

**VALLEI**

Jaargang 36 | nummer 1 | april 2021

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO

**WORLD FOOD CENTER**

**GROEN, GEZOND  
EN GEÏNSPIREERD  
ONDERNEMEN**

**KENNISDELING CREËERT STERKE  
WAGENINGSE NETWERKEN**

**DUTCH BOOSTING GROUP  
DENKT U AL DUURZAAM?**

# ONDERNEEM IN NIJKERK

ONDERDEEL VAN DE REGIO FOODVALLEY

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

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

Bedrijfskavel  
**Nijkerk  
A28**

Ondernemen  
doe je in Nijkerk

ARKERPOORT

SPOORKAMP

DE FLIER

WESTKADIJK

Regio  
Foodvalley®

Bekijk de mogelijkheden?  
**nijkerkA28.nl**

Of neem contact op met:

Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven

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

gemeente  
**Nijkerk**



# DE JEUGD HEEFT DE TOEKOMST

Het is nu inmiddels ruim een jaar geleden sinds we in Nederland te maken kregen met Covid-19. De uitbraak van het coronavirus en de maatregelen die daarop volgden hebben onze levens ingrijpend veranderd. Iedereen wordt geraakt, maar ik wil voor nu even een speciaal licht laten schijnen op de jeugd in onze maatschappij. Want, de jeugd heeft de toekomst.

Ik heb zelf drie kinderen, waarvan de oudste deze zomer vier jaar wordt. Zij vinden het, denk ik, zeker gedurende de lockdowns, vooral leuk dat papa en mama veel meer thuis zijn en samen met hen alle speeltuinen in de buurt verkennen. Maar hoe is deze coronatijd voor de kinderen op basisscholen en middelbare scholen en de jongeren/jongvolwassenen op mbo- of hbo-opleidingen en universiteiten?

Er zijn al onderzoeken gedaan en er volgen er ongetwijfeld velen: hoeveel invloed heeft corona op de mentale en fysieke ontwikkeling van de jeugd? We zullen pas in de toekomst weten hoezeer deze tijd jonge generaties heeft beïnvloed en gevormd.

Het zijn juist de jongeren die verschillende branches toekomstbestendig kunnen maken. Denk aan de technieksector. Hoeveel kinderen willen nog monteur worden? Een nieuwe generatie technici moet geïnspireerd raken. In deze editie kijken wij daarom ook naar de toekomst. Naar hoe de Barneveldse Techniek Opleiding (BTO) en Technisch Installatieburo ITH nieuwe generaties technische experts wil klaarstomen, maar ook naar hoe Studio Semaphore met nieuwe technieken jongeren via een fysieke game-experience een toekomstbeeld kan laten inzien.

Het (bedrijfs)leven lijkt alleen maar digitaler te worden. En dus technischer. Maar de technieksector vergrijs, horen we. Een crisis biedt altijd kansen, maar de vraag is wie die kansen ziet en aanpakt. In deze editie van Vallei Business komen ondernemers en politici aan het woord die kansen zien voor de toekomst. Nu is het de kunst om anderen te inspireren. En hopelijk binnenkort niet alleen vanachter de computer.

Guus Hetterscheid  
Hoofdredacteur Vallei Business  
guus@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor de FoodValley regio

JAARGANG 36  
April 2021 editie 1

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

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE (REDACTIONEEL)  
Guus Hetterscheid

REDACTIE BIJDRAGEN  
Hans Hajee, Aart van der Haagen, Baart Koster

FOTOGRAFIE  
Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK  
Jan-Willem Bouwman

DRUK  
Bal Media

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

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

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

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

© 2021 Overname van artikelen is slechts mogelijk  
na verkregen schriftelijke toestemming van de uit-  
gever

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

www.valleibusiness.nl

- 6 FOV Regio Foodvalley
- 8 World Food Center: het thuis voor food innovatie
- 12 Duwtje in je rug voor fietsstimulering
- 13 Literatuur
- 14 Kennisdeling creëert sterke Wageningse netwerken
- 18 Mismatch arbeidsmarkt nog duidelijker door corona
- 20 Hou zelf de regio: Maak nu werk van label C
  
- 22 Dit zijn de social media trends van 2021
- 24 Barneveldse Techniek Opleiding
- 28 Vallei Auto Groep
- 30 Mercedes-Benz-dealer Stern
- 32 Studio Semaphore
- 34 Financiële uitdagingen bij bedrijfsuitbreiding
- 35 Wolleswinkel Hofman Advocaten
- 36 Circulair: de toekomst is nu!



32

36

28

- 39 BVS Sociaal Metaal eerste metaalbedrijf in Nederland met PSO 30+ certificering
- 40 Hoe Evert Jan Bouwheer zich met ITH inzet voor de technieksector
- 42 CMC Bedrijfsmakelaars zet eerste stappen binnen in Utrecht
- 44 Optimus Prime
- 46 Familiebedrijven: stille motor van Nederlandse economie
- 48 Et Emergo
- 50 Toepassing waterstof krijgt vaart
- 52 Dutch Boosting Group
- 56 Een leefstijlscan voor alle medewerkers

## BETREK BEWONERS ACTIEF EN PAK DUURZAME OPWEK REGIONAAL AAN BURGERFORUM

**Waar, hoe en hoeveel zonne- en windenergie kunnen we in 2030 opwekken in de regio? In Regio Foodvalley werken vertegenwoordigers van belangenpartijen samen met 8 gemeenten, 2 provincies en 2 waterschappen aan een plan daarover: de Regionale Energiestrategie (RES). Een groep inwoners uit de hele regio - een burgerforum - geeft advies over hoe in dit regioplan rekening gehouden kan worden met wat inwoners belangrijk vinden. Het burgerforum heeft het advies samengevat in zeven aanbevelingen. Die geven weer wat inwoners van de regio belangrijk vinden en wat zij waarderen aan hun leefomgeving.**

Aanbevelingen en voorwaarden voor succes "Geef mensen naast lasten de lusten en wees creatief daarin. Richt een bewonerspanel op dat steeds mee kan blijven denken. Respecteer landschap en natuur en pak het duurzaam opwekken van energie én de communicatie daarover regionaal aan. Blijf ook alternatieven voor zonne- en windenergie onderzoeken voor de langere termijn en stimuleer isoleren en energiebesparing." Het burgerforum keek ook naar hoe het opwekken van duurzame energie een succes kan worden: "Kijk langer dan vier jaar verkiezingstermijn. De gemeenten moeten zich committeren aan wat in de RES staat. Zorg voor open communicatie, bespreek heikele punten in plaats van ze te verdoezelen. Neem nu maatregelen voor de korte termijn maar kijk ook naar de periode na 2030 en naar innovaties. Zorg voor subsidiemogelijkheden en terugverdienmodellen. Zorg dat het energienet zo snel mogelijk meer energie kan vervoeren. De kosten gaan voor de baat uit!"

Oplossingen die recht doen aan alle belangen In Regio Foodvalley willen we een schone wereld voor ons en onze kinderen. Dat vraagt om moeilijke keuzes. Want waar is ruimte om die duurzame energie op te wekken? Past het in het landschap? En hoe houden we het betaalbaar? Wethouders, vertegenwoordigers van andere overheden en van belangenpartijen zoeken samen naar een antwoord op deze vragen en naar oplossingen om de doelstellingen uit het Klimaatakkoord te halen. In een gezamenlijk Stakeholderoverleg zoeken zij oplossingen die recht doen aan alle belangen. Deze werkwijze is in 2019 vastgelegd in een Startnotitie. Die vervolgens is vastgesteld door onder andere alle gemeenteraden in Regio Foodvalley.

Geïnteresseerd in de overige aanbevelingen? Surf naar [www.resfoodvalley.nl](http://www.resfoodvalley.nl)



## FOOD ACADEMY NIJKERK DIGITAAL OM TAFEL MET JONGEREN OVER CARRIÈRE IN DE FOODSECTOR

**Half februari vonden de open dagen van Aeres MBO Ede plaats. Tijdens deze dagen werd er in het bijzonder aandacht besteed aan de MBO-foodopleidingen. Toekomstige studenten kregen de gelegenheid om online workshops te volgen, te chatten met studenten en docenten én tijdens livesessies vragen te stellen aan werknemers uit het bedrijfsleven. Als samenwerkingspartner van Aeres (V)MBO en aanbieder van MBO Food opleidingen mocht Food Academy Nijkerk (FAN) hier natuurlijk niet ontbreken.**

Op beide dagen werden er food livesessies georganiseerd: ronde tafel gesprekken waar werknemers en (oud-) studenten, jongeren alles vertelden over het toekomstperspectief binnen de foodsector, de verschillende functies én werkzaamheden. Hier werd de FAN vertegenwoordigd door medewerkers van Arla Foods, Hazeleger Kaas en Van Diermen Masterbakkers.

Tijdens de half uur durende livesessies, waren toekomstige studenten in de gelegenheid om vragen te stellen aan bedrijfsleven en onderwijs via een livechat. Dit leverde een waardevolle dialoog op: "Door middel van de livesessies hebben jongeren een inkijkje kunnen krijgen in de verschillende processen in de levensmiddelensector. Zo kunnen ze hun keuze voor een opleiding beter onderbouwen. Hierdoor beginnen de studenten niet alleen aan de opleiding voor een diploma, maar ook met een duidelijk beeld van het toekomstperspectief," aldus Henk Fieret (Hazeleger Kaas).

Een onderwerp dat nadrukkelijk aan bod kwam, is de veelzijdigheid van de levensmiddelenindustrie. De verschillende facetten van de sector maakt haar een geschikte werkgever voor jongeren met allerlei verschillende disciplines. Dit wordt ondersteund door Harry Dijkhof (Van Diermen Masterbakkers). "Het werken in de foodsector is divers: van operator tot QA (kwaliteitsdienst), het maken van ingrediëntendeclaraties tot het maken én ontwikkelen van nieuwe recepten."

Zowel Aeres MBO Ede als Food Academy Nijkerk kijken terug op geslaagde open dagen. We hopen dat het enthousiasme van de aanwezige bedrijven en onderwijsprofessionals aanstekelijk heeft gewerkt op de jongeren die vanuit huis deel hebben genomen!

## MOBIELE WATERSTOFTANK DICHTERBIJ DOOR SUBSIDIE EN SAMENWERKING

**Een van de grootste drempels om waterstof als brandstof te gebruiken is het ontbreken van een waterstofinfrastructuur. H2Milkrun is een project dat met een mobiele waterstoftankservice de drempel voor bedrijven wil verlagen. Bedrijven kunnen zo uittesten of waterstof geschikt is voor hun operatie, en zich abonneren op de tankservice.**

Waterstofvoertuigen, zoals heftrucks, bouwmachines, agrarische machines, schoonmaakwagens zijn meestal afhankelijk van een tankstation op het eigen terrein. Voor potentiële eigenaars van deze voertuigen, meestal bedrijven, is het net een stap te ver om te investeren in een complete waterstofinfrastructuur in de testfase. Uit een inventarisatie blijkt dat er voldoende bedrijven in de regio bereid zijn om over te stappen op waterstof voor hun voertuigen na een gedegen testfase. De H2Milkrun faciliteert dat.

### DE POMP KOMT NAAR JE TOE

Met een mobiele pomp kunnen bedrijven het gebruik van waterstof voor bedrijfsvoertuigen op eigen terrein uitproberen. Dat is waar het project H2Milkrun om draait. De partners ontwikkelen twee vrachtwagens die rijden op waterstof én daarbij een mobiel waterstoftanksysteem meedragen.





## PROGRAMMA GEZONDE EN DUURZAME EETOMGEVING VAN START

**Half februari vond online de startbijeenkomst plaats van het onderzoek 'Gezonde en duurzame eetomgeving'. Binnen de Regio Deal Foodvalley werken de Wageningen Universiteit en Universiteit Utrecht samen in dit meerjarige onderzoeksprogramma. De aftrap werd gedaan door prof. Dr. Emely de Vet, hoogleraar Consumptie en Gezonde Leefstijl aan de Wageningen Universiteit.**

"De ambitie van dit onderzoeksprogramma is om de regio koploper te maken op het gebied van gezonde en duurzame voedselconsumptie. In samenwerking met partijen binnen de regio willen we een eetomgeving ontwikkelen die hiertoe uitnodigt. Om een stevige impact te hebben, creëren we deze gezonde en duurzame eetomgeving samen met de belanghebbers in de wijk, de zorg, het MKB en horeca".

Voor het onderzoeksteam is het belangrijk om aansluiting te vinden bij belanghebbenden en te weten wat er gebeurt in de regio. De deelnemers gingen na de gezamenlijke introductie daarom uiteen in interactieve sessies per deelgebied. De organisatoren kijken terug op een geslaagde kick-off met veel interactie met en tussen de deelnemers uit de wijk, de zorg, de horeca en het MKB en delen graag de opbrengst hier met u.

### IN HET MKB

Na een korte presentatie over het doel van onderzoek binnen het midden- en kleinbedrijf, werd de discussie gestart door het bespreken van de verschillende rollen van de betrokkenen binnen deze eetomgeving. De aanwezige deelnemers waren vooral betrokken op managementniveau, zoals programmamanagers en projectleiders binnen bedrijven, regionale en nationale instanties. Tijdens de discussie werden buiten werknemers en werkgevers ook andere stakeholders genoemd die betrokken kunnen worden zoals de werkgeversorganisaties, supermarkten, wegrestaurants, brandstofstations en treinstations. Als laatste kwam uit de discussie vooral naar voren dat de vraag hoe bedrijven en stakeholders het beste kunnen worden betrokken een vraag is die bij meerdere partijen speelt. Er gebeurt veel in de regio, maar initiatieven en belanghebbenden vinden elkaar niet altijd. Daarom is het belangrijk contact te blijven houden en informatie uit te blijven wisselen zodat we een duidelijker beeld kunnen krijgen wat er allemaal speelt binnen de regio.

Ga voor het volledige artikel naar [www.regiofoodvalley.nl](http://www.regiofoodvalley.nl)

## DIGITALE REEKS OVER NIEUWE VERDIENMODELLEN VOOR AGRARIËRS

**Hoe verdien je nu én in de toekomst een inkomen op het agrarisch bedrijf? Boer aan het Roer, het eerste spoor van de Regio Deal, organiseert een digitale reeks om agrariërs te inspireren over hoe ze met nieuwe verdienmodellen aan de slag kunnen. Eind februari werd de digitale reeks afgetrapt met een webinar. In maart werd een reeks podcasts gepubliceerd waarin agrarisch ondernemers hun ervaringen delen.**

Maar liefst 150 belangstellenden keken op 24 februari naar het door Boer aan het Roer georganiseerde webinar 'Nieuwe Verdienmodellen'. Het merendeel van de kijkers bestond uit boeren uit de regio Foodvalley. Experts Gerdien Kleijer (thematrekker Waarderen en Verdienen in Boer aan het Roer), Frederiek van Liene (Biodiversiteit in Business) en Jan Willem van der Schans (onderzoeker Korte Ketens) deelden hun kennis over werken aan een nieuw verdienmodel voor een toekomstgericht boerenbedrijf. Dit webinar wordt gevolgd door zes podcasts waarin de experts met boeren uit de regio dieper de materie van duurzame verdienmodellen induiken.

### BEWUSTWORDING

Veel agrarische ondernemers willen een slag maken in de verduurzaming van hun boerenbedrijf. Een sterk verdienvermogen is essentieel willen boeren en tuinders werken aan kringloop-

landbouw zoals het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedsel dat voor ogen heeft, aldus Gerdien Kleijer tijdens het webinar. "Allereerst is bewustwording onder boeren, erfbedrevers en beleidsmakers nodig, gevolgd door stimulering om te zoeken naar nieuwe verdienmogelijkheden. Dat doen we met Boer aan het Roer."

Podcasts: in gesprek met ondernemers  
In de podcasts van Boer aan het Roer gaan de experts dieper in op de kansen van nieuwe verdienmodellen. Ze doen dat in gesprek met agrarische ondernemers uit de regio Foodvalley die al kozen voor een vernieuwend verdienmodel. In de eerste podcast komt ondernemer Roel van Dijk aan het woord. Deze melk- en vleesveehouder heeft een vleessnijderij en verkoopt al zijn vlees via de korte keten. Hij zet al zijn melk af via kaas onder het eigen merk Binnenvelds Goud. Wanneer besloot Roel van Dijk het roer om te gooien? Hoe bevalt het om zelf zijn producten te verkopen? Wat zou hij andere ondernemers aanraden? De podcast is in de eerste week van maart te beluisteren.

### TERUGLUISTEREN

Het webinar is terug te luisteren via [www.boeraanhetroer.nl/verdienmodellen](http://www.boeraanhetroer.nl/verdienmodellen). Daar zijn de komende tijd ook de podcasts te beluisteren.



## VOEDING EN BEWEGEN ONDERDEEL BEHANDELING DARMKANKER

**In november 2020 is het Darmlevercentrum van Ziekenhuis Gelderse Vallei gestart met het project XtraFit voor patiënten die geopereerd worden aan darmkanker. Door extra begeleiding van fysiotherapeut en diëtist wil het ziekenhuis haar darmkankerpatiënten fitter krijgen voor, tijdens en na hun behandeling. Fit zijn vergroot de weerstand waardoor patiënten de behandeling beter aankunnen. Het project wordt geëvalueerd als onderdeel van het onderzoeksprogramma 'Voeding & Gezondheid', het tweede spoor van de Regio Deal. Daarna kan het voedings- en bewegingsadvies ingepast worden in de dagelijkse zorg in de hele keten.**

"We zien nu de eerste patiënten die geopereerd zijn terug op de polikliniek en de reacties zijn lovend, zowel van patiënten als van zorgverleners", vertelt Nynke Westra, onderzoeker en fysiotherapeut in Ziekenhuis Gelderse Vallei.

### ONDERZOEK BINNEN DE REGIO DEAL

In het project XtraFit werkt Ziekenhuis Gelderse Vallei samen met Rijnstate, Universitair Medisch

Centrum Utrecht (UMCU) en Wageningen University & Research (WUR). Nynke: "Met die laatste twee partners zijn we op dit moment in het kader van de Regio Deal Foodvalley het onderzoek aan het opzetten. We kijken naar welke variabelen we allemaal willen meten en we richten deze in. Daarnaast wisselen we als ziekenhuizen onderling onze ervaringen uit. Binnen deze studie focussen we ons op het evalueren van XtraFit als dagelijkse zorg, de voedingstoestand en de fysieke conditie van de betrokken patiënten. Uiteindelijk moeten we veel patiënten zien om een database op te bouwen die we objectief kunnen analyseren. Daarnaast voeren we een patiënttevredenheidsonderzoek uit zodat we ook de kwaliteit van zorg kunnen beoordelen".

"Na afronding zal de Alliantie Voeding in de Zorg de kennis verspreiden en de inzichten omzetten in een (na)zorgplan voor patiënten met darmkanker. Hierbij betrekken we ook nieuwe en lopende initiatieven die aansluiten bij de wensen van de patiënten, zoals de ToonTuin in Ede of een dansproject in Utrecht"



NIEUW BEDRIJFSVERZAMELGEBOUW BIEDT UNIEKE KANS OM GROEN, GEZOND EN GEÏNSPIREERD TE ONDERNEMEN

# WORLD FOOD CENTER: HET THUIS VOOR FOOD INNOVATIE

Agro en food ondernemers weten sinds enkele jaren het World Food Center (WFC) in Ede te vinden. Pal tegen de Veluwe en naast Station Ede-Wageningen, waaiert het groen weelderig uit. Op de 28 hectare die het voormalige kazerneterrein Maurits zuid telt, hebben zich al bijna 50 innovatieve ondernemers gevestigd. En er is ruimte voor meer food bedrijven. Binnenkort verrijst een nieuw bedrijfsverzamelgebouw dat een duurzame, groene, gezonde en inspirerende werkomgeving belooft te bieden voor ondernemers en organisaties die willen ontwikkelen en ontmoeten.

Accountmanager Sander van de Pol is namens de gemeente Ede bezig contacten te leggen met geïnteresseerde partijen voor gebouw 4 op veld C van het kazernepaleau. Hij doet dit samen met Louis de Boer van ontwikkelaar BPD. En dat lukt goed. Namen kan hij in de huidige fase van contractonderhandelingen nog niet noemen, maar er is vanuit verschillende hoeken de nodige belangstelling. Naast bedrijven die actief zijn in de agro en food sector, zijn er ook branche- en belangorganisaties die oren hebben naar de koop of huur van vierkante meters op Veld C en gebouw 4. Verbazen doet dat Van de Pol niet. "De Regio Foodvalley heeft een enorme aantrekkingskracht op foodbedrijven.

Internationaal staat deze regio hoog aangeschreven waar het gaat om kennis en innovatie in agro en food. De ontwikkeling van het World Food Center past daar uitstekend in."

## ROOTS INNOVATION HUB HUISVEST AL 27 START-UPS

Datzelfde vertrouwen heeft hij ook in de propositie die met gebouw 4 aan de markt wordt voorgelegd. Zo is er de ligging direct achter de prachtige rijksmonumentale Frisokazerne en tussen het groen van de Veluwe. Daarbij komt nog de uitstekende bereikbaarheid door het naastgelegen intercity station Ede/Wageningen alsook de nabijheid van de A12 en de A30, en bovendien de



interessante verscheidenheid van gevestigde én startende ondernemers op het WFC-terrein. In de twee gebouwen van ROOTS Innovation Hub zijn bijvoorbeeld al 27 ondernemers gehuisvest. Hun corebusiness varieert van insecten tot vleesvervangers. Die brede en diepe bundeling van kennis maakt het WFC tot een aantrekkelijke vestigingsplaats met internationale uitstraling en impact. “En”, vult Van de Pol aan, “vergeet ook niet dat dit een regio vol jongeren is. Waaronder veel studenten die zich, onder meer aan de WUR en Aeres, in agro en food richtingen laten scholen. Dat maakt ze voor de partijen op dit terrein natuurlijk heel interessant. Er zijn dan ook plannen om, als onderdeel van de 600 te bouwen woningen, studentenhuisvesting te realiseren.”

## “EEN KANTOOR IS VEEL MEER DAN EEN PLEK OM ALLEEN JE LAPTOP OPEN TE KLAPPEN”

WFC is niet alleen een plek waar je collega-bedrijven, brancheorganisaties en kennisinstellingen ontmoet, maar ook de 330.000 consumenten die jaarlijks vanaf 2023 de WFC-Experience zullen bezoeken. Dat wordt een toeristische topattractie waar mensen op een belevenisvolle manier alles te weten komen over ons dagelijks eten.

Dat de kantoorfunctie verandert, en dat die verandering zich onder druk van de corona pandemie versneld voltrekt, is duidelijk. Niet langer is kantoor een plek om alleen je laptop open te klappen, steeds meer staat die plek ook in het teken van plezierig werken en inspirerende ontmoetingen. Dat kan op het WFC überhaupt al volop, maar zeker geldt dat in het multi tenant



gebouw 4 dat een totaaloppervlak van bijna vierduizend vierkante meter krijgt en naar verwachting in mei 2022 opgeleverd wordt. Bij het ontwerp is met die ontmoetingsfunctie nadrukkelijk rekening gehouden, vertelt Marijn Mees, oprichter van MEESVISSER architecten. “We hebben een soort L-vormig gebouw ontworpen rondom een driehoekig atrium. Dat is eigenlijk de transparante taartpunt middenin het gebouw waar ondernemers elkaar kunnen zien en ontmoeten en waar ze gezamenlijke bijeenkomsten en activiteiten kunnen plannen. Ons ontwerp is zo uitgewerkt dat het nog ruimte laat om tegemoet te komen aan de wensen van ondernemers die zich hier willen vestigen. Daarnaast kan men elkaar ook ongedwongen ontmoeten bovenop het gebouw, waar een fraaie daktuin zal komen.”



hier de potentie ligt om het meer te laten zijn dan dat.” De naturomgeving waarmee het gebouw prachtig harmonieert onderstreept die mogelijkheid. Hout heeft bovendien nog andere belangrijke voordelen ten opzichte van betonbouw. “Bij betonproductie komt veel CO<sub>2</sub> vrij, terwijl hout juist CO<sub>2</sub> opneemt. Daarbij groeit hout vanzelf. Alleen al in de Nederlandse bossen groeien dagelijks zo’n zestig nieuwe woningen aan hout. Daarbij verloopt het bouwproces veel sneller, omdat hout lichter is. Dat bespaart veel vrachtwagenbewegingen, overlast en stikstofuitstoot.”

Daarmee zijn nog niet eens alle vliegen genoemd die je in die ene klap slaat, want ook het binnenklimaat knapt er aanzienlijk van op, vervolgt Mees. “De vochtthuishouding in een houten kantoor is anders, de akoestiek is anders, er zijn geen schadelijke emissies van allerlei oplosmiddelen die doorgaans in kunstmatige bouwmaterialen zitten. Daardoor voelt het prettiger wat uiteindelijk ook de ar-

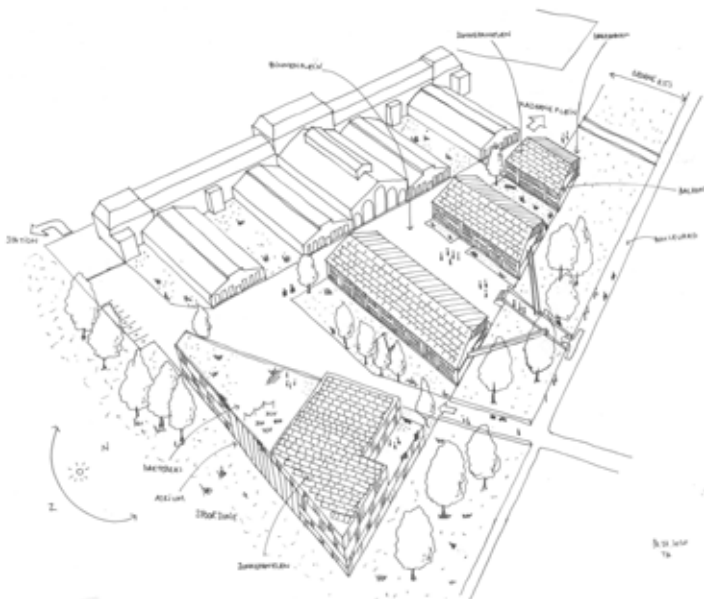
## “ALLEEN AL IN DE NEDERLANDSE BOSSEN GROEIEN DAGELIJKS ZO’N ZESTIG NIEUWE WONINGEN”

beidsproductiviteit verhoogt.” Omdat natuur centraal staat, is er ook nog wat monumentaal hout verplaatst, vertelt Van de Pol. Drie sequoia’s tot wel 14 meter hoog, zijn verplaatst om ze zo te behouden en tegelijkertijd bouw mogelijk te maken. Er gingen jaren van voorbereiding aan vooraf voordat de bomen met kranen en zwaar materieel een nieuwe plek op het WFC-terrein kregen. Bomen met geschiedenis. “Het illustreert hoe we met natuur willen omgaan. Dat hoort bij deze unieke regio en onze situering daarin.”

Mees spreekt tot slot zijn enthousiasme uit over het ontwerpproject dat zich over meerdere gebouwen op veld C uitstrekt. “Vaak zie je dat bij nieuwe ontwikkelingen heel erg gezocht moet worden naar ideeën en identiteit. Hier ligt die identiteit er al in de vorm van een boeiende combinatie tussen groen, fantastische hoge bomen en traditionele kazernebouw.” Het ontwerp van MEESVISSER architecten wilde daar organisch bij aansluiten. “Als knipoog hebben we het profiel van de Frisokazerne gerefleeteerd in de kopgevels van de kleinere gebouwen die naar de kazerne toe staan. Onze ontwerpen bevatten dus subtiele verwijzingen naar de oude architectuur maar in een modern jasje.”

Er ligt met andere woorden een unieke kans in het verschiet voor bedrijven om groen, gezond en geïnspireerd te gaan ondernemen. Vanaf april gaat gebouw 4 in de verkoop en verhuur.

[www.worldfoodcenter.net](http://www.worldfoodcenter.net)



Verder gaat een showkeuken heel interessante mogelijkheden bieden, vertelt Van de Pol. “De industriële professionele keukens kan bedrijven helpen bij het doorvoeren van productinnovatie of om bijvoorbeeld personeel te trainen. Ook kunnen er eventueel lunches geserveerd worden. We brainstormen daar graag over verder met kopers en huurders van ruimte in het pand.”

### WELZIJN EN ARBEIDSPRODUCTIVITEIT IN DE LIJF

Naast ontmoeting stond ook welzijn centraal in het ontwerp. Zo wordt gebouw 4 een houten gebouw en een pilot voor het eventueel grootschaliger uitrollen daarvan op de overige bouwvelden. Mees: “Dat maakt dit project uniek, want hoewel houtbouw iets meer ingeburgerd raakt, zijn houtbouwprojecten vooral nog incidenten. Ik denk dat



### LAURA BOON: DE KRACHT VAN VERBINDING

Ondernemers die zich op het World Food Center vestigen, worden automatisch lid van het WFC Network. Zo halen ze nóg meer uit hun toch al inspirerende werkomgeving.

Laura Boon heet elke nieuwe vestiger van harte welkom. Als community manager is zij helemaal gericht op het verbinden van ondernemers. "Mijn taak is om ervoor te zorgen dat mensen bij elkaar komen. Dat kan zijn in de brede zin van dat woord door middel van bijeenkomsten. Maar daarnaast koppel ik met alle plezier twee ondernemers als die kennis willen maken of wanneer ik denk dat ze elkaar kunnen versterken."

De proactieve rol van Boon in het leggen van de verbinding is cruciaal, zo weet ze uit ervaring. "Er zitten al bijna 50 ondernemers op het WFC, waaronder een bedrijfsverzamelgebouw met 27 startende foodbedrijfjes. Dat is hartstikke mooi, want de potentie voor onderlinge inspiratie ligt er dus al. Alleen weet circa de helft van alle gevestigde ondernemers nog niet wie er verder nog op dit terrein zitten. Ik help hen graag om dat in beeld te krijgen."

Boon organiseert, gedwongen door corona, nu een maandelijkse online bijeenkomst, maar ze popelt om in de toekomst ook fysieke bijeenkomsten te organiseren als onderdeel van het WFC Network programma. "Ik wil daarmee overigens niet alleen de onderlinge dynamiek op dit terrein stimuleren door ondernemers op elkaars pad te zetten. Ook wil ik eens per jaar met de WFC Network leden op bezoek bij food ondernemers in andere regio's van het land om te kijken hoe ze het daar doen."

Ze ziet in de praktijk dat kennismaken vaak al snel wordt gevolgd door kennisdelen en samenwerken, en dat is ook precies haar doelstelling. "WFC Network wil ondernemers door verbinding helpen effectiever te werken aan een duurzamer en gezonder voedselsysteem. Daar is ook behoefte aan. Niet alleen omdat ondernemers veel plezier beleven aan samenwerken, maar ook omdat duurzaamheid en winst elkaar helemaal niet uitsluiten. Ze versterken elkaar tegenwoordig zelfs. Ik verheug me dan ook op het contact met alle ondernemers en ik denk dat zij op hun beurt veel plezier zullen beleven aan het WFC Network."



## DUWTJE IN JE RUG VOOR FIETSSTIMULERING

In Londen fietsen alle zakenmensen naar kantoor. Ton Uljee, bestuurslid bij de Federatie Ondernemersvereniging (FOV) Regio Foodvalley en de Barneveldse Industriële Kring (BIK), vindt het een geweldige cultuur. “Op kantoor springen ze dan onder de douche. Zo hebben ze al voor ze met werk starten, hun work out gehad!” Dat moet ook meer in Nederland kunnen, meent Tako de Jong, mobiliteitsmakelaar in Regio Foodvalley. “En in deze regio al helemaal. Werknemers wonen veelal op fietsafstand van hun werk. De mogelijkheid is er, ze hebben alleen nog een duwtje in hun rug nodig!”

Ton Uljee is enthousiast: “Het knelpunt zit hem in de spits. Het is voor iedereen plezieriger als het rustiger is op de weg. Dat ervaren we nu allemaal. Fietsstimulering helpt daarbij!” Binnen de FOV Regio Foodvalley en de BIK is Uljee verantwoordelijk voor mobiliteit en infrastructuur. In gesprek met Tako de Jong klinken vooral positieve geluiden over de fiets. “Maar ik moet wel redelijk zijn,” merkt Uljee op. “Bepaalde dingen kunnen gewoon niet op de fiets.” En dat hoeft volgens De Jong ook niet: “Als we twee van de vijf dagen op de fiets naar kantoor gaan, scheelt dat al gigantisch in de spits.”

### MINDER VERKEERSDRUK EN VITALE EN GEZONDE WERKNEMERS

Als mobiliteitsmakelaar zet De Jong zich binnen Regio Foodvalley in voor een

gezonde, bereikbare en duurzame regio. Werkgevers spelen daarbij een centrale rol. Als mobiliteitsmakelaar kan hij werkgevers kosteloos ondersteunen in de ontwikkeling van een duurzaam mobiliteitsbeleid. Meestal start het met een reispotentie-analyse, en een scan van de reiskostenregelingen en voorzieningen. Op basis van deze analyse en de ambities van een organisatie wordt er vervolgens gewerkt naar een nieuw beleid inclusief een concreet actieplan.

“Het mobiliteitsbeleid van een bedrijf kan bijvoorbeeld fietsen stimuleren. En behalve dat fietsen de druk op wegen vermindert, is het ook gezond. Uit onderzoek is gebleken dat mensen die vitaal reizen – wandelen, fietsen of met het openbaar vervoer – 1,3 dag per jaar minder vaak ziek zijn dan mensen die met de auto reizen,”

vertelt De Jong. “En 1,3 ziekte dag klinkt misschien niet zo heel veel, maar als je 100 medewerkers hebt, zijn dat al 130 ziekte dagen minder per jaar. Een win-win situatie dus.” Naast fietsstimulering zijn ook thuiswerken en spitsmijding belangrijke thema’s in zijn aanpak.

### FIETSVALLEY: GEEFT JE EEN DUWTJE IN DE RUG

Per 1 mei dit jaar start de campagne ‘Fietsvalley’. “We hebben 12 maanden lang een programma voor fietsstimulering in Regio Foodvalley, waarmee we werkgevers volledig ontzorgen,” vertelt De Jong. “Compleet met communicatiepakket, ludieke challenges en een e-bike probeerpool.” Met de lente voor de deur een ideaal moment om mee aan de slag te gaan, denkt ook Uljee. “Regio Foodvalley heeft veel maakindustrie, dus iedereen moet wel naar kantoor. Maar dat kan ook met de fiets of e-bike.” Zo stapte Uljee laatst voor het eerst zelf op de e-bike naar zijn werklocatie. “Maar dan kom ik er dus naar 3 kilometer achter, dat mijn handen toch wel echt ijskoud zijn. Dus snel m’n handschoenen aangetrokken en daarna weer heerlijk genoten van de frisse fietsrit door de natuur!”

**Voor meer informatie over het fietsstimuleringsprogramma of over de ondersteuning van de mobiliteitsmakelaar? Stuur een mail naar [tako.dejong@enmorgen.nl](mailto:tako.dejong@enmorgen.nl).**



## WENNEN AAN WENDEN

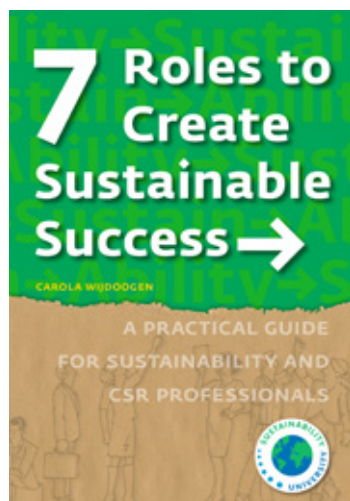
Door Marilijn Boumeester

Als één vaardigheid van personen en organisaties op dit moment op de proef wordt gesteld, is het wel het vermogen om mee te bewegen met onverwachte omstandigheden.

Toch komen de corona-uitbraak en de gevolgen ervan maar mondjesmaat aan bod in het boek van Marilijn Boumeester. Zij behandelt wendbaarheid met een veel breder, bijna alomvattend perspectief. Het onderwerp heeft zowel te maken met maatschappelijke veranderingen als met persoonlijke drijfveren en ambities. Wendbaarheid speelt een rol in het onderwijs, bij het werk en in de privésituatie. De brede context trechtert gaandeweg tot concrete aanbevelingen en handvatten. *Wennen aan wenden* wil de lezer helpen om open te staan voor verandering. Want wenden is een continu proces; je bent er nooit klaar mee. Die dynamiek vat Boumeester samen in de doelstelling om toekomstbestendig in plaats van toekomstbestendig te worden.

281 pag.

ISBN 978-94-6215-675-3.  
€ 39,95. Vakmedianet.



## 7 ROLES TO CREATE SUSTAINABLE SUCCESS

Door Carola Wijdoogen

Corona zorgt op tal van gebieden voor een versnelling. Zo is er een brede ambitie om de herstelinvesteringen te gebruiken om de energietransitie meer vaart te geven. Carola Wijdoogen was Directeur Duurzaam Ondernemen bij NS en is sinds 2019 directeur van Stichting Sustainability University. Uit onderzoek van deze organisatie blijkt dat 62% van de bedrijven die al bezig zijn met de duurzame transitie verwacht dat de coronacrisis hierbij helpt. 22% denkt dat zelfs een versnelling optreedt. Opvallend is dat organisaties die nog niet of amper met de transitie zijn gestart, de huidige crisis juist als een belemmering zien.

Voor beide kampen schreef Wijdoogen *7 Roles to Create Sustainable Success*. In dit Engelstalige boek bundelt zij haar eigen ervaringen, wetenschappelijk onderzoek plus de lessen van internationale opinielidrs zoals Kate Raworth en duurzaamheidsmanagers van onder meer DSM, Unilever en Google. Met haar boek wil Wijdoogen handvatten bieden voor acties en innovaties die de duurzame transitie versnellen. Organisaties die hierin slagen, versterken hun concurrentiepositie.

208 pag.

ISBN 978-90-8294-974-2.  
€ 29,75. Stichting Sustainability University/  
Amsterdam University Press.



## MAKING SHIFT HAPPEN

Door Margareth de Wit

Hoe cruciaal effectief leiderschap is, maakt de coronacrisis in ultimo duidelijk. Wereldwijd zijn er tal van voorbeelden in positieve en negatieve zin. Er wordt een beroep gedaan op vaardigheden die zelden getoond laat staan getest worden. Toch fungeert de huidige periode als lakmoesproef voor de toekomst. Denk aan de transities en ingrijpende veranderingen op tal van gebieden: duurzaamheid, arbeidsmarkt, gezondheidzorg.

Voor leidinggevendenden die impact willen hebben bij deze ontwikkelingen schreef Margareth de Wit *Making Shift Happen*. De Wit traint al jarenlang leiders van internationale topbedrijven. Ook in het onderwijs zet ze haar expertise in, bijvoorbeeld om samenwerking in zelfsturende teams te bevorderen.

Haar boek bevat tien trainbare stappen waarmee leidinggevendenden kunnen bijdragen aan de gewenste transities binnen hun organisatie.

204 pag.

ISBN 978-94-6372-016-8.  
€ 24,99.  
Amsterdam University Press.

## BUSINESS MODEL SHIFTS

6 wegen naar nieuwe waardecreatie voor klanten



Boom | Management IMPACT

Patrick van der Pijl, Roland Wijnen & Justin Lokitz  
Design: Maarten van Lieshout

## BUSINESS MODEL SHIFTS

Door Patrick van der Pijl,

Roland Wijnen en Justin Lokitz

Gezien de omstandigheden is het niet verwonderlijk dat veel actuele boeken gaan over verandering. Zo ook *Business Model Shifts*. Het speelveld waarop bedrijven opereren, wijzigt in hoog tempo. Naast de technologische revolutie en de energietransitie kwam er een lockdown die sommige ondernemers in één klap brodeloos maakte.

Hoe zorg je ervoor dat het businessmodel zodanig is ingericht dat een bedrijf succesvol kan blijven? Dit boek geeft daartoe inzicht in zes cruciale veranderingen: van product naar dienst; van stakeholder naar shareholder; van fysiek naar digitaal; van pijplijn naar platform; van stapsgewijs naar exponentieel en van lineair naar circulair.

Stuk voor stuk ingrijpende ontwikkelingen die zowel bedreigingen als kansen betekenen. *Business Model Shifts* helpt bij de juiste strategie, onder meer met 39 praktijkvoorbeelden, ruim zestig individuele bedrijfsmodellen en meer dan dertig patronen. Ook hierbij geldt: een keuze is niet voor eeuwig. Bepalend voor bestendig succes is het vermogen om te blijven veranderen.

288 pag.

ISBN 978-90-2443-485-5.  
€ 39,90. Boom.



GEMEENTE, KENNISINSTELLINGEN EN BEDRIJFSLEVEN BOUWEN SAMEN AAN CIRCULAIRE ECONOMIE

# KENNISDELING CREËERT STERKE WAGENINGSE NETWERKEN

‘Samenwerken in plaats van concurreren’. Deze slogan verwijst naar de effectiefste route richting een circulaire economie. Zowel de gemeente Wageningen als lokale en regionale kennisinstellingen en ondernemers koersen dan ook op die stip aan de horizon. Daarbij gaat het ze niet alleen om materieel gewin, want inzetten op circulaire economie betekent concreet: investeren in de kwaliteit van leven en milieu. Met als belangrijke bijvangst: het ontstaan van informele netwerken van gelijkgestemde ondernemingen, kennisinstellingen en overheden. “Er is voor ondernemers die iets willen inbrengen óók iets te halen.”

Het gesprek met wethouder Maud Hulshof en met Stefan Duurkoop, mede-eigenaar van de Stadsbrouwerij Wageningen, begint met de vaststelling dat de Wageningse bodem vruchtbaar is. Want allebei merken ze dat duurzaamheid en circulariteit in Wageningen leeft. “We zitten hier in een bubble”, begint Hulshof. Met in haar portefeuille onder meer Economie, Financiën, Arbeidsmarkt, Binnenstad en Groen heeft ze de spreekwoordelijke helicopterview op de plaatselijke gemeenschap. “We bezitten

een bijzondere bevolkingsamenstelling. Zo lopen hier vanwege de WUR (Wageningen University & Research) veel studenten uit binnen- en buitenland rond. We tellen maar liefst 134 nationaliteiten. Daarnaast werken veel burgers bij kennisinstellingen en bedrijven die zich op de agro sector richten. Bovendien zie je überhaupt een toenemend bewustzijn als het over de productie en herkomst van voedsel gaat. Waarbij vooral de belangstelling voor lokaal geproduceerd voedsel sterk groeit.”

**Wageningse bodem: de kraamkamer van bijzondere smaken**

Die woorden zijn een mooi bruggetje naar haar gesprekspartner. Want naast een ondernemer die heel bewust met de reststromen van zijn productieproces omgaat, staat Duurkoop ook borg voor de productie van mooie lokale bieren. "Ik geloof in de Wageningse bodem, in ons terroir", zegt Duurkoop. "We gebruiken als Stadsbrouwerij de lokale smaak uit lokale

## TERROIR DOET ERTOE, NIET ALLEEN ALS HET OM UNIEKE KWALITEIT GAAT, MAAR ZEKER OOK ALS HET OM CIRCULAIRE ECONOMIE GAAT

grondstoffen voor onze lokale markt. Voor mij is ook dát duurzaamheid, dus niet alleen het bezig zijn met landschappelijke aspecten van groen, maar óók met het oogsten, in productie nemen en consumeren van wat de omgeving ons allemaal te bieden heeft." Wat ook wel degelijk leidt tot onderscheidende bieren, haakt Hulshof in. En dat wil heel wat zeggen, want ze is van zichzelf niet zo'n bierdrinker. "Terroir levert verschillende mooie smaken op. Het is écht anders. Uitleggen in woorden kan ik dat niet, je moet het proeven."



Wethouder Maud Hulshof is onder meer ambassadeur voor circulaire economie, zowel binnen als buiten de regio. Daarvoor zit ze onder andere in de Circulaire Raad van het Living Lab Regio Foodvalley Circulair. Binnen dat samenwerkingsprogramma van regionale overheden, ondernemers, onderwijs- en kennisinstellingen verbindt ze partijen die innovatief met circulariteit omgaan en daarover nadenken.

Als bestuurder van FoodvalleyNL is Hulshof tevens betrokken bij het stimuleren van de internationale kenniseconomie. De

Stadsbrouwerij is een mooi voorbeeld van hoe die internationale kenniseconomie juist lokaal zichtbaar wordt en lokaal bijdraagt aan duurzaamheid. Dat bedrijf onderscheidt zich door bewust met reststromen van het brouwproces om te gaan. Bierbostel is zo'n restproduct en komt vrij bij bierproductie. Hoewel er wel meer bierbrouwers zijn die bostel niet als afvalstof zien en Duurkoop niet de enige is die het als voedsaam veevoer aanbiedt, maakt de moderne brouwinstallatie van de Stadsbrouwerij een verschil. Dat houdt daardoor een ander type bierbostel over dan de meeste brouwerijen. Het composeren of verbranden daarvan is de laagste verwaarding, legt Duurkoop uit. Maar vanwege de hoge kwaliteit van zijn bierbostel zoekt Duurkoop naar een hogere verwaarding dan in veevoer. "We willen eigenlijk de stap van diervoer naar humane voeding maken. In termen van circulair gebruik van reststoffen heb je bij verwerking in een consumptieproduct niet alleen de hoogste verwaarding maar tevens het minste energieverlies. Dat is het hoogst haalbare als het om circulaire verwaarding gaat."

### **Is die hogere verwaarding van bierbostel vooralsnog een ambitie, of lukt het nu al om dat praktisch te realiseren?**

Duurkoop: "Ja, wij werken al samen met bakkerij Robin in Wageningen, dat ons bierbostel verwerkt in haar zogenoemde bostelbrood. Inmiddels komen er zelfs al mensen speciaal voor naar de bakkerij. Dat is weliswaar een leuk succesje, toch blijven we nadenken over nog andere, waardevolle toepassingen voor dit restproduct, want er zit nog veel meer in. Zo is het ook geschikt als ondergrond voor het kweken van paddenstoelen en zien we theoretisch mogelijkheden voor bijvoorbeeld een mueslireep



met bostel erin. Wij stellen ons product voorlopig ter beschikking van bedrijven en WUR-studenten, om zo verschillende nieuwe toepassingen te onderzoeken.”

***Is er nog een andere interessante innovatie gaande in reststof management?***

Duurkoop: “We voeden blaarkopkoeien met onze moutresten en van hun melk wordt weer mooie kaas gemaakt. Wat we nu willen is kaasrest hergebruiken in een Milk Stout. Dat is een soort bier waarbij lactose smaakbepalend is, wat het bier een hele volle smaak geeft. Doorgaans voegen brouwerijen die lactose direct toe in het productieproces, maar wij willen dat anders doen en met wei, een restproduct van de kaasmakerij, gaan werken. Als dat lukt hebben we een cirkel door hergebruik, die leidt tot verschillende mooie natuurproducten. Feit is dat we nu de wei moeten voorbehandelen en het van het grootste deel van de vetten moeten ontdoen, omdat het bier anders niet schuimt. Dat is veel werk en economisch loont dat niet voor kaasmakers. We zoeken nu dus een partij die dit proces kan oppakken en dat rendabel kan doen.”

***Jullie zijn voorstanders van circulair werken in de korte keten. Wat houdt dat in?***

Duurkoop: “Onder meer dat je niet met allerlei zaken aan het rondslepen bent. Dus dat je bijvoorbeeld niet eerst graan uit Oekraïne haalt, dat hier vermout, daar Nederlandse varkens mee voert, die vervolgens naar Italië brengt om er daar Parmaham van te maken die je uiteindelijk in een New Yorkse bistro verkoopt. Het is dus vooral een logistiek verhaal. Helaas bestaan dit soort uitwassen bij de gratie van onze globale economie en de ongebreidelde marktwerking, en ik denk dat we daarvan af moeten. Lokaliteit speelt daarin een sleutelrol. Terroir doet ertoe, niet alleen als het om unieke kwaliteit gaat, maar zeker ook als het om circulaire economie gaat. Het prettige van korte keten samenwerking is ook dat je met een klein groepje ondernemers werkt die je kent en die ook aan een circulaire economie willen bijdragen. We gunnen elkaar iets en dat leidt tot synergie, bijvoorbeeld in de vorm van gedeeld materiaalgebruik. En ook dat stimuleert hergebruik.”







**Het credo van circulair werken in de korte keten luidt: 'samenwerken in plaats van concurreren'. Zien jullie door die samenwerking de ontwikkeling van innovatieve oplossingen ook daadwerkelijk versnellen?**

Hulshof: "Ja, het is niet alleen iets dat wij hopen, we zien het inderdaad ook gebeuren. Bijvoorbeeld in het hergebruik van sloopmateriaal in de bouw, iets wat juist qua rendement en circulariteit lonend is. In dat sloopmateriaal is inmiddels een levendige markt ontstaan in tweedehands hout, steen en sanitair. Betrokken partijen pakken het dus breed op en dat vanuit de gedachte dat je alles wat je gebruikt ook kunt hergebruiken. Juist door dat samen te doen met gemeenten als Ede, Barneveld en Veenendaal, waar veel bouwbedrijven zitten, zien we dat het goed loopt en impact heeft. Het mooiste is dat ondernemers, overheid en kennisinstellingen verbonden worden zodat zij innovatief met circulariteit om kunnen gaan."

**Als wethouder heeft u ook Arbeidsmarkt in uw portefeuille. Levert circulariteit arbeidsplaatsen op?**

Hulshof: "Absoluut. We zien bijvoorbeeld tweedehands winkeltjes in het straatbeeld verschijnen, een uitkomst voor mensen

die betaalbare kwaliteit willen. In die tweedehands winkels koop je kwaliteit en circulair gezien stimuleert dat hergebruik. Dat is heel wat anders dan kopen bij grote prijsvechters die goedkope kleding aanbieden. Die kleding verslijt heel snel en draagt juist bij aan een groeiende afvalberg. Daarnaast zijn er ook repaircafés in Wageningen die werk verschaffen en tevens in een groeiende consumentbehoefte voorzien. Verder hebben we het Werkpunt in Wageningen, een plek waar mensen met afstand tot de arbeidsmarkt kunnen ontdekken welk werk bij hen past. Ook daar zetten we onder meer in op reparatie. Dat kan gaan om fietsen, maar bijvoorbeeld ook om zonnepanelen en technische installaties."

**Welke rol hebben mensen in uw visie op duurzaamheid?**

Hulshof: "Een centrale. Wij vinden het cruciaal om duurzaam met menskracht om te gaan. Hoeveel mensen lopen niet tegen een burn out aan of hebben problemen met het vinden van een gezonde werk/privé-balans? Juist die balans is essentieel. Doordat Werkpunt Wageningen daar echte aandacht aan besteedt en mensen met een afstand tot de

arbeidsmarkt helpt om terug te keren op de werkvloer, draagt het ook op letterlijk humane wijze bij aan circulariteit."

**'Samenwerken en kennisdelen' zou in deze context een andere slogan kunnen zijn. Zijn jullie tevreden over de inzet van het bedrijfsleven aan circulariteit?**

Hulshof: "Het is natuurlijk fijn om te zien dat er al ondernemers met goede initiatieven bezig zijn. Toch is mijn ambitie dat op termijn alle Wageningse bedrijven circulair bezig gaan. Ik zie dat ondernemers niet altijd weten waar ze naartoe moeten met vragen en zodoende geen begin maken met deze transitie. Voor hen is het goed om te weten dat we met het Living Lab Regio Foodvalley Circulair een vragenloket hebben (zie <https://regio-foodvalleycirculair.nl/circulair-loket>). Dat is de portal tot interessante netwerken, zodat ondernemers in de transitie naar circulaire economie tevens relevante lokale en regionale partijen leren kennen. Er is voor ondernemers die iets willen inbrengen dus óók iets te halen."



In de zorg is veel vraag naar personeel

STRUCTURELE AANPAK NODIG VOOR MOBILITEIT TUSSEN SECTOREN

# MISMATCH ARBEIDSMARKT NOG DUIDELIJKER DOOR CORONA

Intersectorale mobiliteit komt steeds hoger op de arbeidsmarktagenda. Daarbij zorgt de corona-uitbraak voor extra urgentie. Waar in sommige branches personeel op grote schaal uitstroomt, nemen de tekorten in andere sectoren zeker niet af. Voeg daarbij de demografische trend én de door technologie veranderende eisen en de boodschap is duidelijk; een structurele aanpak is dringend gewenst.

De actuele situatie op de arbeidsmarkt was een van de thema's tijdens het netwerk- en kennisevent Get Connected dat in oktober 2020 online plaatsvond. "Voor de coronacrisis telde Nederland zo'n 250.000 werklozen en ongeveer evenzoveel vacatures," aldus Bastiaan Starink, partner bij PwC, tijdens een rondetafel discussie. "De competenties van mensen sluiten dus niet aan op de beschikbare banen."

## BOEGGOLF

Door de NOW-regelingen is de verwachte stijging van de werkloosheid vooralsnog beperkt. "Ik ver-

wacht echter dat we door deze maatregel een boeg-golf van ontslagen voor ons uit duwen. Maar als het aantal werklozen oploopt, zullen de tekorten in sectoren niet een-twee-drie verdwijnen. Eerder zal de mismatch die er al was nog duidelijker worden." Ook in dit geval zorgt corona voor versnelling van een bestaande ontwikkeling. "Bedenk daarbij ook dat de banen van de toekomst andere eisen stellen. Globalisering en automatisering maken dat mensen op grote schaal moeten *upskillen*; aanvullende vaardigheden opdoen waardoor ze wendbaarder worden."

## DARWIN

Ook in de provincie Utrecht wordt wendbaarheid gevraagd. “Diversiteit en samenstelling van sectoren in deze regio maken dat we iets minder hard geraakt worden door de huidige conjunctuurdip,” aldus gedeputeerde Economische Zaken Robert Strijk tijdens Get Connected. “Onze provincie is dus relatief weerbaar. De vraag is wel of we ook wendbaar genoeg zijn. Immers, analoog aan Darwin zal niet de sterkste soort overleven maar de gene die zich het beste kan aanpassen aan veranderende omstandigheden. Voor deze uitdaging staan we nu.”

## ONMISBARE VAARDIGHEDEN

De rondetafeldiscussie tijdens Get Connected was een initiatief van de regionale Human Capital Agenda. Dit HCA-cluster adresseert al jarenlang de noodzaak tot een gezamenlijke regionale aanpak van arbeidsmarkt-opgaven. Jan Bogerd is naast voorzitter college van bestuur van de Hogeschool Utrecht (HU) voorzitter van de HCA. Ook hij constateerde tijdens Get Connected dat de coronacrisis de urgentie versterkt.

## “DE SECTORALE ORGANISATIE VAN NEDERLAND IS EEN ZWAK PUNT.”

“Binnen de Human Capital Agenda hielden we ons eerder vooral bezig met het bouwen van een netwerk en het aanjagen van samenwerking bij arbeidsmarktinterventies. Op dit moment brengen we de grote kwesties voor de arbeidsmarkt van de toekomst in kaart. Bij het scherp krijgen hiervan speelt data-analyse een belangrijke rol. De vraag is vervolgens hoe deze ontwikkelingen zich verhouden tot onze regionale economische agenda. En wat betekent dat voor de noodzakelijke investeringen, ook op de lange termijn?”

Uitdagingen liggen volgens Bogerd met name op het gebied van cross-sectorale mobiliteit. “Ook staan we voor een fundamentele upskillingsopgave waarbij de nadruk ligt op digitale vaardigheden. Die zijn immers onmisbaar voor de banen van de toekomst.”

## SYSTEMATIEK ONTBREEKT

Ton Wilthagen, hoogleraar arbeidsmarkt aan Tilburg University, benadrukte in zijn inleiding op Get Connected dat de noodzakelijke

mobiliteit tussen sectoren een andere aanpak vereist. “De sectorale organisatie van Nederland is een zwak punt. Scholingsfondsen worden ingezet zodat medewerkers actief kunnen blijven in dezelfde sector. Terwijl er juist een grote noodzaak is om mensen te laten bewegen tussen verschillende sectoren, over de grenzen van branches heen. De benodigde systematiek was er niet tijdens de vorige crisis. En is er nu nog steeds niet.”

## METERS MAKEN

Starink sloot zich aan bij deze constatering. “Het is belangrijk om effectieve van werk naar werk-trajecten te ontwikkelen. De bestaande sectorale benadering bemoeilijkt dat.” Maar er is meer nodig, vindt hij. “Vaak beginnen we aan de kant van werknemers, bijvoorbeeld door loopbaancoaching en omscholing. Maar het vertrekpunt zou moeten liggen bij de ondernemers. Een deel daarvan creëert werkgelegenheid terwijl anderen juist medewerkers moeten ontslaan. Door die twee structureel te koppelen, kun je meters maken.”

## VOUR BRANDEND HOUDEN

Daarmee zijn ook individuele werknemers gediend, benadrukt Starink. “Niemand wil vanuit werkloosheid op zoek naar een andere functie. Als je anticyclisch werkt aan mobiliteit tussen sectoren, kunnen mensen al vanuit een bestaande baan nadenken over en werken aan een toekomst in een andere sector.” “Uiteraard staat en valt het met de bereidheid van een individuele werknemer”, vult Bogerd aan. “Als die er

niet is dan houdt het op. Maar iedereen zoekt in een functie naar een vuurtje dat brandt, naar dynamiek en ontwikkelingsmogelijkheden. Als dat in een huidige baan en sector ontbreekt, zijn medewerkers gebaat bij nieuw perspectief.” De HU-directeur is optimistisch. “Veel mensen staan open voor een overstap. Dat merk ik bijvoorbeeld bij het animo voor omscholing naar zorg en onderwijs.”

## KLM EN ABN AMRO

In de huidige omstandigheden dienen zich versneld meer ‘donorsectoren’ aan. Zo zal de KLM in de toekomst met aanzienlijk minder personeel toe kunnen. Daarom stimuleert de luchtvaartmaatschappij medewerkers bijvoorbeeld om een overstap te maken naar de zorg. Daar is de vraag naar personeel groot en de vereiste vaardigheden komen deels overeen. KLM faciliteert een kennismaking met de zorgsector en betaalt het salaris door gedurende een oriëntatieperiode.

Ook bij financiële instellingen stromen veel medewerkers uit. Eind november 2020 kondigde ABN Amro opnieuw een grootschalige reorganisatie aan waarbij de komende jaren 15% van de arbeidsplaatsen verdwijnt. Een deel daarvan kan bijvoorbeeld in het onderwijs een nieuwe toekomst vinden.

## BUDGETTEN ONTSCHOTTEN

Om ervoor te zorgen dat duurzame inzetbaarheid geen utopie maar realiteit wordt, zijn veel van dergelijke matches nodig. Dat vereist een grootschalige, proactieve en branche-overstijgende aanpak. De stakeholders zijn talrijk: overheden, werkgevers, opleidings- en scholingsinstellingen, UWV...

Er is geen behoefte aan een nieuwe organisatie, stelt hoogleraar Wilthagen. “Er zijn genoeg middelen en genoeg organisaties. Het is zaak om deze te verbinden, om er één team van te maken. Wie staat linkshalf, wie rechtsbuiten? De rollen moeten duidelijk zijn. Alleen dan lukt het om de benodigde grootschalige beweging op gang te brengen.” En wie bepaalt de opstelling? “De centrale overheid moet de regie pakken”, vindt Starink. “En ervoor zorgen dat de ontschotting van sectorbudgetten eindelijk voor elkaar komt. Tijdens de vorige crisis is dat niet gelukt. Nu is het echt de hoogste tijd.”



De KLM kan in de toekomst met aanzienlijk minder medewerkers toe



Wouter van der Steen



HOU ZELF DE REGIE:

# MAAK NU WERK VAN LABEL C

Over minder dan twee jaar dienen kantoren vanaf 100 m<sup>2</sup> te beschikken over energielabel C. Doen ze dat niet, dan kan dit betekenen dat het kantoor niet meer gebruikt mag worden. Veel pandeigenaren hebben nog geen maatregelen getroffen om label C te verkrijgen en ze weten ook vaak niet waar ze moeten beginnen. Wouter van der Steen is inspecteur Integrale handhaving bij de Omgevingsdienst Regio Utrecht (ODRU). Hij adviseert ondernemers om nu in actie te komen.

Voor bedrijven die moeten voldoen aan de Informatieplicht energiebesparing (zie kader) heeft de overheid Erkende Maatregelenlijsten opgesteld. Op de website van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland zijn deze lijsten te vinden, waaronder die voor kantoren. Van der Steen: 'Diverse maatregelen die op die lijst staan, dragen ook bij aan het verkrijgen van label C. Het is dus raadzaam om die lijst te raadplegen en vervolgens met een Energieadviesbureau te bespreken wat in uw specifieke situatie het meeste rendement oplevert.'

## LEDVERLICHTING EN BETER INREGELLEN

Op de Maatregelenlijst staan uitsluitend activiteiten die binnen 5 jaar terugver-

diend worden. Van der Steen: 'Let er op, of een maatregel toepasbaar is op een natuurlijk moment, dus zodra iets aan vervanging toe is, of op een zelfstandig moment, dat wil zeggen: direct. Uit onderzoek konden we een top 20 opstellen van maatregelen die wél veel opleveren, maar die ondernemers nog niet genomen hebben. Het aanbrengen van ledverlichting blijkt op nummer 1 te staan. En dat terwijl juist deze maatregel direct toegepast kan worden en dan zichzelf snel terugverdient. Verder horen we uit de markt dat in 60% van de bedrijven de verwarmingsinstallaties en ventilatiesystemen niet goed ingeregeld zijn. Ook hier valt dus relatief eenvoudig veel winst te behalen.'

## INFORMATIEPLICHT ENERGIEBESPARING

Verbruikt uw bedrijf of instelling per jaar meer dan 50.000 kWh elektriciteit of 25.000 m<sup>3</sup> aardgas (equivalent)? Dan bent u op grond van het Activiteitenbesluit milieubeheer verplicht om energiebesparende maatregelen te nemen met een terugverdientijd van 5 jaar of minder. Daarnaast had u uiterlijk 1 juli 2019 moeten rapporteren welke energiebesparende maatregelen u heeft uitgevoerd. De Omgevingsdiensten zijn begonnen met handhaving. Wacht dit niet af en onderneem indien nodig alsnog direct actie. Kijk voor alle informatie op [rvo.nl/informatieplicht](http://rvo.nl/informatieplicht).

## FINANCIERING MOGELIJK

De ODRU is nu bezig met handhaving op de Informatieplicht. Van der Steen: 'In 2023 gaat er gehandhaafd worden op Label C. Dan kan je als ondernemer beter zelf de regie houden en er nu mee aan de slag gaan. En wie uit liquiditeitsoverwegingen financiering nodig heeft voor het treffen van energiebesparende maatregelen, kan wellicht terecht bij het Energiefonds Utrecht. Ook dan verdienen deze investeringen zichzelf terug en iedere ondernemer zal blij zijn met de uiteindelijke kostenbesparing.'

**Meer informatie:**  
[www.duurzaamveenendaal.nl](http://www.duurzaamveenendaal.nl)  
**BOVeenendaal.nl**

## GRATIS ADVIES

Ondernemers in Veenendaal kunnen met vragen over Energietabel C kantoren terecht bij Teun van Roekel van het Energieloket: 06 1073 1261 of [energieloket@veenendaal.nl](mailto:energieloket@veenendaal.nl).

## ZUINIGER, MOOIER EN COMFORTABELER

Toen Jan Veldhuizen van vhm | accountants & belastingadviseurs in 2017 samen met zijn compagnon Hans Jansen het pand kocht waarin hij gehuisvest was, keek hij met een kritische blik naar wat er verbeterd kon worden aan het pand: 'Ik hield wel meteen rekening met de Label C verplichting, maar voor mij telde het verbeteren van het gebruiksgemak, het comfort en de uitstraling minstens zo zwaar.'

### Isolatie glazen entree

Als één van de eersten ondertekende hij destijds het Energieconvenant tussen gemeente Veenendaal en de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV). Dankzij de quickscan van de toenmalige energiemanager kwamen twee zaken naar voren. De entree was wel van dubbel glas maar dat had te weinig isolatiewaarde. Het werd in de receptie 's winters te koud en 's zomers te warm. 'We hebben extra isolerend glas laten plaatsen met daarop een speciale coating, waardoor we direct minder hoefden te verwarmen of koelen.'

### Zuiniger en mooier

De tweede stap op weg naar label C was het plaatsen van ledverlichting inclusief bewegingssensors voor het gebruiksgemak. 'We besparen hierdoor niet alleen op energiekosten maar de uitstraling van het kantoor is flink verbeterd omdat de ledpanelen er veel mooier uitzien dan tl-balken', aldus Veldhuizen. Hij volgt inmiddels met grote interesse het project Zon op Bedrijfsdaken van de BOV: 'Binnen een paar jaar moet de dakbedekking vervangen worden. Een mooi moment om het plaatsen van zonnepanelen te overwegen, wat een flinke stap op weg naar Label A zal zijn.'



Jan Scheffer

## MET LEDVERLICHTING VAN E NAAR C

Twee jaar geleden kocht Jan Scheffer samen met een compagnon het kantoorpand Vendelier 71. Om het hele pand met 2500 m<sup>2</sup> kantoorruimte te vullen met één huurder, leek Scheffer niet realistisch: 'Hele grote zakelijke dienstverleners zitten liever meer naar het westen, maar er was wel veel vraag naar kantoren van circa 500 m<sup>2</sup>. En de rente is laag, dus wilden veel bedrijven liever kopen dan huren. Daarom hebben we het pand kadastraal gesplitst in appartementsrechten, zodat we het kantoorpand in delen, per verdieping, konden verkopen.'

### Kwaliteit ledlampen

Het dertig jaar oude pand moest eerst opgeknapt worden. Scheffer: 'Dit was natuurlijk ook hét moment om te kijken naar het energielabel, want het pand had label E. Ik voorzag dat daar heel wat bij zou komen kijken, maar tot mijn verrassing was het aanbrenge van ledverlichting voldoende om van label E naar label C te gaan. Daarbij hebben we wel gekozen voor kwaliteit en onder andere ledlampen aangeschaft die goed afgestemd zijn op het werken met beeldschermen.'

### Snel terugverdienen

Zowel binnen als buiten is overal voor ledverlichting gekozen met toepassing van veegschakeling en/of dagschakeling en/of aanwezigheidsdetectie. Het vergde een investering van ruim € 60.000. 'Dat bedrag verdienen we binnen een paar jaar terug via de energierekening. Er zitten vrij nieuwe verwarmingsketels in het pand. Nu we toch label C hebben, kunnen we wachten tot een natuurlijk moment om deze te vervangen door bijvoorbeeld warmtepompen. Dat zal dan de logische stap zijn op weg naar aardgasvrije bedrijventerreinen in 2050.' Het opdelen in appartementsrechten bleek een gouden greep: alle verdiepingen van Vendelier 71 zijn verkocht aan Veenendaalse bedrijven.

Jan Veldhuizen  
Foto: Jan Fotografie



# DIT ZIJN DE SOCIAL MEDIA TRENDS VOOR 2021

Sinds 2020 zijn we massaal online gaan vergaderen en brengen we ook meer tijd op social media door. Volgens diverse experts en onderzoeksbureaus zal dit in 2021 zeker zo blijven. In dit artikel vind je trends en tips die interessant zijn wanneer je social media inzet als marketingmiddel.

Allereest duiken we even in de laatste cijfers. Volgens het Nationale Social Media Onderzoek 2021 van onderzoeksbureau Newcom Research & Consultancy zijn er in Nederland inmiddels 13,7 miljoen gebruikers van social media in de leeftijdscategorie 15 jaar of ouder. Onder deze gebruikers stijgt zowel het aantal gebruikte platforms als het aantal dagelijks gebruikte platforms. Het onderzoek geeft aan dat met name de leeftijdsgroepen 15-19 jaar en 20-39 jaar meer social media-platforms zijn gaan gebruiken.

## PLATFORMS

Kijken we naar de populariteit van de specifieke platforms, dan is WhatsApp in absolute cijfers het grootste platform met 12,4 miljoen gebruikers in 2021. Daarna volgen Facebook (10,4 miljoen), YouTube (9,1 miljoen), Instagram (5,9 miljoen) en LinkedIn (5,0 miljoen). Binnen de top 5 groeien Instagram en LinkedIn procentueel het hardst. De allergrootste stijger is TikTok. Dit platform ging van 0,7 miljoen gebruikers in 2020 naar 1,7 miljoen dit jaar.

Grootste social media platforms in absolute aantallen in 2021 (Cijfers Nationale Social Media Onderzoek 2021)

1. *WhatsApp: 12,4 miljoen*
2. *Facebook: 10,4 miljoen*
3. *YouTube: 9,1 miljoen*
4. *Instagram: 5,9 miljoen*
5. *LinkedIn: 5,0 miljoen*
6. *Pinterest: 3,9 miljoen*
7. *Twitter: 2,9 miljoen*
8. *Snapchat: 2,6 miljoen*
9. *TikTok: 1,7 miljoen*
10. *Tumblr: 0,5 miljoen*



## DAGELIJKS GEBRUIK

Wat betreft het aantal dagelijkse gebruikers geeft het onderzoek aan dat Whatsapp, YouTube en LinkedIn fors groeien. Verder vermeldt het Nationale Social Media Onderzoek 2021 dat het dagelijks gebruik van TikTok onder jongeren is vervijfvoudigd, maar dat de groei van Instagram bij leeftijdsgroepen onder de veertig jaar nauwelijks nog groeit.

Grootste social media platforms in aantal dagelijkse gebruikers in 2021 (Cijfers Nationale Social Media Onderzoek 2021)

1. *WhatsApp: 9,8 miljoen*
2. *Facebook: 7,3 miljoen*
3. *Instagram: 3,7 miljoen*
4. *YouTube: 3,1 miljoen*
5. *Snapchat: 1,5 miljoen*
6. *Twitter: 1.226.000*
7. *LinkedIn: 1.069.000*
8. *Pinterest: 892.000*
9. *TikTok: 836.000*
10. *Tumblr: 266.000*

## GROTER BEREIK

Een hoger aantal dagelijkse gebruikers van social media platforms bete-

kent dat je via deze kanalen meer potentiële klanten kunt bereiken. In een interview met elf social media experts op Mediaweb.nl geeft Maarten van der Molen van GMU online aan dat de stijging in het gebruik een uitgelezen kans is om je doelgroep op verschillende social media kanalen te bereiken. Hij raadt aan om ook eens te kijken naar de kanalen waar je zelf in eerste instantie niet aan zou denken. Daarnaast is social media-marketing een effectief middel om contact te houden met je bestaande klanten. Wat betreft de insteek van je post of advertentie raadt Van der Molen aan om vooral inspiratie te bieden. In onzekere tijden van risicomijdend gedrag is volgens hem inspiratie nodig "om mensen te activeren en nieuwe keuzes te laten maken".

## STORYTELLING

Inspiratie bieden is dus de gouden tip. Maar het is natuurlijk ook de kunst om dit op de juiste manier te brengen. Sinds de uitbraak van de coronacrisis ligt de nadruk meer dan ooit op authenticiteit en storytelling. Vraag bijvoorbeeld je medewerkers eens of ze een bericht kunnen schrijven over wat ze precies binnen het bedrijf doen en waarom ze dit zo leuk vinden. Of laat hen in een video van maximaal drie minuten een digitale rondleiding geven door het bedrijf. Leveranciers kunnen vanuit hun eigen expertise vertellen wat hun bijdrage is aan jouw product of dienst en waarom ze graag met je samenwerken. En de verhalen van tevreden klanten doen het natuurlijk al jaren goed, niet alleen op social media. Laat bovenal in je posts merken dat je weet met welke problemen en uitdagingen je deelnemers te maken hebben en waarom jouw product of dienst de oplossing biedt.

## WELKE VORM?

In welke vorm je die inspirerende content vervolgens giet, hangt allereerst af van de kanalen die je gebruikt. LinkedIn heeft een zakelijk karakter en focust vooral op need-to-know informatie. Dit kanaal leent zich bij uitstek voor het delen van informatie via updates met video of tekst en beeld in je tijdlijn, en wat meer tijdsloze achtergrondartikelen die op je eigen pagina zichtbaar blijven. Daarnaast worden er steeds meer tijdelijke foto's en video's gepost via LinkedIn Stories. Instagram heeft al langer de optie om Stories te maken die na 24 uur weer verdwijnen. Natuurlijk kun je Instagram ook voor video's gebruiken die op je tijdlijn zichtbaar blijven. En vergeet niet waar Instagram bij uitstek geschikt voor is: het overbrengen van sfeer. Post vooral de mooiste sfeerfoto's van een bijvoorbeeld een dag op kantoor of een online event dat je organiseert. Hetzelfde geldt voor Facebook.

## YOUTUBE

Beschik je over veel videomateriaal, bijvoorbeeld korte filmpjes van je gastsprekers en andere betrokkenen, dan is het slim om elke video apart naar elk kanaal te uploaden in plaats van deze bijvoorbeeld steeds te embedden vanuit YouTube. Een post op elk kanaal vergroot namelijk de vindbaarheid van je videocontent. Je video's op een eigen bedrijfskanaal op YouTube posten is ook een slimme zet voor de vindbaarheid van je event. YouTube is na Google namelijk de meest gebruikte zoekmachine!

## ZET INFLUENCERS IN

Vind je het erg lastig om content te maken of je content bij de juiste doelgroep onder de aandacht te krijgen? Dan kun je ook overwegen om gebruik te maken van influencer marketing. Deze vorm van marketing bestaat uit content waarin een product of dienst is verwerkt. Het is in feite de ouderwetse mond-tot-mond reclame en beïnvloeding van consumentengedrag door een leider of iemand waar je tegen opkijkt, alleen vindt dit nu online plaats. Je hoeft niet meteen enorme budgetten vrij te maken om de meest populaire YouTubers te strikken. Er zijn juist steeds meer micro-influencers actief (tussen de 5.000 en 25.000 volgers) wiens posts beter aansluiten bij de belevingswereld van hun volgers. Bovendien combineren micro-influencers hun blog- of vlogactiviteiten vaak met andere werkzaamheden. Omdat zij niet financieel afhankelijk zijn van deze activiteiten, zijn zij vaak extra gepassioneerd over hun online activiteiten en zijn zij ook eerder geneigd om een stapje extra te zetten. Kijk dus vooral eens rond of er binnen de branche een micro-influencer actief is met volgers die tot jouw potentiële doelgroep behoren.

## PROBEREN

Ten slotte is het inzetten van social media voor je event, ongeacht de trends en de kwaliteit van je content, ook gewoon een kwestie van proberen, evalueren en aanpassen. Plaats je posts op verschillende dagen en tijdstippen en houd goed in de gaten wat aanslaat en wat niet. Scoort een bepaald onderwerp of een bepaalde insteek goed, borduur daar dan op verder. En wees niet bang om aandacht op te eisen. Meer gebruikers betekent meer concurrentie om de aandacht van je beoogde deelnemers. Plaats je posts dus meerdere keren. Op de markt is de luidste koopman met de beste boodschap vaak ook de beste verkoper.



BARNEVELDSE TECHNIEK OPLEIDING SPEELT IN OP DRINGENDE BEHOEFTE AAN GEKwalificeerd Technisch Personeel

## “ZAAIEN VOOR DE LANGE TERMIJN”

Het nijpende tekort aan gekwalificeerd technisch personeel speelt steeds meer bedrijven parten, zeker in een wereld waarin technologieën steeds complexer worden. Sinds anderhalf jaar maakt de Barneveldse Techniek Opleiding, gevormd vanuit het bedrijfsleven, zich sterk om die groeiende spanning om te doorbreken. “We moeten zaaien voor de lange termijn,” stelt directeur Arjan de Jager.

Nieuw is het probleem niet, maar het neemt wel in omvang toe en dat baarde een groep ondernemers in de regio Barneveld enkele jaren geleden zorgen. “We zagen dat het niet goed ging met de instroom van nieuwe medewerkers,” vertelt De Jager. “Daarnaast stelden we vast dat het onderwijs niet optimaal aansloot op de behoeften van de markt. Bovendien creëert de schaarste aan personeel een hoge werkdruk bij de bedrijven, waardoor zij onvoldoende aandacht kunnen besteden aan het opleiden van jonge mensen die mede in de praktijk het vak onder de knie willen krijgen.” Het initiatief om de Barneveldse Techniek Opleiding in het leven te roepen komt bij dezelfde ondernemers vandaan, die nu ook in het bestuur van de twee

jaar geleden opgerichte coöperatie zitten. De Jager spreekt over een hybride-leerconcept, maar anders dan dat we het van BBL kennen, met een hogere ontwikkelingsintensiteit. “Niet de verhouding van vier-op-een, maar twee dagen per week bij ons een opleiding volgen en drie dagen per week werken bij één van de aangesloten bedrijven, met volledige productieve inzetbaarheid. Dat laatste vormt voor ondernemers natuurlijk een belangrijk aspect.”

### HOOGWAARDIGE APPARATUUR

‘Schools’ gaat het er zeker niet aan toe bij BTO, die mbo-opleidingen op de niveaus 2 en 3 aanbiedt, op termijn te breiden met niveau 4. “Vergeet het beeld van klassen. De

talenten - we spreken bewust niet van leerlingen - ontwikkelen zich in hun eigen tempo, met een schema dat ze grotendeels in eigen hand houden. Dat geldt zeker voor degenen die goed in staat blijken zelfstandig hun plan te trekken. Begeleiding en ondersteuning hebben we natuurlijk paraat. Iedereen werkt zelf door de modules heen, waarbij theorie en praktijk continu met elkaar verweven zijn.” Drie werkplaatsen vormen het kloppend hart van BTO: elektro- en installatietechniek gecombineerd, metaal en mechatronica. Ook het vooroordeel dat ze ‘wel afgeschreven equipment toegeschoven zullen krijgen’ kan direct de prullenbak in. De Jager: “Wij investeren in de meest hoogwaardige apparatuur en gereedschappen, anders zouden we direct



al achter lopen, terwijl we werken voor de toekomst." Verwacht ook geen typische schooltijden. "We houden hetzelfde ritme aan als het bedrijfsleven. Wel zo logisch, want de andere drie dagen van de week zijn onze talenten immers dáár actief. Zelf verzorgen wij het praktijkprogramma, terwijl we voor de theoretische componenten samenwerken met MBO Amersfoort en het Hoornbeek College in Amersfoort."

**GOED WERKNEMERSCHAP**

De Barneveldse Techniek Opleiding behelst vier werkvelden, te weten metaal, elektrotechniek, installatietechniek en mechatronica. Logischerwijs komen de aangesloten bedrijven uit die sectoren. "Ze bevinden zich hoofdzakelijk in de Foodvalley, dus in en rondom Barneveld, Veenendaal en Ede" aldus De Jager. "Inmiddels telt onze coöperatie bijna honderd leden, dus dat is sinds de start van BTO in 2019 best hard gegaan. Het zegt iets over het belang, over het tekort aan gekwalificeerd technisch personeel. We begonnen anderhalf jaar geleden met een groep van 38 jonge talenten en nu hebben we er 72. Naast de technische programma's die we voor hen inrichten, besteden we veel aandacht aan persoonlijke ontwikkeling, aan basiscompetenties die het bedrijfsleven verlangt. Hoe ga je met de spullen om? Hoe voer je een gesprek met een klant? Welke verantwoordelijkheden moet je nemen? Kortom, goed werknemerschap. We willen de talenten goed voorbereiden, want het is in de basis de bedoeling dat zij in dienst

blijven bij de bedrijven waar zij tijdens de opleiding aan de slag gaan. We bieden dus een baangarantie. Mocht één van beide partijen toch geen toekomst zien in een later dienstverband, dan vinden we vast en zeker een andere oplossing binnen de pool van bijna honderd ondernemingen."

**HAVOLEERLINGEN**

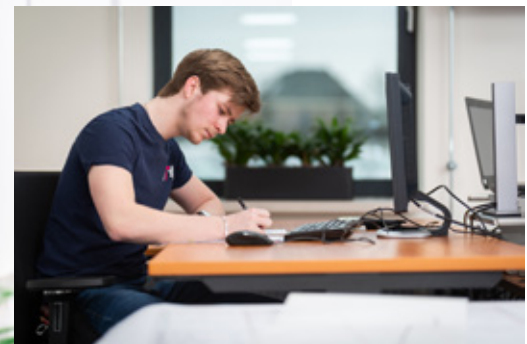
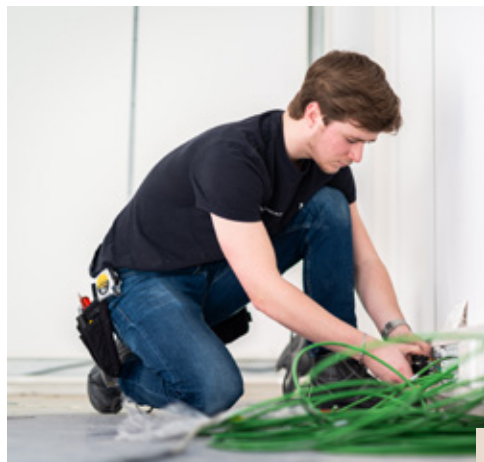
BTO investeert volgens de directeur veel tijd en energie in het benaderen van doelgroepen. "We kijken naar het vmbo, maar we realiseren ons dat de leerlingen daar hun gemaakte keuze niet zomaar zullen aanpassen. Je moet veel verder aan de voorkant gaan zitten, bij de basisscholen. Speciaal voor die kinderen ontwikkelen we nu een kennismakingsprogramma, waarbij ze op een aantrekkelijke manier technieklessen zullen volgen. Daarnaast focussen we ons - en dat verwacht je misschien niet - op tweedejaars havo-leerlingen. We gaan een pilot draaien, die inhoudt dat zij twintig weken lang praktische technieklessen krijgen, één dagdeel in de week. Als zij daardoor geïnteresseerd raken in de materie, kunnen zij in het derde jaar een profiel kiezen dat daarbij past en wordt het techniekprogramma uitgebreid tot en met havo 5. Over het algemeen komen zij in de HAVO niet zoveel met praktische techniek in aanraking, terwijl bedrijven juist zitten te springen om technisch geschoolde mensen met een groot theoretisch inzicht, analytisch vermogen en een praktische inslag. Immers, de complexiteit van machines en apparatuur blijft toenemen. Wij laten de havo-leerlingen

ontdekken dat techniek geweldig interessante kanten heeft, ook op een hoger leerniveau. Naast dit alles starten we initiatieven voor zij-instromers op en ontwikkelen we op verzoek van het bedrijfsleven modules voor bestaande medewerkers. We peilen de behoeften bij onze leden en vragen hen actief mee te denken en input te leveren."

**CULTUUROMSLAG**

Dat laatste kenmerkt de structuur van een coöperatie, zoals BTO die is. Ondertussen valt er nog veel werk te verzetten om de personeelschaarste in de technieksectoren terug te dringen, zeker voor de lange termijn. "Het verlangt een cultuuromslag bij bedrijven, die nog vaak vasthouden aan een BBL-opleiding. Dat lijkt goedkoper, maar brengt meer interne begeleiding met zich mee en als dat niet lukt, zullen de nieuwe medewerkers zich minder goed ontwikkelen. Als afvaardiging van het bedrijfsleven verzorgen wij kwalitatief hoogwaardige opleidingen, die rechtstreeks aansluiten op de praktijk van 2021 en die anticiperen op de toekomst. Dat doen we ook door te investeren in instroom. Hoe meer ondernemingen zich bij de coöperatie aansluiten, hoe meer draagvlak dat geeft om te kunnen zaaien voor de lange termijn. De technieksectoren zitten nu al met een fors probleem als het gaat om de aanwas van gekwalificeerd personeel en als er niets gebeurt, wordt dat alleen maar erger."

*Meer informatie: [www.btobarneveld.nl](http://www.btobarneveld.nl)*





BESTE  
MIDDELGROTE  
HOGESCHOOL  
KEUZEGIDS  
2021



## DEELTIJDOPLEIDINGEN MET EEN DIRECT RENDEMENT OP DE WERKVLOER

**“Binnen de kaders van de opleiding is de praktijk leidend.** Dat maakt dat er een win-winsituatie gecreëerd wordt en ik projecten en vraagstukken op kan pakken binnen mijn organisatie die anders blijven liggen.” **Mariska de Haan, deeltijdstudent Bedrijfskunde**

### Bedrijfskunde deeltijd

Zie jij een potentiële manager, leidinggevende, strategisch analist of senior adviseur in een van je medewerkers, maar ontbreekt het hen nog aan de benodigde bagage? Ben je op zoek naar medewerkers, die uit zichzelf goede procesverbeteringen realiseren? Dan is de opleiding Bedrijfskunde aan de CHE een slimme keuze om dat potentieel aan te boren. Jouw medewerker verdiept zich o.a. in financiën, informatiemanagement, marketing, juridische zaken, leiderschap, verandermanagement en strategieontwikkeling.

### Flexibel studeren, beperkt van de werkvloer

Onze opleidingen zijn opgebouwd in modules. Hierdoor kunnen medewerkers gefaseerd studeren. Is het even topdruk of

valt er iemand weg op de afdeling? Dan volgt jouw medewerker een module gewoon later. En beheersen ze al wat ze in een module gaan leren? Dan kunnen ze dat deel van de opleiding mogelijk overslaan. Gemiddeld komen medewerkers 12 keer per jaar naar de CHE. Verder leren ze in de praktijk, vanuit huis of online. Je bent ze dus niet ‘kwijt’ in je organisatie.

### Direct return on investment

Jouw medewerker gaat niet voor de CHE aan de slag, maar voor jouw bedrijf.

Een groot deel van de nieuwe kennis en competenties wordt namelijk verworven tijdens praktijkopdrachten op de werkvloer. Als werkgever heb je veel invloed op de invulling van die opdrachten. Vertel ons maar welke uitdagingen er liggen in jouw bedrijf of welke groeiambities je hebt. Dan maken we daar hbo-waardige maatwerkopdrachten van waarbij jij bewaakt of je organisatie er beter van wordt; de CHE aandacht geeft aan de kwaliteitsborging en de student de opdracht inpast in zijn persoonlijke leerroute!

De CHE biedt ook de volgende zakelijke deeltijdopleidingen aan:

- / Associate degree (Ad) Ondernemen
- / Bachelor Communicatie
- / Ad ICT Service Management
- / Bachelor Human Resource Management
- / Post-hbo Management

A dark blue electric car is shown from a rear three-quarter view, parked on a cobblestone street. A bright blue charging cable is plugged into the car's charging port and loops across the ground. The car's surface is highly reflective, showing the surrounding environment. In the background, another car is partially visible, and the scene is bathed in warm, golden light, suggesting a sunset or sunrise. The overall mood is clean, modern, and sustainable.

**SPECIAL**  
**ELEKTRISCH RIJDEN**



VALLEI AUTO GROEP BIEDT ELEKTRISCHE ID. BUZZ MET VOORLOPER AAN

# DOORDACHT ID

Afgaande op het futuristische design lijkt het nog verre toekomstmuziek, maar de Volkswagen ID. BUZZ komt eraan en wel in 2022. Voor ondernemers die nu of binnenkort al op het punt staan hun bedrijfswagen te vervangen en duurzame mobiliteit nastreven heeft Vallei Auto Groep een interessante oplossing paraat: ID. Switch. Deze bedrijven behoren straks tot de pioniers.

Waar elektrisch aangedreven personenwagens gemeengoed beginnen te worden, ligt dat voor bedrijfswagens lastiger. "Althans, op dit moment," zegt Ben van Voskuilen, manager zakelijke markt bij Vallei Auto Groep. "We voeren al een tijdje de Volkswagen e-Crafter in het programma, maar die bedient een redelijk specifieke doelgroep, voor wie de actieradius geen belangrijke factor vormt. Daarnaast kijkend breiden we het gamma wel uit met een aantal varianten, ontwikkeld door importeur PON en enkele gerenommeerde carrosseriebouwers, met goedkeuring van de fabriek. Dan praten we over een pick-up, een kipper, een gesloten bakwagen, een rolstoelbus en een koelwagen. Met name die laatste is iets bijzonders, omdat de koeling geheel onafhankelijk van het accupakket van de aandrijflijn draait. De energie komt van zonnepanelen die vrijwel het volledige dakoppervlak

vullen. De e-Crafter in zijn verschillende versies leent zich vooral voor ondernemingen die lokaal en eventueel regionaal werken."

## PIJNPUNT

Van Voskuilen roerde het onderwerp actieradius al aan en precies daar zit het pijnpunt bij veel bedrijfswagens. "Ze hebben een relatief hoge luchtweerstand, vervoeren vaak een zware lading en moeten misschien ook nog wel een aanhanger trekken. De modellen die je nu op de markt ziet zijn nagenoeg allemaal voor een dieselmotor ontworpen en naderhand geschikt gemaakt voor toepassing van elektrische aandrijftechniek. Als het gaat om het plaatsen van zoveel mogelijk accu's, worstelen ingenieurs met de beschikbare ruimte." Er schijnt echter licht aan het einde van de tunnel en dat begint al aardig fel te



worden, als we de manager zakelijke markt van Vallei Auto Groep mogen geloven.

“Twee jaar geleden onthulde Volkswagen het concept van de ID. BUZZ en dat ontwikkelt zich nu tot een productiemodel, waarvan de lancering voor 2022 gepland staat. Hij rust op het zogeheten MEB-platform, een afkorting van ‘Modulare Elektronischer Baukasten’, wat zoveel wil zeggen als een flexibele bodemgroep die helemaal rondom elektrische aandrijving ontworpen is. Dat scheidt mogelijkheden.”

### AUTONOOM RIJDEN

Het lijken geen loze woorden, als je kijkt naar de voorlopige actieradius die Volkswagen opgeeft, namelijk 400 kilometer volgens de WLTP-cyclus. Hoe moeten we de ID. Buzz precies plaatsen, in termen van laadvermogen en -volume? “Vergelijk hem met de Caddy Cargo Maxi. Daarmee zit hij iets onder de Transporter, maar niet veel. We weten ook reeds dat hij aanhangers mag trekken, alleen nog niet tot hoeveel kilogram precies. Er verschijnt ook een personenversie, met vijf tot zeven zitplaatsen. In de ID. BUZZ zul je straks intelligente technologieën tegenkomen, zoals een Augmented Reality Display voor de bestuurder, dat navigatie-instructies in live-beelden op de voorruit projecteert. Als eerste bedrijfswagen ter wereld is hij helemaal voorbereid op autonoom rijden, wat het werk van de gebruiker danig

vergemakkelijkt en het risico op schade beperkt, iets dat veel ondernemers zullen waarderen. Het spreekt voor zich dat de klant qua inrichtingsmogelijkheden straks vele kanten uit kan.”

### NOG WEL INVESTEREN?

Met de ID. BUZZ haalt de ondernemer in ieder geval een opzienbarende verschijning in huis, die doet denken aan de klassieke Volkswagen-bus in zijn oervorm. “Een heel bewuste keuze van de fabriek, dat opvallende design,” legt Van Voskuilen uit. “Ondernemers die hun duurzame bedrijfsvisie willen uitdragen maken dat graag kenbaar aan hun omgeving. Vanaf 2022 is dat dus mogelijk, alleen zal dat tijdstip niet voor iedereen gelegen komen. Anders gezegd, sommige bedrijven staan op korte termijn al voor het verjongen van één of meerdere voertuigen. Steeds vaker krijgen wij de vraag voorgelegd: ‘Zal ik wederom investeren in een bus met dieselmotor of bestaan er voor mijn sector en mijn business duurzame alternatieven?’ Iedereen weet immers dat de overheid nog bij lange na niet haar doelen bereikt heeft als het gaat om het terugdringen van CO<sub>2</sub>- en stikstofuitstoot. Daarnaast kijken steeds meer organisaties kritisch naar de partners met wie zij zaken doen: hoe goed presteert de leverancier op de duurzaamheidsladder? Bij openbare aanbestedingen speelt dat al langer, maar het sijpelt nu ook elders in het bedrijfsleven door.”

### JA EN NEE

Vallei Auto Groep formuleert een op het eerste gezicht cryptisch antwoord op de gestelde vraag over het investeren: ‘Ja en nee.’ Van Voskuilen licht dat toe. “We bieden ondernemers een doordachte optie aan, die we ID. Switch noemen. Het

komt erop neer dat je voor een periode van minimaal twaalf maanden een Volkswagen Caddy Cargo of Transporter 6.1 leest en die op het moment dat je het beste past omwisselt voor een ID. BUZZ, die je in gebruik neemt op basis van financial of operational leasing. Per maand betaal je een bijdrage voor ID. Switch, die bij de overstap volledig wordt omgezet in een korting op de nieuwe elektrische bedrijfswagen. Zodra we de exacte specificaties van de ID. BUZZ weten, plannen we met de ondernemer een moment om het voertuig geheel naar zijn of haar wensen te configureren, ook qua inrichting van de laadruimte en eventueel op andere fronten.”

### BUSINESS CENTER

Al ruimschoots voorbereid op de emissievrije toekomst is het Business Center van Vallei Auto Groep. Van Voskuilen: “Dit ondersteunt ondernemers op alle mogelijke manieren bij het inrichten van hun mobiliteit, met een focus op duurzame oplossingen. Ieder bedrijf krijgt één aanspreekpunt, dat hen adviseert en ook in het gebruik van de vloot blijft begeleiden. Dat gaat veel verder dan het leveren en servicen van personen- en bedrijfswagens. Denk bijvoorbeeld aan de inzet van fietsen van de zaak, pool- en deelauto's, een mix met openbaar vervoer, een infrastructuur om elektrische voertuigen te laden en het helpen vaststellen en invullen van mobiliteitsbudgetten. In de persoon van Lenard Nissan hebben wij bovendien een gecertificeerd EV-specialist in ons midden.” De ID'en liegen er niet om bij Vallei Auto Groep. Dankzij ID. Switch en de ID. BUZZ komt duurzame mobiliteit in de bedrijfswagenhoek nu echt snel dichtbij.

**Meer informatie:** [www.valleiautogroep.nl](http://www.valleiautogroep.nl)





BEN HUISKAMP VAN MERCEDES-BENZ-DEALER STERN OVER ELEKTRISCHE BEDRIJFSWAGENS:

## “ALLES DRAAIT OM COMMUNICATIE”

De inzet van elektrische bedrijfswagens is op dit moment beperkt, maar niet lang meer. “De vraag neemt enorm toe, zeker sinds we weten dat in 2025 veertig Nederlandse gemeenten de emissie in de binnenstad naar nul willen brengen,” zegt Ben Huiskamp, accountmanager bedrijfswagens bij Stern. “Mercedes-Benz speelt daarop in en daarbij krijgt communicatie een steeds belangrijker rol.”

“Je kunt je voorstellen dat de leveranciers in de binnensteden dus straks voor een probleem komen te staan,” zegt Huiskamp, die de Stern-vestigingen in Veenendaal, Nijkerk en Amersfoort vertegenwoordigt op het gebied van bedrijfswagens. “Straks kan een middenstander zijn eigen zaak niet eens meer bevoorraden. Gelukkig volgen de ontwikkelingen in de transitie naar emissievrije voertuigen elkaar nu snel op. Althans, bij Mercedes-Benz, dat binnen afzienbare tijd in elk segment een bestelwagen zal aanbieden. Naast de reeds beschikbare eVito en de eSprinter komt Mercedes-Benz medio 2022 met de geheel nieuwe eCitan. Daarmee is het productgamma compleet en helemaal klaar voor de toekomst.” Met de evolutie zal volgens de accountmanager ook de inzetbaarheid toenemen, nu nog een kritisch punt. “Op dit moment onderscheiden

we vooral doelgroepen als de bouw, service, goederen, post, en groepsvervoer, die in een straal tot vijftig kilometer rondom hun vestigingsplaats opereren en vijf tot tien adressen per dag bezoeken. Denk aan onderhoudsbedrijven en woningstichtingen. Indien de voertuigen 's avonds op de zaak terugkeren, valt het laadgedrag prima in te regelen.”

### LAST MILE DELIVERY

Een opkomend fenomeen is last mile delivery. “Je ziet het al in Amsterdam en Utrecht. Vrachtwagens transporteren goederen naar hubs oftewel overslagpunten aan de rand van de stad, waar elektrische bestelwagens de producten oppikken en ze in het centrum bezorgen. Amazon geeft in Europa het goede voorbeeld. Dat heeft bij Mercedes-Benz 600 eVito's en 1200 eSprinters besteld, met een range van om en nabij de 130 kilometer.

Gezien de korte afstanden kunnen ze de hele dag af en aan blijven rijden, mede door de mogelijkheid om tijdens de pauze van de chauffeur in twintig minuten tijd het accupakket weer voor tachtig procent te vullen via een snellader. DHL nam in november een vloot eVito's in gebruik, die onder andere vanaf het distributiepunt in Ede de weg op gaan. In dezelfde plaats heeft Noot, specialist in groepsvervoer, honderd eVito's Tourer laten afleveren, bedoeld om kinderen van en naar school te brengen. Die behalen een actieradius van 360 kilometer en hoeven dus niet dagelijks te worden opgeladen. Dat gebeurt nu om en om, met het oog op de infrastructuur. Overigens lanceren we in het vierde kwartaal van dit jaar een eVito in bestelversie met een range van 360 kilometer en een snellader.

## CONNECTIVITEIT

De accountmanager van Stern zoomt in op de techniek. "Als één van de zeer weinige autofabrikanten ontwikkelt en produceert Mercedes-Benz zelf zijn elektromotoren, batterijen en alle technologie daaromheen. Dat heeft belangrijke voordelen in de zin van het aansturen van verbruikers en gebruikers en het integreren van telematica, inclusief connectiviteit. Alles draait om communicatie. De voertuigen worden online gekoppeld aan het platform Mercedes PRO, dat wagenparkbeheerders in de gelegenheid stelt om een aantal zaken te monitoren, zoals de termijn tot de servicebeurt, de bandenspanning, het energiepercentage in de accu's en het laadgedrag van de gebruikers. Het systeem informeert een bestuurder over onregelmatigheden en zal bij een technische storing de dealer informeren, die de fleetowner contacteert. De berijder kan het voertuig op afstand voorverwarmen, laadpercentage van de batterij inzien en zien wanneer het een onderhoudsbeurt behoeft. In de nabije toekomst zullen, binnen een samenwerking met externe partijen, meer koppelingen en diensten beschikbaar komen, bijvoorbeeld rittenregistratie en logistiek ondersteunende diensten. Zo blijft Mercedes PRO zich ontwikkelen."

## SUBSIDIE

Duurzame mobiliteit staat bij ondernemers extra in de belangstelling sinds de overheid op 15 maart jongstleden een subsidiepot opende voor de aanschaf van nieuwe elektrische bedrijfswagens. "Dan geldt er een 'korting' van 5000 euro exclusief BTW op de aanschafprijs," zegt Huiskamp. Daarnaast bestaan er enkele andere fiscale regelingen, namelijk de kleinschaligheidsaftrek en de milieu-investeringsaftrek. Bij de KIA geldt een vast percentage, terwijl de MIA verschilt

per type, uitvoering en inzet van het voertuig. In aanvulling daarop passen gemeenten soms een lokale subsidie toe. Het is best complexe materie, al zullen de meeste boekhouders tot op zekere hoogte wel weten hoe het zit. De Mercedes-Benz-organisatie wil haar klanten maximaal laten profiteren van de beschikbare regelingen en werkt daarom nauw samen met Heleen Elbert, een fiscalist die de wagenparkbeheerder rechtstreeks kan adviseren op dit gebied." Stern zelf zorgt ondernemers met zaken als de aanleg van een laadpaal en het verkrijgen van een mobiliteitspas. Wie wil ontdekken of en hoe een elektrische Mercedes-Benz of Smart in zijn bedrijf past downloadt de gratis app EQ Ready. "Die registreert na toestemming de ritten en vertelt of je die met een bepaald model uit ons programma ook elektrisch had kunnen afleggen."

## 24 UUR

Menig ondernemer weet wellicht niet dat Stern zich onderscheidt met een professionele dienstverlening, speciaal afgestemd op bedrijfswagens. "Naast de standaard-opeeningstijden van de werkplaats, doordeeweeks van 08.00 tot 18.00 uur en op zaterdag van 09.00 tot 14.00 uur, zijn we 24 uur per dag bereikbaar voor spoedreparaties en kunnen we in overleg avonduren reserveren wanneer speciale voertuigen overdags onvoorwaardelijk beschikbaar moeten blijven. Duurt een reparatie langer dan de planning van de klant toelaat, dan hebben we binnen de Stern Groep een gigantische vloot aan vervangend vervoer in alle en soorten en maten." Dat zal echter veelal niet nodig blijken, gezien de gedrevenheid bij de monteurs die Huiskamp schetst. "Je proeft bij onze medewerkers de passie voor transport en logistiek. Ze snappen dat stilstand géén optie is. Bij een klant die internationaal



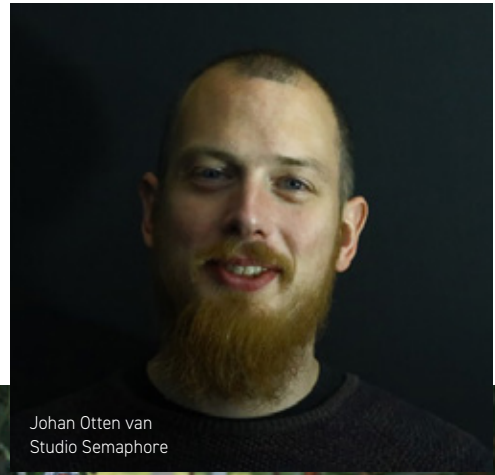
levende dieren transporteert of een ambulance kun je niet even een ander voertuig gaan inzetten.

## SOS-KNOP

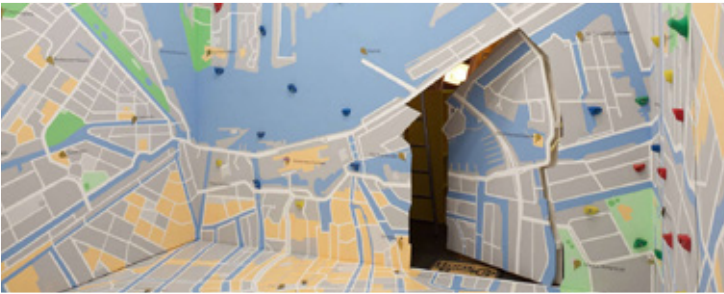
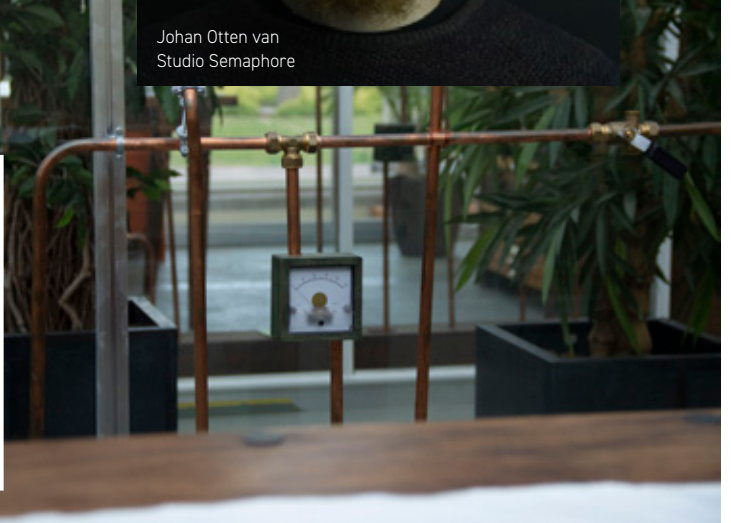
Binnen heel Europa garandeert Mercedes-Benz de mobiliteit van alle bedrijfswagengebruikers via het programma MobiloVan. "Die geldt voor voertuigen tot en met dertig jaar oud, ongeacht de kilometerstand, mits ze bij de officiële dealer onderhouden worden. In alle nieuwe modellen zit een SOS-knop om direct hulp in te schakelen bij pech, een ongeval, een gebruikersfout - zoals verkeerd tanken - of om vragen te stellen, bijvoorbeeld als je wilt weten waar je een coronateststraat vindt of met welke maatregelen je na het passeren van een landsgrens rekening moet houden. Zoek je een apotheek? Dan stuurt de - altijd Nederlandstalige - medewerker de route naar je navigatiesysteem. We helpen, hoe dan ook, zelfs met een hotelovernachting wanneer we een mobiliteitsprobleem niet binnen 24 uur weten op te lossen. O ja, over zekerheden gesproken: we leveren alle elektrische bedrijfswagens van Mercedes-Benz af inclusief vier jaar onderhoud zonder meerkosten, twee jaar onbeperkte garantie en daarna nog eens zes jaar, tot maximaal 100.000 kilometer. Bij de accu's garanderen we na acht jaar een restcapaciteit van 66 ampère-uur." Ook daarin ligt dus geen bezwaar om de overstap naar duurzame, emissievrije mobiliteit te maken.

**Meer informatie: [www.stern.nl/mercedes-benz](http://www.stern.nl/mercedes-benz)**





Johan Otten van  
Studio Semaphore



## ZO WIL STUDIO SEMAPHORE MET EEN VLEUGJE MAGIE HET BEDRIJFSLEVEN EN JONGEREN INSPIREREN

Zes jaar geleden startte Johan Otten met Studio Semaphore met de bouw van escaperooms, maar de focus ligt inmiddels veel meer op fysieke trainings- en promotiegames. Studio Semaphore biedt op creatieve wijze een leerzame omgeving voor bedrijfstrainingen. Otten wil zich nu ook inzetten voor de toekomst van de technieksector. Met innoverende games hoopt hij de jeugd te motiveren.

Studio Semaphore uit Veenendaal ontwerpt en realiseert fysieke interactieve games voor promotie en trainingsdoeleinden zoals brandactiverende escaperooms. In co-creatie met klanten en partners wil Otten met zijn groeiende bedrijf een beleving neerzetten die bij blijft. Samenwerken, informatie bijbrengen, fysieke handelingen ontwikkelen en de doelgroep enthousiasmeren zijn de pijlers onder het concept.

Otten werkt op dit moment aan een interactieve game voor de marine. "Dat doen we als onderdeel van het trainingsprogramma voor de matrozen die naar een leidinggevende functie gaan. Ze worden dan in een groep van twaalf in een ruimte gezet. Het is

niet zo dat ze dan binnen een bepaalde tijd moeten ontsnappen, zoals in een escape room, maar het is vooral de bedoeling dat ze opgaan in het verhaal dat wij uitzetten. We kijken samen met trainers naar wat vanuit de marine wordt gevraagd van de deelnemers en wat voor informatie ze willen overbrengen. Aan de hand daarvan creëren wij situaties waarin motivatie en spanning wordt toegevoegd. In die setting slaan met name de praktisch ingestelde mensen veel meer informatie op dan bij een klassieke lezing in een conferentieruimte of een klaslokaal."

Dat projecten van Studio Semaphore motiverend werken, zagen ook teammanagers van een groep gevan-



genisbewaarders. “Voor hun training bedachten we een verhaal waarbij een gevangene een plan maakte om te ontsnappen. Daar kwamen de bewaarders tijdens de training geleidelijk achter. Toen in het laatste hoofdstuk de gevangene dreigde te ontsnappen zagen we bewaarders rennen om informatie te achterhalen. Hun teammanager zei al grappend: ‘ik heb ze dat in vijftien jaar niet meer zien doen’. Je merkt dat de mensen echt kunnen opgaan in een verhaal. En op die manier ben je heel ontvankelijk voor de theoretische informatie. Ze kunnen het dan direct associëren met de praktijk”, aldus Otten.

### CO-CREATIE

Studio Semaphore, een naam die verwijst naar de semafoor (het eerste bruikbare middel voor optische telecommunicatie) en stripfiguur Semafoor in de tekenfilm Dommel, kan een project van ontwerp tot uitvoering verzorgen. Daarbij staat co-creatie hoog in het vaandel. “Ons doel is altijd om te kijken: waar is behoefte aan en wat welke informatie wil een bedrijf overbrengen? De games die we ontwikkelen moeten exact aansluiten bij wat de klant voor ogen heeft en ook de bedrijfscultuur. Games moeten inhoudelijk kloppen. Anders wordt het niet serieus genomen. Door gerichte vragen te stellen aan klanten komen we tot een gezamenlijk plan. Als dat rond is, leveren wij de game kant en klaar af, met garantie en onderhoud.”

“Drie jaar geleden hebben we in Amsterdam een grote experience gebouwd voor Google. Dat was niet voor de werknemers, maar voor publiek. We bouwden een soort Sjakie in de Chocoladefabriek om te laten zien hoe Google werkt. Dat ging vooral



over data en wat Google doet met die data. Uit onderzoek bleek dat mensen in Nederland en Duitsland wereldwijd het minst vertrouwen hebben in hoe Google te werk gaat. Google kwam toen bij ons: ‘we hebben een imago-probleem en willen jullie meedenken hoe we hieraan kunnen werken?’ We lieten mensen bij de experience zien en ervaren hoe Google werkt”, aldus Otten.

### TECHNIEKSECTOR

Studio Semaphore wil zich in de nabije toekomst ook meer profileren richting MKB. “We denken dan ook aan samenwerking met trainingsbureaus. We gaan dan niet op hun stoel zitten, maar we willen vooral meedenken in de uitvoering van een training. Wij zijn vooral makers. We hebben sinds kort ook een samenwerking met een consultant in horeca en leisure. Hij draagt ons voor bij bedrij-

ven die bijvoorbeeld met vraagstukken zitten over hoe ze hun personeel kunnen inspireren. Behalve onze expertise hebben we een breed netwerk met specialisten die Virtual Reality-experiences opzetten.”

Voor de toekomst van de technieksector hoopt Studio Semaphore een rol te kunnen spelen. “We zijn met een groep van zo’n tweehonderd bedrijven uit de regio Woerden samengekomen om te kijken hoe we jongeren kunnen bereiken om in de technieksector te gaan werken. Die kant willen we ook graag opgaan in de regio’s Utrecht en Vallei. Wij werken nu aan een loopbaanoriëntatiegame. Die gaat over de stad van de toekomst en daarin is reflectie een belangrijk element voor de deelnemer. Als je nu aan jongeren vraagt: ‘wil je monteur worden?’ Dan zullen ze zeggen: ‘weet ik niet of dat lijkt me niets’. Maar als je hen in een game kunt laten zien dat een monteur over vijf jaar met een drone service-onderdelen van bedrijf naar bedrijf brengt, dan pak dan heb je een grotere kans om jeugd te triggeren.”

“Ik merk zelf ook dat het onderwijs moeite heeft om up-to-date te blijven in lesaanbod als het gaat om ontwikkelingen in de technieksector. Ik geef part time les bij de studie Games Design in Utrecht. Over vier jaar zijn die jongeren afgestudeerd, maar niemand weet over vier jaar hot and happening is. Ontwikkelingen volgen elkaar snel op. Het is daarom ook goed om buiten het reguliere onderwijs educatieve vormen aan te bieden. Met mooie, creatieve projecten en nieuwe technieken willen wij een vleugje magie creëren. Interactieve games kunnen een bijdrage leveren om jongeren te inspireren.”

**Geïnteresseerd in een samenwerking met Studio Semaphore?**  
Bezoek [www.studiosemaphore.nl](http://www.studiosemaphore.nl)



ZAKELIJKLENEN.NL

# FINANCIËLE UITDAGINGEN BIJ BEDRIJFSUITBREIDING

Wie het als ondernemer heeft gemaakt, ziet het geld binnenstromen. Dat is slechts een onjuiste gedachte, want de meeste ondernemers lopen op tegen grote financiële uitdagingen als het bedrijf groeit. Opschalen gaat vaak een stuk minder eenvoudig dan ondernemers denken. Het grootste probleem is de financiën. Want waar eerst een Excel-sheet nog voldeed, is nu opeens een boekhouder nodig.

De 1000 euro aan startkapitaal waarmee het bedrijf is begonnen, is nu niet eens voldoende om het bedrijf uit te laten breiden met meer personeel of nieuwe apparatuur. Het gevolg: de bedrijfsuitbreiding wordt belemmerd door financiële problemen. Uit onderzoek blijkt dat 29 procent van de zzp'ers en 32 procent van het mkb een financiële buffer om risico's te nemen als een uitdaging ziet, zo heeft de Kamer van Koophandel onderzocht.

## MKB'ER EN ZZP'ER HEEFT VAAK FINANCIËLE UITDAGINGEN

Ondernemers die in het mkb horen of zelfstandige zonder personeel zijn, lopen allebei aan tegen bepaalde financiële problemen om hun bedrijf te kunnen laten groeien. Het vinden van voldoende klanten is vaak lastig, maar ook is de financiële buffer om een (groot) risico te kunnen nemen vaak niet aanwezig. Dat staat groei bij zowel zzp'ers als mkb'ers in de weg. In dezelfde mate hebben ondernemers problemen met het verkrijgen van een financiering. 10 procent van de zelfstandi-

ge ondernemers krijgt dat niet voor elkaar. 18 procent van de mkb'ers lukt het niet om een financiering te verkrijgen. Dat terwijl een zakelijke lening voor bedrijfsuitbreiding vaak de motor is voor het uitbreiden van de onderneming.

## SNELLE GROEI MET VREEMDE MIDDELEN

Bij bedrijfsuitbreiding komt het dus vaak voor dat ondernemers niet voldoende eigen kapitaal hebben om te investeren in het bedrijf. Dat terwijl de hoeveelheid klanten en werk toeneemt. Het is dan noodzakelijk om extra personeel aan te nemen. Volgens de KVK is het zo dat het grootste deel van de ondernemers zelf meer uren werkt bij een toename in de hoeveelheid werk. Om deze reden zijn er extra middelen nodig. Een valkuil bij het uitbreiden van het bedrijf is het financieren van een onderneming met vreemde middelen zoals een zakelijke lening.

De zakelijke lening inzetten kan een verstandige beslissing zijn, als de verhouding

tussen vreemde en eigen middelen gezond is. Deze verhouding noemen we de solvabiliteit. Een bedrijf dat een ongezonde solvabiliteit heeft, kan uiteindelijk failliet gaan. Bij bedrijfsuitbreiding is het dus nodig om van tevoren een goed financieringsplan te maken.

## FINANCIËLE RISICO'S BELEMMEREN GROEI

De financiële risico's die bij het ondernemen horen is voor drie op de tien zzp'ers en mkb'ers een reden om niet verder te groeien. Met name het aannemen van personeel is een belangrijk probleem bij deze ondernemers. Zij zijn daarin terughoudend gezien de risico's. Daardoor neemt 28 procent van de mkb'ers geen extra personeel aan. Het gebeurt wel dat ondernemers tijdelijke krachten aannemen, omdat de financiële risico's dan minder groot zijn.

## VERKRIJGEN FINANCIERING BLIJKT VAAK LASTIG

Ten slotte blijkt het verkrijgen van een financiering vaak lastig. Er zijn verschillende manieren om dit te doen. In dit geval wordt meestal een zakelijke lening bij de bank afgesloten. Maar als dat niet lukt, is het ook mogelijk om kapitaal op te halen bij externe financierders zoals bijvoorbeeld aan de hand van crowdfunding. Daardoor is het ook meteen mogelijk om naamsbekendheid te genereren. Helaas biedt het behalen van extern kapitaal doorgaans minder zekerheden dan afspraken maken met een bank. Dat is zeker bij durfkapitaal het geval.

Wie dus een zakelijke lening bij de bank wil afsluiten, moet de zaakjes goed voor elkaar hebben. De kans op een lening is groter wanneer ondernemers van tevoren een goed businessplan hebben gemaakt en eerlijk en transparant over hun plannen zijn.





# NIEUWE JURIDISCHE VRAGEN IN CORONATIJD

De coronatijd roept allerlei nieuwe juridische vragen op. Wolleswinkel Hofman Advocaten geeft ondernemers deskundig advies hierover. Zo komt advocaat Jaap Wolleswinkel veel de vraag tegen hoe je met contracten moet omgaan in coronatijd. Wanneer kun je een contract wijzigen of zelfs eenzijdig opzeggen? Is daarbij een beroep op overmacht mogelijk?

Wolleswinkel: "Een algemeen antwoord op deze vragen is lastig. Veel hangt af van de omstandigheden en de afspraken die gemaakt zijn. Toch valt er op hoofdlijnen wel het een en ander over te zeggen. Van overmacht is sprake als u een contract buiten uw schuld niet kunt nakomen. De wettelijke lat ligt daarbij behoorlijk hoog. Er is namelijk pas sprake van overmacht als het feitelijk onmogelijk is om een afspraak na te komen. Niet als het bijvoorbeeld alleen (veel) lastiger is, fors duurder of zelfs onrendabel."

"Ook kan een beroep worden gedaan op 'onvoorzien omstandigheden', legt Wolleswinkel uit. "Het gaat daarbij om omstandigheden die u bij het sluiten van de overeenkomst niet kon of had kunnen voorzien. Je zou zeggen: een systeemontwrichtende, wereldwijde gezondheids crisis valt daar onder. Toch is de rechter relatief streng in zaken waar een beroep wordt gedaan op dit argument. Een winkelier kreeg weliswaar gelijk toen een vastgoedeigenaar eiste dat de huur moest worden doorbetaald, een vastgoedbelegger dan weer niet."

## WEBWINKELS

Wolleswinkel adviseert klanten die vragen hebben over contractkwesties. "Bij Wolleswinkel Hofman Advocaten denken we daarbij in oplossingen. Ook kunnen we bij het afsluiten van nieuwe contracten adviseren over clausules op het gebied van overmacht of onvoorzien omstandigheden. Bijvoorbeeld afspraken over de mogelijkheid tot opzegging of prijsaanpassingen waardoor u minder risico loopt."

Een ander effect van de lockdown is de explosieve groei van het aantal webwinkels, merkt advocaat Jan-Kees Karels op. "Een trend die al gaande was, is door de coronacrisis versterkt", zegt hij. "Wat enthousiaste starters wel eens over het hoofd zien, is dat een webwinkel te maken krijgt met allerlei regels. En als jouw webshop aan consumenten verkoopt, gelden er extra regels. Zo moet je als webshop moet de nodige informatie verstrekken aan klanten. Op een duidelijke plek dienen de belangrijkste bedrijfsgegevens te worden vermeld. Met name KVK- en btw-nummers worden nogal

## WOLLESWINKEL HOFMAN ADVOCATEN

Sinds 1 januari dit jaar heeft Wolleswinkel Hofman Advocaten een nieuwe kantoorlocatie in Nunspeet in een gedeelte van de historische kantoorvilla aan de F.A. Molijnlaan 131. Dat moment is aangegrepen om ook de naam en de huisstijl te veranderen. Wat niet verandert is de missie: met optimale juridische dienstverlening - in nauwe samenwerking met de klant - diens belangen maximaal behartigen.

Vestiging Barneveld  
Stationsweg 43  
3771 VC Barneveld  
T: 0342 49 10 28

Vestiging Nunspeet  
F.A. Molijnlaan 131  
8071 AE Nunspeet  
T: 0341 23 05 80

eens vergeten. Ook moet duidelijk zijn waar jouw bedrijf fysiek gevestigd is: alleen een postbus vermelden is niet voldoende." Karels staat ondernemers bij op het gebied van privacy- en ICT-recht.

## WH INCASSO

Wat doe je als je klant jou niet betaalt omdat hij door corona geen of minder inkomsten heeft? Corian Oudshoorn van WH Incasso hoort die vraag de laatste tijd steeds vaker. "Wolleswinkel Hofman Advocaten heeft een aparte incassopraktijk, WH Incasso. Klanten melden zich bij ons kantoor met de vraag hoe ze moeten omgaan met niet-betalende klanten. We maken een inschatting van de situatie. Gelijk doorpakken levert waarschijnlijk een vonnis op waarmee de vordering is 'veiliggesteld'. Het kan echter ook zijn dat de niet betalende schuldenaar op het punt staat failliet te gaan. WH Incasso maakt hiervan een inschatting en staat de klant terzijde."



# CIRCULAIR: DE TOEKOMST IS NU!

Het Living Lab Regio Foodvalley Circulair is een netwerk van bedrijven, onderwijs en overheden dat de circulaire economie voor de regio vaart wil geven. In het vorige nummer van Vallei Business Magazine is een special opgenomen waarin heel veel informatie wordt gegeven over wat we als organisatie beogen en uitvoeren. En waarin ondernemers die partner zijn van het Living Lab aan het woord komen. Er gebeurt heel veel in de regio!

We zijn trots op de ondernemers, kennis- en onderwijsinstellingen en gemeenten die volop bezig zijn om circulariteit handen en voeten te geven. Minder afval, meer hergebruik, zorgvuldig omgaan met grondstoffen, slimme verdienmodellen, nieuwe ontwerpen en verantwoordelijkheid nemen voor de keten waar je deel van uitmaakt: zomaar wat belangrijke begrippen voor de circulaire economie. Die overigens niet alleen van de toekomst is, maar

al volop bestaat. Afval is namelijk grondstof waar je geld voor betaald als je het afvoert. En klanten en aanbestedende organisaties vragen om de impact van uw product op mens, milieu en maatschappij. En ontwerpen voor de toekomst is nadenken over reparatie, demontage en hergebruik. De koplopers van morgen beginnen vandaag. Maar ook omgekeerd: als je niet nu begint dan vis je over 7 jaar achter het net. Want investeren en innoveren kost gemid-

deld 7 jaar om tot wasdom te komen en om investeringen winstgevend te maken. Wij zijn er van overtuigd dat strategische keuzes van vandaag de toekomstige robuustheid van bedrijven en organisaties bepalen. Doe mee en sla de weg naar circulariteit in!

In het Living Lab werken we samen aan circulaire oplossingen voor morgen. We doen dat in de vorm van werkplaatsen: groepen ondernemers, aangevuld met kennis, onderwijs, overheden en relevante partijen. In de werkplaatsen wordt kennis uitgewisseld, inspiratie geboden en gezocht en aan ketenprojecten gewerkt. Er zijn op dit moment werkplaatsen op de thema's Bouw, Voedsel, Waterstof en Industrie en andere thema's zoals Meetbaarheid, Bedrijfsafval en Logistiek worden op andere manieren onder de aandacht gebracht. We hebben een loket voor vragen, organiseren netwerkbijeenkomsten, verwijzen door naar o.a. subsidies, kunnen helpen bij het zoeken naar stages en onderzoekers en publiceren regelmatig nieuwsbrieven en artikelen.

Dat het Living Lab aanslaat en werkt blijkt onder andere uit de groei van het aantal partners. De afgelopen tijd hebben we vier bedrijven mogen verwelkomen en we geven de komende nummers van Vallei Business Magazine graag aandacht aan deze mooie toevoegingen. Deze maand is dat ARCOM architectuur + bouwmanagement. Wilt u ook partner worden of bent u geïnteresseerd in hoe u samen kunt werken aan circulariteit? Neemt u dan contact met ons op, de

informatie vindt u op onze website: [www.regiofoodvalleycirculair.nl](http://www.regiofoodvalleycirculair.nl).

ARCOM architectuur + bouwmanagement is een bureau dat al ruim 35 jaar bestaat en met circa 25 mensen werkt aan projecten op het gebied van stedenbouw, architectuur, interieurontwerp, bouwtechniek en bouwmanagement.

“Bij ARCOM houden we van het ontwerpen en realiseren van projecten die impact hebben”, aldus Johan Verduijn, algemeen directeur. “Projecten waarbij we antwoorden kunnen formuleren op actuele maatschappelijke vraagstukken zoals de energietransitie en het klimaat. Maar ook opgaven waar we kunnen sturen op het verhogen van de kwaliteit van wonen, werken en leren. Een gezonde omgeving.”

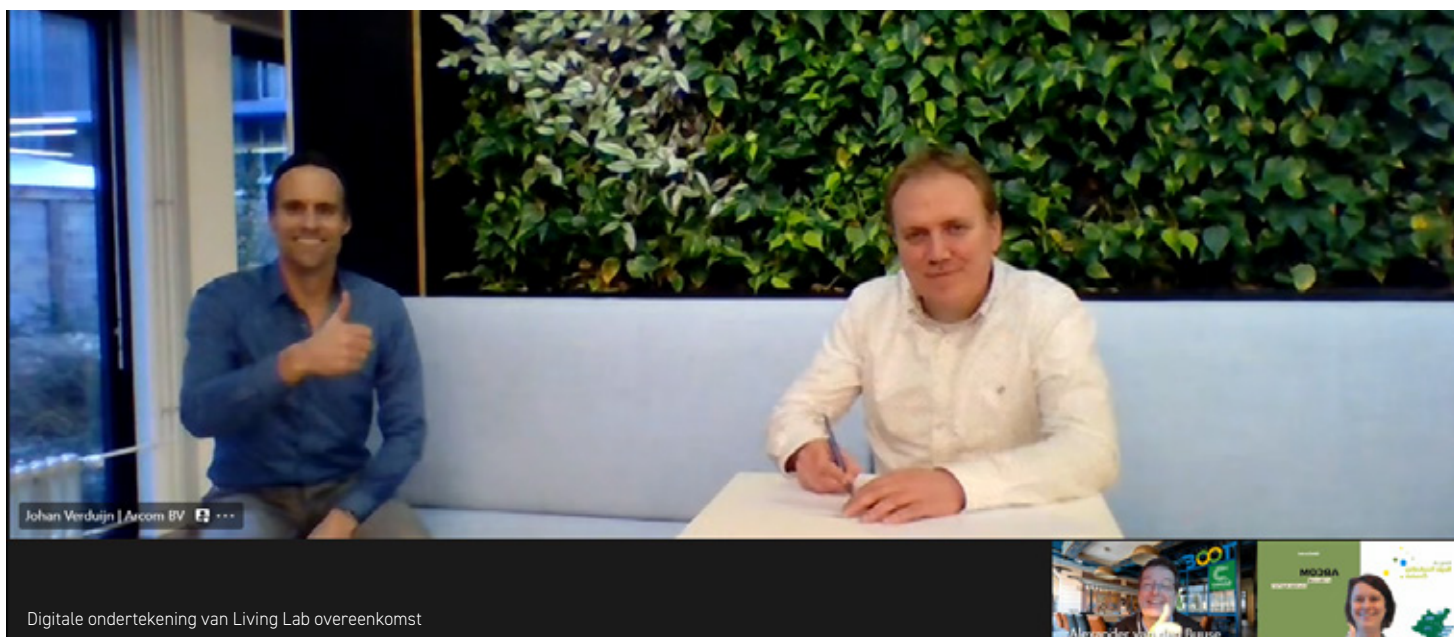
“De afgelopen periode heeft ARCOM haar profiel, ontwikkeling en visie tegen het licht gehouden en is onze koers verder aangescherpt,” zo vertelt Henno Westeneng, architect-directeur. “Omdat we geloven dat circulariteit een belangrijk antwoord is op voorgenoemde vraagstukken, hebben we ons aangesloten bij Living Lab Regio Foodvalley Circulair. We worden door de Living Lab partners graag geïnspireerd met voorbeelden vanuit andere sectoren en brengen zelf ervaring in vanuit de duurzame en circulaire projecten waar we bij betrokken zijn. Zo we bezig met het ontwerp van een autarkisch zorglandgoed in Almere en een remontabele basisschool in Borne.”

In zijn toespraken haalde Nelson Mandela vaak het Afrikaanse spreekwoord “If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together” aan. Dat is nog steeds heel actueel en tekent de filosofie van het bureau: samenwerken. Dat doet ARCOM vanuit haar kantoor in Veenendaal al met heel wat lokale en regionale partners en krijgt met het lidmaatschap van Living Lab Regio Foodvalley Circulair een extra impuls.

### CIRKELSTAD IN DE REGIO FOODVALLEY

Cirkelstad is een landelijk opererend netwerk van steden en regio's rondom duurzaam bouwen. Cirkelstad faciliteert publieke en private koplopers in de regio. Door een bestuurlijk en operationeel netwerk te verbinden, 10 jaar aan ervaringen te delen via de Cirkelstad Academie en gezamenlijk op te trekken in de regio wil Cirkelstad impact genereren. De partners zijn het kloppende hart van Cirkelstad. Zij zijn in de regio actief op projecten waarvan we de ervaringen delen. Het kan gaan over het opstellen van beleid, norm, instrumenten of de uitvoering van een project. Elke regio heeft een spinner, die coördineert en ziet toe op de voortgang. In de regio Foodvalley is Cirkelstad Veenendaal in 2019 opgericht en de uitvoerder van de werkplaats Bouw van het Living Lab. Partners van het Living Lab, zoals ARCOM architectuur en bouwmanagement, worden automatisch ook lid van Cirkelstad als ze meedoen aan de werkplaats Bouw. Ze profiteren daarmee van landelijke expertise en toegang tot verschillende netwerken en activiteiten. De werkplaats Bouw opereert niet alleen in Veenendaal, maar op de schaal van de hele regio Foodvalley. De samenwerkingsovereenkomst tussen Cirkelstad en het Living Lab Regio Foodvalley is ook voor 2021 verlengd en we willen komen tot een grotere synergie tussen de kennis en ervaring van Cirkelstad als landelijke organisatie en een krachtige regio Foodvalley, waar veel projecten lopen rondom circulair slopen, bouwen en de GWW-sector.

37



Digitale ondertekening van Living Lab overeenkomst

# OPTIMISME TECHNISCHE BEDRIJVEN OVERSTIJGT CORONACRISIS

De technische branche kijkt positief uit naar 2021. Ruim de helft (51%) van de technische bedrijven verwacht dat in 2021 de omzet van zijn organisatie gaat stijgen. Daar staat slechts 8 procent tegenover die een daling verwacht. Dit blijkt uit de TechBarometer, een onderzoek uitgevoerd door ROVC, partner in trainingen en opleidingen voor technisch Nederland. Ruim 700 respondenten uit de technische branche geven in het rapport antwoord op vragen over markt-, HR- en opleidingstrends binnen de techniek.

## OMZET IN 2020

Uit de resultaten blijkt dat de coronacrisis ook zijn sporen heeft achtergelaten in de technische branche. In 2020 zag 27 procent de omzet stijgen, bij 32 procent is de omzet gedaald. Het jaar ervoor, in 2019, steeg de omzet nog bij meer dan de helft (55%) van de bedrijven en zag slechts 9 procent een omzetzakking. Om toekomstige doelstellingen te halen, is ruim twee derde (69%) van plan om werkprocessen te optimaliseren. Zo kunnen bijvoorbeeld kosten worden bespaard. Andere populaire maatregelen die getroffen worden om doelstellingen te behalen, zijn het opleiden van medewerkers (50%) en het uitbreiden van producten of diensten (26%).

## PERSONEELSTEKORT BELEMMERT ORGANISATIEGROEI

Een meerderheid (54%) vindt het tekort aan technici de belangrijkste ontwikkeling binnen de branche. Bijna vier op de tien (37%) denkt tevens dat dit kwantitatieve tekort zal zorgen voor een stagnerende groei van de organisatie.

John Huizing, directeur ROVC: "Ondanks dat de coronacrisis ook de technische sector geraakt heeft, blijft optimisme de boventoon voeren. Tegelijkertijd zijn er zorgen over het blijvende personeelstekort, wat de groei van organisaties kan beperken. Het opleiden van personeel biedt hiervoor uitkomst. Door

middel van korte trainingen of cursussen kunnen mensen snel functioneel inzetbaar zijn, ook als ze nog geen eerdere technische ervaring hebben. Daarnaast kan bijscholing van huidige technici helpen om hen, en daarmee de technische bedrijven, in staat te stellen om mee te bewegen met ontwikkelingen binnen de branche. Dat is cruciaal om een positief bedrijfsresultaat te waarborgen en draagt bovendien bij aan de Nederlandse economie, die al genoeg onder druk staat door de coronacrisis."





# BVS SOCIAAL METAAL EERSTE METAALBEDRIJF IN NEDERLAND MET PSO 30+ CERTIFICERING

BVS Sociaal Metaal, onderdeel van de ERBA Groep, in Veenendaal heeft het PSO 30+ keurmerk behaald. Daarmee is BVS Sociaal Metaal het eerste metaalbedrijf in Nederland dat deze erkenning krijgt. Het keurmerk geeft aan dat het bedrijf aan de eisen voldoet van PSO-Trede 3 én dat minimaal 30% van het totaal aantal medewerkers een afstand tot de arbeidsmarkt heeft. Op zaterdag 13 maart jl. ontving directeur Jolanda van Soest het certificaat uit handen van Gert-Jan Segers, factievoorzitter van de ChristenUnie en Carola Schouten, minister van landbouw, natuur en voedselkwaliteit.

De Prestatieladder Socialer Ondernemen (PSO) is het keurmerk van TNO dat de mate van sociaal ondernemen objectief meet- en zichtbaar maakt door middel van een onafhankelijke audit van het PSO-schema. De certificering maakt zichtbaar dat een bedrijf zich sterk maakt om mensen, met een kwetsbare positie op de arbeidsmarkt, duurzaam aan het werk te krijgen en te houden. Ook toont de certificering aan dat dit op een kwalitatief goede manier gebeurt.

## INCLUSIEVE SAMENLEVING

Jolanda van Soest, directeur van BVS Sociaal Metaal legt uit; “BVS Sociaal Metaal is een zelfstandig opererend bedrijf dat onderdeel uitmaakt van de ERBA Groep. Wij zijn gespecialiseerd in metaalbewerking, zoals lassen, zetten, tappen, boren en ponsnibbelen. Bij ons gaat het verder dan produceren alleen. Wij vinden dat iedereen een plek verdient in de maatschappij. Ook als je, om welke reden dan ook, het niet makkelijk hebt op

de arbeidsmarkt. Werk maakt een groot deel uit van het bestaansrecht van de mensen. Daarom bieden wij deze mensen de kans om een doel te hebben, daarnaartoe te werken en daarmee het allerbeste uit zichzelf te halen. Met de PSO 30+ erkenning kunnen we nog beter laten zien waar we voor staan. Niet alleen binnen BVS Sociaal Metaal, maar ver daarbuiten. Het is belangrijk dat beleidsmakers zich uitspreken over sociaal ondernemen. Als overheden de PSO-kernwaarden waarderen, kunnen wij samen meer mensen met een arbeidsbeperking aan het werk te helpen. Dat geeft ze meer zelfvertrouwen en eigenwaarde en daar is iedereen bij gebaat. Daarom zijn er we er ook blij mee dat Gert-Jan Segers en Carola Schouten ons bedrijf hebben gezien en het PSOCertificaat aan ons wilden uitreiken. Op deze manier kunnen we extra aandacht vragen voor dit onderwerp op de politieke agenda.”

## PSO 30+ (ABW) EN DE AANBESTEDINGSWET

De 30+ variant van de certificering is de hoogst haalbare trede op de prestatieladder. Daarmee voldoet een bedrijf aan de eisen in artikel 2.82 van de aanbestedingswet. Op grond van dit artikel kunnen aanbestedende partijen opdrachten voorbehouden aan sociale bedrijven. Steeds meer publieke opdrachtgevers nemen PSO 30+ op in hun inkoopvoorwaarden. Door het PSO 30+ certificaat te voeren hoopt BVS Sociaal Metaal bedrijven, die vanuit bepaalde richtlijnen sociaal moeten ondernemen, aan te trekken. Daarnaast motiveren zij op deze manier ondernemers om bewust te kiezen voor samenwerkingen met sociale ondernemingen en om zelf ook meer mensen met een arbeidsbeperking aan te nemen.



TECHNISCH INSTALLATIEBURO HEVEL B.V.

## HOE EVERT JAN BOUWHEER ZICH MET ITH INZET VOOR DE TOEKOMST VAN DE TECHNIEKSECTOR

Over vier jaar viert Technisch Installatieburo Hevel B.V. het honderdjarig jubileum. Directeur Evert Jan Bouwheer is trots op waar zijn bedrijf nu staat, ook tijdens coronatijd. Toch zijn er zorgen, met name voor de toekomst van technieksector. Bouwheer hoopt met meerdere technische bedrijven en scholen jongeren te enthousiasmeren voor 'techniek'. "Elektrificatie levert heel veel banen op."

Bouwheer staat sinds 2014 aan het roer bij Technisch Installatieburo Hevel B.V. (ITH) uit Edeveen. "Het bedrijf is in 1925 opgericht door dhr. D.M. Hevel en begon met pulsboringen voor drinkwatervoorzieningen. In de jaren zestig namen zijn zoons het over. Mijn vader kwam later in het bedrijf en nam het in 1989 over. Sindsdien heten we ook Technisch Installatieburo Hevel B.V. Het familiegevoel is altijd gebleven na de wisselingen. We zijn een gevestigde naam in de regio", zegt Bouwheer.

"Ons werkgebied is zo'n twintig kilometer rond Edeveen. We hebben veel trouwe klanten. Dat zegt ook veel over onze kwaliteit en service. Het komt soms voor dat be-

drijven naar buiten de regio verhuizen. Dan gaan we ook mee. Ons onderscheidend vermogen zit in onze vakkennis en kwaliteitsgarantie. We zijn niet de goedkoopste, maar ook niet de duurste. Je krijgt wel waar voor je geld. Een belangrijk aspect in ons werk is de betrokken en oprecht geïnteresseerde dienstverlening. Dat zit bij de medewerkers ingebakken", aldus Bouwheer.

### KENNIS VAN ZAKEN

ITH heeft nu dertig medewerkers in dienst. Het van origine familiebedrijf ontwerpt en realiseert een totaalconcept voor installatie- en elektrotechniek. Van ontwerp tot en met onderhoud. Aannemers, architecten- en adviesbu-



reus, stichtingen en particulieren maken deel uit van hun klantenbestand. ITH is VCA gecertificeerd en is aangesloten bij Techniek Nederland, de ondernemersorganisatie voor de installatiebranche en de technische detailhandel. Het bedrijf staat in het erkenningsregister van InstallQ. Daarin zijn alleen de installatiebedrijven opgenomen die hebben aangetoond te beschikken over voldoende vakbekwaamheid.

ITH biedt het complete pakket. “Maar het is niet zo dat we op de stoel van de adviseur gaan zitten. We denken mee en trekken gezamenlijk op bij projecten. Een adviseur kan aan een klant de vragen stellen en wij denken mee in hoe dat te realiseren is. Maar ook: waarom maak je die keuze? Je kunt verschillende oplossingen tegen het licht houden om te kijken welke het meest toekomstbestendig is.”

“We zijn op dit moment onder andere betrokken bij de nieuwbouw van Stichting Reinaerde, een all-electric zorgverzamelgebouw met water-water warmtepompen, een nieuwe productiefaciliteit voor Jonker & Schut en de circulaire vernieuwbouw bij BOOT Ingenieurs in Veenendaal. We hebben ook een school met gymzaal in Barneveld opgeleverd die all-electric uitgevoerd is en gebruikmaakt van lucht-warmtepompen. We gaan dus zeker mee in de duurzame en circulaire ontwikkelingen”, vertelt Bouwheer.

### TECHNISCH TALENT

De coronatijd heeft nauwelijks invloed op de werkzaamheden, vertelt



Bouwheer. “In maart vorig jaar was er even een rem op het werk, maar al vrij snel gingen de projecten en het preventieve onderhoud weer door. We hebben binnen ons bedrijf diverse coronagevallen gehad, dus we weten wat voor impact het heeft op mensen. Maar we kunnen ons werk nu gewoon voortzetten.

Bouwheer is iemand die zich sterk maakt voor de toekomst van de technieksector. Zeker in de regio. “De aanwas van nieuwe, jonge mensen blijft een zorgenkindje in onze sector. Daardoor worden we geremd in onze ontwikkeling. We zouden graag nog meer slagkracht krijgen, maar dan hebben we toch zo’n vijf tot tien man extra

nodig. In de techniekbranche zien we de mensen vergrijzen en je ziet dat werknemers zzzp’er worden. Het is moeilijk om nieuwe mensen te werven. We zetten daarom in op eigen kweek. Dat proberen we met opleidingen te doen, zoals BTO in Barneveld. We hopen dus jongeren meer te interesseren voor werken in de techniek. Dat doen we bijvoorbeeld op open dagen van mbo-opleidingen. Wat ik jongeren wil meegeven, zeker in deze coronatijd: in de technieksector is meer dan voldoende werk. En met het oog op de toekomst. De elektrificatie brengt veel banen met zich mee. Heel Nederland wordt op dit moment geremd in het behalen van de klimaatdoelstellingen door het beperkte aantal technici. Switch van de witte boorden in de dienstverlening naar de blauwe boorden van de overalls, is ons motto.”

“Ik was altijd al technisch aangelegd en heb het vak bij Lomans Amersfoort geleerd”, zegt Bouwheer. “Ik speelde altijd met de gedachten om eens bij mijn vader in het bedrijf te gaan. In 2012 ontstond een vacature voor projectleider Service & Onderhoud en ben ik bij ITH aan de slag gegaan, per 2014 als directeur. Inmiddels is mijn vader gestopt en is hij een waardevolle sparringpartner. Ik heb van hem altijd de ruimte gekregen om te leren, om fouten te maken en om te kijken wat ik zelf wilde. Ik hoefde nooit binnen zijn lijntjes te lopen. Of er al een opvolger te vinden is in mijn gezin? Onze oudste is pas zes jaar, dat is dus nog een beetje vroeg om te zeggen, haha. Maar uiteindelijk moet ieder kind zijn eigen passie volgen, dan boek je op lange termijn het meeste succes. Die passie kun je aanwakkeren richting de technieksector. En daar wil ik mijn steentje aan bijdragen.”





CMC BEDRIJFSMAKELAARS

## ZET EERSTE STAPPEN BINNEN HET UTRECHTSE BEDRIJFSMATIG ONROEREND GOED

CMC Bedrijfsmakelaars staat bekend als een allround organisatie als het gaat om bedrijfsmatig vastgoed. In Veenendaal en Ede groeide CMC in de afgelopen tien jaar uit tot marktleider en het werkgebied is nu vergroot naar de regio Utrecht. Daarnaast is er een extra label toegevoegd. CMC Taxaties, om te kunnen voldoen aan de grote vraag naar zakelijke taxaties in de regio Midden-Nederland.

Bij CMC Bedrijfsmakelaars is er door de jaren heen een schat aan ervaring opgebouwd op het gebied van bedrijfsvastgoed. Dat de medewerkers zelf uit regio's komen waar zij ook actief zijn, vergroot hun betrokkenheid en kennis. Inzet, betrokkenheid en integriteit, daar zet CMC op in bij klanten. Op een creatieve en actieve manier benaderen zij de regionale vastgoedmarkt!

Dat gebeurt nu ook in de Domstad, Utrecht. Met bedrijfsmakelaar én taxateur Vincent Bosman erbij heeft CMC iemand in huis gehaald die al jarenlang in de regio Utrecht actief is! "CMC wilde uitbreiden, om zo ook andere regio's kennis te laten maken met onze werkwijze! Daarnaast

wil je als bedrijf blijven groeien. Ik ben zelf al twintig jaar werkzaam in de bedrijfsmakelaardij in de regio Utrecht en daardoor goed bekend in de regio. Dat maakt de uitbreiding naar de stad Utrecht een logische stap. Ik kijk ernaar uit om met CMC steeds actiever te worden in de regio Utrecht en een gezond marktaandeel op te bouwen, naast die in Veenendaal en Ede", aldus Bosman.

CMC keek vanwege de gewenste groei van het bedrijf naar de omliggende regio's rond de Vallei. "Utrecht is een heel andere markt dan die van de regio Foodvalley (Midden-Nederland). In een grote stad kom je een ander vestigingsklimaat tegen. De landelijke kantoren zitten voornamelijk

in grote steden. Aan de andere kant zie je veel bedrijven zich vestigen in de regio Veenendaal en Ede. Tussen Utrecht en Arnhem zijn dit een van de weinige middelgrote steden

### CORONATIJD

Terwijl uit onderzoeken blijkt dat steeds meer mensen vanuit de Randstad richting het oosten verhuizen, gaat die verschuiving voor het bedrijfsvastgoed niet direct op, merkt Bosman. "Bedrijven verplaatsen zich niet zo snel. De afstanden binnen Nederland worden wel kleiner. Het hangt er ook vanaf met wie je zaken doet waar je je vestigt. Bedrijven, waarvan een aantal met internationaal karakter, die zich in de grote steden vestigen kijken ook voor een deel naar status."

CMC doet veel zaken met het MKB en MKB+. "In dat segment zien we iets minder beweging in coronatijd, maar wel meer dan bij grote bedrijven. Zij zitten meer op hun handen en wachten af wat er gebeurt. Er zijn nog wel transacties, ook in MKB. We merken nog niet dat bedrijven hun bedrijfsruimte willen downgraden. Er zijn weliswaar rapporten dat we in de toekomst minder op kantoor zitten en dus ook kleinere kantoorruimtes nodig hebben. Maar aan de andere kant zullen veel bedrijven ook de ruimte nodig hebben om op anderhalve meter te kunnen werken. Kijk ook naar de gangzones of wanneer je op twaalf hoog zit. Dan heb je met een lift te maken. Ik heb al wel gehoord dat wordt onderzocht of er liften kunnen worden geïnstalleerd die werken als een luchtdrukcabine, waardoor de virusdeeltjes uit de lucht worden gehaald. Er zijn veel ontwik-



kelingen gaande om bedrijfsruimtes coronaproef te maken. Andere kant ben ik benieuwd hoe snel mensen naar het oude gaan als we gevaccineerd zijn. Het is interessant om te zien hoe we bedrijfsruimtes kunnen benutten met het oog op de coronatijd. Vroeger keek je naar hoe efficiënt werkruimtes benut kon worden met zoveel mogelijk personeel."

### TOEKOMST

De ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid en circulariteit houden CMC ook bezig, verklaart Bosman. "Vanaf 2023 moeten kantoorruimtes voldoen aan energielabel C om als

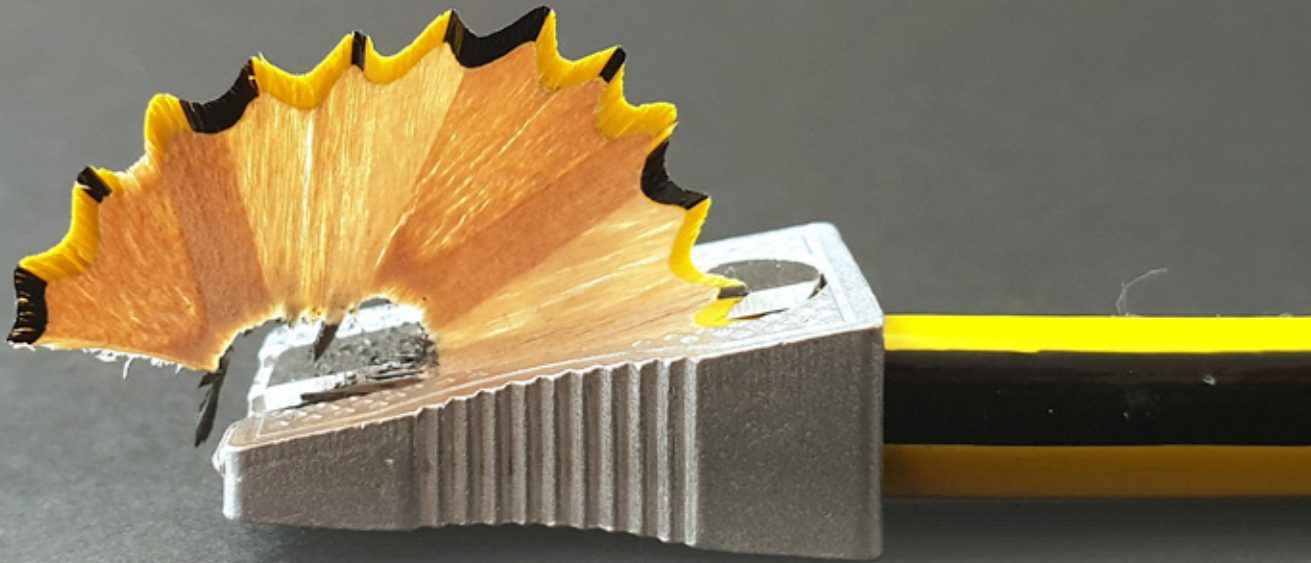
kantoorruimte gebruikt te mogen worden. Hoe dichterbij die datum komt hoe urgenter het wordt voor de bedrijven om zaken op orde te hebben. Er zijn veel bedrijfsgebouwen die een inhaalslag moeten maken. We merken al wel dat steeds meer ondernemers toewerken naar een duurzame toekomst. En er is zeker aandacht voor circulariteit. In coronatijd merk je wel dat de bereidwilligheid om in duurzaamheid te investeren iets minder wordt. Ondernemers zitten in dubio: ga ik op dit moment investeren in energielabel A+ of ga ik met de onzekerheden van nu voor een iets goedkoper bedrijfspand dat ook nog milieuvriendelijk is?"

### CMC TAXATIES

Met de komst van Vincent Bosman heeft CMC naast iemand met een vertrouwd gezicht in de regio Utrecht ook een eigen taxateur in de gelederen. "Zeker in de regio Veenendaal en Ede bleek dat er meer vraag kwam naar taxaties. In de korte tijd dat ik bij CMC werkzaam ben, komen er veel nieuwe aanvragen binnen en zijn wij toegevoegd op de taxateurslijst van diverse banken. We hebben het team inmiddels zelfs al uitgebreid met een kandidaat-taxateur! We zijn echt een in gat gesprongen in de regio Ede en Veenendaal. De meeste taxaties worden aangevraagd voor (her-)financiering maar taxaties kunnen ook nodig zijn voor fiscale doeleinden, een jaarrekening of voor een aan- of verkoopbeslissing. Zeker in deze tijd is het goed om te weten wat de waarde is van je bedrijfspand."

**Heeft u interesse in de diensten CMC Bedrijfsmakelaars? Surf naar [www.cmcbedrijfsmakelaars.nl](http://www.cmcbedrijfsmakelaars.nl)!**





# CRISIS: DE IDEALE TIJD VOOR CONCEPTIE

Voor sommige ondernemers is het letterlijk en figuurlijk een hongerwinter. Nog steeds is er dat vermaledijde virus, inkomsten zijn gekelderd naar een historisch laag niveau, de wereld bevindt zich in de grootste crisis sinds de jaren '30 van de vorige eeuw en we hebben deze winter zelfs de min 15 graden aangetikt.

In loondienst heb je een veilig vangnet, zolang de beurs van de baas het toelaat. Maar je zult nu maar een kleine ondernemer zijn die met kunst en vliegwerk de tent overeind moet zien te houden. De zoveelste lockdown brengt je steeds dichterbij een break-down. Ook mentaal. Die ondernemers wil ik een hart onder de riem steken. Want geloof het of niet, deze crisis is dé ideale tijd voor innovatie. Ik laat je zien wat je kunt leren van de grootste, bekendste, beste en meest succesvolle innovator en verandermanager aller tijden. By far. Mag ik je voorstellen aan: Moeder Natuur. Pas een aantal van haar oeroude lessen toe en de kans is groot dat jouw bedrijf niet alleen overleeft maar zelfs beter uit deze crisis tevoorschijn gaat komen.

## EVOLUTIETHEORIE

Eerst een heel klein stukje theorie. Je hebt vast weleens gehoord van de evolutietheorie van Charles Darwin. De strekking ervan: in de natuur zijn alleen de soorten die zich het beste weten aan te passen (aan verandering) in staat om te overleven. Daarom stelt de natuur drie eisen aan organismen: ze moeten voedsel vinden, ze moeten veilig zijn (voor bedreigingen zoals vijanden) en ze moeten zich kunnen voortplanten. Dan pas hebben ze een toekomstperspectief.

## VERTAALSLAG

Vertaal dit nu eens naar jouw onderneming; voedsel vinden staat gelijk aan klanten vinden en inkomsten genereren. Veiligheid is wat je zoekt in deze crisis-

ten komt. Daar zijn anderen veel beter in dan ik en er zijn talloze goede boeken over geschreven. (Leestip: 'Maak ze gek' van Aartjan van Erkel, 2016.) Wel kan ik je iets vertellen over voortplanting. Oké, dat klinkt een beetje raar als ik dat zo zeg. Maar geen paniek, ik zal me beperken tot de zaken die ook voor jeugdige lezers geschikt zijn. Mijn belangrijkste tip is; ga in crisistijd zoveel mogelijk investeren in 'conceptie'.

Oftewel: ga netwerkgesprekken voeren, leer nieuwe inspirerende mensen kennen, wissel ideeën uit, ga brainstormen, geef je eigen creativiteit zoveel mogelijk de ruimte. Als je zelf minder creatief bent, omring je dan met creatievelingen. Gebruik de 'lege' tijd om jezelf te vullen met nieuwe inzichten. Vandaar ook het woord conceptie: jouw idee smelt samen met dat van een ander en er ontstaat een levensvatbaar nieuw concept. Iets dat je van tevoren niet had kunnen bedenken. Een plus een is drie.

En heel belangrijk: zodra de ideeën er liggen, ga ze dan uitproberen. Wacht niet op het perfecte prototype voor een nieuw product of een dienst. Onderneem actie. Verbeteren komt later wel.

#### Actie en reactie

En hier komt ook nog een andere natuurwet om de hoek kijken, namelijk de wet van oorzaak en gevolg. Actie leidt tot reactie. Als je een actie onderneemt, heeft dat vroeg of laat per definitie een gevolg. Er is één voorwaarde: geef onvoorwaardelijk. Als je vanuit die intentie geeft, zul je ooit ontvangen. Ik heb zelf namelijk door de jaren heen ervaren dat elk netwerkgesprek dan uiteindelijk tot iets moois leidt. Een opdracht, een waardevolle tip, een baanbrekend inzicht, een nieuwe baan of iets anders. Het is onderdeel van een creatief proces. Daarbij is het niet de vraag óf er wat gaat gebeuren maar alleen wannéér het gebeurt en in welke vorm.

#### Uitproberen

Hetzelfde geldt voor de honderden ideeën die ik de afgelopen jaren heb uitgeprobeerd. Een groot deel leek in eerste instantie kansloos, maar later bleek dat er wel degelijk een zaadje was geplant. Soms was maar één specifiek onderdeel tje bruikbaar of kwam een inzicht pas maanden later. Een voorbeeld: ik wilde

in 2017 een online training aanbieden, maar elk idee dat ik had bleek nét niet goed genoeg. Maar nu, in de crisistijd, zijn die inspanningen van toen opeens heel waardevol gebleken. Ik heb nu sneller de bouwstenen te pakken en mijn online training is inmiddels een feit.

Kort samengevat leveren dit het volgende stappenplan op, waar je meteen mee aan de slag kunt:

1. Voortplanten: zoek vruchtbare partners voor de conceptie.
2. Ga de nakomelingen (ideeën, visies enz.) in de wereld loslaten en uitproberen.
3. Leer van de ervaringen. Behoud het goede en laat de rest los.
4. Boor nieuwe doelgroepen en markten aan. Soms maakt een kleine aanpassing in je focus een wereld van verschil en heb je opeens een niche gevonden.
5. Vind het voedsel, oftewel: bepaal wie nu je ideale klanten zijn.
6. Voel je veilig. Door continu in beweging te blijven en structureel aandacht te geven aan innovatie.

Tot zover de principes van Moeder Natuur, aangevuld met wat old school biologielessen.

*Succes en maak van de crisis een kans!*

#### 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.

periode, of wanneer je slimmer wil zijn dan je concurrent. Voortplanten staat gelijk aan produceren, waarde creëren, innoveren, experimenteren. Veel ondernemers zijn van nature gericht op die eerste twee: klanten vinden en veilig zijn. Maar dat is niet genoeg om te overleven. Voortplanting is namelijk de grootste sleutel tot succes. Die bepaalt uiteindelijk of je klanten zult vinden en veilig bent. Mijn tip is dan ook om ze in deze volgorde toe te passen:

1. Voortplanten.
2. Voedsel vinden.
3. Veilig zijn.

Veiligheid is dus eigenlijk meer een gevolg van de eerste twee principes.

#### Voortplanting

Ik ga je niet uitleggen hoe jij in jouw branche voedsel vindt, oftewel aan klan-



FAMILIEBEDRIJVEN

# STILLE MOTOR VAN NEDERLANDSE ECONOMIE

Familiebedrijven zijn bescheiden. Ze blijven vaak onder de radar. En omdat familiebedrijven geregeld zijn gevestigd buiten de Randstad, hebben ook politici en beleidsmakers hen niet altijd in het vizier. Hierdoor lopen Nederlandse familiebedrijven een achterstand op in vergelijking met beursgenoteerde ondernemingen, start-ups en partijen uit het buitenland. Terwijl het juist de familiebedrijven zijn die de drijvende kracht zijn van de Nederlandse economie. Hun focus op de lange termijn is daarvan de oorzaak.

## CONTINUÏTEIT ALS BASIS

Waar veel beursgenoteerde bedrijven sturen op kwartaalcijfers, ligt dat bij familiebedrijven anders. Zij hebben continuïteit als basis. Bij familiebedrijven is winst geen doel, maar een middel. Het bedrijf goed doorgeven aan de volgende generatie staat centraal. Daardoor voert de intrinsieke motivatie om het goed te

doen de boventoon. En dat zie je aan hun bijdrage aan economie, maatschappij, duurzaamheid en innovatie. Bij een familiebedrijf wordt net dat stapje extra gezet, omdat het gaat over het eigen bedrijf, het eigen geld en de eigen reputatie. Een jaar met minder of geen winst is overkomelijk. Door banen te behouden en in te teren op eigen vermogen,

houden zij de Nederlandse economie draaiend in moeilijker tijden.

## BETEKENIS VOOR NEDERLAND

De betekenis van familiebedrijven voor Nederland is groot. 273.000 bedrijven in Nederland zijn een familiebedrijf, ruim 60% van het totaal (CBS,2018). En met 2,46 miljoen banen zijn die familiebe-

drijven gezamenlijk de grootste werkgever van Nederland. Uit onderzoek blijkt bovendien dat familiebedrijven loyaler zijn naar hun medewerkers en meer blij geven van compassie, solidariteit en vertrouwen. Zo leveren zij een cruciale bijdrage aan de Nederlandse economie en maatschappij.

Een voorbeeld is Neptunus Structures uit Kessel in Noord-Limburg. Ook in moeilijker tijden blijft het bedrijf, dat tenten bouwt voor evenementen, voor zijn medewerkers zorgen. Sinds de uitbraak van corona en het ontbreken van evenementen heeft Neptunus Structures veel minder werk om handen. Om deze periode te overbruggen heeft het bedrijf nieuwe afzetmarkten aangeboord. Van tenten voor tijdelijke ziekenhuizen en teststraten tot kantines, restaurants en opslag. Daarnaast zijn medewerkers uitgeleend aan andere bedrijven. De medewerkers blijven in dienst bij Neptunus, maar werken tijdelijk ergens anders.

#### BETEKENIS VOOR DUURZAAMHEID

Op het gebied van duurzaamheid doen familiebedrijven goede zaken. Ook dit heeft direct te maken met de afwezigheid van externe aandeelhouders. De korte termijn legt immers minder gewicht in de schaal. Zakelijke beslissingen voor een

duurzaam bedrijfsbeleid en toekomst worden daardoor in meer vrijheid en onafhankelijkheid genomen. Het vasthouden aan duurzame (SDGs) bedrijfsdoelen door familiebedrijven verdient navolging, ook in moeilijke tijden.

Zo heeft de uitbraak van corona geen invloed gehad op de uitwerking van SDGs bij familiebedrijven LC Packaging en Smit & Zoon. Smit & Zoon is actief in leerproducten en -toepassingen en ambieert in 2025 een sociaal en ecologische duurzame leerketen te hebben bereikt. Bij Smit & Zoon gaat het om het bieden van eerlijk inkomen voor mensen, kansen voor de toekomst, een veilige werkomgeving en respectvolle omgang. LC Packaging richt zich op eerlijk werk en economische groei, industrie, innovatie en infrastructuur, verantwoorde consumptie en productie en samenwerken op doelstellingen te bereiken.

#### BETEKENIS VOOR INNOVATIE

Doordat familiebedrijven denken in generaties in plaats van kwartalen zijn familiebedrijven gemiddeld innovatiever dan niet-familiebedrijven. Veel innovatieprojecten vereisen een lange termijnblik van minstens vijf tot acht jaar, ideaal voor het familiebedrijf. Uit onderzoek van Windesheim blijkt dat familiebedrijven

vanwege hun langetermijnvisie efficiënter omgaan met R&D dan niet-familiebedrijven. Voor echte innovatie: 'nu veel geld investeren met een onzekere uitkomst in de verre toekomst', zijn familiebedrijven onmisbaar.

Zo verwachtte Koppert Biological Systems uit Berkel en Rodenrijs begin deze eeuw dat schimmels en bacteriën een goed alternatief zouden vormen voor chemische gewasbescherming en bestrijdingsmiddelen. Het wereldwijd actieve familiebedrijf had er meer dan tien jaar onderzoek voor over om tot een baanbrekende gewasbeschermingsaanpak te komen. Schimmels en bacteriën kunnen nu vitale ecosystemen op een natuurlijke manier herstellen en beschermen, zodat kwekers op een milieuvriendelijke manier voedsel- en siergewassen kunnen telen.

Hun bescheidenheid siert familiebedrijven. Toch zou het goed zijn als deze belangrijke, stille motor van de Nederlandse economie wat meer aandacht zou krijgen. Haar focus op continuïteit, duurzaamheid en innovatie verdienen dat.

*Kijk op [www.fbmed.nl](http://www.fbmed.nl) voor meer informatie over familiebedrijven.*



The word "RESILIENCE" is spelled out using ten light-colored wooden blocks with black letters. The blocks are arranged in a slightly curved line on a dark blue surface. The background is a gradient of dark blue to white.

# NIET LULLEN, MAAR POETSEN. MAAR SOMS...

Niet lullen, maar poetsen. Dat is de mentaliteit van de meeste ondernemers. En dat is in de meeste gevallen ook waarom je ondernemer bent. Je geniet van 'de handen uit de mouwen steken' en 'ervoor gaan'. Dat is vaak ook een belangrijke reden voor succes. Maar soms is het handig om ook uit een ander vaatje te kunnen tappen. Of zelfs noodzakelijk. Daar gaat dit artikel over.

## **HARDLOPERS ZIJN DOODLOPERS?**

Je kent vast wel het gezegde: 'hardlopers zijn doodlopers'. De vraag is of dat klopt. We gaan ervan uit dat je een bedrijf hebt dat bij je past en dat je je eigen rol zo hebt gekneet dat die helemaal bij jou past. Maar hoe zit dat dan met dat gezegde? We gaan in op een paar aspecten waardoor je jezelf misschien toch even kunt afvragen: "Hoe werkt dat eigenlijk bij mij?"

## **VEERKRACHT - GRENZELOOSHEID**

Als we kijken naar je eigen belastbaarheid, kan veerkracht overgaan in grenzeeloosheid. Bijvoorbeeld wanneer je van alles en nog wat blijft pikken en slikken, omdat jij je altijd wel met behulp en misbruik van je prachtige kwaliteiten weer weet uit te worstelen. Dat zijn kwaliteiten zoals positiviteit, inlevingsvermogen, zachtaardigheid, vergevingsgezindheid, enzovoort. De veerkracht wordt dan niet herkend en erkend, waardoor je zelfs op een gegeven





## OVER DE AUTEURS

Anja Jongkind (1953) en Greet Vonk (1964) werken sinds 2013 samen binnen Et Emergo. Ze hebben PTG-Coaching ontwikkeld en zij schreven de boeken 'PostTraumatische Groei - Sterker door ellende' en 'Gelukkig door ontdekken - Sterker door ellende'. Ze geven ook workshops, lezingen, inspiratiesessies, trainingen en opleidingen op het gebied van PostTraumatische Groei.

Anja werkt in haar praktijk als therapeut en als coach al meer dan 40 jaar vanuit deze uitgangspunten.

Greet deed een wetenschappelijk onderzoek betreffende PostTraumatische Groei. Haar onderzoek is recentelijk gepubliceerd in het wetenschappelijke tijdschrift International Journal of Workplace Health Management.

moment kunt gaan aanvaarden dat jij als slap weggezet wordt. De veerkracht is dus juist heel erg sterk, maar wordt als zodanig niet herkend.

Als jij die veerkracht hebt, ben jij echter degene die zichzelf moet beschermen tegen beschadiging door anderen, je omgeving of situaties. Het is dus prima als jouw grenzen ver liggen, maar je moet het zelf registreren wanneer een grens bereikt wordt en dit ook duidelijk aangeven. Bijvoorbeeld door de ander met wie je te maken hebt - en die gewend is om misbruik van je te maken - te laten weten: "Hallo, er nadert een grens, dit accepteer of doe ik niet meer." Je gaat dan in je eigen basis staan. Je wordt duidelijk. Deze duidelijkheid kan ook ervaren of geëtiketteerd worden als (te) hard, met als eventuele reactie: "Ik dacht dat jij zo'n veerkracht had, maar nu ben je hard (of onbuigzaam of .....)", en: "Waar is jouw souplesse?"

Leer daar met behulp van galgenhumor om te lachen en leer voor jezelf de grens te stellen. Doe je dat niet, dan ga je beschadigingen toestaan, uiteindelijk ook in je eigen lijf. Dan ga je namelijk de rommel van een ander opruimen - dus ook dingen van een ander verteren - en mag jij die klus voortaan klaren. Daar komen onder andere veel overbelastingsklachten uit voort, zoals hart- en leverkwalen en darm- en huidproblemen.

## DE VALKUIL VAN CONSTANT DOORZETTEN

Zelfs als je in je eigen omgeving als een vis in het water aan het werk bent, kun je tegen dingen aanlopen die 'niet lopen'. Dan is het belangrijk dat je verandert wat je kunt veranderen. En aanvaard de situatie (voorlopig) als je iets niet kunt veranderen. Belangrijk daarin is dat je je gehele proces daarin aanvaardt. Dus ook jouw eigen proces. Wat doet het met je als 'het' niet wil? Mag je even boos, woedend, teleurgesteld, verdrietig zijn?

Laat je dat ook toe? Het is namelijk wel belangrijk dat je ook die kant, die emoties van jezelf, echt respecteert en even de ruimte geeft. Dat lucht op.

## ALLEEN KRACHT IS GEEN KRACHT

Iemand die alleen maar de krachtkant van zichzelf aanvaardt, loopt op één been. Het is beter om te reageren op de omstandigheden. Dat betekent dat je soms, juist als de situatie daarnaar is, je kwetsbare kant aan bod laat komen, ook al voelt dat niet fijn.

Veel ondernemers zijn enorme doorzetters. Dus ja, die zwakke kant van jezelf laten zien kan soms echt knap lastig zijn. Laat je die kant zien, dan ben je wél in balans. Dat betekent dat je op twee benen staat. Dat je dus naast de 'kracht-kant' ook je 'kwetsbare-kant' mag laten zien. Vaak wordt dat als 'zwak' betiteld, maar dat is een enorme misvatting. Je bent pas echt krachtig als je ook kwetsbaar mag zijn.

## EVEN FILOSOFEREN

Misschien kun je over de bovengenoemde onderwerpen eens rustig filosoferen met jezelf, je partner, een collega of een vriend. Er iets ingewikkelds van maken is onnodig. Gewoon een jezelf observeren of feedback vragen. Her en der waar nodig de dingen net iets anders doen, kan al genoeg zijn om gewoon te kunnen blijven poetsen. Ook in moeilijke omstandigheden.

TANKSTATION EN ELECTROLYSER IN LAGE WEIDE

# TOEPASSING WATERSTOF KRIJGT VAART

Het EnergieCollectief Utrechtse Bedrijven (ECUB) ondersteunt bedrijventerreinen en ondernemers bij hun verduurzaming. De focus ligt op gebouwen, mobiliteit en een duurzaam energiesysteem. Opmerkelijke ontwikkeling: de plannen voor een waterstoftankstation in Lage Weide. "Hiermee wordt de patstelling rond waterstof doorbroken."

De wortels van het EnergieCollectief Utrechtse Bedrijven liggen in Lage Weide. Ondernemers werken al jaren gedreven aan de verduurzaming van Utrechts oudste bedrijventerrein. "De lat ligt hoog," zegt Bert Strijker. "Lage Weide wil het meest duurzame terrein van Nederland worden." Daartoe werd een energiecollectief gevormd. "Belangrijke mijlpaal was een convenant met de gemeente Utrecht in 2014 over substantiële terugdringing van de CO2-uitstoot."

## GEEN COREBUSINESS

Gaandeweg werd duidelijk dat de inspanningen en ervaringen in Lage Weide ook voor bedrijven op andere regionale terreinen van waarde kunnen zijn. "Vandaar de naam EnergieCollectief Utrechtse Bedrijven, kortweg ECUB," aldus Strijker. Hij is sinds 2016 aan boord als directeur. ECUB is een coöperatie zonder winstoogmerk. "Doel is om zoveel mogelijk bedrijven bij verduurzaming te ondersteunen. Daarbij ligt onze focus op gebouwen, mobiliteit en een duurzaam energiesysteem."

## GOED LUISTEREN

Naast Lage Weide zijn ook De Wetering-Haarrijn, Liesbosch, Laagraven en de bedrijventerreinen in Stichtse Vecht aangesloten bij het ECUB. Alle bedrijven op deze terreinen kunnen lid worden. "Bij een intakegesprek is het vooral zaak om goed te luisteren en zo de echte vragen en behoeftes te achterhalen," benadrukt Strijker. "De motivatie om te verduurzamen is zeker aanwezig, maar het is geen corebusiness voor ondernemers. Daarom helpt het als wij ontzorgen en realistische opties in kaart brengen." De activiteiten van het ECUB worden mogelijk gemaakt door contributies, Ondernemersfonds Utrecht, fee van

aanbieders en subsidies van bijvoorbeeld gemeenten en RVO. "Het animo voor het lidmaatschap neemt gestaag toe. Vaak zijn de grotere op een terrein gevestigde bedrijven lid. Door hun omvang is onze impact op de verduurzaming van een gebied verhoudingsgewijs aanzienlijk. Maar ook veel mkb-bedrijven doen een beroep op het ECUB."

## ONVERMOEDE STROOMVRETERS

Eerste actie is meestal het in kaart brengen van de energiehuishouding bij een bedrijf. "Door het verbruik een tijdlang te monitoren, krijgt de ondernemer een gedetailleerd inzicht. Dat levert waardevolle informatie op, bijvoorbeeld over onvermoede stroomvreters. Simpele aanpassingen leiden dan al tot een aanzienlijke besparing." Vervolgens komt het ECUB met suggesties voor aanvullende acties. "Voor sommige verduurzamingsmaatregelen geldt een wettelijke verplichting. Ook daarbij helpen wij, maar de nadruk ligt op bovenwettelijke maatregelen. Die zijn niet verplicht maar leveren wel winst op voor milieu en portemonnee." Een veelgenomen maatregel is bijvoorbeeld plaatsing van zonnepanelen. "Per bedrijf is altijd sprake van advies op maat."

## EERST ACTIE, DAN BEWUSTWORDING

Het ECUB bracht onlangs een update uit van het handboek 'Aanpak collectieve verduurzaming bedrijventerreinen'. "Daarmee willen we inspireren en praktische handvatten aanreiken," aldus Strijker. "Bij de online overhandiging aan Ed Nijpels heb ik benadrukt dat de inzet van het bedrijfsleven cruciaal is voor de doelstellingen uit het klimaatakkoord." Overheden denken vaak dat duurzaamheid begint met bewustwording. "Onze ervaring is anders. Ondernemers die starten met



verduurzamingsmaatregelen merken daardoor dat ze echt iets kunnen bijdragen, dat hun handelen effect heeft. Dat zorgt voor bewustwording en een mindset waardoor ze er vervolgens vaak nog een schepje bovenop doen en op zoek gaan naar verdere verbeteringen."

## CONSISTENT BELEID

Daarbij is volgens Strijker veel te winnen door een zorgvuldige communicatie van de overheid. "Bewoners en ondernemers worden nog onvoldoende meegenomen bij de ambities op het gebied van verduurzaming. Zo wordt veel gesproken over aardgasvrij. Maar informatie over wat dat concreet betekent voor bedrijven, ontbreekt veelal. Ondernemers willen weten waar ze aan toe zijn. Dat vereist eenduidige communicatie en een consistent beleid."

## VEEL POTENTIE

Dat ondernemers hun verantwoordelijkheid serieus nemen, blijkt onder meer bij



De werkgroep voor het waterstoftankstation in Lage Weide met van links naar rechts Ruben Vrijhoef (Hogeschool Utrecht), Bert Strijker (ECUB), Cor bij de Weg (EJP Accountants | adviseurs), Henk Stamhuis (Stamhuis Groep) en Berend Schols (ProfiNRG).

de realisatie van een waterstoftankstation in Lage Weide. “Door toenemende vragen uit het ECUB-netwerk kwam het onderwerp steeds hoger op de agenda. Er is een werkgroep ingesteld om de mogelijkheden te onderzoeken. Want al is de exacte bijdrage in de toekomstige energievoorziening nog onduidelijk, het staat vast dat waterstof veel potentie heeft. Je kunt je niet veroorloven om die boot te missen.”

### EFRO-SUBSIDIE

Het commitment van het lokale bedrijfsleven kreeg verder vaart door de betrokkenheid van de Hogeschool Utrecht (HU). Hun gezamenlijke initiatief voor een waterstoftankstation en electrolyser wordt door de gemeente Utrecht ondersteund met een subsidie van € 848.000,- uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO). “Belangrijk kenmerk van dit tankstation is dat de electrolyser lokaal opgewekte groene stoom gebruikt om groene waterstof te maken,” verduidelijkt

Strijker. “Maximaal duurzaam dus. Verder wordt de electrolyser zo ingericht dat hij ook als buffer kan dienen bij het balanceren van het energienet.” Onderzoekers van de HU buigen zich over de effectiviteit en milieueffecten van het tankstation en de technische, economische en duurzame opschalingsmogelijkheden.

### PATSTELLING DOORBREKEN

Met het tankstation in Lage Weide wordt de patstelling bij waterstof doorbroken. “Voordat je een voertuig op waterstof aanschaft, moet je zeker weten dat je ermee kunt tanken. Maar voor een tankstation zonder klanten is er geen businesscase. Deze kip of ei-discussie laten we nu achter ons.” De betrokken ondernemers worden samen eigenaar van de electrolyser en het tankstation. Ook schaffen zij de eerste waterstofvoertuigen aan. “Bij de start zetten we in op een aantal personenauto’s, een bestelbus en wellicht een vrachtauto. Vervolgens bouwen we het aantal voertuigen verder uit.”

### SCHOUDERS ERONDER

In het eerste kwartaal van 2022 moet het waterstoftankstation in Lage Weide operationeel zijn. Ook op een aantal andere plaatsen in de regio zijn plannen in voorbereiding. “Zo krijgt de toepassing van waterstof echt vaart,” zegt Strijker. “Daartoe hebben wij ook contact met initiatieven elders in het land. Door de aanschaf van voertuigen te bundelen, kunnen we een vuist maken bij leveranciers.” Het waterstoftankstation in Lage Weide is een goed voorbeeld van de impact als ondernemers ergens de schouders onder zetten. “Daar mogen ze zonder meer trots op zijn. Je merkt ook dat de gezamenlijke inspanningen herkend en gewaardeerd worden door regionale en landelijke overheden. Die investeren gelukkig steeds vaker mee bij collectieve projecten. Zo geven we verduurzaming samen een impuls.”

# 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



# DENKT U AL DUURZAAM?

Er is geen ontkomen aan: als mens vernietigen we de planeet meer dan ooit. Verwikkeld in een web van gedragspatronen die door de loop der jaren zijn ontstaan, is het op gang brengen van verandering een enorme opgave. Echter, de toekomst moet radicaal anders.

Want zeg eens eerlijk: hoe ziet de wereld van de toekomst eruit als we nu niet onze houding, gedrag en aanpak veranderen?

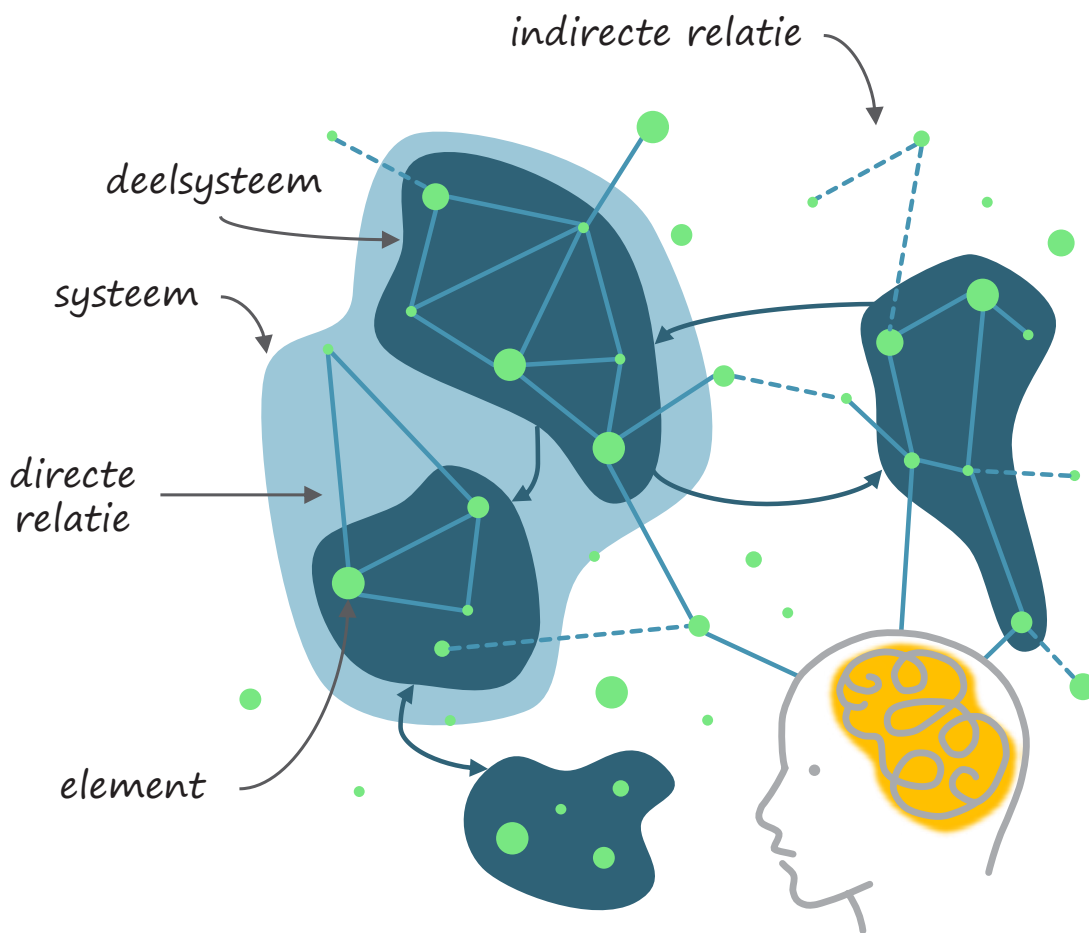
Dit vraagt om een andere manier van denken. Willen we écht verschil maken? Dan moeten we stoppen met kijken naar afzonderlijke oplossingen. Alleen als we naar het groter geheel kijken, kunnen we de juiste keuzes maken. Bij Dutch Boosting Group wordt systeemdenken ingezet om toekomstbestendige oplossingen te ontwikkelen. Oplossingen die daadwerkelijk bijdragen aan een duurzame wereld voor mens en milieu.

## DENKEN IN SYSTEMEN

Om te komen tot een duurzame leefomgeving, zijn de uitdagingen niet alleen technisch erg groot, ook van de samenleving wordt een flinke inspanning gevraagd. Individueel, maar ook met elkaar, moeten we anders leren denken en doen.

Door te denken in systemen ziet de wereld er ineens heel anders uit. Logischer vooral, want ineens vallen puzzelstukjes op z'n plaats. Echter, om in systemen te kunnen denken, is het belangrijk scherp te hebben wat nu precies een systeem is.

Een systeem is een netwerk van elementen die met elkaar verbonden zijn, zodanig georganiseerd dat ze gezamenlijk iets bereiken. Dit 'iets' is vaak een doel die de elementen afzonderlijk niet kunnen bereiken. Elk element vervult zijn eigen rol of functie in het grotere geheel. Als een van de elementen of subsystemen verdwijnt, functioneert het groter geheel slechter of helemaal niet meer. Daarom zeggen we in systeemdenken: het geheel is meer dan de som der delen.



## SYSTEEMDENKEN CREEËRT OVERZICHT

Maar hoe krijgen we inzicht in het grotere geheel? De complexiteit ontrafelen we door het geheel op te splitsen in systemen, subsystemen en elementen. Ook de relaties tussen systemen worden in kaart gebracht. Hierdoor kunnen we de impact van een verandering in het systeem beter inschatten. Tegelijkertijd beoordelen we kritisch aan welke eisen het gewenste systeem moet voldoen. Bij iedere aanpassing aan een systeem blikken we even terug: kan het systeem blijven functioneren én voldoet het aan de wensen van de gebruiker?

## SYSTEEMDENKEN VERBINDT

De kern van systeemdenken is het begrijpen van zowel de relaties tussen elementen binnen het systeem, als de interactie van het systeem met zijn omgeving. Verandert er iets in het ene systeem, dan is het vanzelfsprekend dat er verderop een ander systeem meebeweegt. Of misschien juist tegenwerkt. Dat kan consequenties hebben: systemen passen zich aan of verdwijnen zelfs. En juist die consequenties bepalen of een aanpassing wenselijk is. Door dit samenspel te zien en te begrijpen krijg je inzicht in de essentie van het probleem. Dit geeft de mogelijkheid om nieuwe kansen en oplossingen te zien.

## GEHEIM VAN DE SMID

Hoe creëren wij overzicht, en leggen wij verbindingen? Door constant de 'waarom' vraag te stellen. Tot vervelens aan toe. Want alleen zo pellen we het vraagstuk af tot we bij de kern van het probleem komen. Zonder de kern van het probleem te kennen, kunnen we nooit komen tot een geschikte oplossing van het probleem zonder te blijven hangen in symptoombestrijding.

We kijken hierbij niet alleen naar de impact van het systeem in de huidige situatie, maar beschouwen de hele levenscyclus van het systeem. Wat is de functie van het systeem in de toekomst? Wat is de levenscyclus, en wat gebeurt er gedurende de levenscyclus? Wat is de aanpasbaarheid van het systeem? En schaadt dit systeem niet de behoefte van de toekomst?

## SYSTEEMDENKEN IN DUURZAME VRAAGSTUKKEN

In geval van duurzame vraagstukken vergeten we meer dan eens om deze vragen te stellen. Goede ideeën en duurzame oplossingen schieten als paddenstoelen uit de grond. Om al deze afzonderlijke initiatieven – die elk hun eigen bijdrage leveren – aan elkaar te verbinden moeten we oog hebben voor het grotere geheel. Draagt elk initiatief daadwerkelijk bij aan

de verduurzaming van het systeem? En zo ja, op welke wijze?

Extra uitdaging is dat duurzame vraagstukken vaak erg complex zijn. Immers, als duurzame vraagstukken alleen milieukundige uitdagingen zouden kennen, dan was het klimaatprobleem misschien nu al opgelost. Maar de vraagstukken zijn vaak ook van sociale en economische aard. Dit maakt duurzame opgaven vaak te groot en te ingewikkeld om te overzien. Denk bijvoorbeeld aan de verduurzaming van de bestaande woningvoorraad, de stikstofcrisis of de energietransitie. Zonder de dynamiek en het gedrag van systemen te begrijpen, kunnen we simpelweg niet tot een passende oplossing komen.

De sleutel tot duurzame oplossingen ligt daarom in systeemdenken. Niet alleen op lokaal niveau, maar juist ook op grote schaal. Want vooral in de koppeling met het grotere geheel liggen veel kansen om duurzaamheidsvraagstukken fundamenteeler aan te pakken. Deze vraagstukken vragen om de kunst van het verbinden: het verbinden van betrokken partijen, het verbinden van systemen én het verbinden van het systeem met de omgeving.



**SYSTEEMDENKEN KAN TOEGEPAST WORDEN OP ZOWEL KLEINE SCHAAL ALS GROTE SCHAAL, IN ZOWEL PROJECTEN ALS PROCESSEN. TWEE COLLEGA'S VERTELLEN:**

#### VLOEIBARE PROCESSEN – WERKPLAATS WATERSTOF

Voor Regio Foodvalley Circulair wordt systeemdenken ingezet binnen Werkplaats Waterstof, om het transitieproces te coördineren. Waterstof als energiedrager heeft de potentie om de komende jaren een grote rol te spelen in de transitie van ons huidige fossiel gedreven energiesysteem naar een energiesysteem vrij van schadelijke emissies. Een omslag waarin verschillende partijen vanuit de gehele energieketen een rol spelen. Van producenten, opslag en distributeurs, fabrikanten van voertuigen en apparatuur tot aan verbruikers. Een complex proces. Systeemdenken helpt bij het managen van dit proces.

Waterstoftoepassingen worden veelal geïnitieerd vanuit het bedrijfsleven, overheid of kennisinstellingen. Echter, komen de initiatieven vaak niet, of moeizaam op gang. Mede doordat de grondleggers van het initiatief zich slechts richten op één onderdeel van de keten. Wanneer afzonderlijke stappen als een samenhangende keten (i.e. een systeem) worden gezien, kunnen koppelingen worden gelegd. Daarnaast helpt het hebben van inzicht in de keten en de samenhang met haar omgeving, om te bepalen welke partijen nodig zijn om samen te kunnen innoveren. Door alle relevante invalshoeken in het proces mee te nemen wordt het mogelijk om knelpunten te bespreken en zelfs op te lossen. Ook het samen brainstormen over bestaande en mogelijk aanvullende initiatieven of projecten in de regio en het selecteren van de meest kansrijke en waardevolle oplossingen is alleen mogelijk als de gehele keten wordt beschouwd.

Als procesbegeleiders binnen Werkplaats Waterstof bewaken we het grotere geheel. We zoeken naar de (gezamenlijk) belangen van betrokken en spelen in op de actuele behoefte: welke issues of nieuwe kansen duiken op? Daarnaast onderhouden we het netwerk, delen kennis en bereiden de volgende stappen voor. Zo wordt aan het hele proces waardevolle invulling gegeven.

#### EEN COMPLEXE STEKKERDOOS OP ZEE - TENNET

In 2030 zal 40% van de Nederlandse elektriciteitsbehoefte van windparken op zee komen. Een ambitieus doel, dat een

gestructureerde en expliciete aanpak vereist. Om deze windparken met het vasteland te verbinden realiseert TenneT de netwerkaansluiting via enorme 'stop-contacten' op zee.

Het succesvol implementeren van zo'n omvangrijk, prestigieus en innovatief programma is complex en uitdagend. Technisch gezien is de opgave al complex; de impact op bestaande systemen, omgeving en organisatie maakt het nog complexer. Alles hangt met elkaar samen. Systeemdenken helpt om die samenhang te overzien.

Om het programma beheerst uit te voeren kiest TenneT voor systems engineering, een aanpak gebaseerd op systeemdenken. Systems engineering stuurt de manier van werken binnen de projectteams, de betrokken afdelingen, de coördinatie van stakeholders en de manier van samenwerken met marktpartijen. Alle veranderingen worden gestructureerd vastgelegd, zodat we continu de impact van keuzes kunnen overzien en valideren. Systeemdenken is dé manier van denken, die in alle bedrijfsprocessen wordt geïmplementeerd, om echt succesvol te zijn. Zo draagt systeemdenken ook in het uitvoeren van projecten bij aan het behalen van de klimaatdoelstellingen.





# EEN LEEFSTIJLSCAN VOOR ALLE MEDEWERKERS

Het lijkt erop dat in 2021 iedereen iets heeft ingeboet wat betreft gezondheid. Niet alleen corona was de boosdoener, we zijn gemiddeld genomen maar liefst 5,3 kilo aangekomen. Dat komt bovenop een - wat de WHO al noemde - overgewichtepidemie, die toch al raasde over de wereld. Bovenop deze epidemie en de coronapandemie lijden we over de hele wereld ook nog eens aan een inactiviteitepidemie. Liesbeth van Rossum, Eric Scherder, Clemens Vollebergh, Jaap Seidell; de oproep aan de politiek komt vanuit alle kanten. Kenniscentrum Sport en Bewegen roept ook bedrijven op om in meer in actie te komen voor gezondere medewerkers.

We zitten veel te veel en veel te lang per keer en ook dat eist zijn tol op onze gezondheid. Opgeteld bestaat er het risico dat we langzaam naar de 60% overgewicht toe kruipen, dat was 52% van de bevolking in 2019. Dubbele nadeel hiervan is dat mensen met overgewicht en obesitas een veel hoger risico lopen om op de IC te belanden als ze corona krijgen. Redenen genoeg om de politiek op te roepen meer aandacht te geven aan een gezondere leefstijl ter preventie, in de plaats van uitsluitend externe maatregelen te nemen.

## MINDER BEWEGING EN ONGEZOND WETEN

Uit onderzoek blijkt dat werknemers steeds minder bewegen op hun werk en dat de uren die zij op hun werk aanwezig zijn steeds vaker zittend worden doorgebracht. Daarnaast blijkt dat ruim 40% van de werknemers met een zittend beroep onvoldoende beweegt, met alle gezondheidsrisico's van dien. 6 tot 10% van de sterftegevallen als gevolg van niet overdraagbare ziekten (hart- en vaatziekten, diabetes, borst- en darmkanker) wordt veroorzaakt door onvoldoende

lichaamsbeweging. Naast de risico's die te weinig bewegen met zich meebrengt zijn er ook positieve effecten als er bewogen wordt. Zwaar intensieve activiteit, zoals hardlopen of voetballen, verbetert de conditie van hart en longen.

## RISICO'S

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) en het Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu (RIVM) deden in 2015 onderzoek naar het sport- en beweeggedrag van werknemers. Uit dit onderzoek blijkt dat 55%



van de werknemers tussen de 18 en 65 jaar voldoet aan de Nederlandse Norm Gezond Bewegen, 20% voldoet aan de Fitnorm en 60% van de werknemers wekelijks sport. Toch blijkt dat sedentair gedrag een risico vormt dat voorkomen dient te worden. Onafhankelijk van het aantal uren sporten verhoogt langdurig zitgedrag de risico's op gezondheidsklachten. Uit het onderzoek van het CBS in samenwerking met het RIVM (2015) blijkt dat een werknemer tussen de 18 en 65 jaar gemiddeld 10,1 uur per dag zittend doorbrengt. Eindconclusie: "Het loont om te investeren in sport en bewegen op de werkvloer. Zeker in combinatie met blessurepreventie en een verantwoorde beoefening van sport. Een gezonde werknemer levert een win-win situatie op voor zowel de werknemer als de werkgever. De werknemer voelt zich fitter, de prestaties verbeteren en de kosten van arbeidsverzuim dalen."

### GEZOND ETEN

Op het gebied van gezond eten is ook nog veel winst te behalen. Een derde van de werknemers in Nederland

vindt dat de baas daarin een belangrijke rol zou moeten spelen. Zeker omdat stress veroorzaakt door werk een belangrijke trigger is om ongezonde snacks te eten. Dat blijkt uit een onderzoek dat is uitgevoerd door PanelWizard. Volgens 43% van de ruim 1000 Nederlandse werknemers die ondervraagd zijn, doet hun manager onvoldoende moeite om hen gezond te laten eten. Uit het onderzoek blijkt dat ruim 40% aangeeft ongezonder te eten wanneer zij stress hebben op het werk.

### INZICHT IN BEWEEG- EN VOEDINGSPATROON!

De WHO en de Gezondheidsraad hebben Voedingsrichtlijnen (2015) en Beweegrichtlijnen (2017/2020) gepubliceerd. De onderzoeken die gebruikt zijn bij het opstellen van deze richtlijnen tonen aan dat, als we die richtlijnen hanteren, de kans om chronisch ziek te worden met maar liefst 50 tot 70% daalt. Hoe krijgen we het voor elkaar dat we deze toepassen en hoe kan je als werkgever je werknemers motiveren dit op te

pakken? Nieuwe Gezondheid heeft in samenwerking met Leefstijlclub.nl een online leefstijlscan ontwikkeld, waarin de voedings- en beweegadviezen zijn opgenomen van de meest recente richtlijnen. De online leefstijlscan, die gratis wordt aangeboden als 'Nationale Leefstijlscan' resulteert in een compact overzicht van wat goed gaat en waar de leefstijlaspecten liggen die schade toebrengen aan de gezondheid. Vanuit dat overzicht kan de deelnemer een Leefstijl Switch kiezen. Na het kiezen van de persoonlijke Leefstijl Switch krijgt de deelnemer een informatievideo te zien over het gekozen thema en lees deze in een factsheet het wat, waarom en hoe.

### ESSENTIELE INZICHTEN

De voedingsrichtlijn en beweegrichtlijn bevatten essentiële inzichten die eigenlijk ieder mens zou moeten kennen. Zonder die kennis is het gewoonweg lastig om gezonde keuzes te maken. Een voorbeeld hiervan is dat we tijdens sporten ongeveer evenveel vetten verbruiken als tijdens wandelen. We verbruiken echter in totaal wel meer calorieën per uur sporten ten opzichte van wandelen, echter onder de streep, qua vetverbruik is dat dus gelijk, omdat we tijdens sporten meer aanspraak maken op suikers (koolhydraten) als energiebron. Daarom is recreatief bewegen eigenlijk de meest belangrijke activiteit om gezond af te vallen. Dat kunnen we immers elk dagdeel doen en sporten doen we meestal slechts 1 a 2 keer per week. In totaal zijn er zo 15 essentiële inzichten, 7 op gebied van bewegen en 8 op gebied van voeding, die samengevat zijn in een online programma Voeding als medicijn van 12 weken en Bewegen als medicijn van 6 weken. Deelnemers kunnen voor een kleine eenmalige bijdrage deze online programma's doorlopen en die essentiële kennis opdoen. Werknemers zouden er ook voor kunnen kiezen deze programma's cadeau te doen aan de werknemers.

### EEN GRATIS BEKENDMAKINGSPAKKET VOOR BEDRIJVEN

Leefstijlclub.nl heeft een gratis bekendmakingspakket samengesteld, inclusief posters en een uitnodiging voor werknemers om in te haken op de Nationale Leefstijlscan. Dit pakket is op te vragen via [info@leefstijlclub.nl](mailto:info@leefstijlclub.nl). Bedrijven die interesse hebben om de online programma's Voeding als medicijn en Bewegen als medicijn, cadeau te doen aan de werknemers, kunnen eveneens mailen naar Leefstijlclub.

[www.nieuwe-gezondheid.nl](http://www.nieuwe-gezondheid.nl) - [www.leefstijlclub.nl](http://www.leefstijlclub.nl)

**Gebruikte bronnen:**  
[hoedoejedat.nu/blog/versterk-je-immuunsysteem-deel-1-introductie](http://hoedoejedat.nu/blog/versterk-je-immuunsysteem-deel-1-introductie)

[www.kenniscentrumsportenbewegen.nl/interventies/interventie/bedrijfsport/](http://www.kenniscentrumsportenbewegen.nl/interventies/interventie/bedrijfsport/)

[www.kienonderzoek.nl/gezond-eten-werk](http://www.kienonderzoek.nl/gezond-eten-werk)

John van Heel is leefstijl- en vitaliteitcoach, duurzaam inzetbaarheid- en loopbaancoach en geeft leefstijlworkshops en -cursussen. Meer weten? Kijk op [www.hoedoejedat.nu](http://www.hoedoejedat.nu) en [www.nieuwegezondheid.nl](http://www.nieuwegezondheid.nl).






**KLEIN WITTENOORD**  
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

**Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend**

Wittenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude  
telefoon 0318 57 53 25 | [info@kleinwittenoord.nl](mailto:info@kleinwittenoord.nl)

[WWW.KLEINWITTENOORD.NL](http://WWW.KLEINWITTENOORD.NL)



**SCHIMMEL 1885**

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

Jos, Corné & Team Schimmel 1885

**Schimmel 1885**  
Stationsweg Oost 243  
3931 EP Woudenberg  
[info@schimmel1885.nl](mailto:info@schimmel1885.nl)  
[www.schimmel1885.nl](http://www.schimmel1885.nl)  
T: 033 - 286 12 13  
Kvk: 310002096

**CAN'T GET ENOUGH SINCE 1885**

Wij staan 7 dagen per week voor u klaar.



**Restaurant Planken Wambuis**

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

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

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

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

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

Meer info op [www.plankenwambuis.nl](http://www.plankenwambuis.nl)



**RH**

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

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

Bennekomseweg 24  
6717 LM Ede  
T 0318 750300 F 0318 750301  
E [info@reehorst.nl](mailto:info@reehorst.nl)  
I [www.reehorst.nl](http://www.reehorst.nl)

# Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN  
CATERING  
RESTAURANT

*Anno straks  
met een vleugje toen*



**VOOR INLICHTINGEN  
EN RESERVERINGEN:**

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



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk  
en vooral veel genieten'*



Restaurant L'Orage /  
Party Centrum Flora

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

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



hermonde

**INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW  
ZAKELIJKE BIJeenKOMST**

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

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



# Vallei Business

Financieel Advies



*Growing  
a better world  
together.*

Rabobank

**Rabobank Vallei en Rijn**

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

Reclame

## VERBEEK

BELETTERING  
GEVELRECLAME  
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude  
Tel. 0318 - 830 252  
[verbeekreclame.nl](http://verbeekreclame.nl)

**S+DL**  
SCHUURMAN  
EN DE LEEUW  
accountants

Nieuwe Kanaal 6d  
6709 PA Wageningen  
Tel.: (0317) 41 32 81  
Fax.: (0317) 41 79 89  
[info@schuurman-deleeuw-acc.nl](mailto:info@schuurman-deleeuw-acc.nl)  
[www.schuurman-deleeuw-acc.nl](http://www.schuurman-deleeuw-acc.nl)

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel  
tot feestelijke party!

0318 - 55 58 76 [info@demaesgastvrj.nl](mailto:info@demaesgastvrj.nl)  
[www.demaesgastvrj.nl](http://www.demaesgastvrj.nl)

**TECHNICA**

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie  
Verbindingen - Beveiliging  
Domotica - Elektra

[www.technica.nl](http://www.technica.nl)

**REPRIMERCURIUS**  
[www.repromercurius.nl](http://www.repromercurius.nl)

Gratis advertentie

## HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

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

**DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL**

**bartimeus sonneheerdt**  
VERENIGING

**CBF**  
VOOR  
GOED DOELLEN

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

Meerkoet 19, 3907 HC Veenendaal | 06-39 615 615  
[ewissink@w-tic.nl](mailto:ewissink@w-tic.nl) | [www.w-tic.nl](http://www.w-tic.nl)

# Service Rubriek

## Office

### Magnolia Opleidingen Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,  
Outlook, PowerPoint  
beginners en gevorderden

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



## Diversen



### DB SCHENKER

Galvanistraat 71  
6716 AE Ede  
T 0318 69 68 00  
F 0318 69 68 88  
E [multimodaal.nl@dbschenker.com](mailto:multimodaal.nl@dbschenker.com)  
W [www.dbschenker.com/nl](http://www.dbschenker.com/nl)

## INTERFACE communicatie

T: 0318 - 64 34 06  
[interface@ifcommunicatie.nl](mailto:interface@ifcommunicatie.nl)  
[www.ifcommunicatie.nl](http://www.ifcommunicatie.nl)



Concept en creatie  
Webdesign  
Internetdiensten  
Vormgeving  
Fotografie

## Juristen



### Van Veen Advocaten

Keesomstraat 7  
6717 AH Ede  
0318-687878  
[ede@vanveen.com](mailto:ede@vanveen.com)  
[www.vanveen.com](http://www.vanveen.com)

## Locaties



### Hotel en Congressentrum de ReeHorst

Bennekomseweg 24  
6717 LM Ede  
T 0318 750300  
F 0318 750301  
E [info@reehorst.nl](mailto:info@reehorst.nl)  
I [www.reehorst.nl](http://www.reehorst.nl)



### Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



### Residence Rhenen

Veenendaalsestraatweg 50  
3921 EC Elst/Rhenen  
T 0318 542888  
F 0318 540272  
E [info@residencerhenen.nl](mailto:info@residencerhenen.nl)



### The hunting Lodge

Beekhuizenweg 1  
6891 CZ Rozendaal  
T 026 361 15 97  
E [reservations@thehunting.nl](mailto:reservations@thehunting.nl)  
I [www.thehunting.nl](http://www.thehunting.nl)

## carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



VRAAG NAAR DE  
MOGELIJKHEDEN!

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

## VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendelsesweg 100  
3905 LD Veenendaal  
[www.v-kessel.nl](http://www.v-kessel.nl)  
Tel: 0318 - 512 303  
Fax: 0318 - 555 404  
[info@v-kessel.nl](mailto:info@v-kessel.nl)

## ZOONEN COMMERCIËL VASTGOED

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

FRANKENENG 17G - EDE  
POSTBUS 609 - 6710 BP - EDE  
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80  
E [INFO@ZOOMENVASTGOED.NL](mailto:INFO@ZOOMENVASTGOED.NL)  
[WWW.ZOOMENVASTGOED.NL](http://WWW.ZOOMENVASTGOED.NL)

Tot  
€ 5.000  
SUBSIDIE  
op een eVan



eVANS



Lees meer over  
eVans

# 100% elektrisch bij Stern

## Duurzaam ondernemen door elektrisch rijden.

Jij kunt als ondernemer gebruikmaken van een interessante subsidieregeling waarbij het voordeel oploopt tot wel € 5.000. De SEBA subsidieregeling geldt voor alle nieuwe elektrische bedrijfswagens met grijs kenteken. Zo is jouw nieuwe bedrijfsauto nog aantrekkelijker bij Mercedes-Benz-dealer Stern.

Kom langs bij één van onze Van ProCenters:

De Huchtstraat 10, **Almere**  
Ruimtevaart 30, **Amersfoort**

Burgemeester Stramanweg 110, **Amsterdam**

Ringwade 2, **Nieuwegein**  
Galileistraat 15, **Veenendaal**

**BESTE  
MIDDELGROTE  
HOGESCHOOL  
KEUZEGIDS  
2021**

## DEELTIJDOPLEIDINGEN MET EEN DIRECT RENDEMENT OP DE WERKVLOER

**“Het vraagstuk vanuit mijn module meenemen naar mijn werk, dat is voor mij het leukst aan de opleiding. Hierdoor blijft het dicht bij mijzelf en kan ik nog beter mijn kennis verder opbouwen.”** **Tim de Bruin, deeltijdstudent HRM**

### **HRM Deeltijd**

Heeft jouw medewerker in de afgelopen jaren steeds meer P&O-taken erbij gekregen? Heb je behoefte aan een senior HR-medewerker die niet alleen praktische taken uitvoert, maar ook strategisch meedenkt over bijvoorbeeld het arbeidsmarktbeleid en de recruitmentstrategie van jouw organisatie? Iemand die ook veranderkundig denkt en doet en gedrag van medewerkers en leidinggevend in jouw organisatie kan bijsturen? Dan is de deeltijdopleiding HRM een slimme keuze.

### **Flexibel studeren, beperkt van de werkvloer**

Onze opleidingen zijn opgebouwd in modules. Hierdoor kunnen medewerkers gefaseerd studeren. Is het even topdruk of valt er iemand weg op de afdeling?

Dan volgt jouw medewerker een module gewoon later. En beheersen ze al wat ze in een module gaan leren? Dan kunnen ze dat deel van de opleiding mogelijk overslaan. Gemiddeld komen medewerkers 12 keer per jaar naar de CHE. Verder leren ze in de praktijk, vanuit huis of online. Je bent ze dus niet 'kwijt' in je organisatie

### **Direct return on investment**

Jouw medewerker gaat niet voor de CHE aan de slag, maar voor jouw bedrijf. Een groot

deel van de nieuwe kennis en competenties wordt namelijk verworven tijdens praktijkopdrachten op de werkvloer. Als werkgever heb je veel invloed op de invulling van die opdrachten. Vertel ons maar welke uitdagingen er liggen in jouw bedrijf of welke groeiambities je hebt. Dan maken we daar hbo-waardige maatwerkopdrachten van waarbij jij bewaakt of je organisatie er beter van wordt; de CHE aandacht geeft aan de kwaliteitsborging en de student de opdracht inpast in zijn persoonlijke leerroute!

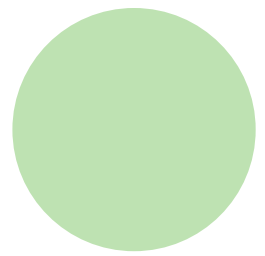
De CHE biedt ook de volgende zakelijke deeltijdopleidingen aan:

/ Associate degree (Ad) Ondernemen / Bachelor Communicatie  
/ Ad ICT Service Management / Bachelor Bedrijfskunde  
/ Post-hbo Management

# HALLO!

Wij zijn CMC,  
de actieve en creatieve  
bedrijfsmakelaar.

**Nu ook in regio Utrecht!**



**Interesse? Wilt u meer weten?**

Kijk op **cmc.nl** of bel **030 307 90 50**

CMC is actief in de regio Utrecht, Ede en Veenendaal (0318 501 000)

**CMC**  
o o o o o o .nl