digitaal ondernemerschap aan Tilburg University. Van den Born combineerde deze functie sinds 2015 met die van academisch directeur van de Jheronimus Academy of Data Science (JADS) in Den Bosch. Diana Monissen wordt voorgedragen als voorzitter van de onafhankelijke raad van commissarissen voor de ROM. Zij was bestuursvoorzitter van het Prinses Máxima Centrum. Onder leiding van Monissen wordt de RvC uitgebreid naar drie tot vijf leden.

Meer informatie op www.romregioutrecht.nl.



42 EFFECTIEF THUISWERKEN, HOE DOE JE DAT?

Velen van ons werken op dit moment thuis. Voor sommigen door de omstandigheden, voor anderen is dit bekend terrein. De thuissituatie levert meerdere uitdagingen op om effectief en gefocust te kunnen werken. Het creëren van een fijne werkplek en een dagelijkse routine helpt!

Ervaring leert dat ondernemers het prettig vinden om samen aan de slag te gaan. Iemand die met ze meedenkt, mee puzzelt, altijd afgestemd op de situatie. Dat kan zijn met spullen, de administratie, de mailbox of een planning. Het helpen aanbrengen van overzicht, ruimte en structuur is het werk van een opruimcoach of 'professional organizer'. Die levert methodes en handvatten, om er zelf blijvend mee verder te kunnen. Met als doel meer rust in je hoofd waardoor je effectiever kunt werken.

4 GOUDEN TIPS OM JE OP WEG TE HELPEN

- Creëer een fysieke werkplek

Bepaal waar jouw werkplek komt. Of heb je deze al? Heb je niet de luxe van

een eigen kamer, ken een functie toe aan een deel van de ruimte. Dit wordt jouw werkplek. Zorg voor een goede stoel, bureau en goed licht. Dat draagt bij aan een werkcontext waar je langere tijd geconcentreerd kunt werken. Haal spullen die er niet thuishoren weg. Alleen jouw werk gerelateerde spullen liggen daar. Zo word je werkomgeving al prikkelarmer. Vertel je huisgenoten dat hier geen andere spullen thuishoren. Hoe meer je kamer voelt als een echte werkplek, hoe beter. Dat helpt je om in de werkcontext te komen en blijven.

- Bewaak je werk/privé balans en stel prioriteiten

Als nu thuiswerkende ondernemer weet ik wat het is om veel ballen in de lucht te houden. Het werk is nooit af. En thuis liggen privé zaken op de loer. Besteed

aandacht aan het onderscheid 'belangrijk' en 'urgent'. Zakelijk en privé. Het helpt enorm bij het maken van allerlei keuzes. Hoe helderder je dit hebt, hoe makkelijker dat wordt. Je laat je minder afleiden door de waan van de dag als je weet waar je prioriteiten liggen.

- Maak een dagschema

De regelmaat en routine van een dagschema helpt bij effectief thuiswerken en je werk/privé balans te bewaken. Beweging mag daarin niet ontbreken. En je korte en lange pauzes. Stem je werkschema helder af met thuiswerkende huisgenoten. Voorkom storingen: Een dichte deur is jouw werktijd en betekent niet storen. Met uitzondering van bloed of brand. Je mobiele telefoon kan tijdelijk stil of helemaal uit. Ook urgente dingen kunnen vaak een halve dag wachten. Plan wekelijkse blokken voor administratie en om je doelen te evalueren. En hou je weekend ook echt vrij van zakelijke werkzaamheden.

- Combineer activiteiten daar waar kan

Om je tijd effectief te besteden kun je taken combineren: Gezamenlijk lunchen is een moment van qualitytime met je huisgenoten en het moment voor aandacht, vragen en verhalen. Gebruik je wandeling voor wat (sociale) telefoontjes of om heel bewust denken te verrichten. Of laat de hond uit samen met je kinderen. Respecteer elkaars dagschema en spreek gezamenlijke pauzes af.

BEKENDE VALKUILEN

Een van de moeilijkste dingen is het vasthouden van de door jouw ingeslagen weg. Het goede nieuws is: het kan wel. Veranderingen hebben tijd nodig.

BEN LIEF VOOR JEZELF, BELOON

Gun jezelf de tijd om weer grip te krijgen op jouw werk(plek). Wat zich gedurende langere tijd heeft opgestapeld kan niet 1,2,3 op orde zijn. Gewoontes hebben tijd nodig om zich te nestelen, weken en geen dagen. Kleinere stappen over een langere tijd werken beter dan ineens alles willen aanpakken. Met het gevolg dat je overal bezig bent, en uiteindelijk niets afrondt. Herkenbaar? Ben trots op jezelf! Begin met een kleine beloning voor jezelf, achteraf. Met iets waar jij van geniet. Lekker in je tijdschrift bladeren, een kopje koffie in het zonnetje (een middag tuinieren, na een uurtje opruimen, is wat uit verhouding). Bij stap voor stap te werk gaan is er een grotere kans dat het 'in je systeem' komt. En eenmaal 'in je systeem' kost het je veel minder moeite. En daar willen we juist naar toe.

ZET JE PERFECTIONISME OPZIJ. GEBRUIK DE 80/20 REGEL

Weet dat 80% van je resultaten voortkomen uit 20% van je inspanningen. Waarschijnlijk weet je wel waar deze 20% van jouw inspanningen ongeveer liggen.

WIE IS EVA?

Met een achtergrond in de hotel- en facilitymanagement ben ik drie jaar geleden begonnen als opruim- en verhuiscoach. Daar ging een heel proces aan vooraf. Wat kan ik goed, waar krijg ik positieve energie van en waar heeft de markt behoefte aan? Een opleiding tot professional organizer met verschillende stages volgden. Samenwerken met mensen, écht iets mogen bijdragen wat wezenlijk van belang is voor iemand. Iedere situatie is weer anders en de kunst is om af te stemmen. Veranderingen in werking te zetten, die passen bij jouw situatie en middelen. Van klanten hoor ik vaker terug dat ik 'low key' duidelijk en zonder oordeel ben. Zien dat dan de energie weer gaat stromen bij de ander, dat geeft kwaliteit van leven!

Hoe fijn zou het zijn om door de bomen het bos weer te zien? Meer grip op je werk te hebben en meer rust te ervaren? Heb je vragen of wil je meer weten geef me een belletje of bericht: 06-24837433

Uitgebreidere informatie en diensten kun je vinden op: www.evamooren.nl
Achterstallige administratie en een overvolle mailbox wegwerken? Check mijn blog!

Om meer tijd over te houden, begin met schrappen van onbelangrijke dingen in die 80% inspanningen. Welke dat zijn? Ik onderzoek graag met je mee. Besluiten dat iets goed genoeg is, heeft mij enorm geholpen verder te komen en vooruitgang te boeken. Een stukje loslaten en vertrouwen hebben dat het goed komt.

IK DAAG JE UIT ...

Zet komende week je meldingen van alle apps en e-mail uit op je telefoon. Je alarm, beltoon voor telefoontjes en zakelijke mail mag je houden. Ik ben benieuwd of je na een week al minder je telefoon pakt en je erdoor laat afleiden.



"Hoe fijn zou het zijn om door de bomen het bos weer te zien?", aldus Eva Mooren.



OVERZICHTELIJK DIGITAAL ARCHIVEREN

ARCHIVE-IT ZIET KANSEN IN VERANDERENDE WERELD

Het coronavirus heeft ook op de wereld van digitaal archiveren een grote impact. Joan Westendorff, CEO van archiefbeheerspecialist Archive-IT uit Reuver, ziet gelukkig kansen voor zijn bedrijf. Niet alleen staat er een grote internationale uitbreiding op de planning, ook de nationale klanten beseffen meer en meer dat (digitale) archivering essentieel is voor een goede informatiehuishouding die voldoet aan wet- en regelgeving (AVG).

Volgens Westendorff zet de crisis je als ondernemer met beide benen op de grond. "Je bent van elkaar afhankelijk, dat creëert solidariteit. Tevens biedt het je de kans om een nieuwe stip op de horizon te zetten door goed na te denken over je toekomstige bedrijfsstrategie. Dat was ook mijn boodschap tijdens de opnames voor het RTL Z-programma 'Samen Sterk' met Myrna Goossen dat op 13 juni werd uitgezonden. Ik zat aan tafel met enkele andere ondernemers om te vertellen hoe we omgaan met de coronacrisis. Toen bleek dat verschillende bedrijven toch heel veel raakvlakken kunnen hebben."

CERTIFICERINGEN

Archive-IT helpt het mkb, ziekenhuizen, dienstverlenende bedrijven zoals advocaten- en notariskantoren, maar ook productie- en logistieke bedrijven met het opslaan, digitaliseren en beheren van hun archief. Voor zowel fysieke als digitale documenten is de

informatiebeveiliging gewaarborgd dankzij diverse certificeringen die zijn afgegeven na onafhankelijke audits. "We onderscheiden meerdere typen klanten. De eerste groep klanten heeft bij wijze van spreken een papieren archief dat veel ruimte in beslag neemt. Deze klanten kunnen hun archief bij Archive-IT opslaan in een beveiligde omgeving. Met behulp van Scanning on Demand kan een specifiek dossier binnen 1,5 uur worden gedigitaliseerd en toegestuurd. Naast het bewaren van archieven is het ook mogelijk om archiefstukken te vernietigen, bijvoorbeeld wanneer de bewaartermijn is verstreken."

DIGITALISERING EN DIGITALE ARCHIVERING

De tweede groep klanten heeft behoefte aan een volledig gedigitaliseerd archief. Zo zorgt Archive-IT voor een zorgvuldige digitalisering van papier naar digitaal. Maar ze gaan veel verder dan dat. Want wat als het eenmaal

digitaal is? Of wat te doen met documenten/bestanden die al digitaal zijn? Een gebruiksvriendelijk digitaal archiveringssysteem is de oplossing. Dankzij metadata kunnen documenten digitaal zo worden geordend dat er dwars door alle dossiers naar bepaalde informatie kan worden gezocht. "Neem bijvoorbeeld ziekenhuizen die een enorme hoeveelheid dossiers in hun patiëntinformatiesysteem hebben. Door dit op de juiste manier te archiveren kun je hele interessante informatie extraheren. Ook kan er een volledig retentiebeleid op losgelaten worden, zodat documenten conform de wettelijke kaders bewaard- en dus ook vernietigd worden. Zo houdt men digitaal overzicht."

OVER DE GRENS

Doordat bedrijven de afgelopen maanden wat meer tijd hadden om na te denken over hun archiefbeheer, was april volgens Westendorff een topmaand. Ook wordt er druk gewerkt aan uitbreiding over de grens. "De benadering van de Belgische en Franse markt begint zijn vruchten af te werpen. Franse organisaties zoals ziekenhuizen waren eerst niet zo happig op het extern opslaan van gegevens en de digitalisering hiervan, maar beginnen nu overstap te gaan. Begin 2021 gaan we uitbreiden richting de Duitse markt. Daarvoor bouwen we vlak over de grens in Brüggen een pand voor archiefopslag. Als je bedenkt dat Archive-IT is voortgekomen uit Jalema - de wereld van fysieke mappen - heeft de wereld van het archiveren flinke stappen gemaakt, al blijft het principe hetzelfde. Je ziet nog steeds je dossier voor je, maar dan digitaal."

www.archive-it.nl



STUDENTEN ADVISEREN ONDERNEMERS IN 'LAW CLINIC'

De Utrecht Law Clinic brengt binnenkort talentvolle rechtenstudenten en jonge ondernemingen bij elkaar. Het is een initiatief van de Universiteit Utrecht en Van Benthem & Keulen advocaten en notariaat. De Utrecht Law Clinic richt zich op start-ups en scale-ups in de provincie Utrecht. Rechtenstudenten doen waardevolle werkervaring op en ondernemers worden geholpen met gedegen juridische adviezen of met bijstand in een juridische procedure. Dit alles onder professionele pro bono begeleiding van docenten rechtsgeleerdheid van de Universiteit Utrecht en de juridische professionals van Van Benthem & Keulen. De twee partners zoeken bewust de verbinding met de maatschappij. Willem Janssen, docent rechtsgeleerdheid: "Deze vorm van leren, deelname aan een clinic en juridisch advies geven aan echte cliënten, speelt wereldwijd een groeiende rol in rechtenonderwijs. Tegelijkertijd bouwt de clinic binnen het departement Rechtsgeleerdheid van de Universiteit Utrecht voort op een traditie van maatschappelijk engagement bij wetenschappers en studenten." Ook bij Van Benthem & Keulen staat maatschappelijke betrokkenheid hoog in het vaandel. Directeur Johan Koggink en Partner/Advocaat Marcel Ruygvoorn: "Wij geloven dat Legal start met juridische topkwaliteit. Onze markt vraagt tegelijkertijd naar duurzame oplossingen en innovatieve toepassingen. Gevorderde rechtenstudenten en experts uit de praktijk kunnen elkaar versterken, samen de bestaande juridische kennis verrijken en verbinden met de juridische uitdagingen van start-ups en scale-ups."

HELFT NEDERLANDERS STOORT ZICH AAN ONVERZORGDE COLLEGA'S TIJDENS VIDEOCALL

Maar liefst 51 procent van de Nederlanders ergert zich aan collega's die tijdens een digitaal overleg onverzorgd voor de camera zitten. Dit blijkt uit onderzoek van VPNdiensten.nl onder 1.506 werkende Nederlanders, uitgevoerd door Panelinzicht. Volgens een aanzienlijk gedeelte van de ondervraagden leidt werken op afstand niet alleen tot verslonzing, maar heeft het ook invloed op het onderlinge vertrouwen. Zo denkt een derde van hen dat hun collega's door de fysieke afstand de bedrijfsregels minder serieus nemen. Vooral mannen tot 35 jaar verdenken hun thuiswerkende collega's ervan de regels aan de laars te lappen (47 procent). Onder hun vrouwelijke leeftijdsgenoten bedraagt dit percentage slechts 27 procent. Over onverzorgde collega's zijn mannen en vrouwen eensgezind: zowel de helft van de mannen (52 procent) als van de vrouwen (50 procent) noemt een collega die ongewassen incheckt tijdens een videocall, onprofessioneel.

NIEUW LOCATIECONCEPT 'SCALA' BIJ JAARBEURS

Geïnspireerd door het wereldberoemde theater La Scala heeft Jaarbeurs in samenwerking met partners IINII, Fraai Projecten, Coreworks en Mertens AVR een nieuw locatieconcept ontwikkeld. In SCALA kunnen maximaal 650 personen coronaproof samenkomen tijdens corporate events, congressen en culturele voorstellingen. SCALA is in samenwerking met deze partners ontstaan en faciliteert in het organiseren van impactvolle veilige live ontmoetingen. Deze zomer wordt SCALA gebouwd in het Event & Exhibition Centre van Jaarbeurs, zodat organisatoren vanaf 26 september 2020 tot en met 31 december 2020 gebruik kunnen maken van dit tijdelijke concept. Het betreft een kant-en-klare constructie waarbij het een kwestie is van plug & play. Organisatoren kunnen een eigen invulling aan de locatie geven. SCALA bestaat uit drie verdiepingen met 129 loges, aparte trapopgangen en wandelpaden. Hiermee wordt een intieme setting gecreëerd waarbij iedereen veilig vanuit een eigen loge dichtbij het podium zit. Vertical seating brengt de beleving dichtbij, waardoor alles de onverdeelde aandacht krijgt die het verdient.



Praktijkcase: leren & werken

‘We investeren met een **deeltijdopleiding** in Marlies én in onze organisatie’

Investeren in een hbo-opleiding van een medewerker? Dat kan direct renderen voor je bedrijf, merkt HR-dienstverlener en arbodienst SZamen. Medewerker Marlies Blok volgt er een deeltijdopleiding HRM aan de CHE.

“Marlies deed haar werk als secretaresse bij ons uitmuntend. Er komt alleen een moment dat ze daarop uitgekeken raakt. Dus dacht ik na over hoe ik haar kon binden en boeien voor de lange termijn”, vertelt Sieger van Looijengoed. Hij is directeur van SZamen en begeleider van Marlies.

“Dat is de reden dat ik de vraag stelde: waar wil jij over vijf jaar staan? Ik heb haar een aantal mogelijkheden geschetst. Niet alleen binnen SZamen, maar ook daarbuiten. Want wat heb je eraan als iemand bij jou zijn ‘ding’ doet, maar daar niet gelukkig van wordt? Ik vind dat één van de voorrechten als werkgever. Dat je jonge mensen kunt helpen om te groeien, iets voor ze kunt betekenen dat waarde heeft voor de rest van hun leven”, aldus Sieger. Uit die zoektocht rolde dus de keuze voor een deeltijdopleiding HRM aan de CHE in Ede. Marlies heeft het eerste jaar er inmiddels opzitten en binnen SZamen haar secretaressefunctie ingeruild voor een rol als junior HR-medewerker. Ze neemt daarin veel uitvoerende taken over van HR-adviseurs die al wat langer bij

Over SZamen

SZamen is een HR-dienstverlener en gecertificeerde arbodienst. Het bedrijf ondersteunt vanuit vestigingen in Scherpenzeel, Amersfoort en Driebergen bedrijven met HR-advies, arbodienstverlening, werving en selectie en persoonlijke ontwikkeling van medewerkers.

SZamen werken. Sieger: “Zo blijft ook hun werk interessant en ontstaat er doorstroom in de organisatie.”

Binnen de deeltijdopleiding spelen praktijkopdrachten een belangrijke rol. Marlies deed bijvoorbeeld een onderzoek dat samenhangt met de plannen van SZamen om ook dienstverlening online aan te gaan bieden. Hoe denken klanten daarover en wat vinden zij belangrijk? En wat betekent zo’n online stap voor de interne processen bij SZamen? “Als Marlies de kaders voor een opdracht krijgt, kijken wij wat er speelt

binnen SZamen en hoe wij daar de opdracht bij kunnen gebruiken”, vertelt Sieger. “De kennis die ze opdoet triggert ons en het advies dat ze geeft kunnen we meteen gebruiken in de dagelijkse praktijk.”

Dat is precies wat Marlies aanspreekt in de deeltijdopleiding. “Na mijn secretaresse-opleiding zag ik het niet zitten om nog fulltime door te leren. Ik houd van werken! De combinatie van werken en leren spreekt mij wel aan. Je kunt meteen toepassen wat je leert, je ziet de toegevoegde waarde in de praktijk. Dat motiveert mij.”

Benieuwd naar het volledige verhaal van Sieger en Marlies?

Op [CHE.nl](https://www.che.nl) gaan ze onder meer in op het maken van afspraken over leren en werken en delen ze hun tips en adviezen voor werkgevers. Ook het complete aanbod zakelijke deeltijdopleidingen vind je natuurlijk op [CHE.nl](https://www.che.nl).



ONLINE INVLOED

Door Bas Wouters en Joris Groen

Mensen naar een site lokken is lastig genoeg. En al deze inspanningen hebben geen resultaat als het bezoek niet leidt tot de gewenste handeling, meestal een aankoop. Slechts een op de tien bezoekers klikken op 'in de winkelmand', aldus Bas Wouters en Joris Groen. Volgens de auteurs is de heilige graal te vinden door toepassing van kennis uit de gedrags- en overtuigingspsychologie. Als je weet hoe mensen denken, waarom ze handelen en wat maakt dat ze uiteindelijk kopen, kun je daarop inspelen bij het ontwerp van websites en advertenties. In *Online Invloed* vertalen Wouters en Groen de theorieën van gedragswetenschappers als Cialdini, Fogg en Kahneman naar praktische toepassingen. Verleiden is daarbij niet het doel maar vooral een middel dat zorgt voor tevreden klanten en langdurige relaties.

416 pag.

ISBN 978-90-2442-635-5.

€ 27,50. Boom.



DE ZOEKENDE LEIDER

Door Joost Callens

Reflectie is broodnodig. Maar hoe en waar vind je in de dagelijkse hectiek tijd voor bezinning, ruimte om na te denken over werk, relaties en ambities? Een andere omgeving helpt, net als een ander ritme. Dit maakt de Camino de Santiago tot een ideale habitat voor zo'n zoektocht.

Opstaan, lopen, eten en slapen, dagenlang in een vaste cadans. 89 dagen om precies te zijn, in het geval van Joost Callens. Zo lang deed de CEO en bestuurder bij tal van Belgische ondernemingen over de 2.600 kilometer van zijn woonplaats naar Santiago de Compostella. In *De Zoekende Leider* doet Callens verslag van deze pelgrimstocht en de inzichten die hem dit opgeleverd heeft. Als leider maar bovenal als mens. Een aanrader – zowel het boek als de tocht.

208 pag.

ISBN 978-94-0145-594-7.

€ 24,99. LannooCampus.



ORGANISEREN VAN COMMUNITIES

Door Kirsten Wagenaar en Peter Staal

In de beginperiode van internet stonden vooral bevlogen vrijwilligers aan de basis van succesvolle online platforms. Een aantal hiervan spelen nog steeds een belangrijke rol in de digitale wereld; denk aan Wikipedia. Maar ook merken, organisaties en soms zelfs personen kunnen niet zonder een actieve community. De auteurs werken samen in adviesbureau Bind Community Building. Voor hun boek inventariseerden zij de ervaringen van tal van organisaties, van Shell, bol.com, KPN, RTL en KWF tot gemeenten en ministeries. Deze input zorgt ervoor dat lezers niet zelf het wiel hoeven uit te vinden.

Na een theoretische achtergrond geeft *Organiseren van communities* handvatten voor een gestructureerde, praktische aanpak. Het boek schetst de aanleidingen om een community te bouwen: marketing, productontwikkeling of optimalisatie van een organisatie. Na deze doelstellingen komen vervolgstappen aan bod als het formuleren van een doelgroep, de selectie van platforms, het motiveren van deelnemers, content en moderatie. Ook is aandacht voor de toekomst van communities.

256 pag.

ISBN 978-94-6319-198-2.

€ 29,99. Scriptum.



NEVER WASTE A GOOD CRISIS

Door Jan Adriaanse

De quote van Winston Churchill duikt in elke crisistijd weer op. En schetst een lonkend perspectief; elk nadeel kan voordelen hebben. Klinkt de theorie logisch, de praktijk is een stuk weerbarstiger. Goed voorbeeld doet in elk geval goed volgen, vandaar het boek van Jan Adriaanse en tal van andere auteurs. Het bevat tien wetten van crisismanagement die ervoor zorgen dat de zakelijke overlevingskansen toenemen. Variërend van durf in te grijpen, zorg voor innovatievermogen en blijf investeren in je cultuur. De wetten worden gelardeerd met voorbeelden van bedrijven die toegerust lijken om ook de huidige crisis te doorstaan. In deze door financieel-economisch journalist Jan Bletz opgestelde cases komen onder meer Swatch, bouwverzekering Heijmans, Drukwerkdeal en Shell aan bod.

Een crisis maakt snel schakelen noodzakelijk. Dit boek kwam in slechts twee weken tot stand en bereikte een tweede plek in de top tien van Managementboek. Inderdaad, *never waste a good crisis*.

192 pag.

ISBN 978-94-6126-379-7.

€ 12,50. Haystack.

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 papierwerkmaschine 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 exportaanvragen 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.”

Meer weten over AH Customs?

Bel ons op +31 (0)318 250 468 of mail naar info@ahcustoms.nl
www.ahcustoms.nl



NIET ZOMAAR EEN KANTOORLOCATIE Landgoed Leusderend

Te midden van bossen, sportvelden en wandelpaden, maar op een perfect te bereiken plek midden in Nederland is het statige Landgoed Leusderend dé uitvalbasis voor bedrijven die zich op een unieke plek willen vestigen.

- Pal naast de A28
- Maar liefst 465 parkeerplaatsen
- Bushalte voor de deur
- Luxe uitstraling
- Uitgebreid restaurant
- Talloze sportieve mogelijkheden
- Bosrijke omgeving



BEKIJK LANDGOEDLEUSDEREND.NL VOOR BESCHIKBARE RUITES

06 53 697 494 | LEUSDEREND 50, LEUSDEN

**LEUSDER
END**

UTRECHT



Circa 367 m² kantoor-/showroomruimte begane grond en/of circa 342 m² op de verdieping.
Turnkey o.a. voorzien van topkoeling, databekabeling en parkeergelegenheid.

Techniekweg 44 incl. parkeren € 75 /m²

LINSCHOTEN



VRIJ VAN BTW



Circa 2.000 m² tot 8.500 m² verhard buitenterrein, 2 casco hallen en kantoor, geschikt voor bedrijfsactiviteiten tot milieucategorie 3.1

Korte Linschoten Oostzijde 3 € 20 /m²

OUDEWATER



GEDEELTEN
HUUR / KOOP
BESPREEKBAAR



2.711 m² en 2.430 m² bedrijfshal incl. tussenvloer en kantoor op nummer 27, resp. 29.
6 overheaddeuren en laadkuil v.v. inpandig dock, verhuurde bedrijfswoning.

Populierenweg 27-29 € 2.900.000 k.k

VIANEN



VERKOOP
BESPREEKBAAR



1.434 m² bedrijfsruimte v.v. 1 overheaddeur en 2 docks met laad-/losplatform. 8,6 m hoog (4,6 m in crossdock).
116-596 m² kantoor op de verdieping v.v. o.a. airco en zonwering.

De Limiet 17-19 € 45 /m² en € 99 /m²

WOERDEN



576 m² bedrijfsruimte en 247 m² kantoor/showroom op de verdieping, 9 parkeerplaatsen.
Overheaddeur, 4,6 - 8,1 m hoogte, rolluiken en airco in de kantoren.

Wagenmakersweg 3 € 45.000 per jaar

MAARSSSEN



930 m² bedrijfsruimte en 120 m² kantoor
3 overheaddeuren, 7,6 m nokhoogte,
2.000 kg/m² vloerbelasting asfaltbetonvloer,
Milieucategorie 1 en 2.

Gagelijk 1 (hal 5 en 6) € 50.000 per jaar

WWW.IJSELSTREEKZAKELIJK.NL



Rijnstraat 27, 3441 BP WOERDEN



A110S

Intensely Alpine



Maak kennis met de A110 bij Alpine Centre Soestdijk




Deze tweezits coupé met middenmotor is met recht een échte Alpine te noemen. De charme van de originele A110 "berlinette" gecombineerd met de prestaties van een hedendaagse sportauto. De Alpine A110 wordt aangedreven door een 1,8-liter viercilinder turbomotor met 252 pk. In combinatie met het lage voertuiggewicht van 1.080 kg heeft de A110 een uitstekende vermogen-gewichtsverhouding, wat resulteert in een sprint van 0-100 km/u in slechts 4,5 seconden. De Alpine is verkrijgbaar in drie uitvoeringen: Pure, Légende en de S.

Maak een showroomafspraak of plan een proefrit.



Alpine Centre Soestdijk

Nieuwerhoekplein 1, tel. (035) 609 82 90

   [alpinecentresoestdijk.nl](https://www.alpinecentresoestdijk.nl)