VALLEI

Jaargang 37 | nummer 4 | januari 2022

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO

CENTRUM VOOR BEDRIJFSOPVOLGING:

MEER DAN ALLEEN MAAR DEALMAKERS

ONDERNEMERSDESK REGIO FOODVALLEY:
ÉÉN PLEK VOOR ALLE VRAGEN

CSW KANTOORRUIMTE
SPEELT IN OP WENSEN HUURDERS EN PANDEIGENAREN

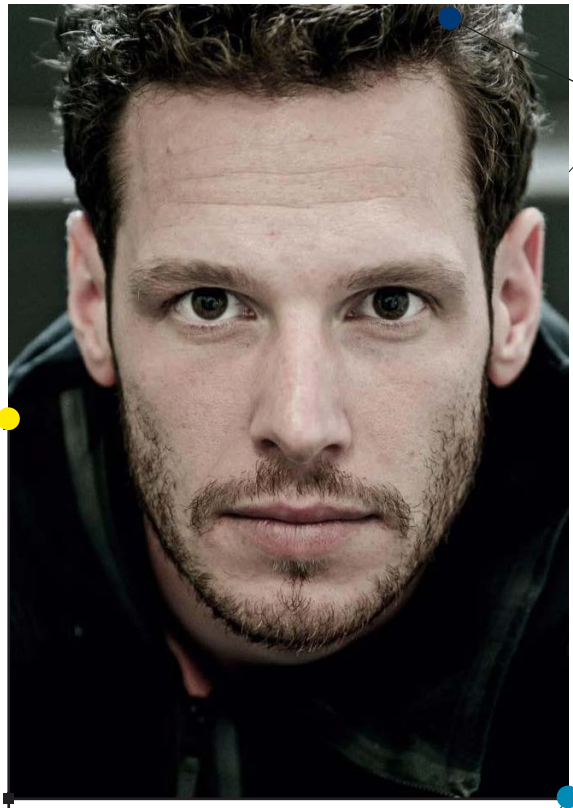
VERKOCHT! VERHUURD!

Een kleine selectie van onze DEALS in 2021 in Utrecht e.o.!

We wensen u een gezond 2022 en zien u graag in het nieuwe jaar. Bel 030 307 90 50 voor een vrijblijvende kennismaking of kijk op cmc.nl.

CMC is actief in de regio's Utrecht, Ede en Veenendaal

CMC .nl



STIP AAN DE HORIZON

Velen beginnen een nieuw kalenderjaar met goede voornemens, maar een voornemen gaat vaak gepaard met een startpunt en een (eind)doel. In de afgelopen twee jaar bleek reële doelen stellen lang niet altijd eenvoudig en in sommige gevallen vrijwel onhaalbaar. Vlak voor de jaarwisseling kregen we opnieuw te maken met aanvullende coronamaatregelen vanwege de Omikron-variant.

Een aantal ondernemers moest de deuren noodgedwongen sluiten. Er wordt opnieuw veel gevraagd van het aanpassingsvermogen. Iedereen zoekt al tijden naar een stip aan de horizon in deze onzekere tijden. Omdenken en blijven zoeken naar mogelijkheden om klanten toch van dienst te kunnen zijn, op afstand, typeert de ware ondernemer.

Ook in 2022 zullen we dealen met corona in allerlei varianten en de daarvoor geldende maatregelen. Daarom is het ook niet onverstandig om juist verder vooruit proberen te denken. Ook in termen van duurzaamheid en circulariteit. Aandacht (blijven) besteden aan innovatieve oplossingen en circulaire processen, waarmee je uiteindelijk toekomstbestendig(er) kunt worden.

In deze editie kijken we daarom weer naar mogelijkheden om verder in de toekomst te kijken, ook gedurende de coronapandemie. Dan doen we onder andere met Living Lab Regio Foodvalley Circulair en door te kijken naar de ontwikkeling van het 'hybride werken'. 2022 zit ongetwijfeld vol (nieuwe) uitdagingen. Blijf zoveel mogelijk in beweging: fysiek en mentaal.

Wij wensen iedereen een gezond 2022!

Guus Hetterscheid
Hoofdredacteur

INHOUDSOPGAVE

6 FOV Regio Foodvalley
8 Centrum voor bedrijfsopvolging
11 Simon Vink (Wagenings Ondernemers Contact)
12 Het Living Lab Regio Foodvalley Circulair
14 Wicha Benus; aanjager en verbinder
16 Toyota Material Handling Nederland
17 Gelderse Circulaire Innovatie Top 20

18 Ondernemersdesk
20 Hippisch Centrum De Schalm
24 Strijd om talent verhevigt
26 Werknemers vragen om andere leiderschapsstijl bij hybride werken
28 Knooppunt Techniek
29 Easy Systems
30 Inhaalslag krijgt vaart

van munster media groep

Zakenmagazine voor de FoodValley regio

JAARGANG 37
Januari 2022 editie 4

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE (REDACTIONEEL)
Guus Hetterscheid

REDACTIE BIJDRAGEN
Baart Koster, Aart van der Haagen

FOTOGRAFIE
Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman,
Lisanne Cobussen

DRUK
Bal Media

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

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

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

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

© 2022 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

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

www.valleibusiness.nl

33 Anton te Velde, burnout specialist
34 Eyeopeners door Kleinbedrijf Index
36 Liberi
37 BVS Sociaal Metaal
38 John van Heel
40 Literatuur
41 BOOT
42 Emile Roemer over uitbuiting van arbeidsmigranten
45 CSW Kantoorruimte speelt in op wensen huurders en pandeigenaren

DIRECTEUR OUWEHANDS DIERENPARK NIEUW BESTUURSLID STICHTING WFC EXPERIENCE

Robin de Lange, directeur van Ouwehands Dierenpark, is toegetreden tot het bestuur van de stichting World Food Center Experience. De Lange neemt in het bestuur de plaats in van Dirk Lubbers, die overgestapt is naar het projectteam waar hij zijn expertise inzet in de realisatie van de Experience.

Door zijn jarenlange ervaring in de leisure en hospitality branche bij onder andere Duinrell en inmiddels 17 jaar bij het dierenpark, heeft De Lange een brede kijk op ondernemen, marketing & sales, operationeel management en media. "De Experience gaat nu een nieuwe fase in; het masterplan realiseren en zorgen dat er straks een operationele attractie staat die geld op gaat leveren en het hoofddoel realiseert, namelijk bewustwording van de uitdagingen die er zijn op het gebied van voedsel en het verhogen van de individuele betrokkenheid daarbij. Uiteindelijk kan dat hoofddoel alleen bereikt worden als de Experience jaarlijks rendabel is".

VEEL PARALLELLEN

Volgens projectdirecteur Marcel Goossens is Robin de Lange echt een aanwinst voor de stichting. "Zeker nu de Provincie Gelderland en de gemeente Ede het groene licht hebben gegeven om de Experience te realiseren en de nieuwe belangrijke rol van Dirk Lubbers, kan het bestuur de expertise van Robin goed gebruiken. Er zijn veel parallellen tussen de Experience en Ouwehands Dierenpark. Bijvoorbeeld waar het gaat om marketing en sales, de doelgroep van gezinnen met kinderen, maar ook hoe je bezoekers aanzet tot nadenken en handelen.

Het bestuur van de Stichting WFC Experience bestaat uit Cees van der Knaap (voorzitter), Ika van de Pas, Hans Dagevos, Aart Jan Verdoold en Robin de Lange.

Lees het volledige interview op www.wfc-experience.nl

ROBERT KWINTENBERG NIEUWE BIK-VOORZITTER

Robert Kwintenberg is de nieuwe voorzitter van de Barneveldse Industriële Kring. De directeur van Van den Brink Staalbouw uit Barneveld neemt de voorzittershamer over ondernemer Gijs Eikelenboom, die deze acht jaar hanteerde.

Kwintenberg (44) is goed ingevoerd in de Barneveldse maakindustrie. Behalve directeur van het Barneveldse staalbedrijf is hij voorzitter van de Barneveldse Techniek Opleiding (BTO) en penningmeester bij Stichting Noest uit Nijverdal, een samenwerking tussen ondernemers, overheid en re-integratie-experts om mensen aan werk te helpen die moeilijk aan een reguliere baan komen.

Een belangrijk dossier dat Kwintenberg van zijn voorganger erft, is dat van de Railterminal Barneveld. De BIK vervult hierin een voortrekkersrol. Inmiddels is er een exploitant gevonden en heeft de gemeente Barneveld aangegeven mee te willen werken. Of de railterminal ook daadwerkelijk van de grond komt, hangt af van vervolgprocedures.

INSECTENSECTOR MAAKT INNOVATIESLAG IN REGIO FOODVALLEY

Het Insect Experience Centre in Barneveld heeft financiering gekregen om een geautomatiseerd systeem voor insectenkweek te realiseren. Programmamanager Eltjo Bethlehem: "Ons doel is om het gebruik van betaalbare insecteneiwitten in de voeding van dieren mogelijk te maken." De financiering komt uit het innovatiefonds van de Regio Deal Foodvalley. Dit fonds is ingesteld om de kennis en innovatiekracht in Regio Foodvalley te versterken. De subsidieaanvraag is begeleid door Foodvalley NL.

Binnen de Regio Deal Foodvalley wordt gewerkt aan thema's op het gebied van Toekomstbestendige landbouw, Gezonde voeding en Kennis & innovatie. Door samen te werken kunnen deze thema's elkaar versterken. Bethlehem: "Vanuit zakelijk oogpunt willen we met het Insect Experience Centre innovaties sneller op de markt brengen en kennis uitwisselen met onze partners. Het advies van Foodvalley NL en de financiering ondersteunt en versnelt en helpt ons hierin."

INSECTENKWEEK

Het Insect Experience Centre zet de financiering in om samen met clusterpartners een geautomatiseerde kweek- en vermeerderingssysteem voor insecten praktijkrijp te maken. "En daarmee het gebruik van betaalbare insecteneiwitten in de voeding van dieren mogelijk te maken. Tevens wordt in het project veel aandacht besteed aan kennisdeling voor professionals en andere geïnteresseerden en de marketing van de ontwikkelde producten," vertelt Bethlehem. Zo wordt ook gebruik gemaakt van het Insect Experience Centre om innovaties binnen het landbouwthema van de Regio Deal Foodvalley te testen.

VERDUURZAMEN VOEDSELSYSTEEM

Insecten kunnen een belangrijke bijdrage leveren aan het verduurzamen van ons voedselsysteem. Ook helpt het verder ontwikkelen van deze sector bij het gebruiken van reststromen. En het draagt bij aan de zorg voor lokaal geproduceerde grondstoffen voor voedsel van mens en dier. Het verder ontwikkelen van de insectensector draagt zo ook bij aan belangrijke doelen op het gebied van klimaat en circulaire economie. Lokale productie van grondstoffen zorgt bijvoorbeeld voor minder uitstoot van CO2. Het gebruik van reststoffen vermindert de hoeveelheid afval.

Lees op www.regiofoodvalley.nl meer over het Insect Experience Center

EERSTE WATERSTOFTANKINSTALLATIE IN DE REGIO VEENENDAAL EEN STAP DICHTERBIJ

De eerste waterstoftankinstallatie in de regio is een stap dichterbij. Rob en Gilian Rijnsaardt uit Veenendaal hebben samen met wethouders Marco Verloop en Engbert Stroobosscher de erfpachtovereenkomst voor een perceel aan de Rondweg-Oost ondertekend. Waterstof geproduceerd uit groene energie of uit aardgas kent geen CO2-emissies. Het is daarom één van de grote beloften om de omschakeling naar duurzame mobiliteit te realiseren. De heren Rijnsaardt willen daar met een tankstation aan bijdragen.

Stroobosscher is blij met de plannen. „Om het tankstation te kunnen realiseren hebben we de bestaande overeenkomst met de heer Rijnsaardt opengebroken en een erfpachtovereenkomst gesloten voor een periode van 30 jaar. We hebben afgesproken dat zij de waterstoftankinstallatie uiterlijk in 2029 in bedrijf hebben."

'BELANGRIJKE STAP'

"Het voordeel van waterstof ten opzichte van batterij-elektrische voertuigen is de hoge energiedichtheid. Dit is vooral van belang bij zware voertuigen zoals vrachtauto's. Door de hoge energiedichtheid is een groter rijbereik en een langere gebruikersduur mogelijk", legt de wethouder uit. "Deze waterstoftankinstallatie is voor Veenendaal daarom een belangrijke stap om de doelen uit de Klimaatwet en het programma Energieneutraal Veenendaal 2050 te realiseren."

PERSONENAUTO'S

Momenteel zijn er negen waterstoftankstations in Nederland, waarmee het netwerk nog niet dekkend is. Rob en Gilian Rijnsaardt zien hier de toekomst in. „De komende jaren verwachten wij dat de waterstoftankinfrastructuur sterk zal worden uitgebreid. Ons voornemen is om tegelijk een tankzuil van 350 bar voor vrachtwagens en een tankzuil van 700 bar voor auto's te plaatsen. Op deze manier kan iedereen meteen gebruikmaken van waterstof."

„In de beginfase zal vooral eerst het zwaar vervoer komen tanken, maar er zijn momenteel ook al personenauto's op de markt die volledig op waterstof kunnen rijden. Met ons tankstation lopen we in de regio dan voorop", stellen de twee.

IMPULS

De komst van de waterstoftankinstallatie is volgens de gemeente een sterke impuls voor Veenendaal en de regio Foodvalley om versneld de transitie naar waterstofmobiliteit in te zetten. "Zo'n tankstation biedt ook mogelijkheden voor lokale bedrijven, zowel voor het afnemen van waterstof als het leveren van producten en diensten binnen de waterstofeconomie", aldus Verloop.

"De gemeente stimuleert dit onder andere door in gesprek te gaan met koploperbedrijven over waterstof. In de regio Foodvalley is er een 'werkplaats waterstof', waar verschillende initiatieven op het gebied van waterstof bij elkaar komen. Al deze initiatieven ondersteunen wij van harte met het oog op een duurzame toekomst."

WATERSCHAP WERKT SAMEN MET BOEREN AAN BETERE BODEM

Lange tijd was bodemgebruik niet zo sexy voor een boer. Het leek alsof er geen verdienmodel zat in een rijke en gevarieerde bodem, de boer keek alleen naar de melk die uit de koe kwam. Dat is onder andere in het Binnenveld tussen Ede en Veenendaal flink aan het veranderen.

Als onderdeel van de Regio Deal Foodvalley ging ook daar het programma Boer aan het Roer van start. Een van de partners in de Regio Deal is Waterschap Vallei en Veluwe. Door middel van cursussen, leertafels en pilotprojecten zorgt het waterschap samen met de boeren voor meer bodembewustzijn. Want het mes snijdt aan twee kanten: duurzaam bodemgebruik zorgt voor een beter belegde boterham bij de boer, maar ook voor robuuster waterbeheer en dus minder last van droogte of wateroverlast. Een van de actieve agrariërs is Jan van Ruiswijk uit Ede.

"Het agrarisch bedrijf is net een pizza. Zonder goede bodem heb je helemaal niks", lacht Manon Scholte. Zij is Omgevingsmanager Programma Bodem bij Waterschap Vallei en Veluwe en verantwoordelijk voor de uitvoering van dit deel van de Regio Deal. Dat ontdekte Jan van Ruiswijk ook. Toen hij in 1998 de boerderij met zeventig koeien aan de rand van Ede en Veenendaal overnam, was hij daar helemaal niet mee bezig. "Vroeger was ik meer gefocust op de bovenkant, op wat er van af kwam", vertelt hij. "Door deze bodemcursus heb ik hele andere inzichten gekregen. Nu kijk ik ook wat er onder gebeurt."

De cursus begon met een schep in de grond en het analyseren van bodemmonsters die op verschillende percelen werden genomen. Van daaruit keek de groep naar verbeteringen op maat. Die kunnen verschillen per boerderij of per perceel. Van Ruiswijk heeft bijvoorbeeld zandgronden en veengronden in zijn bezit. "Als je aan de slag gaat, duurt het nog wel een paar jaar voordat de bodem echt verandert", zo legt de melkveehouder uit. "Maar nu al zie ik dat de wortels dieper gaan en de doorlaatbaarheid van de grond verandert. Je ziet ook al meer wormen en andere bodembeestjes." Er zitten meer mineralen in de grond en dat is gezonder voor het vee, zegt Van Ruiswijk. "De volgende stap is om te kijken of zich dat vertaalt in een betere kwaliteit melk. Dat is mijn uiteindelijke doel. We gaan dat binnenkort onderzoeken."

Meer informatie over de Regio Deal is te vinden op www.regiodealfoodvalley.nl

FOOD ACADEMY NIJKERK SPEELT IN OP MARKTVRAAG MET POOLS OPLEIDINGSTRAJECT

Foodbedrijven hebben een grote behoefte aan goed opgeleid personeel. Deze zoektocht is uitdagend, vooral op de huidige krappe arbeidsmarkt. Food Academy Nijkerk (FAN) is een vereniging van food- en foodgerelateerde bedrijven in Nijkerk en omgeving. Gezamenlijk focussen ze zich ons op het werven, opleiden en ontwikkelen van (toekomstige) medewerkers.

De FAN speelt flexibel in op de marktvraag door nu ook een opleidingstraject voor Poolse medewerkers aan te bieden. De bedrijven hebben te maken met dezelfde vraagstukken op het gebied van de arbeidsmarkt. "Daarom bundelen we de krachten op deze gebieden, samen sta je tenslotte sterk", zegt Gert-Jan Koetsier, manager van de FAN. Zo is een substantieel deel van de medewerkers binnen de FAN-bedrijven van Poolse komaf. "Dit zijn waardevolle, gewaardeerde krachten binnen foodbedrijven. We vinden het belangrijk om hen een kans te geven om zich (door) te ontwikkelen", vertelt Koetsier.

POOLSE OPLEIDING

De FAN faciliteert al een Nederlands taaltraject voor Poolse medewerkers. Dit smaakte al snel naar meer, zegt Koetsier: "Vanuit onze leden kwam er de vraag naar aanvullende mogelijkheden. Zodoende zijn we in gesprek gegaan met onze onderwijspartner Litop." En inmiddels zijn deze plannen werkelijkheid geworden. Binnenkort gaat het verkorte opleidingstraject 'Meewerken in de productie' van start. Deze opleiding is bedoeld voor Poolse medewerkers in de levensmiddelenindustrie die zich verder willen ontwikkelen op vakinhoudelijk en taalkundig gebied.

MEEWERKEN IN DE PRODUCTIE

De opleiding duurt ongeveer zeven maanden. In deze periode worden deelnemers vakinhoudelijk geschoold over werkzaamheden in de foodfabriek, zoals het voorbereiden van de productie, bedienen van machines, procesbewaking én -afronding. Met behulp van de online scholingsmodule Litop nemen de studenten Poolse lesstof tot zich. Tijdens de lesmomenten wordt de koppeling vanuit de inhoud naar de Nederlandse taal gemaakt en krijgen deelnemers de gelegenheid om hierin te oefenen. Het traject wordt afgesloten met een mbo-niveau 2 certificaat.

Het initiatief slaat goed aan. "We hopen begin volgend jaar te starten met een klas van 10 studenten. Er lopen gesprekken met verschillende kandidaten vanuit onze bedrijven. Aan interesse is er geen gebrek. Het is mooi om te zien hoe we een gezamenlijke behoefte om kunnen zetten naar een concreet project, waar onze leden de vruchten van kunnen plukken", aldus Koetsier.

De Food Academy Nijkerk wordt ondersteund vanuit de Regio Deal Foodvalley. Meer informatie over de FAN en de opleidingstrajecten die worden aangeboden vindt u op foodacademynijkerk.nl

Tekst: Aart van der Haagen

CENTRUM VOOR BEDRIJFSOPVOLGING FOCUST ZICH OP ZOWEL ONDERNEMER ALS ONDERNEMING

MEER DAN ALLEEN MAAR DEALMAKERS

Volgens onderzoek zal binnen tien jaar zeventig procent van de ondernemers zijn zaak verkopen. Het verdient dus aanbeveling om tijdig over dit onderwerp na te denken. Het Centrum voor Bedrijfsopvolging staat de kopende of juist de verkopende partij graag terzijde, met een benadering die niet alleen maar prijsgeoriënteerd is. De focus ligt zowel op de ondernemer als de onderneming, met aandacht voor relevante factoren die zwaarder wegen dan in de beginfase vaak wordt gedacht.

Bij een bedrijfsovername denk je aan situaties als opvolging binnen de familie, een naderend pensioen, ambities om iets nieuws te starten, het verlies van plezier in het ondernemen, continuïteit van de onderneming of het realiseren van een groeistrategie. “Er kunnen echter ook omstandigheden veranderen, bijvoorbeeld in de markt of op persoonlijk vlak,” zegt Frans Kennepohl, adviseur bij het Centrum voor Bedrijfsopvolging in Maartensdijk. “Vaker dan je zou vermoeden vormt ziekte de aanleiding. Ook bestaan er cases waarin je mensen moet uitkopen of anderszins compenseren, zoals broers en zussen in relatie tot een familiebedrijf, ruzie met je compagnon bij beëindiging van de samenwerking of je partner bij een echtscheiding, als diegene aan de zaak verbonden is. Dan draait het om het vinden van een goede balans tussen persoonlijke en zakelijke belangen. Wordt er niemand benadeeld? Welke risico’s brengt het geschetste overnameplaatje mee voor zowel het bedrijf als de betrokken personen? Ga je als ondernemer die de zaak overdraagt je pensioen in de waagschaal stellen door zelf een stuk financiering in te brengen?”

ALTIJD TWEE ADVISEURS

Om die reden schakelt het Centrum voor Bedrijfsopvolging altijd twee adviseurs in, ongeacht of het nu uit naam van de kopende of de verkopende partij handelt. “Ten eerste brengen we daarmee verschillende expertises bij elkaar, ten tweede zien en horen twee personen nu eenmaal meer dan één,” verklaart adviseur Anton Verbunt. “Achteraf evalueren we samen het gesprek. Wat viel ons op? Is de overnamekandidaat in een familiebedrijf geschikt voor zijn rol? Proeven we bepaalde onzekerheden bij de ondernemer? We registreren wat er speelt, ook dingen die niet altijd op tafel komen, maar die wel relevant zijn. Dan zullen we er alles aan doen om die zaken toch bespreekbaar te maken.” Wij zijn ervan overtuigd hierdoor een beter resultaat te realiseren voor de ondernemer en onderneming, hetgeen onze opdrachtgevers bevestigen. Daarnaast hebben we een enorm netwerk, want bij het Centrum voor Bedrijfsopvolging zijn op dit moment zeventien adviseurs actief, ieder met zijn eigen zakelijke kring en database van ondernemingen in een grote verscheidenheid aan branches.”

NIET IN DE ETALAGE

Kennepohl legt de meerwaarde van dit laatste uit. “Binnen dat netwerk kunnen wij zoeken naar partijen die open staan voor het overnemen van een bedrijf of die juist graag hun business willen verkopen. Ondernemers zetten over het algemeen niet graag hun zaak in de etalage, omdat dat mogelijk onrust creëert bij klanten, leveranciers en medewerkers. Ook liggen de verhoudingen met potentiële kandidaten soms lastig. Je belt niet even met je concurrent met de boodschap dat je graag je bedrijf wilt verkopen, terwijl je voor zo’n partij wél een interessante kanditaat kunt vormen, omdat hij er belang bij heeft om zijn marktaandeel te vergroten en er een interessant klantenbestand bij zit. Wanneer wij dat spel spelen, wordt de toon anders, waarbij vaak zelfs de situatie ontstaat dat wij op bepaalde vlakken een bescheiden positie innemen. Dan laten de betrokken partijen het touwtrekken over de prijs aan ons over, terwijl ze met elkaar over de kwaliteit van het bedrijf praten.”

SPIEGEL VOORHOUDEN

“Precies daarmee haalt mijn collega aan wat wij bedoelen met het feit dat we ons niet alleen maar als dealmakers opstellen,” zegt Verbunt. “Natuurlijk gaat het om het realiseren van de beste overnamesom, maar naast de prijs van de onderneming kijken wij ook naar de ondernemer. De verkoper gaat, meer dan hij in eerste instantie vaak wil toegeven, gevoelsmatig afscheid nemen van zijn

kindje. Hij hecht er veel waarde aan om datgene wat hij heeft opgebouwd goed achter te laten, vaak ook met een stukje verantwoordelijkheidsgevoel richting medewerkers en externe relaties. Wij als adviseurs brengen inzichten en houden onze opdrachtgever soms een spiegel voor. Het gebeurt nogal eens dat partijen in de loop van het proces 'ja' zeggen tegen dingen waar ze aanvankelijk niet achter stonden. Dan zien wij het als onze taak om de risico's aan te kaarten. Is het wel verstandig om als verkoper aan de koper een financiering te verstrekken om het gat te dichten? Blijven klantrelaties overeind als de nieuwe eigenaar op zijn eigen manier zaken doet? Trouwens, de prijs vormt niet altijd een vast gegeven. Soms kan het voor de verkoper meer opleveren om een variabele component in te bouwen, bijvoorbeeld gebaseerd op toekomstige omzet. Een interessante optie, mits je dat juridisch goed aftimmert."

VERWACHTINGEN MANAGEN

Een essentiële schakel in het geheel vormt de accountant. "Die geldt voor de meeste ondernemers als een vertrouwenspersoon, niet alleen op het cijfermatige vlak," aldus Henk Glissenaar, aanwezig bij het gesprek namens Glissenaar Accountants in Vleuten. "In het geval van een overname onder begeleiding van het Centrum voor Bedrijfsopvolging verschaft hij waardevolle informatie en kan hij keuzes uit het verleden cijfermatig goed onderbouwen. Sowieso vervult de accountant een hoofdrol bij due diligence en is hij direct of indirect betrokken bij de waardebepaling, aan welke kant hij ook staat. In opdracht van de verkopende partij zal hij de ondernemer helpen om zijn doel met de transactie te realiseren, bijvoorbeeld een solide pensioenvoorziening. Treedt hij op voor de kopende partij, dan legt hij zich naast de genoemde zaken toe op onder andere het voorwerk voor het verkrijgen van een financiering, het opstellen van een begroting en het schetsen van goed- en slechtweerscenario's, om de verwachtingen te managen. In alle gevallen zou ik graag een dringend advies geven aan ondernemers: denk vroegtijdig na over verkoop van je onderneming, want dat geeft je gelegenheid om zaken te structureren en het proces grondig voor te bereiden. Accountants werken daarbij graag samen met de adviseurs als het Centrum voor Bedrijfsopvolging. Het scheelt je een hoop stress en levert bijna altijd geld op." Verbunt knikt bevestigend: "Hoe beter en eerder we de ondernemer en zijn accountant kennen, hoe meer we kunnen betekenen voor zijn zaak… en hem- of haarzelf, zeker in nauwe samenwerking met elkaar."

HET GEBEURT NOGAL EENS DAT PARTIJEN IN DE LOOP VAN HET PROCES 'JA' ZEGGEN TEGEN DINGEN WAAR ZE AANVANKELIJK NIET ACHTER STONDEN.

Meer informatie: www.cvbinfo.nl

Tekst: Aart van der Haagen Fotografie: WOC

WOC-SECRETARIS SIMON VINK OVER VERBINDING MET FOV REGIO FOODVALLEY:

‘WE HEBBEN GOUD IN HANDEN’

De economie groeit als kool in de Foodvalley en er liggen alleen maar meer kansen, ook voor een duurzame sociale ontwikkeling, wanneer het bedrijfsleven, onderwijs en overheden verbindingen met elkaar leggen. “Samen hebben we goud in handen,” zegt Simon Vink, secretaris van Wagenings Ondernemers Contact (WOC) en bestuurslid bij FOV Regio Foodvalley. “We moeten vooral niet te klein denken en iedereen erbij betrekken, ook interessante ondernemingen van buitenaf.”

“Binnen FOV Regio Foodvalley proef ik nadrukkelijk de wens om een duurzame sociaal-economische ontwikkeling in dit gebied te stimuleren,” zegt Vink, terugkijkend op de eerste maanden van zijn bestuurstermijn, met het thema arbeidsmarkt in zijn portefeuille. In deze rol en als secretaris van WOC, waarbij hij de kennisintensieve sector vertegenwoordigt, versterkt hij de connectie tussen de twee organisaties. “Met elkaar behartigen we bredere belangen, hebben we meer denkvermogen en vormen we een grotere kritische massa richting de politiek, waarbij ik direct aanteken dat we graag mét overheden willen samenwerken. Wij vinden het van groot belang dat zij meedenken over de benodigde faciliteiten, zoals vestigingsklimaat, infrastructuur, ruimte voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, onderwijsmogelijkheden en huisvesting van gezinnen.”

INNOVATIEVE START-UPS

Vink ziet volop mogelijkheden voor een kruisbestuiving tussen de achterban van WOC en FOV Regio Foodvalley. “Vanuit en rondom Wageningen University & Research ontstaan talloze innovatieve start-ups; bij elkaar opgeteld inmiddels enkele honderden. Zij fungeren in feite als interfaces tussen het internationale karakter van WUR en het mkb in de omgeving. Het levert veel spin-off op richting andere ondernemers. Denk aan allerlei zakelijke dienstverlening, maar ook aan de maakindustrie die producten op basis van een nieuw concept op grote schaal kan produceren. Dat trekt ook weer allerlei bedrijvigheid van buitenaf aan, zoals DSM en FrieslandCampina. Deze ontwikkelingen zorgen voor een groei in zowel directe als indirecte werkgelegenheid. Wat dat laatste betreft komt er gemiddeld factor 0,6 per arbeidsplaats bij. Een interessant kengetal voor ondernemers in de regio, die zich zouden moeten afvragen: ‘Wat kan dit voor mij betekenen?’ Overigens doet ook de Rijnhaven van Wageningen een belangrijke duit in het zakje binnen de economische ontwikkeling en oefent het World Food Center in Ede een aanzuigende werking op innovatieve bedrijven uit.”

VERBINDERS

Namens de twee organisaties waarvoor hij zich verdienstelijk maakt beschouwt Vink het voor zichzelf als een belangrijke missie om de bedrijven in de Foodvalley nader tot elkaar te brengen. “Dat willen we bij WOC een paar maal per jaar faciliteren door onze netwerkbijeenkomsten open te stellen voor alle ondernemers uit de regio, ongeacht of ze bij ons aangesloten zijn. We zullen daar actief ‘verbinders’ neerzetten die de vertegenwoordigers van het bedrijfsleven met elkaar in contact brengen. Zo ontdekken ondernemers niet alleen wat ze voor elkaar kunnen betekenen, maar leren ze ook van elkaar.” De kracht van samenwerking tussen WOC en FOV Regio Foodvalley komt volgens de ‘dubbele’ bestuurder ook tot uiting in de beschikbaarheid van vrijwilligers die zitting willen nemen in één van de vele participatiecommissies. “De denktanks, de werk- en stuurgroepen, die zoveel goede dingen doen voor de sociaal-economische ontwikkeling van deze regio.” Het goud is er, alleen moeten bedrijfsleven, overheden en onderwijs het in een goede samenwerking delven en exploiteren.

Meer informatie: www.regiofoodvalley.nl

HET LIVING LAB REGIO FOODVALLEY CIRCULAIR

‘ZAAIEN MET KIEMKRACHT VOOR DE CIRCULAIRE ECONOMIE’

Het netwerk in de Regio Foodvalley dat circulaire economie versnelt en ondersteunt heeft een succesvol jaar achter de rug. Naast verschillende themabijeenkomsten in de werkplaatsen is de ondersteuning van MKB-bedrijven versterkt, zijn er onderzoeksprojecten met het onderwijs opgezet en is er inspiratie gedeeld door middel van video, artikelen en evenementen. Doet uw bedrijf al mee aan het Living Lab om stappen te zetten naar de circulaire economie?

CIRCULAIRE ECONOMIE ALS KANS

Circulair ondernemen is allang geen vaag begrip meer of iets waar wellicht ooit een keer iets mee gedaan moet worden. De noodzaak van zuinig en duurzaam omgaan met grondstoffen en van goed ketenbeheer is juist in deze tijd van mondiale onzekerheid heel duidelijk geworden. Dure import, leveringsonzekerheid, oplopende grondstofprijzen, klantenbinding met gesloten winkels, tekort aan personeel, kwetsbare bedrijfsmodellen, stotterende logistiek… Iedereen heeft er rechtstreeks iets van gemerkt. Het heeft naast veel onzekerheid en economische pijn ook geleid tot creatieve oplossingen en herwaardering van regionale ketens en producten.

De kracht van onze Regio Foodvalley is terug te zien in de cijfers, waarin het bedrijfsleven behoorlijk goed overeind blijft t.o.v. andere regio’s. En als we nu werken aan een (hopelijk) opwaartse golf voor bedrijven dan is een ‘building back better’ strategie zeer kansrijk om ook echt toekomstgericht nog beter te benutten wat er al in potentie aanwezig is. Het Living Lab Regio Foodvalley Circulair wil bedrijven gericht helpen die kiemkracht te benutten.

TOEKOMSTSCHETS

Circulariteit gaat dus over grondstoffen en toekomstbestendige ketens. Het gaat om hergebruik zonder tevreden te zijn met recycling, maar het hoogwaardig benutten van afval en reststromen. Het gaat om slim nadenken over uw diensten en producten. En over relevante ontwikkelingen binnen en buiten uw eigen sector.

Hoe bouwen we over 10 jaar huizen en gebouwen zonder een grote milieu-voetafdruk en met kans om flexibel en duurzaam om te gaan met ruimte en functionaliteit? Hoe versterken we onze AgriFood sector waarbij de schakels tussen boer en bord elkaar kennen en gezond zijn in financieel, sociaal en milieu opzicht? Hoe rapporteren we wat we doen en verbeteren we ieder jaar aantoonbaar en structureel? Wat kunnen we doen op onze bedrijfsterreinen? Welke stappen kunnen we zetten door de inkoop van overheden circulaire eisen mee te geven? Wat moeten mijn huidige en toekomstige werknemers weten van hergebruik en circulaire materialen? Waar kan ik straks waterstof tanken en wat levert transport op waterstof mij op aan investeringen en terug verdiensten? Aan deze en meer vragen besteden we aandacht binnen de werkplaatsen van het Living Lab.

Onze werkplaatsen zijn thematische bijeenkomsten, meestal zo’n vier per jaar, die we nu organiseren op de thema’s: Bouw, Industrie, Waterstof, Circulaire Voedselketens en Meetbaarheid van Circulariteit. Afgelopen jaar zijn we veel online bij elkaar gekomen, met gelukkig ook de ruimte om enkele fysieke bijeenkomsten te organiseren. Zo zijn we met een groep op excursie geweest naar waterstof vulpunten in Maarn en Arnhem. Verder zijn we op bezoek geweest bij Bakkersgrondstof in Wageningen om inspirerende

voorbeelden van circulaire voedselketens te horen en zien. Volgend jaar blijven we inzetten op de speerpunten van de werkplaatsen: inspiratie, kennisdeling en gezamenlijke projecten.

PARTNERS VAN HET LIVING LAB

Zo'n 60 partijen hebben zich nu aangesloten bij het Living Lab Regio Foodvalley Circulair. Zij zijn onze ambassadeurs, maar ook onze klanten, omdat het samen leren en experimenteren betekent dat we telkens op zoek zijn naar de behoeften die in de praktijk leven. Zo hebben we sinds juni dit jaar een 'verbinder MKB' in de persoon van Wicha Benus (zie het interview elders in deze uitgave). Hij kan bedrijven verder helpen met hun innovaties en koppelt onder andere de thema's rondom human capital, onderwijs en circulariteit. Daarnaast kijken we naar thema's en instrumenten die bedrijven nodig hebben om verder te komen.

In 2022 richten we ons binnen het thema Industrie bijvoorbeeld op bedrijventerreinen, omdat daar veel behoefte voor samenwerking bestaat. En we kijken heel concreet naar een slimme strategie voor waterstof vulpunten. Naast het groeiende aantal bedrijven dat partner is van het Living Lab hebben we ook alle onderwijsinstellingen op MBO-, HBO- en WO-niveau dat onze regio rijk is aangesloten en de acht gemeenten en twee provincies. Niet alleen staan we samen sterk en zijn we onderling verbonden, de uitwisseling en de gezamenlijke aanpak van projecten levert een enorme meerwaarde door direct 'triple-helix' (ondernemers, onderwijs, overheid) te werken.

LIVING LAB DAY

Op 18 november hebben we ons jaarcongres gehouden. Helaas moest deze 'Living Lab Day' online plaatsvinden, zoals zoveel dit jaar, waarmee de mogelijkheid tot netwerken minder was dan gewenst. Maar wel met een boeiend programma en inspirerende sprekers! De werkplaatsen verzorgden met elkaar cross-over sessies, waarbij er o.a. gewerkt is aan industrie & waterstof, bouw & meetbaarheid en voedsel & beleid. In een plenair hoofdprogramma heeft Fabriek Fris, winnaar van de Innovatieprijs Regio Foodvalley 2021, zich nader voorgesteld. Tot slot kregen we inspiratie uit de natuur, door slimme oplossingen voor technieken als kleur, lijm, zelf-reparerende materialen en energie. Saskia van den Muijsenberg van BiomimicryNL hield daarover een boeiende presentatie. Al met al was het een goed bezocht evenement waar wij met trots op terugkijken.
In de eerste helft van volgend jaar organiseren we nogmaals een grote bijeenkomst met inspiratie en dit keer met mogelijkheid tot ontmoeten en netwerken.

PODIUMPLAATS

Goed voornemen voor volgend jaar? Bezoek een werkplaats of bijeenkomst van Living Lab, verdiep u in de mogelijkheden op de website of vraag een gesprek of bezoek aan. We willen graag ons netwerk van bedrijven en partners uitbreiden en inzetten om samen verder te versnellen. Dat is altijd maatwerk en altijd afhankelijk van de behoeftes die er zijn. Laat ons dus horen wat u nodig heeft en hoe wij kunnen helpen.

Voor ons staat er volgend jaar in ieder geval veel op de planning: naast de werkplaatsbijeenkomsten op thema gaan we ook aan de slag met een bedrijfsprogramma, gaan we talenten verbinden aan werkgevers, geven we vruchtbaarheid aan mooie projecten en ontwikkelen we een projectplan 2023-2026. Als Living Lab zien we graag succesvolle regionale ondernemers op een podium. Op dit moment loopt de voorronde van de Gelderse en Utrechtse circulaire innovatie-top 20. Ga voor meer informatie naar www.circulaireinnovatietop20.nl.

Meer informatie over het Living Lab Regio Foodvalley Circulair is te vinden via de website www.regiofoodvalleycirculair.nl of neem contact op met de programmamanager Carolien Huisman via carolien@regiofoodvalleycirculair.nl of 0620557588.

WICHA BENUS;

AANJAGER EN VERBINDER

Veel mensen in de regio Foodvalley kennen hem al. Wicha Benus is een bekend gezicht in de regio Foodvalley door zijn verschillende aanjagende en verbindende rollen. Onlangs organiseerde hij nog de Innovatieprijs Regio Foodvalley. Het regionale innovatie-event waar circulariteit, innovatie en cross-overs centraal stonden. Dat is slechts één van de voorbeelden. Sinds juni is Wicha aangesteld door het Living Lab als verbinder met de taak om MKB ondernemers verder te helpen met circulaire projecten. Tijd dus voor een interview om nader kennis te maken.

Wil je jezelf voorstellen?
Mijn naam is Wicha Benus (50) en ik ben een geboren en getogen Barnevelder. Ik ben getrouwd met Leontine en samen hebben we twee dochters. Na mijn opleiding Bouwkunde ben ik gaan werken bij een ontwikkelende aannemer in Veenendaal. Eerst in meer technische functies, later als accountmanager om de organisatie te verbinden aan tal van opdrachten in heel Nederland. De drang naar zelfstandigheid heeft ervoor gezorgd dat ik als zelfstandige ben gestart en tal van ondernemers in de bouwkolom heb begeleid totdat ik ben gaan werken voor het Regionaal Centrum voor Technologie. In deze functie heb ik vele MKB-ondernemers in de maakindustrie in de regio Foodvalley en Noord-Veluwe geholpen bij hun innovaties door verbinding te leggen tussen ondernemers onderling, met kennis- en onderwijsinstellingen en met financiers. Om te verbreden ben ik aansluitend aan het werk gegaan bij Gebiedscoöperatie O-gen. Hier heb ik innovatieve ondernemers in het buitengebied ondersteund in een soortgelijke rol. Sinds twee jaar ben ik weer helemaal zelfstandig en combineer ik alle opgedane kennis en het brede netwerk om ondernemers in de Regio Foodvalley te helpen. Van (maak)industrie tot aan landbouw, van sensortechnologie tot aan insectenkweek.

Wicha, je bent voor het Living Lab Regio Foodvalley Circulair aangesteld aan 'verbinder MKB'. Wat houdt dat precies in?
Als verbinder is het mijn taak om MKB-ondernemers een stap verder te helpen. Binnen de regio Foodvalley lopen prachtige programma's en hebben we interessante netwerken. In de praktijk blijkt dat het voor ondernemers vaak lastig is om bij het juiste netwerk of programma aan te sluiten. Vanuit mijn rol als verbinder heb ik goed zicht op wat er speelt binnen en buiten de regio en wat voor de ondernemer relevant kan zijn. Ik breng ze graag in contact met de juiste personen zodat ze de volgende stap kunnen zetten.

Waar kunnen bedrijven jou voor benaderen?
In mijn huidige rol met name voor vraagstukken met betrekking tot Circulaire Economie en Human Capital. Wil je als organisatie stappen zetten op het gebied van Circulaire Economie en weet je niet waar te beginnen dan zou de eerste stap kunnen zijn contact met mij op te nemen. Afhankelijk van de vraag/uitdaging breng ik je in contact met bijvoorbeeld de mensen achter het Living Lab Regio Foodvalley Circulair. Datzelfde geldt voor uitdagingen over het werven en behouden van medewerkers binnen de organisatie. Ook kan ik je verbinden met het onderwijs. Vaak is het interessant om vraagstukken te verbinden aan de student van vandaag en misschien jouw medewerker van morgen. Door de vele contacten binnen het onderwijs (van technasium, mbo, hbo tot aan universitair) is er vaak een goede match te maken met opleidingen binnen en buiten de regio.

Heb je al een voorbeeld hoe je bijvoorbeeld die verbindende rol in de praktijk laat zien?
Een mooi voorbeeld is de verbinding tussen Suzan Klein Gebbink (werkplaatsbegeleider Circulaire Voedselketens), een deelnemer binnen haar werkplaats en het onderwijs. Vanuit de contacten met het onderwijs kregen we de beschikking over vijf studenten die bij de HAN een minor Circulaire Economie volgen. Door snel te schakelen met Suzan, De Groenerie uit Harskamp, 's-Heerenloo uit Wekerom en de studenten van de HAN hebben we een mooie opdracht kunnen

DAT CONCEPT ZOU IK GRAAG IN DE REGIO VORMGEVEN ZODAT WE EEN CONTINU AANBOD HEBBEN VAN TALENT DAT WERKT AAN DE UITDAGINGEN VAN HET BEDRIJFSLEVEN EN DE OVERHEID.

formuleren om de productie, verwerking, consumptie en de reststromen van De Groenerie meer circulair te maken. Ook hebben we CHE studenten verbonden aan de waterstof opgave in de regio. Door deze studenten niet in te zetten voor één ondernemer maar hier een gecombineerde opgave van meerdere bedrijven van te maken kunnen we de regionale impact vergroten. Ook zijn al diverse bedrijven verbonden aan de verschillende interessante werkplaatsen in de regio. Bijvoorbeeld ondernemers die zich bezig houden met ontwikkelingen op het gebied van waterstof. Daarnaast leg ik ook de verbinding tussen de verschillende programma's en mijn huidige en oude netwerk. Dit betekent concreet verbinding tussen circulaire economie en landbouw, bouw, energietransitie en bijvoorbeeld industrie. Geen enkele ontwikkeling staat op zichzelf maar heeft altijd verbinding met andere sectoren.

We noemden al onderwijs. Zie je kansen om in de regio meer te doen met de opleidingen die er zijn?
Wat we nu doen is het één op één verbinden van opgaven van ondernemers aan een enkele onderwijsinstelling. Nog mooier is om dat te doen vanuit consortia/samenwerkingen zodat de impact voor de regio vergroot wordt. De ultieme samenwerking voor mij is dat multidisciplinaire teams vanuit verschillende onderwijsinstellingen samenwerken aan de grote maatschappelijke thema's binnen de regio. Een inspirerend voorbeeld voor mij is Waardenmakers in Noord-Brabant. Dat concept zou ik graag in de regio vormgeven zodat we een continu aanbod hebben van talent dat werkt aan de uitdagingen van het bedrijfsleven en de overheid.

Het motto van het Living Lab is 'samen werk maken van de circulaire economie in Regio Foodvalley'. Wat zijn jouw gedachten daarbij?
Samen werk maken van de circulaire economie in regio Foodvalley betekent voor mij het verzilveren van de grote kansen voor ondernemers om zich te onderscheiden. Circulair ondernemen is geen keuze maar noodzakelijk om verantwoord om te gaan met de beschikbare grondstoffen. Omdat het voor veel (MKB) ondernemers nog ingewikkeld is wat er mogelijk is en hoe dat concreet te maken, is het noodzakelijk om geïnspireerd te worden, kennis te delen en samen te werken binnen en buiten de keten. Binnen de regio Foodvalley hebben we veel te bieden op dit gebied. Binnen de werkplaatsen, de verschillende programma's alsook binnen het onderwijs. Door het leggen van verbindingen wil ik graag samen met de ondernemers werk maken van de circulaire economie in de Regio!

Wicha Benus
wicha.benus@regiofoodvalley.nl
06 53873997

NIEUWE PARTNER LIVING LAB

TOYOTA MATERIAL HANDLING NEDERLAND

Het Living Lab Regio Foodvalley Circulair is een netwerk van bedrijven, onderwijs en overheden dat de circulaire economie voor de regio vaart wil geven. Het netwerk groeit nog steeds, daarom stellen wij onze nieuwe partners graag aan u voor. In deze editie is dat Toyota Material Handling.

Toyota Material Handling maakt deel uit van Toyota Industries Corporation, een groep die actief is in 5 sectoren in 17 bedrijven. Samen met Toyota Material Handling International, Noord-Amerika, China en Japan streeft het bedrijf ernaar de activiteiten van haar klanten te optimaliseren via oplossingen voor intern transport. Al begin deze eeuw reed de eerste waterstof truck in een testomgeving, waarmee het bedrijf aantoont één van de koplopers te zijn op weg naar een duurzame, circulaire economie.

In het markante stalen kantoor- en bedrijfspand aan de A12 ontvangen Wim Vos en Willem Stehouwer ons. Laatstgenoemde is sinds dit voorjaar algemeen directeur. “Circulaire economie hoort bij de kernwaarden van Toyota”, aldus Wim Vos. “Respect voor het milieu en duurzaamheid staan daarin centraal. In de strategie voor 2024 is ‘zero muda’ de basis, wat staat voor ‘geen verspilling’. Daarmee ligt onze ambitie in lijn met de doelstellingen van het Living Lab”.

Eén van de belangrijke ontwikkelingen die bij Toyota Material Handling gaande is, is de ontwikkeling en uitrol van waterstof heftrucks. Willem Stehouwer is daarom aangesloten bij de Werkplaats Waterstof. “Waterstof is in de basis het beste circulaire systeem wat er op dit moment is”, aldus Willem. “Met water en duurzame elektriciteit maak je waterstof. Bij het gebruik van waterstof komt energie en water vrij. In dit systeem is alles met elkaar verbonden.”

Bij de transitie naar een duurzame, circulaire economie komt veel kijken, aldus Wim Vos. “Centraal staat dat we de juiste verbindingen moeten zoeken en creëren. Waterstof is bij uitstek iets wat mensen pas gaan zien dat ze het nodig hebben als je het ook tastbaar maakt. Mede daarom hebben een experience center, waar onze klanten kunnen ervaren hoe het is om een waterstof truck te rijden en hoe eenvoudig dat eigenlijk is.”

Als partner van het Living Lab wil Toyota Material Handling zich actief inzetten om bij te dragen aan de transitie en de versnelling naar een duurzame economie aan te jagen. Met de deelname aan de werkplaats Waterstof willen ze zowel kennis in te brengen en nieuwe partners te ontmoeten die gezamenlijk met het vraagstuk bezig zijn. Vanuit de visie ‘We Move the World’ dragen ze zowel op kleine als grote schaal bij aan deze transitie.

Dat het Living Lab aanslaat en werkt blijkt onder andere uit de groei van het aantal partners. De afgelopen tijd hebben we vier bedrijven mogen verwelkomen en we geven de komende nummers van Vallei Business Magazine graag aandacht aan deze mooie toevoegingen.

Wilt u ook partner worden of bent u geïnteresseerd in hoe u samen kunt werken aan circulariteit? Neemt u dan contact met ons op, de informatie vindt u op onze website: www.regiofoodvalleycirculair.nl.

GELDERLAND ORGANISEERT TWEEDE GELDERSE CIRCULAIRE INNOVATIE TOP 20

Circulair ondernemen is de toekomst. Door grondstoffen en afval steeds opnieuw te gebruiken, putten we de aarde niet langer uit. Daarom stimuleren we bedrijven in het hergebruiken van grondstoffen.

Heel veel ondernemers in Gelderland zijn al volop bezig met het realiseren van circulaire innovaties. Om al deze innovaties op de kaart te zetten, ze structureel in beeld te houden én eventueel met hun hulpvraag te koppelen aan een geschikte partner, organiseert CIRCLES voor de tweede keer de Gelderse Circulaire Innovatie Top 20.

WAT IS CIRCULAIRE INNOVATIE?

Circulaire innovatie gaat niet alleen over producten, maar ook over diensten, projecten of concepten. Alle organisaties die werken aan circulaire innovatie kunnen zich aanmelden. Of ze nou in de maakindustrie, bouw, zorg of in welke sector dan ook werken. Een jury beoordeelt de inzendingen op mate van circulariteit, mate van samenwerking in de keten, schaalbaarheid en het vernieuwende karakter.
Live te volgen show vanuit Foodvalley
Eind januari maakt de jury de Top 20 van alle inzendingen bekend. Vanaf dat moment kan iedereen dan ook meteen stemmen op zijn of haar favoriete innovatie voor de publieksprijs! Op 10 februari 2022, in de week van de Circulaire Economie, worden via een live te volgen show de prijzen aan de winnaars uitgereikt. De jury bestaat uit Gelders gedeputeerde Christianne van der Wal, Geanne van Arkel (MVO manager van het jaar 2018), Sebastiaan Berendse (WUR), Roeland van Delden (CEO Leadax), Chris van Arkelen (Rabobank).

Kijk voor meer informatie op www.geldersecirculaireinnovatietop20.nl.

De Gelderse Circulaire Innovatie Top 20 is een initiatief van CIRCLES, in samenwerking met VNO-NCW Midden, Kiemt, Living Lab Regio Foodvalley Circulair, Rabobank en provincie Gelderland.

ONDERNEMERSDESK REGIO FOODVALLEY: ÉÉN PLEK VOOR ALLE VRAGEN

De coronacrisis heeft de economie in Regio Foodvalley minder zwaar getroffen dan in andere regio's. Dat klinkt positief, maar ook in deze omgeving kampen ondernemers met de gevolgen. Nu de steunmaatregelen afgelopen najaar zijn beëindigd, blijven ondernemers met uiteenlopende vragen achter, zo ervaart Dennis Gudden. Hij is kwartiermaker, aanjager en aanspreekpunt van de Ondernemersdesk Regio Foodvalley, waar ondernemers sinds kort met al hun vragen terecht kunnen.

"Hoe kunnen we ondernemers helpen om sterker uit de crisis te komen en zich verder te ontwikkelen?", formuleert Gudden kernachtig de opdracht van de Ondernemersdesk. Een vraagbaak voor ondernemers is op zich niet nieuw, ze kunnen al op veel plaatsen terecht, beaamt hij. "Dat is misschien wel net het probleem", zegt Gudden. "Er is al zo veel informatie, wat is nu de juiste? Een ondernemer wil gewoon snel antwoord op een vraag. Met de Ondernemersdesk is er nu één plek voor alle vragen."

Dat er nu een Ondernemersdesk Regio Foodvalley wordt opgezet, heeft alles te maken met de coronacrisis. Martin Ruiter, voorzitter van VNO-NCW VeluweVallei en Gelderland en voorzitter van de Economic Board Regio Foodvalley, legt het uit: "De gevolgen voor ondernemers lijken in de regio weliswaar mee te vallen, maar de kans op 'big damage' is er nog steeds", zegt hij. "Daarom willen we graag een krachtige tool optuigen om ondernemers beter te kunnen bedienen. Het Covid-19 Ondernemersloket, dat vorig jaar in korte tijd in het leven is geroepen, heeft veel energie en dynamiek laten zien. Dat hebben we gebruikt als opstap naar een bredere dienstverlening."

ONDERNEMERS STAAN ER NIET ALLEEN VOOR

Willem Kuijsten is als voorzitter van FOV Regio Foodvalley, de koepel van ondernemersverenigingen in de regio, betrokken bij het opzetten van de Ondernemersdesk. Hij weet dat ondernemers in de coronacrisis de nodige problemen hebben gehad. "Hulp inroepen is lastig, want je geeft als ondernemer niet makkelijk toe dat het niet goed gaat", stelt hij. Ruiter beaamt dat: "Als een ondernemer moeite heeft om genoeg arbeidskrachten te krijgen, hoor je het wel. Dat is een teken van succes. Maar met schulden, veroorzaakt door uitgestelde BTW-betalingen bijvoorbeeld, loopt

een ondernemer niet te koop." Kuijsten: "Ondernemers moeten weten dat ze er niet alleen voor staan. En dat ze erop kunnen vertrouwen ook écht geholpen te worden als ze alles op tafel leggen."

Dat vertrouwen zal moeten groeien, verwacht Gudden, die de afgelopen periode veel tijd heeft gestoken in gesprekken met ondernemers. "Hoe kom ik aan voldoende personeel? Waar kan ik terecht met mijn financiële zorgen? Waar vind ik ruimte om te groeien en met wie kan ik samenwerken om mijn ideeën waar te maken?", somt hij enkele vragen op. "Als je weet welke vragen er vooral spelen, kun je pro-actiever aan de slag. En persoonlijke contacten dragen bij aan een sterker netwerk. Het gaat tenslotte om de koppeling tussen de ondernemer en degene die hem of haar het beste kan helpen." Dat netwerk moet snel te mobiliseren zijn. De Ondernemersdesk heeft geen 9-tot-5-mentaliteit, stelt Gudden. "Voor acute vragen kun je altijd bellen, ook 's avonds en in het weekend", verzekert hij.

'LINKING-PIN' TUSSEN BEDRIJVEN, ONDERWIJS EN OVERHEID

Kuijsten verwacht dat de Ondernemersdesk als 'linking-pin' tussen bedrijven, onderwijs en overheid, veel kan opleveren. "Als je van elkaar weet wat er leeft, kun je vraagstukken breder trekken en zo je slagkracht vergroten", voorziet hij. "Zo zijn ICT-bedrijven al heel goed in het vinden van sectoroverstijgende innovaties", geeft Kuijsten als voorbeeld. "Waarom zou dat in andere sectoren niet óók lukken?" De Ondernemersdesk kan daarin ondersteunen, vult Gudden aan. "Zo kunnen we het bedrijfsleven ook verbinden met de onderwijs- en kennisinstellingen in de regio, zodat we netwerkvorming en innovatie kunnen versnellen, juist ook bij het MKB."

Voor ondernemers is het vaak niet eenvoudig om deze koppeling te maken of de weg te vinden naar kennisinstellingen of overheid. Martin Ruiter: "Grote bedrijven, met stafafdelingen op het gebied van R&D, HRM en communicatie, weten vaak wel de weg te vinden, bijvoorbeeld naar stimuleringsregelingen en programma's van Regio Foodvalley. Maar bij MKB-bedrijven komt het meestal aan op de directeur zelf en die heeft al veel ballen in de lucht te houden." Bedrijvencontactfunctionarissen bij gemeenten helpen ondernemers al op weg en dat blijft ook zo, benadrukt Ruiter. "We bundelen de krachten. De Ondernemersdesk is als het ware de schil voor alle partijen die bij ondernemers betrokken zijn."

PAS LOSLATEN ALS DE VRAAG BEANTWOORD IS

De Ondernemersdesk vormt straks het uithangbord van de Regio Foodvalley, hoopt Ruiter. "Regio Foodvalley, waarin ondernemers, overheid en onderwijs samenwerken, spant zich in om een ecosysteem van innovatieve bedrijvigheid in de regio te creëren", legt hij uit. "Samen werken we aan dat grote doel. Bedrijven moeten dan wél ergens die verbinding kunnen maken, met hun vragen terecht kunnen en op een goede manier kunnen aansluiten op de programma's en projecten die al worden uitgevoerd."

Dennis Gudden is met een netwerk in zowel bedrijfsleven als overheid – hij was wethouder economische zaken in Wageningen – bij uitstek iemand die verbinding tot stand kan brengen. Hij ziet het netwerk groeien en wil daar de drijvende kracht in zijn. Gudden: "Ik hoop dat de Ondernemersdesk een begrip wordt in de regio. Waar ondernemers met al hun vragen terecht kunnen. We laten pas los als de vraag beantwoord is. Die belofte gaan we waarmaken."

De Ondernemersdesk is te vinden op www.regiofoodvalley.nl/ondernemersdesk

ONDERNEMERS EN TOPSPORT ONTMOETEN ELKAAR OP DE RENSWOUDE HORSE TRIALS 2022

EVENTING MET OOG VOOR ONDERNEMERSCHAP: THE WAY OF LIFE OP HIPPISCH CENTRUM DE SCHALM

Eventing; het is de meest veeleisende en sensationele tak van paardensport. Van 1 t/m 5 juni meldt de nationale een internationale top zich in hartje Nederland bij Hippisch centrum De Schalm om daar de degens te kruisen. Dat gebeurt bij eventing op de drie onderdelen dressuur, springen en cross. Gert Boonzaaijer, eigenaar van het hippisch centrum, deed zelf ook aan eventing op topniveau. Hij ziet parallellen tussen wat er op het strijdtoneel staat te gebeuren en ondernemerschap. ‘Je moet kunnen incasseren, doorzettingsvermogen hebben en je blijven doorontwikkelen tot het allerhoogste niveau.’

Tekst: Baart Koster

Het evenement is al elf keer eerder gehouden, vertelt Boonzaaijer. Keer op keer hebben de Renswoude Horse Trials bewezen garant te staan voor topspektakel. Dat was al zo vanaf het begin. 'In 2012 startten hier, slechts vijf weken voor de Olympische Spelen in Londen, drie ruiters uit de mondiale top tien van dat moment. Het beste van het beste verschijnt hier aan de start.' Aan dit enorme evenement hebben Boonzaaijer, zijn vrouw en dochters en alle andere collega's veel werk. Door het jaar heen gaat er een dag per maand in de voorbereiding zitten. Voor en tijdens het evenement is iedereen er vier weken voltijds mee bezig. Maar het is dan ook het grootste eventing evenement dat er jaarlijks plaatsvindt. Boonzaaijer: 'Er nemen vijftien tot twintig landen deel en we bouwen 250 tot 300 extra stallen om alle paarden straks weer te kunnen huisvesten. Dressuur, springen en cross vinden allemaal plaats op ons terrein dat daar met een oppervlakte van 50 hectaren ruimschoots op berekend is.'

Daarnaast worden er jaarlijks nog acht nationale evenementen georganiseerd. Steeds wordt het publiek getrakteerd op topentertainment. 'Dit grote evenement heeft een bijzondere aantrekkingskracht op ondernemers. Want de velen in deze regio en daarbuiten die feeling hebben met de paardensport willen dit niet missen. Bovendien weten ze uit eigen ervaring hoe prettig en ongedwongen je hier je zakelijke contacten kunt ontmoeten.' Het is een ongedwongenheid die ook helemaal bij de gastheer hoort. Boonzaaijer vindt het belangrijk dat iedereen zichzelf kan zijn in een informele, gezellige sfeer. 'Wij doen niet aan rangen en standen. Iedereen is hier even belangrijk, van de toiletdame tot en met de directeur.' Hij merkt dat ondernemers die op zijn evenementen af komen, dit ook waarderen. 'In de beginjaren zetten we nog een aparte VIP-tent neer. Maar we zagen dat veel sponsoren niet in maar buiten de tent te vinden waren. Zij vonden het prettiger om lekker vrij rond te wandelen en met iedereen een praatje aan te knopen.'

'HET VOORDEEL VAN DE KEUZE VOOR SPONSORING IS DAT ONDERNEMERS OOK OP DE ANDERE EVENEMENTEN IN BEELD BLIJVEN'

Wat niet wil zeggen dat er geen aparte hoekjes zijn ingericht. Want uiteraard moet er ook ruimte zijn voor ondernemers die even rustig met een zakelijk contact willen praten. Überhaupt richt Hippisch centrum De Schalm zich steeds op het bieden van maatwerk. 'Wij hebben paarden staan voor mensen die alleen dressuur rijden, paarden die we alleen maar trainen of paarden die we speciaal trainen voor wedstrijden en daar aan de start brengen. Maar we verzorgen daarnaast ook paarden voor klanten die hun dieren puur als een investering zien. Soms gaat het om syndicaten, dat zijn groepen mensen die samen een paard bezitten. Dergelijke klanten komen zo onderling in gesprek en nemen op een evenement vaak weer gasten mee. Dat werkt goed, want als je hier op het terrein rondwandelt in het groene en relaxte decor, dan kom je makkelijker tot ontspannen gesprekken met elkaar.'

Exposure op meerdere evenementen

Sponsoren heten partners bij Boonzaaijer. 'We werken immers samen en in onderling overleg stemmen we af hoe we die samenwerking eruit gaat zien.' Partners kunnen voor de Renswoude Horse Trials uit verschillende sponsorpakketten kiezen. Het voordeel van de keuze voor sponsoring is dat ondernemers behalve op dit evenement ook op de nationale eventingwedstrijden in beeld blijven. Je krijgt met andere woorden exposure door het jaar heen. Je koopt een partnerpakket dus voor meer wedstrijden dan alleen de Renswoude Horse Trials, legt Boonzaaijer uit. Maar er gebeurt op Hippisch centrum De Schalm nog veel meer. Zo vinden er ook bedrijfsbezoeken plaats. Laatst nog werd Boonzaaijer benaderd door een Rotary Club uit Veenendaal. 'Deze ondernemers hadden al zoveel over ons gehoord en gelezen dat ze ons een bezoek wilden brengen. Wij hebben toen een mooie presentatie gemaakt. Ze hebben tweeeenhalf uur verbaasd zitten kijken en luisteren naar wat hier allemaal gebeurt.' Veel dus, waaronder ook PR-activiteiten en productpresentaties. Zo promootte een automotive bedrijf uit de Gelderse Vallei

bijvoorbeeld de stoere nieuwe terreinwagen Volkswagen Amarok op het hippisch centrum.

‘ALS PAARDEN IETS NIET WILLEN, DAN DOEN ZE DAT OOK NIET’

De enige voorwaarde die Boonzaaijer aan klanten stelt die van zijn trainingsfaciliteiten gebruik willen maken, is dat ze een eigen paard hebben. ‘Wij verhuren dus geen paard aan iemand die er een rondje op wil rijden. Daarvoor ligt het niveau hier te hoog. We zijn een echte sportstal en geen manege. Maar voor trainings- en wedstrijdfaciliteiten hebben we dan ook echt alles in huis.’ Geheel in de geest van veelzijdige service ontwikkelt en verkoopt Boonzaaijer daarnaast hindernissen, legt hij terreinen aan, bouwt hij parcours, maakt hij paarden zadelmak, maar behoort ook de fokkerij tot de dagelijkse bezigheden van Hippisch Centrum de Schalm. Kortom, ieder facet van de paardensport kan hier dan ook getraind worden. Om zo intensief en creatief met paarden en paardensport bezig te kunnen zijn, moet het je door de aderen stromen.

Boonzaaijer noemt het dan ook een way of life. ‘Je kunt dit alleen doen als je er een passie voor hebt, want we zijn hier continu mee bezig. In de winter hebben we alleen op zondagmiddag vrij en in de zomer eisen de evenementen en wedstrijden ons totaal op. Dáár moeten de trainingen en aandacht die we in de dieren investeren zich bovendien uitbetalen.’

EVENTING: DE TRIATLON VOOR PAARDEN

Eventing werd voorheen military genoemd, wat verwijst naar de militaire oorsprong ervan. Paarden worden aan een vuurdoop onderworpen, aangezien ze op drie onderdelen de strijd aangaan. Het is in feite een triatlon en voor die drie afzonderlijke onderdelen moeten de dieren intensief getraind worden. Koppel dat gegeven aan het inzicht dat als paarden iets niet willen, ze het ook niet doen en je begrijpt hoe oordeelkundig je moet zijn om met eventing bezig te zijn. Die kennis en ervaring zit in de topsportfamilie Boonzaaijer, waar dochter Janneke deze zomer nog deelnam op de Olympische Spelen in Tokio. Expertise die nodig is om talent te trainen maar ook om dat te kunnen scouten. Want hoe zie je nou of een paard het in zich heeft om op het hoogste niveau aan eventing te doen? Ieder paard

heeft een eigen karakter en temperament, het zijn allemaal individuen, vertelt Boonzaaijer. ‘Naast een groot hart is het cruciaal dat een paard het karakter heeft voor deze sport. Je hebt een paard nodig dat zich voor je wil inzetten. Het is in vergelijking veel gemakkelijker om een spring- of een dressuurpaard op te leiden dan een eventing paard. Paarden moeten een aantal dingen op hoog niveau leren die ze bovendien van nature niet doen. Zo moeten ze in de cross niet bang zijn om een gat in te springen van twee meter diepte of in water waarvan ze niet kunnen zien hoe diep het is. Dat is een kwestie van vertrouwen, en je moet als trainer en als ruiter dus een band opbouwen met een paard om het zover te krijgen.’

Dat alles maakt dat je een lange weg moet gaan voordat je een paard klaar krijgt voor eventing op absoluut topniveau. En dat is precies wat er komend jaar van 1 t/m 5 juni op het programma staat tijdens de Renswoude Horse Trials. Komende zomer the place to be voor ondernemende paardensportliefhebbers!

Mocht u interesse hebben om meer te weten te komen over de Renswoude Horse Trials of wilt u partner worden van dit schitterende evenement? Stuur dan een mail naar secretariaat@renswoudehorsetrails.nl en er zal spoedig contact met u worden opgenomen om uw persoonlijke wensen te bespreken.

Tijdens de lockdowns werden mensen zich bewust van de positieve impact van thuiswerken (foto Vera Petrunina/ Shutterstock).

HYBRIDE WERKEN STERKE TROEF

STRIJD OM TALENT VERHEVIGT

In een alsmaar krappere arbeidsmarkt is het voor werkgevers steeds uitdagender de juiste medewerkers te bereiken, te overtuigen en te behouden. Braaf de cao volgen is in elk geval niet voldoende. Het hoogste salaris meestal ook niet. Het gaat om een totaalpakket waarbij verschillende generaties andere prioriteiten stellen.

Tekst: Hans Hajée

Traditionele tekortsectoren als ICT, zorg, onderwijs en techniek hebben gezelschap gekregen. Op basis van analistenrapporten constateerde het FD naar aanleiding van de voorgenomen – en inmiddels afgeblazen – beursgang van Coolblue dat de winst van het e-commercebedrijf flink daalde door personeelstekort. Omdat te weinig mensen beschikbaar zijn in distributiecentra en bezorging, werd noodgedwongen minder geadverteerd en zijn producten later geleverd. Het personeelstekort remt de groei van Coolblue, aldus het FD.

INSTROOM TALENT IS VAN LEVENSBELANG

KLEINERE KAART

Door de lockdowns gingen horecamedewerkers noodgedwongen op zoek naar een andere baan. Als dan blijkt dat er prima jobs zijn waarbij je niet 's avonds en in het weekend hoeft te werken, is het afscheid van de horeca voor veel medewerkers definitief. Gevolg: een fors personeelstekort. Onder meer barmedewerkers, bedienend personeel en koks zijn gewild, aldus het UWV. Bedrijven passen noodgedwongen hun openingstijden aan of kiezen voor een kleinere kaart. Ook hier wordt de groei geremd door een tekort aan medewerkers.

ROBOTS EN QR

Om personeel te werven, lokken ondernemers jonge medewerkers met een gratis scooter, betalen hun rijbewijs of bieden zelfs kosteloze woonruimte aan. Ook zoeken ze samenwerking op, bijvoorbeeld door een personeelspool te vormen met collega-horecabedrijven. Techniek kan helpen om de acute nood te lenigen. Menig horecabezoeker heeft inmiddels kennis gemaakt met de QR-code als bestelwijze. Drankjes worden nog wel gebracht door echte mensen. Alhoewel: restaurant De Blaauwe Kamer in Wageningen zet robots in ter ondersteuning van het bedienend personeel. Het lijkt een gimmick maar biedt wel degelijk een blik in de toekomst van sectoren met blijvende personeelstekorten.

TOTAALPLAATJE

Onder de actuele knelpunten en pragmatische oplossingen zit een structurele ontwikkeling. De komende decennia stromen minder jongeren in op de arbeidsmarkt terwijl het aantal AOW'ers fors stijgt. Verder neemt de dynamiek van zowel groei- en krimpsectoren toe, waardoor de aansluiting van vraag en aanbod onder druk staat.
De vraag 'wat maakt mij tot een aantrekkelijke werkgever?' is wellicht relevanter dan ooit tevoren. Braaf de cao volgen is in elk geval niet voldoende. Maar het hoogste salaris bieden meestal ook niet. Het gaat om het totaalplaatje. Een mix van elementen waarbij verschillende generaties andere eisen en wensen hebben.

ONTWIKKELINGSMOGELIJKHEDEN EN BETEKENIS

Loon en arbeidsvoorwaarden moeten marktconform zijn, maar de betaler van de hoogste salarissen heeft niet persé een streepje voor. Uit onderzoek van BDO onder 1.400 medewerkers in het mkb en bij familiebedrijven bleek dat bijna 65% een redelijk inkomen boven een hoog salaris verkiest als daar meer ontwikkelingsmogelijkheden tegenover staan. Vooral babyboomers maken deze afweging; samenhang met de wens om hun inzetbaarheid te waarborgen, ligt voor de hand. Generatie Y – de Millennials, geboren tussen 1980 en 1996 – hecht juist meer waarde aan betekenisvol werk. Dat weegt op tegen minder salaris.

BASICS

De verdere lijst met basics van een aantrekkelijke werkgever is vertrouwd: medewerkers serieus nemen, vrijheid en zelfstandigheid bieden, regelmatig feedback geven, helpen bij een goede balans tussen werk en privé.
Lang was de mogelijkheid om deels thuis te werken een standaardelement op de afvinklijst van secundaire arbeidsvoorwaarden. Met een dag in de week waren medewerkers wel tevreden. Tijdens de lockdowns werden mensen zich echter bewust van de positieve impact van thuiswerken; geen reistijd, efficiënte meetings, zelf je tijd indelen. Werkgevers merkten dat de productiviteit amper in het gedrang kwam.

TOEKOMST VAN WERK

Een constatering met verstrekkende gevolgen. Eerder was in Business al aandacht voor de visie van Tomas Pueyo. De data-analist deelt zijn inzichten over uiteenlopende onderwerpen onder meer via het platform Uncharted territories. Het dossier *Remote work is inorexable* (juni 2021) gaat over de toekomst van werk. Op basis van diverse onderzoeken (onder meer PwC, Slack en Flexjobs) verwacht Pueyo dat in ontwikkelde landen 30 tot 50% van de banen op afstand kan worden ingevuld. Verder denkt hij dat tot 30% van de kenniswerkers geheel op afstand wil werken. Slechts 5% kiest voor een volledige kantoorbaan, de resterende werknemers geven de voorkeur aan een mix van thuis en kantoor.

Y EN Z STEEDS PROMINENTER

Een hybride vorm is dus het favoriete toekomstbeeld van werknemers. Bij jongere generaties is die wens het sterkst. Uit recent onderzoek van softwarebedrijf Citrix blijkt dat van de generaties Y en Z (1980-2010) maar liefst 94 procent niet fulltime terug wil naar kantoor. Ruim een kwart wil zelfs volledig thuiswerken, bijna een derde zoekt een hybride werkmodel waarbij thuiswerken dominant is.
Door het pensioen van de babyboomers worden de generaties Y en Z alsmaar prominenter op de arbeidsmarkt. En voor elke organisatie is de instroom van dit jonge en iets oudere talent van levensbelang. Hun voorkeuren moeten werkgevers daarom zeer serieus nemen in de *war for talent*.

GOOGLE'S CONCURRENTIEPOSITIE

Als het gaat om salaris, huisvesting en faciliteiten kunnen startups en jonge bedrijven niet op tegen gevestigde ondernemingen. Het faciliteren van werken op afstand is dé manier om een bovengemiddeld deel van het talent uit de jongere generaties aan te trekken, stelt Pueyo.
De gevestigde orde zal moeten volgen. Neem Google. Toen corona over het hoogtepunt heen leek, werden Amerikaanse medewerkers verordonneerd om terug te keren naar kantoor. Al na twee weken moest de techreus deze oekaze herzien; de weerstand was te groot.
Google blijft worstelen met de materie. De termijn waarop medewerkers zelf mogen kiezen of ze weer naar kantoor komen, werd met drie maanden uitgesteld tot 10 januari 2022. In een toelichtende mail noemde CEO Sundar Pichai onzekerheid rond het coronavirus als reden voor dit besluit. Maar de impact van een verplichte terugkeer op Google's concurrentiepositie op de arbeidsmarkt zal zeker meespelen.

GROTERE VIJVER

In de VS zijn de afstanden veel groter. De mogelijkheid om zelf je werklocatie te kiezen heeft er een andere lading dan in Nederland. Maar ook hier vergroot het ruimhartig faciliteren ervan de vijver van potentiële kandidaten aanzienlijk. En ook voor bestaande medewerkers kan het aantrekkelijk zijn. Als die een substantieel deel van de werkweek thuis kunnen invullen, is het mogelijk om de dure Randstad te verruilen voor delen van het land waar woonruimte goedkoper is. Kortom: werken op afstand is een sterke troef in de strijd om talent.

WERKNEMERS VRAGEN OM ANDERE LEIDERSCHAPSSTIJL BIJ HYBRIDE WERKEN

De hybride werkplek brengt andere uitdagingen met zich mee voor organisaties. Dit vereist een hernieuwde nadruk op leiderschapseigenschappen zoals authenticiteit, emotionele intelligentie, openheid voor verandering en het vermogen om een cultuur van vertrouwen te creëren waarin werknemers zich gesterkt voelen. Organisaties doen echter niet genoeg om managers in staat te stellen effectief leiding te geven in een hybride werkomgeving.

Dit blijkt uit een nieuw rapport van het Capgemini Research Institute: "Relearning Leadership: Creating the Hybrid Workplace Leader". De onderzoekers analyseerden wereldwijd 548 organisaties en spraken met leidinggevenden en medewerkers over hybride werken.

Van leidinggevenden wordt verwacht dat zij hun mensen autonomie geven, begeleiden en inspireren en daarbij eigenschappen als authenticiteit en emotionele intelligentie tonen. Slechts 37% van de ondervraagde werknemers zonder leidinggevende functie zegt echter zij door hun organisatie actief in staat worden gesteld hun eigen beslissingen te nemen. Iets minder dan de helft (47%) van de werknemers voelde zich in de loop van de pandemie door hun organisatie begrepen en gehoord.

Door de pandemie is er nog meer aandacht gekomen voor de noodzaak om het fysieke en mentale welzijn van werknemers serieus te nemen. Maar er is ook een kloof tussen de perceptie van werknemers en leidinggevenden over hoe doeltreffend met gezondheid en welzijn wordt omgegaan tijdens de crisis. Terwijl 72% van de ondervraagde leidinggevenden zegt dat hun organisatie in staat was om te zorgen voor het fysieke en mentale welzijn van de werknemers, dacht slechts 49% van de werknemers er hetzelfde over. Bovendien zegt slechts 34% van de werknemers dat hun organisatie actief werkt aan initiatieven om burn-out bij werknemers te verminderen.

Marjolein Wenderich, hoofd van de Workforce & Organization-practice bij Capgemini Invent zegt: "Ons rapport laat een duidelijke kloof zien tussen de opvattingen van het hogere management en de werknemers in veel organisaties. Dat zien we ook in Nederland: hier vindt 81% van de leidinggevenden dat hun organisatie de overgang naar werken op afstand en hybride werken goed heeft geregeld. Slechts 41% van de werknemers is het evenwel daarmee eens. Terwijl technologie de snelle adoptie van hybride werken heeft vergemakkelijkt, heeft het leiderschap in veel gevallen deze veranderingen onvoldoende kunnen bijbenen. Het is duidelijk dat er behoefte is aan een verjonging van het concept van leiderschap voor de hybride werkplek van de toekomst. Organisaties moeten leiders in staat stellen empathisch, authentiek en geloofwaardig te zijn in hun aanpak."

BELANGRIJKSTE EIGENSCHAPPEN VOOR LEIDERSCHAP IN EEN HYBRIDE WERELD

Het onderzoek geeft ook aan dat nieuwe stijlen van empathisch en mensgericht leiderschap nodig zijn voor de nieuwe wereld van hybride werk. Vertrouwen staat centraal bij deze verandering: een overweldigende meerderheid (84%) van de werknemers beschouwt het vermogen om een cultuur van vertrouwen te creëren als een belangrijke vaardigheid die leiders moeten ontwikkelen. In de meeste organisaties ontbreekt het echter aan adequate maatregelen om een cultuur van vertrouwen te bevorderen en teams mondiger te maken.

Zo heeft slechts 34% van de organisaties programma's opgezet om leidinggevenden te trainen in de vaardigheden die nodig zijn om een cultuur van vertrouwen op te bouwen.

Dit geldt ook voor andere eigenschappen. In feite zien werknemers een ongelijke verhouding tussen de vaardigheden die hun leidinggevenden zouden moeten vertonen en hun huidige vaardigheidsniveau. Vanuit het oogpunt van de werknemers beschouwt 75% emotionele intelligentie als een belangrijke eigenschap, maar slechts 47% gelooft dat leidinggevenden bekwaam zijn op dit gebied. Ondanks het gepercipieerde gebrek aan bekwaamheid van leiders voor verschillende vaardigheden en eigenschappen, toont het onderzoek van Capgemini aan dat organisaties niet genoeg doen om trainingsprogramma's op te schalen, gericht op het opbouwen van deze vaardigheden.

Zo is bijvoorbeeld slechts 27% van de organisaties actief bezig met het opschalen van leiderschapsontwikkelingsprogramma's gericht op emotionele intelligentie.

Organisaties bereiden zich onvoldoende voor op hybride werken
Hoewel het trainen van leiders in nieuwe vaardigheden belangrijk is ter voorbereiding op het werken in een hybride omgeving, is dit slechts een deel van wat nodig is. Organisaties zullen er ook voor moeten zorgen dat zij de juiste voorwaarden creëren voor leiders om effectief te kunnen zijn. Dit omvat het herontwerpen van processen en kaders rond recruitment en prestatie-evaluaties van leiders, om ervoor te zorgen dat vaardigheden en attributen die nodig zijn voor hybride werk adequaat worden overwogen en beloond. Fundamentele veranderingen in dergelijke processen zijn een noodzakelijke aanvulling op de opleiding van leiders. Uit het onderzoek blijkt echter dat organisaties zich niet voldoende richten op het doorvoeren van deze fundamentele veranderingen. Zo zegt slechts 33% van de HR-managers dat hun organisaties hun recruitment-procedures hebben herzien om leiders aan te trekken die beschikken over de eigenschappen en het gedrag die nodig zijn om organisaties naar een hybride toekomst te leiden. En slechts 36% zegt dat ze processen hebben aangepast met betrekking tot compensatie en secundaire arbeidsvoorwaarden, om leiders te belonen die deze eigenschappen vertonen.

MENSGERICHT LEIDERSCHAP

Het Capgemini Research Institute identificeerde een klein cohort van toonaangevende organisaties (in het onderzoek ook wel "pioniers" genoemd) die actief leiderschapsontwikkelingsprogramma's op schaal, organisatiebreed, inzetten en bezig waren met een radicale herziening van hun leiderschapskader en -processen. Werknemers van deze organisaties hebben een zeer goede employee experience die niet beschikbaar is voor werknemers van andere organisaties. Zo is 80% van de werknemers van deze voorlopers het ermee eens dat hun organisaties zich goed hebben aangepast door hen in staat te stellen eigenaar te zijn van hun werk, meer autonomie en eerlijkheid op te bouwen (vergeleken met gemiddeld 52% van de werknemers in andere organisaties).

Organisaties die actief leiderschapsprogramma's opschalen, kunnen werknemers op grotere schaal van voordeel zijn, maar zij zullen een culturele basis moeten leggen om verandering mogelijk te maken. Dit vereist een radicale herziening van processen en praktijken om leiders aan te trekken en te belonen die het gedrag vertonen dat nodig is om organisaties naar een hybride toekomst te leiden.

METHODOLOGIE

De bevindingen van Capgemini zijn gebaseerd op een onderzoek in 12 landen, waaronder Nederland, in diverse sectoren zoals producenten van consumentengoederen, detailhandel, automotive, industrie, energie, financiële dienstverlening, publieke sector en de gezondheidszorg. Er werd een enquête gehouden onder 1.380 respondenten van 548 organisaties, en er werden interviews afgenomen met leidinggevenden uit de sector, academici en deskundigen op het gebied van leiderschapsontwikkeling.

'GA VOOR TECHNIEK!'

Campagne Knooppunt Techniek moedigt inwoners aan om uit hun bekende werkwereld te stappen en op onderzoek uit te gaan.

De arbeidsmarkt verandert, technologische ontwikkelingen en energietransitie zorgen voor een groeiende vraag naar technisch personeel. Daarom startte Knooppunt Techniek de campagne 'Ga voor techniek!'. Met deze campagne moedigt Knooppunt Techniek inwoners van de Regio Foodvalley aan, om te onderzoeken of werken in de techniek, bouw of ICT bij hen past. Knooppunt Techniek biedt mogelijkheden om techniek te ontdekken en daagt zij-instromers uit zich te bewegen richting deze sector. Inmiddels hebben de eerste geïnteresseerden zich al aangemeld. Opvallend is, dat ook veel dames zich aanmeldden.

AANBOD KNOOPPUNT TECHNIEK

Zo'n overstap naar een ander werkveld, kan best spannend zijn. Daarom is het belangrijk om je goed te oriënteren en te praten met mensen die weten waar ze het over hebben. Via Knooppunt Techniek kunnen inwoners een aanvraag indienen om laagdrempelig en vrijblijvend kennis te maken met techniek, bouw of ICT. Denk aan een bedrijfsbezoek, een meeloopdag, een gesprek met een zij-instromer of een opleidingsadviseur. Knooppunt Techniek heeft een groot netwerk, kent de regio en weet welke wegen er bewandeld kunnen worden en matchen graag talent aan werk."

MEER DAN ALLEEN 'MAKEN'

Joop Hazeleger, directeur Knooppunt Techniek: "We redden het in de techniek niet alleen met instroom van onderaf. We richten ons daarom ook op zij-instromers. Werken in de techniek, bouw of ICT is meer dan alleen 'maken'. Het gaat ook over ontwerpen, tekenen, begroten, programmeren, veiligheid, verduurzamen en meer. Werken in deze sectoren is interessant, er is volop ruimte om je te ontwikkelen en je te specialiseren. De verdiensten en arbeidsvoorwaarden zijn gunstig. Omscholingstrajecten zijn laagdrempelig en betaalbaar."

Meer weten of aanmelden?
Ga naar www.gavoortechniek.nl

Knooppunt techniek
Kiezen leren werken

DE KRACHT VAN ZELFSTANDIG EN SAMEN

Elke organisatie heeft te maken met administratieve processen. Processen die nou eenmaal verplicht zijn, maar die door toenemende wet- en regelgeving een steeds grotere last worden die jaarlijks toeneemt.

Als softwareontwikkelaar zetten wij ons al jaren in op het automatiseren en optimaliseren van purchase to pay processen. In die jaren hebben wij ook gezien dat er vele aanverwante processen zijn waar organisaties nog veel tijd aan kwijt zijn. Denk bijvoorbeeld aan boekhouding, creditmanagement, contracten ondertekenen, gegevensuitwisseling en vele andere handmatige en repeterende administratieve handelingen. Processen waar je veel tijd aan kwijt bent, maar eigenlijk geen tijd aan kwijt wil zijn!

FOCUS OP WAT ER TOE DOET

Zou het niet mooi zijn als ál deze processen geautomatiseerd werden? Zodat de mensen binnen je organisatie zich kunnen focussen op wat er écht toe doet? Dat is nou precies waarom Easy Systems onderdeel uitmaakt van 4CEE. Om organisaties te ondersteunen in het automatiseren van ál hun administratieve backoffice processen.

4CEE is namelijk een groep specialistische IT-bedrijven die samen softwareoplossingen aanbieden voor het automatiseren en optimaliseren van alle financieel administratieve processen. Een zogenaamde 'one-stop-shop' waar je naast oplossingen voor het purchase to pay proces ook voor aanverwante processen terecht kunt. Als groep trekken we samen op, ieder vanuit onze eigen kracht, maar samen excelleren we om voor klanten administratieve lasten substantieel omlaag te brengen en zo het kantoor van de toekomst te realiseren.

HET KANTOOR VAN DE TOEKOMST

Hoe ziet dat kantoor van de toekomst er dan uit? Neem bijvoorbeeld één van onze klanten. Met hun boekhoudpakket van Unit4 waren zij al jarenlang klant bij Diesis (o.a. gespecialiseerd in consultancy en beheer van Unit4 omgevingen). Vervolgens gestart met het automatiseren van het factuurverwerkingsproces (met de oplossing van Easy Systems) i.c.m. Unit4, wat later uitgebreid werd met contractmanagement. Op zichzelf al een hele mooie geïntegreerde oplossing, maar het is toch gek om je gedigitaliseerde contracten vervolgens uit te moeten printen, met een pen een handtekening te zetten en het contract vervolgens weer te scannen en op te slaan. Hier kwam digitaal ondertekenen goed van pas, een oplossing van zusterbedrijf Stiply en naadloos te integreren in onze oplossingen.

BLIJVEN INNOVEREN

De stappen die deze organisatie inmiddels had gezet inspireerden om de automatisering een nog verdere impuls te geven. Blijven innoveren was het idee en die impuls was de aanleiding om in gesprek te gaan met Coforce, nóg een lid van onze groep en gespecialiseerd in software robots. Verschillende repeterende processen werden aangepakt met robots om werkdruk en routinewerk te verminderen. Zoals het automatiseren van de onboarding van nieuwe medewerkers of om kredietaanvragen af te handelen. Deze klant is hard op weg om het kantoor van de toekomst te creëren, bijgestaan door inmiddels vier bedrijven binnen onze groep, met het gemak van één aanspreekpunt en met de expertise van alle organisaties erachter. Dat is de kracht van zelfstandig én samen.

Ga voor meer informatie naar www.4CEE.com

Concentratie in de supermarktsector: Plus en Coop gaan samen (foto Sirozy/Shutterstock).

FUSIE- EN OVERNAMEMARKT OP RECORDKOERS

INHAALSLAG KRIJGT VAART

Ook op fusies en overnames had de corona-uitbraak en de daarop volgende onzekerheid veel impact. Lopende deals verdwenen in de ijskast of werden zelfs helemaal afgeblazen. In de tweede helft van 2020 trok de fusie- en overnamemarkt echter alweer aan. Vanaf dat moment bleef de vaart erin. Wat heet: 2021 bleek een recordjaar.

Overnameplatforms Brookz en Dealsuite doen periodiek onderzoek naar cijfers en trends in de Nederlandse overnamemarkt. Voor de meest recente versie werden 268 fusie- & overnameadvieskantoren ondervraagd die zich richten op bedrijven met een omzet tussen 0,5 en 30 miljoen euro. Zij melden een stijging van het aantal transacties met 21 procent. Daarmee zit de overnamemarkt weer op het niveau van voor de coronacrisis.

70 PROCENT MINDER

Wel zijn er grote verschillen tussen sectoren. Volgens het onderzoek van Brookz en Dealsuite werden in de eerste helft van 2021 met name meer bedrijven verkocht in de sectoren e-commerce en media, reclame & communicatie en automotive, transport & logistiek. In de sector horeca, toerisme en recreatie was het aantal bedrijfsverkopen het laagst; het daalde met 70 procent.

55 PROCENT MEER

Uit een inventarisatie van KPMG blijkt dat er in het eerste halfjaar zelfs 55 procent meer fusie- en overnamedeals plaatsvonden. Daarmee ligt Nederland op recordkoers, aldus het internationale accountants- en adviesbedrijf. Met de stijging zit ons land aanzienlijk boven de wereldwijde toename van 42 procent.
Ook de financiële impact is fors hoger. De 495 bedrijfsovernames en fusies in Nederland hadden volgens KPMG een gezamenlijke waarde van € 65 miljard, tegenover € 20 miljard over de vergelijkbare periode vorig jaar.

DRY POWDER

De sterke toename kent meerdere redenen. Zo vindt een inhaalslag plaats met voorgenomen deals die tijdelijk *on hold* waren gezet. Verder staat de rente historisch laag, waardoor de financiering goedkoop is.
Ook zoeken veel private investeerders een rendabele bestemming voor hun kapitaal. 34 procent van alle overnames in Nederland komt voor rekening van dergelijke private equity. Hun aandeel bleef vergeleken met 2020 ongeveer gelijk. Ook de andere groep kopers – strategische partijen – beschikt over veel *dry powder*; jargon voor besteedbaar kapitaal.

MENTAAL

Door de pandemie en lockdowns zagen sommige bedrijven hun omzet vrijwel ge-

heel verdampen. Ondernemers in sectoren als horeca moeten een aantal jaren vol aan de bak om de schade in te halen. Niet iedereen kan dit mentaal opbrengen, lijkt het. Verkoop is dan de beste – of minst slechte – optie. Voor een andere partij met nieuw elan kan zo'n overname juist een kans betekenen.

COOP EN PLUS

Ook de tendens tot meer concentratie leidt tot fusies en overnames. Goed voorbeeld is de supermarktsector. Er is een aanzienlijke schaalgrootte vereist om de noodzakelijke investeringen en innovaties te kunnen dragen. Ook meer inkooppower is een drijver voor de bundeling van krachten. De afgelopen jaren vonden al verschillende fusies en overnames plaats in supermarktland. In september 2021 maakten de ketens Plus en Coop een voorgenomen fusie bekend. Met zo'n 550 winkels wordt de nieuwe coöperatie nummer drie van Nederland.

DURE TECH

De technologiesector – waar de meeste overnames plaatsvonden – kent eveneens een concentratiegolf. Techbedrijven zijn onverminderd populair, aldus Danny Bosker, partner Mergers & Acquisitions bij KPMG in een toelichting op de eerdergenoemde inventarisatie. "De coronacrisis is ongetwijfeld een nieuwe katalysator geweest voor verdergaande digitalisering. Dat zien we terug in het overnamelandschap."
Technologiebedrijven leveren gemiddeld een hoge waardering op. Het grote aandeel overnames in de technologiesector draagt eraan bij dat de waardering op het hoogste niveau in tien jaar ligt. Volgens KPMG wordt in Europa gemiddeld 10,6 keer de operationele kasstroom (EBITDA) betaald.

TWEE GEZICHTEN

Ook accountants- en advieskantoor Grant Thornton maakte een analyse van de fusie- en overnamemarkt. Wilfred van der Lee en Evert Everaarts, partners in de M&A-praktijk, wezen bij de presentatie op twee gezichten van de markt. In het middensegment (bedrijven met een ondernemingswaarde tot € 100 miljoen) bleven waarderingen relatief stabiel. "Mkb-ondernemingen worden bij transacties in de eerste helft van 2021 op een vergelijkbaar niveau gewaardeerd als in 2020."
In het topsegment – bijvoorbeeld beursgenoteerde bedrijven – zitten de waarderingen echter flink in de lift. In de eerste helft van dit jaar steeg de gemiddelde waardering met ruim 40 procent. Dit heeft volgens Grand Thornton deels te maken met het toenemende aantal deals in dure segmenten als IT, zorg en cloud, maar ook met het positieve marktsentiment onder corporates.

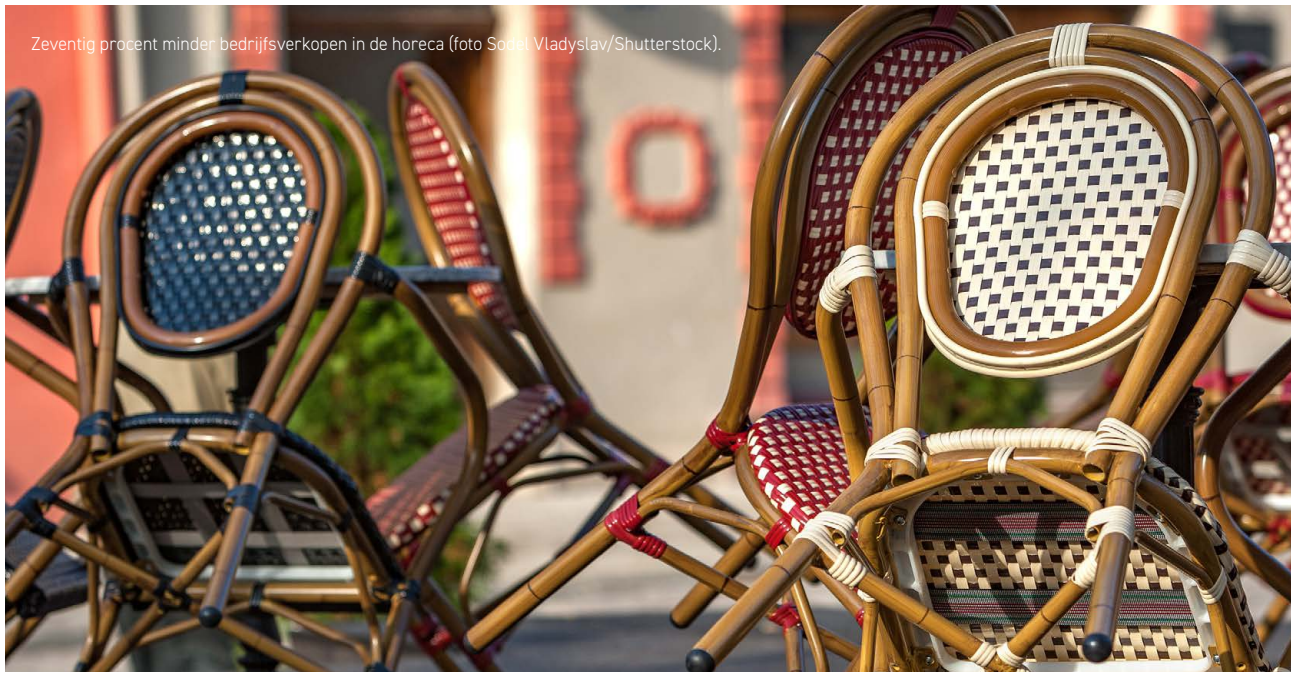
SEINEN OP GROEN

De Grant Thornton-partners denken dat de seinen voor de fusie- en overnamemarkt voorlopig op groen blijven. "Het is de verwachting dat het ruime monetaire beleid in ieder geval voorlopig in stand blijft, waardoor vreemd vermogen relatief goedkoop is. In combinatie met de recordhoeveelheid kapitaal bij private equity-investeerders is het waarschijnlijk dat de interesse in overnames hoog blijft."
Nu al verdringen zich vaak meerdere geïnteresseerde partijen om een aantrekkelijke overnamekandidaat. "Vooral in kansrijke sectoren zoals digitalisering en gezondheidszorg zullen kopers een premie moeten betalen om tot de gewenste transactie te komen."

BOR: CRUCIAAL INSTRUMENT BLIJFT

Voor familiebedrijven heeft overdracht binnen de familie vaak de voorkeur boven verkoop aan een externe partij. Daarbij is de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) een cruciaal instrument. Hiermee is het mogelijk om een bedrijf fiscaal vriendelijk over te dragen aan de kinderen.

Verwachting was dat de BOR zou worden versoberd of afgebouwd. Daarvan is voorlopig echter geen sprake; de regeling blijft ook in 2022 van kracht. Wel nam de Tweede Kamer twee moties aan. Een ervan ziet op het verschil met vergelijkbare regelingen in Europa. Die in Nederland is één van de minst gunstige en dit leidt tot een onevenwichtig concurrentienadeel. Onderzocht wordt nu hoe de BOR kan worden verbeterd. De tweede motie beveelt onderzoek aan naar het harmoniseren van de bezits- en voortzettingseis met andere EU-landen.


Zeventig procent minder bedrijfsverkopen in de horeca (foto Sodel Vladyslav/Shutterstock).

Werk en privé
topsport voor je?

bureau streefkerk

coacht je naar
balans.

WWW.BUREAUSTREEFKERK.NL | INFO@BUREAUSTREEFKERK.NL | 088 - 443 44 10

AMSTERDAM | APELDOORN | ALMELO | DEVENTER | ELST | ERMELO | VEENENDAAL | ZEVENAAR | ZWOLLE

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 streeploos 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?

Tevan
Carefree Clean

Volg ons op

+31 (0)183 - 62 17 99

WWW.TEVAN.COM

BURN-OUT SPECIALIST ANTON TE VELDE

‘WERKGEVERS WETEN NOG VEEL TE WEINIG OVER BURN-OUTS’

Drie jaar geleden had één op de zeven Nederlanders last van burn-out gerelateerde klachten, in 2020 was dat al één op de vijf. En door de coronapandemie zullen die klachten blijven toenemen, stelt Anton te Velde, burn-out specialist in Bunschoten-Spakenburg. Te Velde wil werkgevers nog bewuster maken van de impact van een burn-out, ook voor de kosten die ermee gemoeid zijn.

Te Velde resideert in een boerderij in Bunschoten-Spakenburg en dat is niet voor niets. “Ik adviseer iedereen: ga de natuur in. Dat doet een mens goed”, aldus Te Velde. “De buitenlucht dient als middel tegen burn-outs. Let op: er is 3,2 miljard euro aan burn-out gerelateerd ziekteverzuim! Werkgevers weten nog veel te weinig over burn-outs. Ik geef daarom ook trainingen voor preventie. Dan leg ik uit wat een burn-out is, hoe mensen erin terecht komen, de signalen die die mensen afgeven en wat het verschil is tussen overspannen zijn en een burn-out. Hoe herken je de signalen nou als werkgever?”

Volgens Te Velde is het in het voordeel van de werkgever én werknemer als werkgever tijdig signalen herkent. “Maar veel werkgevers gaan gewoon door in de bedrijfsvoering. Misschien is het goed om te weten dat een werknemer met een modaal salaris als snel 120 duizend euro per jaar kost als gevolg van uitvallen. Dan heb je het nog niet eens over de jaren waarin mensen al minder productief zijn en daarnaast ook veel persoonlijk leed. Daarom is voorkomen ook beter dan genezen. De gezondheid van de werknemer staat altijd voorop, maar als werkgever bespaar je veel kosten door alert te zijn op de werkvloer.”

Te Velde focust zich in zijn coaching op het MKB en zorginstellingen. “In een kleine(re) organisatie heeft uitval een grote impact. Mijn coaching over hoe om te gaan met een burn-out én daar uit te komen vindt binnen en buiten plaats, daarvoor is voldoende ruimte rond de boerderij. Ik werk ook nauw samen met zorgverzekeraars en in die hoedanigheid zie en hoor ik steeds meer mensen met klachten in deze coronatijd. Dat zal in 2022 niet teruglopen. Veel mensen missen nu een uitlaatklep”, besluit Te Velde en daardoor wordt er veel opgekropt. Met alle gevolgen van dien.

Wil je in contact komen met burn-out specialist Anton te Velde? Ga naar www.burn-out-specialist.nl.

Lex van Teeffelen: "Soms kan het verstandiger zijn om te stoppen en een baan te zoeken." (Foto: Femke van den Heuvel)

EYEOPENERS DOOR KLEINBEDRIJF INDEX

'40% ONDERNEMERS LEIDT MARGINAAL BESTAAN'

Belangrijke grondslag voor economisch beleid is de conjunctuurmonitor van het Centraal Bureau voor de Statistiek. In dit onderzoek ontbreken echter gegevens over zzp'ers, starters en de meeste kleinbedrijven. De Kleinbedrijf Index brengt daar verandering in. Belangrijke conclusie: veel ondernemers leiden een marginaal bestaan.

Adequate data zijn cruciaal als basis voor een effectief economisch beleid. "De conjunctuurmonitor van het Centraal Bureau voor de Statistiek geeft informatie over bedrijven met vijf en meer medewerkers," zegt Lex van Teeffelen, Lector Financieel Economische Innovatie aan de Hogeschool Utrecht. In de economische en financiële cijfers ontbreken hierdoor gegevens over zzp'ers, starters en de meeste kleinbedrijven. "Je hebt het dan over ruim 95% van alle 1,3 miljoen ondernemers, een kwart van alle bedrijfswinsten en een derde van de werkgelegenheid."

DE PLANK MIS

Maatregelen voor ondernemingen met meer medewerkers zijn lang niet altijd effectief voor kleinere bedrijven en zzp'ers. "Ze kunnen zelfs contraproductief zijn. Zo is de dynamiek voor wat betreft digitalisering heel anders. Bij tien en meer medewerkers is een substantiële inzet van software essentieel voor een adequate bedrijfsvoering. Werk je maar met een paar mensen dan is een ERP-pakket echt niet nodig." Bij stimuleringsmaatregelen moet rekening worden gehouden met deze verschillen. "Baseer je alles op de kenmerken en behoeftes van grotere bedrijven dan sla je de plank mis."

IN LACUNE VOORZIEN

Om in de lacune te voorzien, namen Qredits Microfinanciering, ONL voor Ondernemers en Hogeschool Utrecht eind 2020 het initiatief voor een Kleinbedrijf Index. Van Teeffelen: "Dit onderzoek wordt vier keer paar jaar uitgevoerd via een online vragenlijst aan relaties van Qredits en ONL. De pool bestaat uit zo'n 10.000 ondernemers. Hun kenmerken komen overeen met die van de Nederlandse bedrijfspopulatie."
Voor de Kleinbedrijf Index wordt onder meer gevraagd naar omzet, werkgelegenheid, innovatie, ondernemersloon, investeringen, solvabiliteit en continuïteit.

Tekst: Hans Hajée

Ook wordt regelmatig ingezoomd op specifieke thema's. "De respons ligt tussen 10 en 15% en is voldoende representatief."

SCHULDEN AFBETALEN

Begin december 2021 verscheen de vierde editie van de Kleinbedrijf Index. Gevraagd is naar de resultaten over de derde periode en de verwachtingen voor het laatste kwartaal. "In Q3 herstelde de economie zich. Al stijgt de omzetindex amper, alle sectoren presteren op of zelfs boven het niveau van 2019." Desondanks blijven ondernemersloon en solvabiliteit volgens de Kleinbedrijf Index nog sterk achter. "Belangrijke oorzaak is dat ondernemers hun kortetermijnschulden versneld aflossen. Denk aan leveranciers en huur; voorwaarden om te kunnen blijven ondernemen. Hierdoor lukt het amper om te investeren. Vaak laten ondernemers ook de eigen beloning nog maar even zitten."

TREND BAART ZORGEN

Uit de Kleinbedrijf Index blijkt dat zo'n 40% van de ondernemers een te lage marge realiseert en weinig solvabel is. "Ze zijn niet in staat zichzelf een normaal ondernemersloon uit te keren. Vaak ligt hun inkomen zelfs onder het bijstandsniveau." Corona heeft deze ontwikkeling versterkt. "Maar de trend is al langer zichtbaar en dat baart grote zorgen. Natuurlijk, een meerderheid van de ondervraagden doet het nog steeds goed. Maar extrapoleer je de 40% dan hebben we het over ruim 800.000 Nederlandse ondernemers met een marginaal bestaan."

DOORBRAAKTAFELS

Actie is daarom dringend gewenst, stelt Van Teeffelen. "Goed voorbeeld is het programma Ondernemers Centraal van de gemeente Utrecht. Daarbij zijn de afdelingen Economische Zaken en Werk en Inkomen betrokken. Alle Utrechtse ondernemers die een TOZO- of NOW-aanvraag hebben ingediend, zijn uitgenodigd. Ook kunnen mensen zelf initiatief nemen voor een gesprek. Doorbraaktafels moeten er vervolgens voor zorgen dat ondernemers die vastlopen, geholpen worden."

POTENTIEEL ONTSLUITEN

Het Utrechtse programma biedt kosteloos advies en coaching. "Een deel van de ondernemers zal met de juiste ondersteuning levensvatbaar blijven. Maar dat geldt zeker niet voor iedereen. Soms kan het verstandiger zijn om te stoppen en een baan te zoeken."
Gezien de grote tekorten op de arbeidsmarkt is het momentum gunstig. "Ondernemers hebben vaak prima kwalificaties en veel ervaring. Stappen zij over naar een loondienstfunctie dan wordt een potentieel ontsloten waar groeiende bedrijven met toekomstperspectief baat bij kunnen hebben."

GELUKKIG WORDEN

Voor veel ondernemers is bedrijfsbeeindiging een grote stap. "Trots kan een rationale keuze in de weg staan. Maar het gaat er uiteindelijk om waar je gelukkig van wordt. Als iemand een stressvol, marginaal bestaan als ondernemer verruilt voor een uitdagende baan dan kan dat een verstandig besluit zijn." Ook hierbij is ondersteuning gewenst. "Voor veel ondernemers is het immers lang geleden dat ze gesolliciteerd hebben."

AANGEVRAAGDE SUBSIDIES GEHALVEERD

Bij het Utrechtse programma Ondernemers Centraal wordt het gesprek met ondernemers aangegaan. "Dat gebeurt nog maar zelden. Dit raakt een andere belangrijke conclusie uit de recente Kleinbedrijf Index: ondernemers weten de weg naar subsidies en fiscale aftrekmogelijkheden slecht te vinden. Eerder onderzoek uit 2015 biedt een bruikbare benchmark. Daarmee vergeleken is het aantal aangevraagde subsidies gehalveerd."

KOPSCHUW

En dat komt niet omdat er minder stimuleringsmaatregelen zijn. "Er zijn tal van aantrekkelijke regelingen en subsidies van gemeenten, provincies en vanuit Europa. Denk aan onderwerpen als scholing en duurzaamheid." Die zijn echter alleen toegankelijk via een woud aan digitale loketten. "Daar lopen bedrijven vaak vast door complexe, uitgebreide vragenlijsten en onderbouwing. Vul je één onderdeel verkeerd in dan gaat het al mis. Ondernemers worden kopschuw en haken af."

ECHTE MENSEN

Dit moet anders, vindt Van Teeffelen. "Vrijwel alle ondernemersondersteuning is wegbezuinigd, zowel bij brancheorganisaties als bij de Kamer van Koophandel. Een organisatie als Syntens bestaat niet meer. Accountmanagers van banken zijn vervangen door digitale loketten en algoritmes."
Adviseurs met kennis van zaken worden node gemist. "Bij ondernemers is grote behoefte aan een organisatie die als vraagbaak dient. Niet het zoveelste digitale loket maar een centraal punt waar de weg wordt gewezen naar alle regelingen en subsidiemogelijkheden. En plek ook waar ondernemers weer *face to face* kunnen sparren met echte mensen."
Van Teeffelen adviseert om daarvoor geen nieuwe organisatie in te richten maar samenwerking te zoeken met een bestaande partij. "De Kamer van Koophandel zou zo'n rol prima op zich kunnen nemen."

WAAROM ZOU JE KIEZEN VOOR COACHING IN DE NATUUR?

Als er sprake is van (dreigend) mentaal verzuim, dan is het de hoogste tijd om deskundige ondersteuning in te schakelen. Bij bestaand mentaal verzuim kun je met deskundige begeleiding de duur van de uitval halveren. Bij preventieve inzet bespaar je volgens onderzoek 95% van de kosten van verzuim. Bij Liberi bieden wij die deskundige begeleiding aan met coaching in de natuur.

Naast dat je natuurlijk de beste coach voor jouw medewerker wil vinden, is de meerwaarde van beweging - in de natuur - ruimschoots aangetoond. Zo heeft onderzoek aangetoond dat alleen al het zien van natuur ontspanning bevordert, de bloeddruk verlaagt en cognitieve functies herstelt. Daarnaast zorgt het gesprek gecombineerd met beweging ervoor dat de linker- en de rechter hersenhelft gaan samenwerken, waardoor je in oplossingen gaat denken en vervelende ervaringen makkelijker verwerkt.

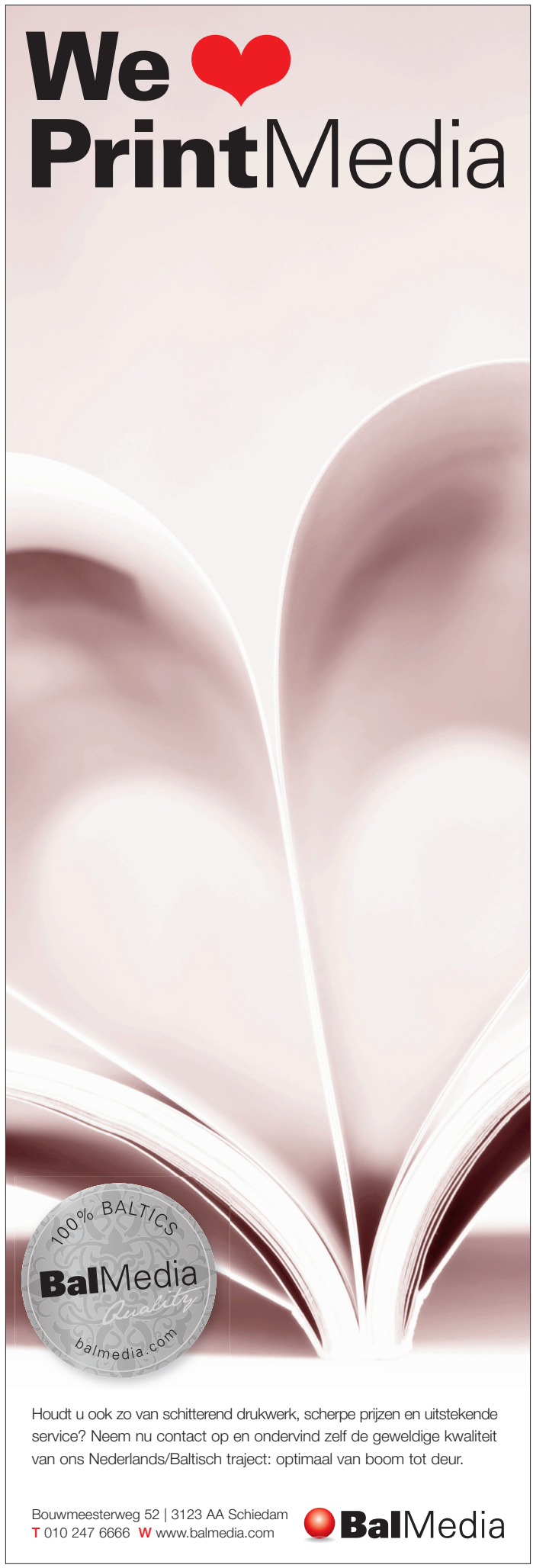
Als landelijk opererend bedrijf lopen we met veertig coaches elke dag de stress uit heel wat werknemers. Door actief bezig te zijn, is leren herkennen wat ons lijf ons vertelt onze focus. De banen in Nederland worden steeds digitaler en complexer, waarbij we meer en meer lijken te vergeten om te luisteren naar de lichaamssignalen. Dat we hierdoor overprikkelt, angstig of zelfs depressief worden, lijken we niet goed te beseffen. Hier wandelend bij stil staan en een voorbeeld nemen aan wat de natuur ons leert over balans en evenwicht is zeer de moeite waard.

Wat je vraag ook is, Liberi zet je in beweging!

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



Jolanda van Soest
Directeur BVS Sociaal Metaal
BVS Sociaal Metaal
Bobinestraat 69
3903 KE Veenendaal
Tel: 0318 265 190
Email: info@bvs-sociaalmetaal.nl

KIJK EENS BINNEN BIJ EEN SOCIALE ONDERNEMING

Het is alweer januari als deze, mijn tweede column verschijnt. In juli vertelde ik jullie al, dat ik via deze column andere ondernemers wil informeren over hoe het is om sociaal te ondernemen en hen te inspireren om ook mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan te nemen. Naast het schrijven van een column hebben we, de afgelopen maanden, verschillende ondernemers ons bedrijf laten zien. Het geeft ons de mogelijkheid om hen een kijkje in onze keuken te geven en ons verhaal te vertellen.

Onlangs hebben wij de BOV (Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal) mogen ontvangen. Zij zijn zeer geïnteresseerd in het onderwerp sociaal ondernemen. Daarom hebben wij niet alleen ons verhaal gedaan. Nancy van der Vin heeft verteld over de mogelijkheden die het ION (Inclusief Ondernemers Netwerk) biedt. Nancy is van Rosa Novum, onderdeel van de Koninklijke Ginkel Groep. Zij onderhouden groenvoorzieningen en bedrijfstuinen. Ook zij werken met mensen die een arbeidsbeperking hebben. Nancy weet dus ook als geen ander hoe het is om te werken met mensen die extra begeleiding nodig hebben in het werk. Daarom is zij ook betrokken bij het ION. Het Inclusief Ondernemers Netwerk is een zakelijk netwerk van en voor inclusieve ondernemers die inzetten op het behalen van de doelstelling in het Sociaal Akkoord: meer werk voor mensen met een beperking of afstand tot de arbeidsmarkt. Zij fungeren als vraagbaak voor ondernemers die voor het eerst iemand met een afstand tot de arbeidsmarkt willen aannemen. Ook begeleiden zij ondernemers die, nadat ze iemand een werkplekervaring hebben geboden, voor die persoon op zoek zijn naar meer passend werk of het bieden van een nieuwe werkervaring.

Als afsluiter heeft onze medewerkster Marjolein verteld wat het voor haar betekent om een baan te hebben. Marjolein werkt inmiddels alweer acht maanden bij ons. Het is mooi om te horen hoe zij vertelt dat ze door haar werk bij ons haar zelfvertrouwen weer heeft teruggevonden. Ze heeft het gevoel dat ze weer meetelt en nuttig is in de maatschappij. Daarnaast maakt ze weer zoveel mee, dat ze, als ze zelf ergens komt, ook weer een leuk verhaal te vertellen heeft. Daardoor zijn sociale contacten verbeterd en zit ze lekkerder in haar vel. En niet onbelangrijk: doordat ze nu zelf geld verdient, heeft ze een groot deel van haar zelfstandigheid weer teruggekregen. Het is ongelooflijk mooi om te zien hoe het hebben van een baan doorwerkt op het persoonlijke geluk van mensen. Na jaren thuiszitten durfde Marjolein na acht maanden alweer voor een groep te staan en te vertellen hoe ze haar werkt ervaart. En daar ben ik dan best trots op. Dit is wat mij voldoening geeft!

Wil jij na het lezen van deze column weer meten? Neem dan gerust contact met mij op.

GEZONDERE WERKNEMERS: MAKKELIJKER DAN JE DENKT

Gezonder leven: meer dan 70% van de Europese bevolking zou dat kunnen gebruiken, maar het blijkt niet gemakkelijk. Hebben we gemiddeld genomen wellicht een idee dat we daar veel meer voor moeten doen, dan wat ervoor nodig is? Neem het onderdeel 'bewegen'. Zeker door mensen met een kantoorbaan wordt vaak gedacht dat men met meer bewegen of sporten zeker anderhalf tot twee uur kwijt is. Maar ook dat zij zich uit de naad moeten werken en dat ze altijd bekeken worden door fitte en gespierde mensen. Misschien is hier enige nuance op zijn plaats.

Als werknemers gaan sporten in de sportclub of in het fitnesscentrum, dan is dat over het algemeen inderdaad een uur of meer sporten. Je moet vooraf omkleden en achteraf douchen. Het kost doorgaans dus inderdaad die 1,5 tot 2 uur. Maar het kan veel efficiënter. Volgens de beweegrichtlijn is twee à drie keer per week acht à tien oefeningen de richtlijn om de spieren optimaal te trainen, als men dat in een effectief circuit doet, dan kost dat hooguit 30 minuten. Met omkleden en douche erbij maximaal 45 minuten tot 1 uur.

CONDITIETRAINING

Nu zijn veel mensen misschien gewend om vooraf 30 minuten cardiofitness te doen. Of om juist de training veel langer uit te rekken door drie sets te doen en tussen elke set wat langer te pauzeren, maar binnen die 30 minuten is prima het hele lichaam te trainen. Hetzelfde geldt voor conditionele training. Groepslessen duren doorgaans 60 minuten, maar volgens de internationale richtlijn is twee à drie keer per week conditietraining van 20 minuten al prima voor een goed gezondheidseffect. Nu is het gemakkelijk spierversterkende training en conditietraining te combineren en dus voor die 1,5 tot 2 uur te kiezen, maar men kan er dus ook gemakkelijk twee keer 1 uur van maken.

MINDER TIJD?

Miljoenen mensen bezoeken iedereen week een of enkele malen de sportclub of het fitnesscentrum, maar voor veel mensen blijft het een absurd idee om daar zoveel tijd voor vrij te maken. Het past gewoonweg niet in de leefstijl, of men is te druk op het werk en met andere zaken. Hebben die werknemers dan pech en

Tekst: John van Heel

EEN ACTIEVE LEEFSTIJL BEGINT BIJ MINDER LANG AANEENGESLOTEN ZITTEN

lopen die dan de kans meer ziekteproblemen te krijgen in hun oudere dagen? Het antwoord is: zeker, dat is niet te ontkennen. Mensen die elke week conditie- en spierversterkende training doen, hebben daar enorm gezondheidsvoordeel van. Echter neemt dat niet weg dat er op het gebied van bewegen ook nog wel alternatieven zijn die veel minder tijd kosten.

THUIS

Zo zou men thuis elke week twee of drie keer een spierversterkende sessie kunnen doen. Met als basis, de squat-oefening, zodat men in ieder geval in de benen en rug sterk blijft. En wat te denken van een goede lunchwandeling. Het advies is überhaupt al om langdurig zitten elk dagdeel te onderbreken met een wandeling van 10 minuten, maar nog beter 20 of 30 minuten. Het stimuleren van de lunchwandeling staat dus gelijk aan het stimuleren van een gezondere leefstijl.

PAK IN IEDER GEVAL DIE VIJF

Een actieve leefstijl begint bij minder lang aaneengesloten zitten. Elke week sporten en de spieren trainen is het advies, het beste is twee keer per week. Als werknemers geen tijd hebben (of dat in ieder geval denken) om te gaan sporten en ze ook die 10 tot 20 minuten wandelen niet zien zitten, dan is het goed om toch die kleine beweegmomentjes te stimuleren. Bijvoorbeeld een paar keer per dag een klein blokje om van 5 minuten. Maar wat dacht je van zelf de koffie of thee halen, het kopieerapparaat op de andere afdeling gebruiken, enz. Men onderbreekt hiermee het zitten, maar verbruikt in die 5 minuten ook overmatig aanwezige suikers die in ons lijf circuleren, die anders omgezet zou worden tot vetten met alle risico's van dien. Stimuleer de werknemers dus gerust om een paar keer per dag die 5 minuten te pakken. Een goed advies zou zijn: als men mobiel gaat bellen zelf ook mobiel gaan, even de benen strekken dus. Onderweg naar het werk kan ook meer bewogen worden, als men moet wachten op de trein en de auto wat verder van de ingang zetten.

www.hoedoejedat.nu
www.leefstijlclub.nl

ONLINE INNOVATION

Door Gijs van Wulfen

Door de pandemie en het noodgedwongen op grote schaal thuis werken, werd de noodzaak van online innovatie duidelijk. Omdat deze manier van werken en samenwerken blijvend zal zijn, bestaat een sterke behoefte aan ondersteuning. Reden voor Gijs van Wulfen om Online Innovation te schrijven, samen met vier andere experts. De Nederlandse adviseur maakte internationaal naam met de FORTH-methode voor de ontwikkeling van innovatie.
Aan het boek ging trial and error vooraf. Inzichten over de benodigde vaardigheden en een succesvolle aanpak zijn al doende ontstaan. De situatie was immers voor iedereen nieuw, ook voor de auteurs.
Het boek bevat tal van praktische tips en technieken om zowel organisaties als werkprocessen online te vernieuwen. Naast FORTH komen ook methodes als de Lightning Decision Jam en de Design Sprint aan bod. Dit levert een hybride mix op die dit boek tot een echte toolkit maakt voor online innovatie.

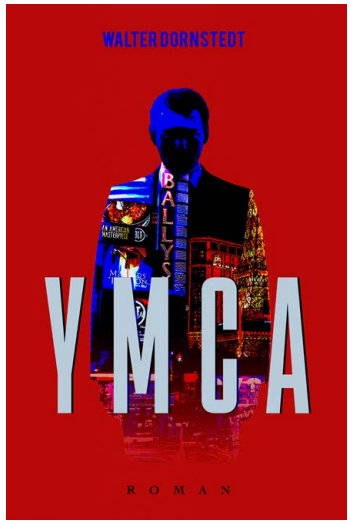
264 pag. ISBN 978-90-6369-621-4. € 35,-. BIS Publishers.

DE REIS DOOR HET RIJK VAN KONING KLANT

Door Harald Pol

Excellente klantbeleving; de heilige graal voor elke organisatie. Al is er in theorie vaak een scherp beeld van wat dit inhoudt, de praktijk blijkt weerbarstig. Met zijn boek biedt Harald Pol een gedegen routebeschrijving. Daarbij put hij uit tal van bronnen; vakliteratuur, wetenschap en zijn eigen promotieonderzoek.
Belangrijk aspect is de aard van de klantrelatie. Die kan gebaseerd zijn op gezag (zoals bij een pensioenfonds), op de markt (waarbij de transactie centraal staat) of op gemeenschappelijkheid. Denk bij dat laatste bijvoorbeeld aan de band van veel klanten met het gedachtengoed van een bank als Triodos.
De aard van de relatie is van invloed op de manier waarop klantgerichtheid wordt ervaren. Pol benadrukt dat het daarbij vooral draait om de menselijke factor, de persoonlijke betrokkenheid van medewerkers. Zij bepalen of een organisatie er daadwerkelijk in slaagt, duurzame relaties en een optimale klantbeleving tot stand te brengen.
In een economie waar talent steeds schaarser is, maakt dat medewerkers uiteindelijk tot de echte Koning Klant. Maar daarover zijn andere boeken geschreven.

234 pag. ISBN 978-94-6386-064-2. € 24,95. Mijnmanagementboek.



YMCA

Door Walter Dornstedt

Walter Dornstedt was marketeer en sales director bij techbedrijven in Silicon Valley. Hij combineerde de commerciële focus met een brede interesse. Zo verdiepte Dornstedt zich in het werk van filosofen als Nietzsche. Dit maakt hem tot een observator met enige afstand tot de zakelijke wereld waarin het vooral draait om geld en macht.
De mix van achtergrond en ervaring gebruikte Dornstedt bij het schrijven van YMCA. De letters van de romantitel staan voor You Must Choose Always, de naam van een door de hoofdpersoon ontwikkelde shopapp.
Deze hoofdpersoon, Clemens Osterhaus, heeft zeker raakvlakken met de auteur. Dornstedt gebruikt het verhaal om inzicht te geven in hoe het in Silicon Valley toegaat. Ook plaatst YMCA kritische kanttekeningen bij onze economie waar algoritmes meer en meer de dienst uit lijken te maken. Dornstedt vergelijkt bedrijven als Airbnb, Uber en Deliveroo met inslaande kometen. Het ziet ze als tussenpersonen die zelf niets maken en geen werkelijke interesse hebben in de markt waarin ze opereren.

304 pag. ISBN 978-90-8311-253-4. € 22,50. Uitgeverij De Meent.

DE MENSELIJKE ORGANISATIE

Door Marjon Bohré

Menselijkheid binnen organisaties raakt niet alleen medewerkers maar is vaak ook bepalend voor de omgang met klanten en andere stakeholders. Sinds Marjon Bohré in 2013 een boek schreef over menselijke organisaties is veel veranderd. Nieuwe kennis en inzichten – Bohré doet promotieonderzoek naar menselijk leiderschap –, veel maatschappelijke aandacht, een aanzwellende roep om meer menselijkheid op tal van gebieden. Waartoe een gebrek hieraan kan leiden, maakt de toeslagenaffaire pijnlijk duidelijk.
Maar niet alleen bij overheidsinstellingen, ook in de zorg en het bedrijfsleven is vaak onvoldoende aandacht voor de menselijke factor. Begrip moet volgens Bohré het vertrekpunt zijn; pas als duidelijk is wat we onder menselijkheid verstaan, wordt het mogelijk om er in de praktijk vorm en inhoud aan te geven. Daarbij stelt zij in de nieuwste versie van haar boek drie elementen centraal: vertrouwen, verbinding en voldoening.

224 pag. ISBN 978-90-2444-311-6. € 23,50. Boom Uitgevers.

PETER KREUKNIET

Peter is programmamanager bij Insert uit Veenendaal. Insert zet zich als onafhankelijke stichting in om verspilling van grondstoffen tegen te gaan door het hergebruiken van materialen op een zo hoogwaardig mogelijke manier.

RECYCLING IS DE NORM, MAAR HERGEBRUIK DE TOEKOMST!

Onlangs belde een hovenier uit Twente die een prachtige oude boom had staan. Hij moest de boom kappen, omdat er op die plek nieuwbouw kwam. Zonde vond hij het, en ik ook! Zo'n mooie, oude boom zou de verbrandingsoven ingaan. Wanneer je een positieve bril opzet, kun je zeggen dat je de boom nog kunt recyclen en er bijvoorbeeld vogelhuisjes van kunt maken. Maar ik denk dat het anders en beter kan! We moeten anders kijken naar de waarde die materialen om ons heen hebben, in alle facetten. Recycling is de norm, maar het moet beter. Veel beter!

Recycling heeft de afgelopen jaren een enorme vlucht doorgemaakt. Veel bedrijven scheiden bewust afval. Bij de koffieautomaat worden de bekertjes apart ingezameld, iedereen heeft een papierbak onder het bureau staan en bij de sloop van een bedrijfspand worden alle materiaalstromen verdeeld over de verschillende containers. Dat is geweldig, want van al dat goed gesorteerde materiaal kunnen ze weer prachtige nieuwe dingen maken. Dus ga daar mee door, maar besef dat je nog veel meer kunt doen!

In de toekomst moeten we zo min mogelijk grondstoffen gebruiken. De grondstoffen die we gebruiken, moeten we zo effectief mogelijk inzetten door het te hergebruiken wanneer het niet meer nodig is. Dat is het verschil met recycling. Recycling is een productieproces voor het maken van nieuwe materialen, maar dit kost vaak veel extra energie en grondstoffen. Bij hergebruik kijk je naar hoe je het materiaal in zijn oorspronkelijke staat kan gebruiken. Je maakt dan een flinke sprong om CO2-uitstoot te verminderen door het te gebruiken op een hoogwaardige manier.

Neem bijvoorbeeld plafondplaten. Die zijn in vrijwel elk kantoorpand te vinden. Wanneer het kantoor wordt verbouwd gaat het systeemplafond eruit en worden ze voor het grootste deel verbrand. Jaarlijks gaat het om 760.000 m2 aan plafondplaten die we in Nederland weggooien. Dat kan anders! Samen met een coöperatie van sloopbedrijven hebben we een businesscase opgezet om de plafondplaten te refurbishen. Dit wordt gedaan door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. De plafondplaten worden gespoten om als nieuw weer jaren dienst te doen. Een prachtig voorbeeld van hergebruik.

Maar hoe doe je dat, circulair hergebruiken? Bij Insert geven we presentaties aan marktpartijen in de bouw-, civiele en groensector en nemen ze mee in het circulaire denken. Als stichting kunnen we samen met opdrachtgevers objectief kijken welke materialen in hun pand geschikt zijn voor hergebruik. En we kunnen de materialen zichtbaar maken op de Insert marktplaats waar iedereen ze kan bekijken. Daarnaast kunnen opdrachtgevers helpen met het ontwikkelen van circulaire processen.

De boom uit Twente staat nu te pronken op een nieuwe plek in het Hogekwartier in Amersfoort, hij is gered van de kap. Zo kijken we bij stichting Insert naar zowel groen, gebouwen als openbare ruimte om samen te werken aan een mooier morgen door grondstofverspilling vandaag tegen te gaan. Doe jij mee?

Emile Roemer: "Er ligt een politiek en maatschappelijk breed gedragen oplossing voor de uitbuiting van arbeidsmigranten."

EMILE ROEMER OVER UITBUITING VAN ARBEIDSMIGRANTEN

'GEEN TWEEDERANGS MEDEWERKERS MEER'

Nederland telt ruim 530.000 arbeidsmigranten uit de Europese Unie. Zij zijn actief in sectoren als distributie, land- en tuinbouw en de vleesverwerkende industrie. Daarbij gaat al vele jaren veel mis: karige beloning, slechte huisvesting, geen zekerheid. Je baan kwijt betekent vaak ook verlies van huisvesting en verzekering. Poolse arbeidsmigranten die als gevolg hiervan nabij Tiel in de open lucht verblijven, kwamen recent uitgebreid in het nieuws. "Het erge is: dat zijn geen incidenten", zegt Emile Roemer. "Het is aan de orde van de dag."

Tekst: Hans Hajée Fotografie: Sjors Massar

Door de corona-uitbraak werd de kwetsbaarheid van arbeidsmigranten pijnlijk duidelijk. Ze werken, wonen en reizen vaak dicht op elkaar en zijn daarom extra vatbaar voor besmetting. Reden voor het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid om in mei 2020 een Aanjaagteam bescherming arbeidsmigranten te vormen. Emile Roemer werd gevraagd de voorzitters-rol op zich te nemen. "Al zo lang ik politiek actief ben, is de situatie van arbeidsmigranten schrijnend", zegt de voormalige SP-leider. "Nog altijd is het niet gelukt om tot substantiële verbeteringen te komen. Daarom nam ik deze taak graag op me. Voorwaarde was wel dat het Aanjaagteam in een brede context kon onderzoeken en adviseren. Die garantie kreeg ik; er was volledige vrijheid."

GEEN MORAAL

Het Aanjaagteam bracht twee rapporten uit. Het eerste was vooral gericht op de gevolgen van corona voor arbeidsmigranten. In het tweede rapport (oktober 2020) met als titel 'Geen tweederangsburgers' staan structurele aanbevelingen. Prominent element is het bestrijden van malafide uitzendbureaus. "Als schakel tussen arbeidsmigranten en inleners is een aantal van deze tussenpersonen verantwoordelijk voor de ergste misstanden. Toen er nog een vergunningplicht bestond, telde ons land zo'n 4.000 uitzendbureaus. Vanuit het neoliberale adagium dat de markt zichzelf reguleert, verviel deze plicht. Iedereen kan een uitzendbureau beginnen."
Er zijn er nu meer dan 14.000. "Daaronder veel goede, professionele bedrijven. Maar ook rotte appels. Nergens in de keten is een wettelijke bescherming voor arbeidsmigranten geborgd. Dit biedt ruimte voor foute verdienmodellen en voor ondernemers die zich verrijken over de rug van deze kwetsbare groep. De markt heeft geen moraal."

WETTELIJKE BASIS EN HANDHAVING

Daarom pleit het Aanjaagteam voor verplichte certificering van uitzendbureaus plus een boete voor inleners die werken met niet-gecertificeerde partijen. "Ook moeten malafide ondernemers een bestuursverbod krijgen. Zo wordt voorkomen dat ze telkens een ander uitzendbureau oprichten en zo hun praktijken voortzetten."
Ondernemerskoepels en branchevereningingen zien meer in handhaving van de bestaande richtlijnen. Ze zijn huiverig voor extra regelgeving. "Daar is geen sprake van", benadrukt Roemer. "Als bij een vergunningaanvraag om een accountantsverklaring wordt gevraagd, kan elk bonafide bedrijf die probleemloos overleggen. We pleiten niet voor extra regels maar stellen een aanpak voor waarbij partijen die misbruik maken eruit gefilterd worden. Daarvoor is wel een wettelijke basis nodig. Ook voldoende handhavingscapaciteit is een must."

VAN ZEELAND TOT GRONINGEN
Het Aanjaagteam bescherming arbeidsmigranten rondde haar opdracht eind 2020 af. Emile Roemer blijft zich inspannen om het onderwerp dat hem aan het hart gaat op de agenda te houden. Ook na 1 december in zijn nieuwe functie als gouverneur van de Koning in Limburg. "De afgelopen periode heb ik letterlijk van Zeeland tot Groningen over de situatie en ons advies gesproken."
Het begint bij bewustwording. "Gemeenten realiseren zich vaak niet dat uitbuiting van arbeidsmigranten ook binnen hun grenzen plaatsvindt. Wees daarom alert op misstanden. En onderhandel je als gemeente met een grote nieuwe werkgever, vraag dan naar de arbeidsomstandigheden en huisvesting van medewerkers."

"DE MARKT HEEFT GEEN MORAAL."

UIT BEELD

Ander belangrijk onderdeel van het Aanjaagteam-advies: zorg ervoor dat zogenaamde short stay-arbeidsmigranten zich direct bij aankomst in Nederland registeren. "Als zij nu aangeven dat ze maar paar weken blijven, wordt alleen het huisadres in het land van herkomst vastgelegd. Bij een langer verblijf is er geen zicht op wat er met deze mensen gebeurt. Adequate registratie maakt duidelijk waar arbeidsmigranten zich bevinden. Dat helpt om misstanden te voorkomen."

AFHANKELIJKHEIDSRELATIE DOORKNIPPEN

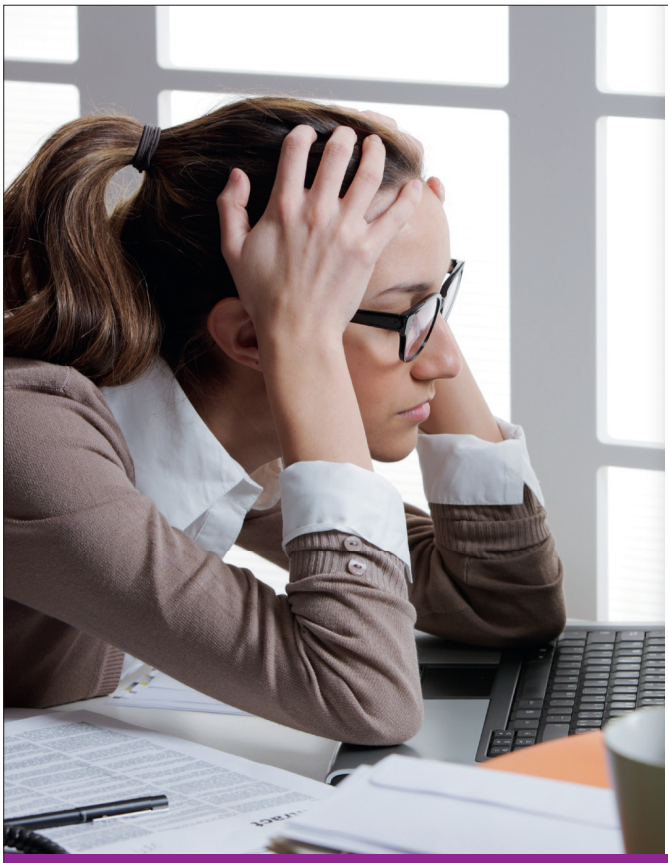
Verder verdient huisvesting aandacht. "Als iemand met een nulurencontract nu zijn of haar baan verliest, vallen vaak ook woonruimte en zorgverzekering per direct weg. Met alle gevolgen van dien. Mensen spreken de taal amper, hebben geen idee van hun rechten en weten niet waar ze terecht kunnen. De afhankelijkheidsrelatie tussen werk en wonen moet worden doorgeknipt."
Het faciliteren van huisvesting voor arbeidsmigranten wordt bemoeilijkt door het grote woningtekort. "Toch zie je gemeenten met pragmatische oplossingen, zoals kleinschalige huisvesting op een bedrijventerrein."

RUIMTE VOOR INNOVATIE

Roemer wijst ook op de Commissie Borstlap die vorig jaar adviseerde over de regulering van werk. Een van de aanbevelingen is dat flex in ons land minder flexibel moet worden. "Vaak zie je dat mensen via allerlei constructies in flexcontracten werken waarin ze niet in thuishoren. Ook dat verdient aandacht; zorg voor een gelijk speelveld met goede werk- en woonomstandigheden die wettelijk zijn geborgd. Als we er met elkaar voor zorgen dat uitbuiting onmogelijk wordt, maakt dat het inhuren van arbeidsmigranten duurder. Lessen uit het verleden leren dat hierdoor meer ruimte ontstaat voor innovatie. Want lage lonen staan vernieuwing in de weg."

NIET DOOR DE BEUGEL

Het demissionaire kabinet volgt in hoofdlijnen het advies van Roemers Aanjaagteam. "Ook nam de Tweede Kamer een motie aan waardoor het onderwerp niet controversieel is. Achter de schermen wordt hard gewerkt om de noodzakelijke maatregelen voor te bereiden. Nu is het zaak om het tempo erin te houden. Want er gebeurt nog steeds van alles dat niet door beugel kan."
Daarom roept Roemer het nieuwe kabinet op om wat nu in de steigers staat zo snel mogelijk uit te voeren. "In de begeleidingsgroep van het Aanjaagteam waren alle partijen vertegenwoordigd. Vakbonden, werkgevers, LTO, IPO, VNG; iedereen heeft input gegeven en geholpen om onze adviezen te toetsen. Op hoofdlijnen onderschrijven zij de rapporten. Daardoor ligt er nu een politiek en maatschappelijk breed gedragen oplossing voor de uitbuiting van arbeidsmigranten. Dit probleem speelt al heel lang en er is nu een laatste kans om het structureel aan te pakken. Die moeten we niet voorbij laten gaan."



Burn-out of stress?

bureau streefkerk

voorkomt en
vitaliseert mensen
en organisaties.

WWW.BUREAUSTREEFKERK.NL | INFO@BUREAUSTREEFKERK.NL | 088 - 443 44 10

AMSTERDAM | APELDOORN | ALMELO | DEVENTER | ELST | ERMELO | VEENENDAAL | ZEVENAAR | ZWOLLE

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

CSW KANTOORRUIMTE SPEELT IN OP WENSEN HUURDERS EN PANDEIGENAREN

‘HUURDERS KIEZEN VOOR ONS PLUG AND PLAY-PRINCIPE, DE ALL INCLUSIVE HUURPRIJS ÉN DE FLEXIBILITEIT’

De coronapandemie heeft een grote invloed op hoe, waar en wanneer we nu werken: niet langer meer met z’n allen in (grote) kantoorruimtes, maar ook steeds meer in de thuisomgeving. Veel mensen hebben hun weg al gevonden in het hybride werken, waarbij technologie deze manier van werken ondersteunt. CSW Kantoorruimte speelt in op de huidige situatie door kantoorkamers aan te bieden die aan de coronaregels voldoen én blaast kantoorpanden met leegstand nieuw leven in.

INTERESSANT VOOR EIGENAAR KANTOORPAND

CSW Kantoorruimte is altijd op zoek naar (leegstaande) panden en blijft ook groeien: in de regio Foodvalley én daarbuiten, stelt eigenaar Mark Teerling. “Waarom wij interessant zijn voor eigenaren van leegstaande kantoorpanden? Omdat wij in de afgelopen tien jaar hebben bewezen succesvol te zijn in het verhuren van kantoorruimtes en zo een leegstaand kantoorpand nieuw leven in kunnen blazen. Dat begint vaak al met kleine aanpassingen, zoals met internet en schilderwerk”, verklaart Teerling.

“Wij genereren traffic en geven leegstaande panden weer een ziel. Dat kan al ontstaan doordat we in een kantoorpand één verdieping verhuren. Als daar iets moois ontstaat, dan kan dat echt een zekere aantrekkingskracht hebben op mogelijke huurders voor overige verdiepingen”, zegt de eigenaar van CSW Kantoorruimte, die het bedrijf startte in 2011 onder de naam Crown Slim Werken en in 2022 verder gaat uitbreiden naar Barneveld en Amersfoort. CSW Kantoorruimte is al actief in Ede, Leusden, Veenendaal en Vianen.

“Een belangrijk gegeven is dat kantoorpanden van meer dan 100 vierkante meter per 1 januari 2023 minimaal energielabel C moeten hebben. Dit is een vereiste om die panden nog te mogen verhuren of te gebruiken. Duurzaamheid wordt steeds belangrijker. Vaak kan met een geringe investering al aan die vereisten voldaan worden.”

FLEXIBILITEIT EN VASTE HUURPRIJS PER MAAND

“Huurders van onze kantoorruimtes zijn op zoek naar een plug and play-oplossing en flexibiliteit. En die krijgen ze bij ons. Alles is geregeld, ze kunnen meteen aan de slag. Huurders kunnen zich zo ook focussen op hun core business. Wij verzorgen het meubilair, internet, koffie en thee en schoonmaak. We doen dat voor een all inclusive-tarief, inclusief de energiekosten en parkeren. Dat is ook nog eens op basis van een flexibel contract met een opzegtermijn vanaf slechts drie maanden. Zeker in deze onzekere tijden met een coronapandemie blijkt dat aantrekkelijk voor huurders”, aldus Teerling.

HUIDIGE WENSEN HUURDERS

CSW Kantoorruimte zet zich steeds meer in voor de huurders: de huurder wordt qua huisvesting geheel ontzorgd, zegt Teerling. “Ook wanneer de huurders technische storingen hebben, kunnen we snel schakelen. Als er andere vragen of wensen zijn, staan we ook klaar. We willen het onze huurders zo aangenaam mogelijk maken. Het hybride werken zal blijven en daarom willen we in 2022 nog meer mogelijkheden bieden voor de ondernemer die liever in een eigen, kleine kantoorkamer wil werken, bijvoorbeeld omdat ze thuis veel afleiding ervaren. We hebben coronaproof kantoorruimtes op maat. Die plug and play-werkplek is een mooie mix van thuis en op kantoor werken. Er is ondanks de coronamaatregelen volop perspectief voor een manier van werken die bij de ondernemer past.”

Geïnteresseerd in de kantoorruimtes van CSW Kantoorruimte ? Kijk op www.cswkantoorruimte.nl

KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

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

WWW.KLEINWITTENOORD.NL

SCHIMMEL 1885

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

Jos, Corné & Team Schimmel 1885

CAN'T GET ENOUGH SINCE 1885

HOTEL CATERING BRASSERIE ZAKELIJK BOWLING FEESTELIJK

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

Wij staan 7 dagen per week voor u klaar.

Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl

pw*

RH ★★★★

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

Geschikt voor elke gelegenheid. Met o.m. 38 zalen en ruime, gezelllige ontvangstfoyers. Elke bijeenkomst wordt gegaranderd een beleving. Vol warmte,gezelligheid en altijd persoonlijk!

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

www.valleibusiness.nl

Toplocaties in de regio Vallei

Buitenzorg

VOOR INLICHTINGEN EN RESERVERINGEN:

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

Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

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

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

hermonde

INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW ZAKELIJKE BIJEENKOMST

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

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

Vallei Business

Financieel Advies

Rabobank

Growing a better world together.

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

S+DL
SCHUURMAN EN DE LEEUW
accountants

Nieuwe Kanaal 9d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 59
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

Reclame

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl

DeMaes Cateringservice

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

DeMaes | GrandCafé | DeMaes

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

TECHNICA

Van oud naar cloud
• Werkplek online
• Telefonie online
• Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

REPROmercurius
www.repromercurius.nl

Residence Rhenen

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

The hunting Lodge

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

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

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

W TIC

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen
Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel, Outlook, PowerPoint beginners en gevorderden

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

Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

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

INTERFACE communicatie

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

Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

Van Veen ADVOCATEN

Van Veen Advocaten

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

Locaties

Hotel en Congrescentrum de ReeHorst
Bennekomseweg 24
6717 LM Ede
T 0318 750300
F 0318 750301
E info@reehorst.nl
I www.reehorst.nl

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

WOLLESWINKEL HOFMAN ADVOCATEN

- BEDRIJF & ORGANISATIE
- PRIVÉ
- ICT & PRIVACY
- BOUW & VASTGOED

WWW.WOLLESWINKELHOFMAN.NL

BARNEVELD
Stationsweg 43
0342 491 028

NUNSPEET
F.A. Molijnlaan 131
0341 230 580

info@wolleswinkelhofman.nl

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?

VRAAG NAAR DE MOGELIJKHEDEN!
Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.

Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

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

Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 555 404
info@v-kessel.nl

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

FRANKENENG 17G - EDE
POSTBUS 609 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOONENVASTGOED.NL
WWW.ZOONENVASTGOED.NL

BLUS DIRECT

www.blusdirect.nl
info@blusdirect.nl
tel: 0546 -713 001

BLUS DIRECT is onderdeel van FIRE STOP Holland Detectie B.V.

Autonome blusgassystemen

Een technische ruimte beschermen tegen brand

In veel gebouwen bevinden zich afgesloten technische ruimtes.
De apparatuur geeft vaak veel warmte af, waardoor er een risico bestaat op brand. Ontstaat er brand dan wilt u deze natuurlijk zo snel en zo veilig mogelijk blussen om schade aan kostbare systemen te beperken.
Een autonoom blussysteem is dan ook de ideale oplossing. Er is geen menselijk handelen nodig. Dit in tegenstelling tot een handblusser of slanghaspel waarbij u zelf de brandhaard moet bedwingen. Een stuk minder veilig!

Blussen met Novec™ 1230

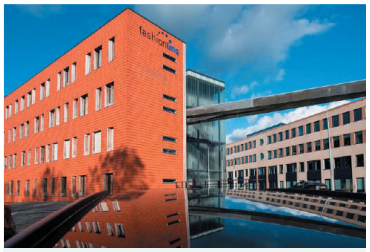
De BLUS DIRECT systemen zijn uitgerust met Novec™ 1230 (3M). Dit blusmiddel is niet schadelijk voor mens en dier. Voor alle omgevingen met elektra of elektronica passen wij Novec™ 1230 toe vanwege de geringe belasting op het milieu. Brand wordt effectief bestreden en belangrijke zaken worden beschermd. Daarnaast neemt een blussysteem met dit middel maar weinig ruimte in beslag!

Toepassingen:

Serverruimtes
Laboratoriumkasten
Technische ruimtes
Windturbines
Landbouwmachines
Telecom centrales
CNC machines
Transformatorhuisjes
Medische apparatuur
Motorruimtes

ZOEK JE KANTOORRUIMTE IN HET MIDDEN VAN NEDERLAND?

▶ **EDE**
Galvanistraat 7



▶ **LEUSDEN**
Fokkerstraat 16

NIEUWSGIERIG NAAR ONS AANBOD? BEZOEK ONZE WEBSITE.

▶ **VEENENDAAL**
Vendelier 61

Jij zoekt kantoorruimte? Wij regelen het voor je!

van een lege kantoorruimte tot een volledig ingerichte werkplek, zodat jij je direct op jouw werkzaamheden kunt richten.

Huur all-inclusive

Bij CSW Kantoorruimte huur je geen ruimte, maar een aangename werkplek. Waarbij je geen zorgen hoeft te maken over facilitaire en operationele zaken. Huren zoals het jou en je bedrijf past, voor nu en in de toekomst. En verandert je bedrijf en wil je meer of minder ruimte, dan denken we graag met je mee.

CSW
Kantoorruimte

cswkantoorruimte.nl
Bel: 085-4010 270

ZIE HET GROOTS.

De nieuwe Mercedes-Benz Citan.

Als ondernemer kunt u het nieuwe jaar niet beter beginnen dan in een nieuwe Mercedes-Benz Citan. Want de Citan is uitgeroepen tot Van of the Year 2022. De hoge mate van veiligheid, comfort en het typische design maken het een echte Mercedes-Benz bestelwagen.

De nieuwe Citan is de perfecte bestelwagen voor de binnenstad door zijn wendbaarheid. Ondanks de compacte afmetingen, heeft hij meer dan voldoende laadruimte. Naast de zeer uitgebreide veiligheidsuitrusting kunt u het hoge rijcomfort van een Mercedes-Benz verwachten.

Ontdek de rijk uitgeruste
Gesloten Bestelwagen.

Brandstofverbruik gecombineerd: 5,2 - 7,2 l/100 km, CO2-emissie gecombineerd: 136 - 162 g/km (WLTP)

STERN

Mercedes-Benz-dealer Stern, **www.stern.nl/mercedes-benz**