

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO



EERSTE NIEUWBOUW KANTOORRUIMTES IN ONTWIKKELING

'COMMUNITY WORLD FOOD CENTER GROEIT'

RABOBANK VALLEI EN RIJN
ONDERNEMERS TONEN INNOVATIEKRACHT
BIJ ONDERNEMERSPITCH

ZWAGER KOFFIE ZET VOLGENDE STAP
IN PROFESSIONALISERING
'DE FOCUS LIGT NU HELEMAAL OP KOFFIE'



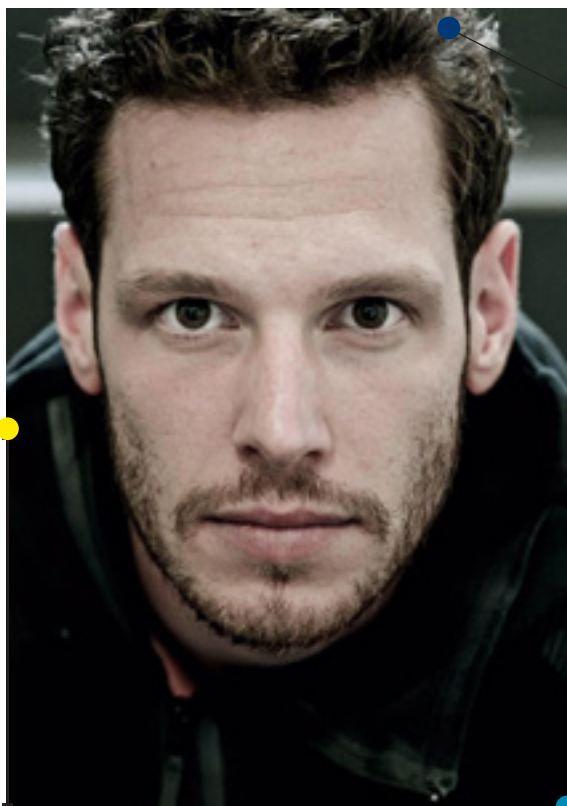
EFFICIËNTER EN VEILIGER TOEGANG TOT UW PAND

Uw smartphone als sleutel

Zoekt u een **veilige én perfect beheersbare** oplossing voor toegang? Die ook nog eens **hygiënisch** is? Dan informeren wij u graag over onze smartphone toegangscontrole oplossing.

Ontdek de mogelijkheden.
Kijk op lagarde.nl/toegang





HET NIEUWE NORMAAL

“We zitten in de grootste economische dip sinds de Tweede Wereldoorlog. Dat gaat natuurlijk een grote impact hebben op mensen die daar nu nog relatief weinig last van hebben gehad”, vertelde minister Wopke Hoekstra van Financiën op Prinsjesdag. “De werkloosheid loopt volgend jaar op. Ondernemers gaan failliet. Die klap moet voor een deel nog komen.”

We zitten met z'n allen in zwaar weer en er komen nog zware golven aan, benadrukt Hoekstra. Een aantal branches heeft zich tot op zekere hoogte kunnen aanpassen aan de overheidsmaatregelen en de richtlijnen van het RIVM, maar er zijn verschillende branches die op een waakvlam actief blijven. De coronacrisis is nog niet ten einde en de gevolgen zullen jaren voelbaar blijven.

Het Nieuwe Normaal wordt dit tijdperk weleens genoemd. Bij corona gerelateerde klachten laat je je testen en blijf je al uit voorzorg thuis. Als je positief test moet je in quarantaine. Dat heeft natuurlijk direct invloed op bedrijfsvoering en ondernemen. De vraag rijst hoe het coronavirus zich richting de winter ontwikkelt binnen onze samenleving. Komt er een tweede coronagolf en wellicht een nieuwe (regionale) lockdown?

Er zal ongetwijfeld ooit een vaccin komen, maar wanneer? Hoe ziet onze samenleving er dan uit? De anderhalve meter samenleving is gedigitaliseerd. Nog meer dan voorheen. Welke invloed heeft dat op onze werkzaamheden, op sociale contacten, de productiviteit? Hoe zien onze werkplekken eruit? Daar gaan wij in deze editie van Vallei Business uitgebreid op in.

Wij kijken naar de huidige ontwikkelingen én naar de toekomst. In onze coverstory gaan we dieper in op de plannen van het World Food Center in Ede, dé hotspot op het gebied van voedsel, nationaal en internationaal. Het eerste bouwveld wordt nu ontwikkeld en onlangs presenteerde de architect vier nieuwe gebouwen. De nabije toekomst wordt niet voor iedereen rooskleurig, maar er zijn ook veel ondernemers die zich aanpassen en inspelen op de coronasituatie. Lees alleen maar ons uitgebreide artikel over de Rabobank Ondernemerspitch. Een crisis werkt velen tegen, maar biedt ook nieuwe kansen.

Guus Hetterscheid
Hoofdredacteur Vallei Business
guus@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor de FoodValley regio

JAARGANG 35
September 2020 editie 3

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE (REDACTIONEEL)
Guus Hetterscheid

REDACTIE BIJDRAGEN
Hans Hajee, Aart van der Haagen

FOTOGRAFIE
Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Bal Media

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

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

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

Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave
zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontro-
leerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukke-
lijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele on-
juistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte
gegevens.

© 2020 Overname van artikelen is slechts mogelijk
na verkregen schriftelijke toestemming van de uit-
gever

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

www.valleibusiness.nl

6	FOV
8	World Food Center
12	Lagarde Groep
14	VNO NCW Veluwe Vallei
16	Rabobank Ondernemerspitch
20	Pijlman De Werkplekinrichter
22	Zwager Koffie
27	Ilomarjo Coaching
28	Dirkzwager
30	Zwamtotaal
34	Agroloket
36	Too Good To Go



28

36

5

- 38 Futura Esperanza
- 41 Easy Systems
- 43 Horse & Dog Assisted Coaching
- 44 Skills Town
- 46 Wat wordt het nieuwe normaal?
- 48 Gezondere medewerkers door bewuste werkgevers
- 50 Samenwerken aan energieneutrale regio
- 52 De ondernemer en emoties
- 54 CSW Kantoorruimte
- 56 Relatiegeschenken
- 58 Corona onderzoek Rabobank
- 60 Thuiswerken en videobellen

DIGITAL DAYS GENOMINEERD VOOR COMPUTABLE AWARD 2020

De Digital Days zijn genomineerd voor een Computable Award 2020 in de categorie 'Opleiding en Training'. Je kunt nu je stem uitbrengen!

Tijdens Digital Days op vrijdag 14 en zaterdag 15 februari 2020 konden vierhonderd studenten in de Regio Foodvalley kennismaken met ICT en aan de slag gaan met innovatieve ideeën en oplossingen voor uitdagende vraagstukken. De Digital Days wordt georganiseerd door ICT Campus en haar partners, om jongeren te enthousiasmeren voor ICT én te behouden voor de regio. Voor de algemene jury van de Computable Awards 2020 reden om de Digital Days te nomineren in de categorie Opleiding & Training.

DRIE ONDERDELEN

Digital Days bestaat uit drie onderdelen: een Tech Day, Hackathon en Game Battle. Driehonderd vo-studenten kregen tijdens de Tech Day masterclasses om hierna in teams innovatieve oplossingen te bedenken voor de Regio Deal. De plannen werden aansluitend gepitcht voor een jury. Parallel was er een Hackathon met honderd scholieren van verschillende scholen (mbo en hbo). Zij gingen ook aan de slag met een vraagstuk dat aansluit bij de regio. Onder leiding van experts werden ze uitgedaagd om een idee concreet uit te werken naar een prototype. Digital Days werd afgesloten met een 24-uurs Game Battle waar studenten in competitieverband gameden. Bij alle onderdelen streden de studenten voor een award en andere prijzen.

PARTNERS

Onder de vlag van ICT Campus organiseert ICT Valley elk jaar de Digital Days, samen met andere ICT Campus-convenantpartners, waaronder HSO, Hillstar, Rabobank, Christelijke Hogeschool Ede, ROCA12, Knooppunt Techniek, ICR3ate en Regio Foodvalley. InfoSupport was afgelopen jaar wederom hoofdsponsor.

OVERIGE GENOMINEERDEN

ICT Campus neemt het in de categorie Opleiding en Training op tegen AD Software Engineering (Hogeschool van Amsterdam, ROC van Amsterdam en BIT Academy), Applied Risk, CodeSkillz, Cyberworkplace en Techniek College Rotterdam, Delta-N, Jheronimus Academy of Data Science (JADS), KnowBe4, National Cyber Security Summer School (NCS3) en Proofpoint Stemmen

De Computable Awards zijn de belangrijkste ICT-prijzen die jaarlijks worden toegekend aan bedrijven, projecten en personen die zich in het afgelopen jaar nadrukkelijk hebben onderscheiden. ICT Valley, die de belangen behartigt van de ICT-bedrijven in de regio, is de organisator van het Digital Days talent event. In totaal vertegenwoordigt de stichting meer dan 120 bedrijven en organisaties uit FoodValley. De stichting zorgt ervoor dat ICT-bedrijven in de regio FoodValley onderling beter met elkaar samenwerken door het delen van hun kennis en ervaring. De stichting organiseert regelmatig informatieve bijeenkomsten en neemt actief deel aan de projecten van ICT Campus.

REGIO FOODVALLEY HEEFT BEHOEFTE AAN INTERSECTORALE ONDERWIJSBENADERING

De snel veranderende arbeidsmarkt in Regio Foodvalley vraagt om wendbaarheid van het onderwijs in de regio. Het onderwijs is nu mono-sectoraal georiënteerd, terwijl werkgevers in toenemende mate vragen om professionals met een interdisciplinaire scope. Ook kan de doorstroom van met name mbo naar hbo en de aansluiting van mbo en hbo op de arbeidsmarkt beter. Dit blijkt uit een onderzoek dat het lectoraat Mens & Organisatie van de Christelijke Hogeschool Ede in de afgelopen periode uitvoerde. Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de Federatie Ondernemers Verenigingen Regio Foodvalley (FOV) en de Christelijke Onderwijs Groep (COG), waar onder andere ROC A12, Dulon College en Technova College toe behoren.

Na de kredietcrisis (2008) is de economie van de Regio Foodvalley gegroeid. Werkgevers binnen verschillende sectoren kregen als gevolg van de groei te maken met (dreigende) tekorten aan medewerkers met bepaalde kwalificaties. Parallel hieraan lukte het niet alle jongeren om passend werk te vinden. Aanleiding voor COG en FOV om antwoord te krijgen op de vraag hoe het reguliere onderwijsaanbod op mbo-, en hbo-niveau aansluit bij de vraag vanuit de arbeidsmarkt Regio Foodvalley.

Veerkrachtige arbeidsmarkt Regio Foodvalley Uit het onderzoek blijkt dat Regio Foodvalley over een relatief sterke regionale economische structuur beschikt en een relatief goede uitgangspositie heeft met het oog op de crisis die is ontstaan naar aanleiding van COVID-19. De aanwezigheid van veel familiebedrijven en enkele multinationals en de mix van sectoren maken de arbeidsmarkt Regio Foodvalley relatief weerbaar voor tegenslagen. De werkloosheid ligt in Regio Foodvalley (nog steeds) lager dan in andere regio's.

INTERDISCIPLINAIR

Eén van de aanbevelingen richt zich op een sector-overstijgende aanpak. Beroepscompetenties beperken zich niet tot één sector. Door deze slim te clusteren binnen het onderwijs, ontstaat er intersectorale verbinding.

MATCHING

Bij het proces van bedenken van mogelijke oplossingen die passen binnen de regio, vormden zowel ondernemers, medewerkers vanuit het reguliere mbo-/hbo-/wo-onderwijs, de Regio Foodvalley en Provincie Gelderland belangrijke gesprekspartners. Inmiddels zijn er gesprekken gestart met werkgevers, overheden en onderwijs om te verkennen hoe de aanbevelingen vanuit het onderzoek kunnen worden omgezet in concrete acties.

UITNODIGING WERKPLAATS- BIJEENKOMST OP 12 OKTOBER

Hoeveel verspil ik eigenlijk? Breng uw verliezen in kaart met een zelfmonitor.

Voordat u inzet op het verminderen van reststromen, wilt u eerst weten hoe groot de verspilling eigenlijk is. In Regio Foodvalley kunnen ketenpartijen een zelfmonitoring van de WUR uitvoeren in hun eigen organisatie. Deze 0-meting is onderdeel van de Werkplaats Voedselverspilling. We helpen u uw stromen in kaart te brengen en vervolgens iets met deze stromen te gaan doen. De monitoring levert onder meer een rapport met conclusies en aanbevelingen. In de bijeenkomst van de Werkplaats Voedselverspilling op 12 oktober vertellen we u meer over deze 0-meting en hoe u deze in uw organisatie kunt inzetten.

MEER WETEN OVER DEZE 0-METING?

Doe mee aan de online werkplaatsbijeenkomst op 12 oktober, 14.00 - 16.00 uur

Met onder meer:

- Voedselverspilling tegengaan, waarom en hoe?
- Martijntje Vollebregt, WUR en Stichting Samen Tegen Voedselverspilling over kerncijfers, voorbeelden van aanpakken, wat levert het op?
- Terugdringen verspilling in bedrijfsrestaurants gemeenten: 2-gesprek met Roos Hollenberg van gemeente Wageningen en Marieke van Goor van gemeente Ede
- Minder verspilling in bedrijfsleven
- Werkwijze 0-meting: hoe werkt de zelfmonitoring, wat levert het op, hoe doet u mee?
- Vragen en gesprek

Voor wie?

- Ketenpartijen in Regio Foodvalley, denk aan bedrijfsrestaurants en kantines, horeca, industrie, producenten en verwerking.

Aanmelden

Voor informatie of vragen: mail naar secretariaat@regiofoodvalleycircular.nl



PRINSJESDAGLUNCH 2020: INTERESSANT EN CORONAPROOF

Voor het eerst sinds lange tijd was er weer een grote live bijeenkomst en ruim 75 ondernemers uit Veenendaal en de regio kwamen daar op 16 september op af. We hadden samen met de Basiliek niets aan het toeval overgelaten. Niet alleen werden de anderhalve meter afstand en de hygiënemaatregelen overal in acht genomen, ook kreeg iedereen een mondkapje met BOV-logo aangeboden.

Het evenement werd georganiseerd door de BOV en mede mogelijk gemaakt door gemeente Veenendaal, VNO-NCW VeluweVallei, Schuiteman accountants & adviseurs en Rabobank Vallei en Rijn.

Na de lunch, het welkomstwoord door BOV-voorzitter Gerrit Valkenburg en het hart onder de riem door wethouder Dylan Lochtenberg, lichte fiscalist Bram Faber van Schuiteman het Belastingplan 2021 toe. Hij vertelde het geïnteresseerde publiek welke maatregelen en welke voornemens het kabinet heeft uitgesproken en gaf hier en daar een tip hoe men belasting kan besparen.

Aansluitend constateerde gastspreker Syb Wynia dat het ongekend is wat er nu gebeurt: ondanks het gigantische begrotingstekort, komt er géén belastingverzwaring. Terwijl er tientallen jaren (zo niet langer) steeds bezuinigd werd 'voor toekomstige generaties' wordt er nu voor vele tientallen miljarden geleend door de overheid. 'Die rekening komt straks. En met de sterk toenemende vergrijzing, zijn het juist de toekomstige generaties die deze gepresenteerd krijgen.'

Na de vragenronde ontving Wynia – net als uiteraard Bram Faber – het bekende cadeaukistje van Veenendaal4Fair, vol duurzame en regionale producten. Na afloop kon men een gesigneerd exemplaar van Wynia's laatste boek 'Tegen de onzin' aanschaffen.

De Basiliek was tot in de puntjes ingericht op de anderhalve meter maatregel, de lunch smaakte heerlijk en de bezoekers werkten uitstekend mee om de bijeenkomst veilig te laten verlopen. Nee, het was niet zoals voorheen, vanwege die anderhalve meter. Maar... ja, wat was het toch prettig elkaar weer te ontmoeten.



STEUN PROVINCIE VOOR WERK IN GELDERLAND

De zes arbeidsmarktregio's in de provincie Gelderland krijgen samen 4 miljoen euro steun om knelpunten op de arbeidsmarkt aan te pakken die door de coronacrisis zijn ontstaan. Er is sinds 1 september groen licht op de actieplannen van de verschillende regio's. Met de steun wordt ingespeeld op de toename van mensen die vanwege de crisis hun baan dreigen te verliezen.

Het doel voor alle regio's is hierbij hetzelfde, namelijk het verbinden van werkgevers met overschot aan personeel aan werkgevers met personeelstekorten. Daarmee wordt het aantal nieuwe werkzoekenden zoveel mogelijk beperkt.

Regio Foodvalley zal met de steun van de provincie extra 'van Werk naar-Werk-trajecten' realiseren. "Hiermee willen we niet alleen voorkomen dat mensen in een uitkeringssituatie belanden maar ook zorgen dat juist de mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt niet op nog grotere afstand komen te staan", licht Hester Veltman, portefeuillehouder Human Capital van Regio Foodvalley, toe.

Daarnaast investeert de regio in het creëren van stage- en leerwerkbanen. Veltman: "We zien dat deze plaatsen nu lastig te vinden zijn terwijl ze voor jongeren cruciaal zijn om hun diploma te halen. De aanwezigheid van dergelijke plekken is ook belangrijk voor zijinstromers en mensen een afstand tot de arbeidsmarkt. Daarom van groot belang om daar als regio stevig op in te zetten".

Omscholing van werknemers speelt ook een belangrijke rol in de plannen van de regio om het aantal nieuwe werkzoekenden te beperken. Met de steun van de provincie worden verkorte omscholingstrajecten ingericht zoals het omscholen van chauffeurs naar vorkheftruckchauffeurs, of binnen de zorg en energiesector waar op dit moment veel vraag is.

Regio Foodvalley heeft een sterke en grote agrofoodsector. Juist in de agrofood geven werkgevers aan moeilijk aan voldoende goed personeel te komen. Daarom zal een deel van de steun samen met de Food Academy Nijkerk ingezet worden om de arbeidsmarkt in de agrofoodsector te versterken. Bijvoorbeeld door begeleiding van (zij-) instroom, opleiden & ontwikkelen en werk-naar-werk transitie.

Provincie Gelderland werkt eraan om de Gelderse economie en samenleving uit de crisis als gevolg van Covid-19 te helpen. Dat doet de provincie in deze fase van de crisis met een bedrag van 50 miljoen euro. Daarnaast werkt provincie Gelderland aan een herstelprogramma. Dat bestaat uit een pakket aan maatregelen om alle sectoren en organisaties die van groot belang zijn voor Gelderland te ondersteunen. Je vindt hier alle nieuwe informatie en alle maatregelen om de effecten van COVID-19 te bestrijden.

SUBSIDIE VOOR DIGITALISEREN MKB MET HULP VAN STUDENTEN EN EXPERTS!

De landelijke overheid heeft regio's en clusters uitgedaagd om de digitalisering van het MKB bedrijfsleven een boost te geven middels het beschikbaar stellen van subsidies. Als FOV hebben we daarom meegewerkt aan een aanvraag vanuit de Regio Foodvalley met sleutelpartijen als ICT Campus, het COG/ROCA12/Technova, Knooppunt Techniek, Rabobank en Regio Foodvalley.

Als FOV hebben we daarom meegewerkt aan een aanvraag vanuit de Regio Foodvalley met sleutelpartijen als ICT Campus, het COG/ROCA12/Technova, Knooppunt Techniek, Rabobank en Regio Foodvalley.

De subsidieaanvraag is goedgekeurd en vanaf ongeveer september gaan we aan de slag met 5 'werkplaatsen' om het regionale MKB te ondersteunen in haar digitaliseringsvraagstukken. Studenten met experts kunnen worden ingezet bij ondersteuning in digitalisering en het inzetten van technische innovaties.

De 'werkplaatsen' c.q. aandachtsgebieden zijn:

- Data Science
- Automatisering
- Online marketing & sales
- Robotisering
- Internationalisering

Wil jij als MKB onderneming aan de slag met een van deze onderwerpen? Laat je dan zeker informeren via de FOV over de mogelijkheden die ontstaan door deze subsidie!

HOE
VOEDEN WE
10 MILJARD
MENSEN
IN 2050?

WORLD
FOOD
CENTER

*We feed
each other*



EERSTE NIEUWBOUW KANTOORRUIMTES IN ONTWIKKELING

COMMUNITY WORLD FOOD CENTER GROEIT

Binnen afzienbare tijd moet het World Food Center in Ede definitief op de kaart staan als dé hotspot op het gebied van voedsel, nationaal en internationaal. Het eerste bouwveld wordt nu ontwikkeld en onlangs presenteerde de architect daarvoor vier nieuwe gebouwen waarin agri- en foodbedrijven een onderlinge chemie zullen vinden.

Amsterdam geldt als epicentrum van de creatieve sector, terwijl je technologische innovatie direct associeert met Brainport Eindhoven. Als het aan de gemeente Ede en haar ontwikkelingspartner ligt, krijgt het World Food Center snel een vergelijkbare status op het gebied van agro en food. Dat valt mede op te maken uit de grote belangstelling die ondernemingen en andere organisaties in deze sectoren tonen om zich op het terrein te kunnen vestigen. De verkoop en verhuur van kantoor- en labruimten is inmiddels van start gegaan en er wordt hard aan gewerkt om deze gebouwen - inmiddels voorgesteld in een schetsontwerp - spoedig te realiseren. “Het voormalige kazerneterrein Maurits Zuid ontwikkelt zich tot een hotspot waar alle kennis en expertise samensmelt”, zegt Sander van de Pol, accountmanager World Food Center namens de gemeente Ede. “We noemen het een ecosysteem, vergelijkbaar met organismen in de natuur die elkaar in stand houden. Er is hier een community van gelijkgezinde ondernemingen die onderling waarde toevoegen, die veel aan elkaar hebben.”

VAN ELKE BLOEDGROEP

Louis de Boer, accountmanager voor World Food Center vanuit ontwikkelaar WFC.Development, vult aan: “In het ecosysteem staan agri- en foodbedrijven centraal, maar het biedt tevens ruimte aan foodgerelateerde ondernemingen. Je

zou kunnen denken aan zakelijk dienstverleners, zoals advocaten, accountants en softwareontwikkelaars met een specialisme in deze sectoren. Wij merken dat potentiële klanten die overwegen om zich hier te vestigen die totale combinatie een heel aantrekkelijk idee vinden. Idealiter zijn van elke ‘bloedgroep’ partij aanwezig, van innovatieve start-ups tot multinationals, maar bijvoorbeeld ook brancheverenigingen en belangenorganisaties. De non-profitinstellingen krijgen straks hun eigen gezamenlijke gebouw. Binnen de chemie die ontstaat, met veel inspiratie, voorbeelden en verbinding, zal het World Food Center zich ontwikkelen tot het kloppend hart van de agro- en foodsector, waar bedrijven werken aan voedseluitdagingen. Organisaties met visie op dat gebied vinden hier snel hun draai, verwachten wij.”

DICHT BIJ CONSUMENT

Het World Food Center profileert zich nadrukkelijk niet als een concurrent voor Wageningen University & Research. “Integendeel, het vormt juist een aanvulling en we werken al sinds de beginfase met elkaar samen”, laat Van de Pol weten. “De universiteit concentreert zich vooral op fundamenteel onderzoek en wetenschap. Hier in Ede zullen bedrijven zich vestigen die dicht bij de consument staan, doordat ze zich bezighouden met sales, marketing en allerlei andere soor-

ten dienstverlening. Wel in het plaatje past specialistisch onderzoek, rechtstreeks toegespitst op de markt, aan het eind van de keten. Hier ligt een duidelijke focus op business en op consumenten, vandaar ook de ontwikkeling van WFC Experience. Deze thema-attractie over voedsel opent in 2023 haar deuren, met de verwachting jaarlijks ruim 300.000 bezoekers te ontvangen. Leuk bijvoorbeeld als extra belevenis voor de gasten van bedrijven en organisaties op het terrein, naast onder meer rondleidingen die inzicht in de historie van deze bijzondere locatie geven.”

24 UUR REURING

Er is meer, zoveel meer dat de ontwikkelende partijen spreken van een ‘hybrideterrein’. De Boer legt uit: “We zetten bewust in op een mix van wonen en werken, zij het met een heel open karakter, zonder verplichte relatie met elkaar. Het gaat ons erom een klimaat te scheppen waar bij wijze van spreken 24 uur per dag en zeven dagen in de week reuring heerst, dus niet een kantorenpark dat na zessen ‘s avonds helemaal ‘uitsterft’. Altijd leeft het hier. Daarbij geeft het openbare gebied ruimte om evenementen te organiseren en anderszins te recreëren, in een prachtig groene omgeving met de rust en de zuivere lucht van de natuur. De gemeenschappelijke faciliteiten zijn voor iedereen toegankelijk, zoals een restaurant met terras,



‘NET ALS VROEGER KUNNEN DE RAMEN WEER OPEN, WAARDOR JE DE FRISSE BOSLUCHT ZO BINNENHAALT’

een aantal parken en natuurlijk de WFC Experience. Dat aanbod breiden we ook nog uit met een hotel en een conferentiecentrum. Verder zullen we voorzien in laadpalen, deelauto's, deelfietsen en andere slimme mobiliteitsoplossingen. Je mag het World Food Center zien als een geheel nieuw stadsdeel van Ede, maar dan met een uniek karakter.”

GEZOND WERKEN

De locatie behoudt haar twee fraaie en imposante rijksmonumenten, de Friskazerne en de Mauritskazerne, waarin zich reeds verschillende foodbedrijven hebben gevestigd. In de directe nabijheid daarvan verrijzen vier nieuwe gebouwen, waarvan de architect zeer recent een schetsontwerp presenteerde aan geïnteresseerde ondernemers en vertegenwoordigers van andere organisaties. “Zij krijgen inspraak in de ontwikkeling”, vertelt De Boer. “We bieden de gebouwen te koop of te huur aan, waarmee we een brede markt bedienen, van start-ups met nog weinig eigen middelen tot ondernemingen met een lange

staat van dienst en meer investeringsmogelijkheden. Er komt een bedrijfsverzamelgebouw, maar kunnen ook kantoorpanden zelfstandig betrokken worden. Vanzelfsprekend laten we ons bij de materiaalkeuze, de constructie en de energievoorziening leiden door duurzaamheid, maar dat niet alleen. We willen, passend bij de visie omtrent beter voedsel, veel aandacht besteden aan de gezondheid van de mensen die er werken. Momenteel kijken we naar mogelijkheden om de gebouwen volledig uit hout en

glas op te trekken. Het betreft een zogeheten CLT-constructie - cross laminated timber - van massief houten wanden, vloeren en balken. Het ademt beter, werkt vochtregulerend en zorgt door de korte bouwtijd voor een geringere stikstofuitstoot. Net als vroeger kunnen de ramen weer open, waardoor je de frisse boslucht zo binnenhaalt.”

BEREIKBAARHEID

Een internationaal georiënteerde hotspot als het World Food Center in Ede moet één ding zeker goed voor elkaar hebben: de bereikbaarheid. “Het ligt centraal in het land en niet ver bij de Randstad vandaan; dat is al een goede basis”, zegt Van de Pol. “Direct hier aan de rand van het terrein vind je het treinstation met intercystop. Vanaf de snelwegafslag bij de Pathé-bioscoop komt er op zeer korte termijn - nog voor het eind van het jaar - een snelle, rechtstreekse aansluiting op de A12 en het terrein zelf richten we qua infrastructuur helemaal opnieuw in, een proces dat ook al volop loopt.” Het World Food Center zal in de toekomst voor een hoop extra werkgelegenheid zorgen. Het biedt een rijpe voedingsbodemp voor een actieve community in de agro- en foodsector, die een wezenlijke rol kan gaan vervullen in een verantwoorde voedselvoorziening voor tien miljard mensen in 2050.

Meer informatie:
www.worldfoodcenter.net





ZO KWEEK JE BEWUSTZIJN

11

Bij de van oorsprong Achterhoekse Paulien van de Vlasakker is groen en lokaal eten er letterlijk met de paplepel ingegoten. Maar de luxe van zoveel natuur als zij vroeger om zich heen had, is niet voor iedereen vanzelfsprekend. Al op jonge leeftijd beseftte zij wat een groene leefomgeving met de mens doet. Het zaadje dat ze met haar promotieonderzoek op de Wageningen Universiteit naar stadslandbouw plantte, is uitgegroeid tot haar eigen bedrijf Vegger. Sinds 2016 verbeteren hun indoor gardens de leefomgeving van mensen in verzorgingstehuizen en kantoren.

EEN VOLKSTUUNTJE MAAR DAN BINNEN

“Het idee is eigenlijk heel simpel. Vegger verbindt de natuur, stad, mens en gezonde voeding met elkaar. Of zoals we het zelf graag beschrijven: we creëren een healing environment. Met onze indoor gardens - die we in de verzorgingstehuizen liefkozend binnenmoestuinen noemen - verbeteren we de leefomgeving van ouderen. Ze vinden het heerlijk om net als vroeger een soort van volkstuintje te hebben. Wij verzorgen de opbouw, service en het onderhoud, de ouderen kunnen genieten van de groei en bloei. Samen met de verzorgers oogsten zij de groenten en kruiden om hun maaltijden te

verrijken met verse, lokale en herkenbare ingrediënten.”

LOKAAL VERBOUWD VOEDSEL, OOK IN DE STAD

“Ik ben ervan overtuigd dat biologisch kweken de toekomst is. Beter voor de planeet, gezonder voor de mens. Maar als ik denk aan hoe we 10 miljard monden moeten voeden in 2050, denk ik ook aan high tech innovatieve oplossingen zoals vertical en indoor farms. Op die manier hebben mensen in de stad ook toegang tot zelf verbouwd, lokaal en gezond voedsel. In de toekomst hoop ik daarom ook installaties in kantoren te plaatsen. Hoe leuk is het om op je werk een deel van je lunch te

oogsten? Veel mensen hebben geen flauw idee meer waar hun voedsel vandaan komt. Met indoor gardens kweek je niet alleen lokaal voedsel, ook bewustzijn.

RUIMTE VOOR EXPERIMENTEREN

“Sinds februari 2020 zijn we gevestigd in het Roots-gebouw op het World Food Center. We hadden een grotere ruimte nodig dan wat we hadden op de campus in Wageningen. Deze omgeving, vol met andere start-ups en food innovators, past helemaal bij ons. Het is een creatieve plek waar ruimte is voor experimenteren en ontwikkeling. Iedereen werkt aan nieuwe dingen, dat geeft een bepaalde vibe.”



Kees de Kluijver
(Accountmanager Beveiliging)

Benieuwd naar de mogelijkheden?
Neem dan even een kijkje op
<https://www.lagarde.nl/toegang>

UW SMARTPHONE ALS SLEUTEL

Hoeveel tijd per dag is uw smartphone meer dan 1 meter bij u vandaan? Hoe vaak vergeet u uw smartphone? Hoe vaak geeft u uw smartphone aan iemand anders?

Tegenwoordig kunnen we van alles met onze smartphones. Van de temperatuur thuis bepalen, het dimmen van de verlichting, op vakantie de camerabeelden van thuis controleren tot betalen aan de kassa. Ook de komst van bijvoorbeeld smartwatches heeft voor veel gemak op deze gebieden gezorgd. De smartphone neemt in onze dagelijkse bezigheden steeds meer een sleutelpositie in. En als we het dan toch over die sleutel hebben, hiervoor wordt een smartphone steeds vaker gebruikt. Het is een trend binnen toegangscontrole die het eigenaarschap over een toegangsmiddel vergroot.

EIGEN IDENTIFICATIEMIDDEL

U kunt zich voorstellen dat als iemand een tag aan zijn sleutelbos heeft hangen, hij/zij deze toch makkelijker doorgeeft aan die ene collega die de eigen tag is vergeten. Dat wilt u als verantwoordelijke binnen het bedrijf tot het minimum beperken. Want met het overdragen van een tag vindt er ook een overdracht van rechten op toegang plaats. Die rechten op toegang zijn voorbehouden aan de eigenaar van de tag en aan niemand anders.

DE VOORDELEN VAN 'MOBILE KEYS'

Het mooie van mobile keys is dat over het algemeen een smartphone toch minder snel doorgegeven wordt aan een collega. Voor het gebruik van de smartphone als identificatiemiddel kan er nog een extra zekerheid ingebouwd worden middels meerdere verificaties. Er kan worden ingesteld dat de gebruiker voor het openen van een toegangspunt eerst zijn touch ID, face ID of toegangscode dient in te voeren.

Zo wordt er als het ware multi-factor authenticatie op de toegangscontrole geïmplementeerd, dat maakt de mobile key extra persoonlijk. Het principe van de mobile key is als volgt:

- De gebruiker installeert de betreffende app op zijn/haar smartphone.
- Binnen het toegangscontrolesysteem wordt de gebruiker geregistreerd als een mobile user.
- De gebruiker krijgt de mobile key naar zijn/haar smartphone gestuurd.
- De gebruiker kan nu met zijn/haar smartphone toegang krijgen.

VERSCHILLENDE TOEGANGS-CONTROLESYSTEMEN

Er zijn verschillende systemen waarmee we bij Lagarde Groep werken die de mobile keys functionaliteit ondersteunen.

- **Salto Pro Access SPACE**
Het on-premise toegangscontrolesysteem van Salto Systems biedt middels JustIN Mobile de mogelijkheid om de smartphone in te zetten als mobile key. Hiervoor dient de gebruiker de gelijknamige app op de telefoon te downloaden. De sleutel wordt automatisch geüpdatet wanneer er veranderingen in rechten plaatsvinden. De veiligheid van de mobile key wordt gewaarborgd door middel van een SSL AES 128-bits encryptie. De communicatie verloopt via de cloud. Er wordt hier geen data opgeslagen, wat het veiligheidsniveau nog verder verhoogt.

- **Salto KS**
Dit cloud toegangscontrolesysteem geeft gebruikers rechten deuren op afstand te openen en ook de mobile

key functionaliteit (middels de app). Zo wordt het cloud toegangscontrolesysteem, dat door zijn functionaliteiten al flexibel is, nog flexibeler en het gebruiksgemak vergroot. De mobile key wordt beveiligd door een encryptiesleutel die uniek is per IQ of Salto KS systeem.

• Paxton10

Het nieuwste webbased toegangscontrolesysteem van de fabrikant Paxton heeft binnen de Paxton10 software ook de smart credentials functionaliteit toegevoegd. Zo is het mogelijk om middels de smartphone of smartwatch deuren te ontgrendelen.

SMARTPHONE VERSUS TAG

Om nog even terug te komen op mijn vragen aan het begin van dit artikel. Is het eigenlijk niet een hele logische keuze om uw smartphone te gebruiken in plaats van dat onpersoonlijke stukje plastic? Een identificatiemiddel zou iets moeten zijn wat een sterke binding heeft met de persoon waarvoor het identificatiemiddel gebruikt wordt. In het kader daarvan stel ik u nogmaals de vraag: hoe vaak staat u uw smartphone af aan uw collega?

CORONAPROOF DEUREN OPENEN

We gaan nog een stapje verder. Met de juiste hardware kan met behulp van mobile keys zelfs een deur contactloos worden geopend. Dat betekent bijvoorbeeld dat minder valide mensen minder moeite hoeven te doen om de deur te openen. Het betekent ook meer grip op hygiëne en meer veiligheid voor de medewerkers. Door de juiste inrichting wordt het contact met 'veelgebruikte deuren' tot een minimum beperkt. De configuratie zou er dan als volgt uit moeten zien:

- Wandlerzer plaatsen voor het ontvangen van de mobile key registratie.
- Elektronisch slot of elektrische sluitplaat plaatsen om de deur vrij te geven.
- Deurautomaat plaatsen om de deur daadwerkelijk open te sturen.

GEBRUIK VAN BESTAANDE RESOURCES

Naast het gebruiksgemak, het veiligheidsniveau en alle andere voordelen die ik genoemd heb, heeft het toepassen van mobile keys ook als voordeel dat het gebruik van de plastic tags vermindert. Zo worden de resources die al beschikbaar zijn (smartphone, smartwatch) ingezet om niet te hoeven putten uit nieuwe resources. Het is een kleine stap naar het efficiënter omgaan met de grondstoffen van deze wereld, maar alle kleine beetjes helpen!

Meer informatie?

Kijk op <https://www.lagarde.nl/toegang>.

Speciaal voor ondernemers

Zonnepanelen leasen: Niet investeren, direct verdienen!

De voordelen van zonnepanelen leasen bij Zelfstroom:

- 1 De leasekosten zijn lager dan uw huidige energiekosten
- 2 Wij regelen alles voor u: van persoonlijk advies tot aan vakkundige installatie
- 3 Inclusief verzekering & garantie

Kies nu voor zonnepanelen leasen

- Direct verdienen met zonnepanelen
- Profiteer tijdelijk van 20% korting
- Verbeter nu al het energielabel van uw bedrijfspand: tot wel 2 klassen met zonnepanelen (C is verplicht vanaf 2023)

Benieuwd wat u kunt verdienen?

www.zelfstroom.nl/ondernemers

Al meer dan 15.000 klanten gingen u voor

Verdien
€ 981
per jaar





VNO-NCW VELUWEVALLEI

HOE FINANCIËEL FIT ZIJN JOUW WERKNEMERS?

De coronacrisis raakt ons allemaal. Met name financieel kwetsbare groepen, zoals laagbetaalde flexwerkers, voelen het in de portemonnee. Voor het uitbreken van het coronavirus kampte maar liefst 62 procent van de werkgevers al met personeel die geldzorgen hebben. Een medewerker met geldzorgen kan (financiële) gevolgen hebben voor jou als werkgever. Een werknemer met schulden kost een werkgever gemiddeld € 13.000 per jaar door meer ziekteverzuim, productiviteitsafname en het verwerken van loonbeslag. Zijn jouw werknemers financieel fit dan hebben zij meer aandacht voor hun werk en hebben ze ruimte om vooruit te kijken. Reden voor VNO-NCW Midden om dit onderwerp meer onder de aandacht te brengen.

Hoewel financiële fitheid in eerste instantie een verantwoordelijkheid is van de werknemer, kan je als werkgever een belangrijke rol spelen. Wat kan je doen?

SIGNALEER GELDPROBLEMEN BIJ WERKNEMERS

Gedrag van werknemers kan een indicatie voor geldzorgen zijn. Denk aan fraude of diefstal, geen bijdrage geven aan ca-deutjes of uitjes en ziekte, vaak voor het betaalmoment van het salaris. Ook vragen over (late) betaalmoment van het salaris, een lening of een voorschot en contact met schuldeisers of deurwaarder kunnen duiden op financiële problemen. Wees

extra alert als medewerkers niet lekker in hun vel zitten, concentratieproblemen en ontwijkend of gesloten gedrag vertonen.

Ga met je werknemer in gesprek

Onderneem zo snel mogelijk actie bij een loonbeslag. Ga in gesprek met de werknemer zodra je een loonbeslag, een informatieverzoek hebt gekregen van een schuldeiser of een CAK-melding (regeling wanbetalers). Vijftig procent van werknemers met geldzorgen durft geen hulp te vragen van de werkgever. Hoe voer je zo'n gesprek?

- Complimenteer de werknemer dat er actie genomen wordt

- Stel open vragen en laat merken dat je oprecht luistert en geen oordeel hebt
- Stel de werknemer gerust door te focussen op de oplossing en niet op het probleem
- Vraag welke soort hulp de werknemer zou willen en hoe dit in de toekomst te voorkomen is
- Voorzie de werknemer van de hulpvormen binnen en buiten de organisatie
- Help de werknemer met een concreet actieplan en maak duidelijke afspraken

KIJK NAAR HULP DIE MEDEWERKERS KUNNEN KRIJGEN

Werknemers kunnen onder andere gebruik maken van de fiKks-app via wijgaanhetfikksen.nl. Met fiKks kunnen werknemers geldzaken aanpakken vóórdat het geldzorgen zijn. De app maakt het mogelijk om werknemers met geldzorgen weer grip te laten krijgen op hun financiële situatie. Ook kunnen ze (desgewenst) anoniem in contact komen met buddy's die ze ondersteunen bij het op orde krijgen van hun geldzaken.

DIT KAN JE NU AL DOEN

Praten over schulden is nog steeds niet makkelijk. Zorg ervoor dat alle werknemers weten dat dit geen taboe is en waar zij terecht kunnen met geldzorgen door alle benodigde informatie laagdrempelig te delen via het intranet en/of mee te nemen in de interne nieuwsbrief. Informeer je werknemers ook over het aanspreekpunt binnen de organisatie met betrekking tot geldzorgen. Dit kan de HR-adviseur, maatschappelijk werker, het personeelsfonds of een (extern) vertrouwenspersoon zijn.

Ga voor meer tips naar financieelfittewerknemers.nl.

WIL JE MEER WETEN?

VNO-NCW Midden organiseert regelmatig themabijeenkomsten over dit onderwerp. Kijk op vno-ncwmidden.nl/evenementen of er binnenkort iets gepland staat of neem voor meer informatie contact op met Rob Dal, regiomanager VNO-NCW VeluweVallei, dal@vno-ncwmidden.nl.



RABOBANK VALLEI EN RIJN

ONDERNEMERS TONEN INNOVATIEKRACHT MET INSPIRERENDE ONDERNEMERSPITCH

Op 15 juli pitchten tien ondernemers uit de gemeente Ede, Veenendaal, Wageningen en Rhenen hun ondernemersidee om de economie een impuls te geven. De jury koos drie winnaars. Deze drie beste initiatieven ontvingen een financiële bijdrage, media-aandacht en krijgen toegang tot het netwerk van de jury en de samenwerkende organisaties, om hun plan ook daadwerkelijk mogelijk te maken en in de schijnwerpers te zetten.

STIMULEREN CREATIVITEIT EN ONDERNEMERSCHAP IN DE REGIO

De ondernemerspitch is een mooie manier om creativiteit en ondernemerschap in de regio zichtbaar te maken en in te zetten om de negatieve economische en maatschappelijke gevolgen van de coronacrisis in de regio te beperken. Door middel van de pitches worden goede ideeën zichtbaar voor een groot publiek. De ideeën moesten voldoen aan een aantal voorwaarden: creatieve, schaalbare oplossingen met een positieve economische en maatschappelijke impact, het idee moet bijdragen aan een groene en

gezonde regio, daarbij valt ook te denken aan samenwerking met andere ondernemers uit de regio.

Mariska de Kleijne, directievoorzitter Rabobank Vallei en Rijn: "Door het organiseren van de Ondernemerspitch willen we ondernemers inspireren om op een creatieve manier te kijken naar oplossingen, die door samenwerking vaak nog impactvoller kunnen zijn."

"De Vallei regio is veel ondernemerschap en het is mooi om te zien dat er ook in deze

coronatijd veel creatief ondernemerschap wordt getoond. We zetten een lamp op deze ondernemers en willen anderen daarmee inspireren", aldus Jan Pieter van der Schans, wethouder Economische Zaken Ede.

DRIE WINNAARS

Nadat tien ondernemers hun innovatieve idee hadden gepitcht, selecteerde een jury de drie beste initiatieven. Tim Rodenburg van UVC Cleaning won de eerste prijs met zijn idee voor een volautomatische circulaire machine die bacteriën en virussen op winkelwagens op een snelle wijze doodt door middel van UVC licht. De tweede prijs ging naar Carla Veenman met de Regionale Verspillingshub Foodvalley. Een sociaal distributiecentrum voor voedseloverschotten. Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt halen dit voedsel op en leveren dit aan sociale eetinitiatieven. De derde prijs werd gewonnen door Wilbert van Oostenbrugge met zijn pitch Safe Touch. Dit is een uniek apparaat om winkelwagens met UVC lichttechnologie te ontsmetten in minder dan tien seconden. Dit apparaat wordt gebouwd in samenwerking met andere ondernemers uit de regio. Zij ontvangen een financiële bijdrage en media-aandacht, zodat ze hun plannen concreet kunnen maken. De organiserende partijen en panelleden stellen hun kennis en netwerk ter beschikking om de winnende pitchers te helpen het idee tot uitvoering te brengen. Geïnteresseerden konden het event volgen via een livestream.



**WINNAAR EERSTE PRIJS
UVC CLEANING – TIM RODENBURG**
t.rodenburg@rodenburgbv.nl

Tim Rodenburg van UVC Cleaning werd op 15 juli uitgeroepen tot de grote winnaar van de Rabobank Ondernemerspitch. Rodenburg won de eerste prijs voor zijn volautomatische circulaire UV CLEANER die bacteriën en virussen op winkelwagens op een snelle wijze doodt door middel van UVC licht. Zeker na de corona-uitbraak zijn hygiëne en veiligheid steeds belangrijker geworden in onze samenleving.

Rodenburg kijkt na zijn welverdiende vakantie met genoeg en plezier terug op het winnen van de Rabobank Ondernemerspitch. “Het was een mooi event waaraan ik fijne herinneringen bewaar. Het is natuurlijk altijd leuk om de eerste prijs te winnen”, zegt Rodenburg met een knipoog. Een mooie waardering na een periode keihard gewerkt te hebben met een tof team.

De UV Cleaning is uitgerust met UV-C straling, de desinfecterende werking van UV-C straling is meer dan honderd jaar bekend en wordt wereldwijd in een grote diversiteit

van toepassingen gebruikt. De straling tast het DNA aan van micro-organismen, hierdoor worden ze onschadelijk. Micro-organismen kunnen niet resistent worden voor UVC-licht.

“De kracht van UVC Cleaning is de volautomatische desinfectie, waarbij geen menselijke interactie nodig is. Het is daarnaast veilig voor de gebruiker en voorzien van een CE-keurmerk. Het apparaat is veilig geëngineerd. De stralingen zijn gemeten en strooistraling is uitgesloten bij dit apparaat. De efficiëntie van het desinfectie-proces is logbaar, zodat de resultaten gedocumenteerd en bewaard kunnen worden”, vertelt Rodenburg.

“Wij hebben ook een aantal ondernemers in de Regio Foodvalley aan het werk kunnen houden. Dit heeft uiteindelijk geleid tot een mooie samenwerking met een aantal ondernemers. De koper van de UVC Cleaning kan het publiek met een veilig gevoel laten winkelen in de supermarkt. Dit levert direct bij consumenten een veilig en vertrouwd gevoel bij het doen van zijn of haar boodschappen in de supermarkt.”

Inmiddels heeft UVC Cleaning ook de vleugels uitgeslagen naar het buitenland. “We werken samen met bedrijven in Duitsland, België en de Verenigde Arabische Emiraten. Je merkt dat iedereen over de hele wereld meer aandacht heeft voor hygiëne en veiligheid. En wat geldt voor de supermarktwagens, geldt natuurlijk ook voor al die bagagetrolley's op vliegvelden. Onze partners die hygiëne hoog in het vaandel hebben staan, kiezen voor een goede reiniging van deze karretjes en wagentjes. Zo doen wij nu dus ook zaken met Schiphol en de vliegvelden van Brussel en Dubai. Ziekenhuizen hebben nu ook hun interesse getoond in UVC Cleaning”, aldus Rodenburg.

De onderscheidde ondernemer merkt dat het winnen van de Rabobank Ondernemerspitch goed is geweest voor zijn naamsbekendheid. “Het mooie aan de organisatie van de Ondernemerspitch vind ik ook dat Rabobank zich heel betrokken toont bij ondernemers. Zeker in deze tijd is dat veel waard. Dit soort events geven ondernemers ook steun in deze bijzondere tijd. Rabobank staat ondernemers bij, heb ik gemerkt”, besluit Rodenburg.

**WINNAAR TWEDE PRIJS
REGIONALE VERSPILLINGSHUB
FOODVALLEY – CARLA VEENMAN**

carla@voedselsurplus.nl

“De Regionale VerspillingsHub Foodvalley moet een sociaal distributiecentrum worden voor onze voedseloverschotten in de Regio Foodvalley. We willen de voedseloverschotten waardevol maken voor de kwetsbare mensen in onze samenleving”, vertelt Carla Veenman van Stichting VoedselSurplus, de aanjager van het project. “Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt halen dit voedsel op en leveren dat weer aan sociale initiatieven. Denk daarbij aan buurthuizen, zorginstellingen of sociale eetinitiatieven.”

“Vrijwilligers en professionals zetten zich in de VerspillingsHub in voor sociale organisaties die met de voedseloverschotten maaltijden koken voor kwetsbare buurtbewoners. In onze samenleving is een overvloed aan voedingsmiddelen dat voor een groot deel verspild wordt doordat het bijvoorbeeld bijna over datum is in

de supermarkt. Daartegenover staat dat er ook veel mensen zijn met een beperkte toegang tot gezond en voldoende voedsel vanwege sociale, psychische, financiële of verstandelijke problemen. Zeker door de coronacrisis zal dat aantal ook toenemen. Wij willen hen met deze Verspillingshub ondersteunen”, aldus Veenman.

Veenman en haar collega’s kregen veel positieve feedback op hun plan en ook op het winnen van de tweede prijs bij de Rabobank Ondernemerspitch. “De Regio Foodvalley is wat dat betreft the place to be om een innovatief plan te presenteren voor de voedselketen. De Regio Foodvalley loopt voor in het bedenken van oplossingen. Als Stichting VoedselSurplus hadden we in 2019 al een project met de gemeente Ede waarin de supermarkten met voedseloverschotten (Coop Wekerom, Plus Bennekom, Aldi Lunteren en Jumbo Ede) zijn gekoppeld aan sociale organisaties. Zij verzorgden maaltijden voor kwetsbare wijkbewoners (zorgboerderijen Betach en Wekeromse Zand, Eetcafé ’t Laag

Bennekom, Westhoffhuis Lunteren, De Schakel Lunteren, Bewoners voor Bewoners Cornélie Bennekom, De Meerpaal Ede).”

“’s Heeren Loo woonzorgpark de Hartenberg deed samen met verschillende regionale partners in 2019 de pilot Food2ndLife, waarin voedseloverschotten van Albert Heijn Bennekom en Albert Heijn Parkweide Ede werden gebruikt om maaltijden te bereiden voor cliënten. Dit leverde niet alleen lovende reacties van personeel en cliënten op, maar ook minder voedselverspilling, meer zinvolle leerwerkplekken voor cliënten, kostenbesparing op het inkopen van voeding en meer tijd voor zorgtaken op de woningen. ’s Heeren Loo verkent nu mogelijkheden voor een structureel vervolg”, zegt Veenman. “We hopen ook dat supermarkten zich betrokken voelen bij het project en daarbij denken aan hun maatschappelijke rol in de samenleving en in hun wijken.”

De Regionale VerspillingsHub Foodvalley zou op verschillende locaties gevestigd kunnen worden. “We verkennen de mogelijkheden bij één van de sociale organisaties die zelf ook afnemer wordt. Het is een interessante showcase voor Regio Foodvalley en bijvoorbeeld voor het World Food Centre!”





**WINNAAR DERDE PRIJS
SAFE TOUCH - JAN HELLINGA**
Jan.hellinga@safe-touch.nl

Jan Hellinga kon zelf niet bij de Rabobank Ondernemerspitch zijn, maar zag via de livestream hoe compagnon Wilbert van Oostenbrugge de derde prijs binnenhaalde. Hellinga, Van Oostenbrugge en Dennis van de Peppel hebben samen SafeTouch B.V. opgericht. “De coronacrisis zette ons aan het denken over oplossingen voor bestaande problemen”, zegt Hellinga. “We bundelden onze krachten en besloten een apparaat te ontwikkelen om winkelwagens met UVC lichttechnologie te ontsmetten in minder dan tien seconden.”

De alfa versie werd getest bij verschillende supermarkten en bij een Intratuin. De resultaten daarvan zijn gebruikt voor de SafeTouch 1.1 te ont-

wikkelen, bèta versie. “Het werkt vrij simpel. De klant pakt een vieze winkelwagen en drukt op de groene knop, de deurtjes gaan open en de klant rijdt de winkelwagen in de SafeTouch. De klant drukt op de rode knop, de deurtjes gaan automatisch dicht en de UVC lampen gaan aan. Terwijl de winkelwagen ontsmet wordt kan de klant handen ontsmetten bij de aangehechte dispenser. - Binnen 10 seconden gaan de deurtjes weer open en kan de klant met schone handen zijn schone winkelwagen uit de SafeTouch halen en veilig gaan winkelen. Volgende klant.”

De SafeTouch 1.1 maakt geen gebruik van chemicaliën, is kostenbesparend voor supermarkt, kan worden geleased, neemt weinig ruimte in beslag, eenvoudig in gebruik, kan geleverd worden in de huiskleuren van de supermarkt en kan zowel voor binnen als voor buiten gebruikt worden.

**SAMENWERKENDE
ORGANISATIES EN PANEL**

De ondernemerspitch is een initiatief van Rabobank Vallei en Rijn, in samenwerking met gemeente Ede. Het panel dat de pitches beoordeelde bestond uit Mariska de Kleijne (Directievoorzitter Rabobank Vallei en Rijn), Jan Pieter van der Schans (Wethouder Economische Zaken gemeente Ede), Sina Salim (Innovatiemakelaar RCT regio Foodvalley en lid van Raad van Commissarissen Rabobank Vallei en Rijn), Willem Kuijsten (Voorzitter Federatie Ondernemers Verenigingen Regio Foodvalley) en Jacob van Leeuwen (Directeur Delektro, elektronisch installatiebedrijf in Ede).

“Er zijn in Nederland meer dan zesduizend supermarkten. Ons doel is om binnen een jaar minstens een kwart daarvan te voorzien van de SafeTouch 1.1. Inmiddels zijn daarvoor al contacten gelegd met de grotere franchisenemers van AH (18 supermarkten en 7 supermarkten, enkele Jumbo supermarkten en een Plus) en met een grote Duitse producent van winkelwagens (Wanzl)”, aldus Hellinga.

De apparaten worden gebouwd in samenwerking met De Nooij in Ede en IPSS in Bennekom. Ook zij staan klaar om in korte tijd heel snel op te schalen. “Het financiële plaatje is zodanig dat we bij 25 apparaten in de verhuur al positief draaien en ook al kunnen investeren in nieuwe apparaten en zodoende de resultaten steeds harder laten groeien”, vertelt Hellinga, die ook al partijen uit België aan de lijn kreeg om informatie in te winnen.

Na de Rabobank Ondernemerspitch verschenen in de media berichten dat winkelwagens niet tot de belangrijkste oorzaken behoren van het verspreiden van het coronavirus. Hellinga nam de berichtgeving voor kennis aan. “Je hoort tegenwoordig zoveel uiteenlopende verhalen en je leest over allerlei onderzoeken. Wij denken overigens dat ook buiten het coronavirus supermarkten er goed aan doen om hun winkelwagens goed te reinigen. Voor de coronaperiode gebeurde dat één a twee keer per jaar door te stomen. Je wil niet weten hoeveel bacteriën op zo’n handvat terechtkomen in zo’n periode. Voor allerlei ziektekiemen is een UVC behandeling van winkelwagens voordelig. We kijken daarom breder dan het coronavirus, er zijn namelijk nog veel meer bacteriën, schimmels en virussen die je in de kiem kunt smoren.”

**ONDERNEMERSPITCHES
TERUGKIJKEN**

Ben je benieuwd naar alle ingezonden pitches? Je vindt ze op www.rabobank.nl/vr. Je kunt de Ondernemerspitch terugkijken op <https://vimeo.com/431736714/d873876e97>



INGERICHT OP THUISWERKERS

PIJLMAN KANTOORMEUBELLEN BEDIENT VIA WEBSHOP OOK PARTICULIEREN

De coronacrisis zorgt voor een blijvende verschuiving in het bedrijfsleven, dat is inmiddels duidelijk. We gaan massaal thuiswerken en dan willen we natuurlijk dezelfde ergonomisch verantwoorde omgeving als op kantoor. Pijlman Kantoormeubelen blijkt al ingericht op de particuliere markt, met een uitgebreide en gebruiksvriendelijke webshop.

“Zoals veel ondernemers vroegen wij ons na het uitbreken van de coronacrisis af welke kant het op zou gaan”, zegt Neeke Bakker, directeur van Pijlman Kantoormeubelen in Amersfoort. “Ineens nam het aantal bestellingen en informatieaanvragen op onze webshop een enorme vlucht. De hele dag door rolden er e-mails binnen. Nederland is massaal aan het overschakelen op thuiswerken en als je de berichten mag geloven, wordt dat de nieuwe realiteit. De gemiddelde werknemer verwacht dat twee tot drie dagen in de week te blijven doen.” Vanuit het oogpunt van gezondheid en fitheid stelt dat eisen aan de ergonomie, net als op kantoor. Incidenteel met de laptop een uurtje aan de eetkamertafel zitten kan nog, maar niet dag in, dag uit. “Particulieren uit heel Nederland en zelfs België bestellen nu een hoogwaardige bureaustoel in onze webshop. Bij de levering aan huis geven wij graag advies over de juiste instellingen, om een optimale zitkwaliteit te garanderen.”

AANBEVELING

Onderzoek leert dat thuiswerken gemiddeld 500 euro per persoon per jaar kost, inclusief koffie en toiletpapier. “Landelijk vormt dit momenteel een belangrijk aandachtsgebied,” vertelt Bakker. “We kennen natuurlijk de onbelaste kilometervergoeding en het fietsenplan. Het zou dus niet onlogisch zijn als er een fiscaal voordeel voor in de plaats komt in deze nieuwe situatie, alleen al goed om de spitsdrukke te verminderen. Overigens merken wij dat bedrijven hun medewerkers

ook stimuleren om een aantal dagen per week thuis aan de slag te gaan. Zilveren Kruis Achmea heeft dat zelfs op grote schaal aangepakt en haar voltallige personeelsbestand geadviseerd om ergonomisch verantwoord kantoormeubilair bij ons te bestellen, in samenspraak met de arbo-arts. Die aanbeveling vonden wij natuurlijk een opsteker." Verklaarbaar, deze keuze, want Pijlman Kantoormeubelen hanteert een hoge servicegraad en behoort tot de grootste landelijke aanbieders van bureaustoelen, bureaus, kasten en zitmeubelen. "Met onze vestigingen in Amersfoort, Zwolle en Sneek bij elkaar opgeteld beschikken wij over meer dan 7000 vierkante meter aan showroomoppervlak. Klanten, zowel particulier als zakelijk, kunnen de producten altijd fysiek komen bekijken en uitproberen."

STOEL OP PROEF

De webshop van Pijlman Kantoormeubelen bestond al voordat 'het nieuwe werken' zijn intrede deed, dus mag je spreken van een vooruitziende blik. Bakker: "Recent hebben we hem vernieuwd en daarbij veel aandacht besteed aan beleving, iets dat consumenten erg op prijs stellen. Dat betekent per product veel afbeeldingen en voor iedere stoel zelfs een eigen filmpje. In totaal bevat



ons assortiment vele duizenden artikelen en variatiemogelijkheden. Zo kun je een stoel op tientallen verschillende manieren samenstellen, met stoffering, armleuningen en wieljes naar keuze. We voeren uitsluitend A-merken met een bewezen kwaliteit, zowel qua levensduur als economie. Van goedkopere stoelen hoor je nog weleens dat het zitvlak steeds lager zakt, veroorzaakt door een defect aan de gasveer, het meest kwetsbare onderdeel. In onze visie mag die niet voortijdig kapotgaan, dus mocht dat onverhoopt toch gebeuren, dan vervangen wij hem kosteloos. Naast een solide garantie bieden we klanten de mogelijkheid om een stoel een aantal dagen op proef te nemen, om uitgebreid te ervaren hoe hij zit. Het werkt, menen wij, veel prettiger dan een omruilsysteem. Op deze manier blijf je met elkaar in contact."

GEbruikte ARTIKELen

Na het ontstaan van de economische crisis in 2007 boorde Pijlman Kantoormeubelen een nieuwe markt aan met de in- en verkoop van gebruikte artikelen, afkomstig van overheidsinstellingen. "Door de situatie van toen besloten zij hun totale werkoppervlak te verkleinen, naast het feit dat organisaties hun inventaris na een bepaalde periode economisch afschrijven. Een goede bureaustoel bijvoorbeeld zit dan nog helemaal niet aan het einde van zijn technische levensduur; hij gaat makkelijk vijftien of langer mee. Wij refurbishen elk exemplaar, wat wil zeggen dat we onderdelen met slijtagesporen vervangen, zoals de wieljes, de gasveer of de stoffering." Volgens Bakker heeft de vraag naar gebruikte kantoormeubelen in korte tijd een behoorlijke vlucht genomen, vooral vanuit de particuliere hoek. "We moeten continu op zoek naar nieuwe voorraad om aan de vraag te kunnen voldoen. Het is voor consumenten die thuiswerken een heel aantrekkelijke optie, want de aanschafprijs bedraagt gemiddeld een kwart van de nieuwprijs. Daarbij bieden we ook nog garantie."



VERANTWOORDE HOUDING

Pijlman Kantoormeubelen signaleert tevens een groeiende markt rondom de trend naar een actievere, lichamelijk verantwoorde werkhouding. 'Zitten is het nieuwe roken,' die uitdrukking hoor je steeds vaker. Bakker: "Wij omschrijven het als 'van leunen naar ondersteunen.' Een goede zit stimuleert een stabiele fysieke ontwikkeling, daarom raden ergonomen en fysiotherapeuten een stoel aan met een synchroonmechanisme, waarbij je 'gewongen' een rechte houding aanneemt. Daarnaast adviseren zij beweging en afwisseling. Een goede bureaustoel waarvan zitting en rugleuning meeveren helpt al, maar nog beter zijn de momenteel erg populaire zit-stacombinaties, zoals een kruk met een ietwat bolle onderkant en een handmatig of elektrisch in hoogte verstelbaar bureau. Wij leveren ook deskbikes om te fietsen tijdens het werk, compleet met een display dat je prestaties weergeeft. Dat vergt natuurlijk wel gewenning en discipline." Pijlman Kantoormeubelen volgt de trends dus op de voet en loopt er soms zelfs op vooruit, zoals met de webshop om - naast het bedrijfsleven - de thuiswerkers te bedienen met kwaliteitsproducten en een bijpassende dienstverlening.

Meer informatie:
www.pijlman-kantoormeubelen.nl

ZWAGER KOFFIE ZET VOLGENDE STAP IN PROFESSIONALISERING

BRAM DERKS: 'DE FOCUS LIGT NU HELEMAAL OP KOFFIE'

Veel bedrijven worden opgestart vanuit een idee, passie of motivatie. Randolph van Loon en Bram Derks hadden het alle drie toen zij eind 2018 vonden dat ze samen Zwager Koffie begonnen. Ze startten in 2018 met een marktonderzoek, vonden met Siebe een perfecte brander en dus een derde aandeelhouder en in maart 2019 gingen ze officieel van start en Zwager Koffie was geboren. Inmiddels zijn we ruim een jaar verder en vertelt Bram Derks over het eerste jaar en de stand van zaken.

In 2019 was Bram Derks ook nog druk met zijn bedrijf A.S.I Document Management. "Dat ging goed, we hadden in tien jaar tijd een mooie klantenportefeuille opgebouwd en we waren flink gegroeid in aantal medewerkers. A.S.I was klaar voor de volgende stap in professionalisering, maar ik stelde mezelf ook de vraag of ik dat nog wel wilde doen. Groeien betekent automatisch weer flink investeren en ik merkte dat ik het werk voor Zwager Koffie toch wel erg leuk vond. Ik zag daar grote kansen, alleen al omdat koffie in Nederland wel een eerste levensbehoefte lijkt. De markt groeit nog steeds en bedrijven investeren steeds vaker in kwaliteit van koffie voor hun personeel en klanten. Betere bonen en machines die passen bij de uitstraling die ze willen

hebben. Wil je van een bedrijf een succes maken dat moet je wel willen focussen en dus in dit geval al mijn tijd en energie full swing in de koffiebranche investeren. Alle puzzelstukken vielen samen toen er zich een koper aandiende voor A.S.I. Ik richt me nu volledig op Zwager Koffie. Daar hoorde ook nieuwe huisvesting, een nieuwe showroom en nieuwe kantoren bij. Dat is inmiddels allemaal geregeld."

KOFFIE IS INGEWIKKELD

Uit het vooronderzoek van 2018 bleek dat koffie een extreem ingewikkeld product is. Het is opgebouwd uit drie hoofdtonen - zoet, zuur en bitter- maar daarnaast bestaat elke boon uit meer dan 1.000 bestanddelen die samen de smaak bepalen. De kwaliteit van de bonen is afhan-





‘IS DE KOFFIEMACHINE DEFECT, DAN IS DIE PANIEK ER METEEN. GEEN KOFFIE?’

23

kelijk van het ras (bijvoorbeeld Arabica of Robusta) de plek waar ze worden geoogst (Zuid- en Centraal-Amerika, Afrika of Azië) en natuurlijk van de kennis van de boer. Eenmaal geoogst komt het aan op het vakmanschap van de brander en of dat nog niet genoeg is spelen het melange, de zetmethode en de kwaliteit van de bereidingsmachines een grote rol bij de uiteindelijke smaaksensatie. “Uit ons onderzoek bleek ook dat de rol van de brander zeer belangrijk was. Die hadden we al snel gevonden. Zijn uitgangspunten kwamen overeen met wat wij belangrijk vinden. Wij werken met eerlijke en duurzame koffie. Wij kennen de koffieboeren waar de bonen vandaan komen persoonlijk, wij weten hoe ze werken. Dat is belangrijk, want voor een goed eindresultaat heb je de maximale inzet van veel partijen nodig. En we innoveren waar we kunnen. Zo wordt bijvoorbeeld de koffiepulp weer ingezameld, die gedroogd als brandstof voor de branders kan worden gebruikt. Wij heb-

ben een eigen signatuur aan onze koffie weten te geven. Wij branden de bonen lichter, waardoor de nadruk minder op de bittertonen ligt. Zo maken we naam in Nederland en worden we een steeds belangrijkere speler in de markt voor bedrijfskoffie. Dat heeft er alles mee te maken dat we er in zijn geslaagd een eigen smaakpatroon voor Zwager Koffie te ontwikkelen. Wij hebben invloed op het gehele proces van oogsten, branden en verpakken, waardoor we perfect maatwerk kunnen leveren. Gepersonaliseerde verpakkingen? Geen probleem. Een eigen smaakpatroon? Dat kunnen we probleemloos leveren. Daarmee konden we van start. Randolph als het financiële en administratieve brein, onze meesterbrander en ik als verantwoordelijke voor marketing en sales.”

KOFFIE EN MACHINES

In de aanloop naar de start deden Bram en Randolph ook onderzoek naar de verschillende contractvormen, de beschik-

bare machines en de specifieke koffiebehoefte van verschillende bedrijven. “Het maakt nogal uit of je klant een klein advocatenkantoor is of een groot productiebedrijf. Daar horen verschillende machines en koffiemelanges bij. Zwager Koffie onderscheidt zich niet alleen in topkwaliteit van de (h)eerlijke bonen, maar we investeren ook in duurzame productie. We werken samen met lokale koffieboeren uit Afrika en Zuid-Amerika. Op die manier oefen je rechtstreeks invloed uit op de kwaliteit van het product. We hebben een assortiment van verschillende bonen samengesteld met elk een ander karakter. Ons assortiment bestaat uit vijf blends, van mild tot strong. Door de verschillende melanges heeft de klant altijd het smaakpatroon van zijn voorkeur in huis. Datzelfde geldt voor onze machines. De range loopt van eenvoudig tot zeer geavanceerd, van instantkoffie tot bonenkoffie. Wij hebben voor elke klantvraag de goede machines beschikbaar.”

EEN JAAR LATER

Toen A.S.I was verkocht moest Zwager Koffie op zoek naar nieuwe huisvesting. "Die vonden we eigenlijk meteen in het naastgelegen gebouw. We besloten de zaken voortvarend aan te pakken en de kantoren en de showroom ingrijpend naar onze hand te zetten. We hebben echt alles veranderd, van vloeren tot plafonds, een nieuw aircosysteem, glazen wanden en een showroom die de concurrentie met elke andere koffiespecialist moeiteloos aan kan. Daar staan onze machines opgesteld. Dat zijn deels andere merken dan waarmee we zijn gestart. De eerste maanden bleken niet alle merken even goed te voldoen. We werken nu uitsluitend nog met A-merken waaronder de bonenmachines van Jura, Franke, Necta en Etna. Daarmee hebben we niet alleen altijd een juiste machine voor elke klantvraag, maar ook een machine waar we volledig achter kunnen staan. Ook ons assortiment aan bijproducten als bekers, suiker, melk, koekjes en uiteraard thee in allerlei soorten en smaken is uitgebreid. We hebben alles in huis om de koffiebeleving te optimaliseren. Ook onze organisatie is versterkt. Zo hebben we recent extra routeverteenwoordigers aangesteld, die alle klanten geregeld bezoeken. Door de grote vraag naar onze producten was die uitbreiding sneller noodzakelijk dan verwacht. We bedienen hierdoor onze klanten nog beter. Door de extra kracht is er meer tijd voor elke klant en machine. Dat vinden we belangrijk, niet alleen om te controleren of alles nog loopt zoals het zou moeten, maar ook om het contact met klanten te houden. Bevalen de producten, doen de machines het optimaal, dat is een service die we belangrijk vinden. Over service gesproken, ook die is uitgebreid. Als een printer uitvalt dan breekt geen paniek uit. Er wordt een servicemonteur gebeld en wanneer die vandaag of morgen een keer langs komt dan is alles OK. Is de koffiemachine defect, dan is die paniek er meteen. Geen koffie? Dan wordt een dag wel erg lang. Bovendien is een koffiemachine in veel bedrijven een centraal punt in de organisatie. Daar tref je elkaar, daar kun je even een praatje maken."

KOFFIE IS BELEVING

De markt voor leveranciers van bedrijfskoffie is zwaar concurrerend. Wil je je daar als nieuwkomer in onderscheiden dan moet je iets extra's brengen. Bram Derks: "Dat kunnen we. Succes in deze branche is van een aantal factoren afhankelijk. Uiteraard van de kwaliteit van je koffie en dus van de brander, van de machines die je aanbiedt, van de flexibiliteit en de kwaliteit van je organisatie, van de duurzaamheid die je nastreeft, maar wellicht nog meer van je servicegraad, die moet gewoon 100% in orde zijn, want koffie moet gewoon altijd beschikbaar zijn. Daar hebben we het laatste jaar hard aan gewerkt en met succes."





‘WE HEBBEN ALLES IN HUIS OM DE KOFFIEBELEVING TE OPTIMALISEREN’

Het aantal klanten groeit gestaag en ze zijn tevreden. Uiteindelijk is dat waarvoor je het doet, tevreden klanten. Dan worden het je ambassadeurs en dan kun je groeien. En dat zijn we vast van plan.”

CORONA

Immiddels hebben we een lange periode van corona al achter ons. Bram Derks vertelt hoe Zwager Koffie de afgelopen maanden heeft gefunctioneerd tijdens de lockdown: “Toen Mark Rutte aankondigde dat we (Nederland) op slot gingen, merkte we het meteen in onze agenda’s. Afspraken werden massaal geannuleerd en voorlopig was een nieuwe afspraak inplannen niet aan de orde. Voor ons gaf het juist een periode die we goed konden gebruiken. Na de verhuizing en de turbulente start van Zwager Koffie waren er zaken blijven liggen die je normaliter in een normale week niet kan uitvoeren

door de drukte. Nu hadden we daar tijd voor”. In de weken die volgde heeft Zwager Koffie veel geïnvesteerd in de organisatie. Extra (verkoop) trainingen, meer productkennis en verandering van systemen hebben er voor gezorgd dat zij sterker en professioneler uit deze coronatijd zijn gekomen. Bram Derks vertelt verder: “Nu Nederland weer op enkele plekken open mag onder strenge condities, merken wij dat de markt voor koffie ook weer snel op gang komt. Er komen veel aanvragen binnen, afspraken worden weer ingepland en nieuwe koffiemachines worden besteld. Ook het leveren van de goederen komt weer aardig op gang. Natuurlijk hanteren wij de RIVM protocollen en maatregelen, zoals afstand houden en geen fysiek contact. Bij ieder bezoek maken wij de machine dusdanig schoon dat deze ook weer aan de richtlijnen van het RIVM voldoen.”

Gebruik de kortingscode *business2020* voor 20% korting in onze webshop.

Kijk voor meer informatie op www.zwagerkoffie.nl of bestel onze producten op www.zwagerkoffieshop.nl





Willfra specialist in Kunststof Gietvloeren

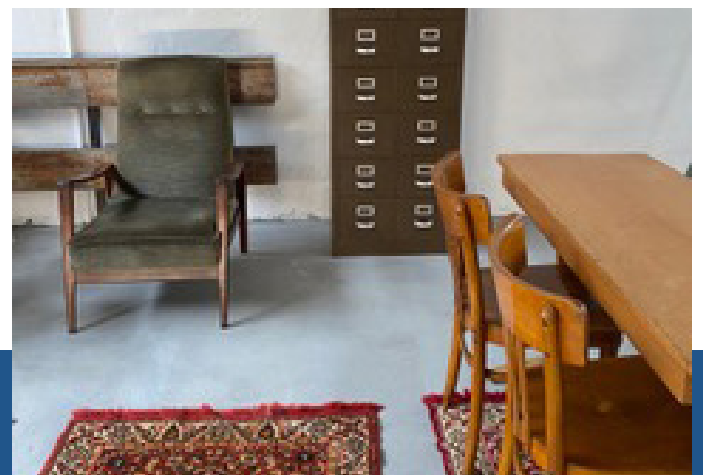
Wij zijn gespecialiseerd in (giet)vloersystemen voor binnen en buiten en bieden niet alleen de perfecte oppervlaktebescherming voor uw vloer maar zorgen ook voor een esthetisch mooie afwerking, een sterke, duurzame en mooie vloer dus. Werkplaats, loods, ziekenhuis, horecavloeren, ESD ruimtes, kelders, trap en galerij maar ook uw keuken of garage thuis, wat voor oppervlakte u ook heeft onze vloeren bieden u langdurige bescherming, hygiëne, gemak en een perfecte bescherming voor ondergrond en ondergelegen constructies.

U zal zeker kosten besparen door uw oppervlakte goed te beschermen!. Wij komen daarom graag bij u langs om de staat van uw vloer of oppervlakte te bekijken en kunnen u dan vrijblijvend een passende en prijs technische offerte aanbieden.

Diensten:

- Pu Gietvloeren
- Epoxy gietvloeren
- Epoxy rolcoatings
- Egaliseren met cement of gips

info@willfra.com - 06 19955331





Ton Veldhuizen
Ilomarjo Coaching & Advies

DE WINST VAN ECHT LUISTEREN

Veel medewerkers zijn terughoudend tegenover mensen die hoger in de hiërarchie staan. Soms is er zelfs sprake van een zekere angst. Want stel nou dat die 'hoge pief' het niet met me eens is? Blaft hij me dan af? Haalt hij me onderuit (en dan misschien ook nog waar een ander bij is)? En als hij dan vragen stelt waar ik geen antwoord op weet? Vindt hij me vast dom. (Wie zei overigens dat je alwetend moet zijn?) En wat vinden m'n collega's dan van me? Ben ik in hun ogen dan een slijmerd?

Allemaal gedachten die ontzettend stressvol en belemmerend kunnen zijn voor het functioneren van mensen. Als je er van een afstandje naar kijkt, dan zijn deze gedachten irreëel.

Beren op de weg die er meestal in werkelijkheid niet zijn. Belemmerende gedachten of overtuigingen die behoorlijk in de weg kunnen zitten. Die er op die manier voor zorgen dat mensen niet zijn zoals ze bedoeld zijn. Ze zijn niet zichzelf. En dat gaat ten koste van de prestaties en de sfeer.

Nu zijn er tegenwoordig niet zo heel veel 'bazen' meer die je aflaffen als je met een vraag of idee komt. Medewerkers zitten tenslotte ook niet voor niets op die plaats. Die doen de dingen waar ze goed in zijn, en weten heel goed waar het in het werkproces beter zou kunnen. Daar kan iedereen zijn voordeel mee doen. Als het een goed idee is, zijn er dus alleen maar winnaars.

Een open cultuur waar echt geluisterd wordt en gewaardeerd wordt wat medewerkers inbrengen, komt het hele bedrijf en de sfeer ten goede.

En dan groei je samen, dat is nog eens winst. Toch maar eens doen, sparren. En dat geldt voor medewerker en leidinggevende. Er is zoveel te winnen als je echt luistert.

DIRKZWAGER LEGAL & TAX

‘WE WAKEN VOOR DUCTTAPE OPLOSSINGEN’

Dirkzwager legal & tax deelt al vanaf zijn begindagen actief juridische en fiscale kennis. “Kennisdeling vormt de basis van alles wat we doen”, aldus Pieter Sonneveld, Head of Marketing & Business Development. “Het geeft inzicht en maakt samenwerking en advisering doelgerichter.” Samen met Adviseur Eventmarketing Mirjam Vastenholt-Ruizendaal gaat hij in op de vernieuwende manieren waarop Dirkzwager die informatievoorziening aanbiedt.

Jaarlijks organiseert Dirkzwager zo'n honderd events. Het overgrote deel zou door de crisis niet meer fysiek plaats kunnen vinden en dus werd overgestapt op een online eventsysteem. “Binnen no time is het aantal online events het fysieke aantal overstegen. Daar komt bij, dat het bereik van de online events vele malen groter is”, aldus Mirjam. Pieter vult aan: “Direct aan het begin van deze crisis hebben we vol gas gegeven op waar we goed in zijn: direct toepasbare oplossingen bieden die tegelijk toekomstproof zijn. En dat hebben we geweten... vanuit alle kanten kregen we verzoeken ons online eventsysteem verder uit te bouwen.”

Omdat de relevantie en juridische context van een specifieke situatie voor niet-juristen vaak lastig te bevatten is, helpt de aangeboden kennis van Dirkzwager bij een eerste informatiebehoefte. Bij o.a. ondernemers, bedrijfsjuristen, studenten en zelfs bij concullega's. Licht een situatie lastiger en is specialistische deskundigheid nodig, dan komt Dirkzwager uiteraard graag ook op een complexer niveau in actie.

PIONIERS

Het kennisdelen an sich is wellicht niet geheel uniek meer vandaag de dag, maar wél de manieren waarop Dirkzwager dat doet: anticiperend op de markt waarin

hij zich beweegt. Door middel van een kennisplatform en daaraan gekoppelde blogs en events, deelt Dirkzwager zijn deskundigheid. Mirjam en Pieter zien een toename in de vraag naar specialistische (online) events. “Al langere tijd wilden we ons eventsaanbod uitbreiden met webinars. Wat dat punt betreft heeft

‘BINNEN NO TIME IS HET AANTAL ONLINE EVENTS HET FYSIEKE AANTAL OVERSTEGEN. DAAR KOMT BIJ, DAT HET BEREIK VAN DE ONLINE EVENTS VELE MALEN GROTER IS’

de crisis als een stimulans gewerkt om deze plannen snel en efficiënt te realiseren”, stelt Pieter. “Hybride vormen zijn daarbij heel goed denkbaar als volgende stap. Ook zitten we in de pilotfase van het uitzenden van podcasts.”

VOORDELEN ONLINE EVENTS

Pieter verwoordt een interessante paradox: enerzijds hebben online event iets anoniems, anderzijds kan de drempel voor deelnemers om online via een chatfunctie vragen te stellen lager zijn, dan

wanneer zij hun vraag in een zaal gevuld met publiek moeten formuleren. Ook kunnen online events gericht, meer ‘gecustomized’ aangeboden worden dan fysieke events, waarvan de organisatie een kostbare aangelegenheid is en die daarom vaak algemener van inhoud zijn.

Mirjam: “En er zijn méér voordelen. Zo zijn online events sneller te organiseren, op een later moment terug te kijken, ze bieden interessante mogelijkheden als live polls, wisselingen van en interacties tussen sprekers, en deelnemers kunnen ook na afloop contact onderhouden via een eventplatform.” Zoeken veel mensen bij een event op locatie het





‘eigen groepje’ op, online communiceert het gemakkelijker met onbekenden. Ook is het contact ‘doelgerichter’ en minder algemeen van aard. Ze vervolgt: “Bovendien staan wijzelf ook in nauwer contact met onze doelgroep. Deze weet onze webinars echt te waarderen. Wij zien nu dat zo’n tachtig procent van de deelnemers het event niet verlaat vóór het afgelopen is en we zien deelnemers ook nog geregeld lang napraten met de sprekers en andere deelnemers.”

INNOVATIEF O-BOOK

Dirkzwager wil blijven vernieuwen. De crisis is daar niet de aanleiding toe, maar er eerder de brandstof voor. Pieter

‘IK HOOP DAT BEPAALDE ZAKEN, INGEGEVEN DOOR DE CRISIS, INGEBED RAKEN EN DAT WE OP HOOG NIVEAU KUNNEN BLIJVEN VOORZIEN IN DE BEHOEFTE VAN DE DOELGROEP’

besluit: “Vooropgesteld: de crisis is desastreuus. Maar wat die heeft opgeleverd aan creativiteit, initiatieven, mogelijkheden, flexibiliteit en mindset zie ik ook. Ik hoop dat bepaalde zaken, ingegeven door de crisis, ingebed raken en dat we op hoog niveau kunnen blijven voor-

zien in de behoefte van de doelgroep. Onlangs hebben we daartoe alle verschillende platforms met elkaar geïntegreerd. Bezoekers kunnen daar op zoektermen gebaseerde informatiesuggesties krijgen, vergelijkbaar met playlists van online muzikaanbieders. In een O-Book kan alle gewenste informatie gebundeld worden. Die informatie bevat onder meer teksten, video’s en podcasts. Vandaar de O van ‘online’ en geen E van ‘electronic’: je stelt je eigen inhoud samen.”

Meer weten? Kijk op www.dirkzwager.nl



ZWAMTOTAAL

‘VEEL MENSEN NIET BEWUST VAN ELLENDE ONDER DE VLOER OF IN KAPCONSTRUCTIE’

Heb je een bedrijfspand of woning met veel houtwerk? Dan is het goed om eens goed te checken of dat niet in aanraking komt met vocht of dat er kleine gaatjes in het houtconstructie zitten. Een houtaantastende insect of schimmel kan tot grote problemen leiden. Zwamtotaal uit Veenendaal pakt houtaantasters aan en gaat met opdrachtgevers om tafel om een vloer of de kapconstructie vakkundig te repareren of vervangen. “We kijken daarbij verder dan onze neus lang is.”

Het idee bij Hendrik Steenbeek om Zwamtotaal te starten ontstond toen hij bij Inspectus, een gerenommeerde specialist in onafhankelijke asbestinventarisatie en kruipruimteonderzoek bij aantasting door schimmels, houtaantasters en plaagdieren, steeds meer vragen kreeg van opdrachtgevers of hij de vloerenovatie ook niet op zich kon nemen. “Dat zette ons aan het denken en we besloten toen om Zwamtotaal te starten. Die opereert nu los en naast Inspectus, maar ze versterken elkaar wel”, aldus Steenbeek.

Er zijn veel houtaantasters. De meest voorkomende zijn de huis- en kelderzwam en bruinrot komt veel voor. Dat is een sluipmoordenaar in de kern van het hout. Bij de insecten kom je veelal de boktor en de houtworm tegen. De boktor kan het houtwerk enorm aantasten. Een zwam is ook tot heel vervelende dingen in staat. Die kan tussen het stuc- en tegelwerk gaan zitten. Daar moet je onderzoek naar doen. Wij hebben kundige mensen die grondig te werk gaan. Ze hebben ervaring met alle soorten houtaantasters.

Met Zwamtotaal biedt Steenbeek opdrachtgevers het complete pakket wanneer duidelijk wordt dat het houtwerk in een bedrijfspand of woning is of wordt aangetast. “We zijn nu bijvoorbeeld bij een woning in Amsterdam bezig. Wij nemen daar de complete vloerenovatie voor onze rekening. Dat

houdt in: sloopwerk, houtaantaster bestrijden en nieuwe vloer aanbrengen. In dat proces heb je ook te maken met het uithuizen van meubilair, het uitvoeren van installatiewerk en stukadoorswerk. Daarbij hebben we de hulp nodig van vakmensen met wie we veel samenwerken. Ondertussen blijven wij altijd het centrale aanspreekpunt voor de opdrachtgever.”

“Het vervangen van een vloer kan behoorlijk ingrijpend zijn. Dan moeten mensen wel duidelijkheid krijgen en ook iemand voor zich hebben die open kaart speelt en eerlijk vertelt hoe het ervoor staat. Dat zijn wij en daarom worden wij ook gewaardeerd. Ik wil ook zeker weten dat wanneer we een pand verlaten, dat we daar niet meer hoeven terug te keren”, zegt Steenbeek.

BEWUSTZIJN

Zwamtotaal werkt op de particuliere en de zakelijke markt, met een focus op woningcorporaties, grotere aannemers en eigenaren van bedrijfspanden. “Veel mensen zijn zich niet bewust van ellende onder de vloer of in de kapconstructie. Ik sta er ook nog versteld van dat mensen die een huis kopen niet altijd een bouwtechnische keuring aanvragen en de kruipruimte daarin meenemen. Dat kan veel leed voorkomen. En soms vindt er een keuring plaats, maar ziet de expert iets over het hoofd. Dat hebben we onlangs nog meegemaakt. Toen wij nog



een check deden in de kruipruimte bleken tien houten balken aangetast door zwam en houtrot. Het is in sommige gevallen een gebrek aan kennis, maar soms ook onzorgvuldigheid of laksheid.”

“Veel mensen schrikken als ze horen dat hun vloer of kapconstructie is aangetast. Houtaantasting gebeurt ook veel buiten het zicht. De kruipruimte is een voorbeeld daarvan. Niemand gaat daar voor zijn plezier even kijken hoe het ervoor staat. Houtaantasting kun je herkennen wanneer er kleine gaatjes in het hout zitten of als de vloer wat begint door te veren. Dan is het kwaad al geschied. Ik zeg altijd: als je een kruipluik opent en het is vochtig dan moeten de alarmbellen afgaan. Dat bewustzijn moet meer ontstaan. Wij geven ook trainingen in het herkennen van houtaantasters.”

ONDERSCHEIDEND VERMOGEN

Zwamtotaal denkt aan de lange termijn. “Wat ik soms bij concullega’s of aannemers merk is dat zij wel een vloer vervangen, maar niet kijken naar onderliggende problemen. Dat is natuurlijk cruciaal. Anders



hebben de opdrachtgevers binnen een paar jaar weer een nieuwe vloer nodig. Onze mensen hebben de know how om houtaantasters te herkennen en te bestrijden. Je moet goed kijken naar het klimaat waarin het houtwerk zich bevindt. Hoe is de staat van het leidingwerk, is er kans op lekkages. We kijken verder dan onze neus lang is. Wij kunnen verschillende type vloeren aanbrengen, voor als opdrachtgevers klaar zijn met hout”, vertelt Steenbeek.

“Wij blijven altijd in nauw contact met de opdrachtgevers. De lijntjes zijn kort en we maken duidelijke afspraken. Contact is voor ons heel belangrijk. Je krijgt bij ons gelijk de juiste persoon aan de lijn. En intensief contact levert betrouwbaarheid op. Zo hadden we een opdrachtgever waarvan uiteindelijk 60 procent van de vloer vervangen moest worden vanwege houtaantasting. Dan bespreken wij open en eerlijk met de opdrachtgever: wil je de overige 40 procent behouden zoals het nu is of wil je die ook gelijk vervangen. Dan is alles weer up-to-date. Anders heb je een kans dat we hier over een paar jaar weer staan”, zegt Steenbeek.



‘WAT IK SOMS BIJ CONCOLLEGA’S OF AANNEMERS MERK IS DAT ZIJ WEL EEN VLOER VERVANGEN, MAAR NIET KIJKEN NAAR ONDERLIGGENDE PROBLEMEN. DAT IS NATUURLIJK CRUCIAAL’

Zwamtotaal is door het hele land actief. “We hebben inmiddels verschillende bouwkundige teams op de weg. De houtaantastende schimmels komen we meer tegen in de Randstad. Houtaantastende wormen en insecten komen we in het hele land tegen. Kwaliteit staat bij ons hoog in het vaandel en opdrachtgevers krijgen waar voor hun geld. Dat kan ik hen beloven”, besluit Steenbeek.

33

Informatie: www.zwamtotaal.nl





MENSELIJKE FACTOR CENTRAAL BIJ KEUZES MAKEN VOOR HET BOERENBEDRIJF

Agrariërs in de Foodvalley kunnen met vragen over de toekomst van hun bedrijf deelnemen aan het regionale traject Zicht op de Toekomst. Wil je bijvoorbeeld nog verder ontwikkelen, denk je na over bedrijfsovername of wil je helemaal een andere kant op? In dit traject worden ondernemers geholpen om richting te bepalen voor hun bedrijf. Deelnemer Roel Batterink: "Een agrarisch coach stelt de menselijke factor hierin centraal." Na het succesvolle pilottraject waar al 30 ondernemers aan deelnamen wordt het project opgeschaald met plaats voor 70 nieuwe trajecten.

Boer Roel (68) en zoon Rowin Batterink (33) uit Nijkerk zochten contact met het Agroloket voor deelname aan het traject 'Zicht op de Toekomst' vanwege hun vraag over de overname van het bedrijf door Rowin. De familie heeft een gemengd biologisch bedrijf met varkens, meelwormen, opfokhennen en groententeelt.

COMMUNICEREN

'Ik wil van het bedrijf af en Rowin wil erop,' vertelt Roel. 'Wij willen hier blijven wonen en Rowin met zijn gezin ook. We hebben nog twee kinderen en alleen Rowin wilde het bedrijf overnemen. Dat maakte het al gemakkelijker. De oudere broer en een zus helpen zeker en ondersteunen en stimule-

ren bij de plannen. Dat was ook belangrijk voor ons als familie. Je moet elkaar op de hoogte houden van de ontwikkelingen van het bedrijf.' Zij wilden met een agrarisch coach praten, omdat deze de menselijke factor ook centraal stelt. 'De gesprekken met de coach werden gaandeweg interessanter en gaven ons steeds meer duidelijkheid. Ook onze echtgenoten gingen aan de slag met hun beeld van de toekomst. We liepen het traject door met het hele gezin. In alle openheid en eerlijkheid,' vertelt Roel. 'De mening van onze partners is minstens zo belangrijk als degene die het werk uitvoeren. Rowin vult aan: 'Privé wensen horen erbij. Dit is juist het punt waarvoor je coaching het hardst nodig hebt; de privé en gevoelsaspecten.'

VERKENNEND GESPREK

Boeren die willen deelnemen aan Zicht op de Toekomst voeren eerst een vrijblijvend verkennend gesprek met Wim Korsten. Daarna kunnen ze nog zes gesprekken met een coach naar keuze voeren. Wim is ondernemersadviseur en coach. Hij voert niet alleen het verkennend gesprek, maar bewaakt ook de kwaliteit van de uitvoering van 'Zicht op de Toekomst' en selecteerde de coaches.

Korsten: 'Elk gesprek is uniek, want alle mensen zijn uniek. Toch is er wel een lijn in de gesprekken te zien. In het eerste deel achterhaal ik een zo feitelijk mogelijk beeld van de familie en het bedrijf: Wat voor bedrijf is het precies? Zijn er meer takken? Wordt er ook buitenshuis gewerkt? Hoe groot is het? Hoe zit de familie in elkaar? De hoeveelste generatie is het? Als dit beeld helder is, ga ik in op wat er speelt en wat de vragen of problemen zijn en wat het toekomstbeeld van de mensen zelf is. We kijken daarna of we een doel kunnen bepalen dat hen verder helpt.'

COACHING?

'Als mensen vragen wat nou eigenlijk coaching is, dan zeg ik dat het erg lijkt op het gesprek dat we aan het voeren zijn... Coaching is voor niemand - in welke sector dan ook - het eerste waar men aan denkt bij vragen of problemen,' zegt Korsten. Niet iedereen is meteen enthousiast. Maar wat bijna iedereen wel prettig vindt, is dat er iemand echt luistert, vragen stelt en ook nieuwsgierig is naar het antwoord. Waardering is er als mensen merken dat ze serieus worden genomen en er niets wordt opgedrongen. Dan wordt er openlijk gesproken over zowel de goede als lastige zaken.'

DEELNEMEN AAN ZICHT OP DE TOEKOMST?

Korsten: "'Zicht op de Toekomst is voor agrarische ondernemers die een vraag hebben waar ze zelf niet uitkomen. Het traject biedt ondernemers begeleiding om tot een antwoord te komen. Een belangrijke voorwaarde is dat mensen er ook zelf mee aan de slag willen. Als een vraag heel technisch, financieel, fiscaal of juridisch is, is specialistische kennis



de betere weg. Maar veel van die vragen worden voorafgegaan door een keuzeproces. Bij dit proces past de inzet van een coach. Overigens werken we binnen Zicht op de Toekomst samen met specialisten zodat we tussentijds of na afloop kunnen doorverwijzen.'

Kijk voor meer informatie en aanmelden op www.landbouwnetwerk-regiofoodvalley.nl of neem contact op met het Agroloket Regio Foodvalley via agroloket@landbouwnetwerkregiofoodvalley.nl - Tel. 088 888 6633.

Agroloket Regio Foodvalley wordt mogelijk gemaakt door Landbouwnetwerk Regio Foodvalley. Het traject Zicht op de Toekomst wordt ondersteund door het Landbouwnetwerk.





< Too Good To Go Magic Box
Echte Bakker van der Veer Ede >
Remco van der Veer v



ERVARINGEN VAN TOO GOOD TO GO EN ECHTE BAKKER VAN DER VEER

SAMEN STERK TEGEN VOEDSELVERSPLLING

Met ruim 3.500 ondernemingen en 1,7 miljoen gebruikers heeft Too Good To Go in Nederland veel bereikt om voedselverspilling tegen te gaan. Een van de aangesloten ondernemers is Echte Bakker van der Veer uit Barneveld en Ede. De Too Good To Go app heeft al veel van zijn broden voor de afvalbak behoed.

Too Good To Go is een Deens concept dat, sinds het in 2018 in Nederland werd gestart, ook hier een snelgroeiend bedrijf is geworden. De app gaat voedselverspilling tegen met een Magic Box waarmee bedrijven producten, die zij anders zouden weggooien, voor een aantrekkelijke prijs kunnen verkopen. Ondernemers die er genoeg van hebben hun producten te vernietigen kunnen zich eenvoudig aanmelden via de website <https://toogoodtogo.nl/meedoen>. Zij betalen eenmalig een aansluitingsvergoeding en vervolgens wordt per verkochte Magic Box een marge ingeleverd. Gebruikers van Too Good To Go kunnen via een app op hun telefoon zien waar overgebleven producten worden aangeboden in hun woonomgeving en deze ook via de app reserveren en dan bij het bedrijf ophalen.

IN DE AFVALBAK

In de Regio Foodvalley is Echte Bakker Van der Veer een van de ondernemingen die zich hebben aangesloten bij Too Good To Go. Het familiebedrijf is gevestigd

in Barneveld en Ede waar ze klanten van broodjes en lekkernijen voorzien. Hierbij staan zij met name bekend om hun specialiteit De Gelderse Verleiding.

De producten van Echte Bakkers zijn vers en ambachtelijk bereid. Dit betekent ook dat er een beperkte houdbaarheidsdatum op zit. "We zien het voedsel met pijn in het hart in de afvalbak verdwijnen", vertelt Remco van der Veer. "Naast productie optimalisatie werken we daarom op verschillende manieren aan het thema voedselverspilling." De Echte Bakker werkt bijvoorbeeld al enige tijd samen met een zorgboerderij in Wekerom en met boeren uit de omgeving om hun overschotten een nieuwe bestemming te geven als veevoer. Verder verwerken zij overgebleven brood uit de winkel tot nieuwe producten. Van oud stokbrood maakt Van der Veer bijvoorbeeld paneermeel. Daarnaast probeert de bakker de zorg een hart onder de riem te steken door gebak uit te delen aan zorgverleners."



Toen Too Good To Go het Echte Bakkersgilde benaderde voor een samenwerking, hoefde Remco van der Veer daar niet lang over na te denken. "We behoorden tot de eerste ondernemers in Ede die zich bij Too Good To Go aansloten en inmiddels doen steeds meer ondernemers mee." Remco denkt dat dit vooral komt door mond tot mondreclame.

OBSTAKELS

Remco van der Veer merkt de voordelen van app, maar ziet ook dat andere bedrijven, minder openstaan voor Too Good To Go en het uitdelen van overblijfselen. "Ze zijn dan bang voor een negatief imago als mensen zeggen: 'dan zal het wel niet goed gaan met de zaak'. Verder zijn ondernemers vaak bang vaste klanten te verliezen. "De man of vrouw die altijd voor de wekelijkse boodschappen langs kwam en dan enkel nog

'ALS JE BLIJFT DOEN WAT JE DEED, BLIJF JE KRIJGEN WAT JE KREEG'

gebruik gaat maken van de Magic Box van Too Good To Go", zegt Remco die zelf juist het tegenovergestelde ervaart. "Door Too Good To Go trekken we juist nieuwe klanten aan die het een leuke kennismaking met onze producten vinden. De vaste klanten blijven ook wel komen, omdat zij niet weten wat de Magic Box zal bevatten en toch dagelijks hun volkorenbrood mee naar het werk willen nemen."

KANSEN EN UITDAGINGEN

Jurjen de Waal, Food Waste Campaigner bij Too Good To Go, vertelt dat de app zich tot nu toe voornamelijk focust op de horeca en retail. Maar dat Too Good To Go ook samenwerkingen ambieert met producenten en boeren. Daarnaast gaan zij graag in gesprek met hun partners over hoe zij naast het gebruik van de app hun bedrijfsvoering zo kunnen inrichten dat derving wordt geminimaliseerd.

Een mooi voorbeeld van de samenwerking met boeren is de aardappelberg die eind juni in elf steden plaatsvond. Zo ook in Wageningen waar

aan Regio Foodvalley heeft bijgedragen. De aardappelberg is een initiatief dat voortkwam uit de coronacrisis. Veel boeren hadden namelijk een overschot aan frietaardappels vanwege de verminderde afzet aan de horeca. Consumenten konden zich via de app aanmelden en voor een mooi bedrag een tas aardappels scheppen.

Hoewel de ruim 3.500 ondernemingen die zijn aangesloten bij Too Good To Go samen een aanzienlijke hoeveelheid voedsel van de afvalbak weten te redden, is het niet alleen de producent of verkoper die een bijdrage kan leveren om voedselverspilling tegen te gaan. "De meeste verspilling vindt namelijk binnenshuis plaats", zegt Jurjen de Waal. Too Good To Go geeft de consument daarom tips hoe zij restjes kunnen verwerken tot maaltijden, houdbaarheidsdata moeten interpreteren en hoe zij eten het beste kunnen bewaren. Ze bereiken consumenten onder meer via Social media, nieuwsbrieven, en YouTube.

De uitdaging voor Too Good To Go is het bereiken en laten participeren van ondernemers, en het inspelen op de vraag. Met 1,7 miljoen gebruikers in een jaar tijd, is die

vraag enorm. Daarnaast is het bedrijf op meerdere fronten actief op het vraagstuk derving en verspilling. Zo heeft Too Good To Go een onderwijspakket met lesmateriaal voor basis en voortgezet onderwijs opgesteld (te vinden via de site), geven ze gastlessen en zoeken de samenwerking met partners en ondernemingen. Ook voert Too Good To Go het gesprek met de politiek, het ministerie van landbouw, natuur en voedselkwaliteit om voedselverspilling te verminderen.

KANSEN

Too Good To Go is een mooi platform om voedselverspilling tegen te gaan. Dat weet ook Remco van der Veer, die ziet dat sommige ondernemingen dit concept overnemen en zelf implementeren op bijvoorbeeld hun website. Remco ziet nog kansen in een verbeterd lokaal netwerk waar men elkaar nog sneller kan vinden. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan de organisatie van een buurt BBQ. Via een lokaal platform kunnen partijen elkaar vinden en producten uitwisselen, zoals de bakkerij die stokbroden over heeft.

REGIO FOODVALLEY

In de Regio Foodvalley zijn zo'n vijftig partijen verbonden aan het platform Too Good To Go. Het Living Lab Regio Foodvalley Circulair is een netwerk waarin ondernemers overheden en onderwijs- en kennisinstellingen samenwerken aan meer circulariteit. Naast onderwerpen zoals circulair bouwen is ook tegengaan van voedselverspilling één van de onderwerpen van dit Living Lab. Too Good To Go ziet ook kansen voor samenwerking met het Living Lab. Jurjen: "Het Living Lab kan onder meer een belangrijke rol spelen bij het stimuleren van ondernemers en andere ketenpartijen om aan de slag te gaan met het thema voedselverspilling."



Aardappelberg



WAT KOST EEN BURN OUT?

Een aantal toonaangevende instituten in Nederland zoals het CBS, het Trimbos-instituut en TNO, buigen zich jaarlijks over deze vraag.

Allereerst is dan interessant wat gemiddeld een zieke werknemer per dag kost. De meest recente rekensommen laten zien, dat u dan moet denken aan € 410,- per dag, uitgaande van een gemiddeld jaarinkomen in Nederland van € 37.000,-, zijnde moedaal. Dit bedrag is als volgt opgebouwd:

- Loondoorbetaling: 153 euro
- Kosten vervanging: 146 euro
- Verlies productie/dienst: 43 euro
- Kosten arbodienstverlening: 60 euro
- Verzuimbegeleiding: 7,50 euro
- Totaal verzuimkosten: 410 euro per dag

Dus het zijn niet alleen de kosten van loondoorbetaling, maar ook de kosten van vervanging, verlies van productie en/

of dienstverlening, de arbodienstverlening en de verzuimbegeleiding.

VERZEKERING

Als ondernemers zijn verzekerd, dan is er een grote keus. Die keuze wordt komend jaar nog veel groter met de introductie van de MKB Verzuimverzekering. Veel ondernemers weten echter niet goed, waarvoor zij nu zijn verzekerd. Zo gaan ze er van uit, dat zij voor het grootste deel van de hiervoor genoemde kosten zijn verzekerd. In de praktijk valt dit behoorlijk tegen. Zo is men bijna nooit verzekerd voor de kosten van vervanging. En ook niet voor het verlies van productie of dienstverlening. Bij elkaar circa € 200,- per dag.

Rekening houdend met het feit, dat het herstel van een Burn out ongeveer een jaar in beslag neemt, wordt berekend, dat de totale kosten van een gemiddelde werknemer met Burn out liggen tussen de € 100.000,- en de € 120.000,-.

Uit recent onderzoek blijkt, dat ongeveer 14% van de werkende mensen in Nederland in meer of mindere mate kampt met Burn out klachten. Kortom een serieus probleem, dat vraagt om een serieuze aanpak.

Het loont dus behoorlijk de moeite om te proberen de hersteltijd, van met name mensen die te maken hebben met overspanning en Burn out, aanzienlijk te verkorten.

RICHTLIJNEN

In Nederland zijn we gek op richtlijnen. Als iemand zich meldt bij de huisarts en het lijkt op een Burn out, dan pakt deze een speciale richtlijn uit de kast en verwijst iemand naar de POH van de eigen praktijk of naar een psycholoog. Dat is ook logisch, want de richtlijn is voor het overgrote deel opgesteld door psychologen. Hier vallen echter twee zaken op. Met enige regelmaat wordt aangegeven dat Burn out geen psychische ziekte is. Als tweede zal een psycholoog zich richten op de persoonlijkheid. Dat is zijn of haar vakgebied. Het staat echter lang niet vast, dat de hoofdoorzaak van de Burn out daarin gezocht

moet worden. In de praktijk is het een onbalans tussen persoonlijkheid, werk en privéomstandigheden.

Een vergelijkbare situatie doet zich voor bij de bedrijfsarts. Ook die heeft speciale richtlijnen, waarin wordt verwezen naar een psycholoog. In de nieuwste richtlijn wordt gelukkig wat meer aansluiting gezocht bij de realiteit en de werksituatie. De daadwerkelijke invulling in de praktijk zal echter nog een flinke tijd duren.

WERKHERVATTING

De meningen van de deskundigen lopen nogal uiteen als het gaat om werkhervatting. De een adviseert om langdurig te gaan wandelen, de ander cursussen als Mindfulness etc. Wij zijn van mening, dat het belangrijk is dat iemand zo snel mogelijk weer contact heeft met zijn bedrijf. Iemand met een Burn out wil namelijk heel graag werken, maar de geest en het lichaam werken even niet mee. Het hoeft ook nog geen werkhervatting te zijn, maar te lang uit het zicht verdwijnen heeft alleen maar negatieve gevolgen. Zo is uit onderzoek gebleken, dat er na een periode van ziekteverzuim van ongeveer zes maanden een soort omslag

plaatsvindt. De persoon in kwestie geeft het een beetje op en het bedrijf heeft inmiddels de opgevallende functie herverdeeld. Dit maakt een terugkeer nog veel moeilijker.

LOSERS

Van belang is de houding van de werkgever of de leidinggevende als het gaat om medewerkers met een Burn out. Als die worden beschouwd als een soort "losers"-dan zal dit de terugkeer niet bevorderen. Onze ervaring is het tegenovergestelde. Het zijn juist de harde werkers, de betrokken mensen, die graag een stapje meer doen om een klus te klaren. Die betrokkenheid is ook hun valkuil en zorgt voor het risico van een Burn out. Goed onderzoek en overleg zorgt voor snel herstel en nog meer betrokkenheid.

INTERVENTIE

Met een krachtige persoonlijke interventie gericht op het, binnen korte tijd, opnieuw in balans brengen van de drie pijlers werk, privé en persoonlijkheid is het mogelijk om binnen drie maanden weer deel te nemen aan het arbeidsproces. Misschien niet voor de volle 100%, omdat dit van meerdere factoren (zoals de functie,

collega's) afhankelijk is, maar wel met een positieve instelling.

RESULTAAT

De medewerker die is hersteld van zijn of haar Burn out wordt een stuwende kracht in de organisatie en geeft nieuw elan aan het bedrijf. Een frisse uitstraling werkt motiverend op de andere mensen. Dit zal zich vertalen in meer plezier, meer inzet en productiviteit, bedrijfsbreed. En heel belangrijk is de korte hersteltijd en dus de enorme kostenbesparing van vele tienduizenden euro's.

MAATWERK

Spreekt onze strakke aanpak je als werkgever of werknemer aan, neem dan vandaag nog contact met ons op voor een gratis adviesgesprek. Dan kunnen we samen bepalen, welke aanpak op dit moment het beste resultaat oplevert.

www.futuraesperanza.com
info@futuraesperanza.com



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.



HORSE AND DOG ASSISTED COACHING

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

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

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

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

06 45 52 26 96

living.lifecoach@gmail.com

www.info-living.nl



MIVO

*Leren
en werken*

SOLUTIONS

wij zijn verhuisd!



Transportweg 17, 7007 CL Doetinchem
T 085-732 6620, E info@mvosolutions.nl

www.mvosolutions.nl



EASY SYSTEMS

DIT ZIJN DE VALKUILEN BIJ ELK CONTRACT

Het contract is getekend en de voorwaarden gaan in. Een paar dagen daarna weet u nog precies welke afspraken zijn gemaakt. Een maand later zakt die kennis al wat weg, maar na zo'n jaar of drie weet u écht niet meer wat er precies in het contract stond.

Iedere organisatie trapt wel eens in de valkuilen van een contract, met onnodige kosten tot gevolg. Dit zijn de vier meest voorkomende valkuilen.

1. STILZWIJGENDE CONTRACTVERLENGINGEN

Contracten hebben doorgaans een vaste looptijd en een opzegtermijn. Niet alle organisaties hebben deze belangrijke datums inzichtelijk. Dit leidt nog wel eens tot gemiste opzeggingen en daarmee tot ongewenste en soms zeer kostbare verlengingen. Zoals die Amerikaanse softwaregigant die vergat zijn huurcontract op te zeggen van een leegstaand pand in Amsterdam. Gevolg: de huurovereenkomst werd automatisch verlengd met vijf jaar, wat het bedrijf miljoenen kostte.

Denk ook aan onnodige kosten die minder snel opgemerkt worden. Bijvoorbeeld stilzwijgende verlengingen van energiecontracten, waarin vaak duurdere verleningsstarieven zijn opgenomen.

2. GEMISTE ONDERHANDELING

Het is belangrijk om alle contracten en de datum waarop ze aflopen, in beeld te hebben. Niet alleen omdat u hierdoor niet ongewenst vastzit aan kostbare verlengingen, maar ook omdat u door het missen van een einddatum geen mogelijkheid heeft om opnieuw te onderhandelen over de contractvoorwaarden, zoals de prijs. Daarnaast zijn er ook contracten die juist automatisch opgezegd worden. Ook die wilt u in beeld hebben zodat u ze op tijd kunt verlengen. Doet u dat niet, dan kun-

nen de voorwaarden bij het opnieuw afsluiten van het contract zomaar minder gunstig zijn.

3. INKOOPKORTINGEN EN ANDERE GEMISTE VOORDELEN

In contracten worden vaak aanvullende voorwaarden vastgelegd, zoals bijvoorbeeld kortingen achteraf, bonus-malus en andere bijzondere betalingsregelingen, maar ook afspraken over bijvoorbeeld marketing- of mediabijdragen. Het is van belang deze scherp te administreren. De praktijk laat zien dat organisaties deze voorwaarden vaak wel vastleggen, maar vervolgens vergeten waardoor er vaak geen volledige verrekening plaatsvindt.

4. TUSSENTIJDSE CONTRACTWIJZIGINGEN

Het gebeurt regelmatig dat contracten tussentijds aangepast worden. Veel organisaties hebben geen werkwijze voor het administreren van aanpassingen of beëindiging van het contract. Omdat men niet inzichtelijk heeft wat de laatste versie van een contract is, kan dit wel eens leiden tot onduidelijkheid over met welke voorwaarden rekening gehouden moet worden.

“Tot nu toe is er niets onoverkomelijks gebeurd” De gangbare gedachte bij deze valkuilen is vaak: ‘Zo’n vaart loopt het bij ons niet’ of ‘Er is tot nu toe nog niks onoverkomelijks gebeurd’. Tótdat er wel een keer een contract met een flinke financiële verplichting doorloopt, of er na jaren geconstateerd wordt dat men grote bedragen aan inkoopkortingen mis is gelopen. Zorg er dus voor dat u vastlegt welke contracten er zijn, wat de voorwaarden zijn en wat de looptijd ervan is. Pas dan heeft u controle en overzicht.

Kijk voor meer informatie op:
www.easysystems.nl/contractmanagement



Barneveld biedt ruimte



Ondernemers
loket Barneveld

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

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

Je onderneemt 't in Barneveld!

Ondernemersloket Barneveld

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

Volg ons via

www.facebook.com/ondernemersloketbarneveld

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



HORSE AND DOG ASSISTED COACHEN

SPIEGELEN MET HONDEN

Alles begint met contact...dan volgt de rest communicatie, verbinding, samenwerking en leiderschap.

Werken met honden kan een ervaring geven die lang blijft hangen en aanzet tot duurzame verbeteringen en veranderingen. Deze ervaring kan vervolgens ingezet worden bij het realiseren van concrete doelen, zowel individuele, team-, organisatie doelen. Denk hierbij aan persoonlijke ontwikkeling, samenwerken, teambuilding en leiding geven.

Overal zijn mensen met dezelfde vragen en uitdagingen:

- Hoe leren we elkaar nog beter kennen?
- Welke kwaliteiten hebben we als team?
- Hoe kunnen we onze samenwerking en communicatie verbeteren?
- Hoe stemmen we nog beter af op onze klanten, cliënten en elkaar?
- Hoe kunnen we onderliggende patronen in relatie tot werk- of leventhema's helder krijgen?

EEN HOND ALS SPIEGEL EN LEERMEESTER

Een hond inzetten als co-coach is een interventie die kan helpen om weer of meer in beweging te krijgen. De hond kan u uitdagen om diep in

de spiegel te kijken, ze zijn onbevooroordeeld, eerlijk en glashelder.

Ze kunnen helpen om op een veilige en prettige manier te confronteren met en door het effect dat hun gedrag kan hebben. Zij helpen u sneller bewust te worden van de eigen rol binnen de thema's waarvoor u komt.

Coachen met honden kan voor u het juiste antwoord zijn wanneer u wilt groeien in communicatie, samenwerking en/of leiderschap.

SYSTEMEN

Veel van onze overtuigingen, gedragingen en patronen vinden hun oorsprong in de systemen waarin we zijn opgegroeid en leven.

We hebben bekrachtigende en beperkende patronen, vaak uit loyaliteit, uit deze systemen meegenomen. Deze patronen komen we in het huidige leven vaak weer tegen binnen nieuwe of andere systemen bijvoorbeeld relaties of werk. Met de werkvorm "coachen en spiegelen met honden" kunnen onbewuste patronen, verborgen dynamieken en verstrikkingen zichtbaar worden.

UITDAGING

Honden kunnen zeer uitdagend zijn. Het kan zijn dat de hond u ondersteunt als maatje, u uitnodigt bepaald gedrag te gaan ontwikkelen

als reactie op zijn gedrag, of u lessen leert over leiding, trouw en zelfacceptatie.

De hond resoneert mee op uw vraagstelling. Vanuit zijn roedelinstant doet hij wat nodig is voor zijn eigen welbevinden en het evenwicht van het systeem waar hij in zich bevind. Door dit gedrag te observeren in relatie tot uw gedrag wordt het antwoord op een vraag, of oplossing van een probleem, vaak zichtbaar. Deze inzichten kunnen confronterend, maar ook ontroerend zijn en kunnen helpen bij het zetten van vervolgstappen. Alle representatiesystemen worden aangesproken waardoor de opgedane ervaring nog lang blijft hangen.

Voor het bedrijfsleven zijn verschillende mogelijkheden uitgewerkt.

Uiteraard zal uw specifieke behoefte bepalend zijn voor de vorm en inhoud van de coaching. Voor leidinggevende en managers kunt u denken aan thema's rond "Natuurlijk leiderschap" Maar ook kan gedacht worden aan een teambuilding-dag.

Spiegelen en coachen met honden is ervaringsleren. De ervaringen blijven in beelden, geluiden en lichaamsgevoel nog lang aanwezig.

Wilt u onderzoeken wat spiegelen met honden voor u persoonlijk, uw bedrijf of organisatie kan betekenen?

Neemt u dan gerust contact op.
L.I.V.I.N.G. - Horse and Dog Assisted Coaching
AnnaSofia van Hooijdonk
06-45522696
living.lifecoach@gmail.com
www.info-living.nl



SKILLSTOWN MAAKT ONLINE LEREN BETAALBAAR, EFFECTIEF EN LEUK

Online leren heeft de afgelopen maanden een enorme vlucht genomen. Ook SkillsTown, een online leerplatform met meer dan 500 standaard trainingen en diverse branchespecifieke opleidingen en cursussen, merkt dat de interesse toeneemt. “De maatschappij heeft een enorme omslag doorgemaakt in de periode waarin klassikaal leren not done was. Online en blended leren zijn populairder dan ooit”, aldus directeur Hans Schuurmans.

SkillsTown heeft als doel om online leren betaalbaar, effectief en leuk te maken. Daarbij wordt volop gebruik gemaakt van de nieuwste technologie. “Onze opleidingen worden met name gevolgd door professionals die duidelijk en concreet van a naar b willen”, vertelt Hans Schuurmans. “Wat hen onder andere aanspreekt, is dat zij net als bij Spotify en Netflix op elk moment van de dag kunnen inloggen op het platform en toegang hebben tot een enorm aanbod aan opleidingen, van een cursus excell tot een complete managementopleiding. Bovendien werken we met verschillende leervormen. Denk aan e-learning, we-learning (web-based e-learning modules die in groepsverband kunnen worden gevolgd), webinars van 30 minuten van autoriteiten op diverse vakgebieden, podcasts en essentials (micro learnings van maximaal 5 minuten). Ook bieden we Video Feedback

Pro waarmee medewerkers op een praktische manier hun communicatieve skills kunnen verbeteren. Medewerkers reageren op video op realistische werksituaties, bijvoorbeeld hoe om te gaan met de media. De trainer geeft feedback op de video. Deze leervorm is didactisch gezien heel effectief, aangezien mensen zelf ook heel erg kritisch zijn op hoe zij op video overkomen.” Een groot deel van de opleidingen, waaronder die voor de zorg, onderwijs, overheid en logistiek zijn bovendien geaccrediteerd. Het opleidingsplatform voldoet aan de eisen van Cedeo en het NRTO-keurmerk. Ook de branchespecifieke opleidingen zijn voorzien van verschillende keurmerken.

CORPORATE MBA

De nieuwste opleiding binnen het aanbod van SkillsTown is een Corporate MBA-programma voor onder

de 1.000 euro per medewerker die vanaf oktober kan worden gevolgd. “Qua prijs en leermethodes is SkillsTown is van begin af aan disruptief in de markt geweest. Het huidige aanbod aan MBA-opleidingen vonden we vanwege de prijzen (20.000-100.000 euro) behoorlijk fors en daarmee elitair. Onze hoofd-opleidingen en mede-eigenaar Kasper Boon (voormalig rector Nederlandse Open Universiteit en hoogleraar aan de Universiteit Maastricht) heeft gekeken hoe deze opleiding effectiever en goedkoper kon worden aangeboden zonder in te boeten aan kwaliteit. Het programma bestaat uit een aantal modules die eventueel op de branche van de cursist worden toegespitst. Deze modules worden zowel individueel als in groepsverband doorlopen. Bovendien kan de opgedane kennis vanaf dag 1 worden toegepast binnen het bedrijf. Ook de cases moeten binnen het bedrijf worden gemaakt. De accreditatie vindt plaats in de nieuwste vorm van accreditatie, namelijk open badges. Ook op dat vlak gaan we met de nieuwste ontwikkelingen mee.”

INVESTEREN IN PERSONEEL

Werknemers kunnen zelf aan de slag met het enorme aanbod aan opleidingen, maar volgens Schuurmans is het nog effectiever om leerlijnen uit te zetten. “We gaan graag met de ondernemer om tafel zitten om te kijken welke doelstellingen er gerealiseerd moeten worden en welke opleidingen daarbij

kunnen helpen. Als bedrijf kun je daarmee hele mooie stappen zetten, bijvoorbeeld wanneer je een nieuw product of dienst op de markt zet of wanneer je juist door de situatie van het afgelopen half jaar noodgedwongen keuzes hebt moeten maken. Met behulp van ons aanbod kun je toetsen welke kennis aanwezig is binnen het bedrijf, bijvoorbeeld in de vorm van een nul-meting. Ook wat betreft pre- en onboarding kun je nieuwe medewerkers met ons aanbod klaarstomen voor hun nieuwe baan. Het is zelfs mogelijk om onze opleidingen te personaliseren. Met behulp van beeldmateriaal, huisstijlkleuren, lettertypes en een logo verzorgen onze designspecialisten een gepersonaliseerde omgeving. Daarnaast beschikken we in Eindhoven en Nijkerk over een studio waar bedrijven gepersonaliseerde, interactieve webinars kunnen opnemen. Ook dan zorgen we voor de juiste begeleiding met een professioneel eindproduct als resultaat.”

INVESTEREN

De Rijksoverheid hamert al jaren op het belang van continue scholing om de duurzame inzetbaarheid van de beroepsbevolking te stimuleren. Volgens Schuurmans is de ene branche zich daar meer van bewust dan de andere. “We hopen van harte dat deze tijden voor meer collectief en individueel besef zorgen. Het kan geen kwaad om je als werknemer af te vragen of bepaalde activiteiten en functies nog terugko-

men. Omscholen is een ingrijpend en zwaar proces dat voor onzekerheid kan zorgen. Het is beter om geregeld bij te scholen zodat je je kennis en kunde bijhoudt. Dan ben je als medewerker het meest flexibel en waardevol. Natuurlijk biedt de toekomst nooit zekerheid, maar je bent in ieder geval beter voorbereid. Hetzelfde geldt voor werkgevers: investeer in je personeel. Vergeet bovendien niet dat er binnen bepaalde branches nog steeds krapte op de arbeidsmarkt heerst. Wees dus zuinig op de mensen die je hebt en laat hen stappen zetten.”

Schuurmans benadrukt daarbij dat het investeren in personeel helemaal geen grote financiële impact hoeft te hebben. “Gemiddeld besteden onze klanten 100 euro per medewerker per jaar. Bovendien heeft het mkb heel veel mogelijkheden om hun medewerkers kosteloos te laten leren dankzij de diverse subsidies die de Rijksoverheid ter beschikking stelt. Denk aan de SLIM-subsidie waarvan de aanvraagperiode meerdere malen per jaar van start gaat, of regelingen zoals STAP en NL leert door. Onze adviseurs kunnen bedrijven zelfs volledig ontzorgen bij het aanvragen en beheren van deze subsidie. Er is dus geen enkele reden om niet te investeren in leren, zeker als het heel makkelijk, effectief en veilig online kan.”

Kijk voor meer informatie op www.skillstown.com.





OP AFSTAND WERKEN IS HERE TO STAY

HET NIEUWE NORMAAL ALS LONKEND PERSPECTIEF

De corona-uitbraak zorgt voor grote veranderingen. Die zijn lang niet altijd autonoom. Vaak gaat het om bestaande ontwikkelingen die fors versnellen. Goed voorbeeld is werken op afstand. De grote vlucht die dat lijkt te nemen, kan aanzienlijke gevolgen hebben voor zowel de kantoren- als de huizenmarkt. Werkgevers die hier goed mee omgaan, krijgen toegang tot meer talent.

In veel bedrijven is de wekelijkse thuiswerkdag een vaste waarde. Van harte ging dat echter lang niet altijd, wat de werkgevers betreft. Gaat dit veranderen?

ADP ondervroeg in mei 2020 11.000 werknemers in zes representatieve landen naar hun visie op essentiële vragen in de wereld na corona. Kort voor de virusuitbraak voerde deze internationale HR- en salarisdienstverlener al een grootschaliger onderzoek uit onder 32.000 werknemers. Dit maakt een interessante vergelijking mogelijk.

VERDUBBELING

Werkgevers passen zich blijkbaar snel aan de nieuwe werkelijkheid aan. Bijna de helft (44%) van de respon-

denten meldt dat hun werkgever nu een officieel beleid heeft als het gaat om flexibel werken. Dat betekent bijna een verdubbeling vergeleken met de situatie voor corona (24%). Bij 28% van de respondenten staat het hoger management flexibel werken toe (was 19%).

GEMENGDE SIGNALLEN

Beleidsmatig zijn dus stappen gezet. Maar de praktische invulling heeft nog een lange weg te gaan, lijkt het. Slechts een kwart van de ondervraagden meldt, genoeg vertrouwen te ervaren om ook echt flexibel te werken. Opvallend: dit percentage is nauwelijks gewijzigd sinds de corona-uitbraak.

Het beperkte vertrouwen hangt wellicht samen met de gemengde signalen die respondenten ervaren. Waar het hogere management en de HR-afdeling thuiswerken toestaan, blijkt dat het lagere management regelmatig druk uitoefent om toch op het werk te verschijnen.

FACILITEREN IN PLAATS VAN REGULEREN

Voor een vertaling van beleid in ander gedrag moeten organisaties dus werken aan vertrouwen. Maar er is meer nodig, vindt Martijn Brand. De algemeen directeur van ADP Nederland meldde in het AD naar aanleiding van eerdergenoemde onderzoeken dat werkgevers vooral reguleren. Thuiswerken mag bijvoorbeeld alleen in overleg, voor slechts een beperkt aantal dagen en van vergoedingen is vaak geen sprake. Werkgevers moeten volgens Brand een stap verder gaan en zich meer faciliterend opstellen. Hij verwijst ook naar de onbelaste reiskosten tot 19 cent per km, terwijl vergoedingen voor thuiswerken wel belast zijn. Brand raadt de overheid aan te zorgen voor een gelijk speelveld.

HOE WEET JE HOE DE HAZEN LOPEN ALS JE ZE AMPER ZIET?

VOORBIJ DE VIBE

De overwegend positieve ervaringen in coronatijd laten geen ruimte voor twijfel: op afstand werken is *here to stay* als substantieel fenomeen. En wanneer medewerkers minder vaak aanwezig hoeven te zijn, is een grotere geografische afstand tot de werkgever veel minder een bezwaar.

Dat kan gevolgen hebben voor het woongedrag van mensen. Een single millennial of jong stel zal ook in toekomst gaan voor de grootstedelijke *vibe*. Maar in een volgende levensfase is vaak behoefte aan meer betaalbare ruimte. Gezinnen met jonge kinderen kiezen nu vaak voor randgemeenten als woonplaats. Maar als je hooguit twee keer per week op kantoor in de Randstad hoeft te zijn, komt in plaats van Nieuwegein of Nootdorp wellicht ook de Veluwe of de Achterhoek in beeld. Groener, rustiger en veiliger. En de huizenprijzen zijn aanzienlijk lager.

LAPTOPS OP FUNDA

Al duiden veel deskundigen bovengenoemde trend, in de cijfers komt deze vooralsnog niet tot uitdrukking.

Logisch ook; de virusuitbraak is recent en het gaat om een ingrijpend besluit. Wisseling van school en het achterlaten van een vertrouwde sociale omgeving is niet niks.

Ook Vereniging Eigen Huis verwacht op korte termijn geen ander verhuisgedrag. Uit onderzoek afgelopen zomer bleek dat maar 1% van de leden de stad wil verlaten. Wel geeft 13% aan, bij een volgende woning graag meer ruimte te willen zoals een extra werkkamer. Niet voor niets verschijnen op Funda steeds vaker foto's van een mogelijke thuiswerkplek, compleet met uitgeklapte laptop.

POOL WORDT GROTER

Werkgevers op hun beurt zien door thuiswerkmogelijkheden de geografische pool aan talent verruimen. Dat blijkt althans uit een wereldwijd onderzoek onder ruim 1.800 beslisers van bedrijven door KPMG. Bijna 80 procent van de ondervraagden geeft aan, de mogelijkheden voor digitale samenwerking en communicatie te zullen blijven gebruiken. En door de coronacrisis heeft driekwart van de bedrijven de werving van personeel volledig herzien, constateert het adviesbureau. Als meer op afstand wordt gewerkt, komen simpelweg veel meer mensen mogelijk in aanmerking voor een functie.

KANTOORBELEVING

Kort na de corona-uitbraak was er bij sommige kantooreigenaren nog de hoop dat de 1,5 meter richtlijn juist zou leiden tot behoefte aan meer vierkante meters. Dat perspectief hoor je nu amper nog. Uit het KPMG-onderzoek blijkt dat twee op de drie bedrijven verwacht, fors minder kantoorruimte nodig te hebben doordat

personeel meer thuiswerkt.

Deze ontwikkeling heeft niet alleen impact op de benodigde vierkante meters, ook op de invulling daarvan. Een gemiddeld kantoor beschikt straks over ruimtes voor videoconferencing. En als medewerkers minder naar kantoor komen, ligt de lat bij entourage en faciliteiten hoger op die momenten dat ze er wél zijn. Beleving en ervaring worden belangrijker.

NIET LICHTZINNIG

Het tempo waarin de geschetste ontwikkelingen zich zullen voltrekken, is niet duidelijk. Stadsbewoners zullen niet en masse halsoverkop verhuizen naar het platteland; zo'n besluit neem je niet lichtzinnig. En als kantooreigenaren denken met minder meters toe te kunnen, kost de uitvoering van dit voornemen tijd. Contracten zijn vaak langlopend. Ook zullen veel bedrijven wachten met ingrijpende besluiten tot meer duidelijk wordt over een vaccin.

NEWBIES INTEGREREN

Uiteraard blijft face-to-facecontact voor sommige activiteiten en processen onmisbaar. Maar dat werken op afstand grote voordelen kan hebben, staat buiten kijf. Zeker, er is nog veel te leren en te verbeteren. Denk aan de beveiliging van informatie. Motiveren op afstand is een nieuwe vaardigheid. En hoe integreer je nieuwe medewerkers? Bij organisaties zonder vaste werkplekken worstelen newbies nu al vaak om feeling te krijgen met hun afdeling. Want hoe weet je hoe de hazen lopen als je ze amper ziet?

KOSTBARE TIJD, MEER KEUZE

Maar als de ervaring toeneemt en bedrijven werken op afstand niet primair zien als kostenbesparing, zijn de voordelen enorm. De productiviteit stijgt, net als de efficiency. Vergaderingen zijn korter, meer to the point. Zakelijke reizen worden beperkt en er is minder woon-werkverkeer. Dit levert kostbare tijd op die de werk-privébalans ten goede komt. Relevante bijvangst: minder CO2-uitstoot en minder files. Bedrijven die dit proces goed faciliteren, krijgen toegang tot meer talent. En medewerkers hebben een ruimere keuze als gaat om hun werk- en woonplek. Kortom: het nieuwe normaal zal zeker wennen zijn maar biedt een lonkend perspectief.



Doesburg in de Achterhoek: groener, rustiger en veiliger dan de Randstad



GEZONDERE MEDEWERKERS DOOR BEWUSTE WERKGEVERS

We brengen nogal wat wakkere tijd door op ons werk in ons volwassen leven. Van de ruim 270.000 wakkere uren maar liefst 90.000 uur (bij een 40-urige werkweek, berekend op 47 werkweken per jaar). Daar komt nog ongeveer 33% aan overuren bij. Die 33% heeft flink wat impact op onze leefstijl en op onze gezondheid, afhankelijk van wat we daarin doen, hoe we dat meemaken en wat we ervan mee naar huis nemen. Als werkgever heb je dus sowieso invloed en die is in de meeste gevallen vele malen groter dan je denkt.

INVLOED OP LEEFSTIJL

De eerste invloed is die op gezond of ongezond leven. We weten inmiddels dat langdurig zitten het ziekerisico verhoogt. Hetzelfde geldt voor het nalaten van sporten en spiertraining. De leefkwaliteit wordt verlaagd, net als de duurzame inzetbaarheid van de medewerker. Zo is het ook met voeding. Eet en drinkt men bijvoorbeeld veel suikerrijke producten en eet men te weinig plantaardig, dan verhoogt dat de kans op ziekte enorm. Naast bewustwording is de omgeving een van de meest belangrijke factoren die invloed hebben op het gedrag van de mens. Leven we in een omgeving die gezond leven stimuleert, dan maken we blijkbaar gemakkelijker gezonde keuzes. Leven we in een omgeving die ons doorlopend uitdaagt om ongezonde keuzes te maken (langdurig blijven zitten,

ongezond drinken en eten), dan blijken wij geconditioneerde en beïnvloedbare Homo Sapiens daar gemakkelijker in mee te gaan. Hier ligt dus zeker een kans voor werkgevers. Is er een visie op langdurig zitten of wordt er een ochtend-, lunch- en middagwandeling gestimuleerd? Wordt er bedrijfssport- en fitness aangeboden, woon-werkvervoer per fiets gestimuleerd, teamsportactiviteiten of challenges georganiseerd? Is er een gezonde kantine, wordt er fruit aangeboden aan werknemers, enz? Als de werkgever zich er bewust van is en het op de agenda zet is er veel mogelijk!

DE ACCELERATOR VAN ZIEKTEN

Ongezond leven zorgt voor een hoger risico om ziek te worden en uit te vallen. De echte accelerator is chroni-

sche stress. Het hormoon wat hierbij een belangrijke rol speelt en wat je niet chronisch in je lijf wil hebben circuleren is cortisol: ons vecht/vlucht hormoon, oftewel ons stresshormoon. Cortisol is zeer effectief en nuttig in plotselinge stressvolle situaties, zoals bij een uitbrekende brand. Het hormoon zorgt ervoor dat alle aandacht en energie uitgaat naar vluchten en de uitgang zoeken. Alle energie gaat naar de spieren, alle organen leveren even iets in om het lijf te redden. Ook qua creativiteit, oplossing gerichtheid en cognitieve vermogen leveren we in; we komen als het ware in een soort van mentale tunnelvisie terecht waarbij overleven voorop staat. Als ons dit af en toe overkomt, zoals bij brand of een verkeerssituatie, dan is deze oerreactie uitermate effectief. Maar wat als die oerreactie van stress doorlopend opgeroepen wordt, door pestende

medewerkers, een dominante leidinggevende, het gevoel het werk niet af te krijgen of het gevoel niet gehoord te worden, om maar een aantal werkgerelateerde aspecten van chronische stress te benoemen?

LICHAMELIJKE EN MENTALE EFFECTEN

Doordat alle energie tijdens de aanwezigheid van chronische stress naar de spieren gaat en de spieren in situaties van stress met name suikers verbruiken, gaat de vetstofwisseling in deze situaties even on hold. Maar frustratie over de baan, die ene collega, de leidinggevende, of stress vanuit thuis, relatieproblemen, de zoon of dochter die dingen doet die we echt niet begrijpen, geldzorgen, overgewicht, pijn of het gevoel dat je het allemaal niet meer aankan, kunnen ervoor zorgen dat die stress chronisch aanwezig blijft

en de balans niet wordt hersteld. Cortisol circuleert chronisch teveel in je lijf waardoor je met name een suikerverbruiker bent en de vetstofwisseling op een laag pitje draait. Een doorlopend te hoog cortisol gehalte kan ook schade toebrengen aan organen en onze weerstand verlagen, waardoor we sneller ziek worden en de complicaties en duur van de ziekten ook intensiever zijn.

CORTISOLMANAGEMENT

Voor het individu is het belangrijk bewust te zijn van de invloeden en pro-actief te handelen ter preventie. Dat betekent weten welke factoren stress leveren en daar ook aandacht aan geven, te bespreekbaar maken en bezig zijn met een oplossingsrichting. Pro-actief handelen ter preventie mag ook cortisolmanagement genoemd worden. Zoals ons lijf beweging en sport nodig heeft, zo heeft ons brein dagelijks rust nodig. Dit is een kwestie van de rust in je hoofd zien te vinden, gemakkelijker leren relativeren en de ontspanning opzoeken, juist mentaal. De meest belangrijke dagelijkse oefening hiervoor is ademhaling. Een diepe buikademhaling en het loslaten daarna zorgt voor een natuurlijke ontspanningsreflex van het lichaam; ook dat is een geconditioneerde oerreflex. Ga even zitten en adem 5 minuten diep in, hou een of twee seconden vast en laat je ademhaling los, met een beetje extra blazen. Deze ademhaling zorgt er niet alleen voor dat het cortisolgehalte flink daalt. Je endorfinegehalte stijgt ook, ookwel het gelukshormoon genoemd. Ademhalingsoefeningen zorgen er bovendien voor dat je meteen rustig wordt in je hoofd en dat maakt het een uitstekende remedie tegen piekeren. Want piekeren kan een intensieve cortisolverhoging zijn. En het mooie is, ademhalingsoefeningen doen kost niks. Je kunt het op elk moment doen en elke keer als je het doet levert het wat op. Dus, in de ochtend na het ontbijt, op het toilet, tijdens het wandelen, tijdens het wachten, voor het slapen gaan, en zeker tijdens een stressvol moment. Maak er een meerdere keren per dag ritueel van.

DE MOGELIJKE ROL VAN DE WERKGEVER

Voor de werkgever is er ook een rol weggelegd om chronische stress bij werknemers te beperken. Ook als werkgever kan je namelijk oog hebben voor en bewust zijn van de invloeden op het stress niveau van de werknemers. Ik benoemde al pestende medewerkers, een dominante leidinggevende, het gevoel het werk niet af te krijgen of het gevoel niet gehoord te worden. Ook de werkgever kan pro-actief handelen ter preventie. Een luisterend oor en het thema bespreekbaar maken en meenemen in (functionering- en ontwikkel) gesprekken kunnen veel betekenen op dit vlak.

Als bewuste werkgever kun je veel betekenen in de gezondheid en leefkwaliteit van je medewerkers. Het maakt je werk ook nog een beetje leuker. Wat is er nu mooier dan gezondere en gelukkigere medewerkers? Daar krijg je op korte en lange termijn ook een beloning voor terug.

Meer tips zijn te vinden in het boekje 'Bewegen als medicijn, hoe doe je dat?' of 'Voeding als medicijn, hoe doe je dat?'. Te bestellen op www.hoedoejedat.nu.

**John van Heel is leefstijl- vitaliteit-, leiderschap- en loopbaancoach
Nieuwegezondheid.nl - Hoedoejedat.nu**





SAMENWERKEN AAN EEN ENERGIENEUTRALE REGIO

WAAROM DUURZAME ENERGIE OPWEKKEN?

In Nederland zijn in het Klimaatakkoord afspraken gemaakt om de uitstoot van CO2 en daarmee de opwarming van de aarde te beperken. Eén van de afspraken is dat we in Nederland meer duurzame elektriciteit op land gaan opwekken: eerst, tot 2030, met zonne- en windenergie. Hiervoor werken 30 regio's in Nederland aan een Regionale Energiestrategie (RES). Regio Foodvalley is er één van. Regio Foodvalley wil in 2050 energieneutraal zijn: evenveel energie opwekken als gebruiken.

WAT IS EEN RES

De is een manier om samen te werken aan de energietransitie. Het is ook een document. In de RES staat onder meer hoe, waar en hoeveel wind- en zonne-energie we in Regio Foodvalley willen opwekken in 2030, als eerste stap op weg naar een energieneutrale regio in 2050. Namelijk:

- Zonne- en windenergie met al bestaande projecten en bevorderen dat plannen en projecten die al 'in de pijplijn' zitten snel worden uitgevoerd.
- Zonne-energie op daken, boven parkeerterreinen, op stortplaatsen en "andere voorkeursbestemmingen".
- Zonne- en windenergie zo veel moge-

lijk concentreren en combineren langs snelwegen.

- In diverse "onderzoeksgebieden" is meer onderzoek, uitwerking en gesprekken met de omgeving nodig over aanvullende mogelijkheden voor wind en zon, zowel langs infrastructuur als op andere locaties in de regio. Deze "onderzoeksgebieden" zijn daarom nu geen onderdeel van het concept-bod. Daarnaast gaan we voor minstens 1,5% energiebesparing per jaar. Want hoe meer we besparen, hoe minder we hoeven op te wekken.
- De concept-RES en de publiekssamenvatting en kaartmateriaal is te vinden op www.resfoodvalley.nl.

ANDERE TECHNIEKEN

Tot 2030 ligt de focus op het opwekken van duurzame energie met zon en wind. Andere technieken zijn op dit moment nog onvoldoende bewezen of ontwikkeld. Daardoor is het (grootschalig) realiseren van deze technieken voor 2030 niet haalbaar. Voor de langere termijn worden kansen en uitgangspunten in beeld gebracht voor andere technieken.

KANSEN VOOR FOODVALLEY

De RES is óók een kans. Niet alleen om andere opgaven die spelen in het gebied verder te helpen, maar ook economisch en maatschappelijk gezien. Windparken, zonnepanelen, warmtenetten en isolatiemaatregelen leveren naast investeringen ook werkgelegenheid op.

LUSTEN EN LASTEN

We willen niet alleen de lasten maar ook de lusten binnen onze regio houden. Daarom staat in de concept-RES:

- We streven naar meer dan 50% lokaal eigenaarschap van grootschalige wind- of zonne-energieprojecten waarbij marktpartijen en de omgeving in beginsel gelijkwaardig samenwerken in de ontwikkeling, bouw en exploitatie. Dat is ambitieus. Daarom willen we de vrijheid bieden om lokaal, in de gemeente, een passende vorm van participatie te vinden.
- We streven naar tijdige betrokkenheid van de omgeving bij concrete locatiekeuze binnen zoekgebieden, bij het ontwerp, de inrichting en de baten voor de omgeving.



SAMENWERKEN

In Regio Foodvalley werken we gelijkwaardig aan de RES. Samen met acht gemeenten, twee provincies en een waterschap en met: Netbeheerders: Liander en Stedin, Land- en tuinbouwsector (LTO Noord), Woningcorporaties (De Woningstichting), Energiecoöperaties (ValleiEnergie), Ondernemers (VNO-NCW), Recreatiesector (Recron), Natuur- en milieu: Natuur en Milieufederaties Gelderland en Utrecht, Energiebedrijven (Energie-Nederland). Dat gebeurt in een zogenaamd 'Stakeholderoverleg'. Iedere partij brengt zijn eigen belang in. De partijen zoeken gezamenlijk naar de beste oplossingen voor hoe en waar duurzame energie opgewekt kan worden in de regio. Samen hebben ze onderhandeld om tot de (voorlopige) concept-RES te komen.



51



MEEDENKEN EN MEEDOEN

De concept-RES is een voorlopige versie voor behandeling in raden, staten en algemeen bestuur van het waterschap. Dit najaar worden de gesprekken met inwoners, ondernemers of maatschappelijke partijen intensiever. Het gaat dan steeds meer over concrete zoekgebieden. Daarom is het belangrijk om mee te denken en te doen aan de volgende versie van het document: de RES 1.0. Die moet in het voorjaar van 2021 klaar zijn. Iedere gemeente organiseert zelf het gesprek met haar inwoners, ondernemers en maatschappelijke partijen.

Bij de uitwerking naar een RES 1.0 is het Stakeholderoverleg weer actief en wordt het resultaat van de besluitvorming in raden, staten en waterschapsbesturen over de concept-RES - bijvoorbeeld in de vorm van amendementen, moties - meegenomen.

Meer info over RES Foodvalley:
www.resfoodvalley.nl.

Meer informatie over de RES'en in Nederland op www.npres.nl



EMOTIES MOET JE NET ALS VOEDSEL VERTEREN

DE ONDERNEMER EN EMOTIES

In deze bizarre tijden heb je, hoe je het ook wendt of keert, als ondernemer te maken met emoties. En waarschijnlijk stevig ook. Als je mazzel hebt, draait jouw bedrijf juist veel beter door de crisis. Dan heb je er zelf mogelijk wat minder last van, maar dan zie je wel collega-ondernemers die het moeilijk tot zeer moeilijk hebben. Of je hebt medewerkers die in angst leven of in moeilijke omstandigheden verkeren. Of je bent boos op de overheid omdat je het zó oneens bent met bepaalde maatregelen. Of...

We merken in ons werk dat veel mensen het knap lastig vinden om al die emoties te hanteren. Terwijl het letterlijk voor je gezondheid en dus uiteindelijk ook voor je bedrijf van levensbelang is om goed met je emoties om te gaan. We leggen in dit artikel uit waarom dat zo belangrijk is en geven tips en inzichten.

EMOTIES MOET JE NET ALS VOEDSEL VERTEREN

Stel je als vergelijking eens voor dat je een paar boterhammen eet. Als je kauwt op die boterham, dan vermeng je het brood met je speeksel en dan slik je het door. Het komt in je maag en gaat dan een verteringsproces in, waarin de rest van de organen hun werk doen. Wanneer de boterham niet goed verteerd wordt in je lichaam, verstopt de hele boel en als dat wat langer duurt, voel je je er echt beroerd door. Misschien word je er zelfs ziek van. Bij een emotie is dat precies hetzelfde. Als je een emotie tot je neemt – je hapt erin, je staat haar toe, je aanvaardt haar – dan gaat die emotie een vergelijkbaar soort proces in.

HOE VERTEER JE EMOTIES?

Pijn en verdriet zijn niet te voorkomen. Ze zijn onplezierig, vervelend en soms ook heel moeilijk, maar ze horen bij het leven. Als je ze niet aanvaardt, kun je ze niet hanteren. Als je ze wel aanvaardt blijven ze vervelend, maar je leert ze veel vlugger verteren zodat je er veel sneller geen last meer van hebt. Oftewel: door negatieve emoties in vol ornaat toe te staan, heb je er naar verhouding veel korter last van. Het betekent vooral dat je de rest van de tijd met volle teugen kunt genieten van alle fijne en plezierige dingen die je dan alle ruimte en tijd kunt geven. Als je de negatieve emoties wegpropt, betekent dat tevens dat ook de positieve blijde tijd belast wordt door de weggestopte negatieve emoties. Je ontkent dan de negatieve emoties, waardoor ze stiekem overal bij zitten en heel veel plezierige dingen ondermijnen. Ook je gezondheid, je capaciteiten, je ondernemingslust, etc. En dat is dus bijzonder schadelijk voor jou zelf, jouw omgevingen jouw bedrijf.

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.

Dus als er emoties voor de deur staan, laat ze dan binnen. Als het er veel zijn, laat ze dan één voor één binnen. Als je nog niet getraind bent in het er laten zijn van en het omgaan met stevige emoties, kun je de simpelste eerst binnenlaten. Begin met de emoties die je min of meer wel herkent of erkent, of die vaker langs zijn gekomen. Naarmate je dat vaker doet, zul je merken dat je ook klaar bent voor de wat heftigere emoties of dat je er wel twee of drie tegelijk kunt binnenlaten, omdat ze gewoon nauw met elkaar verwant zijn. Misschien ontdek je zelfs wel dat ze eigenlijk dezelfde basis hebben. Als je dit met al je emoties doet verteer je ze dus, ruim je de shit op en kun je 'vrijer en eerlijker' verder met je leven. Als het op een bepaald moment slecht uitkomt om je emoties te uiten omdat je bijvoorbeeld midden in een winkel staat, dan is het prima om ze even tijdelijk 'te parkeren'. Maar doe dat dan ook echt tijdelijk.

ANDERS GEZEGD:

Een koelkast voor je emoties gebruiken mag; gebruik er echter nooit een vriezer voor. Je mag soms best even je emoties wegdrücken. Het is dan té veel door en voor die omstandigheden. Je weet dan bewust dat je het wegdukt. Je kiest er dan eigenlijk voor. Dat is prima even voor dat moment.

Je mag je emoties dus wel even parkeren, even laten afkoelen, dat hindert niet. Als je jouw emoties op een geschikter moment maar wel weer uit die koelkast haalt.

Als je jouw emoties echter in de vriezer stopt en dat doe je vaker, dan creëer je ellende voor jezelf in de toekomst. Het is tenslotte een zekerheid dat het laatste pakje dat je erin propt er ineens voor zorgt dat jouw vriezer niet goed meer sluit. En dat dan alles ineens in één keer tegelijk ontdooit.

Dus alle niet-verteerde ellende belandt dan tegelijkertijd op je bord.

Eet smakelijk!

CSW KANTOORRUIMTE

‘FLEXIBILITEIT ZIT IN HET DNA VAN HET BEDRIJF’

Crown Slim Werken (CSW) vierde eerder dit jaar het 10-jarig jubileum en blijft ook in de coronaperiode aan de weg timmeren. CSW Kantoorruimte opende onlangs een nieuwe vestiging in Vianen en in Leusden volgt binnenkort een nieuwe locatie. Flexibel huren voor een scherpe all-inclusive prijs, daar staat CSW Kantoorruimte voor. Oprichter Mark Teerling over de kracht en de ontwikkeling van zijn bedrijf.

Net als iedere ondernemer heeft Teerling in de coronatijd te maken met het ‘Nieuwe Normaal’, ook bij de kantoorruimtes die CSW Kantoorruimte verhuurt. Die locaties worden verhuurd met flexibele contracten. Snel internet, schoonmaak, parkeren, servicekosten, koffie en thee en het meubilair zijn inbegrepen. “Op onze locaties hebben we natuurlijk alle noodzakelijke maatregelen getroffen”, zegt Teerling. “Van stickers op de vloeren voor weg-bewijzering tot scheidingswanden en desinfecterende middelen. Onze locaties voldoen aan alle eisen die door het RIVM worden gesteld aan werken in het Nieuwe Normaal.”

ANDERHALVE METER

Teerling noemt de coronaperiode een interessante periode. “Veel mensen werken noodgedwongen vanuit huis, maar hebben daar ook met praktische problemen te maken. Sommigen hebben een vrij beperkte werkruimte en anderen hebben nog kinderen thuis. Thuis werken is lang niet voor iedereen weggelegd. Zeker niet vijf dagen in de week. Mensen missen dan het sociale aspect met collega’s op de werkvloer. Veel gesprekken en vergaderingen vinden digitaal plaats, en dat biedt ook voordelen, maar uiteindelijk wil je weer eens tegenover iemand zitten bij een gesprek en elkaar in levende lijve zien. Dat is heel natuurlijk.”

“Ik denk dat veel bedrijven en ondernemers op zoek zijn naar een ideale mix van thuiswerken en nog deels op kantoor zijn. Bij grote bedrijven merk je dat ze in panden zitten die te groot worden voor het aantal mensen dat thuis

werkt. Maar aan de andere kant hebben ze ook de ruimte nodig om voor de werknemers die wel komen een anderhalve meter werkvloer in stand te houden. Dat is dus ook een afweging die binnen het bedrijfsleven speelt. Ik ben wel benieuwd hoe het bedrijfsleven eruit ziet als er eenmaal een vaccin is. Er zal vast het een en ander veranderen, want veel mensen zijn nu gewend geraakt aan grotendeels thuiswerken, maar wellicht dat collega’s toch ook weer veel samenkomen als het mogelijk is. Maar goed, ik weet niet hoe de situatie over 1,2,3 jaar is. Dat is niet te voorspellen.”

‘NATUURLIJK DRAAIT VEEL OM HARD WERKEN EN AAN JOUW VISIE VASTHOUDEN, MAAR JE MOET OOK CONSTANT BLIJVEN INSPELEN OP DE ONTWIKKELINGEN IN DE MARKT’

KRACHT VAN CSW KANTOORRUIMTE

De reden dat CSW Kantoorruimte ook in de coronaperiode goed blijft draaien, is volgens Teerling de flexibiliteit van zijn bedrijf. “Natuurlijk draait veel om hard werken en aan jouw visie vasthouden, maar je moet ook constant blijven inspelen op de ontwikkelingen in de markt. Flexibiliteit is het dna van het bedrijf. We helpen de eigenaren van kantoorpanden met leegstand en organisaties die een flexibele schil willen voor hun huisvesting”, aldus Teerling.





CSW Kantoorruimte heeft inmiddels zeven locaties: in Ede, Veenendaal en sinds kort in Vianen. Vanaf 1 oktober komt Leusden erbij. “We bestaan nu tien jaar en blijven groeien. De ambitie is natuurlijk om landelijk steeds meer locaties aan te kunnen bieden. Ook nog leuk om te vertellen is dat we tien jaar geleden zijn begonnen op de Vendelier 61 in Veenendaal en in dat pand zitten we nu nog steeds. Onze naamsbekendheid is helemaal niet zo groot. Het gaat ons om onze huurders en wij zijn de facilitator van hun huisvesting.”

NIEUWE TIJD

De vraag naar kantoorruimte met een flexibel contract blijft groot, merkt Teerling. “De schatting is dat zo’n 50 procent van de huidige werkplekken in de kantoren op basis van de richtlijnen van het RIVM niet meer gebruikt kan worden. Maar alle werknemers moeten ergens kunnen werken. Is

'DE SCHATTING IS DAT ZO'N 50 PROCENT VAN DE HUIDIGE WERKPLEKKEN IN DE KANTOREN OP BASIS VAN DE RICHTLIJNEN VAN HET RIVM NIET MEER GEBRUIKT KAN WORDEN'

55

het niet in hun thuisomgeving, dan wel op een andere werkplek. Die ruimtes kunnen wij bieden als CSW Kantoorruimte, kort of voor de lange termijn. Wij denken altijd mee met bedrijven die hun werknemers voor werkruimte elders willen onderbrengen. Wij ontzorgen vervolgens de huurders zodat zij geen omkijken hebben naar de huisvesting.”

Met de toename van online vergaderingen via Skype, Microsoft Teams en Zoom is snel internet een must voor een kantoorruimte. “Daar zorgen wij ook voor. Veel meer mensen maken gebruik van de online mogelijkheden van vergaderen. Dat je niet altijd een uur in de auto hoeft te gaan zitten voor een vergadering, dat besef is nu wel gekomen. Iedereen heeft noodgedwongen kennisgemaakt met de digitalisering. De toekomst moet uitwijzen hoe een balans gevonden kan worden tussen digitaal en op afstand werken en het sociale contact op een werkvloer. Wij denken daarover graag mee met onze huurders”, besluit Teerling.

Interesse in het huren van een kantoorruimte bij CSW Kantoorruimte? Bel 085-4010270 of kijk voor meer informatie op www.cswkantoorruimte.nl



RELATIEGESCHENKEN

WAT GEEF JE CADEAU?

Ondernemers hebben al vele varianten van het relatiegeschenk voorbij zien komen, van de eeuwig vertegenwoordigde pen tot praktische USB-sticks en andere gadgets. Het lijkt soms verspilde moeite en geld, maar een goed passend relatiegeschenk kan wel degelijk een effectief marketingtool zijn om de naamsbekendheid van je bedrijf vergroten.

Het uitdelen van relatiegeschenken is een eeuwenoude traditie. In vroegere tijden werden al dure cadeaus aan staatshoofden uitgedeeld om bij hen in de gunst te komen. Nog altijd wordt deze traditie tijdens staatsbezoeken voorgezet. De commerciële inzet van geschenken gaat eveneens enkele eeuwen terug. Een van de eerste toepassingen was het uitdelen van campagne-buttons in 1789 toen George Washington werd geïnaugureerd. Over het algemeen wordt in de branche Jasper Meeks, een drukker uit Ohio, gezien als de grondlegger van het fenomeen relatiegeschenken. Hij wist eind negentiende eeuw een lokale boekenwinkel te overtuigen om bij gekochte boeken ook

tassen weg te geven met hun winkelnaam er op aan de scholen in de buurt. Dit was al snel een succes waardoor er andere artikelen zoals schorten, caps en kalenders volgden.

BEOOGDE EFFECT

Nog altijd zoeken bedrijven naar een nieuw en origineel relatiegeschenk om zich te onderscheiden en de bedrijfsnaam weer even onder de aandacht te brengen. Het is immers een vorm van reclame die lang blijft hangen: een pen blijft vaak een flinke tijd in gebruik op het bureau liggen. Daarnaast is het geven van een relatiegeschenk een goede aanleiding om de banden met een

klant weer aan te halen. Met een wat luxer geschenk kun je een trouwe zakenrelatie bedanken. In de huidige tijden is een relatiegeschenk ook een mooie manier om de band met de medewerkers die thuiswerken te onderhouden. Een geschenk geeft positieve aandacht en werkt motiverend.

DOELGROEP

Welk geschenk je uiteindelijk weggeeft, heeft echter wel even wat voorbereiding. Wie is je doelgroep en wat voor cadeaus vindt deze groep mensen leuk om te ontvangen? Komt het geschenk overeen met het imago van je bedrijf en de boodschap die je mee wilt geven? Je kan wel zadel-

TRENDS

Net als andere sectoren is de relatiegeschenkenbranche aan ontwikkelingen onderhevig. Voor 2020 zijn de volgende trends gesignaleerd:

Duurzaam

Duurzaamheid is een trend die ook blijvende invloed heeft op de relatiegeschenken. Het onbedoeld positieve effect dat de coronacrisis op het milieu heeft gehad draagt hier zeker aan bij. Steeds meer producten worden van natuurlijke elementen zoals karton of hout gemaakt waardoor ze een duurzaam karakter en dito uitstraling krijgen. Denk aan houten pennen en USB-sticks, maar ook bijvoorbeeld eco-notitieboekjes van duurzaam papier, katoenen en non-woven winkeltassen en duurzame waterflessen zoals Doppers. Het aanbod van producten dat van gerecycled materiaal en afvalstromen wordt gemaakt groeit eveneens. Denk aan koffiemokken van koffiedik of opladers van oude koelkasten.

Smart gadgets

Tegenwoordig heeft ruim 85% van de Nederlanders een smartphone en beschikt een op de vijf huishoudens over minimaal twee tablets. Smart gadgets lijken dus de ideale give-away. Denk aan universele tablet- en smartphone-accessoires zoals draadloze chargers, speakers en Bluetooth®-gerelateerde producten.

Design

Naast een praktische insteek, mag een relatiegeschenk er natuurlijk ook mooi uitzien. Tegenwoordig is design de trend en worden de cadeaus echte eye-catchers zoals messenblokken, waterflessen of bureau-accessoires.

Kleur

Een gadget mag natuurlijk opvallen, en dat lukt uitstekend met een vrolijke kleur. Met name de praktische geschenken zoals pennen en notitieboekjes lenen zich hier uitstekend voor. En mocht je doelgroep een fotomok leuk vinden, dan kan je je eveneens uitleven met kleuren en logo's.

Evergreen

Volgens velen is een bedrukte pen het meest succesvolle relatiegeschenk. Ook in 2020 blijven pennen populair, al lijkt men steeds vaker de voorkeur te hebben voor een pen met diverse functies zoals een balpen met stylusfunctie, een zaklamp of een flesopener.



hoesjes in grote partijen bestellen, maar als je doelgroep hier geen behoefte aan heeft, zal het beoogde effect niet worden bereikt. Daarentegen zijn er ook relatiegeschenken die het altijd wel goed doen. Vaak zijn deze van praktische, alledaagse aard zoals een USB-stick. Bijkomend voordeel is dat dankzij nieuwe 'full colour' druktechnieken tegen betaalbare prijzen, promotionele artikelen beter op specifieke doelgroepen kunnen worden afgestemd. Voor alle cadeaus geldt in ieder geval dat deze van goede kwaliteit moeten zijn en dat de functies die ze hebben ook goed werken. Een pen die niet lekker schrijft wordt in de la gelegd en uiteindelijk weggegooid.

KERSTPAKKET

Niet elk bedrijf is actief bezig met het uitdelen van relatiegeschenken, maar bijna elk

bedrijf deelt aan het einde van het jaar een kerstpakket aan de medewerkers uit. Het is altijd afwachten wat erin zit, maar stiekem blijven we het kerstpakket een leuk geschenk vinden. De traditionele kerstpakketten met foodartikelen worden nog steeds besteld, maar tegenwoordig wordt er ook steeds vaker gekozen voor een luxe geschenk of wordt de keuze door middel van een catalogus aan de ontvangers zelf gelaten. Wie extra effect wil genereren, kiest voor een duurzaam cadeau dat ook buiten de feestdagen om regelmatig wordt gebruikt. Hetzelfde geldt voor attenties voor zakenrelaties. Kortom, een goed gekozen relatiegeschenk zorgt ervoor dat je op een positieve manier onder de aandacht komt bij potentiële klanten en geeft een positieve boodschap richting je medewerkers en zakenrelaties. Denk dus goed na over wat je je

57





RABOBANK:

NEDERLANDSE SECTOREN HERSTELLEN MOEIZAAM VAN CORONACRISIS

Door de dreiging van coronabesmettingen en vanwege beperkende maatregelen kan de Nederlandse economie nog niet op volle kracht opereren. De aanhoudende onzekerheid door de coronacrisis leidt bovendien tot voorzichtigheid bij bedrijven en consumenten. Hierdoor zullen veel sectoren dit jaar moeizaam herstellen. In de horeca en de overige zakelijke dienstverlening valt de productie en de omzet het sterkst terug. De bouw heeft het dieptepunt zelfs nog vóór zich vanwege het laat-cyclische karakter van de sector en de daling in het aantal nieuwe vergunningen. Dat blijkt uit onderzoek van economen en sectorspecialisten van de Rabobank.

Het onderzoek laat de verwachtingen zien voor de productie van hoofdsectoren en de omzetten van deelsectoren dit en volgend jaar. Carin van Huët, directeur sectormanagement Rabobank licht toe: "In de verwachtingen is het onvolledige herstel terug te zien voor 2020 en 2021. Wel zijn er flinke verschillen tussen sectoren. Als we kijken naar onze vorige raming van juli 2020 zien we dat de krimp in het tweede kwartaal voor een aantal sectoren minder groot was, zoals voor de industrie. Ook lijken bepaalde bedrijfstakken zich beter te herstellen dan we eerst hadden verwacht zoals de handel en de horeca. Desalniettemin krijgt de horeca dit jaar de grootste klap, samen met de overige zakelijke diensten, de hoofdsector waar onder andere de reis- en uitzendbureaus toe behoren."

OMZETPROGNOSES OP HET NIVEAU VAN DEELSECTOREN

Naast de verwachtingen voor de productie gemeten in toegevoegde waarde brengt Rabobank ook voor bepaalde deelsectoren per kwartaal in kaart hoe de omzet zich ontwikkelt ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder.

VEERKRACHTIGE HORECA EN HANDEL, MAAR VOLLEDIG HERSTEL BLIJFT UIT

Een van de hardst geraakte sectoren in 2020 is de horeca. Van Huët: "In het tweede kwartaal kreeg deze sector een enorme knauw. Maar we verwachten dat de omzet van de horeca in het derde kwartaal weer wat opveert. Een volledig herstel is echter nog niet in het vizier: zodra de dagen korter worden en de tem-

peratuur daalt, zullen we minder op het terras zitten. Hierdoor vermindert niet alleen de capaciteit van de horeca, maar rest ook de vraag hoeveel consumenten ondanks de afstandsmaatregelen binnen bij elkaar willen zitten. Daarnaast duurt het waarschijnlijk nog wel even voordat de zakelijke markt weer aantrekt en blijft ook voor de evenementenbranche het sein nog op rood staan. We verwachten dat de omzetten in de horeca in het vierde kwartaal van dit jaar en het eerste kwartaal van volgend jaar nog fors achterblijven, ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder.”

Voor de handel, de sector die detail- en groothandel omvat, geldt hetzelfde beeld als voor de horeca, gaat Van Huët verder. “De handel is het dieptepunt voorbij en lijkt zich beter te herstellen dan we eerder hadden gedacht. Maar de voorzichtige consument zit een volledig herstel voorlopig nog in de weg. In de detailhandel nam de omzet van onder andere webwinkels in het tweede kwartaal met 32,4 procent jaar-op-jaar enorm toe. De coronacrisis versnelt de omslag naar online retail en daar profiteren winkeliers van die online verkoopkanalen hebben. Voor diverse deelsectoren verwachten we een positieve omzetontwikkeling jaar-op-jaar in het vierde kwartaal dit jaar: een stijging van 3 procent voor supermarkten, 14 procent voor winkels in elektronica, bloemenwinkels en tuincentra en 18 procent voor winkels in doe-het-zelfartikelen.”

OMZETTEN LANDBOUW, BOSBOUW EN VISSERIJ STABIEL

“Voor de landbouw, bosbouw en visserij verwachten we dat de omzetten in 2021 voor veel deelsectoren gelijk blijven aan die van 2020”, aldus Van Huët. “Daarmee presteert deze sector beter dan andere hoofdsectoren.



Voor enkele deelsectoren, waaronder akkerbouw, kalver- en varkenshouderij, houdt de verwachte omzetzijging aan tot halverwege 2021. Voor de sierteelt, bollen en vleespluimvee verwachten we dat de omzet gaat groeien vanaf begin 2021. Voor de sierteelt en de bollen is dat na een herstelgroei van ongeveer 17 procent jaar-op-jaar in het tweede kwartaal van 2021 circa 1 procent voor het derde en het vierde kwartaal van dat jaar. Voor de vleespluimvee verwachten we een groei van 8 procent in het tweede kwartaal en respectievelijk 11 en 7 procent in het derde en vierde kwartaal van 2021.”

GEEN EXTRA INHAAL GROEI VOOR DE ZORG

In de strengste fase van de lockdown draaiden de IC-afdelingen overuren. Maar onder andere geplande zorg werd uitgesteld en onder andere tandarts- en fysiotherapie waren dicht. Rabobank

voorziet voor de zorg echter geen inhaal-groei. Wel verwachten de economen en sectorspecialisten dat de jaar-op-jaar omzetten van vrijwel alle deelsectoren in de gezondheids- en welzijnszorg volgende jaar toenemen met 4 tot 10 procent.

STIKSTOF BEÏNVOEDT DE LAAT-CYCLISCHE BOUW

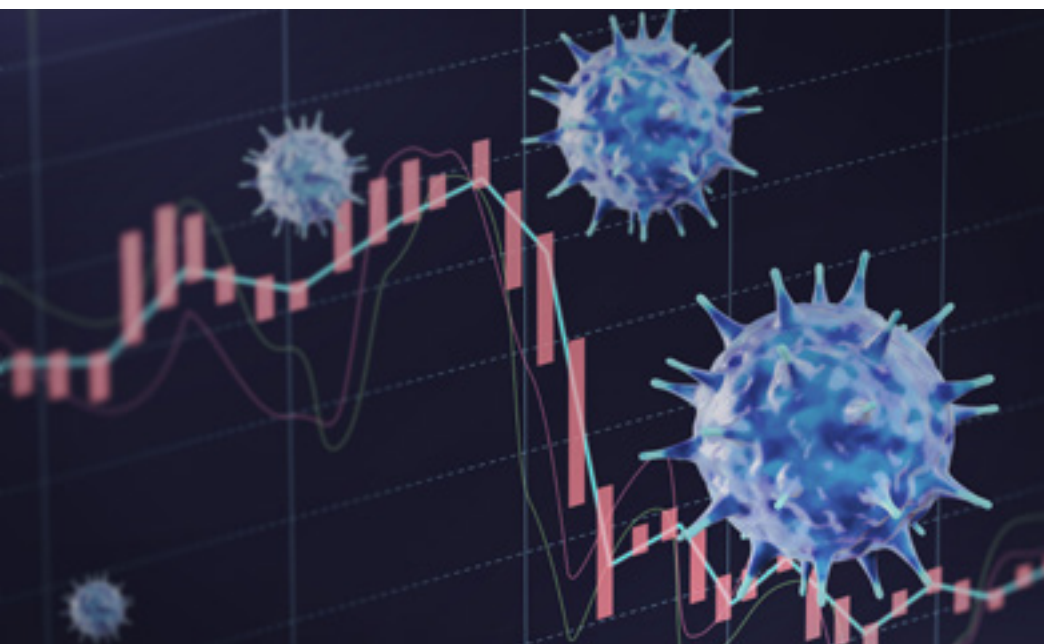
Waar de bouw in het eerste kwartaal van 2020 nog groeide, kromp de sector in het tweede kwartaal. Van Huët: “We verwachten dat deze krimp doorzet vanwege het laat-cyclische karakter van de bouw en de stikstofproblematiek die de sector nog steeds parten speelt aangezien de toekenning van nieuwe bouwvergunningen sinds 2019 is gedaald. We voorzien dit jaar en volgend jaar voor alle deelsectoren een omzetzijging, tot 10 procent.”

GROOTSTE NEERGANG IN DE INDUSTRIE VOORBIJ

Het lijkt erop dat de grootste krimp in de industrie achter de rug is. Van Huët: “Daarnaast is het tweede kwartaal minder negatief dan we eerst hadden verwacht. Maar vanwege de internationale spanningen zoals de handelsoorlog tussen de VS en China en de naderende Brexit verwachten we geen volledig herstel voor de exportgerichte industrie.”

REGIONALE VERSCHILLEN GROOT

Omdat het aandeel van sectoren in de economie verschilt per regio, zijn er ook grote verschillen in de regionale groeiverwachtingen, vertelt Rabobankeconoom Rogier Aalders. “De krimp valt waarschijnlijk nog enigszins mee in het centrum van het land, terwijl de klap waarschijnlijk het grootst is in andere regio's. Dit zijn vooral industrieregio's, soms aangevuld met een grote transportsector, zoals Noord- en Zuid-Limburg, Zeeland en delen van Groningen en Friesland. De regionaal-economische verschillen in Nederland worden daardoor nog groter dan ze nu al zijn.”





THUISWERKEN EN VIDEOBELLEN

BLIJF ALERT OP JE UITSTRALING

De wereld om ons heen verandert, de afgelopen maanden hebben we uitgebreid kennisgemaakt met de vele voordelen die thuiswerken biedt. Qua kleding is het heel verleidelijk om tijdens een online vergadering een nette top of bloes te combineren met een comfortabele joggingbroek en die lekkere zachte slofften. Toch is het belangrijk om ook dan heel bewust na te denken over je kledingkeuze volgens imago-styliste Marie-José Korsten van Feel Good Expert.

KLEDING

Wanneer je een videogesprek voert, is doorgaans alleen de bovenste helft van je lichaam zichtbaar. Veel mensen voelen de verleiding om alleen daar de focus op te leggen. “Je kleding bepaalt je gevoel tijdens een gesprek. Met een mooie outfit

kom je echt in de rol die je tijdens het gesprek wilt hebben. Kies dus een combinatie die van top tot teen helemaal klopt, alsof je een zakelijke afspraak op locatie hebt. Daar hoort ook gepast schoeisel bij. De juiste kleding heeft bovendien invloed op degene die digitaal tegenover

je zit. Een polo geeft een andere uitstraling dan een nette bloes. Wanneer je goed op je kleding let, geef je de ander het gevoel dat je moeite hebt gedaan. En vergeet je accessoires niet. Een sjaal, mooie sieraden of een bijzonder horloge vallen ook bij een online meeting op het oog en kunnen een enorm verschil maken bij een outfit.”

“JE KLEDING BEPAALT JE GEVOEL TIJDENS EEN GESPREK. MET EEN MOOIE OUTFIT KOM JE ECHT IN DE ROL DIE JE TIJDENS HET GESPREK WILT HEBBEN.”

KLEUR

Over het algemeen raadt Marie-José kleur aan. “Kleur maakt levendig en geeft meer uitstraling dan neutrale tinten zoals zwart, wit en grijs. De combinatie oranje en donkerblauw doet het bijvoorbeeld altijd goed. Heb je wat rossig haar, dan laat het donkerblauw je gezicht extra goed uitkomen. Met blond haar doe je er verstandig



aan om zwart te vermijden, het contrast is dan 'te' groot. Tenzij je juist een strenge of ernstige boodschap over wilt brengen. Lichtere kleuren geven een zachte en sympathieke uitstraling.”

Kleur in het gezicht heeft eveneens een positief effect op je uitstraling. “Bij vrouwen laat mascara de ogen meer spreken. Een poedertje op de neus en de t-zone kan glimmen tegengaan. Nieuwslezers en weermannen op televisie hebben van tevoren ook allemaal in de stoel van de visagist(e) gezeten. Mannen die een poedertje iets te ver vinden gaan kunnen met een bril of een bloes wat kleur in beeld brengen.”

ACHTERGROND

Voor velen is het improviseren wat betreft het vinden van de juiste plek voor het voeren van een videogesprek. Veel mensen gaan logischerwijs voor de meest rustige plek in huis, maar het kan zeker geen kwaad om die plek even kritisch te bekijken. “De achtergrond lijkt misschien onbelangrijk, maar het doet wel degelijk iets met je uitstraling. Denk bijvoorbeeld aan een licht-donker contrast dat wordt veroorzaakt door een donkere

kast tegen een witte muur. Plantjes en schilderijen hoeven niet per se storend of afleidend te zijn, maar let er dan wel op dat deze zich niet vlak achter je bevinden waardoor het lijkt alsof deze objecten uit je hoofd steken. Objecten kun je overigens ook in je voordeel laten werken. Een collectie voorwerpen in een vitrinekast laat bijvoorbeeld iets persoonlijks over je zien. Dat kan een leuke gespreksonderwerp bij een kennismaking of een sollicitatie zijn. En schroom ook niet om subtiel je bedrijfslogo in beeld te brengen, bijvoorbeeld in de vorm van een banner. Je bent immers voor je bedrijf of je werkgever actief. Al kan dat ook juist (heel subtiel) door een bril te dragen met de kleuren van het bedrijfslogo.”

**“HEB JE EEN FEL-
GEKLEURDE ACHTER-
GROND, HOUDT JE
KLEDING DAN WAT
NEUTRALER. EN
LET OOK GOED OP
CONTRASTKLEUREN,
ZOALS ROOD EN GROEN.”**

Is het lastig om een goede achtergrond te creëren, dan kunnen de in te stellen achtergronden uitkomst bieden. Maar ook dan is het zaak om na te denken welke achtergrond het meest geschikt is. “Stem je achtergrond op het moment af. Op een zonnige dag kun je best een zonnige achtergrond eventueel zelfs met strand en palmbomen kiezen. Wellicht zit er een achtergrond bij die aanhaakt op hetgeen dat je te

vertellen hebt.” Mocht de keuze uiteindelijk op een opvallende achtergrond vallen, dan is het verstandig om daar je kleding op aan te passen. “Heb je een felgekleurde achtergrond, houdt je kleding dan wat neutraler. En let ook goed op contrastkleuren, zoals rood en groen. De plastic blaadjes sla die de kleur van het vlees in de vitrine van de slager ophalen, hebben daar een prima functie. Maar tijdens het videobellen is dat effect minder flatteus.”

HOUDING

Ten slotte heeft ook je houding invloed op je totaaluitstraling. “Doe alsof je bij iemand aan tafel zit. Door wat verder van het beeldscherm af te gaan zitten, zien mensen meer van je lichaam en van je houding. Op die manier kun je wat meer met je handen spreken. Dat maakt het gesprek levendiger. Handgebaren laten namelijk veel van jouw lichaamstaal zien; ze geven weer hoe je over bepaalde dingen denkt en hoe je beweegt. Zorg daarnaast dat je rechtop zit en zet niet bijvoorbeeld je hand tegen je wang. Neem je deel aan een online event zoals een webinar, doe dan net alsof je in een live vergadering zit. Natuurlijk mag je koffie of water in de buurt hebben, maar ga niet in beeld eten, appen of je e-mails lezen. De sociale drempel is weliswaar lager, maar dat gedrag zie je tijdens een live vergadering bij anderen ook liever niet terug. Wanneer ik, vanuit mijn rol als (imago-)stylist, met klanten een perfect passende outfit uitzoek, heb ik als uitgangspunt dat iedereen uniek is en gezien mag worden. Met deze tips laat je ook online de beste versie van jezelf zien.”






KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN - NOODSTUDIE - DINERS

Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

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

WWW.KLEINWITTENOORD.NL



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

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

Jos, Corné & Team Schimmel 1885

CANT GET ENOUGH SINCE 1885

Wij staan 7 dagen per week voor u klaar.



Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl



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

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

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

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks,
met een vleugje toen*

Buitenzorg

VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:

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



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

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

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



hermonde

INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW ZAKELIJKE BIJEENKOMST

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

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



Vallei Business

Financieel Advies



*Growing
a better world
together.*

Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

Reclame

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl

S+DL
SCHURMAN
EN DE LEEUW
accountants

Mooze Kanal 9d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 40
info@schurman-deleeuw-acc.nl
www.schurman-deleeuw-acc.nl

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

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

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

REPRIMERCURIUS
www.repromercurius.nl

Gratis advertentie

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

'Ik kan lezen in het donker!'
- Esther, 15 jr, blind

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING

W-TIC, Eenvoud, passie, resultaat Uw partner voor innovatie en optimalisatie

Meerkoet 19, 3907 HC Veenendaal | 06-39 615 615
ewissink@w-tic.nl | www.w-tic.nl

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen
Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

Tel. 0318-412788
www.magnolia-opleidingen.nl
info@magnolia-opleidingen.nl



Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

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

INTERFACE
communicatie

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



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

Van Veen
Advocaten

Van Veen Advocaten

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

Locaties



**Hotel en Congressentrum
de ReeHorst**

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



**Hof van Wageningen
Hotel en Congressentrum**

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



**VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendrielenweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl

Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 553 404
info@v-kessel.nl

ZOONEN COMMERCEEL VASTGOED



- Aankoop, verkoop en lease- en verhuur van: Bedrijfswagens, kantoorwagens, wagens, inhuurgrond;
- Verkoopbedrijven;
- Taxation;
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
- Verkoopbedrijven.

FRANKENEG 175 - EDE
POSTBUS 409 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E info@zoonenvastgoed.nl
www.zoonenvastgoed.nl

carwash &co

Met Carwash & Co heb je altijd een schone auto!



De meest duurzame autowasstraat van de regio!

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

Carwash & Co Ede
Celsiusstraat 6
6716 BZ EDE

Carwash & Co Veenendaal
Kernreactorstraat 2
3903 LG VEENENDAAL

Carwash & Co Doetinchem
Havenstraat 19
7005 AG DOETINCHEM

THE BEST
PLACE
IN FOOD



PITCH JOUW
FOOD START-UP
NAAR GRATIS
KANTOORRUIMTE

Ben jij de beste food start-up die we zoeken? Doe mee en win een jaar lang gratis kantoorruimte op het World Food Center terrein: *the best place in food* voor jou als startend foodbedrijf!

GA NAAR WWW.BESTPLACEINFOOD.NL



**FIRE
STOP** HOLLAND

DETECTIE

De belangrijke rol van branddetectie

Voorkomen is beter dan genezen.

De vorming van rook of brand wilt u op tijd ontdekken. Niet alleen om de aanwezigen in het pand in veiligheid te brengen maar ook om schade aan uw pand en eigendommen zoveel mogelijk te beperken. Het meest bekende voorbeeld van branddetectie is de rookmelder. Deze kan deel uitmaken van een uitgebreider systeem: de brandmeldinstallatie oftewel de BMI. Deze meldt u wáár de brand zich bevindt en activeert andere installaties in het pand, zoals sirenes en ventilatie. Ook kan het systeem een externe ontvanger alarmeren, zoals de brandweer.

Altijd maatwerk

FIRE STOP Holland Detectie levert en installeert altijd een op maat gemaakt brandbeveiligingssysteem dat uiteraard voldoet aan alle gestelde eisen, normen en wensen van de klant.

Wij informeren u graag over de verschillende mogelijkheden en adviseren u over de beste opties voor uw bedrijf of situatie.

Naam: Maikel Diepeveen
Functie: Directeur
Afdeling: FIRE STOP
Holland Detectie
Passies: Techniek en gadgets

"Het brandbeveiligingssysteem is geen irritant piepding, maar een ideaal hulpmiddel"

