

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO

A photograph of two men sitting in the front seats of a car. The man on the left is seen in profile, looking towards the right. The man on the right is looking back towards the left. They are both wearing light-colored shirts. The man on the right has sunglasses hanging from his shirt. The background shows a parking lot with other cars.

ZAKENAUTOTESTDAG 2022
NIEUWSTE MODELLEN TESTEN
IN ONTSPANNEN SFEER

DUTCH BOOSTING GROUP
KLIMAATVERANDERING? KIES VOOR
SYSTEEMVERANDERING!

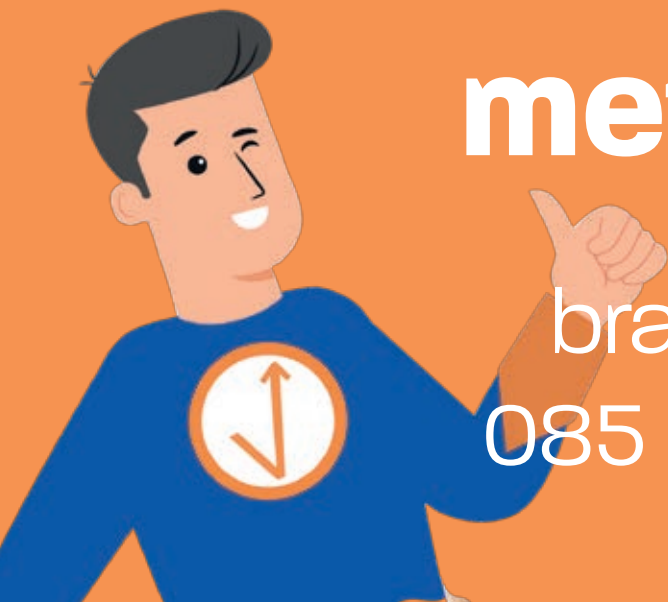
BONTOM
CHOCOLADE TOT KUNST VERHEVEN

CMC TAXATIES
KWALITATIEF HOOGWAARDIG RAPPORT IS
ESSENTIEEL VOOR ACCEPTATIE

Zoek jij een arbodienst in de regio?

deskundig?
met korte lijnen?
persoonlijk?

**Stop met zoeken!
Maak een afspraak
met Bram!**



bramvitaal.nl
085 -48 29 660





‘ONDERNEMEN IS TOPSPORT’

Het gezegde ‘ondernemen is topsport’ lijkt actueler dan ooit. Want na het bezwerven van de coronacrisis en de langetermijneffecten van deze pandemie (personeelstekorten, meer verzuim) heeft het bedrijfsleven nu te maken met andere internationale en geopolitieke ontwikkelingen. De oorlog tussen Rusland en Oekraïne houdt aan en de olie- en gasprijzen blijven stijgen, net als de prijs voor grondstoffen.

Al deze ontwikkelingen zijn geen reden om achterover te leunen en af te wachten wat er gaat gebeuren. Want we moeten nu echt met de klimaattransitie aan de slag. Dutch Boosting Group onderscheidt zich in de energietransitie door hun werkwijze van systeemdenken en daarover komen zij aan het woord in deze editie. De blik op duurzaam ondernemen wordt verder verruimd. Per 1 januari 2023 moeten alle kantoorgebouwen van 100 m² of meer namelijk minimaal beschikken over energielabel C. Objecten die niet aan de verplichting voldoen, mogen niet meer als kantoor worden gebruikt.

Gelukkig zijn er ook kleine lichtpuntjes. Na maanden van thuiswerken en afstand houden kunnen we eindelijk weer evenementen organiseren. Dinsdag 10 mei stond voor ons in het teken van onze zakenautotestdag, waarbij elektrisch rijden en waterstof een glansrol speelden. De algemene impressie en de testverslagen zijn terug te lezen in deze editie.

Guus Hetterscheid
Hoofdredacteur



Zakenmagazine voor de FoodValley regio

JAARGANG 38
Juni 2022 editie 2

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
Aart van der Haag

FOTOGRAFIE
Marcel Krijgsmann

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 een looptijd tot 31 december en worden automatisch verlengd tenzij de abonnee uiterlijk voor 31 oktober schriftelijk opzegt. Abonnementprijs 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

6	FOV Regio Foodvalley
8	Dutch Boosting Group
12	Gebouwerduurzaming aantrekkelijk én verplicht
14	IF Technology
16	Regio Foodvalley
18	Samenwerking Claxion en Credion
20	The Green Meeting Center
21	Zakenautotestdag 2022
31	CHE
32	Bontom
34	CMC Makelaars
36	Atletiekunie
39	BOOT



18



32



34

- 40 Familiebedrijven
- 43 Baulds
- 44 Arbeidstekorten
- 48 Uwkoefieleverancier.nl
- 50 Pensioenvizier
- 53 Literatuur

5

10 ORGANISATIES VAN START MET GELDERLAND VAN MORGEN

In april zijn de eerste 10 organisaties in de horeca, catering, zorg en retail met het programma Gelderland van Morgen gestart. Zij gaan aan de slag met het vergroenen van het voedselaanbod door het aandeel plantaardige eiwitten te vergroten en/of minder voedsel te verspillen. Iedere twee weken start een volgende ronde voor organisaties die ook mee willen doen. Voor deelname stelt de provincie Gelderland 50% subsidie beschikbaar.

ORGANISATIES KRIJGEN ONDERSTEUNING

In het programma Gelderland van Morgen worden de organisaties begeleid door Greendish om het aandeel plantaardige eiwitten op de menukaart te vergroten en/of minder voedsel te verspillen. Arzien Wels, programmamanager Greendish: "Na een 0-meting krijgen zij een adviesgesprek en ondersteuning om gedurende drie maanden diverse aanpassingen in het assortiment of het menu door te voeren. Na afloop volgt er een impactmeting, zodat de organisatie goed inzicht krijgt in het resultaat van de inspanningen. We zijn heel blij dat we met de eerste tien organisaties van start gaan. Zodra zich weer tien organisaties hebben aangemeld, beginnen we met de volgende groep. We hopen dat er komende maanden minstens 70 organisaties in Gelderland meedoen, zodat we iedere twee weken met een nieuwe groep kunnen starten."

CONSUMENT VRAAGT ER VAKER OM

De organisaties die zich inmiddels hebben aangemeld, noemen diverse redenen om mee te doen. Zo geven sommige organisaties aan dat het project houvast en inzicht geeft met betrekking tot het soort voedsel dat ze serveren of verkopen en voor anderen is de voedselverspilling al langere tijd een doorn in het oog, waar ze graag iets aan willen veranderen. Ook geven zij aan dat zij het belangrijk vinden om met de tijd mee te gaan, dat de gasten en klanten er steeds meer om vragen en dat zij met het programma Gelderland van Morgen de duurzame ambities van de organisatie kunnen realiseren.



BOVENGEMIDDELDE ECONOMISCHE GROEI VOOR REGIO FOODVALLEY

De economie van Regio Foodvalley, waar ook Scherpenzeel en Renswoude toe behoren, is de afgelopen jaren, in vergelijking met andere regio's van deze omvang, bovengemiddeld hard gegroeid. Dat heeft onder andere te maken met de nabijheid van de noordvleugel van de Randstad. Deze noordvleugel overkookt en breidt zich naar het oosten uit. De groei komt ook door het eigenstandige economische beleid, zoals rond het kennisintensieve agro-food-cluster in Regio Foodvalley dat bedrijvigheid trekt en voortbrengt.

Dat staat in het onderzoek 'Toenemende ongelijkheid tussen regio's vraagt om regionaal beleid' dat in opdracht van de Rabobank is uitgevoerd en 9 mei werd gepresenteerd. De afgelopen decennia nam de economische ongelijkheid tussen regio's toe. Grote regio's als: Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven kregen over het algemeen een nóg groter aandeel in de nationale economie, terwijl het aandeel van kleinere regio's juist verkleinde.

UITZONDERINGEN

Regio Foodvalley vormt met een bovengemiddelde sterke economische groei één van de uitzonderingen. Naast ligging en het kennisintensieve agro-food-cluster speelt ook het ondernemersklimaat in Regio Foodvalley een belangrijke rol: „De goede bereikbaarheid en de ligging ten opzichte van andere regio's, de nabijheid tot kennisinstellingen en de kwaliteit van de woon- en werkomgeving met aantrekkelijke voorzieningen."

BELEID

De Rabobank adviseert regio's om meer werk te maken van regionaal economisch beleid waarbij vooral aandacht moet zijn voor de acht raderen van de economische groeimotor. Het gaat hier om: innovatieve clusters, ondernemersdynamiek, human capital, kennisinfrastructuur, fysieke infrastructuur, financiering, bestuur en kwaliteit van de leefomgeving.

GROEIREGIO

Martin Ruiters, voorzitter van de Economic Board Regio Foodvalley, is niet verbaasd over de uitkomsten van het onderzoek. „Wij zijn een economische topregio. De sleutel is de succesvolle samenwerking tussen overheden, ondernemers, onderwijs- en kennisinstellingen. Goede ideeën worden verder gebracht met ambitie, kennis én een gezonde dosis durf. De acht raderen van de groeimotor, die in het onderzoek worden genoemd, zijn in feite onze Strategische Agenda en bepalen het beleid dat we als samenwerkende partijen uitvoeren. Ik ben vooral trots op onze ondernemers. Zij droegen en dragen bij aan de economische groei van onze regio."

De acht gemeenten van Regio Foodvalley blijven de komende jaren investeren in een regio waar het fijn wonen, werken en recreëren is. Daarvoor wordt onder andere de Verstedelijkingsstrategie Arnhem Nijmegen Foodvalley gemaakt: een plan waarin, naast de bouw van 40.000 nieuwe woningen in Regio Foodvalley, óók aandacht is voor het versterken van landschap, bereikbaarheid én economie.

(bron: www.scherpenzeelsekrant.nl)

'BOVENGEMIDDELDE ECONOMISCHE GROEI VOOR REGIO FOODVALLEY'

De economie van Regio Foodvalley is de afgelopen jaren, in vergelijking met andere regio's van deze omvang, bovengemiddeld hard gegroeid. Dat heeft onder andere te maken met de nabijheid van de noordvleugel van de Randstad, die overkookt en zich naar het oosten uitbreidt, maar ook door het eigenstandige economische beleid, zoals rond het kennisintensieve agro-food-cluster in Regio Foodvalley dat bedrijvigheid trekt en voortbrengt.

Dat staat in het onderzoek "Toenemende ongelijkheid tussen regio's vraagt om regionaal beleid" dat in opdracht van de Rabobank is uitgevoerd en 9 mei jl. werd gepresenteerd.

De afgelopen decennia nam de economische ongelijkheid tussen regio's toe. Grote regio's (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven) kregen over het algemeen een nóg groter aandeel in de nationale economie, terwijl het aandeel van kleinere regio's juist verkleinde.

UITZONDERINGEN

Regio Foodvalley vormt met een bovengemiddelde sterke economische groei één van de uitzonderingen. Naast ligging en het kennisintensieve agro-food-cluster speelt ook het ondernemersklimaat in Regio Foodvalley een belangrijke rol: de goede bereikbaarheid en de ligging ten opzichte van andere (sterke) regio's, de nabijheid tot kennisinstellingen en de kwaliteit van de woon- en werkomgeving met aantrekkelijke voorzieningen.

BELEID

De Rabobank adviseert regio's om (meer) werk te maken van regionaal economisch beleid waarbij vooral aandacht moet zijn voor de acht raderen van de economische groeimotor: innovatieve clusters, ondernemersdynamiek, human capital, kennisinfrastructuur, fysieke infrastructuur, financiering, bestuur en kwaliteit van de leefomgeving.

GROEIREGIO

Martin Ruiters, voorzitter van de Economic Board Regio Foodvalley, is niet verbaasd over de uitkomsten van het onderzoek. „Wij zijn een economische topregio. De sleutel is de succesvolle samenwerking tussen overheden, ondernemers, onderwijs- en kennisinstellingen. Goede ideeën worden verder gebracht met ambitie, kennis én een gezonde dosis durf. De acht raderen van de groeimotor, die in het onderzoek worden genoemd, zijn in feite onze Strategische Agenda en bepalen het beleid dat we als samenwerkende partijen uitvoeren. Ik ben vooral trots op onze ondernemers. Zij droegen en dragen bij aan de economische groei van onze regio."



TECHNASIUM LEERLINGEN PAKKEN DE HANDSCHOEN OP: STOP VOEDSELVERSPILLING!

Op dinsdag 17 mei werden tijdens de Floriade Expo in Almere de winnaars aangewezen van het Technasiumproject 'Stop Voedselverspilling'. Ongeveer 370 derdejaars vwo-leerlingen van vijf Nederlandse Technasia* deden dit jaar mee aan dit initiatief. Zij kregen de opdracht om een oplossing te ontwikkelen tegen het weggooien van voedsel.

STOP VOEDSELVERSPILLING!

Voedselverspilling is een levensrecht probleem. Zo belandt in Nederland een kwart van alle geproduceerde voedsel in de vuilnisbak: ongeveer 34 kilo per persoon per jaar. Dit zorgt voor onnodige uitstoot van broeikasgassen, meer afval en verlies van economische waarde en daarnaast zijn er nog steeds mensen die onvoldoende te eten hebben.

Binnen het Technasiumvak Onderzoeken & Ontwerpen werkten de leerlingen een half jaar aan hun ideeën om de voedselverspilling tegen te gaan. Zij hadden daarbij de keuze uit een technisch ontwerp dat ervoor zorgt dat voedsel langer is te bewaren, het beter benutten van reststromen die momenteel niet voor menselijke consumptie worden gebruikt, of een manier om jongeren te stimuleren om minder voedsel te verspillen.

"Zelfs als de winnende ideeën niet daadwerkelijk worden gerealiseerd, heeft Stop Voedselverspilling wel degelijk gunstige effecten", zegt Joost Snels, senior projectmanager en onderzoeker aan de Wageningen University & Research (WUR). "Zo wordt een grote groep middelbare scholieren aan het denken gezet over verspillingproblematiek en dat geldt ook voor de mensen om hen heen, zoals familie en vrienden. Bovendien leren jongeren in deze opdracht omgaan met opdrachtgevers, kritisch denken en een plan van aanpak maken."

WINNAARS

Uit de 95 deelnemende teams zijn er door de opdrachtgevers 12 genomineerd, afkomstig van vier scholen. Zij hebben een presentatie en een video gemaakt. De teams hebben hun idee tijdens de Floriade gepitcht in het World Food Pavilion. Dat leverde opmerkelijke en creatieve ideeën op waaruit een vierkoppige vakjury vervolgens de winnaars geselecteerd heeft. Dit zijn:

- Een team van Het Streek Lyceum (Ede) dat van etensrestjes kweekbakjes heeft ontwikkeld waarmee uit reststromen nieuwe gewassen kunnen worden gekweekt
- Een team van Het Streek Lyceum (Ede) dat een dat het bordspel "Mens Gooi Me Niet Weg Spel" heeft ontworpen om leeftijdsgenoten te stimuleren in actie te komen tegen voedselverspilling.
- Een team van het Melancton Bergschenhoek met een Mistbox, een fruitschaal die zelf met koude mist zorgt dat het fruit wordt gekoeld.

* Het Technasium is een onderwijsstroom voor bètatechnisch onderwijs op havo en vwo. Centraal binnen het Technasium staat het vak Onderzoek & Ontwerpen (O&O), waarbij leerlingen in teamverband projectmatig werken aan actuele bètatechnische opdrachten uit de praktijk. Dat gebeurt vanaf de brugklas tot en met het examen.



INTENSIEVERE BEGELEIDING HELPT STATUSHOUDERS BIJ IN- EN DOORSTROMEN NAAR EEN BAAN IN DE TECHNIEKSECTOR

José van Geresteijn, Rhode Glasbergen en Nora Sein, studenten van de Christelijke Hogeschool Ede, presenteerden op dinsdag 12 april 2022 in het Schaffelaartheater in Barneveld het meest effectieve idee om statushouders beter door te laten stromen naar de techniek sector. Investeer niet alleen in de statushouder maar begeleid werkgever en collega's beter om cultuurverschillen en taalbarrière te overbruggen en de aansluiting beter en sneller te laten verlopen. Breidt het werkveld van jobcoaches verder uit of investeer in een aanvullend orgaan. De jury heeft dit studententeam gekozen als winnaar omdat deze extra zorg snel geïmplementeerd kan worden en positief bijdraagt aan acceptatie en betere in- en doorstroming van statushouders.

PRESSURECOOKER

Op dinsdag 12 april zijn 50 derdejaars HRM studenten van de Christelijke Hogeschool Ede aan de slag gegaan met de opdracht: hoe kunnen statushouders in de Regio Foodvalley beter doorstromen naar de techniek sector? De studententeams moesten voor deze opgave met een uitgewerkt idee te komen.

Aan het einde van de middag presenteerde de studententeams de creatieve ideeën en oplossingen aan een jury bestaande uit een statushouder, ondernemers uit de installatietechniek, machinebouw en werving- en selectie, een vertegenwoordiger van BTO en een vertegenwoordiger uit de Regio Foodvalley. De jury beoordeelde de ideeën en oplossingen op onder andere haalbaarheid, vernieuwing en de link met de doelgroep.

ALLEMAAL WINNENDE IDEEËN

"Dit aanvullende orgaan biedt de statushouder een nieuwe baan". Dat was de quote van het winnende team. De oplossing lijkt zo simpel maar vraagt wel extra inzet. Met name de focus op het begeleiden van werkgevers en collega's is vernieuwend. Dit zorgt voor betere acceptatie binnen teams, snellere integratie en dus betere in- en doorstroming van statushouders in de techniek. Belangrijke aandachtspunten die alle studententeams aandroegen zijn cultuurverschillen, taalbarrière, rechten en plichten maar ook de mogelijkheden voor ondersteuning en subsidies. Interessant idee was ook om meetings te organiseren tussen verschillende coaches/ buddy's van organisaties in de regio die hiermee bezig zijn en ook statushouders elkaar te laten ontmoeten om kennis uit te wisselen. Een ander studententeam opperde om Virtual Reality in te zetten om zowel de statushouders, alsook de werkgever en collega's beter en sneller te wegwijs te maken in cultuur, taal en de techniek. Alle waardevolle ideeën worden meegenomen en aangeboden aan de betrokken partijen.

PERSONEELSTEKORT IN TECHNIEKSECTOR

De komende jaren is het vinden, werven en binden van medewerkers in de technieksector een grote uitdaging. Tegelijkertijd is een groot aantal statushouders die een afstand tot de arbeidsmarkt ervaren en die mogelijk geschikt zijn of geschikt te maken zijn voor deze sector. Ergens weten deze twee groepen elkaar niet te vinden en vindt er daardoor weinig tot geen doorstroom plaats.

De Christelijke Hogeschool Ede, de Barneveldse Techniek Opleiding (BTO), Barneveld Tomorrow en Regio Foodvalley hebben gezamenlijk de pressurecooker ontwikkeld over inclusie en doorstroming op de regionale arbeidsmarkt.

BRUSSEL BEZOECT FOOD NL

Food NL - het samenwerkingsverband van AgriFood Capital, Greenport Venlo en Regio Foodvalley - ontving op 11 april jl. een delegatie landbouwambtenaren van verschillende EU-lidstaten en de Europese Commissie. Het doel van het bezoek was 'Europa' te laten zien hoe wij als drie regio's samenwerken, hoe wij denken in kansen en oplossingen en een enorme aanjager zijn voor innovatie in de agrifoodsector. AgriFood Capital, Greenport Venlo en Regio Foodvalley werken aan gezamenlijke programma's rond de thema's voeding & gezondheid en de eiwittransitie. Ook voor onze regio belangrijke speerpunten in de Strategische Agenda en de Regio Deal Foodvalley.

Na een toelichting op de samenwerking van de drie regio's werden bezoeken gebracht aan PlantLab in Den Bosch, de Verspillingsfabriek in Veghel, Grenson Group in Sint-Oedenrode en Nijsen Company en Kipster in Venray.

PlantLab maakt impact op hoe de wereld gevoed wordt. De volgende generatie van kweken!

Verspillingsfabriek zet zich in voor 0% voedselverspilling. Koken met reststromen!

GensonGroup is toonaangevend in zachtfruit planten, aardbeien, frambozen en prei. Altijd op zoek naar duurzame samenwerkingen en innovatie!

Nijsen Company maakt excellente diervoeders uit reststromen voor duurzamere varkens- en pluimveehouderij die bijdragen aan circulaire landbouw. Slim gebruik van grondstoffen!

Kipster is het meest duurzame en diervriendelijke (leg) kippenbedrijf en winnaar van diverse awards. Een kip en ei verhaal met 3 sterren!

KLIMAATVERANDERING? KIES VOOR SYSTEEM- VERANDERING!

Om klimaatverandering terug te dringen moet het roer om. Niet alleen in de uitvoering, maar ook in de aanpak. Dutch Boosting Group onderscheidt zich in de energietransitie door hun werkwijze van systeemdenken. Juist door vraagstukken in een groter perspectief te plaatsen, komen ze tot nieuwe inzichten en slimme oplossingen voor zowel grote als kleine partijen.

In een gesprek met Alex Jansen, Gijs Stigter en Douglas Westera vertellen de heren gepassioneerd over de uitdagingen in het werkveld en hoe systeemdenken hierbij helpt. Gijs steekt direct van wal: 'duurzaamheid en energietransitie zijn begrippen die voortdurend over tafel gaan, maar waar hebben we het nu over?' Douglas geeft antwoord: 'In de afgelopen 60 jaar is de hoeveelheid deeltjes CO2 in de atmosfeer gestegen met maar liefst 100 deeltjes op één miljoen deeltjes lucht. Daarmee is de aarde 1 graad Celsius warmer geworden.' En die opwarming zet door. 'De vraag is: wanneer bereiken we de 2 graden Celsius?'

PROBLEEM ÉN OPLOSSING

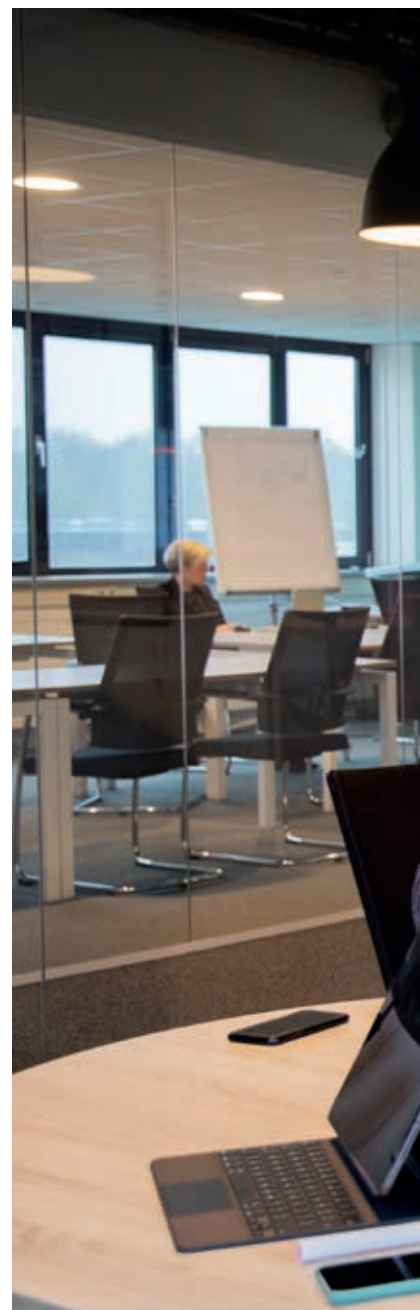
Klimaatopwarming ontstaat vanuit een behoefte, verklaard Alex. 'Als we denken in systemen, dan vragen we ons als eerste af: wat is de behoefte? In dit geval is de behoefte energie. Die behoefte hebben we de afgelopen jaren ingevuld met fossiele brandstoffen, zoals olie, gas en kolen. Omdat de behoefte aan energie stijgt, neemt ook het probleem van klimaatverandering toe.'

Inmiddels hebben we een wereld gecreëerd die niet zonder fossiele brandstoffen kan. Douglas: 'We

willen bouwen, daarvoor gebruiken we cement. We willen eten, daarmee produceren we ammoniak. We willen mobiel zijn, dus bouwen voertuigen van staal. En vergeet kunststoffen niet. Bijna alles dat we tegenwoordig produceren wordt gemaakt van deze vier producten.' Gijs vult aan: 'De hele maatschappij is ingericht rondom het principe van fossiele brandstoffen. Om de klimaatopwarming te remmen moet het huidige systeem volledig om. Met slechts wat aanpassingen in het oude systeem redden we het niet. Dit vraagt om een enorme systeemsprong: om de energietransitie mogelijk te maken moet de hele keten op z'n kop.'

**'MENSEN WETEN
HEEL GOED WAT
ER GEBEURT, MAAR
ALS HET ALS HET OP
ACTIES AANKOMT
SCHIET IEDEREEN IN
DE FREEZEMODUS.'**

De hamvraag is: kunnen we een substituuat vinden voor fossiele materialen? Volgens Douglas zijn de ontwikkelingen op dit vlak in volle gang: 'Cement,





staal en kunststoffen komen voor 99% uit fossiele energie. Er zijn gelukkig al alternatieven, maar die zijn nog moeilijk grootschalig te produceren. Daar ligt de uitdaging.' Maar we moeten ons niet rijk rekenen. Ook als er voor fossiele brandstoffen een volwaardig alternatief voorhanden is, zijn we er volgens Douglas nog niet. 'We leven in een consumptiemaatschappij. We willen allemaal reizen, elke maand nieuwe kleding, enzovoort. Die constante hang naar consumptie helpt niet mee. De mens is het probleem, maar óók de oplossing.'

KIKKER IN EEN GLAS WATER

Dat klimaatverandering tot steeds grotere problemen leidt is algemeen bekend. Gijs: 'Mensen weten heel goed wat er gebeurt, maar als het als het op acties aankomt schiet iedereen in de freeze-modus.' Ondertussen gaan we op oude voet verder. Alex: 'We zijn die kikker in een glas water, dat langzaam opwarmt. En we hebben het niet eens door.' En dat terwijl klimaatverandering misschien nog wel grootser is dan de COVID-pandemie. Hoe krijgen we dan toch verandering op gang? Volgens

Douglas kan dat alleen wanneer er gevoel of emotie bij het probleem komt kijken. 'Dat zien we ook in geval van de pandemie: ineens kunnen we ons gedrag wél aanpassen. Maar bij klimaat... weinig mensen hebben er echt emotie bij.' Alex vult aan: 'een pandemie is levensbedreigend, maar verandering van het klimaat ervaren we niet als iets levensbedreigend.'

ANDERE KEUZES MAKEN

'Het is gedrag naar de wens,' stelt Gijs. Dat we zo denken heeft volgens hem te maken met de manier waarop onze samen-



leving is ingericht. En dat moet, als het aan Gijs ligt, écht anders. 'Dat vraagt enorm veel van alle partijen in de keten. Iedereen moet mee in die verandering.' Er is nog een lange weg te gaan, daar zijn de heren het over eens. Douglas: 'zelfs als er een vervanging is voor de fossiele grondstoffen (i.e. cement, ammoniak, staal en kunststof), dan nog duurt het 40 a 50 jaar om grootschalige productie te kunnen leveren. Dat gaan we niet in 10 jaar oplossen.'

De markt speelt hierin een belangrijke rol spelen. 'De markt levert wat de klant wil', meent Alex. 'Daar moeten we vanaf, want de klant weet heel vaak niet

wat hij wil. Zeker in duurzaamheidsvraagstukken moeten we proactief andere keuzes voorleggen.' Gijs is het daarmee eens: 'Durf naast de gebaande paden te lopen en weeg duurzaamheid mee in de beoordeling.'

WISSELWERKING TUSSEN MENS, BEHOEFTE EN NETWERK

De grote uitdaging zit in een wisselwerking tussen de mens, een energiebehoefte en het energienetwerk. Volgens Alex is de energietransitie niet alleen een systemisch vraagstuk, maar ook een organisatorisch vraagstuk. Gijs beaamt dat: 'Techniek is



een uitdaging, maar tegelijkertijd is er een capaciteitstekort, kennistekort en hebben we geen idee hoe besluitvorming loopt. We weten niet welke partijen een rol spelen in de energietransitie en wat hun invloed is. Het lijkt zo eenvoudig, maar de energietransitie gaat alles en iedereen in de hele wereld raken.'

Gelukkig staan ontwikkelingen niet stil. Gijs: 'Op kleine postzegels zijn we massaal oplossingen aan het bedenken. Tegelijkertijd denken we niet na wat de consequenties zijn en wat eigen handelen betekent voor de rest.' Volgens Alex hobbelen we vervolgens van brandje naar brandje. 'We zijn niet in staat om veel verder te kijken.' Waarom niet? 'Informatie is wel voorhanden, maar bronnen zijn niet aan elkaar gekoppeld,' legt Gijs uit. 'We kunnen de implicaties niet inschatten.' Ook Douglas is het daarmee eens: 'We denken vaak te klein en zoeken alleen naar oplossingen voor een specifiek probleem.'

DUURZAAM DENKEN = SYSTEEMDENKEN

Dutch Boosting Group ziet in systeemdenken de sleutel tot succes. Volgens Gijs is deze methodiek in basis niet zo ingewikkeld: 'Door op een andere manier naar een vraagstuk te kijken, kom je tot andere oplossingen. Douglas legt uit hoe dit er in de praktijk van de energietransitie uitziet: 'Door energietransitie vanuit de methodiek van systeemdenken te bekijken, kunnen we organisaties helpen om een sneeuwbaaleffect van duurzame initiatieven te bereiken.' Maar dat niet alleen, stelt Gijs: 'met systeemdenken maken we de relaties inzichtelijk die er liggen vanuit de oplossingsrichtingen. Zo kunnen we een inschatting maken van de impact van bepaalde keuzes en een deel van de problematiek oplossen.'

'DOOR OP EEN ANDERE MANIER NAAR EEN VRAAGSTUK TE KIJKEN, KOM JE TOT ANDERE OPLOSSINGEN.'

Dat vraagt ook om het maken van strategische keuzes. Alex: 'We moeten goed nadenken over de menselijke behoefte van energie. Hoe kunnen we zo energiezuinig mogelijk handelen? Welke consequentie onderschrijven we en welke niet?' Dat betekent keuzes maken. We moeten daarbij uit het stramien blijven van huidige structuren die gebaseerd zijn op fossiele brandstoffen. 'Met onze inhoudelijke en technische kennis kunnen we oplossingen voorleggen en laten

zien wat de impact van de oplossingen is,' vertelt Gijs. 'Wat kost het en wat levert het op? Vanuit daar kun je een gefundeerde keuze maken.'

LANGE TERMIJN INVESTERING

In de energietransitie is het belangrijk om ook de lange termijn te beschouwen. Douglas: 'in praktijk is de motivatie om te verduurzamen vaak korte termijn gedreven, bijvoorbeeld omdat milieueisen strenger worden of energie duurder. Bij Dutch Boosting Group kunnen we helpen om óók in lange termijn te denken.' Vooral voor kostbare investeringen op gebied van duurzaamheid kan deze manier van denken het verschil maken. 'Door te richten op lange termijn kun je andere keuzes maken,' meent Douglas. 'Met een inschatting van totale waarde creatie, beoordelen we tegelijkertijd of een investering ook andere opbrengsten heeft dan alleen het financiële plaatje.'

'WE ZITTEN ALLEMAAL TE WACHTEN OP DIE ENE ULTIEME OPLOSSING, MAAR DIE GAAT ER WAARSCHIJNLIJK NIET KOMEN.'

Tegelijkertijd heeft lange termijn denken ook zo zijn uitdagingen. 'Voor een MKB'er kan het moeilijk zijn om de lange termijn te overzien, waardoor deze geneigd is te zeggen: ik weet het niet, dus ik doe wel even niets,' aldus Gijs. De kracht ligt wat hem betreft in het zetten van kleine stapjes. 'We zitten allemaal te wachten op die ene ultieme oplossing, maar die gaat er waarschijnlijk niet komen.' Volgens Douglas is het daarom beter om te kijken in hoeverre een keuze bijdraagt aan de ambities in 2030. 'Misschien is de conclusie om een investering eerder af te schrijven, omdat we niet weten hoe de situatie over 5 à 10 jaar is en de markt tegen die tijd heel anders kan zijn.' Alsnog loont het om nu te investeren. Gijs is ervan overtuigd: 'als je nu investeert blijf je koploper. Het gaat namelijk niet primair om geld, maar ook om bijvoorbeeld imago.' En intussen? Het antwoord is unaniem: gewoon beginnen!

Meer informatie:
Dutch Boosting Group
Vendelier 57C, 3905 PC Veenendaal
0318 - 540404
www.dutchboostinggroup.nl



Ledverlichting: minder energieverbruik, lange levensduur (foto Shutterstock/Andrey Popov).

GEBOUWVERDUURZAMING AANTREKKELIJK ÉN VERPLICHT

URGENTIE NEEMT TOE

De vorige editie van Vallei Business bevatte een pleidooi voor een integrale benadering van duurzaamheid. Als eerste stap - één die vaak stevige zoden aan de dijk zet - kiezen veel organisaties ervoor om hun huisvesting te verduurzamen. Door druk vanuit de overheid neemt de urgentie toe. En nu de energieprijzen door het dak gaan, wordt ook de financiële drijfveer steeds belangrijker. De korte terugverdientijd zorgt ervoor dat gebouwverduurzaming vaak geld oplevert.

Al sinds 2017 is er een besparingsplicht bij gebouwverduurzaming. Per sector zijn erkende maatregelen opgesteld. Grootverbruikers - alle organisaties die jaarlijks vanaf 50.000 kWh stroom of 25.000 m³ aardgas verbruiken - zijn verplicht deze maatregelen uit te voeren bij een natuurlijk vervangingsmoment of een terugverdientijd korter dan vijf jaar.

DWANGSOM

Gemeenten gebruiken de besparingsplicht de afgelopen jaren vooral als stok achter de deur. Om bedrijven te verleiden tot gebouwverduurzaming lag

de nadruk op voorlichting. Steeds meer gemeenten gaan er echter toe over om de verplichting ook daadwerkelijk te handhaven. Wanneer bij controle blijkt dat erkende maatregelen nog niet zijn uitgevoerd, kan een dwangsom worden opgelegd.

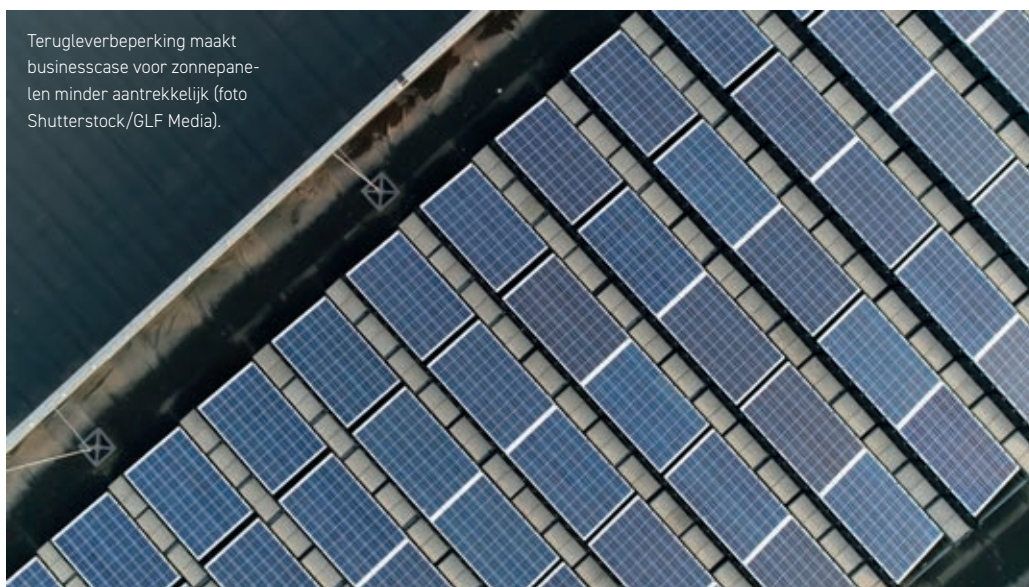
VERPLICHT ENERGIELABEL C

1-1-2023 is voor vastgoedeigenaren een belangrijke datum. Dan moeten alle kantoorgebouwen van 100 m² of meer minimaal beschikken over energielabel C. Ook als een kantoor meer dan 50% uitmaakt van een bedrijfsgebouw is label C verplicht. De verantwoordelijk-

heid ligt bij de eigenaar. Objecten die niet aan de verplichting voldoen, mogen niet meer als kantoor worden gebruikt. Het verplichte energielabel C is al jaren geleden aangekondigd en ook al eens verschoven. De vraag is of overheden per 1 januari 2023 ook direct gaan handhaven. Sommige gemeenten kondigen aan dit wel te zullen doen.

GEDEGEN AFWEGING

Het is verstandig om niet te wachten op actie van de overheid maar zelf de regie te nemen bij gebouwverduurzaming. Net als bij duurzaamheid in algemene zin geldt



Terugleverbeperking maakt businesscase voor zonnepanelen minder aantrekkelijk (foto Shutterstock/GLF Media).

ook hier: kies voor een planmatige aanpak. Met het oog op een optimale balans tussen investeringen en resultaat zou de grondslag altijd een gedegen afweging moeten zijn van alle mogelijke maatregelen: bouwkundig, elektrotechnisch en werktuigbouwkundig.

BEWEGINGSSENSOREN

Het beperken van de energievraag is een logische eerste stap bij gebouwverduurzaming. Wat je niet verbruikt, hoeft je ook niet in te kopen of zelf op te wekken. Zorg dus voor adequate isolatie en onderzoek of meet- en regelapparatuur optimaal is afgesteld.

Veel impact heeft het vervangen van verouderde apparatuur door zuinige ketels en koelsystemen. Verder voorkomen bewegingssensoren en automatische zonwering dat ongebruikte ruimtes worden verwarmd, licht onnodig brandt en gebouwen nodeloos opwarmen. Ook koelen kost immers energie.

NO-BRAINER

Het vervangen van conventionele verlichting door Led is in feite een *no-brainer*. Ledlampen gebruiken veel minder energie en gaan aanzienlijk langer mee. Ook geven ze minder warmte af waardoor 's zomers minder gekoeld hoeft te worden.

Door het fors lagere verbruik wordt de investering in Ledverlichting snel terugverdiend, helemaal nu de energieprijzen torenhoog zijn. Bijkomend voordeel: nieuw, beter licht draagt ook bij aan veilige en efficiënte werkomstandigheden.

GROEN OPWEKKEN

Toepassing van Ledverlichting met bewegingssensoren is bij veel gebouwen voldoende voor een energielabel C. Echt

duurzaam is een gebouw dan nog niet. Daarom is het zelf opwekken van groene energie een logische volgende stap. Om energielabel A te behalen, worden vaak zonnepanelen ingezet. De opbrengst van deze duurzame opwekking is veelal hoog op het moment dat de energievraag door koeling groot is. Een efficiënte maatregel dus die zijn waarde houdt.

TERUGLEVERBEPERKING

Er schuilt wel een addertje onder het gras voor gebouw eigenaren die de aanleg van een zonnestroominstallatie overwegen. Door de sterke groei van duurzame opwekking wordt steeds meer energie teruggeleverd. Op een aantal plekken in Nederland kan het energienet deze toestroom niet meer aan en geldt een terugleverbeperking. Dit maakt de onderliggende businesscase voor zonnepanelen minder aantrekkelijk. Alternatief kan zijn om de opgewekte groene energie tijdelijk op de slaan tot het moment dat je deze zelf kunt gebruiken, bijvoorbeeld met een accu-systeem. Vooralsnog is dat wel een prijzige oplossing.

LABEL A IN 2030

Investeren in gebouwverduurzaming is vaak rendabel. Door de hoge energieprijzen wordt de terugverdientijd steeds aantrekkelijker. De coronaperiode heeft echter de reserves van veel bedrijven aangetast. Dit kan ertoe leiden dat een vanuit bedrijfseconomisch oogpunt slimme investering op de langere baan wordt geschoven.

Toch is het zaak niet te lang te wachten met verduurzaming. Na het verplichte label C per 2023 is het volgende doel al in zicht. De huidige CO₂-norm betekent dat in 2030 alle gebouwen energielabel A

moeten hebben. Banken geven aan dat zij in de toekomst vastgoed zonder dit A-label niet meer zullen financieren. Dus wanneer de hypotheek op zo'n pand afloopt, wordt deze niet verlengd.

BEGIN OP TIJD

Regeren is vooruitzien. In een periode van bijna acht jaar is er een aantal logische vervangingsmomenten. Door daarbij telkens duurzame opties te kiezen, vergt verduurzaming amper extra investeringen. Het is dan wel zaak om op tijd te beginnen. Daaraan voorafgaand dient zich echter een andere keuze aan: is de huidige huisvesting nog passend bij de omvang van de organisatie? Met name omdat er meer hybride wordt gewerkt, kunnen organisaties vaak toe met minder ruimte. En vierkante meters die niet nodig zijn, hoeft je ook niet te verduurzamen.

DUURZAAMHEID IN BREED PERSPECTIEF

Geen organisatie kan het zich veroorloven om duurzaamheid te negeren. Bij alle duurzame inspanningen moet er een scherp oog zijn voor prioriteiten en onderlinge verbanden. Want focus op één duurzaamheidsthema kan negatieve gevolgen hebben op andere gebieden. Weloverwogen verduurzaming vereist een holistische benadering. In een reeks artikelen schetst Business verschillende aspecten van duurzaamheid met oog voor hun onderlinge samenhang.



IF TECHNOLOGY

'MET ONZE KENNIS EN KUNDE WILLEN WE DE ENERGIETRANSITIE VERSNELLEN'

Er komt veel kijken bij de overstap naar duurzame energievoorziening, zeker bij bestaand vastgoed. IF Technology is als consultancy- en engineeringbureau gespecialiseerd in duurzame energievoorziening voor gebouw- en gebiedsontwikkeling. Martijn van Aarssen, directeur en mede-eigenaar, over hoe IF Technology zowel technisch, juridisch, financieel als organisatorisch ondersteuning kan bieden.

IF Technology adviseert ontwikkelaars, gebouw-eigenaren, energieleveranciers en overheden hoe ze de stap naar duurzame warmte en koude kunnen aanpakken. Naast zonne- en windenergie is lokale energie uit bodem, lucht en oppervlaktewater een belangrijke pijler in duurzame energievoorziening.

Van Aarssen stelt dat de grote uitdagingen liggen bij bestaand vastgoed. "Het is een complexe klus en niet vrijblijvend. Vanaf 1 januari 2023 moeten namelijk alle kantoorgebouwen in Nederland minimaal energielabel C hebben. Deze wettelijke verplichting is ingevoerd om de aangescherpte klimaatdoelen voor 2030 te behalen. De helft van de bestaande kantoren voldoet nog niet aan die eis. In de nabije toekomst worden de duurzaamheidseisen binnen gebouwen alleen maar aangescherpt. En houd ook rekening met de dreigende energieschaarste en de stijgende energieprijzen. De opgave is enorme, maar verduurzaming loont."

De directeur van IF Technology wijst er wel op dat het een verduurzamingsproces is. "Niet alles hoeft in één keer, al kan dat wel een overweging zijn. De nadruk ligt momenten op verduurzaming van het bestaande vastgoed, voornamelijk met isolatie, zonnestroom, ledverlichting en laadpalen. Dat is een goede eerste stap, maar het is belangrijk om niet het bredere plaatje uit het oog te verliezen. Als een cv-ketel het einde nadert, kun je die vervangen door een duurzame warmtepomp", zegt Van Aarssen.

Verduurzaming van de klimaatbeheersing door opwekking van warmte en koude blijft volgens Van Aarssen vooralsnog een ondergeschoven kindje. "Het is weliswaar complex, ingrijpend en de kost gaat voor de baat uit, maar de techniek is er. Denk aan een lucht/water warmtepomp, bodemenergie of aquathermie.

Dat zijn duurzame oplossingen die bijdragen aan de klimaatdoelstellingen. Met het benutten van warmte en koude uit bodem, lucht en oppervlaktewater breng je gebouwen zonder gas op de gewenste temperatuur. In de winter verwarm je het gebouw met de warmtepomp die warmte onttrekt aan het opgepompte grondwater uit de warme bron. Het grondwater koelt af en wordt weer teruggepompt in de koude bron. In de zomer wordt dit afgekoelde water weer opgepompt en gebruikt als passieve koeling."

De complexiteit zit er volgens Van Aarssen in dat bestaande gebouwen verschillend zijn wat betreft indeling, voorzieningen en gebruik. "De ligging, de bouwkundige staat, de ruimtelijke indeling, de ondergrond, de huidige installaties om te verwarmen en/of te koelen, processen die in het gebouw plaatsvinden en dan óók nog de omgeving. Al die facetten spelen een rol in de stappen die je moet zetten."

OPDRACHTGEVER LEIDEND

IF Technology adviseert en begeleidt bij bouwtechnische, installatietechnische, organisatorische, juridische en financiële kwesties. "Wie kiest voor verdere verduurzaming van het gebouw heeft vaak al andere duurzame stappen gezet. We starten met een scan van het gebouw, de installaties, de activiteiten, de bodem en de omgeving. Vervolgens brengen wij alle verduurzamingsmogelijkheden in kaart en bespreken met de ondernemer niet alleen wat er moet, maar ook wat er kan, wat het kost en wat het oplevert."

"De opdrachtgever is in dit proces altijd leidend, bepaalt de kaders van de duurzaamheidsoperatie en blijft verantwoordelijk. Afhankelijk van waar een 'go' op wordt gegeven begeleiden wij het traject of voeren de regie van planvorming tot en met de praktische uit-

voering en het beheer erna zodat alles geborgd is en blijft. Dat traject doen we met vertrouwde partners, zoals aannemers en installateurs."

HOOGWAARDIGE DIENSTEN

Energielevering is bijna altijd grootschalig georganiseerd, stelt Van Aarssen. "Stroom en gas worden elders opgewekt en via extern beheerde netten geleverd. Voor gebruik van lokale energie gebruik uit de ondergrond of uit de directe omgeving. Dat is fundamenteel anders. Je kunt als organisatie zo'n systeem laten aanleggen voor eigen gebruik, maar je kunt er ook voor kiezen dat met anderen te doen in een lokaal netwerk, zoals via een energie coöperatie. Ik denk daarbij aan bedrijventerreinen. Durf bij duurzame oplossingen dus breder te kijken dan de eigen organisatie. Uiteraard moet je altijd garanties inbouwen voor leveringszekerheid. En denk ook aan vergunningen die al zijn verleend en die nog moeten worden aangevraagd. Lokale energie organiseren vereist niet alleen technisch gedegen uitvoering maar ook goed contractbeheer en het adequaat afdichten van juridische zaken."

"Wij zijn als IF Technology praktisch ingesteld. Wij denken in concrete oplossingen en helpen de gebouw-eigenaar met het verduurzamen van het vastgoed. Met de kennis en kunde die we in huis hebben dragen bij aan de versnelling van de energietransitie en bieden we onze opdrachtgevers hoogwaardige diensten op het gebied van de keuze voor en de implementatie van duurzame energiesystemen", besluit Van Aarssen.

IF Technology
Velperweg 37, 6824 BE Arnhem
Telefoon 026-353 5555,
Email: info@iftechnology.nl
www.iftechnology.nl



REGIO FOODVALLEY CIRCULAIR WERKPLAATSBIJEENKOMST MEETBAARHEID EN CIRCULARITEIT

Wilt u leren van twee bedrijven die concreet laten zien hoe circulariteit voor hun bedrijf zorgt voor inzicht en nieuwe commerciële kansen?

De afgelopen maanden zijn er meerdere bedrijven in de regio geïnterviewd over dit onderwerp, waarna er twee bedrijven zijn gestart met de 'Pilot Meetbaarheid': Van Ginkel en PaperFoam.

WERKPLAATSBIJEENKOMST

- De resultaten zijn binnen handbereik, met concrete en praktische voorbeelden zoals:
- Welke bereikbare doelen kan uw organisatie stellen?
- Circulariteit biedt kansen: impact en commerciële kansen tegelijk voor uw bedrijf?
- Eén of twee nieuwe KPI's helpen uw hele organisatie op weg naar meer circulariteit, meetbare impact en strategisch voordeel.
- Potentie voor uw bedrijf: nieuwe waarde proposities, huidige processen verbeteren (efficiëntere productie met minder afval), samen met ketenpartners impact maken en input voor heldere en eerlijke rapportage en communicatie.

De twee trajecten worden aangevuld met ervaringen van andere bedrijven in de regio.

INZICHT IN CIRCULARITEIT GEEFT COMMERCIELE KANSEN

Het meten van de massastromen door uw onderneming is een eerste stap, dit maakt snel duidelijk wat uw bedrijf al doet en waar kansen liggen. Zodra u periodiek terugkijkt of meet kunt u sturen en zo krijgt circulair ondernemen een vaste plek binnen uw onderneming.

Woensdag 8 juni 2022
15:00 uur - 17:30 uur
Ingenieursbureau BOOT - Veenendaal

AANMELDEN

Aanmelden voor werkplaatsbijeenkomst meetbaarheid en circulariteit kan via www.regiofoodvalleycirculair.nl/agenda/werkplaats-meetbaarheid

REGIO FOODVALLEY CIRCULAIR WERKPLAATSBIJEENKOMST WATERSTOF

Waterstof is volop in ontwikkeling zowel internationaal als nationaal en zowel aan de vraag- als de aanbodkant. Ook binnen onze regio vinden deze ontwikkelingen plaats. Zo worden binnen Regio Foodvalley in toenemende mate waterstofinitiatieven gesignaleerd rondom transport, opslag en distributie.

Deze ontwikkelingen bieden een mooie kans om het ontstane momentum vast te houden en om gezamenlijk stappen te maken. Het matchen van vraag en aanbod is hierbij van belang. Met de opkomende waterstof vulpunten en tankstations binnen de regio aan de aanbod kant, willen wij ons nu richten op het faciliteren van gezamenlijk inkoop aan de afname kant.

Tijdens Werkplaats Waterstof #6 duiken wij daarom in het thema: "Waterstof gezamenlijke inkoop". Op wat voor manieren kunnen wij waterstoftoepassingen collectief inkopen? Welke kansen en mogelijkheden zijn er en wat komt kijken bij een gezamenlijk inkoopproces? Gedurende deze Werkplaatsbijeenkomst gaan we samen op zoek naar antwoorden. Dit doen



wij aan de hand van een interactieve workshop en onder begeleiding van inspirerende sprekers. De middag wordt afgesloten met een rondleiding over het Toyota Material Handling demo terrein in Ede.

REGIONALE WATERSTOF BEHOEFTE INVENTARISATIE

In aanloop naar de bijeenkomst voeren wij een regionale inventarisatie uit, naar de inkoop behoeftes van waterstofvoertuigen. Van heftrucks, agrarische tractoren en vrachtvervoer tot aan personenvervoer, via onderstaande aanmeldlink is dit formulier te vinden en kunt u uw inkoopbehoefte aangeven. Zo kunnen wij de potentiële vraag naar waterstof op regionaal niveau in kaart brengen.

Het programma volgt binnenkort.

Woensdag 15 juni 2022

14:45 uur - 17:15 uur

Toyota Material Handling demo terrein (Stevinlaan 4, 6716 WB Ede)

AANMELDEN

Aanmelden voor werkplaatsbijeenkomst meetbaarheid en circulariteit kan via www.regiofoodvalleycirculair.nl/agenda/werkplaats-waterstof-6



Uitnodiging

Ontdek en Ontmoet Regio Foodvalley

Een middag vól inspiratie en kennismaken

ONTDEK EN ONTMOET REGIO FOODVALLEY EEN MIDDAG VÓL INSPIRATIE EN KENNISMAKEN

Vrijdagmiddag 10 juni 2022 bent u van harte welkom om met elkaar Regio Foodvalley te ontdekken. Wij laten u graag zien hoe wij in Regio Foodvalley bouwen aan een toekomstbestendige regio waar het goed leven en werken is. Met de Strategische Agenda en de Regio Deal Foodvalley versterken wij de brede welvaart in ons gebied. Wij koppelen uitdagingen aan ambities; zo gaan in Regio Foodvalley de woningbouwopgave en landbouwtransitie hand-in-hand.

LOCATIE

Start en afsluiting van het programma vinden plaats in de Mauritskazerne aan de Nieuwe Kazernelaan 2 in Ede. De Mauritskazerne ligt op 5 minuten loopafstand van station Ede-Wageningen. Voor de bezoeken aan bedrijven in de regio is busvervoer geregeld.

PROGRAMMA

13.00 - 13.30 uur Ontvangst

Wij ontvangen u vanaf 13.00 uur met koffie en thee in de Mauritskazerne.

13.30 - 14.00 uur Focus op Regio Foodvalley

Het programma start om 13.30 uur met een welkomstwoord door de heer René Verhulst, voorzitter van Regio Foodvalley en voorzitter van de Stuurgroep Regio Deal Foodvalley. Vervolgens is het woord aan onze keynote spre-

ker Frederike Praasterink, Lector Future Food Systems aan de HAS Hogeschool, over de ontwikkelingen in transitie naar een duurzaam voedselsysteem. Als het gaat om de toekomst van de landbouw, onze gezondheid en duurzaamheid is de focus op Regio Foodvalley logisch; wonen en werken in een gebied met hoge veedichtheid pal naast een kwetsbaar natuurgebied daagt ons uit. Maar als er één gebied in Nederland is waar uitdaging én oplossing hand-inhand gaan, dan is het Regio Foodvalley. Frederike Praasterink nodigt u graag uit om daarover samen in gesprek te gaan.

14.00 - 16.30 uur Op ontdekking in Regio Foodvalley

Vanaf 14.00 uur vertrekken we met de bus naar één of meer projecten in Regio Foodvalley. Kiest u voor een bezoek aan het Poultry Expertise Centre in Barneveld? Volgt u een gastles van de Food Academy Nijkerk over voedselproductie? Of staat u 'met de voeten in de klei' op een boerderij in Scherpenzeel? Wij hebben leuke, boeiende en bijzondere tours voor u samengesteld.

16.30 - 18.00 uur Netwerkborrowel

Na afloop van de tour bent u vanaf 16.30 uur weer welkom voor een hapje en drankje in de Mauritskazerne en zetten we met elkaar - letterlijk! - Regio Foodvalley op de kaart.

AANMELDINSTRUCTIE

Ga naar www.regiofoodvalleydays.nl/regiotour. Kies één van de tours en vul uw gegevens in. Wij adviseren u niet te lang te wachten met het maken van een keuze. Voor verschillende tours is een beperkt aantal plaatsen beschikbaar.



INTERESSANTE SAMENWERKING AUTOLEASEMAATSCHAPPIJ CLAXION EN BEDRIJFSFINANCIER CREDION

ALLES ONDER ÉÉN DAK

Financieringsvraagstukken kunnen voor aardig wat hoofdbrekens zorgen, zeker als daarin een kapitaalintensief wagenpark moet worden meegenomen. Autoleasemaatschappij Claxion en bedrijfsfinancier Credion hebben de handen ineengeslagen, waarmee zij de klant oplossingen bieden die zorgvuldig op elkaar afgestemd zijn. Dat schept mogelijkheden en voorkomt onaangename verrassingen.

De gelijkenis in namen berust op zuiver toeval. Claxion en Credion vonden elkaar enkele jaren geleden, besloten een partnerschap aan te gaan en delen inmiddels hun bedrijfspand in Veenendaal, waarmee hun uitgebreide financiële dienstverlening zich onder één dak bevindt. "We werken nauw samen, maar wel ieder met een eigen aanspreekpunt voor de klant," zegt Bert Haalboom, directeur van Claxion. Zijn expertise betreft autoleasing, terwijl Credion zich op bedrijfsfinanciering in de breedste zin des woords richt. "Van vastgoed tot machines, maar bijvoorbeeld ook factoring," licht algemeen directeur Dave Smits toe. "Daarnaast bedienen we de ondernemer ook privé met Huis & Hypotheek. Een bedrijfsfinancieringsplan kent een aantal stappen: inventariseren, analyseren en berekenen en ten slotte adviseren. Het wagenpark komt al in de eerste fase aan de orde. Financieringskeuzes

kunnen elkaar sterk beïnvloeden, daarom is het verstandig om met één partij in zee te gaan die het complete plaatje uitwerkt en op basis daarvan het meest optimale advies geeft."

JUISTE VOLGORDE

Wanneer Claxion en Credion hun samenwerking uitleggen, klinkt het eigenlijk volstrekt logisch. "Bij de financiering van bedrijfsmiddelen heeft het een vaak gevolgen voor het ander," beschrijft Haalboom. Hij kent het uit zijn eigen praktijk. "Het gebeurt bijvoorbeeld dat iemand een contract voor private lease van een personenwagen afsluit en vervolgens tegen aanzienlijke beperkingen aan loopt bij het aanvragen van een hypotheek voor een nieuwe woning. Niet zelden beperkt het de mogelijkheden met vele tienduizenden euro's of zelfs meer." Smits: "Het is dus van essentieel belang dat je de stappen in de

juiste volgorde zet. Op het moment dat wij met de ondernemer om de tafel zitten en al zijn wensen voor nu en voor de toekomst in kaart weten te brengen, zowel zakelijk als privé, kunnen we een gericht advies uitbrengen en het traject zo inrichten dat we de juiste aanvragen op het juiste moment doen. Stel dat de klant verschillende financieringsvraagstukken bij verschillende partijen uitzet, dan loopt hij het risico dat de adviezen behoorlijk met elkaar botsen, hetgeen wellicht ingrijpende consequenties zal hebben."

CIJFERS TONEN

Om de meerwaarde van het partnerschap tussen Claxion en Credion nog tastbaarder te maken schetst Smits een andere situatie. "Zeker sinds de pandemie zitten veel branches in een moeilijk parket als het gaat om financierbaarheid. Grote leasemaatschappijen stellen dan al gauw eisen in de vorm

Tekst: Aart van der Haagen, Fotografie: Aart van der Haagen, Claxion/Credion

van - meestal - een eigen bijdrage, die voor deze ondernemers lastig op te brengen valt. Wij hebben de mogelijkheid om dat op te vangen. Hetzelfde verhaal geldt veelal voor startende bedrijven, die in veel gevallen pas voertuigen kunnen leasen als zij in staat zijn om cijfers van de eerste drie jaar te tonen. Onmogelijk, uiteraard, want ze draaien immers pas net. Voor een eventuele aanbesteding hoeven zij bij de bank over het algemeen niet aan te kloppen; daar krijgen ze een vergelijkbaar verhaal te horen. Wij kijken naar opties als crowdfunding of credits. Niet het verleden, maar de toekomst geldt voor ons als leidraad, dus de potentie die in het businessmodel zit. Zonder de beschikking over de juiste bedrijfsmiddelen kunnen veel ondernemers hun zaak niet succesvol opbouwen. Dan kom je in de situatie van de kip en het ei."

LEASEN GOEDKOPER

Uit de samenwerking vloeien slimme oplossingen voort, zo legt Haalboom uit. "Wanneer een bedrijf een grote investering moet doen, vormt de solvabiliteit een belangrijke factor. Het kan dan een goede optie zijn om bij het wagenpark het principe van 'sale and lease back' toe te passen. Dat wil zeggen: de auto's aan ons verkopen en terugleasen. Het brengt me meteen bij een ander punt dat ik graag eens nader belicht. Veel ondernemers denken onterecht dat leasen per definitie duurder uitpakt dan zelf de voertuigen kopen, maar in meer dan tachtig procent

van de gevallen is het juist goedkoper. Een leasemaatschappij maakt namelijk gebruik van collectiviteitsvoordelen, zoals in de inkoop, het onderhoud en de verzekering van het wagenpark. Aan het eind van de rit blijkt het dan toch gunstiger voor de ondernemer, ook als hij er bijvoorbeeld voor kiest om een deel aan te betalen, om daarmee de maandelijkse rentelast laag te houden."

WAGENPARKCHECK

Het bovenstaande komt volgens Haalboom dikwijls naar voren in de vrijblijvende wagenparkcheck die Claxion bij bedrijven uitvoert. "In een persoonlijk gesprek nemen we alle kosten onder de loep, van schades en verzekeringen tot onderhoud, inzet van de voertuigen en de afweging tussen zelf het wagenpark beheren - inclusief alle administratie en sluipkosten die daarbij horen - of dit uitbesteden. Het wagenpark vormt voor de meeste ondernemers immers geen core business, vandaar dat wij ons er sterk voor maken om hen te ontzorgen op dat gebied. Dat doen we ook door in overleg met hen de leverende dealer uit te kiezen en alle after sales onder één dak te houden, bij Bosch Car Service De Vallei of één van de collegavestigingen in het land. Zo hoeven de medewerkers niet telkens naar een ander adres voor een beurt, banden, schadeherstel en ruitreparatie, wat veel kosten en ongemak scheelt. We kennen bovendien een haal- en brengservice."

FINANCIERINGSCHECK

Terwijl Claxion een wagenparkcheck aanbiedt, neemt Credion een financieringscheck voor zijn rekening, met voor de klant de zekerheid van het Keurmerk Erkend Financieringsadvies MKB. Smits: "We brengen de volledige situatie in kaart en toetsen die aan de realiteit van dit moment. Heel vaak gebeurt het dat er nog oudere financieringen lopen die qua voorwaarden en/of rente niet meer aansluiten bij de huidige omstandigheden. Zo zien we weleens dat er nog maar een beperkt deel van een krediet uitstaat, terwijl er verpandingen op het volledige oorspronkelijke bedrag gelden. Soms kun je geen kant op met een rekening-courant, doordat de verstrekker ervan alle zekerheden blijft op-eisen. We bekijken dus eventuele mogelijkheden tot een gunstiger herfinanciering." In relatie tot Claxion zegt Smits: "Binnen onze samenwerking houden wij dezelfde normen en waarden aan." Haalboom voegt daaraan toe: "De adviezen die we ieder vanuit onze eigen expertise geven stemmen we zorgvuldig op elkaar af, wat de klant maximale bewegingsvrijheid geeft om succesvol zijn business te runnen."

Meer informatie: www.claxion.nl / www.credion.nl





DRAAG MET JOUW BIJEENKOMST EEN STEENTJE BIJ AAN EEN GROENERE WERELD

Geïnspireerd door ons 360 graden uitzicht op het Arnhemse groen, onze centrale ligging in het energielabel A WTC-gebouw pal naast Arnhem Centraal Station en actuele thema's als duurzaamheid en vitaliteit is The Green Meeting Center Arnhem de enige 100% klimaatneutrale vergaderlocatie van Gelderland!

20

Als klimaatneutrale vergaderlocatie hebben wij al meer dan 9.000 klimaatneutrale bijeenkomsten succesvol gefaciliteerd. Verduurzamen staat nooit stil en het is onze missie om met ons duurzame vergaderconcept onze opdrachtgevers en gasten te inspireren om (on)bewust duurzame keuzes te maken.

DUURZAAM EN KLIMAATNEUTRAAL

Je vergadert bij ons altijd 100% klimaatneutraal in één van onze veertien multifunctionele vergaderzalen. Wij hebben, in samenwerking met Groenbalans, onze CO₂-uitstoot inzichtelijk gemaakt en vervolgens zoveel mogelijk gereduceerd. De resterende uitstoot compenseren wij vervolgens door te investeren in het duurzame Gold Standard CO₂-compensatieproject: Run of the River project Karanata in India. Middels dit project zal er door de waterkracht energie worden opgewekt!

The Green is natuurlijk ook Green Key Goud gecertificeerd. Hét internationale keurmerk voor duurzame bedrijven in de zakelijke markt. Dit keurmerk geeft aan dat de locatie er alles aan doet om de druk van de onderneming op natuur en milieu te minimaliseren, zonder dat hun gasten inleveren op comfort en kwaliteit. Hoe meer maatregelen een locatie heeft ingevoerd, hoe hoger het 'milieuvriendelijke' niveau.

MAATSCHAPPELIJK BETROKKEN

Naast de verantwoordelijkheid voor het milieu, nemen we ook onze verantwoordelijkheid voor mens en maatschappij. Zo zetten wij ons al jaren in voor het Ronald McDonald Huis Arnhem. Daarnaast leveren we een actieve bijdrage aan JINC om ons in te zetten voor een samenleving waar je achtergrond niet je toekomst bepaalt en om jongeren te helpen op weg naar werk. Tevens leiden we jong talent op en bieden we werkervaringsplekken aan.

MULTIFUNCTIONEEL EN HARTVERWARMEND GASTVRIJ

Met maar liefst veertien multifunctionele zalen, biedt The Green uiteenlopende mogelijkheden voor groepen van twee tot tweehonderd personen. Een besloten, intieme ruimte voor een vergadering van acht personen? Of maken we van twee zalen één voor een groep van wel 150 mensen voor een bedrijfspresentatie. Alles kan. Onze ruimtes zijn net zo flexibel als onze mensen. We bewegen mee met de wensen van onze klanten en zetten graag een stapje extra om verwachtingen te overtreffen. "Hartverwarmende, natuurlijke gastvrijheid noemen wij dat", aldus Marleen Donkers, directeur van The Green.

Alle zalen hebben een overvloed aan daglicht waarvan velen ook een inspirerend groen uitzicht over Arnhem. Daarnaast beschikte elke

zaal over comfortabele stoelen en uitgebreide duurzame meeting faciliteiten & service. Zo kun je bij ons staand vergaderen of gebruikmaken van digitale flipovers waardoor je volledig paperless kunt vergaderen. Gegarandeerd een onbezorgd, duurzaam én inspirerend verblijf.

GEZOND EN LEKKER

Groen staat ook voor gezond en lekker. In onze Fresh Food Corner bereidt onze chef de heerlijkste broodjes, salades en warme gerechten. Minimaal 80% van ons foodaanbod is vegetarisch en natuurlijk bieden we altijd de mogelijkheid voor lactosevrije, glutenvrije en veganistische gerechten aan. We kiezen daarbij bewust voor lokale leveranciers. Verder serveren we zoveel mogelijk biologische, seizoens- en streekproducten. Wij houden niet van voedselverspilling, van het overgebleven voedsel maken we de (h)eerlijkste smoothies, lekkernijen en soepen. Dat past helemaal in onze zero waste policy.

Ben jij er klaar voor om ook jouw steentje bij te dragen aan een groenere wereld? Boek dan jouw bijeenkomst of kijk voor meer informatie op www.thegreenarnhem.nl

The Green Meeting Center
Nieuwe Stationsstraat 10
6811 KS Arnhem
Telefoon 026 353 78 40



AUTOTESTDAG VALLEI BUSINESS 2022

21





ZAKENAUTOTESTDAG VALLEI BUSINESS 2022

DE WEG NAAR DE TOEKOMST

De afgelopen jaren heeft de evolutie van auto's een enorme vlucht genomen en dat is nog maar het begin van een totale omslag naar nieuwe, duurzame mobiliteit. Hoe staat het ervoor met de ontwikkelingen? Dat konden de deelnemers aan de zakenautotestdag van Vallei Business op dinsdag 10 mei uitgebreid ervaren.

Op mooie, zonnige doordeweekse dag werden de deelnemers verwelkomd bij Boerderij Hoekelum in Bennekom. Met een uitstekende lunch als basis begonnen zij aan een dynamisch programma van testritten, waarbij van auto's werd gewisseld. Voor een groep afgevaardigden van het bedrijfsleven in de regio betekende het beproeven van een select gezelschap actuele personenwagens enerzijds een ontspannen middag tussen de dagelijkse drukte door en anderzijds een interessante kennismaking met technologie die de weg naar de toekomst wijst.

KRUISPUNT

Na meer dan een eeuw totale heerschappij van verbrandingsmotoren staat de auto-industrie nu op een kruispunt, aangespoord door de belangrijke maat-

schappelijke trend naar verduurzaming. Sommige merken richten het vizier op volledige elektrificering en geven te kennen dat ze voor 2030 volledig afscheid nemen van benzine- en dieseltechniek, andere producenten houden een wat gematigder tempo aan, met hybrides - al dan niet in een stekkervariant - als tussenstap om de consument rustig aan de overgang te laten wennen. Bepaalde fabrikanten geloven sterk in waterstof, dat voorlopig alleen zijn toepassing vindt in de vorm van brandstofceltechnologie, waarbij na een chemisch proces toch 'gewoon' een elektromotor de wielen aandrijft. Ondertussen lijken de traditionele krachtbronnen nog niet zomaar uitgespeeld, want achter de schermen werken invloedrijke partijen als Shell aan synthetische brandstoffen, die de schadelijke uitstoot drastisch reduceren.

STEEDS MEER TE BELEVEN

De verduurzaming houdt de gehele industrie continu bezig, maar daarnaast ontwikkelen auto's zich ook op andere vlakken in een stormachtig tempo. Los van modeltrends, zoals de momenteel geliefde crossovers en SUV's, tekenen zich blijvende veranderingen af. Kijk bijvoorbeeld naar de toenemende connectiviteit oftewel de mate waarin niet alleen het multimediasysteem, maar het gehele voertuig in verbinding staat met de gebruiker én met ges De verduurzaming houdt de gehele industrie continu bezig, maar daarnaast ontwikkelen auto's zich ook op andere vlakken in een stormachtig tempo. Los van modeltrends, zoals de momenteel geliefde crossovers en SUV's, tekenen zich blijvende veranderingen af. Kijk bijvoorbeeld naar de toenemende connectiviteit oftewel

de mate waarin niet alleen het multimedia-systeem, maar het gehele voertuig in verbinding staat met de gebruiker én met geselecteerde partijen van buitenaf. De fabrikant stuurt updates door de lucht heen, de dealer onderneemt actie bij een storingsmelding en auto's lichten elkaar en daarmee hun inzittenden in over incidenten op de weg of andere dreigende gevaren. Dit laatste past goed bij de algehele verschuiving naar een veiligheidsniveau dat het menselijk falen ondervangt. Dat gebeurt met behulp van sensoren, camera-systemen en actieve hulpmiddelen die zich kenmerken door een ongeëvenaard reactievermogen en een handelswijze die niet wordt beïnvloed door stemming en emoties. Maken al die 'beschermengelen' autorijden saai? Integendeel, er valt steeds meer aan boord te beleven, enerzijds door de voortdurend toenemende veelzijdigheid van infotainment en anderzijds door slimme vondsten die de bestuurder en zijn passagiers aangenaam kunnen verrassen. Dan praten we nog niet eens over het flitsende acceleratiepotentieel van met name elektromodellen.

of andere dreigende gevaren. Dit laatste past goed bij de algehele verschuiving naar een veiligheidsniveau dat het menselijk falen ondervangt. Dat gebeurt met behulp van sensoren, camera-systemen en actieve hulpmiddelen die zich kenmerken door een ongeëvenaard reactievermogen en een handelswijze die niet wordt beïnvloed door stemming en emoties. Maken al die 'beschermengelen' autorijden saai? Integendeel, er valt steeds meer aan boord te beleven, enerzijds door de voortdurend toenemende veelzijdigheid van infotainment en anderzijds door slimme vondsten die de bestuurder en zijn passagiers aangenaam kunnen verrassen. Dan praten we nog niet eens over het flitsende acceleratiepotentieel van met name elektromodellen.

KENNIS BIJSPIJKEREN

Veel van die ontwikkelingen mochten de proefrijders tijdens de zakenautotestdag uitgebreid uitproberen of zogenoemd 'over zich heen laten komen'. Het aanbod van testauto's was conform de vraag naar duurzame mobiliteit grotendeels elektrisch. De sessies duurden feitelijk te kort om in alle functies en gadgets te duiken, maar de oplettende deelnemer kon aardig wat noviteiten ontdekken.



TESTRIJDERS

Carmen Zimmerman (De nieuwe IJ)
Berend van Berkel (Mature Capital)
Rik Peters (Innomarca)
Yannick Moelaert (Innomarca)
Martijn de Jong (Spinto Pensiero)
Eva Stammers (Van Veen Advocaten)

DEALERS

Vallei Auto Groep (Lenard Nissan & Gert van de Bunt)
Kien (Thijs van Ooijek)
Henk van Scholten Volvo Ede B.V. (Max Brouwer)
Ekris BMW Veenendaal (Marvin van der Schilden & Jens Mulder)
Vallei Autogroep Audi Velp (Niek Bos)



AUDI Q8

DEALER: VALLEI AUTOGROEP AUDI VELP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIEK BOS

BEREND VAN BERKEL (MATURE CAPITAL): "Een grote, sportieve auto met een mooi wit met zwart element. Je waant je bijna in je eigen vliegtuig. Qua interieur is de Audi Q8 super volledig en eigenlijk valt er niets meer te wensen. De auto is zeer ruim en bijzonder comfortabel. Je zou er zo mee naar Zuid-Spanje kunnen rijden. De bagageruimte en opbergmogelijkheden zijn ruim ondanks dat het een coupé betreft. Deze auto laat eigenlijk niets te wensen over. Schakelt prachtig en is het genieten van het geluid van de betrouwbare zes cilinder. Ik heb de Audi Q8 ervaren als een maatpak. Als mijn budget het zou toe laten was mijn keuze snel gemaakt. Ik beoordeel de Audi Q8 met een 9,5!"

YANNICK MOELAERT (INNOVARCA): "Het design en de uitstraling van de Audi Q8 is super. De auto straalt kracht en exclusiviteit uit. De kwaliteitsbeleving is goed. De Audi Q8 rijdt goed en fijn. Het zitcomfort is uitstekend. Het ruimteaanbod is groot, misschien zelfs te veel. De besturing is top, maar wel even een kwestie van wennen. De weglegging is ook goed door de zwaarte. Het geluid van de motor is goed en de versnellingsbak is prima. Er zijn genoeg elektronische functies aanwezig én innovaties. De auto is ruim en groot, snel en oogt super mooi. De prijs is net wat te hoog helaas, maar de kwaliteit is meer dan goed. Ik geef een 9 voor de Audi Q8."

CARMEN ZIMMERMAN (DE NIEUWE IJ): "Zeer luxe uitstraling en een mooie uitvoering. Het voelt als een auto waarin je de hele dag zou kunnen rijden. Interieur is netjes afgewerkt en veel schermen in de auto. Het zitcomfort is goed en er is veel opberg ruimte. De auto rijdt fijn en rustig, met een fijne vering. Veel elektronische functies. Ik zou deze auto vooral om het comfort willen aanschaffen. Ik beoordeel de Audi Q8 met een 9."

SPECIFICATIES

Merk: Audi
Model: Q8
Uitvoering: 55 TFSI e Quattro Pro Line S
Cilinderinhoud (cm³): 2995
Vermogen (pk): 381
Transmissie en aantal versnellingen: 8-traps tiptronic automaat
Verbruik (l/100 km of kWh):

2,6-2,1
CO₂-uitstoot (g/km): 58-49
Ledig gewicht (kg): 2.415
Inhoud laadruimte (min.-max., l): 505/1625
Gemonteerde opties (pakketten toelichten): gletsjer Wit metallic, optiepakket zwart (zwarte grill, zwarte raamljsten, zwarte logo's), s-line, matrix LED verlichting, 22 inch lichtmeta-

len velgen, trekhaak elektrisch uitklapbaar, privacy glass, leder valcona, super sportstoelen, verstelbare achterbank
Vanafprijs (€, incl. BTW): €92.889,-
Prijs testauto (€, incl. BTW): €117.900,-
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €1360,-





CUPRA BORN

DEALER: VALLEI AUTO GROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LENARD NISSAN

RIK PETERS (INNOVARCA): "Een erg bijzondere auto met strakke en sportieve lijnen, ondanks VAG. Echt uniek. De afwerking en kwaliteitsbeleving is erg goed. Net even beter dan het equivalent van de Volkswagen. De interieursfeer is top. Vooral door de brons tinten, echt een luxe beleving. Een fijn infosysteem. Het zitcomfort is heerlijk. Alcantara-stoelen zitten als gegoeten. De bagageruimte is ruim voldoende. De besturing van de auto is erg direct en sportief, vooral in de bochten. De motor is erg krachtig ondanks het aantal pk's. De elektronische functies en innovaties zijn goed uitgedacht en er is een subtiele HUD-display. De prijs-kwaliteitverhouding is goed. Ik zou deze auto kunnen kiezen

vanwege de looks en de prestaties. Ik geef een 7,6 voor de Cupra Born."

EVA STAMMERS (VAN VEEN ADVOCATEN): "Een auto met een moderne futuristische uitstraling. Mooi afgewerkt. De interieursfeer is 'clean', dus simpel op een positieve manier. De stoelen zitten goed en de auto is ruim van binnen. Veel licht door het panoramadak. De Cupra Born is ruim met veel opbergruimte. De auto rijdt goed, fijn dat hij een 'brake-stand' heeft. De Cupra Born trekt snel op en heeft een fijne elektrische motor met een prima range. De lane-assist is heel prettig. De prijs-kwaliteitverhouding is prima. Ik zou de auto eventueel willen aanschaffen vanwege het elektrische rijden, de

ruimte en de hoeveelheid licht. Ik beoordeel de Cupra Born met een 7,8."

MARTIJN DE JONG (SPINTO PENSIERO): "Een sportieve, snelle en futuristische auto met een prima zit. Degelijk en zonder poespas. Het interieur is functioneel, maar een tikkeltje saai. Het zitcomfort is goed en is er voldoende ruimte voor bagage. De besturing van de Cupra Born is sportief en rijdt heel comfortabel. De motor trekt lekker snel op. Wat betreft de elektronische functies zijn niet bijzonder. De prijs-kwaliteitverhouding is prima. Als ik jong was en geen kinderen zou hebben, zou ik overwegen deze auto aan te schaffen. Ik geef de Cupra Born een 7."

25



SPECIFICATIES

Merk: Cupra
Model: Born
Uitvoering: Copper Edition
Cilinderinhoud (cm³): 58 KWH
Vermogen (pk): 204
Transmissie en aantal versnellingen: geen

Verbruik (l/100 km of kWh): 146wh/km
CO₂-uitstoot (g/km): 0
Ledig gewicht (kg): 1.811
Inhoud laadruimte (min.-max., l): 385/1267
Gemonteerde opties: warmtepomp

Vanafprijs (€, incl. BTW): €45.865
Prijs testauto (€, incl. BTW): €47.872
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): v.a. €instapversie Enyaq €650,-



SKODA ENYAQ

DEALER: VALLEI AUTO GROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: GERT VAN DE BUNT

RIK PETERS (INNOMARCA): "Een heel mooi gelukke auto, vooral in deze founders edition. Op de afwerking en kwaliteitsbeleving is niet aan te merken. Van de afwerking tot de lederen stoelen, mooi. Veel mooie details in de interieursfeer. De auto is qua ruimte enorm, zeker achterin. De Skoda Enyaq is een van de ruimste in zijn klasse. Niet de snelste auto, maar rijdt wel heel volwassen met genoeg power. Qua elektronische functies zit alles erop en eraan. Het is prettig ingedeeld. Verder vallen de kleurdetails en de afwerking op aan deze founders edition. De prijs-kwaliteitverhouding is goed. Voor deze prijs krijg je enorm vele auto. Ik geef deze Skoda Enyaq een 8,1."

EVA STAMMERS (VAN VEEN ADVOCATEN): "Een mooie auto, van binnen en buiten. Een mooi design en netjes afgewerkt. Het interieur straalt luxe uit en de stoelen zitten prettig. De auto voelt ook open en ruim aan door het panoramadak. De bagageruimte en opbergmogelijkheden zijn ook ruim. De Skoda Enyaq stuurt soepel en ligt stabiel op de weg. Het elektrische rijden voelt erg prettig, 'brake-modus' rijdt erg fijn. Ook de lane-assist is top. Wat ook opvalt is het goede accupakket met een grote range. De prijs-kwaliteitverhouding is goed, met veel extra's in het pakket. Ik beoordeel de Skoda Enyaq met een 8."

MARTIJN DE JONG (SPINTO PENSIERO): "Een snelle en sportieve auto met een kwa-

litatieve uitstraling. De afwerking van de Skoda Enyaq is sportief, luxe en op slimme wijze gecombineerd. De zitcomfort is goed: een hoge zit, maar toch nog met een sportief gevoel. De auto is qua bagageruimte en opbergmogelijkheden ruimer dan gedacht en prima als gezinsauto. De besturing en weglegging is comfortabel, minder sportief dan de uitstraling, prima! De motor mag nog wat meer power hebben wat mij betreft. Alle comfort en elektronische functies zitten erop. Auto pilot voelt prima en soepel. Het design en de uitstraling van een sportieve SUV is opvallend. Een Skoda die het geld meer dan waard is. Zeer concurrerend in het middensegment. Ik geef de Skoda Enyaq een 8."

SPECIFICATIES

Merk: Skoda
Model: Enyaq
Uitvoering: Founders Edition Black
Cilinderinhoud (cm³): 58 KWH
Vermogen (pk): 180
Transmissie en aantal versnellingen: geen

Verbruik (l/100 km of kWh): 159wh/km
CO₂-uitstoot (g/km): 0
Ledig gewicht (kg): 1.992
Inhoud laadruimte (min.-max., l): 585/1710
Gemonteerde opties: assistentiepakket, clever charge cable, comfortpakket, family-

pakket, trekhaakvoorbereiding, zij-airbags achter
Vanafprijs (€, incl. BTW): €51.265
Prijs testauto (€, incl. BTW): €59.500
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): instapversie Enyaq €660,-





JEEP COMPASS

DEALER: KIEN AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: THIJS VAN OOJEEK

BEREND VAN BERKEL (MATURE CAPITAL):

"Qua design en uitstraling vind ik de Jeep Compass Track Hawk er stoer en strak uitzien. De afwerking en kwaliteitsbeleving is conform Duitse norm. De auto is qua interieur heel compleet met hele fijne stoelen, speciaal voor deze uitvoering. Ik ervaar een goede zit en er is heel veel beenruimte achterin. Wat betreft de besturing: stuurt strak en blijft automatisch binnen de lijnen. De motor klinkt vrij licht voor een twee liter motor. Schakel soepel. Kijkend naar de elektronische functies en innovaties is de Jeep Compass Track Hawk compleet. De auto heeft een fijne hoge zit. De prijs-kwaliteitsverhouding is prima. Ik zou voor deze auto kiezen als ik regelmatig over zand- en grind-

paden zou moeten rijden. Ik beoordeel de Jeep Compass Track Hawk met een 7."

EVA STAMMERS (VAN VEEN ADVOCATEN):

"Een mooie, stoere en luxe auto. Netjes afgewerkt, met mooie materialen. Het interieur geeft een ruim gevoel. De stoelen zitten prettig en er is veel bagageruimte. De Jeep Compass Track Hawk stuurt soepel en ligt stevig op de weg. Een prima motor, terugschakelen ging wat minder soepel. De elektronische functies en innovaties in de auto zijn goed, zoals met de lane assist en dode hoek. Wat verder opvalt zijn de vele signalen: enerzijds handig, anderzijds soms wat veel afleiding. De prijs-kwaliteitsverhouding van de Jeep Compass Track Hawk

is goed, maar bevindt zich in een duurde segment. Past wel bij de auto. Een mooi design en een fijne weglegging. Ik geef deze auto een 7,8."

CARMEN ZIMMERMAN (DE NIEUWE IJ):

"Een auto met een robuuste uitstraling en een subtiele vormgeving. Zeer strak afgewerkt met een luxe interieur, heel stijlvol. Het zitcomfort had ik aangenamer verwacht. Opbergmogelijkheden en bagageruimte is ruim voldoende. De motor is geruisloos en presteert goed en snel. In de auto zitten vele elektronische functies, makkelijk te bedienen. Voor de prijs-kwaliteitsverhouding had ik wel iets meer verwacht van de Jeep. Ik geef deze auto een 7."

27



SPECIFICATIES

Merk: Jeep
Model: Compass
Uitvoering: Trailhawk
Cilinderinhoud (cm³): 4
Vermogen (pk): 240
Transmissie en aantal versnellingen: Automaat 6
Verbruik (l/100 km of kWh):

2,0/100 km
CO₂-uitstoot (g/km): 46 g/km
Ledig gewicht (kg): 1.835
Inhoud laadruimte (min.-max., l): 420/1230
Gemonteerde opties (pakketten toelichten): Winter pack, voorstoelen en stuurwiel verwarmd, verwamde voorruit

Vanafprijs (€, incl. BTW): €50.480
Prijs testauto (€, incl. BTW): €49.508
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €549.02



VOLVO C40

DEALER: HENK SCHOLTEN VOLVO EDE B.V. **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MAX BROUWER (VERKOOPADVISEUR)

BEREND VAN BERKEL (MATURE CAPITAL): "Een degelijke, handzame en toch sportieve auto. Alles straalt kwaliteit uit en de auto zit ruim en stevig. Er is ook veel meer ruimte dan verwacht. De bagageruimte en opbergmogelijkheden zijn daardoor ook prima. De Volvo C40 stuurt heerlijk licht en makkelijk. De motor klinkt vrij licht. De prijs-kwaliteitverhouding van deze auto vind ik erg goed. Ik geef een 8,5."

YANNICK MOELAERT (INNOMARCA): "Het design van de auto is netjes en strak. De kwaliteitsbeleving voelt goed en vertrouwd. Het interieur is strak, netjes en oogt schoon.

De ruimte aan de bestuurderskant is conform en fijn. De bagageruimte en opbergmogelijkheden is ruim genoeg. Wat betreft de besturing, wegligging, remmen en vering vind ik one pedal erg fijn. Remt hard, wat fijn is. De auto trekt goed op. De motor hoor je bijna niet. De snelheid, het conform en de uitstraling van de auto zijn pluspunten. De prijs-kwaliteitverhouding is goed, maar helaas kan je geen pakketten kopen, geen losse functies. Ik geef de Volvo C40 een 8,5."

MARTIJN DE JONG (SPINTO PENSIERO): "Een stoere auto met een sportieve uitstraling. Degelijk in de afwerking en zonder

overbodige zaken. Comfortabele en sportieve, hoge zit. Voelt perfect. De interieursfeer is degelijk en rustig. Toch voelt het luxe aan door keurige afwerking. Achterin is het zitcomfort minder voor personen vanaf 1.85 meter. De bagageruimte is voldoende voor deze sportieve auto. Een strakke wegligging, de sturing is haarscherp. Fijne één pedaal-bediening. Vering tikkeltje stugger, waardoor sportieve karakter wordt bevestigd. Prettig dashboard voor de bestuurder, mooie details en finesse. De auto heeft een prachtige kont die modern, sportief en een tikkeltje futuristisch is. Ik beoordeel de Volvo C40 met een 8."

SPECIFICATIES

Merk: Volvo
Model: C40
Uitvoering: Recharge Twin Engine 408PK Intro Edition
Cilinderinhoud (cm³): n.v.t.
Vermogen (pk): 408
Transmissie en aantal versnellingen: Shift-by-wire Single Speed Transmission
Verbruik (l/100 km of kWh): 19.9 kWh / 100 km

CO₂-uitstoot (g/km): 0
Ledig gewicht (kg): 2.045
Inhoud laadruimte (min.-max., l): 419-1205 l
Gemonteerde opties: "Intro Edition" (gelijkwaardig aan "Ultimate" uitvoering)
 Premium Audio by Harman Kardon, Vast glazen panoramadak, Google-services, Pixel Led koplampen, ledervrij interieur, Adaptive Cruise Control,

Pilot Assist, Visual Park Assist (incl. 360Q view), Intellisafe Surround, Elektrisch bedienbare voorstoelen met stoelverwarming, Stuurverwarming.
Vanafprijs (€, incl. BTW): €47.495
Prijs testauto (€, incl. BTW): €60.865
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €769,00





MINI ELECTRIC

DEALER: EKRIS AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARVIN VAN DER SCHILDEN

RIK PETERS (INNOMARCA): "Qua design en uitstraling is het echt wat je van een Mini mag en kunt verwachten. De afwerking en kwaliteitsbeleving van de Mini is goed, maar ik mis wat unieke features. Wat betreft interieursfeer is deze auto ruim opgezet. Voor het segment is de bagageruimte prima. De besturing van de auto is erg goed, stuurt zeer direct. Een pittige motor, komt vlot van z'n plek. Qua elektronische functies en innovaties zitten er leuke features in, maar er springt niet echt iets uit. De Britse Mini-details vallen verder in positief opzicht op. De Mini is wat aan de dure kant, maar dat valt door de branding van Mini te rechtvaardigen. Ik beoordeel de Mini met een 7,3."

EVA STAMMERS (VAN VEEN ADVOCATEN): "Een leuk, sportieve auto. Mooi afgewerkt, met veel opties. De stoel voelt wat stijf aan en achterin is de beenruimte wat krap, maar voor formaat van de auto is het prima. De bagageruimte is wel wat aan de beperkte kant. De Mini stuurt prettig, het gaspedaal reageert erg direct. De motor is goed en de Mini trekt snel op. De elektronische functies zijn prima, maar de navigatie is niet heel duidelijk. Wat opvalt is de power voor een relatief kleine auto. Een leuk formaat auto, mooie afwerking en mooi interieur en exterieur. Ik geef de Mini een 7."

CARMEN ZIMMERMAN (DE NIEUWE IJ): "Zeer stoere en mooi compacte auto. De afwerking is kwalitatief hoogwaardig en het interieur is strak en luxe. Het zitcomfort is prettig. Er is ongekend veel bagageruimte voor een relatief kleine auto. De besturing van Mini Cooper is prettig, het is wel even wennen dat het een automaat is. Het geluid om de auto heen is gehorig. Dit leidt af tijdens het rijden. De prijs-kwaliteitverhouding is goed. De stoere en robuuste auto trekt lekker snel op en krijgt van mij een 8."

29



SPECIFICATIES

Merk: Mini
Model: Electric
Uitvoering: MINI Yours uitvoering
Vermogen (pk): 184
Verbruik (l/100 km of kWh): 17 KWH per 100 km

CO₂-uitstoot (g/km): 0
Ledig gewicht (kg): 1.440
Inhoud laadruimte (min.-max., l): 211
Gemonteerde opties: Alarm klasse 3, piano exterieur black pack, glazen panoramadak, extra getint glas achter, Harman-

Kadon Sound system, Comfort plus pakket, Driving assistant plus pakket, connected navigation pakket
Vanafprijs (€, incl. BTW): €38.470
Prijs testauto (€, incl. BTW): €45.319



BMW I4

DEALER: EKRISS BMW VEENENDAAL **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JENS MULDER

BEREND VAN BERKEL (MATURE CAPITAL): "Een prachtige stoere BMW. De afwerking en kwaliteitsbeleving is zoals je van BMW verwacht: super strak. Het interieur is vertrouwd is toch weer vernieuwd. Ik ervaar een goed gevoel bij het zitcomfort in de auto, van een goed passende zetel. De bagageruimte vind ik wat beperkt voor zo'n grote auto. De BMW i4 ligt zeer strak op de weg en er zitten grote verschillen in de drie standen waardoor er voor eenieder de juiste stand mogelijk is. De motor, versnellingsbak en de prestaties daarvan zijn super strak en soepel. De auto heeft de uitstraling van een brandstofauto. De prijs is pittig, maar daar krijg je ook wel wat voor terug. Als ik elektrisch ga rijden heeft

deze auto mijn voorkeur. Ik geef de BMW i4 een 9."

YANNICK MOELAERT (INNOVARCA): "Het design van de BMW i4 is goed, strak en sportief. De auto is netjes afgewerkt, straalt kwaliteit uit. Qua interieur oogt de auto jong, sportief en mooi. De ruimte achterin de auto is wat minder, maar voorin wel genoeg. De bagageruimte is wat aan de kleine kant, maar voor een zakelijke auto prima. De besturing van de auto is goed, remt wel iets te hard. Vering kan ook wat zachter. De navigatie is niet ideaal, te veel prikkels. De prijs-kwaliteitsverhouding is goed, de prijs is wel reëel. Ik zou de auto aanschaffen vanwege het conform en

beoordeel de BMW i4 met een 8."

RIK PETERS (INNOVARCA): "Een top design. Wat betreft de afwerking en kwaliteitsbeleving wat je van BMW kunt verwachten. Top! De interieursfeer is super, vooral de info-entertainment bediening. Qua zitcomfort en ruimteaanbod ook top. Meer zou ik in deze auto niet nodig hebben. De bagageruimte en opbergmogelijkheden zijn ook goed genoeg. De besturing is super direct en sportief en de auto gaat als de brandweer. Er zit een fijn HUD-systeem in tijdens het rijden. Wat verder opvalt is de mooie stiksels in de gordel. Het is geen goedkope auto, maar wel een rasechte BMW. Ik geef een 8,5."

SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: I4
Uitvoering: eDrive40
Vermogen (pk): 340
Verbruik (l/100 km of kWh):
 16,3 kWh/ 100 km
Ledig gewicht (kg): 2.125
Inhoud laadruimte
(min.-max., l): 470 - 1290
Gemonteerde opties:

M Sportpakket, High Executive, Personal CoPilot Pack, M Sport Plus Pack

Belangrijkste opties pakketten:

M Sportpakket: 18" / M sport Aerodynamica/ Hemelbekleding Anthrazit, High Executive: Volledig lederen bekleding/ Stoelverwarming/ Head-Up Display, Personal CoPilot

Pack: Adaptive cruise control / Parkeer assistant around view, M Sport Plus Pack: M Sportremsysteem / Veiligheidsgordels met M Striping

Vanafprijs (€, incl. BTW):

€60.629,73

Prijs testauto (€, incl. BTW):

€76.700



Praktijkcase: leren & werken

‘Via Erika halen we steeds de nieuwste HR-kennis binnen’

Waar haar meeste leeftijdsgenoten nog fulltime in de collegebanken zitten, werkt Erika Willemsen (20) als junior HR-adviseur. Ze combineert haar baan bij Kop & Munt met de deeltijdopleiding HRM aan de CHE.

Erika begon twee jaar geleden met de voltijdopleiding aan de CHE. In het tweede jaar liep ze een half jaar stage bij Kop & Munt. Dat beviel de HR-dienstverlener uit Hardinxveld-Giessendam zo goed, dat ze Erika een contract aanboden.

“We zagen dat Erika snel dingen oppikt, goed in ons team past en makkelijk samenwerkt met onze klanten. Als werkgever steek je best wat tijd en energie in zo’n stage, dus dan is het fijn als je bij een positieve ervaring langer met elkaar door kunt. Zeker omdat het best uitdagend is om in deze arbeidsmarkt goede mensen te vinden”, vertelt Wietske Adriaanse, HR-adviseur bij Kop & Munt en praktijkbegeleider van Erika.

Werken en je hbo-diploma halen

Erika: “Ik vond het best spannend om me al op zo’n jonge leeftijd te ‘settelen’ bij een bedrijf, maar ik leer hier ook heel veel door te doen en haal uiteindelijk gewoon mijn hbo-diploma. Daardoor heb ik straks twee jaar extra werkervaring ten opzichte van de studenten die de voltijdopleiding doen. Bovendien kan ik de kennis die ik meekrijg via de

Ontzorgen in personeelszaken

Kop & Munt richt zich op (af)bouwbedrijven, metaalbedrijven en schilders die te klein zijn om een eigen HR-medewerker aan te nemen, maar wel hun personeelszaken goed geregeld willen hebben. Wietske, Erika en haar collega’s ontzorgen deze bedrijven op het gebied van onder meer salaris, verzuim en alles wat verder komt kijken bij goed werkgeverschap. Van het bijhouden van cao-wijzigingen en de verlofadministratie tot ondersteuning bij de gesprekscyclus en het aanvragen van subsidies.

deeltijdopleiding aan de CHE de volgende dag direct toepassen bij Kop & Munt en mijn studieopdrachten afstemmen op mijn werk.”

Kennis direct toepassen in de praktijk

Een voorbeeld? Erika deed onlangs onderzoek naar verzuimbeleid: hoe kan Kop & Munt verzuim binnen haar eigen organisatie en bij klanten terugdringen, door een stapje verder te gaan dan de wettelijke verplichtingen? En op dit moment verdiept de deeltijdstudent zich voor haar

werkgever in performance management. Hoe kan het jonge, snelgroeiende Kop & Munt nu een stevig fundament leggen als het gaat om de beloning en doorgroeimogelijkheden van eigen medewerkers? “Wat Erika doet heeft direct waarde voor onze organisatie”, zegt praktijkbegeleider Wietske. “Bovendien halen we via de deeltijdopleiding van Erika steeds de nieuwste HR-kennis in huis. Dat is fijn, want de ontwikkelingen in ons vakgebied gaan behoorlijk snel.”

Wil je als werkgever meer weten over de CHE en de toegevoegde waarde van ons deeltijdonderwijs voor jouw organisatie? Scan de QR-code en bekijk onze werkgeversbrochure. Wil je meer weten over deze deeltijdstudie, omdat jij misschien weer wilt studeren? Ga dan naar che.nl/deeltijd-hrm.





BONTOM STREELT EERST DE OGEN EN DAN DE TONG

CHOCOLADE TOT KUNST VERHEVEN

Eigenlijk zou je ze niet willen aanraken, de kunststukjes van chocolade die Bontom creëert. Je blijft er vol bewondering naar kijken, ook al loopt het water je in de mond. Toch komen ze meestal op de tong terecht, bijvoorbeeld bij gasten van sterrenrestaurants en zelfs bij koningshuizen. In Nijkerk voltrekt zich vakmanschap dat de uitdrukking ‘een lust voor het oog’ alle eer aandoet.

Fascinerend hoe achter strakke, moderne roldeuren soms de mooiste ambachten schuilgaan. Tom van de Veen legde zelfs een achtertuintje aan waar hij onder andere dennennaalden, vlierbloesem, moeraspirea, brandnetels, frambozen, bramen en pruimen kweekt. “Als vulling,” zegt de patissier, die in 2011 Nederlands kampioen in zijn vakgebied werd. “Duurzaamheid heb ik hoog in het vaandel staan. Zo gebruik ik hoofdzakelijk biologisch afbreekbare middelen om mijn inventaris schoon te maken.” Een fijnzinnige smaakartiest die de prachtigste dingen uit zijn handen laat vloeien, maar tegelijkertijd maatschappelijk bewust onderneemt. Zijn verhaal verdient bewondering, zijn creaties nog veel meer, terwijl hij er opvallend bescheiden onder blijft. Ondertussen staren hoogglanzende bonbons en loepzuiver gevormde, kleurrijke

figuren van chocolade de verbaasde bezoeker aan. Er ontwikkelt zich een merkwaardig fenomeen: terwijl het water je in de mond loopt, voel je geen enkele neiging om naar het lekkers te grijpen. Het dwingt eerbied af, in al zijn schoonheid. Je wilt er zelfs niet aan denken dat het ooit ergens de weg door de spijsvertering zal bewandelen. Dat is heiligschennis... of toch juist niet?

RECORD

“Mooi dat Nijkerk een chocoladehistorie heeft,” glimlacht Van de Veen. Hij doelt op de voormalige fabriek van De Baronie, die tot 1990 in business bleef. Zelf vestigde de gelauwerde patissier zich acht jaar geleden in het centrum, een locatie die hij in september 2021 verruilde voor een nieuw, functioneel bedrijfspand aan de Smitspol. Het is er lekker koel, een strikte voorwaar-

de om de lekkernijen probleemloos te kunnen verwerken. Dat gaat de ene keer met minitieuze precisie om een artistiek hoogstandje af te leveren en de andere keer met soepele routine, zoals in die ene week waarin Bontom 35.000 bonbons moest klaarmaken. “Een record, maar het betekent wel een gekkenhuis. We doen dit met drie vaste medewerkers, een leerling en stagiairs, die ik zelf het vak bijbreng. Reclame hoeven we nauwelijks te maken, want er stromen telkens aanvragen binnen, zelfs uit verre landen als Abu Dhabi - voor de koninklijke familie - en Japan. In Azië hebben we nu een eigen distributeur die ons vertegenwoordigt. Ook aan het Nederlandse koningshuis mogen we leveren. We werken samen met Frank Haasnoot, een beroemde patissier die voor ons veel betekent op het gebied van consultancy.”

EXPERIMENTEREN

Hoewel Bontom via een webshop aan particulieren verkoopt, draait het hoofdzakelijk om business-to-business. “Evenementen, bakkerijen, horeca. Vier sterrenrestaurants uit de Nederlandse top-tien behoren tot onze klantenkring.” Op dat niveau leerde Van de Veen zelf de fijne kneepjes van het vak. “Na de hotelvakschool in Apeldoorn en een koksopleiding vulde ik naast mijn vaste baan al mijn vrije dagen met stages bij gave bedrijven, zoals toprestaurants en een patisseriezaak. Ik raakte steeds meer geïnteresseerd in dit specialisme. Je maakt met een ongelooflijke verfijning visueel aantrekkelijke producten die iedereen lekker vindt, dus heb je altijd een dankbaar publiek. Experimenteren met chocolade, daar houd ik van, ook al is het ontzettend moeilijk om ermee te werken. De eerste keer dat het lukt spring je een gat in de lucht, maar daar staan veel meer keren tegenover dat je de mist in gaat. Je moet enorm investeren in jezelf, in je eigen leerproces. Eigenlijk lijkt het op het beginnen van een relatie met iemand: ‘elkaar’ leren kennen en elkaars grenzen opzoeken. Heb je het eenmaal perfect onder de knie in dit vak, dan kun je je echt onderscheiden.”

BLIKVANGER

Voordat Tom van de Veen voor zichzelf begon, vervulde hij zes jaar lang de eervolle functie van chef-pâtissier bij De Librije in Zwolle, het befaamde restaurant met drie Michelin-sterren. “Destijds een enorm zware opgave, maar ik heb er ongelooflijk veel geleerd en ben er dankbaar voor dat ik deze prachtige zaak nog steeds tot mijn klanten mag rekenen. Sterker nog, Jonnie en Thérèse Boer - de eigenaren - kwam bij mij in september 2021 op ludieke wijze het nieuwe bedrijfspand openen door de tweeënhalve meter hoge voordeur van chocolade in te slaan, door onszelf gemaakt door de



gelegenheid.” Een blikvanger die gelukkig niet hoefde te sneuvelen vinden we op een plank in de hal: ‘First Art’, een kunstwerk van 110 centimeter hoog als inzending van een medewerker voor het Nederlands kampioenschap. “Er zit een halfjaar werk in,” verklaart hij. Een andere huzarenstukje betreft een exacte kopie van de zilveren camera die zijn broer als topfotograaf won. Bijzondere begaafdheid zit blijkbaar in de familie.

POLIJSTEN

Terwijl hij voor de foto een telefoon van chocolade op een tafeltje zet vertelt Van de Veen dat bij Bontoms regelmatig de meest uitzonderlijke opdrachten binnenrollen. “Luidsprekers voor het Amsterdam Dance Event, paaskippen voor de gasten van Waldorf Estoria Amsterdam, leeuwtjes voor het Conservatorium Hotel en onderdelen van een baggerschip voor Damen Shipyards Group. Medewerkers van een optiekwinkel boden hun baas een maquette aan van de nieuwe zaak. Ik stond een hele week lang te denken en te modelleren. Eerst met papier

en karton, daarna met chocolade. Echt priegelwerk, wat ik juist fantastisch vind. Na het vormen van het product volgt de afwerking, zoals polijsten om de krasjes eruit te halen en het resultaat te laten glanzen. Je kunt het ook spuiten, spetteren of invegen met cacaoboter, voorzien van een kleurstof.” Het levert ronduit verbluffende creaties op, waarvan je in sommige gevallen bijna in twijfel zou trekken dat ze uit chocolade bestaan. Je zou ze bijna betasten om het te geloven, maar dat durf je dan weer niet, uit vrees het maagdelijke oppervlak te beschadigen.

FÖHNEN

Van de Veen trekt een deur open van iets dat op een koelkast lijkt, maar dat in werkelijkheid de chocolade, de cacaoboter en andere ingrediënten op 45 graden Celsius houdt. “Alles draait om een uitgewogen combinatie van temperatuur, tijd en beweging. Na het opslaan laat je de chocolade voorkristalliseren en afkoelen tot 27 graden, waarna hij krimpt. Dan is hij te koud en warm je hem iets op om de moleculen activeren. Dan houd je hem met behulp van een föhn rond de 30 graden, met een marge van één graad. Alleen bij deze ideale werktemperatuur kun je aan de slag met het vormen van het product. Alsof je 's zomers op het strand ligt: bakken in de zon, even afkoelen op het water en weer opdrogen. Overigens beschikken we ook over dispensers die de chocolade op de perfecte temperatuur laten uitvloeien, wat het werk een stukje makkelijker maakt. Evengoed moet je toch telkens weer föhnen om rond de 30 graden te blijven.” Wat een fascinerend vakmanschap, daar bij Bontom in Nijkerk. Een mooier dilemma tussen kijken en proeven kun je de mensen die deze delicatessen mogen nuttigen niet bezorgen.

Meer informatie: www.bontom.nl





CMC TAXATIES: KWALITATIEF HOOGWAARDIG RAPPORT IS ESSENTIEEL VOOR ACCEPTATIE

ALLE ZEKERHEDEN INGEBOUWD

Er kunnen vele redenen bestaan om een taxatie van een bedrijfspand te laten uitvoeren. De consequenties daarvan, bijvoorbeeld acceptatie door een bank of door de fiscus, zijn in grote mate afhankelijk van een kwalitatief hoogwaardig rapport. CMC Taxaties waarborgt dit. Vincent Bosman en Niels Woutersen leggen in dit artikel de achtergrond daarvan uit.

“Begin 2021 hebben we de activiteiten van CMC Bedrijfsmakelaars, met vestigingen in Veenendaal, Utrecht en Ede, uitgebreid met het uitvoeren van taxaties,” vertelt Vincent Bosman, die inmiddels op ondersteuning mag rekenen van junior-taxateur Niels Woutersen (zie kader ‘Meester-gezeltraject’). Bij CMC Taxaties ligt de focus op zakelijke objecten, aangevuld met bedrijfswoningen en verhuurde woningen. In het eerste jaar mochten we al zo’n honderd rapporten opstellen en dat aantal zien we duidelijk groeien, dus blijkbaar zijn we geen onbekende meer in deze regio. Voor een taxatierapport werken wij met een vast tarief, dat we bepalen op basis van onder andere de grootte van het object en de complexiteit van de situatie. We houden alles heel zuiver en transparant. Daarnaast schakelen we snel: na ondertekening van de offerte door de opdrachtgever kunnen we de opname van het object meestal binnen enkele

dagen doen en daarna duurt het gemiddeld twee tot drie weken voor het gedetailleerde, definitieve rapport afgerond is. In acute gevallen bieden we in overleg de mogelijkheid om er spoed achter te zetten, mits we de beloofde kwaliteit kunnen waarborgen.”

BANK WIL ZEKERHEID

Vanuit zijn ervaring als taxateur schetst Bosman een aantal situaties die om een taxatie van een bedrijfspand vragen. “Aankoop, maar ook herfinanciering. Een bank wil zichzelf periodiek - eens in de zoveel jaar - een bepaalde zekerheid verschaffen omtrent de marktwaarde van het object: is deze nog toereikend als onderpand voor de verstrekte hypotheek? Kortom, de waarde in verhouding tot de financiering. ‘Loan-to-value’, heet dat in vaktermen. Bij een hogere waarde daalt het risicoprofiel voor de bank en valt er mogelijk een rentekorting te realiseren. Bij een lagere

waarde dan oorspronkelijk - bijvoorbeeld in een verzwakte economie - zal er wellicht extra afgelost moeten worden. Een taxatie kan ook nodig blijken in het kader van fiscale doeleinden, bijvoorbeeld het overbrengen van het pand van zakelijk naar privévermogen of erfrecht. Ook gebeurt het dat de accountant de actuele waarde van het onroerend goed wil weten voor het opstellen van de jaarrekening. Verder is zo’n rapport zinvol voor een ondernemer die de juiste inzichten nodig heeft om een eventuele beslissing tot aan- of verkoop van een pand te kunnen nemen.”

SHORTLIST

Met het bovenstaande in het achterhoofd streeft CMC Taxaties naar consequent kwalitatief hoogwaardige rapporten, die door onder meer de banken geaccepteerd zullen worden. “Om die reden zijn wij aangesloten bij het Taxatie Management Instituut, kortweg



MEESTER-GEZELTRAJECT

Als junior-taxateur zit Niels Woutersen midden in een meester-gezeltraject om straks zelfstandig taxaties te mogen uitvoeren. "De NRVt schrijft dit voor. Het duurt twee jaar en in die periode gaat het erom dat je zoveel mogelijk praktijkervaring opdoet. Je moet actief hebben meegewerkt aan minimaal vijftien taxaties, met tussentijdse beoordelingen door de leermeester; in mijn geval Vincent Bosman. Het assessment aan het eind is hierop gebaseerd. In feite kun je het vergelijken met autorijden. Je behaalt je rijbewijs, maar je leert het pas echt goed wanneer je daarna meters gaat maken en met bijzondere situaties te maken krijgt, waarop je moet reageren. In het werk als taxateur kom je met een grote diversiteit aan bedrijfspanden in aanraking. Van een winkel tot een fabriekshal, zeg maar. Vaak spelen er ook nog omstandigheden waarmee je rekening moet houden, zoals de omgeving. Vandaar dat de NRVt heeft bepaald dat een brede praktijkervaring onontbeerlijk is om dit beroep goed te kunnen uitoefenen en kwaliteit te garanderen."

TMI," zegt Woutersen. "Daarnaast staan we op de shortlist van diverse banken die aanvullende eisen stellen. Een rapport moet alle aspecten van een object omvatten, zoals de ligging, de kwaliteit van een eventuele huurder, de onderhoudstoestand, eventuele bouwkundige gebreken en milieukundige aspecten, ook ten aanzien van de bodem. Ook juridische zaken kunnen een belangrijke factor vormen, zoals de kadastrale toestand en een eventuele erfdiensbaarheid, kettingsbeding, huur-



overeenkomsten, opstalrecht of erfpacht. Niet voor niets treedt tegenwoordig vaak de bank als opdrachtgever naar voren, in plaats van de ondernemer. TMI hanteert een zogeheten 'kwaliteitsstraat', waarin het instituut taxatierapporten steekproefsgewijs controleert. Een heldere en transparante onderbouwing is dus essentieel."

VIEROGENPRINCIPE

Bosman, zelf erkend Register Taxateur, voert nog een andere belangrijke zekerheid aan die CMC Taxaties biedt. "Sowieso staan wij verplicht onder controle van de NRVt oftewel Nederlands Register Vastgoed Taxateurs, die voorschrijft voor aan welke regels een rapport en de voorbereiding daarvan moet voldoen. Daarnaast geldt er een onderverdeling naar specialismen. Ik mag me taxateur noemen binnen zowel de 'kamer Bedrijfsmatig Vastgoed' als de 'kamer Wonen'. Ook al richten wij ons niet op het particuliere segment, dit is wel relevant wanneer het gaat om een beleggingsobject of een bedrijfswoning, zoals de combinatie van een winkel en een woonhuis. Opdrachtgevers vinden het prettig dat ze met één taxateur te maken krijgen die beide disciplines beheerst. Verder kent de NRVt een tuchtcommissie en werken we volgens het 'vierogenprincipe'. Dat houdt in dat een rapport altijd door een andere taxateur beoordeeld moet worden, die bij welbevinden een zogenoemde plausibiliteitsverklaring afgeeft. Dat borgt de onafhankelijkheid."

SPARRINGPARTNERS

Om te illustreren wat er komt kijken bij het taxeren van een bedrijfspand beschrijft

Bosman de belangrijkste stappen, al hangt het proces af van het doel van de taxatie. "Na ondertekening van de offerte door de opdrachtgever vragen wij de klant om alle belangrijke informatie aan te leveren en maken we een afspraak om het object onder de loep te nemen. Ook raadplegen wij openbare bronnen, zoals het kadaster, het bestemmingsplan en het bodemloket. Bij de opname van het pand beoordelen we het visueel, ook op bouwkundige aspecten, zoals onverhoopte verzakkingen, lekkages en de onderhoudstoestand. Indien nodig zullen we een correctie in de waardering aanbrenge voor herstel van de onvolkomenheden en/of adviseren we aanvullend onderzoek. We wegen ook omgevingsfactoren mee, zoals bestaande of in aanbouw zijnde naastgelegen panden. Na de opname wacht op kantoor het meeste werk: de stukken onderzoeken en onze bevindingen uitwerken tot een gedetailleerd rapport met een waardering. Dat wordt zoals gezegd nog beoordeeld door een andere taxateur." Het verhaal getuigt van een grote expertise en een hoog kwaliteitsstreven bij CMC Taxaties, vandaar dat steeds meer accountants, hypotheek- en andere adviseurs Vincent Bosman en zijn collega Niels Woutersen raadplegen als sparringpartners. Alles in het kader van zekerheden.

Meer informatie: www.cmctaxaties.nl



HET BELANG VAN VITALE MEDEWERKERS

Vitale medewerkers bruisen van de energie, zijn fysiek fit en mentaal weerbaar. Daar pluk je als werkgever de vruchten van, want als medewerkers lekker in hun vel zitten, zie je dat ook terug in de bedrijfsresultaten. Genoeg reden om de gezondheid van je werknemers prioriteit te geven!

Vitale mensen voelen zich goed, zowel fysiek als mentaal. Ze stralen energie uit, staan positief in het leven en beschikken over mentale veerkracht. Vitaliteit wordt zelfs gezien als één van de vijf belangrijkste factoren die een rol spelen om geluk te kunnen ervaren. Dit vertaalt zich ook naar de

werkvloer. Fitte en blije medewerkers beginnen iedere ochtend vol positieve energie aan hun werkdag. Hoe vitaler een medewerker is, hoe gemotiveerder en productiever hij ook is.

De gezondheid van je werknemers is een van de belangrijkste investerin-

gen die je kunt doen. Je medewerkers zijn tenslotte de motor van je bedrijf. Medewerkers die goed in hun vel zitten, functioneren beter op het werk. Een vitaal bedrijf met gezonde en gelukkige werknemers, betekent ook meer werkplezier, meer productiviteit, meer succes en dus meer omzet.



VOORDELEN VOOR DE WERKGEVER

Werknemers die goed in hun vel zitten, zijn energiek en gemotiveerd. Dat zorgt dat zij meer werk kunnen verzetten. Daarnaast is de betrokkenheid onder fitte werknemers groter, omdat betrokkenheid energie, kracht en bereidheid vereist. Daardoor zullen zij eerder geneigd zijn een stapje extra te zetten, in tegenstelling tot uitgeputte, vermoeide werknemers. Ook zijn fitte medewerkers alerter en kunnen zij zich beter focussen. Dat leidt tot meer productiviteit en minder ongevallen op de werkvloer.

Medewerkers met een slechte gezondheid kosten daarentegen veel geld. Zij zijn vaak minder gemotiveerd, minder productief en hebben een hoger ziekteverzuim dan gemiddeld. Vitale werknemers worden minder vaak ziek en hebben minder kans op een burn-out. Het ziekteverzuim en de ziektekosten van je bedrijf gaan daar-

door omlaag, net zoals de uitval en het verloop van personeel. Investeren in energieke, blijde en uitgeruste medewerkers is daarom een investering in jouw bedrijf of organisatie.

DE ROL VAN BEWEGEN

Bewegen is een krachtige manier om de vitaliteit van je medewerkers te vergroten. Het activeert de productie van verschillende neurotransmitters zoals dopamine, noradrenaline, serotonine en endorfine. Dat verbetert de stemming en vermindert stress. Meer bewegen zorgt bovendien voor een betere nachtrust, waardoor werknemers uitgerust aan hun werkdag kunnen beginnen. En ook niet onbelangrijk: regelmatig bewegen houdt het brein in goede conditie en vergroot het zelfvertrouwen en de discipline.

HOE KUN JE DE VITALITEIT VAN JE WERKNEMERS ONDERSTEUNEN?

Wat veel mensen nodig hebben, is een duwtje in de goede richting. Een kantine met een gezond aanbod stimuleert om een gezonde keuze te maken tijdens de lunch. En als je iedere week een sportieve activiteit op de agenda zet, verlaag je de drempel om daadwerkelijk in beweging te komen. Ook een dagelijkse lunchwandeling is een effectieve en efficiënte manier om medewerkers in beweging te krijgen. Grote kans dat het balletje zo vanzelf gaat rollen en collega's elkaar onderling motiveren om van hun stoel af te komen.

Wat ook goed werkt, is het opzetten van challenges en het stellen van gezamenlijke doelen. Werk samen toe naar een hardlooppwedstrijd of daag elkaar uit om vaker de trap te nemen. Een beetje competitie motiveert om op het gezonde pad te blijven. Samen toewerken naar een gezonde leefstijl heeft als voordeel dat het de onderlinge verbondenheid vergroot. Zo geeft samen sporten collega's de mogelijkheid om elkaar op een andere manier te leren kennen. En zeker wanneer dit op wekelijkse basis gebeurt, creëer je een doorlopende vorm van teambuilding. Dit bevordert de werksfeer en draagt bij aan een betere communicatie op de werkvloer. Door een gezonde leefstijl te faciliteren, creëer je bovendien goede secundaire arbeidsvoorwaarden en een positief

bedrijfsimago.

Om succes te boeken bij het realiseren van een gezondere leefstijl, is het wel van belang dat het aanbod aansluit op de vraag. Ga dus het gesprek aan met je medewerkers en kijk waar de behoefte ligt. Geef medewerkers de ruimte om met ideeën te komen. Is dat een gezamenlijke hardlooptroefgroep, sportschoolabonnement of een fietsplan? Ondersteun deze initiatieven en help medewerkers hun gezondheidsdoelen bereiken.

HARDLOPEN.NL VOOR BEDRIJVEN

Fitte, energieke én gelukkige werknemers! Hardlopen.nl voor bedrijven maakt het mogelijk. Dit speciaal ontworpen programma begeleidt jouw werknemers op een verantwoorde manier naar een betere gezondheid, wat zich vertaalt in meer werkplezier en productiviteit op de werkvloer.

Hardlopen.nl voor bedrijven is een programma van de Atletiekunie speciaal samengesteld om jouw werknemers te begeleiden naar een betere gezondheid. Het aanbod bestaat uit fysieke hardlooptrainingen én een online omgeving met hardloopschema's en een virtuele ranking waarop werknemers hun progressie kunnen bijhouden. De combinatie van fysieke trainingen en het online platform zorgt voor structuur en motivatie zodat meer werknemers in beweging komen én blijven.

Wekelijks kunnen werknemers deelnemen aan een hardlooptraining onder begeleiding van een gecertificeerde Atletiekunie-trainer. Werknemers worden ingedeeld op niveau, waardoor het programma geschikt is voor zowel beginnende als gevorderde hardlopers.

Ben je enthousiast? Neem contact met ons op via bedrijven@atletiekunie.nl of 026 483 4810. Ga voor meer informatie naar bedrijven.hardlopen.nl.



“De CO2-prestatieladder houdt ons scherp op weg naar een energieneutraal Veenendaal. Ik vind het heel belangrijk dat de gemeentelijke organisatie hierin het goede voorbeeld geeft”



Een duurzaam Veenendaal begint bij jezelf. Dat geldt voor inwoners en bedrijven, maar ook voor de gemeente.

Daarom werken wij hard aan het verminderen van onze CO₂-uitstoot. De CO₂-prestatieladder helpt hierbij. Hiermee meten we onze totale voetafdruk: van onze uitstoot door verbruik van energie tot onze zakelijke kilometers. Dankzij dit inzicht bouwen we doelgericht aan de toekomst. We werken aan energieneutraal gemeentelijk vastgoed. Vergroenen ons wagenpark. Kopen groene stroom in. En doen volop onderzoek naar nieuwe brandstoffen. Zo gaan we stap voor stap richting ons doel: 40% minder uitstoot in 2028 door de gemeente als organisatie ten opzichte van 2019.

Meer weten? Ga naar www.duurzaamveenendaal.nl



**Veenendaal maakt
plaats voor jou**



JACO POPPE

Jaco Poppe is directeur van BOOT organiserend ingenieursburo BV. uit Veenendaal. BOOT werkt samen met jou aan een toekomstbestendige leefomgeving.

VASTLEGGEN VAN CO₂

Vanuit het Living Lab Regio Foodvalley Circulair mocht ik eind april een inspirerende avond meemaken. Centraal stond de film Beyond Zero waarin het verhaal van Interface wordt verteld. Zij besloten om hun ecologische voetafdruk naar nul te brengen. En zijn nu zelfs zo ver dat ze meer koolstofdioxide (CO₂) vastleggen dan uitstoten. Een transformatie van een grootverbruiker van fossiele brandstoffen naar een partij die CO₂ vastlegt. Hun business van tapijttegels produceren is nog dezelfde, maar nu duurzaam: geen gebruik meer van fossiele brandstoffen; geen lozing van proceswater en geen uitstoot van broeikasgassen.

Waarom is dit nou zo inspirerend? Wat ik gaaf vind aan dit verhaal is dat ze een zoektocht zijn aangegaan. Een zoektocht met als doel om de CO₂-voetafdruk te verkleinen naar nul. Hun motivatie was om de wereld niet verder te belasten. En om de wereld goed door te geven aan de volgende generaties. Ze waren een enorme verbruiker van fossiele brandstoffen. In de loop van meer dan 25 jaar maakten ze een transformatie door. Vasthoudend aan hun doel, maakten ze deze stap. In 2019 reduceerden ze de CO₂-voetafdruk naar nul. Vervolgens richtten ze zich nu op het vastleggen van CO₂ in hun producten. Want CO₂ is niet het probleem. Vrij rondvliegend CO₂ is het probleem.

Ook binnen BOOT reduceren we onze voetafdruk. Voor een dienstverlener ziet het plaatje er weer heel anders uit dan bij een productiebedrijf. En tegelijk zijn er veel mogelijkheden: een supergroen energiecontract, duurzame auto's, zonnepanelen, verwarmen zonder gas, stimuleren van de fiets, een circulair pand, etc. Hier zijn we al een tijd mee bezig, zodat de mindset van de collega's steeds groener kleurt. En dat is nodig! Want door gerichte adviezen besparen we onze opdrachtgevers veel geld en de aarde veel CO₂-uitstoot. In de adviezen zit onze grootste bijdrage. Een slim grondstro-menplan voorkomt onnodig gesleep met grond; hergebruik van materialen gaat uitputting van de aarde tegen; toepassen van hernieuwbare grondstoffen vermindert afval; de toepassing van biobased materialen legt CO₂ vast. En deze adviezen kunnen alleen ontstaan als de mindset goed is!

En nu naar jouw business. Waarom zou jij stappen willen zetten naar een vermindering van je CO₂-voetafdruk in je werk? Wat zou de reden voor je medewerkers zijn om hierover enthousiast te zijn? En hoe kun jij een reductie van je CO₂-voetafdruk voor elkaar krijgen? Mooie vragen met voor elke situatie weer een ander antwoord. Het Living Lab Regio Foodvalley Circulair en Cirkelstad denken graag met je mee! Als het gaat over energie, hebben we in de regio een sterke speler: Innax. En voor slim materiaalgebruik in bouw en infra moet je bij BOOT zijn. Zo helpen we elkaar om stappen te zetten naar een maatschappij die geen CO₂ meer uitstoot maar vastlegt. Als elke ondernemer zijn of haar verantwoordelijkheid neemt, bouwen we samen aan een mooiere wereld voor nu en morgen!

'HET MAAKT UIT WIE DE EIGENAAR IS'

Na de coronacrisis heeft het Nederlandse bedrijfsleven te kampen met nieuwe internationale en geopolitieke ontwikkelingen. Dit geldt ook voor de 273.000 familiebedrijven in ons land - goed voor 2,5 miljoen banen. Hoe deze familiebedrijven met de nieuwe crises omgaan, hangt volgens Albert Jan Thomassen van vereniging FBNet sterk af van wie er aan het roer staat.

De oorlog in Oekraïne, de stijgende grondstof- en energieprijzen, de problemen binnen de logistieke ketens, een tekort aan personeel en veranderende concurrentievermogen van Nederland en Europa – bedrijven hebben op dit moment te kampen met de nodige uitdagingen. Om met die uitdagingen om te kunnen gaan, heeft Nederland ondernemers nodig die beseffen dat er meer is dan het maken van winst en hun verantwoordelijkheid nemen. “Gaat het om een dochterbedrijf van een buitenlandse onderneming, dan is het makkelijker om de vestiging naar het buitenland te verplaatsen - los van de winst en de daarmee gepaard gaande investeringscapaciteit die sowieso al verloren gaat voor Nederland”, zegt Albert Jan Thomassen, directeur FBned en familiebedrijfskundige. “Familiebedrijven zullen daarentegen niet snel vertrekken. Zij weten dat ze een belangrijke regionale verantwoordelijkheid hebben als werkgever en als aanbieder van producten en diensten. Bovendien zijn de eigenaren van deze ondernemingen dankzij hun lange aanwezigheid in de regio verankerd in de maatschappij en pakken zij die rol ook. Familiebedrijven zijn eerder bereid om te investeren en steunen lokale initiatieven.”

STRATEGISCHE KEUZES

Hoewel familiebedrijven volgens Albert Jan beschikken over een groot aanpassings- en weerstandsvermogen en zijn in staat om klappen op te vangen, worden ook zij op dit moment flink getroffen. Wat kunnen zij zelf doen om met de huidige problemen om te gaan? “De eigenaren van deze bedrijven zullen nadrukkelijk moeten nadenken wat voor effect de verschillende ontwikkelingen op het bedrijf hebben en waar ze het beste op kunnen inzetten. Ik zie een aantal familiebedrijven die samenwerking opzoeken binnen de keten of met een aantal bedrijven in de regio. Een mooie ontwikkeling die met name buiten de Randstad plaatsvindt, is dat bedrijven de banden met het onderwijs verder aanhalen en bij lokale overheden lobbyen om onderwijsinstellingen in stand te houden.”

Een andere strategische beslissing kan zijn om ervoor te zorgen dat een familiebedrijf minder afhankelijk wordt van één aanvoerketen. “Importeer je al je producten of onderdelen uit China of kies je ervoor om ook een keten via Europa te laten lopen? Hetzelfde geldt voor het verplaatsen van de productie van Azië naar Europa. Daarmee win je wellicht op kwaliteit en leveringszekerheid. Bovendien reduceer je daarmee je CO2-voetafdruk. Wanneer je voor je bedrijf duurzaamheidsdoelstellingen hebt geformuleerd, zal het je eerder lukken om deze te behalen en maakt het je bovendien aantrekkelijker bij aanbestedingen bij een bepaalde groep klanten zoals (semi)overheidsinstellingen.”

GA HET GESPREK AAN

Het maken van strategische keuzes kan een groot verschil maken. Maar ook familiebedrijven ontkomen er niet aan om op een andere manier het gesprek aan te gaan met hun klanten en leveranciers. “Veel familiebedrijven hebben een sterk verantwoordelijkheidsgevoel dat zich vertaalt in principes en een zorgvuldig opgebouwde reputatie. Een veelgehoorde uitspraak is bijvoorbeeld “afpraak is afspraak”, maar juist zo'n principe kan het aanpassingsvermogen van jouw bedrijf beperken. Je zult dus moeten kijken welke principes in deze tijden nog houdbaar zijn. Zijn jouw klanten gewend dat jouw familiebedrijf al diens afspraken nakomt, dan kun je dat nog steeds toezeggen. Maar in plaats van één keer per jaar met klanten en leveranciers aan tafel te gaan, kun je bijvoorbeeld één keer in de drie maanden het gesprek aangaan over de actuele omstandigheden en aangeven wat haalbaar en realistisch is. Sommige familiebedrijven zijn genoodzaakt om elke maand de tarieven of de leveringstijden aanpassen, of ze garanderen een bepaalde levertijd maar leggen geen materiaalprijzen vast. Je kunt er beter van tevoren open over zijn dan achteraf je klanten teleurstellen.”

PERSONEELSTEKORT

De zoektocht naar personeel is eveneens een uitdaging. “Twee jaar geleden deed de Erasmus Universiteit een vergelijkend onderzoek tussen familiebedrijven en niet-familiebedrijven. Daaruit bleek dat familiebedrijven op veel factoren zoals salariering zeker niet achterlopen, maar wel als het aankomt op het opleiden van werknemers. Daar liggen dus kansen. Bovendien is een familiebedrijf aantrekkelijk om voor te werken. Vaak is er veel aandacht voor duurzaamheid, weet je precies voor wie je werkt omdat de eigenaar zichtbaar is en heerst er een goede bedrijfscultuur. Dat zijn aspecten waar de jonge generatie werknemers veel waarde aan hecht.”

OVERHEID AAN ZET

Naast de stappen die familiebedrijven zelf kunnen zetten, vindt Albert Jan dat de

provinciale en lokale besturen aan zet zijn. “Neem bijvoorbeeld huisvesting, of het faciliteren van een goed ondernemersklimaat inclusief goede infrastructuur. Al is het natuurlijk ook aan de familiebedrijven zelf om de relatie met de overheden te onderhouden. Overijssel, Gelderland en Utrecht erkennen de rol van familiebedrijven binnen de economie en de maatschappij en hebben speciale programma's en subsidies opgetuigd om familiebedrijven te ondersteunen.”

KLIMAATTRANSITIE

Voordat de internationale en geopolitieke ontwikkelingen elkaar in rap tempo opvolgden, waren alle pijlen gericht op de klimaattransitie. Familiebedrijven doen er verstandig aan om versneld in te zetten op innovatie. “Zoek de samenwerking op met andere bedrijven, kijk welke kennis aanwezig is en betrek het onderwijs erbij. Het argument dat een bedrijf deze kosten niet kan dragen is onzin. Die klimaattransitie is onontkoombaar en de urgentie wordt steeds groter. Je kunt beter nu je leergeld betalen zodat je straks een sterkere concurrentiepositie hebt, in plaats van achter de feiten aanlopen.” Voor het verduurzamen van hun bedrijfsprocessen kunnen familiebedrijven gebruikmaken van een gratis tool dat UNCTAD in samenwerking met het Family Business Network ontwikkelde. “Dit is een Excel-bestand op basis van de zeventien Sustainable Development Goals die de VN heeft opgesteld. Deze SDG's hebben in totaal 168 indicatoren, waarvan er 42 relevant zijn voor familiebedrijven (zie [fbsd.unctad.org](https://www.familybusinessnetwork.org)). Met behulp van deze tool kun je achterhalen hoe je bedrijf ervoor staat, welke informatie je uit het bedrijf kunt halen, op welke indicatoren je invloed hebt en waar je het beste op kunt inzetten. Maar net als bij het nemen van strategische beslissingen rondom de huidige internationale en geopolitieke ontwikkelingen, zul je als familiebedrijf eerst moeten nadenken over de mogelijkheden en de kansen.”

OVER FBned

FBned is de vereniging voor familiebedrijven in Nederland. De organisatie behartigt de belangen van familiebedrijven in Den Haag en verbindt leden en faciliteert het uitwisselen van kennis en ervaring in een vertrouwelijke omgeving. Hiervoor worden onder andere diverse activiteiten en evenementen georganiseerd. Via de FBned Academie worden diverse kennisprogramma's aangeboden zoals masterclasses voor toekomstige aandeelhouders, leiderschapsprogramma's voor bedrijfsopvolgers, maar ook programma's voor externe leidinggevenden in een familiebedrijf.



Marketing
gewoon met
Rik, Jip en
Yannick. Wel
zo makkelijk!

"Online omzet boosten is waar wij een kick van krijgen. Mogen wij jouw bedrijf naar het volgende niveau tillen?"

www.innomarca.nl



Inno_marca



06-36167908

Inno



DE GROEI VAN IOT IN NEDERLAND

Koelkasten, speakers, verlichting en nog veel meer dingen zijn tegenwoordig met het internet verbonden. De groei van Internet of Things (IoT) in Nederland gaat snel. Men maakt steeds vaker gebruik van slimme apparaten. Deze apparaten ('dingen') maken gebruik van gegevens die via het internet worden uitgewisseld.

HET GEBRUIK VAN SLIMME APPARATEN

Bijna driekwart van de Nederlandse bevolking van 12 jaar of ouder gaf in 2021 aan een slim apparaat of systeem in huis te hebben, blijkt uit een onderzoek van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Zo beschikt men bijvoorbeeld over een water-, gas- of elektriciteitsmeter die via het internet gegevens uitwisselt. Ook virtuele assistenten zoals Siri en Google Assistant vallen onder de IoT-kapstok. Systemen voor slim wonen en veiligheidssystemen gebruikt men in verhouding minder. Naast slimme apparaten en systemen voor in huis, gebruikt bijna 20 procent van de bevolking accessoires zoals een smartwatch. Ook een weegschaal of een bloeddrukmeter kan vallen onder IoT.

TERUGHOUDEND MET IOT

Sommigen vinden de IoT-groei een goede stap in de technische wereld. Anderen zijn wat terughoudend met deze apparatuur. Zij hebben er geen behoefte aan, vinden de kosten te hoog, of zijn onbekend met het gebruik ervan.

De groei van IoT biedt veel mogelijkheden, maar het brengt ook risico's met zich mee.

Het risico bestaat dat iemand een apparaat hackt, omdat de beveiliging niet altijd op orde is.

In IoT-apparaten kan gevoelige informatie te vinden zijn. In het voorbeeld van de slimme meter kan het interessant zijn om te weten hoeveel energie een gebruiker afneemt op een bepaald tijdstip. Op de momenten met laag energieverbruik zou dan een inbraak lucratief kunnen zijn. Een kwart van de mensen die geen slimme apparaten gebruiken noemt de zorgen over privacy en beveiliging als reden.

Dit neemt niet weg dat de meerderheid er wel gebruik van maakt. Het maakt het leven ook vaak comfortabeler. Denk bijvoorbeeld aan het op afstand aanzetten van de lampen of de verwarming thuis.

OT-GROEI IN DE EU

In de Europese Unie gaf 8 procent van de bevolking tussen de 16 en 75 jaar aan een huishoudelijk apparaat te hebben dat verbonden is met het internet.

Uit metingen van CBS (enquête ICT-gebruik huishoudens en personen) blijkt dat Nederland daar met 69 procent ver boven-

uit steekt. Zoals het er nu naar uitziet zal de IoT-groei doorgaan in ons land.

IOT-GROEI IN HET ZAKELIJK DOMEIN

Niet alleen in het particuliere domein zijn de toepassingen groot, maar ook zakelijk is er een forse toename van IoT. De klanten van Baulds sluiten hun producten aan op het internet, met ieder een hele sterke businesscase. Denk daarbij ook aan niet voor de hand liggende vraagstukken in branches zoals bij dakdekkersbedrijven (Roofolution - Vallei Business no. 1 | april 2022), rioleeringsbedrijven, fabrikanten van machinekranen, carrosseriebouw, auto-industrie, en zo zijn er nog veel andere branches waarin wij actief zijn.

Het einde is nog lang niet in zicht, mede omdat de technologische mogelijkheden blijven groeien.

Wij zijn ervan overtuigd dat we ook jou producten slimmer kunnen maken! Benieuwd hoe? Neem vrijblijvend contact met ons op.





Robots in de horeca: meer dan een gimmick (foto Shutterstock/Suwin).

SPANNING OP ARBEIDSMARKT NEEMT TOE

MISMATCH VEREIST INNOVATIE EN WENDBAARHEID

44 387 duizend vacatures waren er in het laatste kwartaal van 2021, meldt het CBS. Een record. Ook de werkloosheid is met 3,3% van de beroepsbevolking (maart 2022) historisch laag. Steeds meer bedrijven worden in hun ontwikkeling beperkt omdat ze te weinig medewerkers kunnen vinden. Dat het personeelstekort niet alleen een groot maar ook blijvend probleem is, wordt alsnog duidelijker. Om de gevolgen te beperken, is een combinatie nodig van slimme oplossingen en nieuw beleid. Werkgevers, opleiders en overheden moeten samen innoveren en schaken op meerdere borden. Ook van werknemers wordt wendbaarheid gevraagd.

Het CBS verwacht dat de beroepsbevolking in ons land de komende tien jaar met 745.000 mensen toeneemt. Immigratie is verantwoordelijk voor twee derde van deze stijging. De mogelijke impact van vluchtelingen uit Oekraïne is voornamelijk onduidelijk. In de eerste weken na de Russische inval gingen bijna 900 Oekraïners hier aan de slag. Dat waren er meer dan de voorafgaande vijf jaar samen. ABN Amro voorspelt dat tussen de 50.000 en 75.000 Oekraïners hun intrede zullen doen op de Nederlandse arbeidsmarkt.

VERGRIJZING

Na 2030 verwacht het CBS een daling van de beroepsbevolking. Die wordt onder meer veroorzaakt door een toename van het aandeel 65-plussers. In 2015 lag dat

op 18%, in 2060 zal naar verwachting een kwart van onze inwoners de voormalige pensioengerechtigde leeftijd hebben. 11% van de mensen is dan 80 of ouder.

De demografische ontwikkeling betekent niet alleen dat vanaf 2030 minder mensen beschikbaar zijn op de arbeidsmarkt.

Door de vergrijzing is ook steeds meer zorg nodig. Op dit moment is de zorg al een van de belangrijkste tekortsectoren, net als onderwijs, ICT, bouw en techniek.

MEER USUAL SUSPECTS

Deze branches krijgen steeds meer gezelschap. Door de lockdowns gingen veel horecamedewerkers noodgedwongen op zoek naar een andere baan. Die bevalt vaak prima, bijvoorbeeld omdat ze niet 's avonds of in het weekend hoeven te werken. Iedereen terug aan boord

krijgen nu kroegen en restaurants weer volop draaien, lijkt een utopie. Met alle gevolgen van dien, zoals beperking van de openingstijden en -dagen.

MAATSCHAPPELIJKE OPGAVEN

Biedt de demografische groei tot 2030 nog enig soelaas, voldoende zal het niet zijn om aan de vraag naar arbeid te voldoen. Er zijn andere oplossingen nodig om de economie haar dynamiek te laten behouden. En om de grote maatschappelijke opgaven het hoofd te kunnen bieden. Ter illustratie: terwijl het personeelstekort er al jaren groot is, moeten bouw- en installatiebedrijven door de klimaatambities hun productie verdubbelen.

MEER MET MINDER

Hoe dan, is de vraag. Onder meer door



Ook ervaren bartenders zijn schaars (foto Bols)

bestaande processen te optimaliseren. Soms is het zelfs mogelijk met minder mensen meer output te realiseren. Bijvoorbeeld door de Lean-benadering, met het Japanse autoconcern Toyota als meest prominente adept. Grondslag bij Lean is dat alle overbodige handelingen uit het bedrijfsproces verdwijnen. Startpunt is een uitgebreide analyse van kerntaken en overige activiteiten. Door deze in beeld te brengen en te markeren, ontstaat inzicht in manieren om de efficiency te vergroten.

GEEN TEKORT MEER

Meer dan 90% niet-kerntaken blijkt eerder regel dan uitzondering. Het verbeterpotentieel van organisaties is dus fors. Bedenk dat als het lukt om deze activiteiten met 10% te beperken, de output verdubbelt. Bij veel bedrijven zou in dat geval van een personeelstekort geen sprake meer zijn.

De Lean-benadering is zeker niet alleen kansrijk voor industriële en maakbedrijven. Ook dienstverleners kunnen hun voordeel doen met deze verbeterfilosofie.

WERKPLEK OP MAAT

Naast het optimaliseren van processen kan ook techniek helpen om schaarse

medewerkers efficiënter in te zetten. Zo zijn steeds meer kantoren voorzien van sensoren die beweging detecteren. Is een ruimte een dag niet gebruikt dan kan de schoonmaker deze overslaan. Verder kunnen medewerkers via een app naar een vrije werkplek worden geleid. Ook is het mogelijk verlichting en temperatuur automatisch naar iemands individuele voorkeur in te stellen. Mensen kunnen onder optimale omstandigheden hun werk doen en dat komt de arbeidsproductiviteit ten goede.

EFFICIËNTER EN BETER

Niet alleen bij kantoren, ook in de zorg kunnen sensoren bijdragen aan de productiviteit. Bijvoorbeeld door 's nachts beweging van een patiënt te detecteren. Of juist het ontbreken ervan, in het geval iemand onwel is geworden. Zorgmedewerkers kunnen op die manier gericht in actie komen. Vaste nachtrondes waarbij de rust van patiënten wordt verstoord, zijn niet meer nodig. Zo leidt de inzet van techniek tot meer efficiency én betere zorg. Uiteraard is privacy daarbij een belangrijk aandachtsveld.

EI VAN COLUMBUS

Ook toepassing van meer componen-

ten en halffabricaten kan helpen om de arbeidscapaciteit beter te benutten. Niet voor niets wordt prefabricage in de bouw gezien als het Ei van Columbus. Door zo groot mogelijke componenten fabrieksmatig te produceren en samen te voegen op de bouwplaats, is de kwaliteit beter beheersbaar. Er zijn minder handjes nodig en het bouwtempo gaat omhoog.

KANT-EN-KLARE COCKTAILTUBES

Niet alleen in de bouw, ook in andere sectoren kan prefabricage ervoor zorgen dat personeel efficiënter wordt ingezet. Wat te denken van Lucas Bols? Dit dranken likeurconcern lanceerde kant-en-klare cocktailtubes. Met deze innovatie besparen horecabedrijven tijd en kan minder goed getraind personeel toch een perfect drankje mixen. Ervaren bartenders zijn immers schaarse specialisten.

AUGMENTED REALITY

Diezelfde drijfveer speelt bij de inzet van virtual en augmented reality (AR). Met behulp van een AR-bril kan een extra laag informatie toegevoegd worden aan de werkelijkheid. Dit helpt medewerkers om de juiste handelingen uit te voeren; ze zien gedetailleerd en levensecht voor zich wat er moet gebeuren. Dit zorgt ervoor



Door de vergrijzing is steeds meer zorg nodig (foto Shutterstock/Maksim Shmeljov).



dat personeel kan worden ingezet met een lager kennis- en ervaringsniveau. Doorgewinterde medewerkers kunnen zich richten op meer complexe taken. De productiviteit van een bedrijf als geheel neemt toe.

COBOTS ARE COMING

Robots zijn al decennialang een vertrouwd gezicht bij productie- en logistieke bedrijven. De Audi-fabriek in het Belgische Vorst telt drieduizend werknemers en vijfhonderd robots. Sinds kort worden die ondersteund door twee collaboratieve robots, ook wel cobots genoemd.

Conventionele robots staan vaak op een afgeschermd locatie, op veilige afstand van menselijke medewerkers. Via sensoren en camera's is een cobot zich bewust van zijn omgeving. Komt een collega van vlees en bloed te dichtbij dan worden de activiteiten vertraagd of gestopt.

MEER DAN EEN GIMMICK

Audi doet ervaring op met de inzet van cobots die samen met een menselijke operator de kwaliteit van lijmverbindingen onderzoeken. De toepassing van deze samenwerkende robots staat in de kinderschoenen maar de potentie is groot. Overigens zijn robots zeker niet alleen voorbehouden aan industriële en logistieke bedrijven. Ook in de horeca duiken ze steeds vaker op. Nu nog vooral als gimmick, binnen afzienbare tijd wellicht een vaste waarde.

COMMUNICERENDE VATEN

Optimalisatie van processen, sensoren, prefabricage, robots, augmented reality; allemaal manieren om de impact van

het personeelstekort te beperken. Maar er is meer nodig. Waar in de ene sector medewerkers uitstromen, vaak als gevolg van digitalisering (denk aan de financiële sector) nemen in andere branches tekorten alsmat toe. Verder ontstaan nieuwe functies, veelal samenhangend met diezelfde digitalisering. Ook ontwikkelingen als de energietransitie zorgen ervoor dat nieuwe diensten en dus banen ontstaan. Om de mismatch te beperken, zijn initiatieven nodig die de communicerende vaten met elkaar verbinden. Nieuwe structuren die overschotten toeleiden naar vragende sectoren en zo werknemers in de juiste richting laten stromen.

ONMISBARE UPSKILLING

Vaak verloopt zo'n sectorswitch nu noodgedwongen via werkloosheid. Het is veel beter om te anticiperen en mensen tijdig van werk naar werk te begeleiden. Inclusief scholing voor de vereiste upskilling; het verwerven van aanvullende vaardigheden waardoor medewerkers wendbaarder worden. Veelal gaat het dan om digitale skills. Die zijn immers onmisbaar voor de banen van de toekomst. Maar ook ontwikkelingen als de energietransitie vereisen nieuwe vaardigheden.

DYNAMIEK BIJBENEN

Van werk-naar-werktrajecten zijn nu nog meestal initiatieven van twee werkgevers of specifieke sectoren. Om de alsmat versnellende dynamiek van de arbeidsmarkt te kunnen bijbenen, is een grootschalige en gestructureerde beweging nodig van medewerkers met de juiste vaardigheden. Daarbij bemoeilijkt de bestaande sectorale benadering de financiering van opleidingen voor andere

branches.

LEVEN LANG ONTWIKKELEN

In steeds meer regio's ontstaan samenwerkingsverbanden van overheden, opleiders en bedrijven die deze complexe opgave te lijf gaan. Het is van groot belang dat zij slagen in hun ambitie. Voor de economie, de maatschappelijke opgaven én voor individuele medewerkers. Een tijdige, soepele overstap naar een nieuwe functie met perspectief draagt immers substantieel bij aan iemands levensgeluk. Daarom moeten ook werkenden zich bewust zijn van hun positie op de arbeidsmarkt. Een leven lang ontwikkelen is belangrijker dan ooit.

OPLOSSINGEN VOOR PROMINENT PROBLEEM

Steeds meer sectoren hebben te maken met een tekort aan medewerkers. Dit beperkt bedrijven in hun ontwikkeling en zorgt ervoor dat cruciale voorzieningen onder druk komen te staan. Demografische ontwikkelingen, digitalisering en de grote maatschappelijke opgaven maken dat dit probleem de komende jaren alsmat prominenter wordt.

In een artikelenreeks gaat Business op zoek naar mogelijke oplossingen voor deze uitdaging. We brengen manieren in kaart waarmee werk en processen beter, sneller, slimmer en met minder mensen uitgevoerd kunnen worden. Ook is aandacht voor onderliggende structuren die zowel de arbeidsmarkt als individuele werknemers wendbaar maken.

Mama, hoe word ik dokter?

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

Gelukkig zijn er de MAMAS.

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

Steun de MAMAS.
Ga naar www.kinderfondsmamas.nl



LEVERANCIERSMANAGEMENT; ONTZORGING TEGEN CYBERSECURITY?

Veel bedrijven maken gebruik van 'IT-leveranciers'. Zeker in het mkb zien we eigenlijk niet anders. Dat is ook zeer begrijpelijk. Niet elke mkb-ondernemer heeft daar interesse in of kennis van en met de huidige technologie hoeft dat ook niet altijd. Helaas zie ik dat het - ondanks de beste intenties van alle betrokken partijen - te vaak misgaat. Ook op het gebied van 'cybersecurity'. Deze tips verkleinen een mogelijke valkuil.

1. Stel een goed contract op waarbij het voor partijen en een deskundige derde klip en klaar is welke IT-dienst wordt geleverd en wie welke verantwoordelijkheden heeft. Dit klinkt simpel maar is soms door de complexiteit van de dienst en de juridificering van een contract soms toch echt lastig.
2. Neem in deze overeenkomst ook een hoofdstuk op over 'informatiebeveiliging', of iets soortgelijks.
3. Werk in dit hoofdstuk concreet uit wat partijen moeten doen en probeer weg te blijven van algemene nietszeggende juridisch vocabulaire als 'in overeenstemming met de wet' of 'marktconform'. Dit zijn termen gebruikt door juristen die helaas onvoldoende inhoudelijk zijn onderlegd om dit type overeenkomst voldoende concreet te maken.
4. Sluit bij het specificeren van deze verplichtingen met betrekking tot informatiebeveiliging aan bij een standaard voor informatiebeveiliging (zoals de ISO 27001, de NIST, OWASP, CobiT, etc), maar laat het hier niet bij. Werk in een bijlage nader uit op welke wijze door een leverancier invulling wordt gegeven aan een dergelijke standaard. Spreek bijvoorbeeld af dat een leverancier niet zonder expliciet akkoord van de klant op dat moment toestemming krijgt om bepaalde werkzaamheden uit te voeren en daarna de toegang weer goed te vergrendelen (hier ging het mis bij de hack op het Hof van Twente).
5. Dwing af dat er door de leverancier expliciete periodieke waarborgen worden verstrekt. Enkel een ISO 27001 certificaat is eigenlijk al niet meer voldoende. Denk ook aan een '3402-verklaring' of een 'SOCII/SOCIII' rapport. Maar ook meer specifiek als de resultaten van een periodiek (minstens eens per drie maanden) uitgevoerde pentest en/of vulnerability scan, de resultaten van de door de leverancier uit te voeren 'Control Risk Self Assessment'.

Deze tips helpen je niet alleen bij het verkleinen van de kans dat je het slachtoffer wordt van hackers. Ze helpen je ook om aantoonbaar te voldoen aan de verplichtingen van de privacy wet voor diegene die persoonsgegevens verwerkt. En welke organisatie doet dat feitelijk niet?

Alex Klaassen, IT Risk organisatie NewDay
newdayriskservices.nl

Een groene,
levende verdeler
op het kantoor

De LiveDivider is een modulaire groene roombdivider waarmee eenvoudig een aangename sfeer en privacy te creëren is.

Meer weten?
ambius.nl/greenwalls



UWKOFFIELEVERANCIER.NL

'DE KUNST VAN HET VERKOPEN IS HERHALING'

Wilfred Pijnacker is al tien jaar een bekend gezicht in Woerden en omstreken. Als leverancier van koffie, thee en aanverwante producten (voornamelijk fairtrade en CO2 neutraal) aan bedrijven en horeca realiseerde Pijnacker onlangs eigen succesvolle franchiseformule: Uwkoffieleverancier.nl.

Het motto van Pijnacker is 'Mensen moeten je blijven zien'. Vandaar ook dat hij voor het 650-jarige bestaan van Woerden een speciale koffie met extra pit ontwikkelde. De betreffende melange met Javaanse bonen ligt onder meer bij Jumbo en Gamma. Pijnacker is iemand die zich ook regelmatig laat zien op ondernemersevents.

"Op zo'n avond zetten we niet zoveel koffie weg, maar als ik er niet ben krijg ik het toch te horen", aldus Pijnacker, die in binnen- en buitenland naam maakte gedurende de coronacrisis. In die periode kwam hij namelijk met het

initiatief 'Koffie van de baas'. Werknemers konden met een code op hun thuiswerkplek koffie laten bezorgen, op kosten van de baas. De reacties op het initiatief waren lovend en 'Koffie van de baas' is inmiddels door een internationaal bedrijf in vier landen ontrold.

DÉ KOFFIEMAN

En nu heeft hij dus zijn eigen franchiseformule ontwikkeld. Een franchiseneemster is in de Betuwe druk met het opzetten van haar eigen rayon. Pijnacker licht zijn plannen toe: "Ik ben op zoek naar bekende gezichten in de regio,



die over ondernemersinstinct beschikken. Als franchisenemer ben je proactief: stap je zelf bij een bedrijf binnen om je verhaal te doen. Veel bedrijven hebben al een lopend contract. Dat is niet erg, op een gegeven moment durft iemand wél de overstap te maken."

Uwkoffieleverancier.nl werkt daarom niet met contracten. "Het 'enige' wat wij bieden is een lease-, reinigings- en onderhoudscontract van de machine – indien gewenst door de ondernemer. Als er een storing is op zaterdag of zondag kom ik zelf wel even langs", verklaart Pijnacker, die in de regio is uitgegroeid tot dé koffieman in vele horecagelegenheden en bij sportclubs.

CRISISPERIODE

Pijnacker probeerde altijd positief te blijven denken gedurende de coronaperiode. "De horeca stond de afgelopen periode nagenoeg stil, net als het leven op het kantoor. Veel leveranciers zijn daardoor omgevallen – ook ik deed een gigantische investering vlak voor de crisis: tientallen hoogwaardige espressomachines van een Italiaanse fabrikant. Hartstikke mooi, maar je begrijpt: die staan nu nog (bijna) allemaal op de plank. Voor de coronacrisis reed ik dagelijks rond met een busje vol koffie (accessoires) – verse bonen, herbruikbare bekers, spatels enzovoort. Nu was dat nog maar eens per week."

"De extra tijd gaf me ruimte om na te denken over een eventuele uitbreiding. Zodoende kwam ik via een klant in contact met de franchiseneemster in de Betuwe. Hij reageerde op de oproep die ik deed via LinkedIn: "Wat houdt het in? Mijn dochter is barista en ik zie het haar wel doen. Ze is gewend hard te werken, bovendien draait haar leven om koffie. Een plus."

GROEI PROCES

Pijnacker is altijd bezig met nieuwe ontwikkelingen en uitdagingen. "Op het moment dat je in een vast ritueel zit, is er juiste mogelijkheid om méér te ondernemen over tien jaar zitten wij hier aan een tafel vol gemotiveerde franchisenemers. Groei gaat gepaard met onzekerheid, maar daar moet je doorheen. Wij begonnen ook met niets. Tien jaar geleden startte ik met wat machientjes – kocht ik een koffiebrander, en begon te experimenteren. Daaruit volgde onze WP 7030 en WP 8020 blends."

"Onze eerste grote samenwerking was met branderij Java in 2013. Een grote jongen uit België met veel premium koffie, maar in Nederland nog onbekend. Pas toen distributeur Catunambú zich in 2015 bij ons meldde met de vraag om te gaan verkopen in de regio Utrecht, kreeg ik de bevestiging: we gaan goed! Het was in de horeca behoorlijk roerig. Kwaliteitszaken wilden

zich onderscheiden, maar dan niet met de 'Illy's van deze wereld'. Als wij Catunambú lieten proeven, was de klant negen van de tien keer om. Met deze koffie is er een samenwerking ontstaan met onder andere Bistro Lokaat en Brownies & downieS. Later voegde Kalahari – een CO2-neutraal koffiemark – zich bij ons en kregen we ons eigen theelabel: Tea Quiero, in ons assortiment", aldus Pijnacker.

"De ultieme kick kwam toen mensen uit het bedrijfsleven ons gingen bellen: 'Bij jou moet ik zijn, heb ik begrepen'. Het leuke is: wij kunnen de grote jongens heel goed aan qua prijs en service. Maar mensen moeten wel van je horen. En dat is precies wat ik tegen onze franchiseneemster zeg: doen! De kunst van het verkopen is herhaling", besluit Pijnacker.

Uwkoffieleverancier.nl
Golf van Biskaje 4 – A12
3446 VP Woerden

085 04 83 000

info@uwkoffieleverancier.nl
www.uwkoffieleverancier.nl

Paul Verbeek,
adviseur bij
PensioenVizier



50

HET NIEUWE PENSIOENAKKOORD

AARDVERSCHUIVING IN PENSIOENLANDSCHAP

Wat we in de wandelgangen een pensioenakkoord noemen, is in feite de grootste pensioenhervorming van de afgelopen zestig jaar. Dit is een aardverschuiving in ons pensioenlandschap. Het doel van het pensioenakkoord is het bestendiger maken van het pensioenstelsel. Daarnaast moet het ervoor zorgen dat het pensioen transparanter wordt.

WAAROM EEN NIEUW PENSIOENSTELSEL?

We hebben op dit moment één van de beste pensioenstelsels ter wereld. Maar ook één van de duurste. De prijs die betaald wordt aan ons pensioen wordt niet evenredig verdeeld. De jongeren betalen veel meer dan de ouderen. Bovendien komen er steeds meer ouderen (vergrijzing) en steeds minder jongeren (ontgroening).

De lage rentestand zorgt er voor dat de pensioenen al geruime tijd niet of nauwelijks geïndexeerd worden en dat sommige pensioenen zelfs gekort moeten worden. Hierdoor is er een kloof ontstaan tussen de verwachtingen en de uitkomsten. Dit is onwenselijk en zorgt voor (zeer) teleurgestelde werknemers en dus voor onrust. Op dit moment is er overigens wel sprake van een stijgende rente, waardoor een deel van de problematiek inmiddels minder speelt. Ruim 8 miljoen werknemers zitten of zaten bij één van de grote pensioenfondsen. De aanhoudende lage rentestand zorgt echter voor onzekerheid naar de toekomst. Dit betekent dat de pensioenfondsen de pensioenuitkeringen op lange termijn niet meer zouden kunnen betalen.

HET NIEUWE PENSIOENAKKOORD

Het nieuwe pensioenakkoord is op 12 juni 2020 gepresenteerd. Veranderingen hingen al een tijdje in de lucht, maar inmiddels zijn er ook een aantal details wat duidelijker geworden. De vakbond FNV heeft akkoord gegeven. Dit betekent dat het Nederlandse pensioensysteem in zes jaar tijd wordt verbouwd.

HOOFDLIJNEN VAN HET NIEUWE STELSEL

In het nieuwe pensioenstelsel worden alle pensioenregelingen zogenaamde premie-

regelingen. Dat houdt in dat de hoogte van het op te bouwen pensioen wordt bepaald door de inleg én de beleggingsmix. Op dit moment zijn verreweg de meeste pensioenregelingen nog gebaseerd op een aanspraak (een recht), waarvan de hoogte van de toekomstige uitkering nu al bekend is. Deze aanspraak gaat dus verdwijnen.

BELANGRIJKSTE PUNTEN IN HET NIEUWE PENSIOENSTELSEL:

- Alle pensioenregelingen, dus ook de regelingen van de pensioenfondsen, worden premiereregelingen;
- uiterlijk op 1 januari 2027 moeten alle pensioenregelingen op het nieuwe akkoord zijn aangepast;
- er komt een vlak tarief voor alle medewerkers (gelijkblijvend percentage), met – desgewenst – een uitzondering voor reeds bestaande oplopende staffelregelingen (bestaande premiereregelingen);
- het nabestaandenpensioen bij overlijden voor pensioendatum wordt geheel op risicobasis verzekerd en wordt gebaseerd op een uitkering van (maximaal) 50% van het inkomen van de overleden deelnemer;
- een variabele pensioenuitkering is mogelijk, de keuze voor een variabel pensioen is dus mogelijk.

WAT BETEKENT DIT VOOR JOU ALS WERKGEVER?

De wijzigingen zijn nog niet doorgevoerd. De overgangstermijn naar het nieuwe pensioenstelsel loopt namelijk van 1 januari 2023 tot en met 31 december 2026. Gedurende deze periode dient de werkgever het personeel te informeren over de voorgenomen wijzigingen. Hier schuilt vervolgens de grootste uitdaging voor de werkgever: Het betreft enerzijds

een aanzienlijke wettelijke wijziging, maar anderzijds moet de werkgever wel goedkeuring krijgen van alle werknemers om de voorgenomen regeling door te kunnen voeren. Stel dat de nieuwe regeling duurder uitpakt voor de werknemer, dan zijn de meerkosten voor rekening van de werkgever.

In het 'oude' systeem met aanspraken was het tevens zo dat de jongeren iets meer betaalden ten opzichte van de oudere werknemers (doorsneepremie). Nu het stelsel gaat wijzigen is er een groep van werknemers (vanaf 45 jaar) die voorheen tot de jongere groep behoorde en nu ineens niet meer worden ondersteund door het 'solidariteitsbeginsel'. Ook deze groep zal gecompenseerd moeten worden in de nieuwe situatie. Uiteraard wordt hier ook bij cao's over gesproken, maar de werkgever zal zich terdege bewust moeten worden van deze impactvolle wijziging en consequenties.

In het daglicht van bovenstaande problematiek is PensioenVizier al geruime tijd bezig om voor aangesloten werkgevers een individuele impactanalyse per werknemer te maken. Op die wijze ben je transparant naar alle betrokkenen en is er duidelijkheid. Voorts blijft het een zaak van begrijpelijk en correct informeren, maar dan dien je wel exact te weten waar het over gaat. PensioenVizier kan en wil hier graag bij helpen!

www.pensioenvizier.nl



Bescherm uzelf en uw omgeving!



Om uzelf en uw omgeving te beschermen tegen schadelijke bacteriën en virussen is desinfecteren alleen niet genoeg. Een effectieve desinfectie begint namelijk met een goede reiniging. De schadelijke micro-organismen zitten vaak verstopt onder een laag van organische vervuiling. Door te desinfecteren zonder eerst te reinigen, is het dus lastig om deze micro-organismen te bereiken. Met een goede reiniging verwijdert u vervuilingen zoals stof, vet en vuil waardoor de onderliggende bacteriën en virussen beter bereikbaar worden voor het desinfectiemiddel.

Hygiënisch reinigen

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

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

Desinfecteren

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

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

Wilt u meer informatie of direct bestellen?



+31 (0)183 - 62 17 99

WWW.TEVAN.COM

Werf met Toppa de juiste mensen voor jouw bedrijf!



033 200 3146

info@toppa.nl

www.toppa.nl

Heb jij op dit moment vacatures die je maar niet ingevuld krijgt? Vraag meer informatie aan en ontdek waarom de Toppa-methode beter werkt dan een uitzendbureau en goedkoper is dan een recruiter.

Ruim 300 tevreden klanten gingen je voor!



PRETOPIA

Door Stefaan Vandist

De noodzaak om klimaatverandering het hoofd te bieden, wordt alsmat urgenter. De Vlaamse innovatiestrategie Stefaan Vandist schetst in Pretopia ons perspectief met vier fictieve toekomstscenario's voor Antwerpen. Daarbij ligt de nadruk op klimaatverandering en welzijn.

De uitdagingen van de Vlaamse stad spelen wereldwijd in veel grote steden. Het maakt deze benadering relevant en bruikbaar.

Vandist gaat nader in op thema's als mobiliteit, voedselsystemen, energie, welzijn, stadsontwikkeling en materiaalgebruik. Bij elk aspect beschrijft hij een groot aantal ideeën, oplossingen, samenwerkingsverbanden en concrete projecten. Voor veel lezers ongetwijfeld een welkome bron van inspiratie. Goede voorbeelden doen goed volgen.

Vandist schetst ook de contouren van een nieuw besturingssysteem voor economie en samenleving. Volgens de auteur is dit een cruciale voorwaarde om ons succesvol aan te passen aan de verandering van het klimaat.

240 pag.

ISBN 978-94-0147-786-4.
€ 29,99. LannooCampus.



DE 100 MEEST GESTELDE VRAGEN BIJ BEDRIJFSOVERDRACHT

Door Berrie Abelen

Voor verreweg de meeste ondernemers is bedrijfsoverdracht een eenmalige ervaring. Uiteraard zijn er tal van specialisten die graag ondersteunen bij zo'n overdracht. Toch draagt een stevige dosis eigen kennis zeker bij aan een succesvol verkoop- of aankoopproces.

Berrie Abelen adviseerde bij ruim honderd overdrachtstransacties. De inhoud van evenzoveel blogs over zijn specialisme vormen de grondslag voor De 100 meest gestelde vragen bij bedrijfsoverdracht. Thematisch gerangschikt met aandacht voor de bij een overdracht betrokken partijen, oriëntatie en voorbereiding plus de financiële, fiscale en juridische ins en outs. Het vaak Angelsaksische jargon komt daarbij aan bod: discounted cashflow, disclosure letter, locked box-bepaling... Ook het belang van communicatie met stakeholders wordt niet vergeten. Kortom: een praktische, pragmatische handleiding waarbij de vlag de lading dekt.

139 pag.

ISBN 978-94-9317-139-8.
€ 25,-. BigBusinessPublishers.



DE ADRIATISCHE ZEE

Door Robert D. Kaplan

Robert D. Kaplan (69) reist al bijna veertig jaar door Oost-Europa, Azië en Afrika. De Amerikaanse journalist schrijft voor toonaangevende media en is auteur van ruim twintig boeken. Daaronder Balkanschimmen (1993) dat een verhelderend inzicht geeft in voormalig Joegoslavië. Kaplan zet zijn kennis ook in als regeringsadviseur en prominent lid van denktanks als Foreign Policy Research Institute en Eurasia Group.

Als geen ander verbindt hij historie en cultuur met actuele geopolitiek. Zijn meest recente boek gaat over de Adriatische Zee. Met landen als Italië, Slovenië, Kroatië, Montenegro, Albanië en Griekenland al duizenden jaren een plek waar oost en west elkaar treffen. De Nederlandse vertaling van Kaplans boek verscheen vrijwel op het moment dat Rusland Oekraïne binnenviel. Zijn boek draagt zeker bij aan het inzicht in de oorzaak en mogelijke gevolgen van deze oorlog. De toekomst van landen als Kroatië, Montenegro en Albanië in relatie tot EU en de NAVO komt aan bod. Ook plaatst Kaplan de vluchtelingencrisis in perspectief. Hij geeft relevante context bij actuele ontwikkelingen. Daarom verdient dit boek een breed publiek, zeker nu.

416 pag.

ISBN 978-90-0035-418-4.
€ 29,99. Spectrum.



VAN CAPO TOT CEO

Door Jan-Joost Kroon

Jan-Joost Kroon koos een aansprekende invalshoek voor zijn boek.

Van capo tot CEO was ruim drie weken Nederlands bestverkochte managementboek. Het economische fundament is cruciaal voor de verschillende maffia's. Zij opereren in tal van sectoren als heuse multinationals waarin miljarden omgaan en zijn sterk verweven met de bovenwereld. Kroon ging op zoek naar lessen die voor bonafide ondernemers relevant kunnen zijn. Denk aan het vermogen je aan te passen aan steeds wisselende omstandigheden en het belang van een zorgvuldige selectie van nieuwe medewerkers. Ook de wijze van communiceren kan ondernemers inspireren. Mooi voorbeeld is capo dei capi Bernardo Provenzano, bijgenaamd de tractor vanwege zijn nietsontziende optreden. Terwijl hij ondergedoken zat, gaf Provenzano opdrachten met korte handgeschreven briefjes. Deze pizzini vonden via een paar vertrouwelingen hun weg in de organisatie. Zo stuurde hij jarenlang vele duizenden mensen aan. Ellenlange meetings zijn dus niet per se nodig.

192 pag.

ISBN 978-94-6126-492-3.
€ 20,-. Haystack.



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

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

CAN'T GET ENOUGH SINCE 1885

Wij staan 7 dagen per week voor u klaar.

Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl

RH ★★★★★

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

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

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

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks,
met een vleugje toen*

Buitenzorg
SINCE 1888

**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 gemoe-
delijkheid is restaurant L' Orage de perfecte
locatie om te genieten van een goede maaltijd.*

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



hermonde

INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW ZAKELIJKE BIJEENKOMST

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

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



Vallei Business

Financieel Advies



Growing a better world together.

Rabobank

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



S+DL
SCHURMAN EN DE LEEUW
accountants

Nieuwe Kanaal 6d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 70 80
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

Reclame



VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl



Wij verzorgen uw gasten!



Van ontbijt en borrel tot feestelijke party!



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



TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl



www.repromercurius.nl



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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



WOLLESWINKEL HOFMAN ADVOCATEN



WWW.WOLLESWINKELHOFMAN.NL

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

BARNEVELD
Stationsweg 43
0342 491 028

NUNSPEET
F.A. Molijnlaan 131
034 230 580
info@wolleswinkelhofman.nl

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen



DB SCHENKER

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

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

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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

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



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

ZOONEN COMMERCIEEL VASTGOED

- Aan- en verkoop en aan- en verkoop van:
 - Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
 - Vastgoedbeleggingen;
 - Taxation;
 - Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
 - Vastgoedhuur.

FRANKENHUIS 17G - EDE
POSTBUS 409 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOOENFASTGOED.NL
WWW.ZOOENFASTGOED.NL

ERVAAR ELEKTRISCH RIJDEN BIJ EKCRIS.
ERVAAR ELEKTRISCH RIJDEN BIJ EKCRIS.
ERVAAR ELEKTRISCH RIJDEN BIJ EKCRIS.

Boek nu uw proefrit in de BMW i4.



Ekris



Ekris Veenendaal Plesmanstraat 45 3905 KZ Veenendaal Tel. 0318 546 546

www.ekris.nl

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**

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

DE ULTIEME SUV-COUPÉ

Eclipse Cross plug-in hybride Prestige

All-in rijklaarprijs

€ 43.490

Compleet en rijk uitgerust met o.a.:

- Luxe zwarte lederen bekleding
- Adaptive Cruise Control
- Verwarmbaar stuurwiel
- 1500W - 230 volt aansluiting
- Stoelverwarming voor en achter
- Standkachel met timer
- Premium Audio Sound System (510W)
- Panoramisch schuifdak

ENERGIELABEL

A

STANDAARD
MET AUTOMAAT

S-AWC
VIERWIELAANDRIJVING

TREKGEWICHT
1.500 KG

45 KM ELEKTRISCHE
ACTIERADIUS (WLTP)

5 JAAR GARANTIE
JAAR MOBILITEITSSERVICE

ECLIPSE CROSS PHEV

Brandstofverbruik: 2,0 l/100 km. CO₂-uitstoot: 46 g/km. (WLTP)



HERWERS
MITSUBISHI

Laan van de Dierenriem 29
Hazenkamp 15
Plakhorstweg 14
Stephensonstraat 21

Apeldoorn T. (055) 369 62 12
Arnhem T. (026) 362 80 80
Doetinchem T. (0314) 33 30 55
Tiel T. (0344) 63 05 00

herwers.nl/mitsubishi

All-in rijklaar consumentenadviesprijs inclusief btw en bpm, leges, registratiekosten, recyclingbijdrage en alle andere overheidshellingen, exclusief metaal lak. Afbeelding kan afwijken van standaardspecificaties, wijzigingen en drukfouten voorbehouden. © 05-22

IONIQ 5.

Maak nu een proefrit
bij Herwers Hyundai.



IONIQ 5 vanaf

€ 45.300

Private Lease vanaf

€ 579 p.m.

Obv 60 mnd / 10.000 km/p.j.

De schoonheid van elektrische innovatie. De Hyundai IONIQ 5 is de meest vooruitstrevende elektrische auto van dit moment. Een aerodynamisch en uitgesproken design gecombineerd met verbluffende prestaties. Gebruik van eco-vriendelijke materialen, slimme veiligheids- en connectiviteitstechnologieën en snelladen in slechts 18 minuten. En met een actieradius tot 507 km is geen afstand te ver. Onderweg je laptop opladen? Dat kan met de innovatieve Vehicle-to-Load-technologie. De IONIQ 5 is dé elektrische auto van nu. De auto voor jou. Ervaar de Hyundai IONIQ 5 zelf en maak een proefrit. **Kom verder.**

Hyundai is op weg om in 2045 klimaatneutraal te zijn.

Ontdek meer op hyundai.com/nl/herwers

Herwers Apeldoorn: Laan van de Dierenriem 29, tel. 055 - 369 6212
Herwers Arnhem: Hazenkamp 15, tel. 026 - 362 80 80
Herwers Deventer: Solingenstraat 3, tel. 0570 - 519 360
Herwers Doetinchem: Plakhorstweg 14, tel. 0314 - 333 055
Herwers Tiel: Stephensonstraat 21, tel. 0344 - 630 500
Herwers Veenendaal: Galileistraat 12, tel. 0318 - 529 555

HERWERS

HYUNDAI



Gecombineerd verbruik 16,7 - 19,1 (kWh/100 km) / 5,2 - 6 (km/kWh); CO₂ - emissie: 0 (gr/km). Verbruiksgegevens en actieradius zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens de Europese richtlijnen EU 2018/1832 en 2017/151. De vermelde WLTP-waarden voor het gecombineerde verbruik en actieradius zijn overeenkomstig de nieuwe WLTP-testmethode. De waarden zijn afhankelijk van de gekozen uitvoering en wielmaat. De actieradius kan in de praktijk onder andere variëren door: omstandigheden op de weg, rijstijl en temperatuur. De Hyundai 5 jaar garantie zonder kilometerbeperking en de 8 jaar of 160.000 kilometer batterijgarantie zijn alleen van toepassing op Hyundai-voertuigen die initieel aan een eindgebruiker zijn verkocht door een erkend Hyundai-dealer. Hyundai Private lease prijs is een prijs incl. BTW o.b.v. 60 maanden looptijd en 10.000 km per jaar. Hyundai Private Lease wordt aangeboden in samenwerking met Arval. Arval is voorzien van het Keurmerk Private Lease. Genoemde prijs is een adviesprijs en is excl. metaal lak en eventuele opties. De bedragen verschillen per model en zijn afhankelijk van beschikbare voorraad. Kijk voor prijzen en voorwaarden op hyundai.nl of vraag ernaar bij de erkende Hyundai-dealer. De gedetailleerde garantievoorwaarden zijn beschreven in het service & garantieboekje. Afgebeeld model kan afwijken van standaarduitvoering. Druk- en zetfouten voorbehouden.