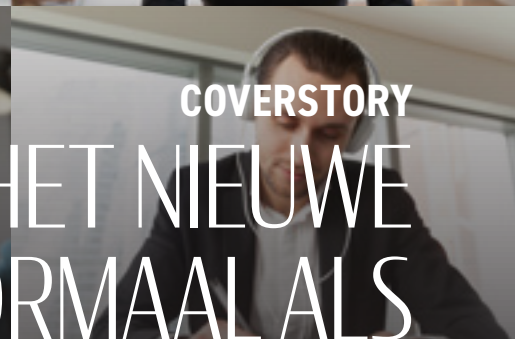


BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO OOST-GELDERLAND



**WAAROM EEN GOEDE
LEIDINGGEVENDE DIT ENE
WOORDJE FRANS SPREEKT**

**RELATIEGESCHENKEN,
WAT GEEF JE CADEAU?**

COVERSTORY
**HET NIEUWE
NORMAAL ALS
LONKEND
PERSPECTIEF**

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



LUCTOR ET EMERGO

Oftewel: ik worstel en kom boven. Deze wapenspreuk staat sinds 1586 op het wapen van Zeeland. In tegenstelling tot de associatie die we tegenwoordig hebben, vindt deze spreuk zijn oorsprong niet in de eeuwige strijd tegen het water maar in de strijd tegen de Spaanse overheersing tijdens de Tachtigjarige Oorlog.

Momenteel wordt het bedrijfsleven overheerst. Niet door legertroepen met kanonnen en musketten, maar door een minuscule virus. Een die eerst complete branches een aantal maanden volledig plat legde en nu nog steeds voor beperkingen zorgt die een enorme impact hebben op ons dagelijks leven. Een organisme van een duizendste millimeter noodzaakt ons om toevlucht te zoeken tot thuiswerken, videobellen en allerlei andere creatieve oplossingen om de werkzaamheden zo goed en zo kwaad als het kan voort te zetten.

De hoop is nu gevestigd op een vaccin, maar dat laat nog minstens een aantal maanden op zich wachten. In de tussentijd worden er protocollen ingediend en protesteert de ene na de andere branche op het Malieveld. Het kabinet is en blijft echter onverbiddelijk wat betreft die 1,5 meter. Dus worden alle bedrijfsactiviteiten voorlopig nog wel even door deze nieuwe normaal gedomineerd. Dat betekent veel leren en experimenteren en bijeenkomsten afgelasten of uitstellen. En ondertussen kijken we verder, zoeken we een klein lichtpuntje aan de horizon, blijven we positief en ontstaan er bijzondere producten en diensten op de tekentafel. We houden vol!

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



- 6 Coverstory: Het Nieuwe Normaal als lonkend perspectief
- 9 DOC Opleiding & Training: "Talent is dichterbij dan je denkt"
- 11 Haceel ICT Groep: "Onze slogan is zoveelmakkelijker.nl"
- 12 Effectief thuiswerken, hoe doe je dat?
- 14 Kremer: Klaar voor de toekomst
- 16 Thuiswerken en videobellen: Blijf alert op je uitstraling
- 18 Leiderschap: Waarom een goede leidinggevende (ten minste) dit ene woordje Frans spreekt
- 20 Dirkzwager: Waken voor ducttape-oplossingen
- 23 Delade Floral Design zorgt voor een bijzondere beleving
- 24 Oscar's Groen: Al 35 jaar hart voor het groene vak
- 25 Column Juust Advocaten: De pijn en het verdriet van een ondernemer
- 26 Liberi: Werkend Nederland ontstressen



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

JAARGANG 17
Oktober 2020

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

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

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Joost Franken

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

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

ISSN: 2543-3210



20



24



34

- 29 Column Marieke Bach: Besmet
- 30 Gezondere medewerkers door bewuste werkgevers
- 33 Business Flitsen
- 34 MKB-Deal: Sparren met Achterhoekse collega-ondernemers
- 36 MONO Zakelijk: Samen houden we werknemend Nederland veilig en vitaal
- 39 Nieuw platform brengt vraag en arbeid in de Achterhoek samen
- 41 Jong Management Achterhoek: Nog uitdagingen genoeg
- 42 SkillsTown maakt online leren betaalbaar, effectief en leuk
- 46 Relatiegeschenken: Wat geef je cadeau?
- 49 Hoe financieel fit zijn jouw werknemers?



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 verhuisdrag. 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 beslis-sers van bedrijven door KPMG. Bijna 80% 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



“ZO HAAL IK HET MAXIMALE UIT MIJN BEDRIJF”

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

FLYNTH *pal naast u*
adviseurs • accountants

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

“De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg”

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

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



vertrouwd & verzekerd

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

SINDS 1913



H. JANSSEN ASSURANTIE GROEP

BEDRIJVEN
PARTICULIEREN
PENSIOENEN
HYPOTHEKEN

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



DOC OPLEIDING & TRAINING INTRODUCEERT OPLEIDING VOOR WERKNEMERS

"TALENT IS DICHTERBIJ DAN JE DENKT"

Voor veel bedrijven in de regio is de zoektocht naar gekwalificeerd personeel een flinke uitdaging. Volgens Ton Loef, directeur DOC Opleiding & Training, doen deze bedrijven er verstandig aan om juist het talent binnen het bedrijf verder te ontplooiën. De nieuwe opleiding 'Van werkvloer naar leidinggeven' levert hier een bijdrage aan.

Ton Loef liep al een tijdje rond met het idee om een goed opleidingstraject voor getalenteerde werknemers in de regio te ontwikkelen. "Bedrijven in de regio hebben zeker talenten in huis en zij doen er verstandig aan om in deze talenten te investeren en zo goede medewerkers te behouden. Bovendien zijn deze talenten na een jaar of vijf zelf ook wel toe aan een volgende stap. Maar de overstap van de werkvloer naar leidinggeven maak je niet zomaar. Er is weliswaar een groot online opleidingsaanbod, maar het is lastig om op basis van dat aanbod voor jezelf een route uit te stippelen. Als opleidingspecialist willen we graag een bijdrage leveren aan het ontwikkelen van talent in de regio. Daarom hebben we voor deze getalenteerde werknemers de oplei-

ding Van werkvloer naar leidinggeven ontwikkeld; een stevig traject waarbij talent dat niet optimaal wordt benut kwalitatief wordt ontwikkeld."

MODULES

Kenmerkend voor de nieuwe opleiding is dat er eerst naar de talenten van de werknemers wordt gekeken, voordat het bedrijf en de markt aan bod komt. "We starten met de persoonlijke vaardigheden, vervolgens krijgen de cursisten meer inzicht in wat er om hen heen gebeurt in het bedrijf en eindigen we met een blik op de buitenwereld. De cursisten doorlopen deze stappen met behulp van de modules persoonlijke communicatie, praktisch leidinggeven, basisvaardigheden HRM, logistiek management, financieel management en als laatste

de module marketing en ondernemerschap. De lessen worden gegeven door zeer ervaren docenten die zelf jarenlang in het bedrijfsleven met hun vakgebied bezig zijn geweest. Het traject duurt ongeveer veertig weken, waarbij er een keer in veertien dagen een middag en avond les wordt gevolgd. Naast theorie krijgen de cursisten praktische opdrachten mee die direct op de werkomgeving kunnen worden toegepast. Bijvoorbeeld het observeren van de eigen communicatie en de communicatie binnen het bedrijf. Aan het einde van het traject heb je als cursist een eigen portfolio opgebouwd en krijg je een kwalificerend eindgesprek. Als beide in orde zijn, ontvang je je het DOC-managementdiploma Leidinggeven."

ANTICYCLISCH INVESTEREN

Ton hoopt van harte dat bedrijven aan de slag gaan met het investeren in talent. "Een aantal bedrijven heeft het financieel nu wat zwaarder, maar juist wat betreft opleidingen is het heel erg belangrijk om anticyclisch te investeren. De komende twee jaar hebben we al het talent in regio heel hard nodig. Wees dus zuinig op je mensen en laat zien dat ze het waard zijn!"

www.doc.nl

Het kabinet heeft € 50 miljoen uitgetrokken voor het crisisprogramma NL leert door. Hiermee kunnen werknemers vanaf dit najaar scholingstrajecten volgen zoals kortdurende cursussen om een specifieke vaardigheid te leren, vakgerichte bijscholing of een eerste module van een langer omscholingstraject. Om gebruik te maken van de scholingsmogelijkheden, hoeven deelnemers zich alleen aan te melden bij een deelnemende opleidingsinstantie. De opleidingsinstantie handelt verder de administratie en kosten af. Meer informatie is te vinden op www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/coronavirus-financiele-regelingen/overzicht-financiele-regelingen/now-now-nl-leert-door



Ontdek nu de Hyundai NEXO bij Herwers.

- Actieradius van 665 km
- In 5 minuten volgetankt
- Bluelink connectiviteit
- Stillere en comfortabeler dan ooit
- Geïnspireerd door de natuur

Slechts 8%
bijtelling*
voor zakelijke
rijders!



A 8% Bijtelling

Met de Hyundai NEXO draag je bij aan een schonere toekomst. Deze elektrisch aangedreven SUV is namelijk de ultieme eco-auto van Hyundai. Geheel emissievrij en het enige wat de NEXO uitstoot is...water. Voor zakelijke rijders is de NEXO éxtra aantrekkelijk doordat je slechts 8% bijtelling* betaalt, wat neerkomt op een bedrag vanaf € 184,35 per maand. Ontdek zelf de kracht van de NEXO en maak een afspraak voor een proefrit. **Kom verder.**



Ontdek meer op herwers.hyundai.nl

Herwers Hyundai Apeldoorn: Laan van de Dierenriem 29, tel. 055 - 369 6212

Herwers Hyundai Arnhem: Hazenkamp 15, tel. 026 - 362 80 80

Herwers Hyundai Deventer: Solingenstraat 3, tel. 0570 - 519 360

Herwers Hyundai Doetinchem: Plakhorstweg 14, tel. 0314 - 333 055



Gecombineerd verbruik: 0,95 (kg/100 km) / 105,3 (km/kg); CO₂ - emissie: 0 (gr/km). Verbruiksgegevens en actieradius zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens de Europese richtlijnen EU 2018/1832 en 2017/1151. De vermelde WLTP-waarden voor het gecombineerde verbruik en actieradius zijn overeenkomstig aan de nieuwe WLTP-testmethodiek. De waarden zijn afhankelijk van de gekozen uitvoering en wielmaat. De actieradius kan in de praktijk onder andere variëren door: omstandigheden op de weg, rijstijl en temperatuur. *De 8% bijtelling is v.t.o. de NEXO Plus Pack uitvoering met matte lak met een fiscale waarde van € 74.037 en is vanaf € 184,34. De gedetailleerde garantievoorwaarden zijn beschreven in het service & garantieboekje. Kijk voor prijzen en voorwaarden op hyundai.nl of vraag ernaar bij de erkend Hyundai-dealer. Afgebeeld model kan afwijken van standaarduitvoering. Druk- en zetfouten voorbehouden.



HARRY CLAASSEN VAN HACEEL ICT GROEP

“ONZE SLOGAN IS ZOVEELMAKKELIJKER.NL”

“Wat verwacht een klant van zijn ICT-leverancier? Het antwoord is volgens ons niet zo moeilijk: snelheid, veiligheid en flexibiliteit. En de klant wil graag één contactpersoon die ervoor zorgt dat het systeem altijd werkt”, vertelt Harry van Haceel ICT Groep. “Dus dat bieden we. Allround ICT-diensten, snel en veilig. Daarom hanteren we zoveelmakkelijker.nl als onze slogan.”

Haceel ICT Groep bestaat uit een netwerk van specialisten met jarenlange ervaring. “Lage overhead, dus lagere kosten, maar met toegang tot een uitgebreid kennisnetwerk. Systeembeheerders, ontwikkelaars van webapplicaties, videospecialisten, fotografen en specialisten in de telecombranche behoren tot het netwerk.”

WERKEN IN DE CLOUD (VIRTUAL HOSTING)

Haceel ICT Groep adviseert, levert en ondersteunt het gebruik van clouddiensten. Zelfs wanneer een netwerk goed is beveiligd, blijft de mens een kritische factor. Alle techniek is feilbaar, maar de

ervaring leert dat problemen vaak ontstaan door verkeerd of onveilig gedrag van een gebruiker.

Haceel levert een volledige werkomgeving, alsof het je eigen computer is, die op afstand beheerd kan worden en meerdere keren per dag geback-up wordt. Haceel beschikt hiervoor over een grote dataserver in Rotterdam, waarmee iedereen bediend kan worden.

“Werken op afstand wordt zo veel eenvoudiger en je lost er direct grote beveiligingsproblemen mee op. Een eigen systeembeheerder wordt overbodig. Mocht er toch een probleem of vraag zijn, dan

worden klanten bij Haceel niet doorgeschaald naar een helpdesk, maar krijgen hun eigen contactpersoon aan de lijn.”

VOIP, BELLEN OVER HET INTERNET

Een andere dienst die Haceel levert is Voice over IP, oftewel bellen via internet. Harry vertelt over VoIP: “We merken dat veel ondernemers VoIP niet optimaal gebruiken, terwijl je dit overal ter wereld heel eenvoudig kunt integreren in één netwerk. Daarmee kan via een doorkiesnummer onderling gratis gebeld worden. Bovendien laat de techniek zich via een app eenvoudig integreren met de smartphone. Voor het bellen naar externe nummers hanteren we beltarieven die lager liggen dan gebruikelijk in de VoIP-markt.”

ONAFHANKELIJK

Harry Claassen heeft jarenlange ervaring in zowel de informatietechnologie als de telecombranche. “Al onze partners excelleren op hun specifieke deelgebieden. Wij zijn flexibel en breed inzetbaar, van serverbeheer tot het aanleggen van netwerken op de werkvloer, van netwerkbeveiliging tot VoIP. En je bent altijd verzekerd van een onafhankelijk en dus objectief advies.”

Geïnteresseerd?

Kijk op www.zoveelmakkelijker.nl.



EFFECTIEF THUISWERKEN, HOE DOE JE DAT?

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

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

VIER GOUDEN TIPS OM JE OP WEG TE HELPEN

Creëer een fysieke werkplek

Bepaal waar jouw werkplek komt. Of heb je deze al? Heb je niet de luxe van een eigen kamer, ken een functie toe aan een deel van de ruimte. Dit wordt jouw werkplek. Zorg voor een goede stoel, bureau en goed licht. Dat draagt bij aan een werkcontext waar je langere tijd geconcentreerd kunt werken. Haal spullen die er niet thuis-

horen weg. Alleen jouw werk gerelateerde spullen liggen daar. Zo word je werkomgeving al prikkelarder. Vertel je huisgenoten dat hier geen andere spullen thuishoren. Hoe meer je kamer voelt als een echte werkplek, hoe beter. Dat helpt je om in de werkcontext te komen en blijven.

Bewaak je werk/privé balans en stel prioriteiten

Als nu thuiswerkende ondernemer weet ik wat het is om veel ballen in de lucht te houden. Het werk is nooit af. En thuis liggen privé zaken op de loer. Besteed aandacht aan het onderscheid 'belangrijk' en 'urgent'. Zakelijk en privé. Het helpt enorm bij het maken van allerlei keuzes. Hoe helderder je dit hebt, hoe makkelijker dat wordt. Je laat je minder afleiden door de waan van de dag als je weet waar je prioriteiten liggen.

Maak een dagschema

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

Combineer activiteiten daar waar kan

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

BEKENDE VALKUILEN

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

BEN LIEF VOOR JEZELF, BELOON

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

gaan is er een grotere kans dat het 'in je systeem' komt. En eenmaal 'in je systeem' kost het je veel minder moeite. En daar willen we juist naar toe.

ZET JE PERFECTIONISME OPZIJ, GEBRUIK DE 80/20 REGEL

Weet dat 80% van je resultaten voortkomen uit 20% van je inspanningen. Waarschijnlijk weet je wel waar deze 20% van jouw inspanningen ongeveer liggen. Om meer tijd over te houden, begin met schrappen van onbelangrijke dingen in die 80% inspanningen. Welke dat zijn? Ik onderzoek graag met je mee. Besluiten dat iets goed genoeg is, heeft mij enorm geholpen verder te komen en vooruitgang te boeken. Een stukje loslaten en vertrouwen hebben dat het goed komt.

IK DAAG JE UIT ...

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

Uitbreidende informatie en diensten kun je vinden op: www.evamooren.nl

Achterstallige administratie en een overvolle mailbox wegwerken? [Check mijn blog!](#)





Richard Kremer - Algemeen Directeur Kremer (links) & Walter te Brake - Manager Kremer ICT

KREMER ICT:

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Waar Kremer al 55 jaar een begrip is binnen de Elektrotechniek en Industriële Automatisering, realiseert men zich soms niet dat we ook een volwaardige ICT & Telecom afdeling in huis hebben. Door de (technische) kennis van alle afdelingen van Kremer te combineren kunnen we een totaaloplossing bieden aan de klant bij hun ICT-vraagstukken. Met ICT zijn we zo'n 25 jaar geleden begonnen en met onze inmiddels 30 medewerkers zijn we één van de grotere ICT-spelers in de regio geworden.

Zoals iedereen in de afgelopen periode wel gemerkt heeft, verloopt onze communicatie steeds meer via de digitale wegen. Binnen onze afdeling ICT & Telecom zien wij de verhouding ook steeds meer richting IT-oplossingen gaan. Doordat we telecom steeds sneller kunnen implementeren, merken we dat onze toegevoegde waarde meer in het IT-consultancy traject is gaan liggen. Hierin analyseren we de situatie, eigenschappen en markt van de klant en zorgen zo voor de optimale oplossing voor elke situatie. Om deze modernisering en

digitalisering die op onze afdeling al langere tijd gaande is ook naar buiten toe uit te dragen, hebben we besloten de naam van onze afdeling aan te passen van Kremer ICT & Telecom naar Kremer ICT. Onze bedrijfsvoering zal hierbij niet veranderen, telecom is immers onderdeel van de Communicatie in ICT.

DIGITALE BEREIKBAARHEID

Hoewel veel bedrijven in deze thuiswerkperiode misschien wel hun eerste stappen hebben gezet

binnen de digitalisering met software als bijvoorbeeld Microsoft Teams, halen de meesten bedrijven nog niet het maximale uit deze software. Kremer ICT adviseert en ondersteunt bedrijven om hun digitale werkomgeving zo efficiënt mogelijk in te richten. Hierbij kun je denken aan videobellen, cloud computing voor thuis- en samenwerkoplossingen en bovenal het ontzettend belangrijke cybersecurity. Waarbij de kans op datalekken of bijvoorbeeld DDoS aanvallen zo klein mogelijk gehouden wordt.

“EEN SNELLE GROEI VAN JE BEDRIJF VRAAGT OM EEN ICT-DIENSTVERLENER DIE DEZE GROEI CAN ONDERSTEUNEN EN VERSTERKEN.”

Zo hebben we bij De Isolatieshop te Zevenaar, na een consultancy-traject, een ICT-oplossing geïmplementeerd waar ook extern werken een deel van uit maakt.

De Isolatieshop kwam naar ons met een simpele vraag die vaak een minder simpel antwoord heeft: “Hoe kunnen wij onze ICT-omgeving en automatisering laten

meegroeien met het succes van de rest van ons bedrijf?” Dit soort vragen zijn niet in één zin te beantwoorden, maar dat vinden wij juist de meest leuke klanten! Een snelle groei van je bedrijf vraagt om een ICT-dienstverlener die deze groei kan ondersteunen en versterken.

We zijn samen met De Isolatieshop om tafel gaan zitten en hebben als consultants met een open en eerlijke blik naar hun huidige omgeving gekeken. We hebben ze een aantal tools kunnen bieden die ze veiliger, sneller en gemakkelijker laat samenwerken. Een praktisch voorbeeld is de hybride inrichting van de ICT-omgeving. Waar tegenwoordig vaak geadviseerd wordt om het ‘ijzer’ weg te doen en alles in de cloud te zetten, is er na doorvragen op de specifieke situatie van De Isolatieshop toch voor gekozen om een gedeelte van de infrastructuur lokaal uit te voeren. Zo combineren ze de voordelen van de cloud met de voordelen van eigen servers. Nadat ze een tijdje gewerkt hadden in hun nieuwe ICT-omgeving, waren ze zo enthousiast dat ze ook de telecom bij Kremer ICT zijn gaan afnemen. Of in

de woorden van De Isolatieshop zelf: “De samenwerking met Kremer ICT verliep op een makkelijke manier, met bevoegenheid, betrokkenheid en brede expertise zijn we samen tot een resultaat gekomen die de groei van De Isolatieshop blijft ondersteunen.”

KENNISDELING VOOR ONDERNEMERS

De innovaties die we adviseren aan klanten omtrent het werken op afstand worden ook binnen Kremer volop gebruikt. Naast de ICT-oplossingen zijn we in deze coronaperiode volop bezig met de menselijke aspecten die zo’n werksituatie met zich meebrengt. Hiervoor hebben we met ondersteuning van de Provincie Gelderland een plan geschreven om de negatieve gevolgen die het thuiswerken met zich kan meebrengen zoveel mogelijk te beperken. De uitkomsten hiervan zullen wij in de loop van de komende maanden ook gaan delen met ondernemers in de regio.

www.kremer.nl
www.isolatiemateriaal.nl



Damion Verheij - Account Manager ICT (links) -
Tim van Haaren - eigenaar De Isolatieshop



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



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, HOUD 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, houd 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.”

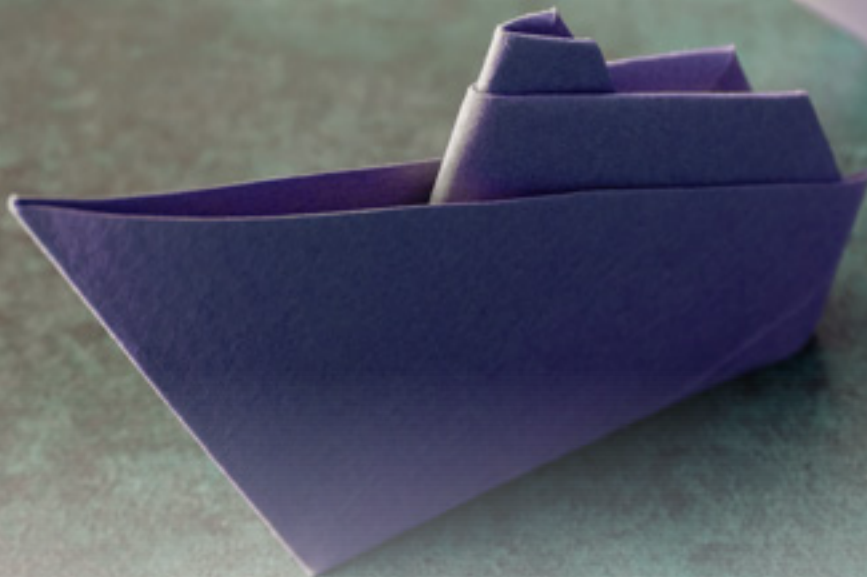
aan om zwart te vermijden, het contrast is dan ‘te’ groot. Tenzij je juist een strenge of ernstige boodschap over wilt brengen. Lichtere kleuren geven een zachte en sympathieke uitstraling.”

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





WAAROM EEN GOEDE LEIDINGGEVENDE (TEN MINSTE) DIT ENE WOORDJE FRANS SPREEKT

De coronacrisis is een lakmoesproef voor ondernemers. Deze periode legt genadeloos bloot hoe het ervoor staat met je eigen 'mission statement', je zelfvertrouwen, de meerwaarde van je bedrijf voor de markt en nog veel meer. Het is ook bij uitstek dé kans om te innoveren en van koers te veranderen, op weg naar een beter toekomstperspectief. Maar hoe krijg je de mensen mee?

Veel leidinggevendenden ervaren weerstand in hun team als het gaat om de veranderingen die ze zo graag tot stand willen brengen. Veranderingen die soms echter het verschil maken tussen een toekomstig faillissement óf een rooskleurige toekomst met groei. Maar je medewerkers zitten gevangen in de waan van de dag. Ze hebben het nu al ontzettend druk om alle ballen in de lucht te houden en dat geldt eigenlijk ook voor jou als manager. Je vraagt je af hoe je het roer om kunt gooien, zonder uit de bocht te vliegen. Kortom:

- Hoe krijg je als leidinggevende de medewerkers in beweging en breng je innovatie op gang?
- En waarom gaat één klein, Frans woordje jou daarbij helpen?

HIEROP KRIJG JE ZO METEEN EEN ANTWOORD.

Drie jaar lang heb ik namelijk onderzoek gedaan naar het gedrag van topmanagers in de meest uiteenlopende sectoren. Ik ontdekte daarbij niet alleen een paar cruciale eigenschappen in hun doen en laten, maar kreeg als bijvangst ook nog een

aantal andere inzichten aangereikt die ik graag met je wil delen. Want ze gaan jou in staat stellen om op hele korte termijn effectiever te worden. Je krijgt meer invloed en weet mensen mee te krijgen, of je nu zelf leidinggevende bent of niet. En het mooie is ook nog: zónder dat het jou en je team extra tijd of energie gaat kosten.

DE CRUX ZIT 'M NAMELIJK IN HET VOLGENDE

Als je een nóg betere leidinggevende wil worden, of een succesvollere ondernemer, is het essentieel dat je iets gaat leren over biologie. En om iets preciezer te zijn: gedragswetenschap.

Daarin zitten een paar sleutels waarmee je vrijwel elk slot kunt open krijgen. Vergelijk het maar met de ouderwetse looper, zo'n sleutel die op meerdere sloten past. Altijd handig als je dat gereedschap in je rugzak hebt. Zeker in een omgeving waarin je graag zoveel mogelijk invloed wil krijgen op het gedrag van andere mensen. Niet alleen invloed op je collega's, zodat ze zich aan afspraken houden en beter gaan samenwerken, maar ook op klanten en andere stakeholders.

Stel je eens heel even voor hoe het voor jou zou voelen als je op al die spelers in het veld meer invloed hebt en dan ook nog op een prettige, eenvoudige manier, zonder het risico dat je daarbij dwingend of autoritair wordt.

Voel je de opluchting? Voel je je nek- en schouderpijnen al wat ontspannen, alleen al bij de gedachte? En voel je misschien ook al wat vlinders in je buik, van de positieve energie die dat oplevert? Als dat zo is, ervaar je hier en nu, hoogstpersoonlijk, waarom verandermanagement vooral draait om biologie en om gedrag. Je mag bij wijze van spreken de hele inhoud van mijn artikel straks vergeten als je in elk geval maar één ding wel onthoudt. En dat is:

Mensen zoeken onbewust altijd naar veiligheid. Dat is één van hun grootste natuurlijke, biologische behoeften, zowel zakelijk als privé. Ons onderbewuste bepaalt vervolgens voor ruim 99% onze keuzes en dus ons gedrag. Dat betekent concreet dat jouw invloed op anderen enorm groeit, op het moment als jij kunt voorzien in hun veiligheid. Je zult dus moeten inspelen op hun grootste (onbewuste) behoeften.

EN HOE PAK JE DAT DAN AAN?

Door vanaf nu één woordje Frans te leren en nooit meer te vergeten. Dat woordje is: AVEC. Het Franse woord voor 'met'. AVEC is hier bedoeld als een afkorting. Het staat voor vier sleutels voor succes, die jij kunt gebruiken om mensen een gevoel van veiligheid te geven en ze op die manier mee te krijgen in de gewenste richting. Niet alleen medewerkers maar ook klanten. Deze vier sleutels zijn:

Autonomie: mensen willen een gevoel van controle hebben, van invloed op de wereld om hen heen. Net zoals jij. Hoe meer invloed, hoe veiliger het immers voelt. En veiligheid is zoals gezegd een biologische oerbehoefte van de

mens. De reden? Heel simpel: veiligheid maakt de kans groter dat we overleven. Zo zijn we al vele duizenden jaren succesvol als 'soort'.

Verbinding: mensen willen het gevoel hebben dat ze onderdeel zijn van een groter geheel. Ze willen onbewust altijd ergens bij horen.

Erkenning: mensen willen erkend worden in hun behoeften, zorgen, verlangens, problemen, angsten enz. Ze willen gezien en gehoord worden. Soms is het al voldoende om in een gesprek alleen maar naar een collega te luisteren. Luisteren met de volle 100% van je aandacht, zonder te willen adviseren of sturen. Vaak zie je dan aan het einde dat iemand zich toch geholpen en begrepen voelt.

Competentie: mensen willen competent (bekwaam) zijn om een bepaalde taak goed uit te kunnen voeren. Dit hangt nauw samen met de eerdergenoemde autonomie.

EN NU KOMT-IE

Vraag je voortaan elke dag af hoe je het leven van je medewerkers en/of je klanten mooier, beter of makkelijker kunt maken, door in te spelen op één of meer van de bovenstaande oerbehoeften. Een aantal vragen die hierbij helpen zijn bijvoorbeeld:

Ervaren mijn medewerkers een hogere mate van autonomie, door wat ik ze te bieden heb? Of neem ik onbewust veel te veel van ze over? En welk gevoel geef ik ze daarmee?

Hoe kan ik ze laten ervaren dat ze onderdeel zijn van een groter geheel? Bijvoorbeeld van ons gezamenlijke mission statement, waar we trots op zijn. Door met elkaar te praten over waarden, dromen en drijfveren. Ga daarover in gesprek met collega's en klanten. Zoek op dat diepere niveau van de samenwerking naar de verbindende elementen. Het is in elk opzicht de moeite van het uitproberen waard. Je gaat mensen namelijk raken, in de positieve zin van het woord.

Zie en hoor ik wat de zorgen, twijfels, angsten, dromen, verlangens, ideeën enz. zijn van mijn medewerkers en van de klanten? Erken ik die volledig? Zo ja, wat kan ik doen om ze daarin verder tegemoet te komen?

Hebben mijn medewerkers voldoende 'bagage' aan kennis en vaardigheden? Hebben ze zelf ook voldoende inzicht in hun competenties en waar ze eventueel nog in moeten groeien? En bij klanten: wat doen wij als bedrijf om onze klanten meer competent te maken?

Dit zijn jouw vier sleutels voor succes, voor meer invloed, een fijnere samenwerking en betere resultaten. Geheid dat je bedrijf als geheel daarmee aantrekkelijker wordt voor de klant.

Ervaar je dus op enig moment een stagnatie in de groei, de innovatie of de samenwerking? Spreek dan Frans!

OVER DE AUTEUR

Gian Kerstges heeft twaalf jaar lang voor de FNV gewerkt, is in die periode actief geweest als stakingsleider (inclusief megafoon en zeepkist) bij grote acties van o.a. TNT Post, gemeentesector en de brandweer, is op persoonlijke titel voor de bestuursrechter verschenen in een groot conflict, heeft beslag laten leggen op een bankrekening van € 32 miljoen (opening bij NOS radiojournaal), is bij diverse overheidsorganisaties tot 'persona non grata' verklaard met toegangsverbod en heeft o.a. werkgelegenheid voor honderden mensen daarmee weten te behouden. Zijn interesse in leiderschap is toen ontstaan en onlangs is zijn boek 'De moedige manager' uitgekomen.

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. Ligt 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 chat-functie 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



HOE STAAT 'T EIGENLIJK MET ÚW FINANCIËN?

Wat er met de economie ook gebeurt, Heilbron is al sinds 1932 in de buurt en weet raad op het gebied van **verzekeringen, pensioenen, risicomanagement, ziekteverzuim** ... en meer. Zo zijn zaken goed geregeld en hoeft u zich daar in ieder geval niet druk over te maken.

zéker weten, zéker leven.



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.

U vindt ons in:

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

e info@heilbron.nl

www.heilbron.nl



Meesterbinder Maurice Vrijdag

DELADE FLORAL DESIGN ZORGT VOOR EEN BIJZONDERE BELEVING

Iedereen wordt blij van een boeket bloemen, zeker als dat is samengesteld door meesterbinder Maurice Vrijdag. Daarom ging Delade Interieur uit Doetinchem een samenwerking aan met Maurice. Er werd de laatste maanden aan de Nijverheidsweg 12 flink verbouwd, maar dat is een kolfje naar de handen van de vakmensen van Delade. Het resultaat is een waarlijk unieke beleving, een echte 'must see'. Voor wie in verband met corona liever online bestelt, is een heel bijzondere webshop ontwikkeld.

23

Wat in 1995 begon als een bedrijf in het ontwerpen en maken van meubels is inmiddels met 35 medewerkers uitgegroeid tot een toonaangevende interieurbouwer. Een familiebedrijf dat creativiteit en duurzaamheid weet te combineren, dat ambacht en de modernste technieken gebruikt in projecten in binnen- en buitenland. Voor bedrijven, particulieren, scholen of horeca, met kernwaarden als kwaliteit, betrokkenheid, resultaat en innovatie. Ook in de scheepvaart heeft Delade Interieur zijn stempel weten te drukken. Sales- en marketingmanager Milja Dorenbos omschrijft het als volgt: "De maritieme wereld stelt bijzondere uitdagingen aan een interieurbouwer, zowel wat betreft functionaliteit, maar soms ook qua luxe en comfort. We werken namelijk zowel voor cruisemaatschappijen (zeegaand en riviercruises), als voor offshorbedrijven en de passagiersvaart. En alles in eigen hand en volgens eigen ontwerp. Met een eigen stoffeerderij, metaalafdeling, houtzagerij, spuiterij en montage- en service-afdeling staan we altijd garant voor kwaliteit."

DELADE FLORAL DESIGN

De nieuwe winkel van Delade Floral Design is een bewijs van het vakmanschap van de mensen van Delade Interieur. "De uitstraling past in de totaalbeleving die wij onze bezoekers willen bieden", vertelt Milja. "Dat begint natuurlijk met meesterbinder

"DE CREATIVITEIT VAN MEESTERBINDER MAURICE IS EEN BEGRIIP IN DE REGIO."

Maurice, want zijn creativiteit is een begrip in Doetinchem en omgeving. Hij weet van elk boeket iets speciaals te maken, net dat beetje extra te creëren. In onze nieuwe winkel staan bloemen natuurlijk centraal, maar klanten vinden er ook allerlei woondecoraties, uniek in ontwerp, want alles komt direct van onze eigen afdelingen. Kussentjes voor bij die speciale bank? Ze zijn door onze eigen stoffeerdere gemaakt.

Dat is meteen de link die we leggen tussen Floral Design en Delade Interieur."

WEBSHOP

Delade Floral Design werkt ook met abonnementen voor bedrijven en particulieren. "Elke week genieten van een vers boeket, elk seizoen een nieuwe compositie van zijden bloemen bij de receptie? Geen probleem. Wie online zijn eigen boeket wil samenstellen, kan dat doen via onze webshop. En op je eigen tijdstip kun je bijvoorbeeld de verjaardagen van voor jouw belangrijke personen ingeven. Wij sturen je een week van tevoren een mailtje. En wil je dan iets speciaals geven? Wij hebben zowel de bloemen als leuke cadeautjes. Nieuwsgierig? Kijk op onze website of kom even langs en proef onze unieke sfeer."

www.delade.nl

www.deladefloraldesign.nl



HOVENIERSBEDRIJF OSCAR'S GROEN IN GAANDEREN

AL 35 JAAR HART VOOR HET GROENE VAK

Inmiddels 35 jaar geleden, 1 augustus 1985 om precies te zijn, begon Oscar's Groen met het aanleggen en onderhouden van tuinen. De werkzaamheden werden met de jaren steeds omvangrijker. Ook ons netwerk breidde zich uit dankzij tevreden opdrachtgevers. Nu, in 2020, kunnen we terugkijken op 35 uitdagende jaren en zijn we klaar voor de toekomst.

De diverse werkzaamheden op het gebied van tuinontwerp, -aanleg en -onderhoud gingen we steeds vaker voor particulieren en bedrijven uitvoeren. Voor veel relaties werken we al meerdere jaren. Periodiek zijn we hier voor onderhoudswerkzaamheden. "Dit doe ik natuurlijk niet alleen, maar echt samen met mijn fantastische team", aldus Heidi Gronert. "Veertien vakmensen zijn dagelijks met de meest uiteenlopende projecten bezig. De aansturing en planning door onze medewerkers binnen en een steeds grotere groep mensen met uitdagende klussen buiten."

GROEI IN ALLE FACETTEN

Heidi Gronert: "Wij zijn trots op onze historie en ervaring. De groei van de afgelopen jaren laat zien dat we goed bezig zijn. We houden steeds meer rekening met maat-

schappelijk verantwoord ondernemen, duurzaamheid en milieuvriendelijkheid. Meer opdrachten en meer vakmensen buiten vragen ook om een groter machinepark, elektrisch gereedschap en borstelmachines. En wat te denken van onze wagens op de weg; ons wagenpark breidt zich meer en meer uit. De gebruikte brandstoffen en oliën zijn steeds milieuvriendelijker. Ook deze bijdrage aan een betere wereld, alsmede interne groei zijn belangrijk voor ons, inclusief een ISO-certificaat en Groenkeur."

TROTS OP TEAM EN PROJECTEN

Het is bijna te veel om op te noemen, maar in die 35 jaar zijn er heel veel uitdagende projecten voorbij gekomen. Van complete tuinmetamorfozes, het aanleggen van bestratingen, daktuinen, vijvers, natuurtuinen, snoeien, hele diverse tuinontwer-

pen, omvangrijke tuinen, kleinere tuinen, onderhoud bij particulieren, bedrijven, overheden en (zorg)instellingen tot een wilde bloementuin en een vogelrijke tuin voor de Vogelbescherming. Heidi Gronert: "Als je terug gaat kijken, maakt dat me wel trots. Op ons bedrijf en op mijn team!"

PARTICULIEREN EN BEDRIJVEN DOOR HEEL NEDERLAND

Sinds de oprichting hebben we sterke wortels in Gaanderen liggen. Maar de afgelopen jaren is ons werkgebied groter geworden. Wij zeggen hier altijd: wij werken voor uitdagende particulieren, bedrijven, overheden en (zorg)instellingen in Nederland, van Oost naar West.

www.oscarsgroen.nl

DE PIJN EN HET VERDRIET VAN EEN ONDERNEMER

Een ondernemer is meestal gelukkig. Vooral omdat hij doet wat hij leuk vindt en waar hij goed in is. Meestal verdient hij er ook een leuke boterham mee. In sommige gevallen zelfs dik belegd. Maar soms zit het ook tegen. Dat hoort bij het vak. Bijvoorbeeld omdat de ondernemer toch niet zo goed blijkt te zijn in wat hij leuk vindt om te doen. Maar soms ook gewoon door economische tegenwind. Of heel actueel, door een plotseling opkomende orkaan die op geen enkel wijze voorzienbaar was. De meest actuele en spreekwoordelijke orkaan, die laten we zeggen eens in een decennium opduikt, heet Covid-19, oftewel het wereldwijd vervloekte coronavirus.

Wat als de omzet van een goed lopend bedrijf van de één op de andere dag helemaal wegvalt, of gedurende een langere tijd - waarvan ook nog niet duidelijk is hoe lang dit zal duren - vanwege allerlei door de overheid opgelegde of dringend geadviseerde maatregelen en voorschriften wordt gehalveerd of zelfs nog veel erger? Dan is het geluk zakelijk gezien ver te zoeken. Sterker nog, de kans is erg groot dat het ongeluk uitmondt in nog veel heftigere emoties. Stel je toch eens voor dat je als evenementenbureau of horeca-ondernemer noodgedwongen moet besluiten om te reorganiseren. En om daarbij ook afscheid te nemen van jouw eigen vertrouwde mensen. Om werknemers te ontslaan die veelal dag en nacht voor je klaar hebben gestaan en soms al in de vorige eeuw in dienst zijn gekomen. Dat geeft pijn en verdriet. Ook al zal er in de gegeven situatie begrip bestaan.

De pijn en het verdriet is vaak tegelijkertijd de poort naar een zonnigere toekomst. Voor de onderneming, voor de mensen die wel kunnen worden behouden en voor de mensen die in de toekomst eventueel nog weer in dienst kunnen worden genomen. Daar moet je als ondernemer doorheen. Ook dat hoort bij het vak. Tijdig ingrijpen is soms nodig om te voorkomen dat alles omvalt en het

lot in handen wordt gelegd van een faillissementscurator. De grote emotionele impact van een inkrimping mag dan eigenlijk geen reden zijn om 'de kop in het zand te steken' en moeilijke beslissingen uit te stellen.

De financiële steun vanuit de overheid (NOW, TOZO, TVL, BMKB-C, KKC) is royaal te noemen maar de aard en de omvang van de steun zal geleidelijk af gaan nemen. Overweeg je als ondernemer om door te pakken, dan denk ik graag met je mee op welke wijze de reorganisatie voor wat betreft de inkrimping van het personeelsbestand juridisch handen en voeten kan worden gegeven. En onze advocaten ondernemingsrecht Eef Steentjes en Niek Cornelissen, die ook veelvuldig optreden als curator, helpen je graag bij andere ondernemings- en insolventierechtelijke vraagstukken die daar ook bij aan de orde kunnen zijn.

Opdat pijn en verdriet op termijn weer verkleurt in ondernemersgeluk.

www.juustadvocaten.nl



Marije Giezen, jurist arbeidsrecht bij Juust Advocaten & Mediators



COACHING IN DE NATUUR

WERKEND NEDERLAND ONTSTRESSSEN

Jaarlijks kampen meer dan een 1,4 miljoen werknemers met burn-out klachten. Deze klachten resulteren in verminderde productiviteit en het gebeurt regelmatig dat het leidt tot langdurig uitval. Werkgevers die preventief inzetten op het voorkomen van uitval door stress hebben niet alleen tevreden medewerkers, maar kunnen daarmee op jaarbasis ook nog eens flink besparen op verzuim- en re-integratiekosten.

MEERDERE OORZAKEN

Volgens Reinoud Prins en Tom Kienhuis hebben burn-out klachten vaak meerdere oorzaken. “Een daarvan is het feit dat we tegenwoordig altijd ‘aan’ staan”, vertelt Reinoud. “Ons lichaam maakt vanwege het verwerken van de continue stroom aan prikkels van de schermen die we voor onze ogen hebben voortdurend adrenaline aan. Dat zie je ook heel duidelijk bij de generatie twintigers die opstaan en naar bed gaan met hun smartphone en last hebben van fear of missing out. We zijn verleerd om even niks te

doen waardoor je lichaam niet in de ruststand komt en opbrandt met een burn-out als gevolg.” Volgens Tom komt daar nog bij dat bij de huidige activiteiten lichaam en geest minder met elkaar in contact zijn. “Vroeger werkten men veel meer met de handen. Als je fysieke klachten had, dan kreeg je dat signaal duidelijker door. Nu zijn we juist veel meer buiten ons lichaam en buiten onszelf gericht. Dat zorgt voor spanning, maar die klachten komen minder snel door. De opkomst van yoga en mindfulness is weliswaar een tegenbeweging op deze

tendens, maar toch lukt het veel mensen niet om de balans te vinden.” Ook raken mensen overspannen wanneer ze hun werk niet afkrijgen, met het maken van overuren als gevolg. Reinoud: “De vraag is dan of je je grenzen aan kunt geven. Wil je op lange termijn productief zijn, dan moet je je nu niet kapotlopen. De coronacrisis kan op termijn nog eens voor extra stressklachten zorgen. De structuur die mensen normaal

“WE ZIJN VERLEERD OM EVEN NIKS TE DOEN WAARDOOR JE LICHAAM NIET IN DE RUSTSTAND KOMT EN OPBRANDT MET EEN BURN-OUT ALS GEVOLG.”

gesproken op kantoor hebben, valt ineens weg. Sommige werknemers is het prima gelukt om zich thuis een nieuwe structuur aan te meten, maar voor anderen was dat lastig. Uiteindelijk gaat het erom dat je de omstandigheden vaak niet in de hand hebt. De vraag is dan hoe je daarmee omgaat. De ene is stressbestendig en kan de controle loslaten, de ander valt om.”

GOED WERKGEVERSCHAP

Bij het voorkomen van een burn-out is volgens Reinoud en Tom ook zeker een

rol weggelegd voor de werkgever. “Van werknemers mag je verwachten dat ze loyaal zijn, maar dat geldt ook voor de werkgever! Het signaleren van stress gaat het beste als je je mensen ziet en even vast kunt pakken. Stress manifesteert zich bij iedereen weer anders. Omdat dat nu lastig is, is het des te belangrijker om die dialoog aan te gaan. Maak er een vast punt van tijdens het functioneringsgesprek. Vraag wat je als werkgever kan doen en maak duidelijk dat het oké is om stress te voelen en dit te bespreken. Dit laatste is heel belangrijk, want er zijn ook nog genoeg werknemers die hun stressklachten voor zichzelf houden uit angst voor de reacties.”

COACHING IN DE NATUUR

Bij Liberi staat de cliënt en wat hij of zij nodig heeft centraal. “De bedrijfsnaam verwijst naar vrijheid en dat kenmerkt de manier waarop wij werken”, zegt Reinoud. “Werknemers kunnen binnen een week bij ons terecht voor het intakegesprek. Al onze sessies vinden buiten plaats waardoor je letterlijk geen kaders hebt. Heb je aan het einde van een sessie een doorbraak, dan nemen onze coaches daar de tijd voor. Ook wanneer je buiten de sessies een vraag hebt of wilt praten, zijn onze coaches bereikbaar via mail, app of telefonisch.” Het wandelen heeft nog een positief effect. “Veel klachten zijn gerelateerd aan lifestyle en daar valt de eerste winst te behalen”, licht Tom toe. “Door

middel van wandelen kom je al meteen in beweging. Daarnaast heeft de natuur een positieve en rustgevende impact op je hersenen. De beweging zorgt er onder andere voor dat beide hersenhelften beter met elkaar kunnen communiceren.”

De coachingsessies worden verzorgd door 32 coaches (inclusief Reinoud en Tom zelf) die verspreid over heel Nederland zitten. Zij zijn naast ervaringsdeskundigen allen hbo-geschoold, hebben een relevante, geaccrediteerde opleiding tot coach afgerond en beschikken over minimaal vijf jaar ervaring als coach. Elke coach heeft een eigen achtergrond (onder andere in psychologie en maatschappelijk werk) waardoor zij kennis uitwisselen en ook van elkaar leren. Ook is er via Liberi een HR-adviseur beschikbaar voor bedrijven die extra informatie willen over bijvoorbeeld de Wet verbetering poortwachter (beperken van langdurig ziekteverzuim) of re-integratietrajecten.

VERGOEDING

Er zijn verschillende mogelijkheden om de kosten voor coaching vergoed te krijgen. Een manier is om de arbo-arts of de zorg- of arbeidsongeschiktheidsverzekering in te schakelen, maar dan loop je het risico dat je op een wachtlijst van drie tot vier maanden terechtkomt. Reinoud: “De tijd die tussen de eerste klachten en de verwijziging van de arts zit, had een werkgever al in kunnen zetten om de kos-

ten voor de therapie terug te verdienen. En voor de werknemer is een dag wachten soms al te lang. Bovendien zijn er diverse subsidies die je aan kunt vragen. Dat kost even wat tijd en papierwerk, maar de investering weegt niet op tegen de financiële impact van een werknemer die ziek thuis zit met alle gevolgen zoals een verlaagde arbeidsproductiviteit van dien.”

LAGERE KOSTEN

Werkgevers die actief werk maken van een preventieve aanpak van stress, besparen een flinke hoeveelheid geld. Reinoud: “Een gemiddeld verzuim ten gevolge van een burn-out per medewerker duurt 242 dagen en kost gemiddeld 409 euro per dag. Door te investeren in begeleiding en preventie ben je slechts 5% van dit bedrag kwijt. Zit een werknemer al met klachten thuis, dan kun je met goede begeleiding het aantal verzuimdagen halveren.” Tom: “Onze missie is werkend Nederland ontstressen. Uiteindelijk hopen we dat steeds meer bedrijven een preventiebeleid omarmen dat onderdeel uitmaakt van het scholingsbudget. Werknemers kunnen dan zelf naar wens coachingsessies inplannen. Eigenlijk hopen we dat werkgevers hun verantwoordelijkheid nemen. Niet alleen de werknemers maar ook zichzelf profiteren uiteindelijk van een goed preventiebeleid. Wat je vraag ook is, Liberi zet je in beweging.”

liberi.nl





VILLA KLEIN DREIJEN

ALS U ZICHT HEEFT OP DE TALENTEN VAN UW MEDEWERKERS LIGT HET GOUD VOOR HET OPRAPEN!

Onze overtuiging: uw talentvolle medewerkers kunnen intern op meer plekken ingezet worden. Zeker in deze bijzondere tijd is het zinvol om niet direct extern op zoek te gaan naar nieuwe medewerkers, maar eerst goed in kaart te brengen wat u en uw medewerkers in huis hebben!

Uw partner voor personeelsontwikkeling:
WLO Work and Life in Oosterbeek (bij Arnhem)

- Talentbepaling en -ontwikkeling
- Loopbaancoaching
- Outplacement
- Coaching bij Burn Out en Bore Out
- Ontwikkelassessments

WLO is in 2000 opgericht door Wenneke Ong. Wij zijn de vaste HR-partner van verschillende (middel)grote organisaties. Onze coaches zijn Noloc Register Loopbaanprofessional.

Een leven lang leren hoort bij ons. We delen onze kennis altijd met onze cliënten en opdrachtgevers. Bij onze aanpak hoort ook: als het met humor kan, dan graag met humor! Dat

betekent niet dat we complexiteit uit de weg gaan, integendeel!

Per 01-12-2020 is het gesubsidieerde Ontwikkeladvies weer beschikbaar. Hierdoor kunt u gratis bij ons een Loopbaan APK of Talentenonderzoek doen. U kunt zich hiervoor al bij ons aanmelden, dan registreren wij u, zodra het mogelijk is, op het betreffende overheidsportaal.

Wees er snel bij, want in de vorige ronde waren de 20.000 beschikbare Ontwikkeladviezen in Nederland in 1 maand vergeven!

**Villa Klein Dreijen, Stationsweg 46,
bel 6 en 11, 6861 EJ Oosterbeek
026-2051636 | 06-50600570**

BESMET

Help, ook mij is het overkomen. Ik ben besmet geraakt! Nee, niet met corona. Maar wel met het praten erover. Ik kan gewoon niet meer stoppen! Bij elk gesprek haakte ik aan, ging ik mee in discussies en gaf mijn mening. Op die manier voedde ik angst, argwaan en negativiteit. Niet alleen bij anderen, maar ook bij mezelf. Ik zat vast in een vicieuze cirkel.



HERKENBAAR?

Eind augustus was ik op pad met een goede vriendin, corona proof (ja, ik volg netjes de standaard richtlijnen op) en ja hoor.... Daar ging het weer over besmettingen, de test, onrust onder jongeren in het land, etc. Opeens kon ik er niet meer tegen. Als ras-positief die altijd in oplossingen en mogelijkheden denkt om mensen gezond en optimaal inzetbaar te houden, besloot ik ter plekke; ik doe hier niet meer aan mee! Dit voelt niet goed en is helemaal niet hoe en wie ik wil zijn.

Want wat bereik ik ermee? Alles wat aandacht krijgt groeit, toch? Dus ook al deze angst en negativiteit. Natuurlijk wilde ik mensen aandacht geven, luisteren en waar nodig troost bieden. Maar ik beseft nu dat ik eigenlijk het tegenovergestelde bereik! Zelfs families die altijd goed met elkaar overweg konden, dreigen nu uit elkaar te vallen. Dat mag toch niet gebeuren, dat is het toch niet waard!

Ook op de werkvloer is de impact van al dat gepraat over corona groter dan verwacht: het leidt af, werknemers worden bang, verliezen vertrouwen, aandacht en concentratie voor het vak en het aantal fouten neemt toe! En misschien nog wel het ergste van allemaal; al die stress die het praten erover veroorzaakt, doet afbreuk aan onze weerstand en dus gezondheid! En dat is nou juist het aller, allerbelangrijkste wat we in deze fase nodig hebben!

Het is mij gelukt om uit die vicieuze cirkel te stappen. Ik volg geen persconferenties meer, geen talkshows die alleen maar hierover gaan. Ook op social media let ik erop dat ik geen discussies voed. Twee keer per dag volg ik de ontwikkelingen op afstand. Bij gesprekken houd ik nu meer mijn mond en vraag hooguit: wat doe jij om rustig en in vertrouwen deze fase door te komen? Doe mee en stap ook uit die vicieuze cirkel. Stop deze mindfuck!

www.mariekebach.nl

Marieke Bach is adviseur duurzame inzetbaarheid. Haar missie is om werknemers in de metaal en techniek te laten werken met passie en plezier omdat dit hen optimaal inzetbaar maakt.



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 te veel 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 vijf 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, ook wel 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 cortisolverhoger 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 stressniveau 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**





Natuur werkt!

De wens van elke ondernemer: goede bedrijfsresultaten als gevolg van een prettige werksfeer met tevreden, vitale medewerkers die 'lekker in hun vel zitten'. Deze medewerker is nl. klantvriendelijker, productiever en beweegt gemakkelijker mee met alle veranderingen in het bedrijf.

'Voorkomen is beter dan genezen' is een alom bekende uitspraak. Wil jij een hoog ziekteverzuim in je bedrijf voorkomen? Ontdek dan eens het verfrissende effect van coaching in de natuur. Gezondheid en natuur zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Wandelen in de natuur helpt je te ontspannen en weer helder te worden in je hoofd. De zon op je gezicht voelen, de geur van het bos ruiken en de vogels horen fluiten heeft al een kalmerend effect. Vooral in deze hectische tijden waar mensen zich zorgen maken over hun gezondheid, de continuïteit en werkdruk in het bedrijf en het altijd 'aan' staan wordt als stressvol ervaren. Ook worden emoties veelal weggedrukt wat juist veel energie kost. Het luisteren naar de signalen van lichaam en geest is de sleutel tot vitaliteit. Tijdens de wandelsessies kijken we samen op een natuurlijke manier naar wat jouw medewerker belemmert om te stralen. Erkennen en acceptatie zijn de 1e stappen naar herstel.

Zowel in de preventieve sfeer als bij de begeleiding en herstel van jouw re-integrerende medewerker bespreek ik graag de mogelijkheden voor een traject op maat. Benieuwd hoe de natuur werkt voor jouw medewerker? Ik laat je het graag ervaren!

Jacqueline Eringfeld-van de Pavert
www.move4balance.nl
T 06-50978269

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**



UITKOMSTEN KLANT- TEVREDENHEIDS- ONDERZOEK LABORIJN

In juni en juli 2020 is door een onafhankelijk bureau, MAGIS, een klanttevredenheidsonderzoek uitgevoerd onder de klanten van Laborijn met een bijstandsuitkering. In het onderzoek draaide het om de gevoelsmatige beleving van de kwaliteit. Hoe ervaren klanten het contact, de service en de medewerkers? Zo'n 2.500 klanten zijn benaderd om mee te doen aan het onderzoek. Uiteindelijk hebben 400 klanten meegedaan. Voor het onderzoeksbureau is de deelname voldoende om een representatief rapport op te leveren. Het algemeen oordeel dat klanten geven over de medewerkers van Laborijn is een 6,6. Het contact met Laborijn wordt gewaardeerd met een 6,5. De manier waarop zij behandeld worden, scoort een 6,7. De communicatie wordt positief gewaardeerd. Twee derde van deze klanten vindt Laborijn goed bereikbaar en bijna 75% vindt de brieven van Laborijn begrijpelijk. Ook zijn klanten tevreden over de tijdigheid waarmee de uitkering wordt betaald. Naast de punten die goed gewaardeerd worden zijn er ook aandacht- en verbeterpunten. Zo komt uit het onderzoek naar voren dat Laborijn haar klanten beter kan bedienen door nog beter te luisteren en klanten het gevoel geven dat zij bij Laborijn terecht kunnen met problemen of vragen. Ook wordt niet altijd de meerwaarde van de ondersteuning van Laborijn gezien. Een kleine 40% denkt door de hulp van Laborijn meer kans te hebben op het vinden van een baan of vrijwilligerswerk. Iets minder dan 50% zegt door de ondersteuning van Laborijn mee te kunnen doen aan de maatschappij en zich beter te kunnen redden. Jan-Henk Janssen, algemeen directeur Laborijn: "We zijn blij met de uitkomsten en realiseren ons ook dat er zeker nog werk aan de winkel is. Het is daarom van groot belang dat we goed kijken naar de aandacht- en verbeterpunten, daar willen we structureel aan werken. Omdat we periodieke metingen gaan doen, kunnen we goed gaan monitoren of verbeteringen ook bijdragen aan een hogere klanttevredenheid."



GRENSLANDCOLLEGE ZORGT VOOR NAUWERE SAMENWERKING EN SCHOLING MET DUITSLAND

Woensdag 30 september stond in het teken van projecten die tot stand zijn gekomen door de Regio Deal, grensoverschrijdende projecten in het bijzonder. Bij CIVON werd Peter van 't Hoog, gedeputeerde van provincie Gelderland, in een half uur tijd bondig bijgepraat door Joris Bengevoord, burgemeester Winterswijk en Gijs Smeman van CIVON hoe onderwijs en bedrijfsleven samen investeren in behoud en ontwikkeling van vakken. Speciale aandacht was er voor de ondertekening van de intentieovereenkomst van het Grensland College. Het Grensland College is een vernieuwend initiatief in Nederland. Samen met het regionale bedrijfsleven wordt hier vorm aan gegeven, om zo snel te kunnen schakelen tussen onderwijs en de behoefte op de arbeidsmarkt. Op initiatief van het Graafschap College worden samen met de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN) en Saxion tweejarige praktijkgerichte hbo-opleidingen, de zogeheten Associate degree (Ad) opleidingen, ontwikkeld. De opleidingen zijn bedoeld voor Nederlandse en Duitse afgestudeerde mbo-studenten en werkenden. Vanuit het voormalige raadhuis van Winterswijk én bij werkgevers en innovatiecentra zoals CIVON worden lessen verzorgd. Theorie en praktijk worden zo sterk verbonden. De eerste opleidingen starten in september 2021. Het doel is uit te groeien naar negen opleidingen in september 2024. Meer informatie is te vinden op www.grenslandcollege.nl.

OPENSTELLING MKB KREDIETFACILITEIT GELDERLAND

Gelderse mkb'ers die kapitaal nodig hebben voor innovatie in de sectoren food, health, tech en energy én cross-overs, kunnen vanaf nu gebruik maken van het fonds MKB Kredietfaciliteit Gelderland (MKG). MKG richt zich hiermee dus ook op alle veelbelovende Gelderse bedrijfstakken in relatie tot de topsectoren, die nu door covid-19 moeilijk aan kapitaal komen. De provincie Gelderland stelt via Topfonds Gelderland hiervoor € 11 miljoen beschikbaar. Oost NL is fondsmanager van Topfonds Gelderland en investeert hiermee in bedrijven met groeiambitie. Wendy de Jong, algemeen directeur Oost NL: "Innovatieve mkb'ers zijn cruciaal voor de innovatiekracht en het toekomstige verdienvermogen van Gelderland. Precies voor deze groep stelt de provincie Gelderland kapitaal beschikbaar. Daarmee blijven innovatieve ondernemers in Gelderland in staat te werken aan oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen. Dit leidt tot banen en een sterkere regionale economie." Gelderse ondernemers in verschillende fasen en actief in de ontwikkeling van innovatieve technieken in de sectoren food, health, tech en energy kunnen voor deze middelen terecht bij Oost NL. Oost NL neemt dan deel in het aandelenkapitaal of verstrekt leningen. De looptijd van dit fonds is drie jaar en het betreft een tijdelijk fonds ter overbrugging van de gevolgen van covid-19. De voorwaarden van het MKG zijn dezelfde als bij het Innovatie- en Energiefonds Gelderland (IEG). Meer informatie is te vinden op oostnl.nl/nl/mkb-kredietfaciliteit-gelderland



DEELNEMERS MKB-DEAL WERKEN SAMEN AAN HUN GROEIAMBITIE

SPARREN MET ACHTERHOEKSE COLLEGA-ONDERNEMERS

De MKB-Deal is een regeling waarmee het ministerie van Economische Zaken en Klimaat ondernemers van mkb-bedrijven wil ondersteunen. De Achterhoek heeft daarbij als doel gesteld deze bedrijven te helpen hun arbeidsproductiviteit te verhogen met minimaal 5% binnen twee jaar. Met financiering van het ministerie, Provincie Gelderland, De Graafschap en 8RHK ambassadeurs worden ondernemers geholpen hun bedrijfsproces slimmer in te richten. De doelgroep: Achterhoekse bedrijven met 10-100 medewerkers in dienst.

HET PROGRAMMA

Deelnemers gaan in kleine groepen met elkaar aan de slag, experts en professionals worden voor specifieke vragen ingeroepen. Na drie maanden (fase 1) is er een verbeterplan op maat. Dan startfase 2, voor de daadwerkelijke resultaatverbetering die na ongeveer een jaar een feit is. De mkb-bedrijven voeren zelf het verbeterplan uit, met hulp van een procesbegeleider en delen de voortgang met elkaar. Ondernemers betalen alleen in deze fase een bijdrage van 1.000 euro.

PRAKTISCH EN CONCREET

Verschillende Achterhoekse ondernemers hebben zich al aangemeld. Aan welke organisaties moeten we dan denken?

Coach Anja van Niersen: "Zeer betrokken ondernemers die vanuit passie en vakinhoud hun bedrijf opbouwen! Ze willen zich onderscheiden op kwaliteit en altijd een oplossing vinden waar hun opdrachtgevers iets aan hebben. Deze leiders hebben behoefte om hun ideeën te toetsen met gelijkgestemden om elkaar te versterken. Ze zoeken sparringpartners die weten wat het is om een bedrijf op te bouwen." Een van die ervaringsdeskundigen is coach en initiatiefnemer Rob Schouten: "De ondernemers staan met beide benen op de grond. Ze kijken af en toe op afstand naar hun bedrijf om te ontdekken hoe het nog beter kan. Hun uitdagingen gaan over nieuwe businessmodellen, verhuizing, uitbreiding, overname, productie-optimalisatie of investering."

EFFICIËNT

De eerste groep bestaat uit twintig bedrijven en is bijna compleet. In december start de volgende groep. Belangstellenden kunnen zich aanmelden via: 8rhk.nl/mkbdeal

Een van de partijen die investeren in de MKB-Deal is De Graafschap.



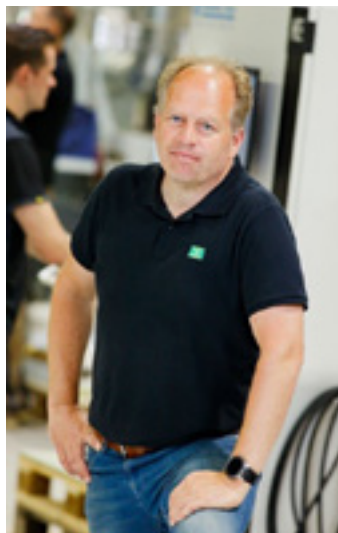
Algemeen directeur Hans Martijn Ostendorp: "De Graafschap staat midden in de Achterhoekse samenleving. Daarom past de MKB-Deal goed bij ons. Onze businessclubleden kunnen als deelnemer of financier deelnemen. En natuurlijk is de Vijverberg een perfecte locatie voor bijeenkomsten."

AANMELDEN

Op dinsdag 22 september is de eerste 'aftrapbijeenkomst' bij de Graafschap-Vijverberg voor de eerste groep ondernemers. In twee jaar tijd starten meerdere groepen.

Meer informatie en aanmelden:
www.8rhk.nl/mkbdeal

De MKB-Deal Achterhoek is mede mogelijk gemaakt door: BRHK Ambassadeurs, De Graafschap, Rabobank Graafschap en Rabobank Noord-Oost Achterhoek, VNO NCW, RCT, Metaalunie, SIKa, Provincie Gelderland en het ministerie van EZK.



STOOFF INTERIOR PROJECTS: "OP ZOEK NAAR INSPIRATIE VAN ÉCHTE ONDERNEMERS"

STOOFF InteriorProjects Eibergen is gespecialiseerd in maatwerkinterieurs voor de zakelijke en de particuliere markt. Eigenaar Peter Stoverink vertelt erover in het promotiefilmpje: "STOOFF, de 'goeie' in interieurbouw!" STOOFF groeide in twintig jaar tot een organisatie met veertig medewerkers en werkt voor onder andere Schiphol, Bijenkorf en diverse buitenlandse opdrachtgevers. Het bedrijf is klaar voor de volgende (groei)stap. Stoverink: "Waar moet je op letten en wat staat ons te wachten als we verder willen doorgroeien? Daarover sparren we graag met collega-ondernemers die een soortgelijke ontwikkeling hebben doorgemaakt. We zoeken dus inspiratie en begeleiding. Daarnaast willen we graag vertellen over ons moderne automatiseringssysteem: ons hele bedrijf draait op slechts één methodiek - van tekening tot nacalculatie - en dat is best uniek."



NIJHUIS GROUP: "HOE MEER JE JE ONTWIKKELT, HOE MEER JE ERACHTER KOMT DAT JE NOG LANG NIET ALLES WEET..."

Nijhuis Group levert halffabricaten en eindproducten in rubber, staal, rvs en aluminium (o.a. voor de levensmiddelenindustrie, gezondheid & beweging en veiligheid). Carolien Nijhuis staat aan het roer van het snelgroeiende familiebedrijf: "Hoe meer je je ontwikkelt, hoe meer je erachter komt dat je nog lang niet alles weet", legt ze uit. "Onze basis is stabiel, we groeien flink. Met de experts en de collega-ondernemers hopen we een goed plan uit te kunnen zetten. We vertellen zelf graag iets over onze cultuur: we betrekken onze medewerkers bij beslissingen. Iedereen is belangrijk, ongeacht je functie. Dat is belangrijk om je mensen betrokken te houden. Die manier van leidinggeven heeft de Achterhoek nodig."



DTE: "ALTIJD KIJKEN HOE HET NOG BETER KAN"

Dutch Thermal Engineering (DTE) bouwt koel-, verwarmings- en temperatuurunits van 1 tot 2000 kW. Met 15 medewerkers in Indonesië en 55 in Gaanderen bedient DTE de internationale markt van machinebouwers in Food, Packaging, Welding, Grafical etc. DGA Frank Geerdink: "We willen nog verder groeien, ons productaanbod uitbreiden, nieuwe markten bedienen. En die 5% arbeidsproductiviteitsverhoging is interessant. We werken al efficiënt en lean, maar staan open voor tips en slimme oplossingen bij collega's. Daarbij kunnen wij onze eigen ervaringen delen. Want een snelle groei betekent ook iets voor je mensen. Zo zagen onze managers hun span of control in korte tijd snel uitbreiden. Daar moet je met elkaar op anticiperen."



SAMEN HOUDEN WE WERKEND NEDERLAND VEILIG EN VITAAL!

Als werkgever zorg je voor een veilige werkomgeving. Die verantwoordelijkheid heb je niet alleen op de werkvloer, maar ook voor je medewerkers die onderweg zijn. Vanachter het stuur vergaderen en berichten lezen is niet veilig en niet slim. Even met je ogen of gedachten niet bij het verkeer en iedereen loopt een groot risico op ongelukken. Veilig rijden is MONO rijden. Zonder onnodige afleiding en met volle aandacht voor het verkeer. En ongestoord onderweg zijn geeft je medewerkers de ruimte om mentaal op te laden. Logisch dus, dat je als werkgever de MONO-gedachte omarmt. Dat werkt voor iedereen beter!

WAT IS MONO?

MONO betekent één, dus letterlijk met één ding bezig zijn en dat is de rijtaak. Hierbij ondersteund door navigatie en andere rijtaakondersteunende systemen. Ook bereikbaar zijn voor bijvoorbeeld je partner of crèche past hierbij. Wat er niet bij hoort is het lezen of schrijven van berichten, onderweg intypen van een bestem-

ming, conference calls voeren, etc. Essentie is dat je met je ogen en aandacht gewoon bij de weg kunt zijn.

MONO is geen absolute waarde. Er zijn vaak goede redenen waarom een product of bedrijfsvoering nog alles behalve MONO is en juist hen willen we betrekken om grote of kleine stappen

TIP 1

Ga het gesprek aan met werknemers, zodat je kunt aangeven dat de veiligheid van je medewerkers altijd bovenaan staat.

TIP 2

Maak afspraken waarvan je weet dat je die als organisatie kan nakomen.

TIP 3

Geen bericht is goed bericht. Maak afspraken welke berichten urgent zijn en hoe je met spoedgevallen omgaat.

TIP 4

Leg afspraken officieel vast, dat voelt minder vrijblijvend. Kijk op www.monozakelijk.nl voor een voorbeeld.

TIP 5

Laat als management zien dat je achter de gemaakte afspraken staat en er zoveel mogelijk rekening mee houdt.

TIP 6

MONO rijden kan op verschillende manieren bijdragen aan het bedrijfsresultaat. Laat de resultaten zien.

TIP 7

Het uitdragen van MONO werkt mee aan een beter bedrijfsimago. Vertel klanten, partners en andere relaties dat je bedrijf MONO rijdt.

TIP 8

Reageer adequaat op ontwikkelingen. De coronacrisis heeft ervoor gezorgd dat we anders communiceren en ons reisgedrag hebben aangepast.

TIP 9

Stel zakelijke telefoons zo in te dat er MONO wordt gereden. Zo worden medewerkers onderweg niet afgeleid door binnenkomende berichten.

TIP 10

Download de MONO-communicatiemiddelen. We hebben een mooi pakket middelen die je kunt inzetten.

richting MONO te zetten. Stappen die redelijkerwijze op dat moment bij de organisatie of product passen.

VOOR WIE GELDT MONO?

Bestuurders weten wel dat ze zich niet moeten laten afleiden. De bestuurder zelf wordt met de MONO-campagne gestimuleerd om onderweg binnenkomende berichten te dempen. Dit gebeurt al langer maar is niet dé oplossing. Ook het verbod op handheld telefoongebruik is niet dé oplossing. Dit is belangrijk maar niet genoeg want de verleiding is veel te groot en een binnenkomende notificatie leidt ook af wanneer je de verleiding om het bericht te lezen weerstaat. Het nieuwe van de MONO-gedachte is dat deze ook geldt voor alle partijen die invloed hebben op wat er op een bestuurder af komt tijdens de rit. Zij bepalen de afleiding en verleiding onderweg en zorgen ervoor dat de bestuurder in een oncomfortabele spagaat zit, waarbij deze twijfelt om wel of niet een bericht te lezen of ingewikkelde handelingen moet verrichten met de navigatie. Voor de grote stap die wij willen maken is het nodig dat attitudes, culturen, gewoonten, intenties en techniek elkaar versterken en dat relevante partijen de MONO-gedachte meenemen in hun keuzes.

MONO: ZEKER OOK VOOR KLEINERE ONDERNEMINGEN

Nederland kent veel kleine organisaties met minder dan 20 medewerkers. Misschien ben je zzp'er of heb je een klein onderhoudsbedrijf. Juist dan ben je belangrijk voor de MONO-zakelijk community omdat je vaak binnen de bebouwde kom rijdt, waar de risico's het grootst zijn.

Als een voertuig of een medewerker een paar weken of maanden niet ingezet kan worden, is dat een enorme klap. Daarom kijken we bij de MONO-zakelijk community speciaal naar kleine ondernemingen. Kleine acties zoals de telefoon in automodus zetten, of onder e-mailberichten aangeven dat medewerkers onderweg alleen telefonisch bereikbaar zijn voor spoed, kunnen al een groot verschil maken. Zowel in veiligheid, imago als welzijn van de medewerkers

MAAK MONO ONDERDEEL VAN JE BEDRIJFSTRATEGIE

Werkgevers hebben steeds meer aandacht voor sociaal maatschappelijke vraagstukken en goed werkgeverschap. De beweging om zonder afleiding deel te nemen aan het verkeer, waar MONO zich op richt, is zo'n vraagstuk. Hoe kun je zonder al te veel moeite de MONO-uitgangspunten meenemen in de bedrijfsvoering? Er zijn 5 specifieke waarden die voor werkgevers belangrijk zijn en waar MONO aan bij kan dragen: naast veiligheid is dat kostenverlaging, goed werkgeverschap, postief bedrijfsimago en innovatiekracht. Als werknemers zonder afleiding deelnemen aan het verkeer worden die waarden alleen maar versterkt. Die waarden zijn ook actueel in de bedrijfsvoering van organisaties. Ze komen bijvoorbeeld terug in jaarplannen, of zijn relevant binnen de uitegzette bedrijfskoers.

“IK HOU VAN WINNEN. DAT DOE JE ALLEEN AAN DE FINISH. DUS ZORG DAT JE DAAR VEILIG AANKOMT.”

Tim Coronel, ambassadeur voor MONO-zakelijk

TIPS EN MIDDELEN VOOR WERKGEVERS

Met MONO-zakelijk helpen we werkgevers op weg om de organisatie zo in te richten om de werknemers ongestoord aan het verkeer kunnen deelnemen. Zo zijn er praktische tips en ondersteunende middelen en materialen die besteld kunnen worden via www.monozakelijk.nl.

INITIATIEFNEMERS

Initiatiefnemers van de MONO-zakelijk community zijn: het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat, ANWB, Bouwend Nederland, Interpolis, RAI-Vereniging, Rijkswaterstaat, ROV Zuid-Holland, STL Werkt, TeamAlert, VNA en VVN.

Sluit je aan bij de MONO-community:
www.monozakelijk.nl

ONGESTOORD ONDERWEG

ER ZIJN ZOVEEL GOEDE REDENEN VOOR MONO. MEERWAARDE VAN MONO:

- KOSTEN
- VEILIGHEID
- WERKGEVERSCAP
- IMAGO
- INNOVATIE

TE HUUR UNITS

Goedendag

Hierbij presenteren wij graag onze
NIEUWE BETAALBARE BEDRIJFSUNITS

Aan de Riezenweg 22 in Ulft
Op industrieterrein de Rieze

**SCHOON - VEILIG EN REPRESENTATIEF
INPANDIGE UNITS MET EEN ZEE AAN RUIMTE**

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

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

Opties bekijken ?
Loop ff binnen of maak een afspraak.

Kijk op de website foto's en 360 graden toer

www.bedrijfsruimte-ulft.nl

TOT ZIENS

BEL 06 5256 2553 of 06 1298 7872



PASSIE voor glans

carwash &co

Ede Veenendaal Doetinchem

WWW.CARWASHCO.NL



MBW TEKENBUREAU

TECHNISCH TEKENEN
DIGITALISEREN
2D / 3D MODELLEREN

MBW-tekenbureau is een eenmanszaak dat zich heeft gespecialiseerd in het verzorgen van alle voorkomende tekenwerkzaamheden op 2D en 3D gebied. Wij zijn in staat met behulp van Solid Works, 3 dimensionale modellen en visualisaties te maken en uit te werken tot complete werktekeningen met bijbehorende sub-tekeningen.



Postadres:
Doetinchemseweg 159
7054 BD Westendorp

Bezoekadres:
Halle-heideweg 22
7025 CL Halle
Telefoon: 0642471824

WWW.MBW-TEKENBUREAU.NL

bqposters

online marketing specialisten

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



Benieuwd hoe we jou ook kunnen helpen?

 BOOSTERS.NL  0314 - 763 683



NIEUW PLATFORM BRENGT VRAAG EN ARBEID IN DE ACHTERHOEK SAMEN

De Graafschap Betaald Voetbal BV kan al jaren rekenen op een oersterke achterban van supporters en sponsors die de club ook in coronatijd niet in de steek laten. Omdat de voetbalclub graag iets terug doet voor de Achterhoek, heeft de organisatie samen met Seesing Flex het platform De Graafschap Werkt! opgericht.

De Graafschap Werkt! is een online platform waar vraag en aanbod binnen de Achterhoekse arbeidsmarkt samenkomen. "Het idee komt van onze shirtsponsor Seesing Flex", vertelt Henk Bloemers (commerciële afdeling De Graafschap). "Dit uitzendbureau is een zeer bekende speler in de regio en weet als geen ander dat het binnen een aantal sectoren zoals de techniek, ICT, industrie en logistiek een enorme uitdaging is om vraag en aanbod goed op elkaar aan te laten sluiten. De Graafschap opperde dat diens achterban (supporters en sponsors) daar een belangrijke rol in kan spelen." Het resultaat is een nieuwe website die op 7 september werd gelanceerd en waarbij duidelijk de parallellen met de voetbalclub zijn opgezocht. "Supporters (de spelers op de arbeidsmarkt) kunnen op de website gratis een profiel aanmaken en reageren op vacatures uit diverse sectoren, van lbo tot wo. Het profiel kan naar wens zichtbaar worden gemaakt voor de aangesloten bedrijven (de clubs), zodat zij ook benaderd kunnen worden. Sponsors kunnen eveneens een

gratis profielpagina aanmaken en gratis vacatures plaatsen. Achterhoekse bedrijven die niet zijn verbonden aan De Graafschap zijn meer dan welkom om als club aansluiten, net als alle intermediairs en uitzendbureaus (de makelaars) uit de regio, alleen moeten zij wel eenmalig voor een profiel betalen. Een deel van de opbrengsten voor de betaalde profielen komen ten goede aan stichting De Graafschap Verbindt, de maatschappelijke stichting van De Graafschap. Ook wanneer er een match (een transfer) via het platform heeft plaatsgevonden, betaalt het betreffende bedrijf een bijdrage voor de stichting. Al deze tarieven staan op de website, daar zijn we heel open en transparant over."

PROJECTEN

Stichting De Graafschap Verbindt werd in juni van dit jaar door de voetbalclub opgericht met als doel om een kwalitatieve bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van de Achterhoek en aangrenzende regio's op sociaal-maatschappelijk en economisch

niveau. De opbrengsten van De Graafschap Werkt! worden aan diverse projecten en activiteiten op het gebied van onderwijs, arbeidsmarkt, leefbaarheid, sport en vitaliteit besteed. "Met name dat laatste is een hele belangrijke rode draad door de verschillende projecten", zegt Henk. "Denk aan de Bijzondere Divisie waarin twaalf voetbaltalenten met een beperking actief zijn, of de pilot Football Memories voor oudere spelers uit de regio die in het najaar wordt uitgerold. Ook gaan onze topspelers sporten met kinderen met obesitas. Deze kinderen hebben niet altijd zin om met hun ouders te gaan sporten, maar wel met onze eigen topspelers waar ze enorm tegenop kijken."

Inmiddels hebben de eerste clubs en spelers zich aangemeld en zijn er enkele matches via het platform gemaakt. "We hopen dat alle bedrijven en organisaties in de regio uiteindelijk volgen. Door als bedrijf mee te spelen kun je niet verliezen; je speelt jezelf bij een enorm trouwe doelgroep in de kijker en je steunt de regio met mooie projecten", aldus Henk.

www.degraafschapwerkt.nl



RENAULT
PRO+

Nieuwe

Renault TRAFIC & Renault MASTER

Kom naar de showroom voor de beste deal



Renault TRAFIC
De ideale bus voor werk en privé

Vanaf **€ 19.970,-¹**

Netto bijtelling vanaf € 219,-
per maand²

Renault MASTER
Krachtige bedrijfswagen

Vanaf **€ 23.390,-³**

Netto bijtelling vanaf € 256,-
per maand²

Rijd een nieuwe bedrijfswagen voor 0% rente⁴ op de financiering, met een verlengde garantie én onderhoud.



Doetinchem Edisonstraat 79, tel. (0314) 32 72 02
Neede Haaksbergseweg 102, tel. (0545) 28 00 00
Zevenaar Kelvinstraat 2, tel. (0316) 52 35 23

1. De genoemde vanafprijs betreft de Renault TRAFIC Gesloten Bestel L2H1 T29 ENERGY dCI 120 EU6 en is een adviesprijs excl. btw/bpm en onvermijdbare kosten nodig voor aflevering van de auto aan de klant. 2. Netto bijtelling per maand o.b.v. de fiscale waarde van het voertuig excl. opties en op een belastingschijf van 37,35%. 3. De genoemde vanafprijs betreft de Renault MASTER L1H1 T28 dCI 135 Générique EU6 en is een adviesprijs excl. btw/bpm en onvermijdbare kosten nodig voor aflevering van de auto aan de klant. 4. Flex Financial Lease (FFL) o.b.v. 30% aanbetaling (evt. uit inruilwaarde) en 20% slottermijn. FFL geldt op nieuwe zakelijke Renault-bedrijfswagenorders, m.u.v. Générique-uitvoeringen. Geldt niet i.c.m. jaarafspraken. Jaarlijks kostenpercentage van 0% bij aanschaf GarantiePlus (verlengde garantie) én My Revision-onderhoudscontract max. 4 jaar looptijd, 1,9% bij aanschaf GarantiePlus (verlengde garantie) én My Revision-onderhoudscontract max. 5 jaar looptijd 2,9% bij aanschaf GarantiePlus of My Revision, 3,9% zonder aanschaf van services max. 5 jaar looptijd. Algemene voorwaarden van toepassing, op te vragen via nl-marketing@rcibanque.com. Actievoorwaarden staan op www.renault.nl/acties-financiering/leasing. Renault Business Finance behoudt zich het recht voor de beschikbaarheid van FFL zonder opgaaf van redenen te beëindigen, zonder effect op lopende contracten. Acceptatie voorbehouden. Aflopend krediet met vaste debetrentevoet verstrekt door Renault Business Finance, handelsnaam van RCI Financial Services B.V., Boeing Avenue 275, 1119 PD Schiphol-Rijk (www.renaultfinance.nl, KvK-nummer 30055070, AFM vergunningsnummer 12009781). Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rentewijzigingen en fouten voorbehouden. **De actie is geldig t/m 31 oktober 2020. Uiterste registratiedatum i.c.m. het aanbod is 30 april 2021.** Getoond model verkrijgbaar tegen meerprijs. Schrijffouten en prijswijzigingen voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden; bel gratis 0800-0303 of kijk voor de actievoorwaarden op renault.nl/actievoorwaarden.

Renault adviseert Castrol

herwers.nl/renault



NOG UITDAGINGEN GENOEG

Ivo du Plessis is commercieel verantwoordelijk bij Mainfreight Transport en kwam via toenmalig bestuurslid Marjolein van Leeuwen en lid Jan Meijer in aanraking gekomen met Jong Management. Ivo is een echte teamplayer en zeer betrokken bij de regio. In dit artikel laten we je kennis met hem maken.

Ivo du Plessis, opgegroeid in 's-Heerenberg en woonachtig in Doetinchem, begon in 2008 zijn carrière bij Wim Bosman in 's-Heerenberg. In 2011 volgde de overname door Mainfreight, een wereldwijde logistiek dienstverlener. Na verschillende functies is hij nu commercieel verantwoordelijk bij Mainfreight Transport. "Na mijn studie zocht ik een baan. Omdat ik in 's-Heerenberg woonde, kwam ik al snel bij Wim Bosman terecht en daar heb ik de kans gekregen om me te ontwikkelen." Ivo vierde afgelopen augustus zijn 12,5-jarig jubileum. "Toen ik begon met werken had ik nooit gedacht zolang bij dezelfde werkgever te zitten. Doordat ik altijd heb kunnen doorgroeien in verschillende functies heb ik nooit de behoefte gehad om een stap te maken naar een andere werkgever. De overname door Mainfreight gaf ook een nieuwe impuls waardoor ik nog steeds met veel plezier hier werk en me voldoende kan ontwikkelen. Nog uitdagingen genoeg!"

TEAMPLAYER

Ivo omschrijft zichzelf als een echte teamplayer. "Ik vind het leuk om actief te zijn in een dynamische omgeving. Daarnaast heb ik plezier in wat ik doe. Het is heel belangrijk om lol te hebben in je werk en met je team. Met hard werken is niets mis als dit samen gaat met een gezonde dosis fun! Ik krijg enorm veel energie van het continue zoeken naar verbeteringen en mogelijkheden, eigenlijk sta ik iedere dag op om elke dag een klein beetje beter te worden."

JONG MANAGEMENT

Via toenmalig bestuurslid Marjolein van Leeuwen en lid Jan Meijer is Ivo in aanraking gekomen met Jong Management. Het bedrijfsbezoek aan State of Art in Lichtenvoorde in 2012 was zijn eerste kennismaking met Jong Management. In 2015 was hij medeorganisator van het Jong Management Congres Achterhoek. "Ontzettend gaaf hoe we met een groep

mensen dit congres hebben neergezet. Mede door de organisatie van het congres zijn we best een hechte groep geworden en zijn er vriendschappen ontstaan." In 2016 trad hij toe tot het bestuur van Jong Management Achterhoek. Daar stopt hij aan het einde van dit jaar mee, al blijft hij nog wel lid. "Het blijft interessant om de verschillende bedrijven te zien en de ondernemers achter het bedrijf te spreken. Persoonlijke en zakelijke groei doet volledig recht aan Jong Management."

BESTE VERSIE

Naast Mainfreight en Jong Management is Ivo nog meer actief in de Achterhoek. Hij is commissaris bij voetbalclub de Graafschap en medeorganisator van de Achterhoek Business Challenge. "Ik vind het goed om me in te zetten voor de regio. De Graafschap staat midden in de samenleving als de Achterhoekse trots waar saamhorigheid, samen en genieten belangrijke kernwaarden zijn. Bij de Achterhoek Business Challenge geven we jong talent van regionale bedrijven een podium om uiteindelijk het slimste bedrijf van de Achterhoek te kunnen worden. Net als met mijn functie bij Mainfreight wil ik graag mensen de kans geven om de beste versie van zichzelf te zijn."



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 Skills-Town 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. 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 daar-

mee 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.”

SCHOLING

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 terugkomen. Omscholen is een ingrijpend en

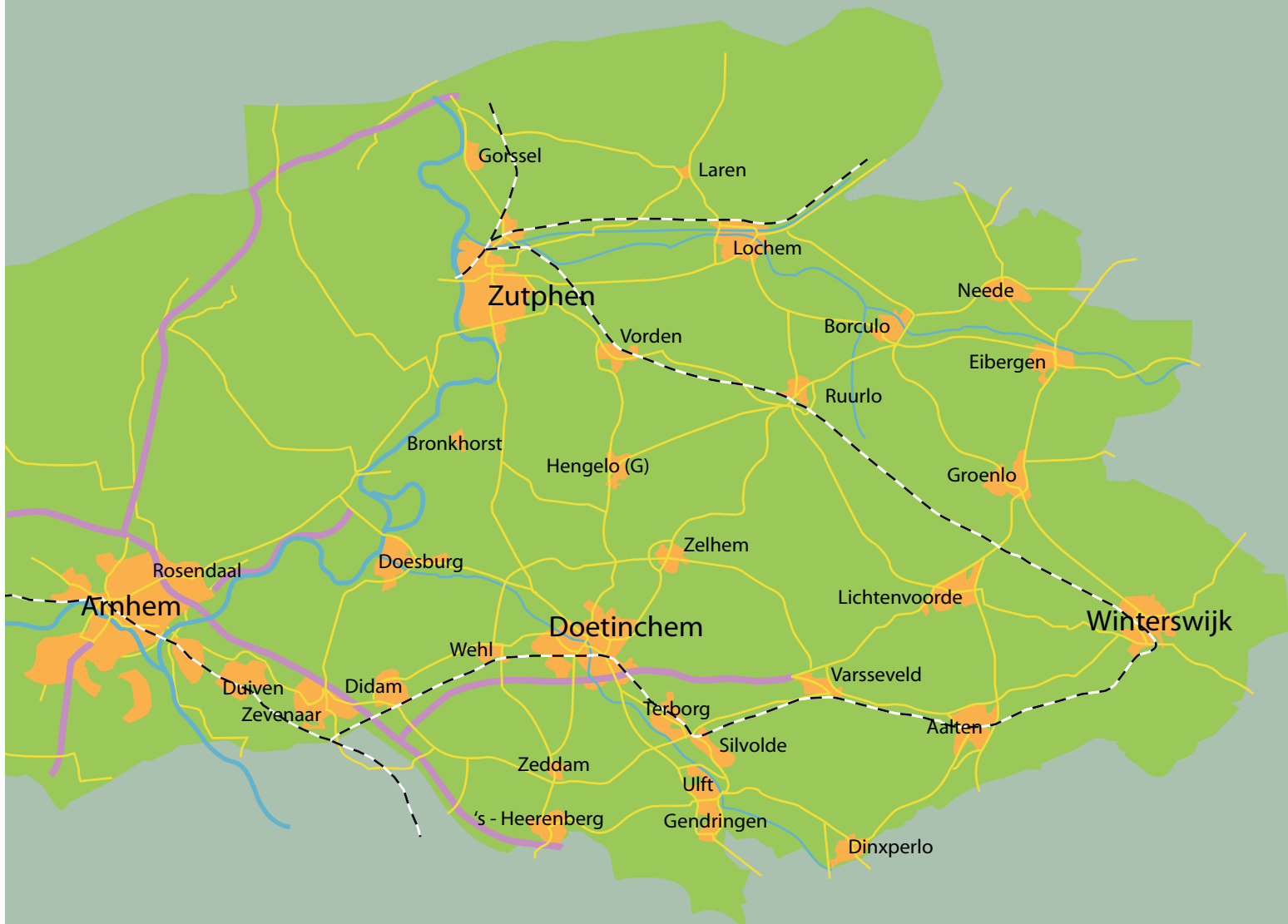
zwaar proces dat voor onzekerheid kan zorgen. Het is beter om geregeld bij te scholen zodat je je kennis en kunde bijhoudt. Dan ben je als medewerker het meest flexibel en waardevol. Natuurlijk biedt de toekomst nooit zekerheid, maar je bent in ieder geval beter voorbereid. Hetzelfde geldt voor werkgevers: 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.



TOPLOCATIES IN OOST-GELDERLAND



HAVEZATHE
Carpe Diem

Hotel - Restaurant - Vergaderen - Terras - Trouwen



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



Accommodatie voor training, vergader, en recreatiegroepen in Gaanderen.



Informatie:
06-44115569 - www.bongerd.eu



Rezonans

Geschied voor:

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

Adresgegevens

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



Uitspanning 't Peeske

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

Een diner à la carte in onze pittoreske gelegen uitspanning aan een heus bergmeertje.

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

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



uitspanning 't Peeske



't Boshuis

Fam. Rietman...

het Betere Boshuis Bed

Sterk in Tent(huis) vakanties

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

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




Buiten Inzicht

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

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

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




Landgoed Ehzerwold

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

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

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







Landhuis de Bevermeer

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

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





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



groeensaccommodaties en meer...

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

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







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 doelgroep cadeau geeft.

47



makelaars.media

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

EENVOUDIG, SNEL
EN PROFESSIONEEL

KOPPELING NAAR AL JE
SOCIALE MEDIA-UITINGEN

TUINBORDEN,
BANNERS EN POSTERS

ADVERTEREN IN
16 MAGAZINES

EFFECTIEVE PROMOTIE

LOGIN, CREËER,
PRODUCEER EN BESTEL

INTERACTIVE MULTIMEDIA

JUBILEUMMAGAZINES

OPGEMAAKT IN DE
UNIEKE HUISSTIJL
VAN JOUW KANTOOR



FLYERS, BROCHURES

AUTOMATISCH
& UP-TO-DATE

Presenteer uw makelaarskantoor en objecten in uw omgeving!

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

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

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

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

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

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

PAAS-IT printing as a service.



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, kun je als werkgever een belangrijke rol spelen. Wat kun je doen?

SIGNALEER GELDPROBLEMEN BIJ WERKNEMERS

Gedrag van werknemers kan een indicatie voor geldzorgen zijn. Denk aan fraude of diefstal, geen bijdrage geven aan cadeautjes of uitjes en ziekte, vaak voor het betaalmoment van het salaris. Ook vragen over het (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 ontwikkend 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 openrecht 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 Wilma Elbertsen, regiomanager VNO-NCW Achterhoek, elbertsen@vno-ncwmidden.nl.



MVO *Leren
en werken*
SOLUTIONS

**wij zijn
verhuisd!**



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

www.mvosolutions.nl

Gratis advertentie

**Mama,
hoe word
ik dokter?**

Een uniform, een schrift en een plek in de klas. Het antwoord kan simpel zijn. In Zuid-Afrika leven veel kinderen in ernstige armoede. Hun moeder kan hun vragen niet beantwoorden.

Gelukkig zijn er de MAMAS.

Sterke, lokale vrouwen die de meest kwetsbare kinderen dagelijkse zorg, veiligheid en liefde bieden.

Steun de MAMAS.

Ga naar www.kinderfondsmamas.nl

Kinderfonds
mamas



**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!"





Juist. Daarom. Juust.

Wij zijn Juust. Als advocaten, juristen en mediators zijn we goed in ons vak en hebben we veel ervaring in huis. Maar we houden niet van poespas. Bovendien ben je bij ons verzekerd van gunstige, transparante tarieven. Juust staat voor juridische dienstverlening op z'n Achterhoeks. Laagdrempelig en warm, maar tegelijkertijd deskundig en daadkrachtig. Wij staan naast je en helpen je snel verder. Juust daarom kies je voor Juust.