

NOORD-LIMBURG

Jaargang 13 | nummer 3 | oktober 2021

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG

A photograph of two men in business suits standing in a modern hotel lobby. The man on the left, wearing glasses and a dark blue suit with a red tie, is smiling and holding a small cup on a saucer. The man on the right, wearing a grey suit and a light grey tie, is also smiling and holding a black tray with a glass and a cup. In the background, there are tables, chairs, and large windows.

COVERSTORY VAN DER VALK HOTEL VENLO
DUURZAME GASTVRIJHEID
VAN BESTAANDE OP
NIEUWE GENERATIES

WAT ZEGT DE NON-VERBALE COMMUNICATIE
OVER JE GESPREKSPARTNER?

DE BESTE WAARDERING
VOOR JE COLLEGA'S EN
ZAKENRELATIES

Elektrisch rijden met wealer

Waar ga jij naartoe vandaag?

Elektrische auto's zijn inmiddels niet meer weg te denken uit het Nederlands straatbeeld. In een nog niet al te ver verleden, waren de kosten van elektrisch rijden hoger dan die van een vergelijkbare brandstofauto. Maar met de komst van onze nieuwste modellen keert het tij zich definitief; elektrisch rijden is aantrekkelijker voor de portemonnee én beter voor het milieu.

Waarom nog wachten?

Pofiteer dit jaar nog van 12% bijtelling en voorkom een prijsverhoging in 2022.



wealer.nl



wealer
mobiliteit voor iedereen

Vestigingen in: Venray - Venlo - Panningen - Roermond
Sittard - Heerlen - Maastricht



GANZENBORD

Corona. Het voelde een lange tijd als een spelletje ganzenbord. Je begon bij start, je dobbelde, je ging stapje voor stapje vooruit en dat was je ineens weer terug bij af. Uiteindelijk haalde je die finish wel, maar je had geen idee hoe lang het ellenlange spelletje nog duurde. Dankzij de afgelopen persconferentie was er ineens zicht op die finish. Waar we vorig jaar rond deze tijd nog op strengere maatregelen konden rekenen, mogen we sinds 25 september de gewraakte 1,5 meter regel laten varen. Dat doet toch iets met de mindset van een mens.

Voer voor discussie blijft de gewraakte pandemie ons natuurlijk wel geven. Zo werden de mondkapjes aan het begin van de pandemie nog weggehoond, maar werden ze vervolgens later in 2020 verplicht. Ook de avondklok zorgde voor de nodige commotie, al bleek dat uiteindelijk niet heel veel impact te hebben in de winter.

De discussie die nu oplaait, gaat echter verder. En dan hebben we het natuurlijk over het verplichte coronatoegangsbewijs dat iedereen sinds 25 september nodig heeft om bijvoorbeeld horeca, theater en sportwedstrijden te kunnen bezoeken. Al vrijwel direct rees de vraag wie verantwoordelijk zou moeten zijn voor het controleren en handhaven. Of eigenlijk nog belangrijker: wie draait er op voor de kosten. Enkele horeca-ondernemers hebben aangegeven niet mee te willen werken en niet te gaan handhaven. Ondertussen rijst de vraag in hoeverre ondernemers de bevoegdheid zouden moeten hebben om te kunnen controleren of hun werknemers gevaccineerd zijn. De Franse regering kondigde in juli al aan dat ze coronavaccinaties zou gaan verplichten voor zorgmedewerkers en mensen die door hun werk in contact komen met risicogroepen. Inmiddels is deze verplichting onder luid protest ingegaan, met schorsing van niet-gevaccineerde zorgmedewerkers als gevolg. Ook in Nederland gaan geluiden op om ondernemers de mogelijkheid te geven om bij hun werknemers te checken of zij zijn gevaccineerd. Weegt het landsbelang en de volksgezondheid op tegen deze inbreuk op privacy?

Het lijkt erop dat corona ons voorlopig nog wel even in haar greep houdt. En dan moet het griepseizoen nog beginnen. Inmiddels zijn we wel gewend aan werken op afstand en zien we er ook de voordelen van in. Gecombineerd met het afstemmen van werken op kantoor bereiken we heel langzaam de finish. Stapje voor stapje.

Met vriendelijke groet,
Sofie Fest
Hoofdredacteur Noord-Limburg Business
sofie@vanmunstermedia.nl



- 6** Coverstory Van der Valk Hotel Venlo: Duurzame gastvrijheid van bestaande op nieuwe generaties
- 10** Transitie: De lessen van Herman Wijffels
- 13** Wealer: Eén oplossing voor duurzame mobiliteit
- 13** Heisessies in het Wereldpaviljoen in Steyl
- 14** Holbox: Een duurzame en creatieve promotie van je producten
- 16** Verduurzaming in de bestaande bouw
- 16** Liberi: Weet je eigenlijk wel wat verzuim kost?
- 17** CONNECTED brengt ondernemend Noord-Limburg samen
- 18** Dutch Graphic Group: "Omzet groeit dit jaar niet, maar explodeert"
- 21** Samenwerking 10DAYS en JDS bedrijfsautomatisering bv
- 22** LWV zet tijdens Limburg Leads vol in op AI
- 25** Column NewDay: Een beroepsgroep specifiek voor IT-risico's
- 26** Column Adagium: Wanneer is het moment juist voor een bedrijfsoverdracht?
- 26** Rühl Haegens Molenaar: Gratis workshops voor bewindvoerders



Zakenmagazine voor de regio Noord-Limburg

Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Noord-Limburg Business; een on/online platform voor ondernemers uit de regio Noord-Limburg.

JAARGANG 13
Oktober, editie 3

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDAGEN
Hans Hajée, Jessica Scheffer,
Gian Kerstges

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Lianne Cobussen,
Joost Franken

FOTOGRAFIE COVER
Marcel Krijgsman

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Aysun Mahubessy-Saruhan
t: 024-373 2585

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

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

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

© 2021 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

www.noordlimburgbusiness.nl
ISSN: 2543-3237



14



22



27

- 27 Column Voor de Zaak: Tijd voor een feestje!
- 28 2grip: Samen werken aan duurzaam herstel en preventie
- 30 Het ondernemersnetwerk van BS Morgen
- 32 Ondernemerschap: De kunst van het spreken
- 34 Eindejaarsgeschenken: De beste waardering voor je collega's en zakenrelaties
- 36 Wat zegt de non-verbale communicatie over je gesprekspartner?
- 43 Business Flitsen
- 46 Kom in beweging met de 5 seconden regel
- 48 Van (bijna) WIA naar gewaardeerde medewerker



VAN DER VALK HOTEL VENLO

DUURZAME GASTVRIJHEID VAN BESTAANDE OP NIEUWE GENERATIES

Naast de bestaande hoteltoeren van Van der Valk Hotel Venlo is een gloednieuwe hoteltoeren verrezen waarin verschillende duurzame en Cradle to Cradle materialen zijn verwerkt. Het resultaat is een duurzaam, stijlvol en zeer compleet hotel waar elk zakelijk en particulier event tot zijn recht komt.



Duurzaamheid loopt als een rode draad door de bouw van het vernieuwde hotel. “Dat was een bewuste keuze van mijn vrouw Ine en mijzelf”, zegt directeur Han van der Eijk. “Als ouders wil je een mooie wereld voor je kinderen achterlaten. En als Van der Valktelg wil je een mooi hotel doorgeven aan de volgende generaties. Dat betekent dat je anders met de wereld om moet gaan en onder andere goed moet nadenken over het gebruik van grondstoffen.”

DUURZAME MATERIALEN

Voor het ontwerp van de nieuwe toren werd de hulp ingeroepen van Max Markusse van Quant Architectuur. Ook liet het team van Van der Valk Hotel Venlo zich adviseren door het C2C ExpoLAB. “Het Venlose stadskantoor was een belangrijke inspiratiebron voor de nieuwbouw van het hotel”, vertelt Han. “Samen met het C2C ExpoLAB hebben we gekeken naar de beschikbare en bewezen Cradle to Cradle-producten, wat economisch haalbaar was en wat esthetisch mooi is. Uiteindelijk zijn er vijf gecertificeerde producten toegepast.” Commercieel manager Jeroen van Bennekom noemt enkele voorbeel-

den: “De vloeren zijn van prefab beton waardoor de elementen kunnen worden hergebruikt. De muren zijn opgetrokken uit duurzame gipsplaten. De vloeren zijn bedekt met een vloerbedekking die is gemaakt van autoruiten. Dit materiaal van Tarkett is zo stevig dat het een volledige inventarisicyclus meegaat en een hoge restwaarde houdt. De vloerbedekking bestaat uit viscosedraden die zijn verlijmd op kalk een restproduct uit het Brabantse waterwingebied. Voor het verlijmen van de tegels op de muren is een speciale warmtepasta zonder chemicaliën gebruikt. Daarnaast hebben we producten van verschillende lokale en regionale leveranciers toegepast om het aantal transportbewegingen te beperken. Zo is het warmtewerende en geluidsisolerende glas in de ramen geleverd door Scheuten, de tegels zijn van Mosa en het deurbeslag komt van AMI.”

MEETINGS EN EVENTS

De duurzame insteek van het hotel trekt de nodige aandacht van bedrijven uit de regio, maar ook elders uit het land en buitenland is interesse. “We merken dat ons C2C-verhaal de interesse heeft van diverse internationaal opererende bedrijven”, vertelt



Han. “Normaal gesproken kiezen zij een buitenlandse bestemming voor hun internationale evenementen, maar vanwege de coronacrisis willen zij hun vergadering of productpresentatie dicht bij huis organiseren.” “Deze bedrijven kunnen kiezen uit twaalf zalen voor verschillende groepsgroottes en typen events”, zegt Jeroen. “Level77 bevindt zich op de twaalfde verdieping op 56 meter hoogte. Vanuit deze zaal heb je een prachtig panorama-uitzicht op de omgeving. Je ziet er diverse duurzame landmarks zoals het nieuwe Holland Casino, de Innovatoren en het stadskantoor, maar ook de Troy-achtbaan van Toverland, de lichtmasten van VVV-Venlo en zelfs de woontoren in Roermond.” Level77 bestaat uit twee zalen en een bar, ideaal voor een productpresentatie, boardroom meetings, een luxe diner of een congres met expositieruimte voor sponsors.

AUDITORIUM

De overige zalen bevinden zich op de eerste verdieping. De namen van deze ruimtes verwijzen naar typische Van der Valk elementen zoals Cherry, Appelmoes, Dame Blanche en De Gouden Leeuw. Aan de voorzijde en zijkant van het hotel liggen twee kleine boardrooms, twee grote

boardrooms en een creatieve ruimte met zitzakken voor een out of the box meeting. Ook is er een auditorium voor 140 personen. Vanuit het auditorium loop je zo naar de lobby toe die is voorzien van koffie- en theefaciliteiten en uitgebreide zitmogelijkheden. Er is zelfs een live cooking buffet aanwezig voor een uitgebreid lunch- of dinerbuffet. Aan de andere zijde van de lobby liggen nog eens vier zalen (met de toepasselijke naam Toucan) waar aaneengeschaakt 400 mensen in theateropstelling kunnen plaatsnemen.

INSPIRATIE

Naast het bieden van zalen denkt Hotel Venlo graag mee wat betreft de mogelijkheden om van een bijeenkomst een inspiratievol event te maken. “Voor een meerdaags congres zijn er talloze mooie programma's te bedenken”, zegt Jeroen. “Hier in de regio bevinden zich namelijk diverse bijzondere bedrijven die uitblinken in duurzaamheid en dus een bezoek waard zijn. Deze kunnen per auto worden bezocht, of je huurt bij ons fietsen, e-bikes of e-choppers. Ook de culturele identiteit van de regio willen we graag bij onze events betrekken. Denk bijvoorbeeld aan de inzet van een oud Limburgs draaiorgel,

de Venlose stadsreuzen Flujas en Guntrud, schutterijen, de Joekskapelle of de archivariissen van verschillende musea die workshops in het auditorium geven.”

UITZICHT

Naast de prachtige zalen bevinden zich in de nieuwe hoteltoren 106 gloednieuwe hotelkamers. Jeroen: “Alle kamers hebben standaard een regendouche, strijkplank en strijkijzer, koffie- en theefaciliteit, een smart tv, een zitje bij het raam en een apart toilet. De led-verlichting is voorzien van sensoren en dimmers. Gastinformatie is volledig gedigitaliseerd. Extra bijzonder zijn de kamers op de elfde verdieping, de zogenoemde VIP-etage. Deze kamers hebben raampartijen van vier meter hoog met een prachtig uitzicht. De twee penthouses van ieder 66m², hebben een open haard, walking closet, badkamer met regendouche en bubbelbad.” Housekeeping werkt enkel met gecertificeerd schoonmaakmiddel van Hygieniq. In de badkamer staan grote dispensers, dat is duurzamer dan kleine flesjes en zeepjes.”

ONTSPANNEN IN WELLNESS EN VALK GYM

Hotelgasten die na een lange dag nog



Gerlach Delissen Photography



even willen ontspannen, kunnen op de tweede verdieping gebruikmaken van de zeer uitgebreide Valk Gym en wellness faciliteiten. “Onze Valk Gym is uitgerust met de modernste fitnessapparaten”, vertelt Han. “Ook begeleiding van een personal trainer en een voedingsadvies is mogelijk. Verder zijn er verschillende sauna’s, massageruimtes en een indoor zwembad. Volgend jaar wordt het aangrenzende dakterras ingericht als wellness-tuin. Hier komt een bonte mengeling van grassen, planten en bomen te staan.”

TWEE RESTAURANTS

Van der Valk Hotel Venlo beschikt over maar liefst twee restaurants. Zest Live

Cooking is het buffetrestaurant met een sfeervolle inrichting en kunstprojecten van Ramona Nieuwenhuisen. Jeroen: “Hier maken we voor het diner onder andere gebruik van de pizza-ovens en de Kamado houtskool barbecues.” In à la carte Restaurant V staan Dutch Cuisine gerechten op de kaart met lokale en regionale ingrediënten. De glasvloer geeft alvast een doorkijkje naar de wijnkelder waar op termijn borrels en proeverijen kunnen worden gehouden. In de bestaande hoteltoeren wordt Bar Ello ingericht. De ideale plek voor een borrel, een take away gerecht of gewoon even ontspannen. Han: “In de keukens en de restaurants wordt kritisch gekeken hoe

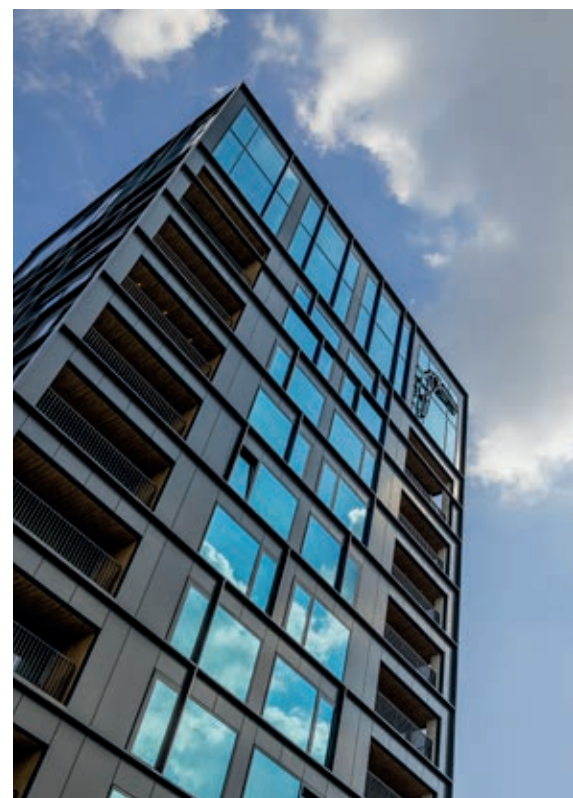
voedselverspilling kan worden tegengegaan. Het ontbijtbuffet is voorzien van koelspots. Dankzij de gekoelde damp blijven de ontbijtgerechten op temperatuur en daardoor langer goed. Live Cooking wordt gedaan op inductie. Afval wordt gescheiden en omgezet naar biogas.”

CRADLE TO CRADLE-REGIO

Han en Jeroen hopen dat het vernieuwde hotel een impuls geeft aan de profilering van de regio Venlo als Cradle to Cradle-regio. Han: “De Floriade in 2012 was een mooi startschot, gevolgd door de bouw van het stadskantoor. We hopen dat ons hotel de regio verder op de kaart zet als duurzame regio. Overigens staan wij op dat gebied zeker niet stil. We blijven kijken waar we ons gebouw en ons beleid kunnen aanpassen om verder te verduurzamen. Uiteraard staat in dat continue proces ook de gastbeleving centraal.”

OVER VAN DER VALK VENLO

- 168 hotelkamers
- 12 zalen, waarvan 2 op de 12e etage met spectaculair uitzicht tot aan Roermond
- 2 restaurants (live cooking en à la carte)
- 2 bars
- Fitness en wellness verdieping inclusief zwembad
- Verhuur fietsen, e-bikes en e-choppers
- Gouden Green Key (sinds 2012)



Via interviews, optredens en boeken deelt Herman Wijffels zijn levenslessen en visie op de toekomst.

DE LESSEN VAN HERMAN WIJFFELS

“GROTE VERANDERINGEN KOMEN UIT DE SAMENLEVING, NOOIT VAN BOVENAF”

Als geen ander kan Herman Wijffels complexe ontwikkelingen analyseren en hun onderlinge samenhang duiden. De voormalige bankier, SER-voorzitter en topman bij de Wereldbank is al decennialang voorvechter van een samenleving die niet focust op economische groei maar de planeet centraal stelt. Ook in de herfst van zijn loopbaan deelt Wijffels met verve zijn inzichten over de noodzakelijke transities. “Vernieuwing zal met name van de jonge generaties komen.”

Herman Wijffels was voorzitter van de hoofddirectie van Rabobank Nederland, SER-voorzitter en bewindvoerder bij de Wereldbank. Als informateur legde hij het fundament voor het kabinet Balkenende IV. Tot een politieke carrière kwam het niet. Wijffels wordt wel de beste minister-president genoemd die Nederland nooit heeft gehad. In zijn huidige levensfase heeft Wijffels (79) een helder omlijnde opgave. “Via interviews,

optredens en boeken deel ik mijn levenslessen en visie op de toekomst. Verder ben ik betrokken bij organisaties die bezig zijn met transities.”

GROTERE KRACHTEN

Die transities zijn onontkoombaar, stelt Wijffels. “De afgelopen eeuw stond in het teken van industriële ontwikkeling en groei. Dat heeft veel welvaart opgeleverd. Levensomstandigheden

en gezondheid van mensen zijn sterk verbeterd. Maar inmiddels weten we dat de manier waarop dat is gebeurd, geleid heeft tot een enorme aantasting van onze planeet. Het is een doodlopende weg." De corona-uitbraak drukt ons met de neus op de feiten. "Les van de pandemie is voor mij vooral dat als wij er niet in slagen in harmonie met de natuur te leven, we te maken krijgen met krachten die groter zijn dan wijzelf. Ik hoop dat mensen er van doordrongen raken dat het echt anders moet."

FEMINIENE WAARDEN

Wijffels ziet de zo noodzakelijke verandering vooral als een culturele opgave. "De rol van de mens in het leven en bij de manier waarop onze welvaart tot stand komt, zijn toe aan een herdefinitie. Dat vereist een verandering van het waardenpatroon. Masculiene waarden hebben ons veel gebracht maar hun impact is nu vooral negatief, soms zelfs destructief. Ze vormen een bedreiging voor de toekomst van de planeet. We moeten ons niet be-

"JONGEREN HEBBEN EEN VANZELF-SPREKENDE DRIVE OM DE TOEKOMST VAN DEZE PLANEET VEILIG TE STELLEN."

schouwen als boven en buiten de natuur maar als integraal onderdeel ervan. En zorgen voor condities waaronder het leven in al haar facetten kan floreren; *planet first*. Daar hoort een feminien waardenpatroon bij met aspecten als zorgzaamheid, vrouwen en verbinding. Deze waarden moeten tegenwicht bieden aan de mannelijke krachten." De titel van Wijffels' boek - De Gulden Snede - verwijst naar de ideale verhouding tussen beide elementen. "Mannelijke waarden blijven zeker nodig, maar wel in de juiste balans met feminiene."

VEELBETEKENENDE STAP

De beweging waarbij mensen de planeet op de eerste plaats stellen, krijgt volgens Wijffels vanaf het laatste kwart van de vorige eeuw steeds meer momentum. "Maar er moet nog veel gebeuren. Daarom is het zo belangrijk dat een organisatie als VNO-NCW de handschoen oppakt als het gaat om de verantwoordelijkheid van bedrijven bij grote maatschappelijke opgaven. Begin

dit jaar werd ondernemen voor brede welvaart als leidraad vastgelegd. Een veelbetekenende stap; het is geen toeval dat dit gebeurt nu met Ingrid Thijssen een vrouw aan de leiding staat van VNO-NCW."

OOGSTEN UIT OVERVLOED

Een van de cruciale maatschappelijke opgaven is de energietransitie. "Ik vind het jammer dat de Nederlandse politiek deze transitie vooral *framet* als een verplichting vanuit de EU en het akkoord van Parijs. Terwijl het zoveel meer is; een geweldige mogelijkheid om ons leven beter te maken. Via nieuwe methoden van energieproductie is het niet langer nodig bestaande voorraden op een vervuilende manier uit te putten. We kunnen een systeem creëren waarbij geoogst wordt uit de overvloed aan energie die dagelijks vanuit de ruimte op aarde beschikbaar komt. Dit is voor mij de essentie van de energietransitie. En dat levert een aantrekkelijk perspectief op voor ondernemende mensen. Niet alleen binnen bedrijven maar zeker ook voor burgers, bijvoorbeeld als zij zich verenigen in energiecoöperaties."

OPGAVE VOOR RABOBANK

Financiële instellingen moeten de industriële ontwikkeling mede mogelijk. "Eenzelfde rol is nu nodig bij de grote transities waar wij voor staan. Zo moeten voor de energietransitie tal van processen worden aangepast. Er zijn enorme investeringen nodig in nieuwe infrastructuur. Banken, pensioenfondsen maar ook de Europese centrale bank moeten zich de komende decennia in dienst stellen van deze en andere opgaven die samenhangen met de transities." Specifiek voor 'zijn' Rabobank - Wijffels was er van 1986 tot 1999 bestuursvoorzitter - ziet hij een opgave om de landbouw- en voedselsector te ondersteunen bij de overgang naar productiemethoden die de natuur ontzien.

WELKOM PERSPECTIEF

Na de uitwassen van de afgelopen decennia geeft de bijdrage aan een nieuwe samenleving de financiële sector een welkom perspectief. "Daar ligt hun toekomst. Dat is ook de boodschap die ik jonge Rabo-medewerkers in een recente videotoespraak heb meegegeven." In het verlengde daarvan: zou

"VEEL TIJD VERLOREN"

Ook de arbeidsmarkt staat voor een ingrijpende transitie. Er is veel uitstroom in overschotsectoren, tegelijkertijd zijn er beroepen met grote tekorten en groeipotentie. Door digitalisering neemt deze dynamiek verder toe. Ook functie-eisen wijzigen steeds sneller.

In een interview uit 2006 in *Business* gaf Herman Wijffels al aan dat groei en ontwikkeling een leven lang vanzelfsprekend moeten zijn. Het is belangrijk om talent te accommoderen, onder meer via persoonlijke ontwikkelingsregelingen, stelde hij destijds. "Tijdens mijn laatste jaar als voorzitter in 2006 is geprobeerd om de opzet van zo'n landelijk systeem in het middellangetermijnadvies van de SER te krijgen. Jammer genoeg lukte dat niet; werkgevers vonden het te duur, de vakbeweging gaf de voorkeur aan meer loon."

MISMATCH

Ondertussen is veel tijd verloren. De mismatch op de arbeidsmarkt vraagt om grote inspanningen. "De vergrijzende beroepsbevolking moet leren werken met nieuwe technologie. De eisen die aan vaardigheden worden gesteld, veranderen in hoog tempo. Ik hoop van harte dat het nu wel lukt om een systeem op te tuigen dat werknemers ondersteunt bij deze dynamiek. Niet alleen om bestaande functies te kunnen blijven vervullen, ook bij de begeleiding van werk naar werk, als het perspectief in de huidige baan of sector ontbreekt."

Wijffels ook in de huidige tijd topman bij de coöperatieve bank willen zijn? "Ik heb er de leeftijd niet meer voor," lacht hij. "Maar gezien de enorme potentiële impact bij alle veranderingen lijkt het me fantastisch daar nu binnen de bank aan bij te kunnen dragen."

BOODSCHAP BEGRIJPEN

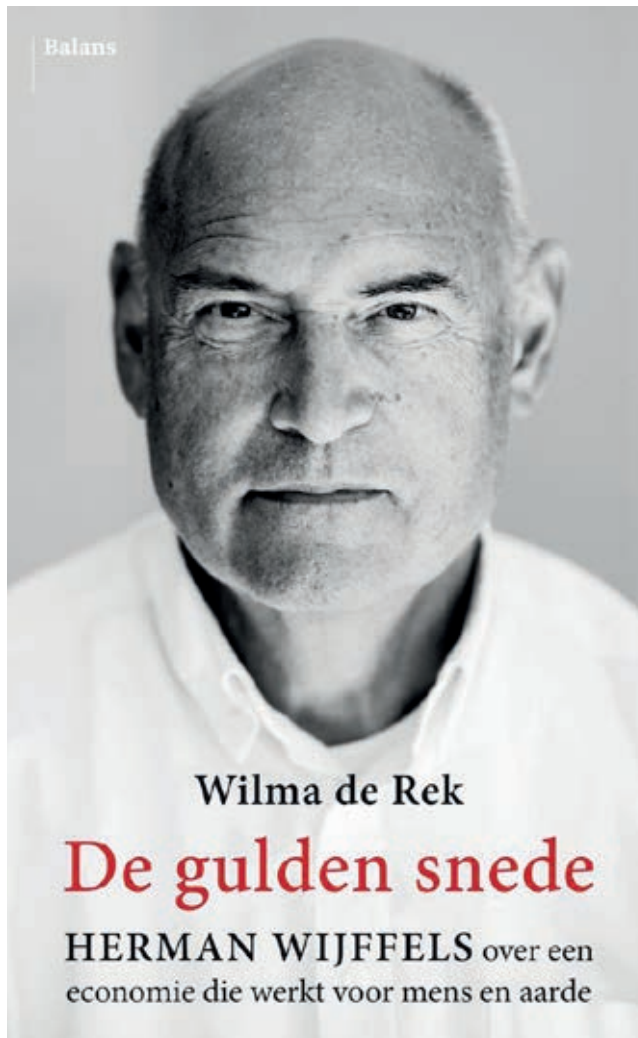
Grote transitie stuiten per definitie op weerstand. "Met het algemeen belang als drijfveer vragen ze om een gedragsverandering. Om de hulpbronnen in brede zin – in het Engels gebruiken ze daarvoor het woord commons – in stand te houden, moeten we onszelf beperkingen opleggen. Dat niet iedereen daar toe bereid is, blijkt eens te meer bij de coronamaatregelen. Een

"DE ENERGIE-TRANSITIE LEVERT EEN AANTREKKELIJK PERSPECTIEF OP VOOR ONDERNEMENDE MENSEN."

groep mensen stelt de individuele vrijheid boven alles en weigert om hun gedrag aan te passen. Gelukkig begrijpen velen de boodschap wel. Ze accepteerden bijvoorbeeld dat wij een mondkapje moesten dragen om anderen te beschermen. Deze cultuurstrijd doet zich op tal van plaatsen voor. Denk aan klimaat en milieu, maar ook bij sociale en institutionele commons. Veel aspecten van het gemeenschappelijk belang verdienen meer aandacht dan ze de afgelopen periode hebben gekregen."

NIET TE STOPPEN

Ondanks de weerstand is Wijffels vol vertrouwen. "Mensen zijn de succesvolste soort op deze planeet omdat we in staat zijn waar te nemen en te reflecteren. Reflectie is een essentiële bron van verandering. Als iets onhoudbaar blijkt, proberen we daar wat aan te doen. Steeds meer mensen komen op basis van waarneming en reflectie tot de con-



In het boek *De Gulden Snede* is onder meer aandacht voor de ideale verhouding tussen masculiene en feminie waarden.

clusie dat het anders moet. En het kan ook anders, het kan beter. Daarom laat de noodzakelijke ontwikkeling zich niet stoppen."

DUN GEZAAID

Om de samenleving door transitie te loodsen, zijn bestuurders en politici met visie gevraagd. Aansprekende leiders met het vermogen om ontwikkelingen te duiden, tegenstellingen te overbruggen en mensen te enthousiasmeren. "Dergelijke leiders zijn dun gezaaid. Toch verbaast dat niet echt. Kijk je naar de geschiedenis dan komen grote veranderingen nooit van bovenaf. Ze zijn

afkomstig uit de samenleving, van personen en groepen die als eerste op basis van waarneming en reflectie komen tot vernieuwing. Daarom moeten burgerinitiatieven en private organisaties het voortouw nemen. De eerdergenoemde focus van VNO-NCW op brede welvaart is een goed voorbeeld."

Ander actueel voorbeeld is de uitspraak van de rechter dat Shell veel meer moet doen om klimaatverandering te voorkomen. Deze inspanningen worden niet afgedwongen via wetten of regels maar zijn het resultaat van een door Milieudefensie aangespannen rechtszaak.

VISIONAIRE KRACHTEN

Pas als een beweging in de samenleving voldoende substantie krijgt, volgt de politiek, stelt Wijffels. "Opvallend is dat de meest visionaire, vooruitstrevende krachten op dit moment in Brussel te vinden zijn. Denk aan de Green Deal en de oriëntatie op een bredere rol van de Europese Centrale bank. Waarschijnlijk is het geen toeval dat de personen achter deze beweging niet herkozen hoeven te worden. Ze staan op meer afstand van bestaande kortetermijnbelangen en de waan van de dag."

JONG EN OUD

Net als de samenleving moeten volgens Wijffels ook leiders hun waardenpatroon aanpassen voor de opgaven van de komende tijd. "Zij moeten als het ware hun *operating system* resetten. Bestuurders en ondernemers die in de toekomst relevant willen zijn, moeten dit 'binnenwerk' gedaan hebben. Ze moeten hun uit de industriële tijd afkomstige software herschrijven en geschikt maken voor de 21e eeuw." Voor de jongere generatie is dat niet nodig. "Jongeren hebben een vanzelfsprekende drive om de toekomst van deze planeet veilig te stellen. Zij voelen een sterke verbondenheid met het leven, met de natuur. Daarom zal vernieuwing met name van de jonge generaties komen. Wij, de oudere generaties, moeten ze daarbij zoveel mogelijk ondersteunen. Maar vooral: niet in de weg lopen."



EÉN OPLOSSING VOOR DUURZAME MOBILITEIT

Duurzame mobiliteit maakt onderdeel uit van duurzaam ondernemen. Naast een zeer uitgebreid assortiment van elektrische en hybride auto's biedt Wealer een mobiliteitspas voor een mobiliteitsoplossing op maat. "Het gaat niet om het product, maar om de oplossing en wat je daarmee uitstraalt", aldus Paul de Langen, manager Wealer Business Center.

Als mobiliteitspartner gaat Wealer op zoek naar de beste oplossing voor de klant. Die beste oplossing is van verschillende factoren afhankelijk en daarin biedt de mobiliteitspas een uitkomst. "Via deze mobiliteitspas kan een werkgever bepaalde diensten vrijgeven tegen een vast budget per maand. De werknemer bepaalt vervolgens zelf hoe hij of zij dit budget inzet. Heb je een lease-auto, maar reis je bijvoorbeeld twee keer per maand af naar Amsterdam? Dan kun je de pas gebruiken voor het openbaar vervoer, taxiservice of een fiets. Het grote voordeel is dat de werknemer productiever reist, autokosten bespaart en diens CO₂-uitstoot reduceert. De werkgever krijgt elke maand een factuur met een gedetailleerd overzicht van diensten."

RUIME KEUZE

Ondertussen zet de elektrificatie door en is er inmiddels voor een ruime keuze aan elektrische of hybride lease-auto's. "Groot of klein, sportief of zakelijk; binnen elke categorie van de merken Volkswagen, Audi, SEAT en ŠKODA, hebben we wel een model op voorraad beschikbaar. Geliefde auto's zoals de Audi Q4 e-tron, de ŠKODA Enyaq en de Volkswagen ID.3 en ID.4 zijn met de bijtelling van dit jaar (12% bijtelling over de eerste € 40.000, 22% over het deel boven de € 40.000) zeer gunstig om in te rijden. Zelf merken we dat klanten niet alleen fiscaal gedreven zijn, maar ook beseffen dat elektrisch rijden een flinke kostenbesparing kan opleveren. Bovendien is de laadinfrastructuur verbeterd. Men heeft veel minder last van laadstress." Hybride rijden wordt volgens Paul eveneens steeds interessanter. "De reikwijdte voor het elektrisch rijden ligt inmiddels tussen de 50 en 60 kilometer, genoeg voor je woon-werkverkeer. Dat zorgt voor een kostenbesparing en een lagere CO₂-uitstoot. Zeker voor bedrijven die ISO-gecertificeerd zijn en willen uitstralen dat ze duurzaam ondernemen, is dat heel interessant."

www.wealer.nl



HEISESSIES IN HET WERELDPAVILJOEN IN STEYL

Het Wereldpaviljoen in Kloosterdorp Steyl (Venlo) is niet alleen een unieke attractie voor jong en oud. Het is ook een bijzondere locatie voor zogeheten heisessies van directies en personeel van bedrijven, zorginstellingen en organisaties. Het kleurrijke Wereldpaviljoen is een inspirerende omgeving en de ambiance nodigt uit tot creatief denken en handelen.

Het is ook al twee jaar een bijzondere tussenstop voor de populaire autotestdagen van Noord-Limburg Business.

Het Wereldpaviljoen is een van de pareltjes van de transformatie van het Kloosterdorp. Door de week volgen schoolklassen uit Noord- en Midden-Limburg en het oostelijke deel van Noord-Brabant educatieve beleavingslessen. En elke woensdag- en zondagmiddag is het open voor het publiek (toeristen, gezinnen).

HEISESSIES

Het Wereldpaviljoen is een unieke plek om heisessies te houden. Zo'n sessie begint met een rondleiding in het Wereldpaviljoen. Het is een plek waar de bezoekers worden ondergedompeld in andere culturen in twee inleefateliers Ghana en Nicaragua. Met een Fokker 50 vliegen de deelnemers naar een andere wereld. In Ghana maken de bezoekers nog een virtuele busreis door het land in een echte personenbus en beleven ze via Virtual Reality het leven in een Afrikaans dorp.

Daarna gaat de heisessie van start. We beschikken over beamer en groot scherm. Het arrangement kunnen we naar uw wensen aanpassen. Indien gewenst zorgen wij voor een voedzame lunch of u maakt gebruik van de mogelijkheden van de restaurants in Steyl. We kunnen zelfs voor een afsluitend buffet zorgen. U kiest en wij regelen het voor u!

Meer info: www.wereldpaviljoen.com of mail: info@wereldpaviljoen.com



Martijn en Chantal Hol

14

DE DUURZAME DISPLAYS VAN HOLBOX

EEN DUURZAME EN CREATIEVE PROMOTIE VAN JE PRODUCTEN

Steeds meer grote merken kiezen tegenwoordig voor een duurzaam beleid. Dit beleid gaat verder dan de productiehallen en reikt zelfs tot op de winkelvloer, waar vele merken hun producten in kartonnen displays presenteren. Het Limburgse familiebedrijf Holbox ontwerpt en produceert deze displays. Als specialist in creatieve en innovatieve displays kiest het bedrijf uit Echt ervoor om hiervoor uitsluitend gebruik te maken van gerecycled karton en papier. Het doel? Een groene revolutie ontketenen binnen de displaymarkt.

NIEUWE GENERATIE

Toen Jan Hol 45 jaar geleden de overstap van de scheepvaart naar de kartonbranche maakte, begon hij thuis met het produceren van kartonnen dozen. In de loop der jaren maakten deze dozen plaats voor de duurzame, creatieve en innovatieve custom made displays waar Holbox vandaag de dag om bekend staat. Wat begon als een onderneming met enkele personeelsleden, groeide dankzij deze

shift al snel uit tot een multinational met 450 personeelsleden en een klantenportefeuille dat onder andere bestaat uit enkele wereldwijd bekende merken. Tegenwoordig wordt het familiebedrijf gerund door de tweede generatie kartonpioniers, bestaande uit Martijn Hol (algemeen directeur), Chantal Hol (marketing en sales) en Anouk Hol (sales).

DUURZAAM BELEID

Net als bij veel familiebedrijven loopt

maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) als een rode draad door het bedrijf. "Iedereen dient een steentje bij te dragen aan het garanderen van een groene wereld voor de volgende generaties", zegt Martijn Hol. "Ook als bedrijf speel je daar een serieuze rol in. Sinds we in 2003 de overstap maakten van zeefdrukkerij naar offsetdrukkerij, hebben we bewust gekozen voor duurzaamheid en produceren we enkel nog displays van gerecycled karton en milieuvriendelijke materialen.

We vallen als bedrijf nu zelfs in de lichtste milieucategorie.”

“Ons milieubeleid wordt ook breed gedragen door ons personeel”, voegt Chantal toe. “Ze zijn zelf actief bij het beleid betrokken en komen regelmatig met ideeën en alternatieven. Het geeft ons als leidinggevenden daarnaast ook een prettiger gevoel als we ons personeel niet met giftige stoffen hoeven laten werken.”

GRASPAPIER

Een duurzame bedrijfsvoering begint bij het gebruik van de juiste grondstoffen. “Wij zijn het enige Europese bedrijf in de golfkartonbranche dat papier en karton van 100% FSC-gecertificeerd materiaal verwerkt”, vertelt Martijn. “In onze eigen drukkerij gebruiken we daarnaast enkel alcoholvrije lakken op waterbasis, 100% bio-inkten en migratievrije lakken.” Chantal: “We produceren ook displays van graspapier. Dit papier bestaat voor 30% uit grasmaaisel en voor 70% uit gerecycled materiaal en wordt zonder het toevoegen van chemicaliën geproduceerd. Milka, een van onze opdrachtgevers, kiest bewust voor een display van dit materiaal omdat het aansluit bij hun duurzaamheidsbeleid.”

Omdat Holbox geen gebruik maakt van schadelijke stoffen, is het karton dat zij voor displays gebruiken bovendien 100% recyclebaar. “Wanneer de displays na verloop van tijd uit de winkel kunnen, mogen deze gewoon bij het oud papier”, vertelt Chantal. “De papiervezels kunnen vervolgens zelfs tot zeven keer hergebruikt worden. Daarna zijn ze niet meer sterk genoeg en wordt er toiletpapier van gemaakt.”

SLIMME CONSTRUCTIES

Ook tijdens de ontwerpfase is duurzaam handelen een belangrijke leidraad. Martijn: “We hebben maar liefst vijftien ontwerpers in dienst die de grafische ontwerpen van onze klanten omzetten in

een constructief ontwerp. Bij dit ontwerp proberen zij zo min mogelijk materiaal te gebruiken en kijken ze op welke manier we zoveel mogelijk displays op één pallet kunnen plaatsen om zo het aantal transportbewegingen te beperken. Dankzij het gebruik van slimme constructies zoals kartonnen kokers zijn er bovendien geen plastic steunstukjes nodig. Hiervoor hebben we zelfs enkele Europese patenten.” “De innovativiteit van onze displays zit daarnaast ook in het feit dat onze klanten de displays makkelijk zelf op kunnen zetten”, voegt Chantal toe. “De displays uit onze 2 Second Display” serie zijn zelfs in enkele seconden klaar voor gebruik en zijn door iedereen op te zetten.”

ERKENNING

Dankzij het gehanteerde milieubeleid heeft Holbox al meerdere keurmerken mogen ontvangen. Recent is het bedrijf zelfs ISO-14001 gecertificeerd, wat betekent dat het milieumanagementsysteem dat Holbox gebruikt om diens milieuprestaties te verbeteren, aan alle officiële eisen voldoet. Chantal: “We hechten zelf veel waarde aan deze keurmerken en zien het als een mooie erkenning dat we goed bezig zijn. Bovendien verwachten steeds meer bedrijven met een MVO-beleid dat hun toeleveranciers deze keurmerken hebben.”

PIONIEREN

Holbox speelt eveneens een actieve rol in het bevorderen van duurzame keuzes bij haar leveranciers en klanten. Martijn: “Het witte papier dat we gebruiken, bestaat op dit moment voor 85% uit gerecycled materiaal. We willen uiteindelijk dat fabrieken ons wit papier van 100% gerecycled materiaal leveren. Dat is nu nog niet mogelijk, maar door er om te blijven vragen stimuleer je de markt tot het ontwikkelen van nieuwe mogelijkheden. Zelf laten wij aan onze klanten zien wat de huidige opties zijn en helpen we ze met het maken van duurzame keuzes. Neem bijvoorbeeld een display gemaakt van 100% gerecycled bruin papier. Dankzij de huidige materialen en productie-technieken doet zo’n display qua uitstraling niet onder voor de witte displays.”

“Zeker A-merken vinden het tegenwoordig belangrijk om zich te verantwoorden richting de consument”, zegt Chantal. “Zij willen transparantie bieden over hun product en de manier waarop er wordt geproduceerd. Door middel van ons Sustainability ID kunnen we deze informatie toevoegen

aan een display. Via de QR-code kunnen consumenten een materiaalpaspoort opvragen en zien ze welke materialen er voor een display gebruikt zijn.”

“Als pioniers blijven we alle duurzame ontwikkelingen op de voet volgen, ook op het gebied van bijvoorbeeld waterstof. Soms moet je als trendsetter je nek uitsteken en onbekende wegen inslaan. Dit gebeurt natuurlijk met vallen en opstaan, maar levert uiteindelijk wel innovatie en creatieve producten op die ook nog eens bijdragen aan een schonere wereld”, aldus Martijn.

HOE VAL JE OP MET EEN DISPLAY?

De focus op de productie van duurzame displays doet zeker niet af aan de creativiteit die het team van ontwerpers in de displays kwijt kunnen. “Het gevecht om de schapruimte in supermarkten is groot. Verkoop je als A-merk minder producten, dan neemt de druk van de winkellijnen toe. Met een opvallende display trek je de aandacht van consumenten en zet je in op meer verkopen. Dat kan door gebruik te maken van speciale vormen zoals bijvoorbeeld een koe of een reuzenrad, of door het gebruik van bepaalde kleuren waarmee je klanten visueel kunt prikkelen. Ons ontwerpteam draait haar handen echter ook niet om voor displays met bewegende elementen.”



Display van graspapier



Scan de QR-code en zie de herkomst van een display



ALUTHERM HYBRID

Alutherm Hybrid, de oplossing voor verduurzaming in de bestaande bouw. De Alutherm Hybrid is een combinatie van een Alutherm A170-300 cv-ketel met een vermogen tussen 168 - 294 kW gecombineerd met maximaal 4 LG warmtepompen van elk 32 kW.

COMPACT EN FLEXIBEL

De geïntegreerde hybrid-unit bevat de op gepatenteerde wijze in de retour opgenomen condensator wisselaar voor een zo hoog mogelijk COP. De Hybrid met geïntegreerde regeling wordt op dezelfde eenvoudige manier aangesloten als een cv-ketel. Per platenwisselaar wordt eenvoudig één LG lucht/water warmtepomp buitenunit aangesloten door middel van koudemiddel leiding op rol.

MOGELIJKHEDEN

De cv-ketel levert automatisch de extra energie wanneer de warmte van de warmtepomp alleen niet meer volstaat. Lage temperatuur verwarmen en koelen is mogelijk via geschakelde aparte aansluitingen voor vloerverwarming en ventilator convectoren. Dit wordt apart geregeld door de geïntegreerde hybride besturing.

VOORDELEN

- 50% lagere investering met een hybrid in vergelijking met een Full Electric warmtepomp.
- Terugverdientijd hybrid korter dan uitsluitend warmtepomp.
- Hoge energie en CO₂-besparing mogelijk, label A+ tot A+++ op cv-ketel.
- Geen specialistische kennis van hybride systemen en regelingen vereist.
- Geïntegreerde hybride regeling zorgt voor energie en kosten besparing.
- Web-based bediening, weergave via tablet of laptop.
- Eenvoudige installatie.
- Laag elektrisch aansluitvermogen.



Alutherm Heating
Graenakker 5
5951 CC Belfeld
T. +31 (0)77 303 19 76
E. info@aluthermheating.nl
www.aluthermheating.nl



WEET JE EIGENLIJK WEL WAT VERZUIM KOST?

Uit een onderzoek van TNO is gebleken dat 71% van de werkgevers de kosten van verzuim te laag inschat. Werkgevers schatten gemiddeld in dat een zieke werknemer 143 euro per dag kost. In werkelijkheid kost een verzuimende medewerker tussen de 250 en 400 euro per dag. Naast de kosten van loondoorbetaling gaat dit om kosten voor vervangend personeel, arbodienstverlening, begeleiding en re-integratie van een zieke medewerker. Dit laat dus nog buiten beschouwing dat een werknemer ook een verdien capaciteit heeft die niet benut kan worden door de organisatie.

Het is misschien wel zo dat de onwetendheid over de kosten samenhangt met de misvatting dat veel verzuim een kwestie van geluk en pech is. Waarom zou je je verdiepen in een probleem waar je geen invloed op uit kunt oefenen? Maar als je bedenkt dat Arbodienst heeft berekend dat 65% van al het verzuim een psychische oorzaak heeft, is er dan geen enkele manier waarop je als werkgever deze mentale gezondheid kunt bevorderen?

Het antwoord is inmiddels al door vele organisaties gegeven. Door te investeren in vitaliteit, gesprekken te voeren over belastbaarheid en preventief interventies aan te bieden aan de werknemers, wordt verzuim teruggedrongen. Naast de enorme besparing levert dit werkgevers, werkplezier, loyaliteit, een beter product en een goede sfeer op.

Natuurlijk kun je bestaand verzuim verkorten door goede begeleiding in te schakelen. De echte besparing kun je behalen door al daarvoor de juiste stappen te zetten. Wil jij voor jouw organisatie de impact van mentaal verzuim verlagen? Neem dan contact op voor een gratis adviesgesprek.

Reinoud Prins, medeoprichter en coach Liberi Coaching

www.liberi.nl
info@liberi.nl



INSCHRIJVING KENNIS- EN NETWERKEVENEMENT GEOPEND

CONNECTED BRENGT ONDERNEMEND NOORD-LIMBURG SAMEN

17

Ondernemende professionals die de behoefte hebben om elkaar weer te zien en inspiratie op te doen worden op hun wenken bediend: op dinsdag 19 oktober is in De Maaspoort in Venlo de vijfde editie van CONNECTED.

Het kennis- en netwerkevenement zal na een uitdagende periode die grotendeels achter ons ligt, voor menig (mede)beslissers uit het bedrijfsleven, onderwijs en overheid het ideale moment zijn om bij elkaar te komen met branche- en vakgenoten. Om contacten te hernieuwen, ideeën uit te wisselen en inspiratie op te doen. Aan de hand van een sterk keynote programma en een serie boeiende kennis- en inspiratiesessies worden bezoekers van CONNECTED meegenomen in actuele ontwikkelingen in de regio en trends die bepalend zijn voor de nabije toekomst.

KEYNOTE TALITHA MUUSSE

Onderwerpen die aandacht krijgen zijn duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen, de waarde van samenwerking alsook uitdagingen op het gebied van ICT-beveiliging en reststromen. Eén van de klinkende namen is Talitha Muusse, die eerder dit jaar landelijk bekendheid verwierf als enthousiaste presentatrice van het tv-programma OP1. Als jonge

ondernemer is ze oprichter van meerdere initiatieven op het gebied van duurzaam ondernemen en de rol van de nieuwe generatie medewerkers daarin. In een College Tour setting wordt zij geïnterviewd door dagvoorzitter Frans Pollux, die tegelijkertijd ook in gesprek gaat met Peter Gatzert van het succesvolle Deltastar Nutrients en Han Mesters, trendwatcher bij ABN AMRO op het gebied van arbeidsmarkt.

VEELZIJDIG PROGRAMMA

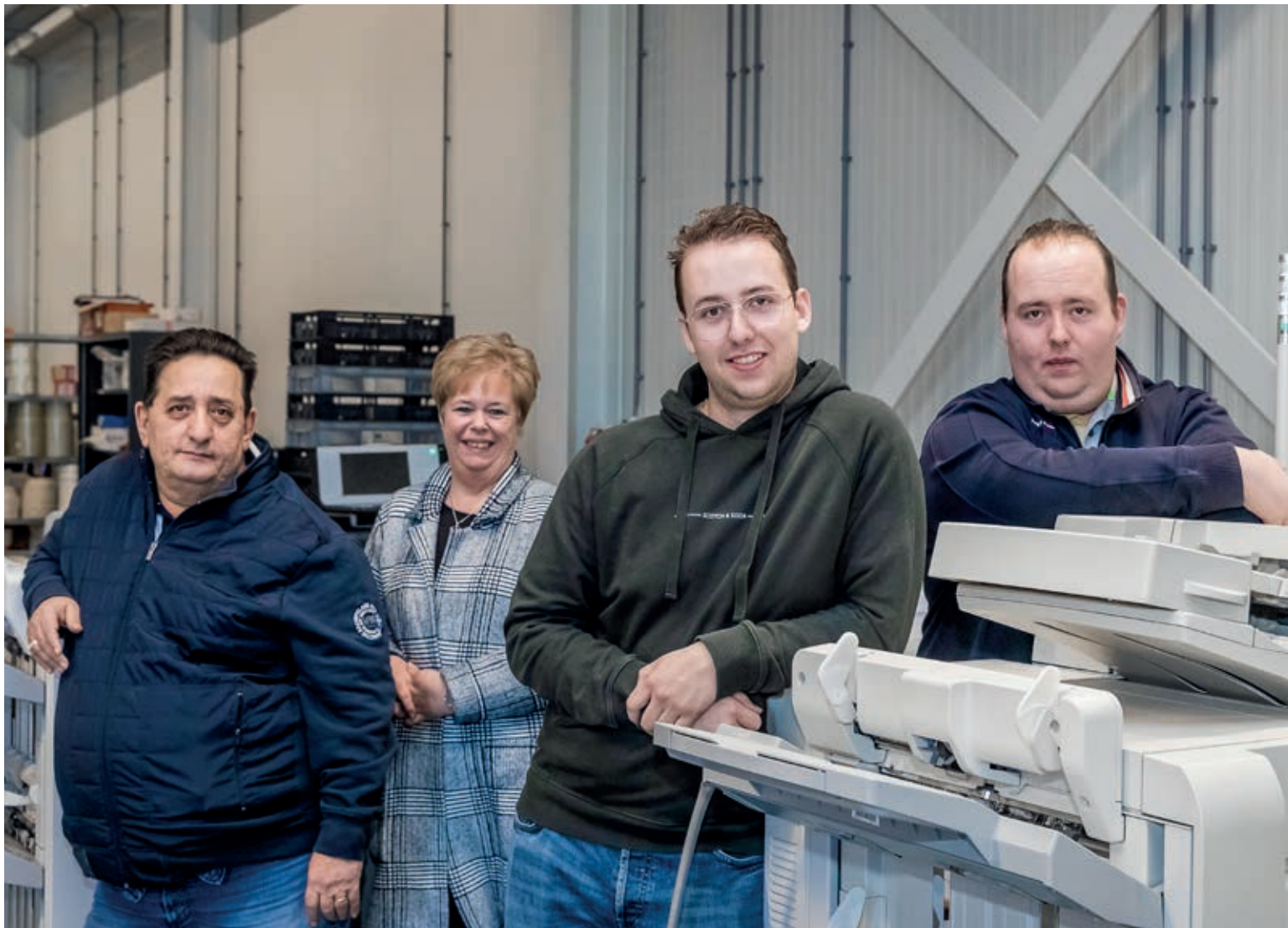
Het middagprogramma biedt een diversiteit aan kennis- en inspiratiesessies waarbij bezoekers actief deel kunnen nemen aan bijvoorbeeld de workshop Duurzaam Ondernemen van key partner ABN AMRO, het forum Duurzame Regio van mediapartner Noord-Limburg Business of het forum Integriteit, van kunnen naar willen van MKB Limburg. Daarnaast kunnen bezoekers ideeën of vraagstukken inbrengen in de zogeheten tafelgesprekken, waarin men in een setting van

5 á 6 personen met elkaar en met een expert rondom een thema van gedachten wisselt. Tot slot zijn er nog meerdere seminars en kan men deelnemen aan een netwerksessie van programmapartner BS Morgen waarbij nieuwe contacten gelegd worden. Het programma van deze jubileumeditie wordt feestelijk afgesloten met een walking diner.

INSCHRIJVING GEOPEND

De inschrijving voor CONNECTED is inmiddels geopend. Relaties van de circa 25 programmapartners zijn uitgenodigd voor een gratis bezoek en anders is er de mogelijkheid om een entreebewijs à € 149 aan te schaffen. Ontvangst is om 12.00u met een netwerklunch, waarna om 13.00u het sprekersprogramma begint, dat tot 17.00u duurt. Het walking diner is van 17.00 tot 18.00u.

Meer informatie en inschrijven via de website: www.connectedevent.nl.



NINO VENEZIA, DUTCH GRAPHIC GROUP

“OMZET GROEIT DIT JAAR NIET, MAAR EXPLODEERT”

Lang niet alle branches zijn door de coronacrisis geraakt. Sterker nog, de hele coronapandemie heeft de markt voor etiketten, steekkaarten en andere grafische uitingen in een stroomversnelling gebracht. “De omzet groeit niet, maar explodeert dit jaar. Vorig jaar hadden we al een topjaar, maar dit jaar ligt de omzet nog een stuk hoger”, vertelt Nino Venezia, de pater familias van Dutch Graphic Group dat gevestigd is in een nieuw pand op Fresh Park Venlo.

Dutch Graphic Group is een echte grafische totaalleverancier, met een belangrijke nadruk op agf-bedrijven. “Maar we doen meer; van banners, zeilen, doeken, banieren, visitekaartjes, enveloppen tot en met autobeleettering. Een nieuw product in ons portfolio zijn de sleeves: kartonnen hoesjes, omslagen van voedselproducten en maaltijdpakketten waarop bijvoorbeeld de ingrediënten en

de bereidingswijze staan gedrukt. We leveren aan onder andere Duitse retailers al miljoenen van deze sleeves.”

KWALITEIT EN KORTE LEVERTIJDEN

Deze succesvolle sleeve is slechts één van de producten die het ontzettend goed doen in de grafische markt. Volgens Nino Venezia ligt dat onder andere aan de korte levertijden die het bedrijf heeft.

“In 2020 zijn we al fors gegroeid, voornamelijk vanwege het feit dat we onze korte levertijden konden aanhouden. Bedrijven komen bij ons terecht omdat hun huidige leverancier levertijden van vier weken aanhoudt. In de AGF-sector is dat natuurlijk waanzin. Daarbij heeft de hele markt met forse prijsverhogingen te maken. Ook wij hebben een prijsverhoging doorgevoerd, maar proberen

dat wel in alle redelijkheid en billijkheid te doen,” aldus Nino. In de laagste prijs gelooft hij niet. “Als een klant kiest voor een kwaliteitsproduct, voor onze service en voor onze innovatieve kracht, dan is hij ook bereid er een redelijke prijs voor te betalen. Als je zorgt voor continuïteit in productie en kwaliteit kun je met klanten langjarige contracten afsluiten. Dat geeft rust in de organisatie.”

BUFFER AAN MATERIAAL

Nino zag in maart van dit jaar een tekort aan grondstoffen ontstaan en anticipeerde hier meteen op. “We hebben veel papier en verpakkingsmateriaal ingekocht. We bestelden altijd al een vrachtwagen tegelijk, maar nu bestelden we er twee tegelijk, om maar verzekerd te zijn van voldoende voorraad. Het hele pand zag zwart vanwege alle pallets met materiaal. Ook ik krijg niet alles wat ik bestel binnen, maar zodoende heb ik wel een buffer aan materiaal kunnen opbouwen.” Nino ziet wel een nijpend tekort aan thermo-materiaal en PP-kunststof ontstaan. “Voor het eerste kwartaal van 2022 voorzie ik ook nog geen stabilisatie in de toelevering en prijzen. We hebben in juli een nieuwe

machine besteld, maar deze kan pas in februari geleverd worden. Daar heb je mee te dealen. We besteden nu al werk uit aan collega's. Ook in het aannemen van nieuwe klanten zijn we selectief. Onze eigen klanten die ons al jarenlang trouw zijn, staan voor ons op nummer 1. Sommige van die klanten zijn in enkele jaren tijd qua grootte verviervoudigd. Wat er overblijft aan materiaal, verdelen we onder nieuwe nationale en internationale klanten.”

“ALS JE ZORGT VOOR CONTINUÏTEIT IN PRODUCTIE EN KWALITEIT KUN JE MET KLANTEN LANGJARIGE CONTRACTEN AFSLUITEN.”

OVERDRACHT

Nino en Anita hebben met hier en daar een tegenslag van Dutch Graphic Group een groeiend en bloeiend bedrijf

gemaakt. Drie jaar geleden besloot het ondernemersechtpaar een stapje terug te doen en werd de zaak overgedaan aan zonen Gino en Enzo. “In het begin werkten we hard en werden we in het weekend geholpen door Enzo en Gino. Ze zijn opgegroeid met ons arbeidsmoraal en hebben het bedrijf van binnen en van buiten leren kennen. Ik ben nog altijd op de achtergrond actief als initiator achter de grote projecten, maar mijn zonen hebben de afgelopen jaren echt laten zien dat ze het aankunnen. Ook in het weekend en 's avonds zijn ze paraat als het nodig is. Nog altijd hebben wij geen dure managers of verkopers in dienst. Klanten krijgen Enzo of Gino aan de lijn. We hebben geen overheadkosten en dat betaalt zich nu uit. Hierdoor beleven wij één van de beste jaren van de afgelopen twintig jaar. En let wel, ook wij zien onze marges slinken, maar we kunnen wel een enorm volume kwijt.”

Meer weten over de mogelijkheden van Dutch Graphic Group? Kijk op www.dutchgraphicgroup.com.



Aandacht voor uw leefklimaat

Airconditioning met impact.



Gree Nederland

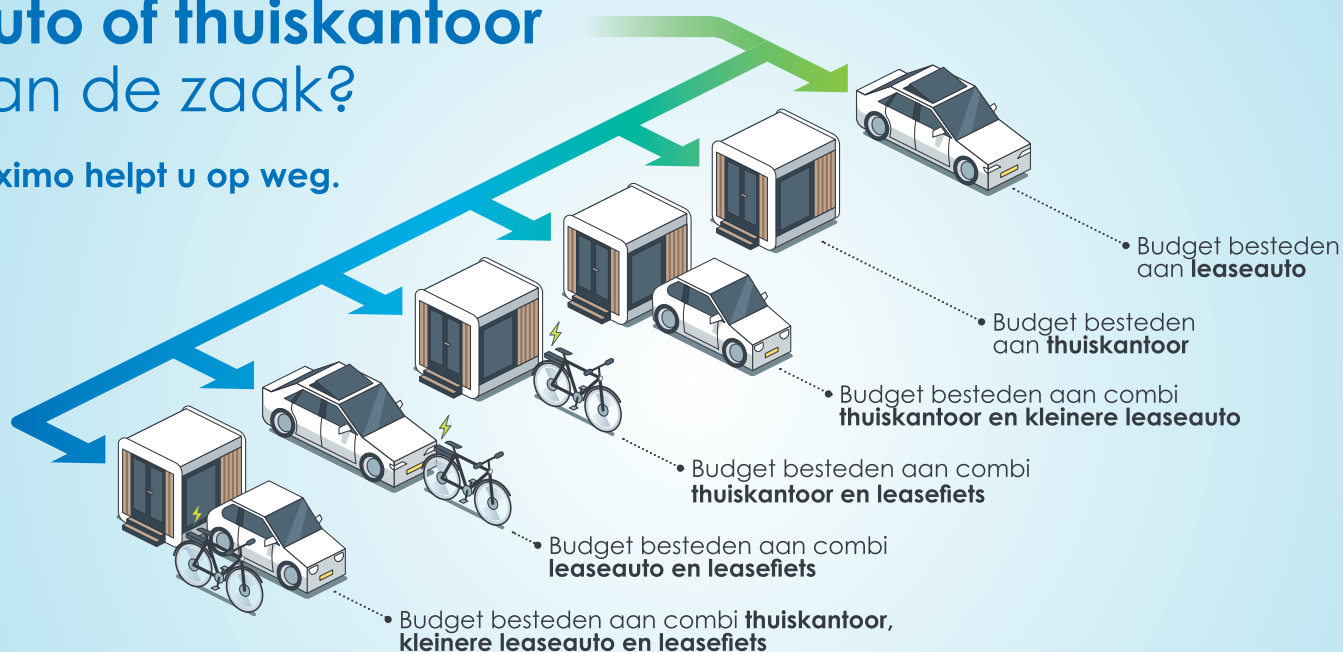
L.J. Costerstraat 4
T +31 (0)77 354 03 41

5916 PS VENLO
E info@gree.nl

Nederland
W www.gree.nl

Op zoek naar een auto of thuishkantoor van de zaak?

Fleximo helpt u op weg.



T +31 (0)495 712 433 | E info@fleximo.nl | W www.fleximo.nl

SAMENWERKING 10DAYS EN JDS BEDRIJFSAUTOMATISERING BV

“PROFESSIONALISEREN IS EEN DOORLOPEND PROCES”

Lifestyle merk 10DAYS groeit hard. Zo hard dat er vorig jaar dringend behoefte was aan een betrouwbaar en veilig ICT-netwerk. 10DAYS doet sinds september 2020 met volle tevredenheid zaken met JDS bedrijfsautomatisering bv uit Venray.

Het Amsterdamse merk werd in 2007 opgericht door twee creatieve, free-spirited vrouwen. Hierdoor is de term en gedachte freedom diepgeworteld in alles wat 10DAYS doet. CFO Edgar ten Have: “10DAYS is meer dan een modemerken. De collecties bestaan uit ready-to-wear kleding, schoenen, accessoires en HOME items. Het gehele assortiment is tijdloos, voor alle leeftijden en items kunnen moeiteloos gecombineerd worden. In onze zoektocht naar een professionele ICT-specialist hadden we een aantal criteria geformuleerd, zoals ervaring, flexibiliteit en betrouwbaarheid. Na een pitch kwam JDS bedrijfsautomatisering bv als beste naar voren. Een bijkomend voordeel is dat JDS op een steenworp afstand van Grubbenvorst is gevestigd, waar zowel ons distributiecentrum als onze financiële afdeling is ondergebracht.”

ROADMAP

10DAYS heeft conceptstores in Amsterdam en Leidschendam. “Het zwaartepunt van onze verkoop ligt echter niet bij onze eigen winkels of de webshop maar bij de retailers die 10DAYS in hun assortiment opnemen, zoals bijvoorbeeld de Bijenkorf. Momenteel hebben we meer dan vijfhonderd verkooppunten in Europa.” 10DAYS maakt de laatste jaren een ongekende groei door. “Dan heb je het over tientallen procenten en ook voor dit jaar gaat dat het geval zijn. Dit stelt hoge eisen aan ons automatiseringssysteem.” JDS is sinds 1985 actief en inmiddels uitgegroeid tot een bedrijf met dertig IT-specialisten die zich niet alleen bezighouden met soft- en hardware, maar cliënten maatwerkoplossingen bieden voor alle IT-vraagstukken. “Daarnaast hebben we ons eigen datacenter, waarmee we onafhankelijke en veilige oplossingen in bijvoorbeeld cloud kunnen leveren”, vertelt accountmanager Joÿ Stroek. “Elke klantrelatie begint met een inventarisering. Wat is er aan hard- en software beschikbaar, wat kunnen



we gebruiken en wat moet meteen of op termijn worden aangepakt en hoe ontwikkelt het bedrijf zich de komende jaren? Daarvoor maken we een roadmap met een bijbehorend investeringsplan dat uiteindelijk leidt tot een state of the art systeem. Daarbij zijn betrouwbaarheid, degelijkheid en veiligheid onze kernwoorden. Wanneer een systeem 24/7 beschikbaar moet zijn, betekent dat er wanneer zich een probleem voordoet meteen moet worden geacteerd. Daarvoor hebben we een professioneel serviceteam opgetuigd. Door veel aandacht aan preventie te besteden en door pro-actief te werken verkleinen we de kans op calamiteiten aanzienlijk.”

COMMUNICATIE

Beveiliging is een steeds belangrijker onderwerp. “Je hoort het elke dag, grote en kleine bedrijven die door hackers worden lamgelegd met vaak grote gevolgen. We zijn een echte specialist op beveiliging van ICT-systemen, we hebben daarvoor zelfs een ethical hacker in dienst. Problemen voorkomen zit niet alleen in het

opwerpen van barricades voor kwaadwilligen, maar vooral ook in bewustwording van gebruikers. Weet dat hackers op de meest inventieve manieren voortdurend proberen in je systemen in te breken.” Werken aan bewustwording is volgens Joÿ Stroek een kwestie van communicatie. “Dat is in ons bedrijf essentieel. Korte lijnen, contacten onderhouden, veel overleggen via vaste contactpersonen en de ontwikkelingen bij de klant nauwgezet volgen, zodat we kunnen meegroeien met hun eisen.” Edgar ten Have is blij met de keuze voor JDS bedrijfsautomatisering bv: “De huidige situatie is onvergelijkbaar met hoe we een jaar geleden moesten werken en we ontwikkelen voortdurend verder. Dat is een doorlopend proces, niet alleen omdat we groeien, maar ook omdat de mogelijkheden binnen automatisering voortdurend veranderen. En wij veranderen in nauwe samenwerking met JDS gewoon mee.”

www.jds.nl

LWV ZET TIJDENS LIMBURG LEADS VOL IN OP AI

KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE: DE HYPE VOORBIJ

Limburg Leads sneuvelde tot twee keer toe, uiteraard door corona, maar op 20 en 21 oktober is het MECC in Maastricht dan eindelijk het podium voor hét euregionale businessevenement van het jaar. De Limburgse Werkgevers Vereniging (LWV) focust als partner met een breed en interactief programma op het thema Artificial Intelligence. “Omdat AI ondernemers gaat helpen in de bedrijfsvoering én omdat het een onmisbaar middel is de overstap te maken naar duurzame energie en een circulaire economie”, aldus Sonja Demandt van de LWV.

Artificial Intelligence, kunstmatige intelligentie in goed Nederlands, is al lang geen toekomst-muziek meer. We hebben er elke dag, meestal onbewust, mee te maken. Chatbots die vragen beantwoorden, de kijk- en luistersuggesties van Netflix en Spotify, de zelfrijdende auto, weersvoorspellingen, een seintje wanneer een onderdeel in een machine vervangen moet worden, hulp bij energiebesparing; het kan alleen met hulp van AI.

HUIVERIG

“En zo kunnen we nog wel even doorgaan”, zegt Sonja Demandt,

expertisemanager Duurzaamheid & Innovatie bij de LWV. “AI is de intelligentie waarmee software, machines, apparaten zelfstandig beter worden. De toepassingen zijn legio. Toch zijn er nog heel veel ondernemers die niet weten wat het nu precies is, wat ze ermee moeten. Ze zijn huiverig omdat AI onlosmakelijk verbonden is met data. Gevoelige gegevens vaak die kwetsbaar zijn voor hacks. Met een adequate beveiliging goed te bestrijden, maar het zet toch een rem op de ontwikkeling.”

REVOLUTIE

Veel ondernemers betwijfelen ook het nut van AI, vult LWV-directeur Huub Narinx aan. “Omdat ze niet weten wat de mogelijkheden zijn. Ik vergelijk dat graag met de introductie van de mobiele telefoon, een kwart eeuw geleden. Niet iedereen zag daarin de revolutie die het wel is geworden. AI is een wezenlijk onderdeel van die nieuwe, digitale data-revolutie. Alleen door data slim te gebruiken kunnen we de noodzakelijke stappen zetten om te verduurzamen, de energietransitie te realiseren, de opwarming van de aarde te stoppen. Maar ook om bedrijfsprocessen te verbeteren, slagen te maken in de logistiek, meer gericht onderwijs te verzorgen en mensen fit en gezond te houden. Want dat is natuurlijk het primaire doel van de LWV: werkgevers ondersteunen en hen vertrouwd maken met nieuwe ontwikkelingen zoals Artificial Intelligence.”

PODIUM

Het euregionale tweedaagse netwerkevent Limburg Leads is daarvoor een perfect podium, weet Sonja Demandt. “Absoluut. Hier ontmoeten ondernemers elkaar, hier oriënteren ze zich op de toekomst en halen ze informatie waarmee ze hun bedrijfsvoering kunnen verbeteren. We hebben het afgelopen jaar vastgesteld dat het overgrote deel van de ondernemers nog te weinig bekend is met AI en dan met name de kansen die AI en data bieden. Daarom hebben we een uitgebreid programma samengesteld waarin specialisten precies uitleggen wat AI nu precies betekent en wat je ermee kunt. Natuurlijk is digitalisering technisch en wordt helder wat termen als algoritme, machinelearning, datasearching, deep learning en prediction betekenen, maar we zoemen nadrukkelijk in

op de praktijk, op concrete toepassingen. Wat kun je ermee als ondernemer? Hoe helpt het je vooruit? Denk aan gezamenlijke energie-opwekking en -gebruik op bedrijventerreinen, opleidingen, inzet van werknemers, cybersecurity, smart mobility. Duidelijk wordt in ieder geval dat AI al lang geen hype meer is. Het is een hulpmiddel, niet heilig en niet duivels. Het gaat ons allemaal helpen.”

SAMENWERKEN

Dat Kunstmatige Intelligentie uit de kinderfase is blijkt wel uit de onlangs in Heerlen opgerichte AI-hub Brightlands, één van de zeven nationale hubs die zich gaan bezighouden met AI en die kunnen putten uit een subsidiepot van 276 miljoen euro voor projecten en pilots. Een breed gedragen Limburgs initiatief met de handtekening van meer dan twintig partijen; bedrijven, kennisinstellingen en overheden. “Uiteraard ondersteunen wij dat initiatief ook”, zegt Huub Narinx. “Net als het MKB Datalab en initiatieven van LIOF. We moeten de krachten bundelen, samenwerken en over de grenzen heen kijken. Het gaat erom slimme oplossingen te delen en te leren van elkaars ervaringen. Ik zie bedrijven daar steeds meer voor open staan. Als LWV doen we er alles aan om partijen bij elkaar te brengen en te ondersteunen met specifieke kennis en kunde.”

PRAKTIJK

De zogenoemde Limburg Happening onder de titel ‘AI is geen hype’ is onderdeel van Limburg Leads en start woensdag 20 oktober om 16.00 uur. Eerst leggen vier specialisten de koppeling met achtereenvolgens Arbeidsmarkt & Onderwijs, Duurzaamheid & Innovatie, Infrastructuur & Ruimte en Parkmanagement; de vier expertisecentra van de LWV. Telkens worden concrete voorbeelden gepresenteerd met daarin de rol van AI. Vervolgens gidst trendwatcher Christian Kromme zijn publiek door de ‘Intelligente Revolutie’ en vertaalt hij AI in de praktijk van alledag. Een comedyshow van Boom Chicago besluit het formele gedeelte waarna er ruimschoots gelegenheid is om te netwerken en praten met de sprekers.

Een bezoek aan Limburg Leads is gratis. Meer informatie via www.limburgleads.com/nl/limburg-happening-2021




FEEL GOOD EXPERT
Marie-José

Personal stylist voor zakelijke professionals
FG Exclusives business bags
☎ 06-22405115
www.feelgoodexpert.nl



WERKPLEK AUTOMATISERING

Werken in de Cloud?

U heeft al een
werkplek vanaf
€ 49,- per maand!

☎ 0478 - 531443



✓ standaard werkplek ✓ optimale beveiliging ✓ automatische back-up

We ♥ PrintMedia




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

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

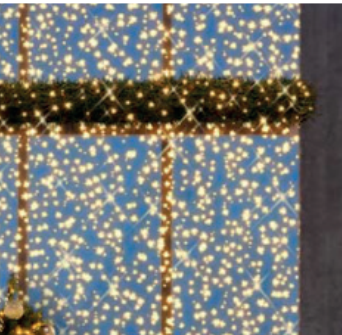


Mama, hoe word ik dokter?

Steun de MAMAS.
Ga naar www.kinderfondsmamas.nl

Kinderfonds
mamas



DE KERSTLEVERANCIER VAN WERKEND NEDERLAND




EEN BETOVERENDE KERST OP KANTOOR?
www.mooistetijdvanhetjaar.nl



Alutherm Heating

- Grote range CV ketels van 170 – 2200 kW
- Hybride systeem 170 – 300 kW
- H2-ready in ontwikkeling
- Complete ontzorging (EBI – PO – PI)




ALUTHERM Heating

Alutherm Heating
Craenakker 5 | 5951 CC Belfeld | Nederland E-mail info@aluthermheating.nl
Telefoon +31 (0)77 303 19 76 Website www.aluthermheating.nl



Alex Klaassen, IT Risk organisatie NewDay

EEN BEROEPSGROEP SPECIFIEK VOOR IT-RISICO'S

Ik ben vandaag aan het studeren. Misschien vind je dat opmerkelijk voor iemand die de 50 is gepasseerd en meerdere universitaire opleidingen heeft afgerond. Misschien vind je dat niet opmerkelijk. Voor 'onze' beroepsgroep is het zeer vanzelfsprekend. Sterker, wil je 'bij onze beroepsgroep' blijven horen, zul je aan de minimale verplichtingen van de 'permanente educatie' moeten voldoen. Welke beroepsgroep is dat dan? Ik heb het over de beroepsgroep van de 'Register IT-auditors', de NOREA. Voluit de Nederlandse Orde van EDP-auditors. Aangezien veel ondernemers deze beroepsgroep niet kennen, maar haar leden van betekenis voor hen kunnen zijn, geef ik een korte introductie.

De NOREA bestaat al een tijdje, sinds de jaren 70 van de vorige eeuw. Haar leden zijn 'Register IT-auditors' (RE's) en wij proberen de digitale wereld een beetje beter te maken. Dat doen we doordat we bijvoorbeeld 'zekerheid' geven over IT-risico's. Dit mag je ook lezen als; we kunnen je vertellen waar jij het risico loopt om bijvoorbeeld gehackt te worden, maar ook helpen we je met de vraag welk stukje software je bedrijfsproces het beste kan ondersteunen. We zijn dus actief binnen een heel scala aan 'IT-dingen'. Dat vraagt nogal wat van je. Je wordt dan ook niet zomaar een 'RE'. Voor velen is dat een behoorlijk proces. Eerst de juiste universitaire of hbo-opleiding, dan een 'executive master' op een van de door de NOREA geaccrediteerde universiteiten en vervolgens minimaal drie jaar relevante werkervaring met voldoende spreiding en diepgang. Pas dan word je – na akkoord van de commissie van toelating – ingeschreven in het register en mag je 'RE' achter je naam zetten. Dan zijn er vervolgens allerlei 'waarborgen' om te zorgen dat onze leden hoogwaardige diensten kunnen leveren. Zo zijn er regels voor het accepteren van klanten en opdrachten, het afgeven van een 'verklaring' en word je ook periodiek gecontroleerd om vast te stellen dat je alles naar behoren hebt uitgevoerd. Ook zijn er dus regels om te zorgen dat we onze opgedane kennis en ervaring op pijl houden. Zo ben ik nu aan het studeren voor de verplichte kennistoets over de aangepaste Gedragscode waar wij ons allemaal aan dienen te houden.

Oké, leuk zul je zeggen, maar wat heb ik daaraan? Nou, dat zou best wel eens veel kunnen zijn. We zijn met z'n 1.700 leden gespecialiseerd om je te helpen en je te beschermen tegen allerlei cyber security risico's, maar ook om het optimale uit jouw investering in IT te halen. Hierbij zijn wij gehouden aan gedrags- en beroepsregels die voor jou waarborgen dat iemand er geen potje van zou maken. Mocht dat dan toch gebeuren, kun je deze persoon tuchtrechtelijk aanspreken en zo jouw verhaal halen.

Meer en meer van deze RE's zijn ook actief in de MKB-sector nu ook daar de digitalisering eigenlijk al jaren een vanzelfsprekend onderdeel is van de bedrijfsvoering. Grote kans dat ook bij jou in de buurt een RE te vinden is. Deze beroepsgroep is uniek in de wereld. Geen enkel ander land heeft een dergelijke beroepsorganisatie en voor vele (grotere) organisaties als De Nederlandsche Bank en Philips is het inzetten van externe en interne RE's vanzelfsprekend. Nu ook jij je wellicht meer en meer realiseert wat de kracht maar ook de bedreiging van digitalisering kan zijn nodig ik je van harte uit een kennis te maken met een RE bij jou in de buurt!

newdayriskservices.nl



WANNEER IS HET MOMENT JUIST VOOR EEN BEDRIJFSOVERDRACHT?

De meeste mensen zijn inmiddels weer aan de slag na een welverdiende vakantie. Dat is een mooie aanleiding voor het bovenstaande vraagstuk. De vakantie is een periode van afschakelen, bezinning en over de toekomst nadenken. Niet zelden is de toekomst van de onderneming én de rol van de ondernemer hierin onderwerp van de gedachten van een DGA. Je bedrijf verkopen doe je maar één keer, hoe zorg je er dan voor dat je de juiste timing kiest?

Ruim vóór het daadwerkelijke verkooptraject spreken wij al met ondernemers over hun redenen en aanleiding voor een transactie: waarom ben je toe aan een volgende stap? Is de onderneming toe aan een fase zonder jou? Waarom zou iemand jouw bedrijf willen kopen? Juist deze simpele vragen zorgen ervoor dat een ondernemer met een andere blik naar zijn eigen bedrijf én persoon kijkt.

Je bedrijf verkopen, of dit nu een familiebedrijf is of een zelf opgebouwde onderneming, is een 'big deal'; juist de emotionele aspecten van een overdracht dienen aandacht te krijgen in een bedrijfsoverdracht. Samen met jou werken wij toe naar de overdracht van jouw levenswerk, waarbij niet cijfers en euro's leidend dienen te zijn, maar juist je gevoel. Wie koopt jouw bedrijf en hoe wordt het voortgezet, hoe wordt omgegaan met je personeel, kortom: wie biedt het beste totaalplaatje? Als laatste tip: zorg dat je klaar bent voor een overdracht, ook vóór jouw beoogde afscheid: een geschikte koper kan zich immers ook onverwachts melden.

Jon Pieper is Corporate Finance Adviseur bij Adagium Bedrijfsoverdrachten

www.adagium.nl



BLIJF OP DE HOOGTE: GRATIS WORKSHOPS VOOR BEWINDVOERDERS

Rühl Haegens Molenaar neemt jaarlijks bij zo'n 120 bewindvoerders kwaliteitsaudits af en verzorgt voor ruim zestig kantoren de samenstellings- of controleverklaring bij de jaarrekening. Op basis van al deze financiële gegevens stelt het Venrayse accountancykantoor bovendien elk najaar een uitgebreide benchmark samen waar bewindvoerders de nodige tips en adviezen uit kunnen halen. Vanaf eind 2021 komen daar ook nog eens workshops over diverse financiële en bedrijfseconomische thema's bij.

BENCHMARK

Adviseur Pieter Weijs komt al jaren bij diverse kantoren over de vloer en ziet wat er goed gaat, maar ook waar bewindvoerderskantoren tegenaan lopen. "Wij willen niet alleen maar audits en verklaringen afgeven, maar deze bedrijven ook van goed advies voorzien. Daarom presenteren we elk najaar de benchmark voor bewindvoerders waarin we de financiële getallen omzetten in een financieel overzicht per dossier en per fte, gesegmenteerd in kleine, middelgrote en grote kantoren. Aan de hand van deze cijfers zien bewindvoerderskantoren precies hoe zij presteren ten opzichte van collega's van gelijke grootte en aan welke punten ze zouden kunnen werken. Aan de hand van deze benchmark kunnen wij advies geven om bepaalde bedrijfsprocessen beter in te richten."

GRATIS WORKSHOPS

Om kantoren verder op weg te helpen, organiseert Rühl Haegens Molenaar vanaf eind 2021 gratis workshops over diverse financiële en bedrijfseconomische thema's. "Tijdens deze workshops haken we onder andere in op de trend dat gemeenten die samenwerken met bewindvoerders steeds vaker eisen stellen aan bijvoorbeeld de grootte en omvang van de kantoren. Ook onderwerpen zoals het verbeteren van efficiency en het verhogen van het rendement komen aan bod. Ieder bewindvoerderskantoor in Nederland is van harte welkom om deze workshops te komen volgen. Dat kan op individuele basis, maar ook als intervisiegroep zodat je onderling over de tips en informatie kunt sparren."

www.rhmweb.nl
info@rhmweb.nl



TIJD VOOR EEN FEESTJE!

In deze editie een keer geen inhoudelijke column vol met tips en tricks van mij of een van mijn collega's. We laten de inhoud voor deze keer even los en vieren feest. Voor de Zaak bestaat vijf jaar!

27

HOE HET ALLEMAAL BEGON

Ik herinner me als de dag van gisteren dat Rob en ik naar elkaar uitspraken dat we aan de slag wilden gaan met ons eigen advocatenkantoor. Een uitdagende tijd, want bij de start van ons kantoor was ik vijf maanden zwanger. Desondanks hebben we de sprong in het diepe gewaagd. Op 1 oktober 2016 zijn we gestart met een flinke dosis ambitie maar ook met de nodige twijfels en zenuwen in ons lijf.

GEEN DAG SPIJT

Tot op de dag van vandaag ben ik heel trots en blij dat we de stap hebben gezet. De keuzes die we hebben gemaakt voor specialisatie in rechtsgebieden en het centraal stellen van een goede klantrelatie. We hebben mooie relaties voortgezet, opgebouwd en met veel plezier en enthousiasme onze expertise ingezet om het verschil te maken voor

alle cliënten. Het maakt dat ik iedere dag fluitend naar kantoor ga.

GROEI

Al bij de start hadden we een groei-ambitie. Die ambitie is uitgekomen. Op 1 april 2018 is Sander toegetreden als partner bij Voor de Zaak. Ons team is verder versterkt met Lynn en Hanneke die onze steun en toeverlaat zijn op kantoor. De ambitie heeft zijn top nog niet bereikt. We zijn druk met de verdere uitbreiding van ons kantoor.

Naast de groei in omvang is ook onze dienstverlening uitgebreid. Bij ons kun je niet alleen terecht voor het klassieke advocatenwerk. Wij bieden ook de mogelijkheid tot mediation, een sparringspakket en een opleiding praktisch arbeidsrecht en gesprekstecnieken voor directeurs, leidinggevend en HR-medewerkers.

DANK JE WEL

Het succes van de afgelopen jaren en de komende jaren is natuurlijk niet mogelijk zonder onze cliënten. Dank jullie wel! Natuurlijk ook Hanneke en Lynn bedankt voor jullie ondersteuning. Tot slot een groot dank je wel aan onze gezinnen voor hun steun en geduld voor de momenten dat ze weer eens moesten wachten als we toch nog even een mailtje moesten sturen of een telefoontje moesten plegen.

OP NAAR HET VOLGENDE JUBILEUM

Het enthousiasme is nog lang niet op en plannen te over, dus op naar ons volgende jubileum. 10 jaar Voor de Zaak!

Marivonne van Kralingen
Advocaat en mediator

www.voordezaak.nl



VERZUIMREGISSEUR 2GRIP

SAMEN WERKEN AAN DUURZAAM HERSTEL EN PREVENTIE

Korte lijnen tussen werkgevers, werknemers en de bedrijfsarts; volgens Mark Engels en DapUe van den Burg van 2grip is dat dé manier om de hoge verzuimcijfers tegen te gaan en medewerkers op een duurzame manier weer aan de slag te helpen. "Daar is uiteindelijk ook de werkgever het meest bij gebaat."

Verzuimregisseur 2grip werd in 2011 opgericht vanuit de gedachte dat arbo-diensten beter en anders zouden moeten opereren. “We willen bijvoorbeeld niet dat werknemers tegen een drempel aanlopen, maar juist makkelijk contact kunnen opnemen met de bedrijfsarts. Daarom houden we de lijnen kort, zoals één op één overleg met de bedrijfsarts of de casemanager”, zegt arts Mark Engels. “We willen echt fungeren als business partner en onderdeel uitmaken van het team. We zijn bijvoorbeeld echt een verlengstuk van de HR-afdeling. Dat komt de communicatie en daarmee uiteindelijk ook de verzuimbegeleiding ten goede.”

Mark en Dapÿe zijn samen verantwoordelijk voor de vestiging van 2grip in Venlo. “Onze klantenkring zit in de driehoek Eindhoven, Nijmegen en Roermond. Met een vestiging in de regio is het makkelijker om hen te bedienen”, zegt Dapÿe. “Bovendien hebben we beiden Limburgse roots. Werknemers vinden een gesprek met een bedrijfsarts of een casemanager vaak spannend. Wanneer je de taal spreekt, krijg je sneller verbinding met werkgevers én werknemers en kunnen zij makkelijker hun verhaal te doen.”

PREVENTIE

De beste manier om verzuim tegen te gaan is het voorkomen hiervan. Volgens Mark is dat in sommige gevallen heel eenvoudig. “Wanneer bijvoorbeeld drie mensen last hebben van rugklachten, doe je er als werkgever verstandig aan om hen naar de bedrijfsarts te sturen. Een werkplekonderzoek is dan een logische vervolgstap. Dat geldt voor productiebedrijven en kinderdagverblijven waar medewerkers fysiek zwaar werk verrichten, maar ook voor een kantooromgeving waar mensen vaak last krijgen van spanning in de schouders en nek en vermoeide ogen.” “De werkgever speelt een cruciale rol”, knikt Dapÿe, “al weet hij of zij niet altijd de juiste vragen te stellen of de eerste signalen op te



pikken. Daarom bieden we de mogelijkheid om werkgevers te trainen in het oppikken van signalen en in gespreksvoering. Want vanwege de privacywetgeving zijn er ook zaken die je juist niet mag vragen.”

MENTALE KLACHTEN

Ook werknemers kunnen door de coaches en gedragsveranderaars van 2grip worden begeleid, bijvoorbeeld leren om de werkdruk los te laten en om te gaan met stress en spanning. Deze trainingen spelen een belangrijke rol bij de zogenoemde secundaire preventie, oftewel het voorkomen dat een medewerker opnieuw ziek wordt. “Veel van de klachten die wij bij werknemers tegenkomen, zijn mentaal van aard en hebben te maken met spanning en overspannenheid”, zegt Mark. “Deze werknemers sterven af op een burn-out of depressie. Zij herkennen de signalen echter pas als zij dit al een keer hebben

meegemaakt. Daarom is het belangrijk om een persoonlijk behandelplan te maken om hen weer aan het werk te krijgen. Door te werken aan een duurzaam herstel kun je terugval voorkomen en juist bij mentale problemen is de kans daarop groter. Wij leren medewerkers de tools waarmee zij de rode vlaggen herkennen. Daarnaast helpen we hen hun werk goed in te delen en een goede balans te vinden tussen werk en privé. Bij dit proces wordt ook de werkgever betrokken.”

DUURZAAM HERSTEL

Hoe lang de begeleiding en het herstelproces van een werknemer duren, is afhankelijk van de situatie. Dapÿe: “Iemand die bijvoorbeeld de griep heeft, heeft überhaupt geen begeleiding nodig. Die laat je gewoon uitzieken. Vindt de ziekmelding daags na een stevig functioneringsgesprek plaats, dan is het verstandig om een afspraak met de casemanager te maken. Zelf ga ik dan met de werknemer in gesprek en probeer te achterhalen waar hij of zij behoefte aan heeft. Vervolgens kijken we met de bedrijfsarts op welke termijn de herhaalafpraak het beste kan plaatsvinden. Bij een zorgelijke situatie houden we de vinger aan de

pols. De werkgever adviseren we inhoudelijk en we zorgen ervoor dat het dossier voldoet aan wet en regelgeving.” “Op basis van de situatie van de werknemer maak ik een inschatting van de belastbaarheid en wanneer er verandering in de situatie komt”, vult Mark aan. “Daarbij laten we het contact met de werknemer zoveel mogelijk via dezelfde casemanager en bedrijfsarts verlopen. Soms kan de uitkomst zijn dat een werknemer beter af is met aangepaste werkzaamheden en werkomstandigheden. Dit beargumenteren we op een goede manier richting werkgever en werknemer.” Dapÿe: “We kijken altijd objectief naar de zaak en schoppen mensen niet aan het werk. Duurzaam herstel van de werknemer staat voorop, want daar is uiteindelijk ook de werkgever het meest bij gebaat. We gaan altijd voor samen beter.”

www.2grip.nl

ster "Passie voor je leven"



BLOG VAN RENÉ LUIJTEN

IK KEN JOU TOCH AL?!

NETWERKEN IS TOCH ZOVEEL MOGELIJK ONDERNEMERS LEREN KENNEN OP ZAKELIJKE BIJEENKOMSTEN EN VISITEKAARTJES SCOREN?!

De vraag is: wie heeft u nu echt leren kennen? "Aangenaam, mag ik vragen wat u doet?" "Oké, fijn om te weten, heeft u een visitekaartje? Bedankt en wellicht tot een volgende keer." "En... niet te vergeten, laten we linken op LinkedIn." "Zo, ik heb weer iemand leren kennen!"

Dit is natuurlijk wel heel kort door de bocht, maar waar het om gaat is dat ondernemers menen dat, als ze nieuwe contacten leggen, zij weer mensen leren 'kennen'. Maar dan? Vaak blijft het hier dan bij, en dat is jammer. Beide partijen helpen elkaar niet verder. Het blijft daarna stil...

Hoe komt dat dan? Tussen 'kennen' en 'kennen' zit een verschil van dag en nacht. Het verschil tussen wel of niet succesvol netwerken. Het eerste 'kennen' is de eigenlijke kennismaking, vaak is het op netwerkbijeenkomsten niet anders. En dan zoeken we als 'echte' netwerkers ook nog eens degene op die we (menen) te kennen! Want dat is vertrouwd. Wat ontbreekt er dan? Het verschil zit namelijk in het tweede 'kennen'. De zoektocht om gelijkgezinden te leren kennen, met elkaar verbindingen weten aan te gaan. Dat is meer dan informatie uitwisselen!

Het oprecht geïnteresseerd zijn in de ander, waar is hij of zij mee bezig, waar liggen zijn of haar ambities en wat is zijn passie. Maar het belangrijkste... waar is hij of zij naar op zoek? Waar kun je de ander mee helpen? Als dat

wederkerig is, en vertrouwd, dan zijn we pas bezig om elkaar echt te leren kennen.

En... ook nog met meer plezier, want we zijn elkaar aan het aanbevelen bij anderen, we stellen elkaar voor aan elkaars relaties tijdens netwerkbijeenkomsten.

Dan leren we weer nieuwe ondernemers kennen!?

René Luijten – BS Morgen
Passie voor ondernemen | inspirator |
moderator | sparringpartner

AGENDA

- 01-10-2021: Jubileum Jaarevent
- 07-10-2021: Meet the Expert
- 08-10-2021: Meet&Match12
- 12-10-2021: Young meeting
- 15-10-2021: We Meet Online
- 19-10-2021: Meet the Company
- 21-10-2021: Meet&Match50
- 22-10-2021: Golf Baarlo

ONDERNEMERS VAN MORGEN



10 JAAR BUSINESS SOCIËTEIT MORGEN

René Luijten is al ruim 35 jaar ondernemer. Hij beleefde hoogte- en dieptepunten. De lessen die hij leerde, vormen de basis voor de filosofie achter Business Sociëteit Morgen. Op 1 oktober 2020 was het 10 jaar geleden dat BS Morgen is opgericht. Nu 1 jaar later, vanwege corona, wordt het gevierd met de leden en relaties. Een interview met René.

WAAROM EEN BS MORGEN?

"Als ondernemer ben je gepassioneerd, gemotiveerd en heb je ambities voor de dag van morgen. Je bent altijd druk met de waan van de dag. Vaak geen tijd om jezelf te verbeteren, te ontwikkelen en op zoek te gaan naar reflectie en verdieping. Ondernemen kan dan wel eens een uitdaging zijn. Investeer tijd in jezelf en neem deel aan ons programma dat is afgestemd op jouw persoonlijke ondernemersreis. Hierbij helpen we elkaar als ondernemers, op weg naar persoonlijke en zakelijke groei."

WAT IS BS MORGEN?

"Business Sociëteit Morgen is het ondernemersnetwerk voor enthousiaste, open



en inspirerende MKB-, zzp- en start-up ondernemers uit Limburg en Zuidoost-Brabant. Het netwerk is in 2010 opgericht en telt inmiddels 150 aangesloten ondernemers uit diverse branches. Samen bouwen wij aan duurzame relaties. Wij helpen elkaar als mens en leider verder door het leggen van echte verbindingen. Dit doen wij op basis van oprechte aandacht, interesse en vertrouwen. In een open setting geven wij elkaar tijd en ruimte om vragen, uitdagingen en successen met elkaar te delen. Het is een ondernemersreis die nooit af is, op weg naar nieuwe inzichten en inspirerende uitzichten, met als resultaat groei en ontwikkeling van



ondernemer, mens en organisatie. Met BS MORGEN DOET! maken we een knipoog naar Maatschappelijk sociaal ondernemen i.s.m. netwerkpartners uit het onderwijs, overheid en non-profit organisaties."

OVER RENÉ LUIJTEN

Ondernemen en creativiteit zitten bij René

Luijten in de genen. Als kind tovert hij bijvoorbeeld de schuur achter zijn geboortehuis in Tegelen om in een spookhuis. Hij verzorgt special effects en de kinderen uit de buurt, die vijf cent of een dubbeltje betalen om binnen te komen, schrikken zich een hoedje. Zo verdient hij zijn eerste centen.



Passie: als gepassioneerd verbinder, inspirator en moderator helpt René Luijten ondernemers en organisaties op effectieve wijze aan waardevolle en duurzame relaties door ze met elkaar te verbinden.

Ambitie: samen met ondernemers en organisaties de reis naar Morgen maken! De weg naar persoonlijk geluk, zakelijk succes en maatschappelijke voorspoed. Door als mens verbindingen aan te gaan en open te staan voor anderen en positieve veranderingen, om deze vervolgens duurzaam in mens, organisatie en maatschappij te verankeren. Op weg naar een betere wereld, de wereld van morgen! **De basis:** dit door de mens centraal te stellen, de mens achter de ondernemer te leren kennen op basis van respect, oprechte interesse en vertrouwen in elkaar zonder aannames te doen! **Hoe:** enerzijds doet René dit als organisator, presentator en moderator van het Human Business netwerk BS Morgen. Anderzijds doet René dit voor ondernemers en organisaties buiten het netwerk van BS Morgen, door middel van Meet & Match bijeenkomsten en het geven van presentaties en workshops over netwerkvaardigheden. Bij alle bijeenkomsten staan de mens en de dialoog centraal, met als speerpunt verbindingen aangaan door ervaringen, kennis en netwerken te delen. **Motto:** begin vandaag met het leggen van verbindingen om morgen doelen te bereiken! Delen is het nieuwe geven! Waarbij succesvol groei begint met het bepalen van je doelen en delen van je passie, ambities, ervaringen, kennis en netwerk!

Hobby's: een goed gesprek, het hebben over passie, ambities en drijfveren met vrienden en collega ondernemers onder het genot van een glas wijn. Daarnaast tuinieren, wandelen in de natuur, het spelen van golf, lekker koken, zingen, een goed boek lezen over ondernemen, het regelmatig schrijven van een blog en natuurlijk... zijn gezin: zijn vrouw Lea en zijn zonen Jasper, Joris en Jeroen.



VIER TIJDLOZE PRINCIPES DIE JOU VANDAAG NOG EEN BETERE SPREKER MAKEN

DE KUNST VAN HET SPREKEN

Welke docent van de lagere of middelbare school heeft een onuitwisbare indruk op je gemaakt? En dan heb ik het niet over het uiterlijk, een slechte adem of bepaalde karaktereigenschappen. Wie heeft je iets bijgebracht dat je nooit meer vergeten bent?

De kans is groot dat de talentvolle sprekers van het toenmalige docentenkorps een ereplaats in jouw herinnering hebben. En niet de erudiete docenten die een heel lesuur lang taaie, gortdroge feiten bleven oplepelen. Of nog erger: een blokuur...

Zelf heb ik heerlijke herinneringen aan tenminste drie leerkrachten: meneer Meszner, meneer Timmermans en meneer Pieters. Toevallig allemaal heren inderdaad, ik kan er ook niks aan doen, maar zij hebben me echt weten te raken. Pas toen ik zelf professioneel trainer werd heb ik ontdekt wat zij deden, waardoor ik me hun lessen nu nog kan herinneren. Dertig jaar na dato. Er blijken vier tijdloze principes onder te liggen die hen succesvol maakten als spreker. Graag wil ik die vandaag met je delen.

Na het lezen van dit artikel kun je de essentie ervan meteen toepassen in je eigen werk en wordt jouw impact als spreker een stuk groter. Of je nu ondernemer, manager, adviseur of onderwijzer bent. En of je nu spreekt in een teamoverleg, op een bruiloft, tijdens een functioneringsgesprek, aan de koffieautomaat, in de Jaarbeurshal voor duizend mensen of een presentatie moet geven, deze principes werken altijd.

WAT MAAKT IEMAND TOT EEN STERKE SPREKER?

Een vraag die ons sinds mensenheugenis fascineert, want spreken geeft invloed. En invloed maakt de kans groter dat je je persoonlijke doelen bereikt. Aristoteles schreef er al over in de vierde eeuw voor Christus, in zijn verhandeling over de 'Retorica'. Hij had het over ethos, pathos en logos. Die drie bepalen of je boodschap indruk maakt op het publiek en blijft hangen. Ethos slaat simpel gezegd op de geloofwaardigheid van de spreker zelf. Dat kan te maken hebben met overtuigingskracht, charisma, stemgebruik en het laten vallen van stiltes. Pathos slaat op het publiek en het begripen van de behoefte van je publiek.

Logos tot slot gaat vooral over de inhoud van je boodschap. Van dit laatste gebruiken veel sprekers helaas een overdosis met fatale gevolgen voor de luisteraar. Die raakt in een soort coma, want het wordt dan oersaai.

Moderne auteurs en sprekers zoals Remco Claassen en Bas Mouton hebben aan 'Aristoteles' hun eigen interpretatie gegeven en daarmee het spreken voor velen toegankelijker gemaakt. Zij hebben het vertaald in een paar praktische tips, waarin die drie elementen te herkennen zijn.

En daar komt nog een vierde element bij. Dat is niet toevallig de oudste vorm van trainen en opleiden die de mensheid kent: verhalen vertellen. Duizenden jaren geleden was dat dé manier om anderen iets te leren, met z'n allen rond het kampvuur. Het was Erik Mathlener, een autoriteit op dit gebied, die mij hierin wegwijs maakte. Het zal je daarom niet verbazen dat de drie docenten die ik in het begin noemde allemaal uitstekende verhalenvertellers waren. Ze combineerden dat, zo realiseerde ik me later, met de drie principes van Aristoteles.

WAT BETEKENT DIT VOOR JOU?

Hoe kun jij deze vier principes vanaf vandaag gaan gebruiken waardoor ook jouw invloed groter wordt?

Stel je eens even voor dat je binnenkort weer de kans krijgt om te spreken. Geef dan aandacht aan alle vier de principes:

- Vertel waarom het jou aan het hart gaat. *People don't care how much you know, until they know how much you care.* (Theodore Roosevelt) Hierdoor creëer je een band met je publiek. Het gaat zich in jou herkennen.
- Verdiep je in dat publiek: elke luisteraar wil weten wat hij of zij aan jouw verhaal heeft. *What's in it for me?* Zorg dat je de behoeften en interesses van je publiek begrijpt.
- Hou je boodschap eenvoudig en begrijpelijk. Hoe minder 'content' en details je gaat uitpoepen, des te prettiger is dat voor je gehoor. Bouw

de presentatie daarom rustig op en werk toe naar de climax. Die climax kan bestaan uit slechts één oproep, een paar heldere tips, een hartenkreet of een verzoek. Maar maak je publiek nieuwsgierig en hou het simpel.

- Vertel, als het even kan, een verhaal of een anekdote om je punt te maken. Daar smullen mensen van. Zeker als je verhaal doorspekt is met beelden en emoties oproept.

WAAROM WERKEN DEZE PRINCIPES ALTIJD?

Omdat ze je publiek op een onbewust niveau beïnvloeden. Je wordt daarvoor geloofwaardig, mensen gaan je vertrouwen en zijn ontvankelijk voor je boodschap. Het 'geheim' van sterke sprekers is dus eigenlijk al heel lang bekend, maar desondanks maken we er in het dagelijks leven nog te weinig gebruik van.

Hoe boeiend zou het onderwijs zijn als elke docent die vier ingrediënten zou verwerken in de lessen? Hoe invloedrijk zou een adviseur ermee zijn? Hoe inspirerend zouden leidinggevendenden zijn als ze hun medewerkers op deze manier zouden toespreken? En hoe krachtig zou de band zijn die een ondernemer daarmee kan krijgen met zijn potentiële klant? Ik weet zeker dat ook jij er je voordeel mee kunt doen, wat je rol ook is.

Spreken is een fantastische manier om verbinding te maken en dat is de basis voor sterke, vruchtbare relaties. Ik wens je een rijke oogst!

OVER DE AUTEUR

Gian Kerstges is schrijver, trainer en coach. Hij laat leidinggevendenden ontdekken hoe ze innovatie op gang brengen en hun team laten groeien, zonder dat ze het daarbij zelf nóg drukker krijgen. Een hogere kwaliteit, betere samenwerking en meer werkplezier kunnen daarbij prima samengaan. Want het gaat om een paar baanbrekende inzichten en keuzes. Gian schreef er een boek over: de Moedige Manager, gepubliceerd in mei 2020. Meer weten? Kijk op www.optimusprime.nl



EINDEJAARSGESCHENKEN

DE BESTE WAARDERING VOOR JE COLLEGA'S EN ZAKENRELATIES

Traditiegetrouw barst vanaf september de eindejaars-stress los. Wat geef je je (thuiswerkende) collega's en zakenrelaties dit jaar cadeau als blijk van waardering? Met een aantal praktische tips en de trends van nu kom je een heel eind.

DOELGROEP

De eerste stap is het bepalen van je doelgroep en bijbehorende interesses. Maak daarbij onderscheid tussen collega's en zakenrelaties. Een collega kun je wellicht een geschenk geven dat wat meer richting de ludieke kant gaat, bij een zakenrelatie is het verstandiger om voor een 'veilig' cadeau met een neutrale boodschap te gaan. Belangrijk is dat beide categorieën geschenken overeenkomen met het

imago van je bedrijf en de boodschap die je mee wilt geven. Ook moeten deze van goede kwaliteit zijn en bovendien moeten de functies die ze hebben goed werken. En zeker zo belangrijk: bedenk van tevoren of je collega's en zakenrelaties wel op het geschenk zitten te wachten. Vogel-huisjes van resthout zijn leuk, maar wat als de helft van je collega's een klimgrage kat heeft?

TRENDS

Voor het opdoen van inspiratie is het nalezen van de trends altijd een goed idee. Al enkele jaren staat de duurzaamheidstrend met stip op nummer één. Het onbedoeld positieve effect dat de coronacrisis op het milieu heeft, draagt hier zeker aan bij. Het aanbod blijft bovendien groeien, dus de kans dat je een geschenk vindt dat bij veel mensen in de smaak valt, is groot. Denk aan het gebruik van gerecycled

materiaal en afvalstromen zoals notitieboekjes met een kft van olifantenpoep, koffiemokken van koffiedik of opladers van oude koelkasten.

NOSTALGIE

Sinds de coronacrisis verlangen we mede door het vele thuiswerken meer dan ooit terug naar vroeger, toen we met Kerstmis gewoon bij elkaar konden komen zonder na te hoeven denken over aantallen, vaccinatiebewijzen en groene vinkjes in de CoronaCheck-app. Als gevolg hiervan is er meer interesse in pakketten met een nostalgisch tintje. Denk aan Oud-Hollandse spellen en lekkernijen.

ESCAPE ROOM

Een andere trend die tijdens de pandemie zeker niet aan populariteit heeft ingeboet, is de escape room. Voor de coronaproof versie ontvangen je collega's thuis een eigen escape room doos. Je kunt de vragen en raadsels gezamenlijk oplossen tijdens een online kerstshow, of je collega's thuis met familie en vrienden aan de slag laten gaan.

SMART GADGETS

We hebben tegenwoordig meer dan ooit de behoefte om met elkaar in contact te blijven. Dit contact vindt nog steeds veel digitaal plaats via de computer, tablet en smartphone. Denk voor een passend geschenk aan universele tablet- en smartphone-accessoires zoals draadloze chargers, speakers en goede draadloze oortjes.

ZELF KIEZEN

Kom je er niet uit? Laat je collega's dan zelf een geschenk kiezen. Vrijwel elke aanbieder van kerstpakketten biedt tegenwoordig een catalogus waarmee ieder zelf online iets kan uitzoeken. Wil je je collega's toch graag live zien, dan kun je tijdens hen tijdens een kerstevent op kantoor of op een bijzondere locatie zelf hun kerstpakket te laten samenstellen. Vorig jaar kwamen evenementenbureaus al met bijzondere en creatieve oplossingen zoals een coronaproof drive through. Maak het eindejaarsgeschenk extra bijzonder met een persoonlijke boodschap vanuit de directie of de afdelingschef, of een bericht van naaste collega's.

Een goed gekozen eindejaarsgeschenk geeft een positieve boodschap richting je medewerkers en zakenrelaties. Denk dus goed na over wat je in december cadeau geeft en hoe je dit doet.

WERKKOSTENREGELING 2021

Onder de werkkostenregeling (WKR) mogen werkgevers een gedeelte van het fiscale loon besteden aan onbelaste vergoedingen, verstrekkingen en terbeschikkingstellingen voor hun werknemers. Deze vrije ruimte over het gezamenlijke fiscale loon tot en met € 400.000 is in 2021 verhoogd van 1,7% naar 3%. Dit biedt de mogelijkheid om werknemers in deze moeilijke tijd extra tegemoet te komen, bijvoorbeeld in de vorm van een extra attentie gedurende het jaar of een wat uitgebreider kerstpakket. Over het bedrag van de loonsom boven € 400.000 bedraagt de vrije ruimte dit jaar 1,18%.

Kies je ervoor om dit jaar het kerstpakket thuis te laten bezorgen? Let er dan op dat de bezorgkosten meetellen in de vrije ruimte. De waarde van het kerstpakket plus de bijkomende verzendkosten wordt beschouwd als loon.





WAT ZEGT DE NON-VERBALE COMMUNICATIE OVER JE GESPREKSPARTNER?

Iedereen weet hoe een boos, blij of verbaasd gezicht eruit ziet. Maar non-verbale communicatie gaat veel verder dan dat. Iedereen heeft namelijk een bepaalde set van repeterende gezichtsbewegingen zoals fronsen of knippen met de oogleden. Wanneer je in staat bent om die bewegingen van je gesprekspartner te analyseren, kun je daar tijdens een sales- of sollicitatiegesprek op inspelen.

Herman Ilgen is al 35 jaar bemiddelaar bij zakelijke onderhandelingen. Het viel hem op dat wanneer partijen inhoudelijk redelijk op één lijn lagen, er vaak toch een conflict ontstond. "Het wel of niet slagen van een onderhandelingsproces was kennelijk afhankelijk van ongrijpbare redenen. Ik vroeg me af of kennis over non-verbaal gedrag hier meer grip kon bieden. Maar toen ik er de wetenschappelijke literatuur op nasloeg, vond ik vooral onderzoeken over bepaalde emoties; wat een gezicht verbaasd, boos of blij maakt. Dat zijn echter momentopnames. In de praktijk zie je bij mensen veel meer bewegingen die voortdurend terugkomen. Wel 50-100 keer in 10 minuten. Wanneer iemand zijn wenkbrauwen optrekt, is dat dus lang niet altijd een teken van verbazing."

INTERACTIEBEHOEFTE

Uiteindelijk deed Herman vanuit het Rotterdamse Instituut voor Non-verbale Strategie Analyse (INSA) samen met de Universiteit van Amsterdam tien jaar lang onderzoek naar non-verbale communicatie. De resultaten zijn onlangs gepubliceerd in het wetenschappelijke tijdschrift *Cognition and Emotion*. Tegelijkertijd ontwikkelde hij de zogenoemde INSA-methode. "Een bepaalde vaste set van kleine, voortdurende bewegingen zegt veel over iemands persoonlijkheid", vertelt compagnon An Gaiser, die zelf jarenlang als veiligheidsonderzoeker bij de AIVD werkte. "Het zegt iets over de interactiebehoefte en gedragstendensen van je gesprekspartner(s). Iedereen heeft tijdens een gesprek wel eens het gevoel dat er iets niet klopt. Dankzij het lezen van non-verbale communicatie kun je dit gedrag analyseren en er makkelijker je vinger op leggen. Wanneer je in staat bent om binnen vijf minuten een profiel van iemand te maken - wat iedereen met oefenen en trainen kan leren - heb je meer inzicht in hoe die persoon het liefst informatie tot zich neemt. Daarmee creëer je een gunfactor." "Neem bijvoorbeeld een salesgesprek", vult Herman aan. "Wanneer je als salesmanager een deal wilt sluiten, kun je op basis van de non-verbale

communicatie van de ander inschatten hoe je het gesprek het beste kan voeren; neem je eerst rustig de tijd om kennis te maken of kom je meteen to the point? Je kunt ook valkuilen vermijden. Soms denkt een salesmanager dat de deal is gesloten, maar dan blijkt dit uiteindelijk toch niet zo te zijn. Wanneer iemand bijvoorbeeld met de ogen knippert terwijl deze ja zegt, betekent dit eerder een misschien. Dan is het aan de accountmanager om door te vragen en de twijfel weg te nemen."

"Hetzelfde geldt voor een teamoverleg", zegt An. "Wanneer iemand een passieve houding heeft, zegt dit niets over diens motivatie of betrokkenheid. Het geeft eerder aan dat op dat moment het stressniveau even wat te hoog is om actief mee te doen. Deze mensen hebben vaak hangende oogleden en het wit onder de iris is in het oog zichtbaar. Zij hebben wat meer ruimte nodig om hun mening te vormen en te tonen. Dat betekent dat je een andere aanlooproute nodig hebt om hen betrokken te krijgen."

OBJECTIEF

An benadrukt dat het belangrijk is om aan het analyseren van non-verbale communicatie geen conclusies te verbinden. "Het gaat puur om het meten en observeren, zonder een waardeoordeel over die persoon te vellen. Tijdens een sollicitatiegesprek waarbij de directeur en de hr-manager met de kandidaat aan tafel zitten, kan het voorkomen dat de directeur positief is, maar de manager niet. Door de non-verbale gedragingen van de kandidaat te analyseren, kun je je gevoel losmaken van de feiten. Wanneer je het gedrag van iemand objectief kunt meten, kun je ook scherper beargumenteren waarom je bijvoorbeeld iemand wel of niet aan wilt nemen en dit makkelijker rapporteren." Herman: "Uiteindelijk heeft het analyseren van non-verbaal gedrag ook een algemeen maatschappelijk doel. Door even naar elkaar te kijken en het oordeel op basis van de eerste indruk los te laten, kun je veel gedoe voorkomen."

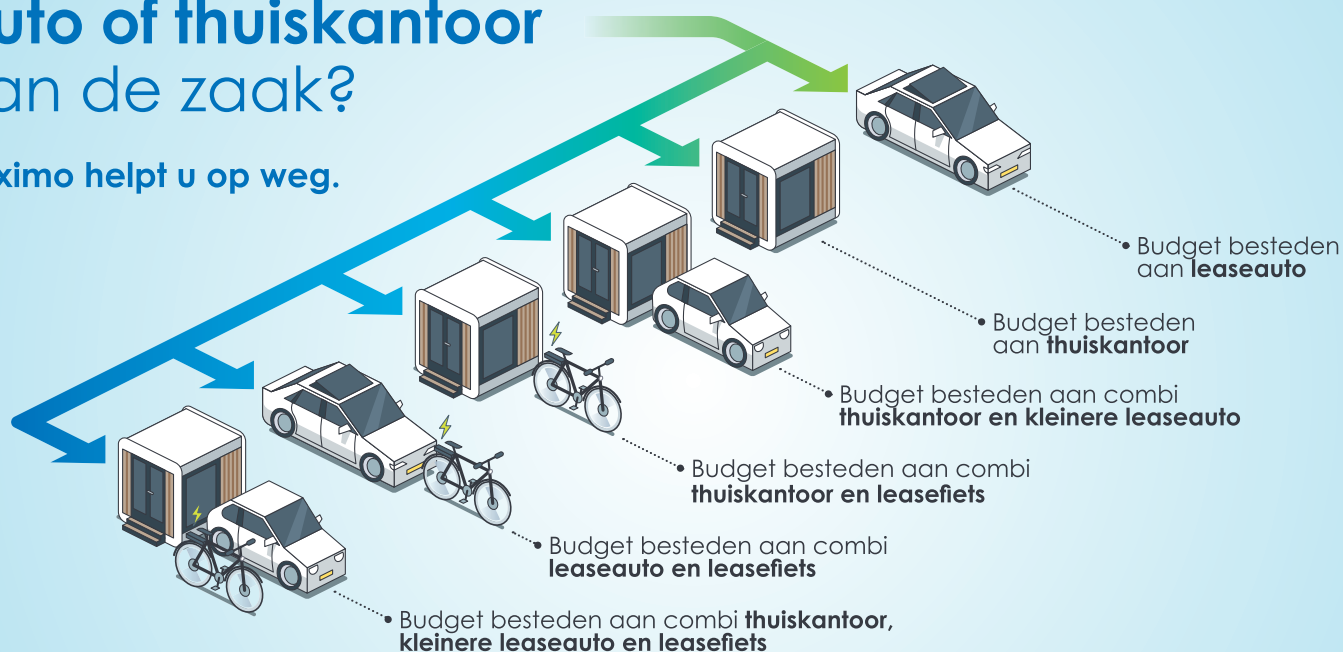
Kom terug in het ritme

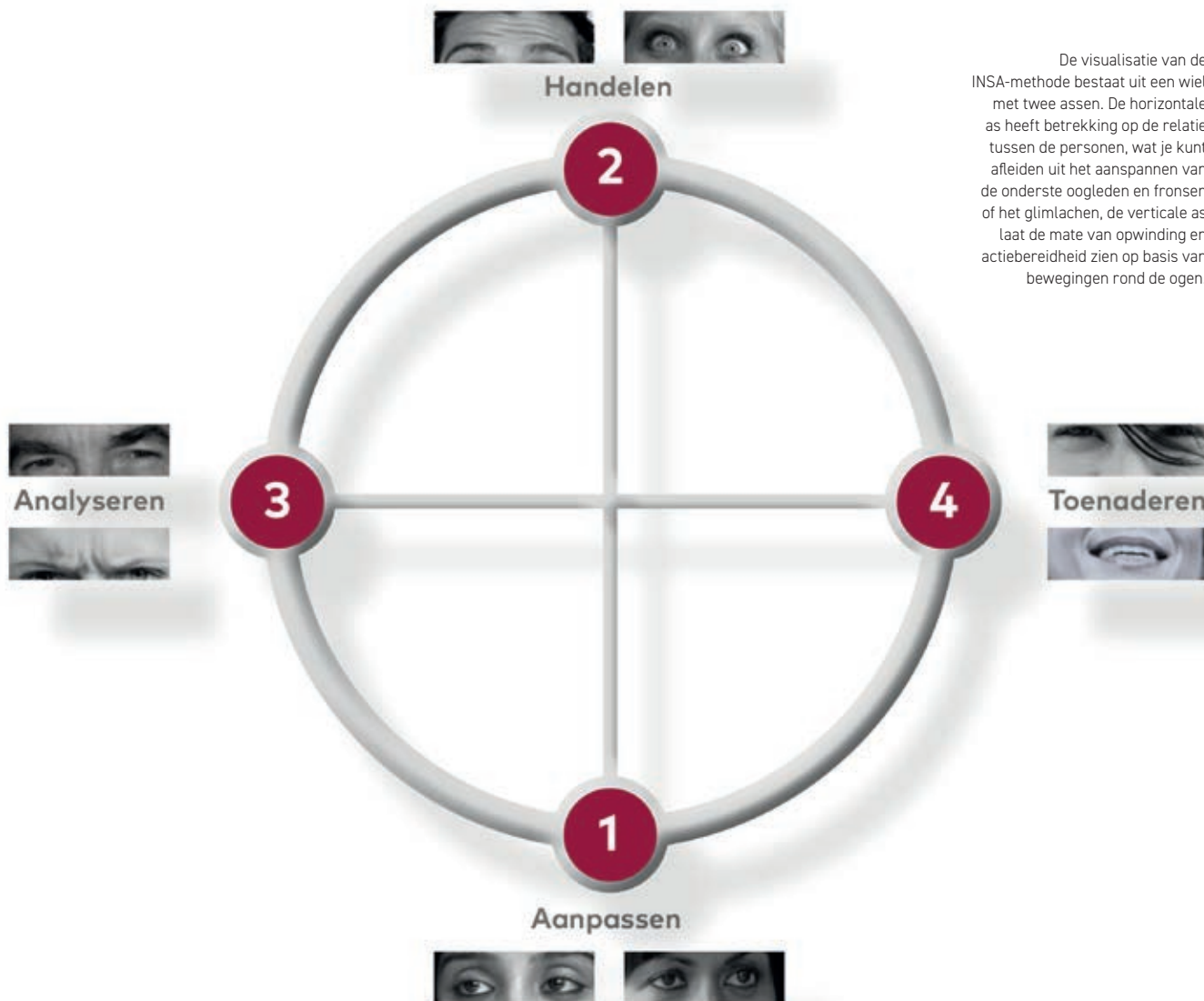
Agenda's lopen weer langzaam vol: werk, studie, sport en dan ook nog goed eten? Met de makkelijke recepten van HelloFresh heb je minder gedoe, minder afwas én meer tijd om na een drukke dag samen van een verse maaltijd te genieten. **Probeer het zelf! Ga naar:** www.hellofresh.nl/business



Op zoek naar een auto of thuishkantoor van de zaak?

Fleximo helpt u op weg.





Herman Ilgen ontwikkelde aan de hand van tien jaar onderzoek een methode om non-verbaal gedrag te analyseren. Hieronder staan vier voorbeelden van non-verbaal gedrag en de achterliggende betekenis omschreven:

Oogleden over het oog, wit onder de iris in het oog

- Gedrag: Deze persoon wacht af voordat hij of zij in actie komt of het woord neemt, geeft een ander de ruimte om het initiatief te nemen en past zich aan aan de situatie. Wanneer de sfeer niet goed is, wordt deze persoon passief.
- Beeld bij de ander: niet geïnteresseerd, wil niet meedoen
- Effectief in de omgang met deze persoon: geef hem of haar de tijd en ruimte om met diens mening of ideeën te komen en vraag daar geïnteresseerd op door.
- Niet effectief: Ongeduldig zijn, de baas proberen te spelen en deze persoon steeds onderbreken om te laten weten dat je het niet met hen of haar eens bent.

Wenkbrauwen omhoog en bovenste oogleden omhoog

- Gedrag: deze persoon neemt meteen het initiatief en handelt het liefst met tempo. Laat zich niet voor één gat laten vangen; als iets niet lukt en probeert hij of zij gewoon iets anders. Ook stimuleert hij of zij anderen om voor een resultaat te gaan, maar wordt ongeduldig als het te langzaam gaat.
- Beeld bij de ander: deze persoon wil de baas spelen of is zelfs agressief.
- Effectief in de omgang met deze persoon: meteen in actie komen, meedoen en laten zien dat je ook voor een doel gaat.
- Niet effectief: niet in beweging komen of traag zijn. Of zeggen waarom iets niet kan zonder met alternatieven te komen. Niet duidelijk zijn over wat je wel of niet wilt.

Fronsen en knippen met de onderste oogleden

- Gedrag: deze persoon kijkt de kat uit de boom en wil een situatie of een ander eerst goed begrijpen of analyseren voordat hij of zij in actie komt. Iets goed uitzoeken en kloppend maken zodat ook anderen het begrijpen vindt deze persoon belangrijk. Maar als de inhoud niet logisch of kloppend is, gaat deze dwarsliggen.
- Beeld bij de ander: deze persoon is negatief, vindt niks goed wat de ander zegt of doet

- Effectief in de omgang met deze persoon: weten waar je over praat, voorbereid op een gesprek en jouw ideeën duidelijk uitleggen.
- Niet effectief: zomaar improviseren zonder de tijd te nemen om eerst na te denken, of onduidelijk zijn over wat je wel en niet wilt of weinig concreets te melden hebben.

Mondhoeken omhoog (soms met ook de wangen omhoog)

- Gedrag: deze persoon zoekt het contact met de ander en zorgt voor een prettige sfeer. Hij of zij is bereid rekening te houden met wat de ander wil omdat dit helpt voor een goede verstandhouding. Het is voor de ander echter onduidelijk als er iets dwars zit. Deze persoon vermijdt confrontaties.
- Beeld bij de ander: deze persoon is niet eerlijk of oprecht en legt diens kaarten niet op tafel.
- Effectief in de omgang met deze persoon: laten zien dat je een goede sfeer ook belangrijk vindt en rekening wil houden met de wensen en ideeën van de ander.
- Niet effectief: alleen maar zakelijk of kortaf zijn, of alleen maar over jouw ideeën willen praten.

goeie koffie

overal, altijd én voor iedereen,
ook op jouw sportplek!



vantienen

Landweer 2a Zeeland | 085 20 20 720 | [vantienen.nl](https://www.vantienen.nl)

VAN MUNSTER MEDIA FACTORY

marketing- en communicatiemakers

Gespecialiseerd in het creëren en beheren van media, in de meest brede zin van het woord. Bij ons vind je alle kennis en services onder één dak. We kunnen je helpen met elke gewenste media-uiting. Of dit nu online of offline is!

vmmf.nl

Together-business

“Uw boodschap, onze passie!”

📍 Patrijzenpad 13
NL-5932 GK Tegelen
☎ +31(0)77 207 207 0
✉ info@together-business.nl
🌐 www.together-business.nl



Meedenkend



Onderscheidend



Dynamisch



Een uniek cadeau of pakket?
Stel zelf je (Kerst)pakket of relatiegeschenk samen:
Online, bij u op kantoor of in onze showroom!
Maak snel een afspraak!

Creatief



Klantgericht

Persoonlijk betrokken



ons team:

Miriam

Marie-Jeanne

Arjen

Marketing | Promotie artikelen | Relatiegeschenken | Kerst- & themapakketten

DEZE WINTER GOLFEN?

WINTERSPEELRECHT

VOOR SLECHTS €219,-

VAN NOVEMBER TOT APRIL

ONBEPERKT SPEELRECHT OP LANDGOED BLEIJENBEEK EN LANDGOED WELDEREN (WEEKEND NA 12:30 UUR)

Met het winterspeelrecht heb je de gehele winterperiode toegang tot de Championship Course, de Par 3-4 baan, de Pitch en Putt baan en de Driving Range.

LANDGOED
BLEIJENBEEK

BLIJENBEEK 14, AFFERDEN (LB)
TEL: 0485-530084 INFO@BLEIJENBEEK.NL
WWW.BLEIJENBEEK.NL/WINTERACTIES

DEEL JE NIEUWS MET NOORD-LIMBURG BUSINESS!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Noord-Limburg Business publiceert dit graag voor je op de website! Heb je een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.



GENOMINEERDEN WEERTERLANDPRIJS 2021 BEKEND

Wie wint de ondernemersprijs van Nederweert en Weert in 2021? Wie ontvangt de Rabobank Verbindingsprijs en welke bedrijven presenteren zich als Belofte van het Weerterland op het podium van het Munttheater?

De Weerterlandprijs wordt na drie succesvolle eerdere edities op 3 november 2021 wederom uitgereikt aan een van de succesvolle, ondernemende bedrijven die Nederweert en Weert rijk zijn. Het doel van MKB Limburg, de initiatiefnemer van deze prijs, is de Weerterland ondernemers, met hun producten of diensten, in de schijnwerpers te zetten, te verbinden en versterken. De prijs bestaat uit de Ondernemersprijs, de Rabobank Verbindingsprijs en wordt inmiddels breed gesteund door de beide gemeentes en het bedrijfsleven. Hier is dit jaar de Belofte van het Weerterland aan toegevoegd. De Belofte biedt een podium aan drie startende ondernemers. Rotaryclub Weert land van Horne organiseert wederom de feestelijke finaleavond in het Munttheater. Uit de vele mooie en bijzondere inzendingen is een selectie gemaakt van bedrijven die kans maken op de titels.

Weerterlandprijs 2021

Voor de Weerterlandprijs zijn Medicura BV (Nederweert, Dick van Aggel), Metaalcenter Driessen BV (Weert, Antal en Judith Driessen) en Getnoticed BV (Nederweert, Arjan Elbers) genomineerd.

Belofte van het Weerterland 2021

Na selectie krijgen drie jonge ondernemers het podium om hun bedrijf te pitchen op 3 november, namelijk; Maartje Coolen (psychobegeleiding en training), Caroline Smolenaers (Mooi PMU & MUA) en Jimmy Greijmans (Occasion keuring Nederland).

Rabobank Verbindingsprijs

Ook deze editie heeft Rabobank Weerterland en Cranendonck het initiatief genomen om een prijs toe te kennen aan bedrijven die op een unieke, innovatieve of zeer effectieve manier een verbinding zijn aangegaan. De genomineerden worden binnenkort bekendgemaakt.

Bekendmaking winnaars in Munttheater

De winnaars van de Weerterlandprijs, de Verbindingsprijs en de drie pitches van de Beloftes worden tijdens de feestelijke bijeenkomst op 3 november in het Munttheater gepresenteerd. Tijdens deze avond zal topondernemer Eric van Donselaar de bezoeker meenemen en vooral inspireren met zijn succesverhaal over de introductie van Glamping tenten in meer dan 42 landen. Meer informatie over deze avond en over de Weerterlandprijs vind je op www.weerterlandprijs.nl.

Dé notaris voor elke fase in uw leven

Wonen, Relatie & erven, Ondernemen en Internationaal privaatrecht. Wij hebben voor elk rechtsgebied een specialist in huis. Doen waar je goed in bent, dát is volgens ons het fundament voor een gedegen advies.

Metis altijd dichtbij!

METIS GELEEN
Hofdarsweg 49a
6161 DE Geleen

METIS GULPEN
Looierstraat 2
6271 BB Gulpen

METIS ROERMOND
Boven de Wolfskuil 3 (BC Roerpoort)
6049 LX Herten

METIS MAASTRICHT-AIRPORT
Australielaan 90
6199 AA Maastricht Airport, Beek

METIS SITTARD
Parklaan 9
6131 KE Sittard





Aanbevolen Locaties



1

Wereldpaviljoen Steyl

St. Michaëlstraat 6a
5935 BL Steyl
T 077 - 37 45 973
E info@wereldpaviljoen.com
I www.wereldpaviljoen.com



2

Hostellerie de Neerhof

Kasteelhof 1
5995 BX Kessel
T 077-4628462
E deneerhof@gmail.com
I www.deneerhof.nl



3

Kasteel De Keverberg

Kasteelhof 4
5995 BX Kessel
T 06 - 4577 0560
E info@kasteeldekeverberg.nl
I www.kasteeldekeverberg.nl



4

Maashof

Maashoflaan 1
5927 PV Boekend - Venlo
T 077 - 39 69 309
E info@maashof.com
I www.maashof.com



5

Landgoed De Barendonk

Millsseweg 13
5437 NB Beers
T 0485-316 436
E receptie@barendonk.nl
I www.barendonk.nl



KOM IN BEWEGING MET DE 5 SECONDEN REGEL

Je kent dat wellicht wel, je komt thuis van een zware dag werk, gedoe met collega, in de file gestaan en je neemt je voor om het er lekker uit te gaan sporten. Na het eten wil je jezelf oppakken en een uurtje naar de club gaan. Echter na het eten, als je eigenlijk je sporttas op wil pakken en wil gaan, slaat de twijfel toe.

'Ik ben toch wel erg moe' gaat door je hoofd en die bank die lonkt en lijkt je wel te roepen, 'kom op me hangen', waarna je denkt, 'ik heb die rust ook wel verdiend'. Later, of de dag daarna, baal je ervan dat je weer de hele avond op de bank hebt gehangen. Zelfhulpgoeroe Mel Robbins heeft hier een sublieme strategie op ontwikkeld, hoe je

jezelf aan kan zetten toch te doen wat je gepland had te gaan doen. Zij bedacht de vijf seconden regel.

ARGUMENTEN

Ons brein speelt vaak spelletjes met ons. Als we iets gewend zijn om te doen, zitten we daaraan als het



ware verankerd en gaan we allemaal argumenten verzinnen om juist dat te blijven doen. Vaak zijn die argumenten ook nog emotioneel geladen, waardoor je er wel erg overtuigd van kan raken. Volgens Robbins kun je je brein te slim af zijn, door ervoor te zorgen dat die emoties niet getriggerd worden. Hiervoor moet je bij een beslissing binnen vijf seconden fysiek in actie komen. Door dat je binnen die vijf seconden een fysieke handeling onderneemt, ontnem je je brein de mogelijkheid om met dat stemmetje te komen dat al die argumenten opwerpt.

AANGELEERD GEDRAG

Wat je maar al te vaak ziet, is dat we vastzitten in aangeleerd gedrag, auto-

matisme. We beperken onszelf door onszelf naar beneden te halen en er overtuigd van te zijn dat andere mensen, die er sterker in zijn, bepaalde gaven hebben waarover wij niet beschikken. We zien dan ook nog de hele dag die ideaalbeelden op social media, van al die mensen waarbij alles lijkt te lukken en die alles voor elkaar krijgen. En dan neem je jezelf op een bepaald moment voor, 'nu is het afgelopen, nu ga ik er werk van maken', en dan staat dat automatisme aan. Ons cognitieve brein gaat hier dan veel te snel in mee en verzint allemaal argumenten of excuses, met als resultaat dat je op een bepaald moment gaat twijfelen aan jezelf, 'dat lukt me ook nooit'. Dit is wat er eigenlijk gebeurt: doordat je in het moment te lang wacht met

actie, geef je je onderbewuste en emotionele brein de ruimte en tijd om relevantie te zoeken. Die relevantie vindt je brein in de herhaling van wat je altijd hebt gedaan, waarna je het gevoel begint te krijgen om toch maar op die bank te gaan hangen. Je cognitieve brein gaat dat ondersteunen, ofwel overlopen, en geeft je de argumenten om juist dat toch te gaan doen wat je eigenlijk niet wilde gaan doen. Ken je dat gevoel dat je beslist iets te gaan doen en je jezelf daar even later snel weer uitpraat of denkt? Conclusie, je wacht te lang en geeft je onderbewuste emotionele brein de kans om je terug te werpen.

TE SNEL AF

Hoe werkt die vijf seconden regel? Op het moment dat je voor de keuze staat, begin je af te tellen van 5 naar 1. Als je bij 1 komt, neem je actie, meteen. Hiermee komt je brein in actie alvorens je onderbewuste geautomatiseerde stem je energie en motivatie wegneemt om die actie te ondernemen. Tevens leer je je brein om na die vijf tellen telkens een actie te ondernemen, waardoor het steeds gemakkelijker wordt om in actie te komen. Ben je brein dus te snel af, kom binnen die vijf seconden fysiek in beweging. Voorbeeldje, de wekker gaat en je bent gewend om te snoozen. Gevolg is dat je je regelmatig verslaapt. Met de vijf seconden regel gaat de wekker en is het eerste wat je doet, binnen vijf seconden een been uit het bed zetten. Je lijf zal er achteraan gaan en het automatisme van het snoozen is verbroken. In ons voorbeeld terug van je werk, na het eten, aftellen van 5 naar 1 en bij 1 die sporttas oppakken. Natuurlijk zal je onderbewuste eerst even tegen proberen te sputteren. Maar hoe vaker je binnen die vijf seconden een fysieke handeling onderneemt, des te gemakkelijker het wordt, des te meer vertrouwen krijg je in je eigen kracht en des te beter je je pro actieve houding 'programmeert' in je neurale netwerken in je brein. Dus wil je actiever leven, kom binnen vijf seconden in actie en laat je brein geen spelletje met je spelen.

John van Heel
EFAA opleidingen en Leefstijlclub



VAN (BIJNA) WIA NAAR GEWAARDEERDE MEDEWERKER

We hebben een groot probleem op de arbeidsmarkt. De meeste organisaties hebben moeite om vacatures ingevuld te krijgen. Anderzijds zijn er op dit moment meer dan een miljoen mensen arbeidsongeschikt, vaak door onder andere psychisch/emotioneel gerelateerde klachten.

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 gepubliceerd in het wetenschappelijke tijdschrift International Journal of Workplace Health Management.

Mensen met psychisch/emotioneel gerelateerde klachten worden vaak gestigmatiseerd en er is zelfs regelmatig sprake van discriminatie. Dit blijkt ook uit meerdere recente onderzoeken. Is het wel terecht om te veronderstellen dat mensen die dergelijke klachten hebben of hebben gehad arbeidsongeschikt zouden zijn of blijven? Wij vinden dat vaak onzin. Wij kijken dan ook echt anders naar mensen met psychisch/emotioneel gerelateerde klachten. Het is zeer belangrijk om per individu te kijken en niet te oordelen op basis van 'aannames' met behulp van stigma's.

POSTTRAUMATISCHE GROEI

Vaak is er wel aandacht voor het verminderen van klachten, maar niet voor groei. En dat is niet slim. Juist tijdens moeilijke momenten in iemands leven zijn de ontwikkelingsmogelijkheden namelijk bijzonder groot. En als je zo met mensen met deze klachten omgaat, ziet 'de wereld' er heel anders uit. Die manier van kijken is zelfs wetenschappelijk onderbouwd en dat fenomeen heet 'PostTraumatische Groei', oftewel PTG.

Als je iemand met problemen vanuit de mogelijkheden van PTG benadert, ontstaat er een totaal ander beeld, een open blik op alle mogelijkheden waar naartoe gewerkt kan worden. Als een organisatie vanuit dit gedachtegoed gaat werken, biedt dat interessante kansen. Door vanuit een PTG-perspectief met (potentiële) medewerkers met klach-

ten om te gaan en daarover vanuit de organisatie veel te communiceren en daar ook naar te handelen, ontstaat er uiteindelijk een andere cultuur in het bedrijf. Een cultuur waarin mensen niet gestigmatiseerd worden, maar waarin ze zich gehoord en gesteund voelen, en waarin men zelfs gestimuleerd en begeleid wordt naar groei. Ook mensen die al vele jaren worstelen, niet vooruitkomen, of zelfs achteruitgaan tijdens reguliere behandel- of begeleidingstrajecten, worden zo naar groei begeleid.

METAFOOR

We willen dit graag illustreren met een mooie metafoor. Stel je eens voor dat een klein jongetje dat net leert fietsen een keer valt. En dat jij dan tegen hem zegt dat hij de rest van zijn leven met zijwieltjes moet fietsen, omdat hij het toch nooit goed zal leren. Het is voor dat kindje toch ronduit zielig, als je dat echt tegen hem zou zeggen? Iedereen zou dat belachelijk en onverantwoord vinden. En misschien nog wel erger dan dat.

En precies op die manier gaan we om met mensen die last hebben van psychisch/emotioneel gerelateerde klachten. Tegen mensen met een burn-out zeggen we bijvoorbeeld dat ze de rest van hun leven hun grenzen extra moeten bewaken. En op het werk krijgen hun leidinggevenden zelfs vaak de opdracht om hen te helpen met 'het bewaken van die grenzen'. Mensen met een depressie krijgen vaak medicatie

voorgeschreven en moeten het vooral rustig aan doen.

Soortgelijke houdingen en behandelingen zijn er voor allerlei vormen van ellende.

En dat is dus hetzelfde effect als tegen een kindje zeggen dat het de rest van zijn leven met zijwieltjes moet fietsen. En dat is ontzettend dom. Waarom? Omdat juist tijdens moeilijke momenten in iemands leven de ontwikkelingsmogelijkheden bijzonder groot zijn. Het kindje uit het voorbeeld wordt door die benaderingswijze zeer beperkt en kan zichzelf nooit ten volle ontwikkelen als het om fietsen gaat. Waarschijnlijk heeft dit zelfs effect op veel meer gebieden van zijn ontwikkeling. En zo gaat het dus ook bij mensen die allerlei vormen van ellende ervaren. Door hen te begrenzen of als incapabel te beschouwen om zelf door hun ellende heen te worstelen, worden ze beperkt in hun groei. Er wordt hen op die manier een kans op een enorme groeispurt, zelfs vaak transformatie, ontnomen.

Heb je personeel nodig? Of dreigt er iemand de WIA in te gaan met psychisch/emotioneel gerelateerde klachten? Er zijn genoeg mensen die heel graag (weer) willen en kunnen werken. Kijk er eens naar vanuit PTG-achtige uitgangspunten. Investeer in deze mensen! Dat levert vaak bijzonder waardevolle en loyale medewerkers op.

www.sterker-door-ellende.nl



Bescherm uzelf en uw omgeving!



Om uzelf en uw omgeving te beschermen tegen schadelijke bacteriën en virussen is desinfecteren alleen niet genoeg. Een effectieve desinfectie begint namelijk met een goede reiniging.

De schadelijke micro-organismen zitten vaak verstopt onder een laag van organische vervuiling. Door te desinfecteren zonder eerst te reinigen, is het dus lastig om deze micro-organismen te bereiken. Met een goede reiniging verwijdert u vervuilingen zoals stof, vet en vuil waardoor de onderliggende bacteriën en virussen beter bereikbaar worden voor het desinfectiemiddel.

Hygiënisch reinigen

met een alcoholbasis gebruiksklare sproeireiniger voor het dagelijks onderhoud van licht vervuilde oppervlakken. Toepasbaar op waterbestendige materialen: tafels, stoelen, ramen, deuren, bureaus, spiegels, vitrinekasten, tegels enz.

- ✓ Droogt streeflos op
- ✓ Verwijdert vingerafdrukken en vervuilingen snel en effectief
- ✓ Zuinig in gebruik en met een frisse geur
- ✓ Volledig biologisch afbreekbaar

Desinfecteren

met Tevan Panox 300, een desinfectiemiddel op basis van waterstofperoxide en perazijnzuur met een erkende CTGB toelating voor gebruik tegen virussen. Het is een milieuvriendelijk product met als enige residu water en zuurstof.

- ✓ Doodt bacteriën, schimmels en virussen
- ✓ Voor interieur, vloeren en waterresistente oppervlakken
- ✓ Brede werking met een korte inwerktijd
- ✓ Geen naspoeling nodig en milieuvriendelijk

Wilt u meer informatie of direct bestellen?



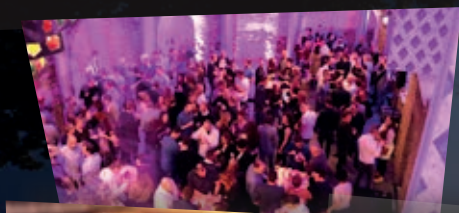
+31 (0)183 - 62 17 99

WWW.TEVAN.COM

PERSONEELSFEEST OF GEWOON EEN GEZELLIGE VRIJMIBO

in het gezelligste kasteel van Limburg

Absoluut de mooiste locatie voor een geslaagd personeelsfeest, wij bieden diverse all-in arrangementen aan, maar we maken ook graag een arrangement op maat. Stap gewoon eens binnen en laat je verrassen door de unieke ambiance.



www.kasteeldekeverberg.nl



Kasteel
De Keverberg



Insign.it group, uw partner in de digitale transformatie

De **Insign.it group** bundelt alle expertises die nodig zijn voor het succesvol maken van de vooruitbeweging van haar klanten gedurende elke fase van de digitale transformatie.

We ontwerpen, leveren, implementeren en beheren high-available IT-infrastructuren. Slimme concepten op het gebied van **Workplace, Security, Cloud, Datacenter** en **Managed Services**.



Vlnr.: Rob de Hair, Sander Oudenhoven,
Marivonne van Kralingen

ADVOCATEN MET ONDERNEMERS- BLOED

VOOR DE ZAAK ADVOCATEN IS EEN GESPECIALISEERD ADVOCATEN-
KANTOOR EN RICHT ZICH OP ÉÉN DOELGROEP: DE ONDERNEMER.

Onze passie voor arbeidsrecht en ondernemingsrecht gecombineerd met ons eigen ondernemerschap zorgt ervoor dat wij ons optimaal in onze doelgroep kunnen verplaatsen. Ook bij ons stroomt ondernemersbloed door de aderen.

Of het nu gaat om advies over een individueel ontslag, een reorganisatie, een overname, het opstellen en beoordelen van contracten, procederen of het adviseren van bestuurders en aandeelhouders. De ene ondernemer heeft dagelijkse ondersteuning nodig en de andere slechts incidenteel. Iedere ondernemer is welkom bij Voor de Zaak.

GEEN WOORDEN MAAR DADEN

De oprichters van ons kantoor hebben een Rotterdam connectie. Een connectie die verenigt dat wat ondernemers uit Venlo en Rotterdam sterk maakt; een no-nonsense mentaliteit. Geen woorden, maar daden. Oplossingen in plaats van vage adviezen. Bij ons kunt u als ondernemer gewoon binnenlopen of ons even bellen. De meter gaat echt niet gelijk lopen. Een langdurige relatie met wederzijds vertrouwen opbouwen gaat voor op het sturen van een factuur voor iedere minuut.

DAAROM VOOR DE ZAAK

We willen het verlengstuk zijn van de onderneming, uw expert op juridisch gebied; daar ligt onze toegevoegde waarde. Ons advies is helder en voor iedereen begrijpelijk; bij Voor de Zaak weet u waar u aan toe bent.