

VALLEI

www.valleibusiness.nl | Jaargang 40 | nummer 2 | juni 2024

BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE FOODVALLEY REGIO

KOM PROEVEN, ONTMOETEN EN
VERGADEREN IN DE MAURITSKAZERNE!

WETHOUDER ARNOLD VERSTEEG (GEMEENTE EDE)

NABESCHOUWING WOMEN & BUSINESS 2024

GROEIEN MET DE SNS BEDRIJFSHYPOTHEEK



GROEIEN IN LEIDERSCHAP?

Ben jij er klaar voor om je leiderschapsvaardigheden naar een hoger niveau te tillen? En hiermee de prestaties van je team en organisatie te vergroten? Bij de CHE bieden we een reeks interessante opleidingen en trainingen voor professionals met mbo of hbo achtergrond. Daarnaast denken we graag mee over een maatwerk of in company traject voor jouw organisatie. Even sparren?

che.nl/leiderschap



HANDEN INEEN SLAAN

Om stappen te zetten in verduurzaming en de energietransitie presenteert de gemeente Ede binnenkort het plan 'Energie naar bedrijven'. Een nieuw platform moet hier handen en voeten aan geven. Wij gaan in deze editie in gesprek met wethouder Arnold Versteeg, die hoopt door in gesprek te gaan met ondernemers samen de (toekomstige) vraagstukken op te gaan lossen.

Voor deze uitgave gingen we ook op bezoek bij ICT-specialist Yellow Spring. Is werken in de cloud zaligmakend? Vaker dan gedacht wordt wel, mits de capaciteit en de inrichting daarvan optimaal aansluiten op de behoeften van een organisatie. Juist daar wringt 'm vaak de schoen, zo horen we van oprichter Matthijs Hardeman.

We spraken ook met Jasper Bos, die met zijn neef Abel Bos een nieuw bedrijf in klimaat-, koel- en vriestechniek gebaseerd op hernieuwbare energie is gestart: GoClimate. Met GoClimate willen zij hun zakelijke klanten het maatwerk leveren dat in de markt nog vaak ontbreekt, volgens de neven. Verder aandacht voor onder andere Women & Business en een interview met Addy van den Krommenacker.



4

8	Mauritskazerne
12	Interview wethouder Arnold Versteeg (Gemeente Ede)
16	EcoLibrium streeft naar een duurzame toekomst
17	Column MKB Partner en Advies
18	De sleutel tot een veilige en efficiënte IT-omgeving
20	De duurzame kant van mest
22	Edes Bedrijfs Contact: luisteren, samenwerken, vereenvoudigen
24	'Je bent als vrouw continu bezig met een soort evenwichtsdans'
27	Ziekteverzuim verlagen door paardencoaching
28	Column LiveLab Compay: fusie of ruzie?
29	Privacy-proof data verzamelen en analyseren
30	Efficiënt en betaalbaar: de BergTopper benadering van recruitment voor het mkb
31	Alleen zaken die je vasthoudt, kun je loslaten
32	Datacollectief
34	Ben jij al gestart met je CSRD-implementatietraject?
35	Column Anders Verder
37	Paardenshit onthult ware aard teams
39	Ongewenst gedrag: wat vind jij?
40	Column Amor Fortis
41	5 trends die je niet mag missen in vastgoedfinanciering
42	Cybersecurity: essentieel voor iedere ondernemer
43	6 juridische tips voor bedrijfsovernames
45	MKBTR: maak je onderneming topfit!
46	Yellow Spring ziet méér kansen in de cloud
50	Ondernemer Haico over groeien met de SNS Bedrijfshypotheek
52	GoClimate: 'Wij gaan niet voor de snelle verkoop'
56	Ratio Electric: zorgeloos overstappen naar elektrisch rijden
58	Nabeschouwing Women & Business
60	Interview Addy van den Krommenacker
61	CHE: doordat Chantal groeide, is haar afdeling meegegroeid



Zakenmagazine voor de FoodValley regio

JAARGANG 40
Juni 2024 editie 2

REDACTIE ADRES

MVM Productions BV, Postbus 6684,
6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 1075H, 6546 BB Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER

Michael van Munster

HOOFDREDACTIE (REDACTIONEEL)

Guus Hetterscheid

REDACTIE BIJDAGEN

Aart van der Haagen, Baart Koster,
Wilma Schreiber en Hans Ebersson

FOTOGRAFIE

Aart van der Haagen, Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK

Jan-Willem Bouwman,
Ton van Zoest

DRUK

Bal Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

VM Sales en Support B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
Kerkenbos 1075H, 6546 BB 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.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro

COPYRIGHTS

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

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

© 2023 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

Abonnees ontvangen 5 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



MEETNETWERK TOONT AAN: VOLOP KANSEN VOOR STIKSTOFREDUCTIE



Boeren hebben veel mogelijkheden om de uitstoot van stikstof en andere emissies uit hun stallen te verlagen. Dat blijkt uit metingen bij twintig bedrijven, die het voorbije jaar door het bedrijvenmeetnetwerk Regio Foodvalley zijn verricht.

FORSE VERSCHILLEN

Twintig agrarische bedrijven hebben zich in 2023 vrijwillig aangesloten bij het Bedrijvenmeetnetwerk. Emissies uit de stallen werden continu gemeten. Het meetnetwerk legde forse verschillen bloot: de uitstoot kan in stallen met dezelfde diersoorten tot wel een factor drie verschillen. "We meten uitschieters naar boven en naar beneden", vertelt Albert Winkel, onderzoeker bij Wageningen Livestock Research. "Dat biedt perspectief voor het verlagen van emissies. Bedrijven die meer uitstoten kunnen leren van bedrijven die minder uitstoten."

ZELF AAN DE KNOPPEN

Dat beaamt Wim Brouwer, voorzitter van LTO Noord in de Gelderse Vallei. Het mooie is dat het meetnetwerk direct zichtbaar maakt wat boeren in de stallen doen. We gaan dan ook het komende jaar gebruiken om te kijken welke maatregelen in de stallen goed werken. Aanpassingen in het voer bijvoorbeeld, het vaker afdraaien van mestbanden, of het toevoegen van bepaalde stoffen aan de mest. We kunnen zo als boeren zelf aan de knoppen zitten om onze emissies te verlagen."

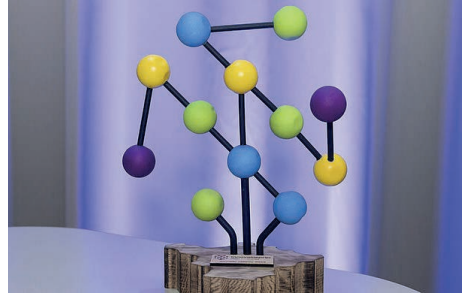
EMISSIEBUDGET

Overheden kunnen met behulp van het meetnetwerk toewerken naar zogenaamde doelschriftvergunningen. Jan Pieter van der Schans, wethouder in Ede. "De huidige vergunningverlening gaat uit van de uitstoot die een bepaald stalsysteem op papier heeft. Met behulp van het meetnetwerk kunnen we emissiebudgetten gaan vergunnen. Zo kunnen we veel beter en per gebied kijken welke emissies verantwoord zijn. Bijkomend voordeel is dat de boer zelf, op basis van zijn vakmanschap bepaalt hoe hij onder het emissieplafond blijft."

REGIO DEAL FOODVALLEY

Het bedrijvenmeetnetwerk en het omgevingsmeetnetwerk maken onderdeel uit van de Regio Deal Foodvalley. De Regio Deal Foodvalley is een samenwerking tussen Rijk en Regio om de transitie naar een duurzamer en gezonder voedselsysteem te versnellen. In het vierjarige programma hebben overheden, kennisinstellingen en ondernemers krachten gebundeld om hun impact te vergroten. Samen werken ze aan Toekomstbestendige landbouw, Gezonde voeding voor iedereen en het versterken van de Kennis en innovatiekracht in de regio.

GEZOCHT: INNOVATIEVE ONDERNEMERS IN REGIO FOODVALLEY



Op 16 oktober 2024 wordt de Innovatieprijs Regio Foodvalley 2024 uitgereikt aan de meest innovatieve ondernemers uit de regio. Ondernemers met innovatieve producten of diensten kunnen zich tot en met 25 augustus aanmelden via www.innovatieprijsregiofoodvalley.nl.

Een voordrachtscommissie stimuleert dat proces. Een vakjury maakt daarna bekend welke drie ondernemers voor de prijs worden genomineerd. Dit jaar reiken wij de Innovatieprijs voor het eerst uit in drie verschillende categorieën: Maakindustrie/Energie & Milieutechnologie, Agrifood en ICT.

SLIM, PRAKTISCH EN CIRCULAIR

In Regio Foodvalley werken overheden, ondernemers en onderwijsinstellingen samen aan duurzame oplossingen. Samenwerking staat vaak aan de basis van innovaties met een groot effect. Aan de meest impactvolle innovaties worden de Innovatieprijzen Regio Foodvalley 2024 uitgereikt. In alle categorieën is naast de vakjuryprijs ook een publieksprijs.

CRITERIA

De Innovatieprijs Regio Foodvalley is er voor producten en diensten met grote impact in en buiten Regio Foodvalley. Om hiervoor in aanmerking te komen, gelden de volgende criteria:

- Het gaat om duurzame technologische innovaties waarbij circulariteit een belangrijke rol speelt.
- De innovaties zijn ontstaan uit een aantoonbare (keten)samenwerking.
- De innovaties werken en dat kan worden aangetoond met resultaten of een prototype.
- ICT innovatieve oplossingen dragen bij aan toonbare efficiënte dienstverlening na het afnemen van de dienstverlening (en zijn dataveilig).

LAATSTE WINNAARS

Vorig jaar ontvingen Saia Agrobotics en Upstream Foods de Innovatieprijs voor hun innovatieve bijdragen. BFG Warehousing en Aryzon World wonnen respectievelijk de juryprijs en de publieksprijs in de ICT-categorie.

AANMELDEN

Ondernemers kunnen zich tot en met 25 augustus 2024 aanmelden via www.innovatieprijsregiofoodvalley.nl/aanmelden. Op 16 oktober 2024 worden de Innovatieprijzen Regio Foodvalley 2024 tijdens een feestelijke bijeenkomst in de Mauritskazerne in Ede uitgereikt.

JONGEREN UIT REGIO FOODVALLEY STARTEN IN THE BOARDROOM HUN EERSTE BUSINESS



Op dinsdag 9 april was voor het vierde jaar op rij de finale van The Boardroom 2024 bij marketingbureau De Indruk in Ede. Samuel (15 jaar) uit Wageningen won met de pitch van zijn bedrijf 'Reparatie op Locatie' een investering van €250,-. Jurylid, wethouder Arnold Versteeg (Ede) was erg onder de indruk van de pitch van Samuel: 'Je hebt al je eerste klanten geholpen, je hebt je visitekaartjes en flyers gedrukt. Dat maakt dat we geloven dat je hierin verder kan groeien'.

Sinds 2020 biedt The Boardroom jongeren de mogelijkheid om te werken aan hun droom: ondernemer worden, of in ieder geval ontdekken of het wat voor je is. Een groep van 19 ondernemende jongeren uit Veenendaal, Ede, Barneveld, Elst, Woudenberg, Voorthuizen en Wageningen startten in februari aan dit programma. Zij kregen onder andere training en begeleiding van succesvolle ondernemers en professionals uit de regio. De jongeren kregen tips en tricks van gevestigde ondernemers zoals Brechtje van den Beuken van Bosch Beton en van ondernemers met een scale up, zoals Carmen de Bruin die met Loviy kunstbloemen op de markt brengt.

DUURZAME FASHION

Onder leiding van Demi Hogelucht, projectleider The Boardroom, werkten de deelnemers ruim tien weken lang aan hun bedrijfsidee. Veel jongeren richten zich op duurzame fashion, maar er waren jongeren met een meer niche idee. Madelief bedacht accessoires voor de jongen mensen met diabetes: "De diabetes stickers en spullen zijn zó grijs, daar wil ik meer kleur in brengen". Tijdens finale werd Ruben (15) uit Ede winnaar van de publieksprijs. Ruben maakt foto's van grote events en liet in zijn pitch een mooi portfolio zien. Ook tijdens de finale van The Boardroom werd hij ingehuurd als fotograaf.

ONDERNEMERSCHAP LEEFT

Dit jaar bereikte The Boardroom meer jongeren uit de regio. Oprichter Chudi Uzozie is hier positief over: "We krijgen heel veel positieve reacties met scholen en ouders. Een vader vertelde me dat zijn zoon na elke trainingsavond honderduit sprak over de lessen die hij had geleerd van de ondernemer. Terwijl hij op school niet vooruit te branden is. Ik merk dat we met ons programma veel inspiratie en perspectief geven aan dit type jongeren. We zijn dan ook ontzettend trots en dankbaar dat we The Boardroom in samenwerking met gemeente Ede, Regio Foodvalley en alle betrokken ondernemers en scholen kunnen mogelijk maken."

Regio Foodvalley en gemeente Ede ondersteunen The Boardroom zodat jongeren zich kunnen ontwikkelen op het gebied van ondernemerschap en hen kennis laten maken met loopbaanperspectieven in de regio.

TECHNASIUM LEERLINGEN ONTDEKKEN EN ONTWERPEN SLIMME OPLOSSINGEN TEGEN VOEDSELVERSPLLING!



Op woensdag 10 april werd op de Campus van Wageningen University & Research voor de vijfde keer de winnaars aangewezen van het Technasiumproject 'Stop Voedselverspilling!'. In deze editie deden 226 3-Havo en vwo-leerlingen van drie Nederlandse Technasia* mee aan dit initiatief met de vraag "Wat kun jij doen tegen voedselverspilling?".

Deze vraag is zeer relevant: zo belandt in Nederland per jaar ruim 2,8 miljard kilo voedsel in de vuilnisbak en verspillen Nederlanders in 2022 thuis 33,4 kg eten per persoon. Terwijl Nederland zich heeft gecommitteerd aan Sustainable Development Goal (SDG) 12.3 van de Verenigde Naties om in de komende 6 jaar 1 miljard kilo voedsel per jaar minder te verspillen wat gelijk staat aan een jaar lang eten voor 2,7 miljoen mensen.

Binnen het Technasiumvak Onderzoeken & Ontwerpen werkten de leerlingen ruim 12 weken aan hun ideeën om de voedselverspilling tegen te gaan. Zij hadden daarbij de keuze uit een technisch ontwerp van een maaltijdbox die duurzaam is en voedselverspilling tegengaat, het beter benutten van de reststroom bierborstel van bierbrouwers die momenteel niet voor menselijke consumptie worden gebruikt, of een manier te ontwikkelen om jongeren te stimuleren om minder voedsel te verspillen door middel van 'serious gaming' of een campagne. Hierin werden ze begeleid vanuit het bedrijfsleven door respectievelijk Regio Foodvalley, Stadsbrouwerij Wageningen & Brouwerij Brasser uit Zeist en Frisse Blikken Game studio & communicatiebureau BenedenBoven.

"Het mooie van het project 'Stop Voedselverspilling!' is dat jongeren samen een idee bedenken en iets tastbaars maken waarbij we ook deze vijfde editie nog steeds positief verrast worden door de creativiteit en het enthousiasme.", zegt Joost Snels, senior projectmanager en onderzoeker aan de Wageningen University & Research (WUR). "Zo wordt een grote groep tieners aan het denken gezet over verspillingproblematiek en nemen ze daarbij 'aan de keukentafel' mensen om hen heen, zoals familie en vrienden, mee."

Uit de 58 deelnemende teams zijn er 10 genomineerd voor de finale, afkomstig van drie scholen, en zij mochten hun idee tijdens het slotevent mede georganiseerd door Pre-University Wageningen pitchten op de Campus van Wageningen. Een driekoppige vakjury heeft de winnaars selecteren. De jury bestond uit:

- Kee Huidekoper: Content- en Communicatiespecialist bij stichting Samen Tegen Voedselverspilling
- Mariska Nijenhuis-de Vries: Verpakkings- en productonderzoeker Wageningen Food & Biobased Research
- Bert Fintelman: wethouder gemeente Rhenen met o.a. het thema voedsel in zijn regionale portefeuille

Dit alles leverde opmerkelijke en creatieve ideeën op waarbij de winnaars van De Breul (Zeist) een multifunctionele maaltijdbox ontwikkelde van herbruikbaar en bio-afbreekbaar materiaal. De leerlingen Merlet (Cuijk) bakte een appeltaart met bierborstel die niet alleen gezonder is, maar ook nog sneller een verzadigd en daarmee en snoepgedrag afremt. En bij Het Streek (Ede) bouwden de jonge onderzoekers een game met zowel een heel hoog spel- als educatieelement.

Het project 'Stop Voedselverspilling' is vijf jaar geleden gelanceerd op initiatief van Wageningen Universiteit & Research en Regio Foodvalley. Ook het Voedingscentrum en de Stichting Samen tegen Voedselverspilling werken mee. Aan het project doen in deze vijfde editie 3 Technasiums scholen uit Midden-Nederland mee: Het Streek Lyceum uit Ede, Merletcollege uit Cuijk, en KSG De Breul uit Zeist. De organisatie streeft er echter naar het project beschikbaar te maken voor alle 105 Technasiums scholen in Nederland.

BIJeenKOMST 'TOEKOMSTBESTENDIG ONDERNEMEN IN REGIO FOODVALLEY'

'Hoe ziet de economie van de toekomst eruit? Wie heeft die glazen bol?' vroeg wethouder Maud Hulshof (Wageningen), bestuurlijk verantwoordelijk voor het regionale thema Economie donderdagavond 4 april in de Mauritskazerne in Ede. De glazen bol werd niet gevonden, maar tijdens deze avond werden wél kansen en uitdagingen voor de economie in Regio Foodvalley geschetst en besproken. Een mooie ontmoeting tussen betrokkenen uit het onderwijs, de overheid en het bedrijfsleven.

Na een welkom door Marien Borgstein, manager Economic Board Regio Foodvalley, en de inleiding door Maud Hulshof ging het woord naar Henk Kievit. Kievit is als lector Dienstbaar Organiseren verbonden aan de Christelijke Hogeschool Ede. Hij nam de aanwezigen mee door economische ontwikkelingen en de innovatiekracht in de regio. "Henk, we doen mooie dingen, maar dat hoeft niet in de krant, hoor," die bescheidenheid is kenmerkend voor onze regio," gaf Kievit aan. "Maar laat juist zien waar je mee bezig bent, zodat je anderen inspireert en er netwerken ontstaan."

RUGGENGRAAT

Ook hield Kievit een pleidooi voor het MKB: "Het MKB is heel bepalend voor de werkgelegenheid in onze regio. We hebben veel mooie banen op een centrale plek in Nederland, maar we hebben ook een probleem: arbeidsmarktcrapte. We moeten heel hard aan de bak om vacatures vervuld te krijgen. Vooral MBO'ers zijn er te weinig en zij nemen ook nog eens jaarlijks met zo'n 10 á 15 procent af, terwijl zij mede de ruggengraat vormen van het sterke MKB in onze regio."

INSPIRATIE

Spreker Peter Savelberg nam het stokje over van Henk en presenteerde een inspiratiedocument 'Economie van de Toekomst in Regio Foodvalley', dat vooral focust op de kansen voor de sterke economische sectoren: "We hebben een agrifood cluster dat volstrekt uniek is in de wereld. Daarom moeten we zorgen dat dit blijft bestaan. Regio Foodvalley is een gebied dat intensief gebruik wordt. Er is weinig ruimte, dus we zullen slim en compact moeten bouwen, en per zoekgebied moeten onderzoeken wat passend is op die plek."

RONDETAfel

Na de plenaire informatie was het tijd voor drie rondetafelgesprekken onder leiding van Kievit. Hierover leest u meer in het online magazine Innovatiemonitor Regio Foodvalley editie 5 die in juni verschijnt. De opbrengsten van de rondetafelgesprekken en van de Mentimeter worden ook gebruikt als input voor de nieuw op te stellen Strategische Agenda Regio Foodvalley (2026-2030). De Strategische Agenda is het koersdocument voor de regio waarin staat beschreven wat overheden, bedrijfsleven en onderwijs samen willen bereiken in de toekomst.

KOM PROEVEN, ONTMOETEN EN VERGADEREN IN DE MAURITSKAZERNE!

De Mauritskazerne is een uniek rijksmonument in het hart van de FoodValley. Het is dé ontmoetingsplek voor bedrijven, organisaties en overheden. De statige entree, hoge plafonds en grote boogramen geven deze locatie zijn onmiskenbare uitstraling. Het draait bij de Mauritskazerne allemaal om foodbeleving. Al bij binnenkomst stappen jouw gasten in de wereld van food. Zo kom je in de wandelgangen langs foodart en displays met foodstories waarbij verhalen van voedselmakers uit de regio worden verteld. Benieuwd naar de mogelijkheden voor jouw volgende vergadering of evenement? Lees dan snel verder!



HET ULTIEME DECOR VOOR JOUW VOLGENDE EVENEMENT

Een congres, productlancering, kick-off of relatiedag organiseren? De Mauritskazerne biedt een compleet gethematiseerd decor voor jouw volgende evenement. In de voormalige exercitieloods van de Mauritskazerne ontvang je moeiteloos tot 350 gasten. De exercitieloods beschikt over een plenaire zaal met naastgelegen foodcourts. Ook zijn er verschillende subruimtes beschikbaar voor break-out sessies. Of ontdek de Oyster Room, geschikt tot 60 personen. We serveren op jouw evenement streekproducten uit de FoodValley en delen graag foodstory's. Zo tillen we de beleving van jouw gasten ongetwijfeld naar een nieuw niveau. Liever je evenement of bijeenkomst online hosten? Wees dan welkom in de plug-and-play Broadcastroom. Van sfeervol decor tot high-end techniek; de studio staat voor je klaar. Camera's aan en let's roll!

MAAK VAN JOUW VERGADERING EEN ÉCHTE BELEVING

Food verbindt. Food inspireert. Food prikkelt. En nergens ervaar je dat meer dan in de Mauritskazerne. Met meerdere vergaderruimtes in foodstyle wordt jouw vergadering een echte experience die inspiratie en creativiteit aanwakkert. Vergader bijvoorbeeld in de Mush Room, brainstorm in de Sweet Room, houd je strategische sessie in de Potato Room of ga lekker actief aan de slag in de Chef's Room. Alle ruimtes zijn volledig gethematiseerd, luxe ingericht en voorzien van state-of-the-art apparatuur. Wanneer kom jij de lekkerste vergaderplek van Nederland ontdekken?

LUNCHROOM MET DE LEKKERSTE (LOKALE) PRODUCTEN

Vergadering geboekt? Dan hoeft je je over de lunch in ieder geval geen zorgen te maken. In onze lunchroom staat namelijk iedere werkdag een heerlijk lunchbuffet voor jou klaar met verse, gezonde en lokale producten zodat jij de dag goed door kunt komen. In ons online boekingsstelsel kun je dit eenvoudig als optie aanvinken. Klinkt goed, toch?

COMBINEER JOUW VERGADERING MET EEN UNIEKE TASTING EXPERIENCE

Wat de Mauritskazerne écht uniek maakt? Dat is dat de monumentale kazerne een heuse Tasting Room bevat, waar je tijdens een unieke tasting experience een mini-foodreis door de rijke wereld van het eten op je bord maakt. Perfect als break of prikkelende afsluiting van jouw vergadering. In totaal zijn er zeven tastings beschikbaar. Duik bijvoorbeeld in de wereld van vertical superfoods of kijk mee bij het bijzondere proces van fermentatie. Ga op een smaakreis langs prijswinnende Jersey-kazen, verschillende soorten honing of ambachtelijke kloosterbieren met een moderne twist. Terwijl je geniet van de proeverij maak je via de 360° videowall kennis met de lokale voedselmakers. Proeven is nog nooit zo leuk geweest! Smaakt de proeverij naar meer? Trakteer je collega's, klanten of relaties dan op een 2-uur durende diner experience met een heerlijke driegangendiner met bijpassende wijnen.





JOUW EIGEN FOODBELEVING CREËREN?

De mogelijkheden in de Tasting Room zijn eindeloos. Naast onze proeverijen is het ook mogelijk om jouw eigen foodbeleving te creëren. Gebruik hierbij de videowall en de twee luxe, geschakelde kookeilanden. Bijvoorbeeld voor een kookdemonstratie, feedback op te halen via een testpanel of een nieuw (food)product te lanceren. Iedereen zit in deze ruimte rond twee geschakelde kookeilanden, waar alle gerechten live voor jullie worden klaargemaakt. Ook de koelcel en de compacte horecakeuken met speelstraat naast de Tasting Room staat exclusief tot jouw beschikking!

DUURZAAMSTE RIJKSMONUMENT IN NEDERLAND

Van binnen is de kazerne volledig gerenoveerd en verduurzaamd. Duurzaamheid vind je niet alleen terug in het gebouw, maar ook in het eten wat geserveerd wordt. Bij de Mauritskazerne kennen we de kracht van lokaal als geen ander. Wat er op je bord ligt komt rechtstreeks van boeren uit het land. Al deze maatregelen bij elkaar hebben geresulteerd in een A++++-energielabel. Een zeer bijzondere prestatie voor een rijksmonument.

STATIONSLOCATIE MET PARKEERGELEGENHEID

De Mauritskazerne ligt in Ede, centraal in Nederland. Op 5 minuten lopen van het intercystation Ede-Wageningen, maar ook met de auto is de kazerne goed te bereiken. Je bent er vanaf de snelweg A12 binnen 10 minuten. Parkeren kan op het parkeerterrein naast de kazerne. Ideaal bereikbaar dus voor jou en jouw gasten!





MOGEN WE JOU ONTMOETEN IN DE MAURITSKAZERNE?

Vergader jij binnenkort tussen de lekkerste guilty pleasures, de toch-niet-zo-Hollandse aardappel of in ons foodatelier? Of creëer jij bijzondere ontmoeten in onze exercitielood? En wil je daarnaast al je zintuigen laten prikkelen tijdens onze unieke foodbeleving? Eén ding is zeker: jouw volgende bijeenkomst wordt een heuse beleving vol inspiratie en creativiteit. We vertellen je hier graag meer over. Bel 088 000 15 06 of stuur een e-mail naar info@mauritskazerne.nl. Hopelijk mogen we jou binnenkort verwelkomen!

De Mauritskazerne is onderdeel van Next Venue. Ontdek meer locaties op www.nextvenue.nl/locaties.



EXCLUSIEVE UITNODIGING VOOR ONDERNEMERS IN DE FOODVALLEY!

Luister, kijk, ruik, voel, proef en maak je klaar voor een smaakbeleving op je bord met een vleugje visuele magie! Wil jij dit zelf komen ervaren? Dan hebben wij voor jou als ondernemer in de FoodValley goed nieuws, want wij nodigen jou graag van harte uit om de 360° tasting experience in de heuse Tasting Room GRATIS te komen beleven op donderdag 6 of 13 juni 2024 vanaf 17:30 uur. Het exacte programma volg later. Vragen of wil jij hierbij zijn? Stuur dan een mail naar marketing@nextvenue.nl. Wij claimen graag jouw stoel. Wil je iemand meenemen? Geen probleem, we ontvangen graag één introducee.



SAMEN HET MAXIMALE HALEN QUA VERDUURZAMING

Binnenkort presenteert de gemeente Ede het plan 'Energie naar bedrijven', bedoeld om ondernemers te helpen stappen te zetten in verduurzaming en de energietransitie. Een nieuw platform moet hier handen en voeten aan geven. "Door in gesprek te gaan, meer samen te werken en gezamenlijk de problematiek aan te pakken", zegt wethouder Arnold Versteeg. Eind juni staat de eerste bijeenkomst gepland op het Defensie-complex Ede-Driesprong.

De laatste jaren heeft de focus binnen de gemeente Ede gelegen op het zo goed mogelijk verduurzamen van de woningen binnen de gemeente en eigenaren meekrijgen in het isoleren van hun woningen en energiemaatregelen te treffen, zoals zonnepanelen en hybride ketels en warmtepompen. "Stap 2 is het bedrijfsleven zo goed mogelijk mee te nemen in de energietransitie. Logischerwijs zijn zij iedere dag druk bezig met hun eigen business. De huidige netcongestie dwingt hen echter te kijken naar goede manieren om te verduurzamen en zodoende zo min mogelijk energie kwijt te zijn op kantoor, zodat er zo veel mogelijk overblijft voor de productie én de toekomst", stelt Arnold Versteeg, sinds mei 2022 wethouder bij de gemeente Ede en als portefeuillehouder verantwoordelijk voor economie, energietransitie, milieu, bodem & afval, klimaat, beheer openbare ruimte, P&O, dienstverlening & publiekszaken en de Regio Foodvalley.

Veel bedrijven willen uitbreiden of nieuw bouwen, iets wat vanwege de netcongestie in deze regio on hold staat omdat hiervoor een nieuwe elektriciteitsaansluiting nodig is. "Reden te meer om echt goed te kijken waar ondernemers meer kunnen samenwerken, om samen te dealen met dergelijke energiegerelateerde problemen", zegt Versteeg, die meteen een concreet voorbeeld paraat heeft. "Stel dat het ene bedrijf beschikt over een groot dakoppervlak dat geschikt is voor zonnepanelen, en dat een ander bedrijf op zoek is naar manieren om nieuwe laadpalen van stroom te voorzien. Als die twee elkaar weten te vinden, is er snel een match te realiseren. Daarom is meer samenwerking tussen bedrijven zo belangrijk: het helpt ze verder te verduurzamen en tegelijkertijd economische groei te realiseren."



AANJAGENDE ROL

Een aantal verduurzamingsstappen is inmiddels wettelijk verplicht; zo moeten ondernemers met hun kantoorgebouwen per 1 januari 2023 minimaal voldoen aan energielabel C. In andere gevallen nemen sectoren zelf het initiatief: zo heeft een aantal ondernemers in de toerismebranche zich aangesloten bij het internationale duurzaamheidskeurmerk Green Key. “Als gemeente ondersteunen we die initiatieven van harte en vervullen we een aanjagende rol. Doorgaans weten bedrijven van elkaar niet wat ze doen aan verduurzaming of hoe ze problemen oplossen. Onze accountmanagers komen bij alle bedrijven binnen, zijn daar wel van op de hoogte en kunnen ondernemers ook aan elkaar koppelen.”

Dat samenwerking ook daadwerkelijk loont, is onder meer al te zien bij Defensiecomplex Ede Driesprong, een pilotlocatie voor innovatie. “Als gemeente hebben we een ondernemer in contact gebracht met deze innovatiehub, met als resultaat dat hij te zijner tijd zijn eigen innovatie daar kan testen”, aldus Versteeg. Doel dat de gemeente Ede daarbij voor ogen heeft, is steeds het maximale te halen uit de mogelijkheden bij bedrijven om schone energie op te wekken en aan de slag te gaan met innovatieve oplossingen op het gebied van de energietransitie. “Er zijn nog genoeg daken over om zonnepanelen op te leggen. Dit past binnen ons eigen en provinciale beleid om geen grote zonneparken meer op land te realiseren. Daarnaast brengt de netcongestie uit-





GEMEENTE EDE IN VOGELVLUCHT

De gemeente Ede (123.550 inwoners) maakt samen met zeven andere gemeenten deel uit van de Food Valley (in totaal circa 365.000 inwoners). De gemeente Ede telt ruim 12.000 bedrijven, goed voor 64.000 banen. Belangrijke sectoren zijn (agro)food, IT, industrie, bouw en gezondheid (met het ziekenhuis in Ede als grote werkgever). Kijkend naar het type bedrijven, is het grootbedrijf vertegenwoordigd met 17%, het mkb met 68% en is het aantal zzp'ers goed voor 15% (een stijging van 5% ten opzichte van 2014).

'SAMENWERKING HELPT BEDRIJVEN VERDER TE VERDUURZAMEN EN GROEI TE REALISEREN'

dagingen met zich mee op het gebied van de opwek in grote hoeveelheden. Daarom vragen we bedrijven creatief mee te denken over oplossingen en willen we hen daar ook in faciliteren."

CONCRETE DOELSTELLINGEN

14 Daarbij is de gemeente Ede niet blind voor de huidige wettelijke regelgeving en strenge voorwaarden die het opzetten van lokale energiehubs nog in de weg staan. Zo is bepaald dat in de provincies Utrecht, Gelderland en Flevoland slechts ruimte is voor twee energiehubs. "Dat terwijl dergelijke hubs kunnen helpen het net te ontlasten. Wij willen dan ook vol inzetten op uitbreiding van het aantal hubs naar minimaal één per gemeente", stelt Versteeg, die netcongestie een groot obstakel voor de regio noemt. "Er zijn ingrijpende maatregelen nodig om het net te ontlasten. Die acties liggen bij de ACM en netbeheerders op tafel. Zelf gaan we op zoek naar slimme oplossingen, om wat we lokaal opwekken ook lokaal te gebruiken. De landelijke overheid werkt overigens ook aan maatregelen die dat mogelijk maken."

Daarom komt de gemeente Ede nu met een nieuw platform voor ondernemers om hen te stimuleren hun energieverbruik te verminderen, meer schone energie op te wekken en door samenwerking de energietransitie en verduurzaming verder te brengen. Daaraan zijn ook concrete doelstellingen gekoppeld. Zo moeten er jaarlijks 20.000 nieuwe zonnepanelen worden geplaatst op grote bedrijvendaken en is het doel om minimaal 25 verschillende bedrijven per jaar te voorzien van energieadvies. "Energieadviseurs gaan de bedrijven als het ware doorkruipen om te zien waar ondernemers nog kunnen besparen of verduurzamen. Dan blijken bedrijven best nog korte klappen te kunnen maken."





AANPAKKERS NETCONGESTIE

*woensdag 26 juni 2024
15.00 uur tot 18.00 uur
Living Lab Defensie -
Hessenweg 2 - Ede*

De problemen van netcongestie in Ede raken ons allemaal. Dit vraagt om actie! Daarom nodigen wij jou uit voor de Aanpakkers Netcongestie Bijeenkomst. Een actieve netwerkgelegenheid waar we samen met andere ondernemers, de gemeente Ede en Defensie aan de slag gaan om oplossingen te bedenken voor netcongestie.

Ben je op zoek naar manieren om de capaciteit van jouw aansluiting uit te breiden of te verduurzamen? Heb je ideeën over hoe we de opwek van groene energie kunnen optimaliseren door samenwerking, zoals het uitwisselen van energie of het implementeren van innovatieve opslagtechnieken zoals accu's? Dan moet je er zeker bij zijn.

Interesse? Meld je aan door de QR-code te scannen!



Daarnaast kunnen ondernemers voor gratis energieadvies ook terecht bij het fysieke energieloket in het centrum van Ede.

KOPLOPERS

Ter illustratie noemt Versteeg een aantal voorbeelden hoe dit er in de praktijk uit zou kunnen zien. Dit betreft onder meer solar carports die opgewekte zonne-energie direct omzetten in energie die geschikt is voor de hieraan gekoppelde laadpalen. Verder werkt de gemeente aan een subsidieregeling om mensen op kantoor te stimuleren hun auto overdag tijdens kantoren op te laden bij dergelijke carports. Een andere concrete maatregel betreft het opzetten van een gesloten distributiesysteem (GDS), waarbij meerdere bedrijven een energieaansluitpunt delen. "Een soort particulier net dat je gezamenlijk ontwikkelt en gebruikt. Met het oog op de huidige wachttijden voor aansluiting kan dit een creatieve oplossing zijn. Bijvoorbeeld door te werken met zonnepanelen, windmolens en een back-up op gas. Als het conventionele niet kan, dan maar op onconventionele wijze - het gaat erom dat onze ondernemers door kunnen met hun business."

Dat ondernemers over de gevraagde creativiteit beschikken, blijkt uit de voor-

beelden die de wethouder moeiteloos opsomt. "ABB is erin geslaagd dankzij een slimme aanpassing binnen de huidige netwerkaansluiting toch uit te breiden. Lidl heeft zijn grote dakoppervlak geheel volgelegd met zonnepanelen en wekt zo schone energie op. En Edese Houtzagerij in Harskamp heeft zijn zonnepanelen gecombineerd met een batterij voor energieopslag. En zo zijn er heel veel meer koplopers aan te wijzen." Zelf geeft de gemeente het goede voorbeeld door bij de aanbesteding van energie deze lokaal in te kopen. "Ook bekijken we de mogelijkheden voor opwek van energie op restgronden, zoals berm langs snelwegen. Deze helpen we met de financiering van bijvoorbeeld haalbaarheidsonderzoeken."

Tot slot nodigt de wethouder ondernemers van harte uit voor de eerste bijeenkomst van het nieuwe platform. Deze vindt plaats op woensdag 26 juni in de middag in het Defensie-complex Ede-Driesprong; de definitieve uitnodiging wordt nog gedeeld. "Dan hopen we bedrijven te ontmoeten die echt willen aanpakken en met elkaar creatieve ideeën willen bedenken om stappen te zetten tot de netcongestieproblematiek is opgelost. Dit door out-of-the-box te denken en zo de afhankelijkheid van het net in de eigen operatie te verkleinen."

ECOLIBRIUM STREEFT NAAR EEN DUURZAME TOEKOMST VOOR HAAR KLANTEN

In de huidige tijd is duurzaamheid een cruciaal begrip, en EcoLibrium speelt hier perfect op in door zowel particulieren als bedrijven te ondersteunen. Gevestigd op industrieterrein 'De Briellaerd' in Barneveld, zal eigenaar Wilco Brandsen binnenkort speciale informatiedagen organiseren in hun vernieuwde showroom. Hier worden werkende voorbeelden van zonnepanelen, warmtepompen, accu's en zonneboilers getoond.



Een eenvoudige manier om geld te besparen is door te investeren in zonnepanelen. Wilco legt uit dat hoewel er een initiële aanschafprijs is, de keuze voor hoogwaardige zonnepanelen van Amerikaanse of Duitse leveranciers de moeite waard is. De gemiddelde terugverdientijd is ongeveer zeven jaar. Bovendien kan alle stroom die in 2024 aan het net wordt teruggeleverd gesaldeerd worden. Het teveel aan opgewekte energie kan opgeslagen worden in diverse typen accu's, waardoor klanten zelfs 's avonds van zonne-energie kunnen profiteren.

Een zonneboiler is een andere duurzame investering die zorgt voor warm water dankzij zonne-energie. Dit systeem kan de helft van het energieverbruik in de badkamer en keuken besparen. In plaats van aardgas wordt het kraanwater door de zon verwarmd, waardoor de cv-ketel minder energie nodig heeft om het

water verder te verwarmen, en dus minder gas verbruikt. EcoLibrium biedt zonneboilers in verschillende maten, van klein tot groot.

Warmtepompen zijn een innovatieve manier om warmte uit de lucht of de bodem te halen. EcoLibrium is gespecialiseerd in PVT-warmtepompen, die stil werken en waarbij het dak als bron fungeert. De collectoren liggen onder de zonnepanelen. Wilco adviseert klanten om contact op te nemen voor een op maat gemaakte oplossing die het beste past bij hun woning.

Voor elektrische auto's biedt EcoLibrium duurzame laadoplossingen. Thuis opladen kan kosteloos met een laadpaal of laadpunt, zelfs zonder zonnepanelen, omdat laden ook via het elektriciteitsnet kan.

Service is een belangrijk aspect voor EcoLibrium, vooral voor warmtepompen waar ze 24/7 ondersteuning bieden. Voor andere diensten lossen ze storingen op van maandag tot en met vrijdag. De serviceafdeling beschikt over eigen monteurs die vakkundig en efficiënt werken. Klanten zijn zeer tevreden over de service, wat voor EcoLibrium het grootste compliment is.

EcoLibrium
Anthony Fokkerstraat 59B, Barneveld
Tel. 0342 - 765 000
info@ecolibrium.nl
www.ecolibrium.nl



WEES ALTIJD OPTIMAAL VOORBEREID

Bij de overdracht van een bedrijf is het van belang dat het bedrijf verkoopklaar is. Dat wil zeggen dat u de nodige maatregelen heeft getroffen om het bedrijf tegen een optimale prijs te kunnen overdragen. Vaak wordt de fiscale termijn van 3 of 6 jaar genoemd om u voor te bereiden op een overdracht, maar dit kan ook aanzienlijk korter zijn. Denk bijvoorbeeld aan onverwachte gebeurtenissen, zoals overlijden, arbeidsongeschiktheid of een echtscheiding.

Het devies is ook dan: wees altijd optimaal voorbereid!

WAT HOUDT VERKOOPKLAAR MAKEN IN?

Het verkoopklaar maken van uw bedrijf gaat verder dan alleen het optimaliseren van financiële cijfers. Het omvat ook het creëren van een aantrekkelijk verhaal dat potentiële kopers aanspreekt. Door het bedrijf te stroomlijnen, operationele processen te verbeteren en eventuele zwakke punten aan te pakken, vergroot u niet alleen de waarde van uw onderneming, maar vermindert u ook risico's voor potentiële kopers. Een grondige en tijdige voorbereiding kan het verschil maken tussen een gemiddelde en een lucratieve verkoop, waardoor u de best mogelijke deal kunt krijgen en uw toekomst veilig kunt stellen.

FACTOREN BIJ VERKOOPKLAAR MAKEN

Bij het verkoopklaar maken van een bedrijf komen veel verschillende factoren kijken. Denk hierbij onder andere aan:

- spreiding van klanten en omzet
- afhankelijkheid van sleutelfiguren
- marktpositie
- trackrecord onderneming
- investeringsniveau
- personeelsaspecten
- up to date financiële administratie/managementinformatie

Of het nu een tijd van economische groei is of een tijd van crisis, het is altijd raadzaam een verkoopklaar bedrijf te hebben en hier op tijd mee te beginnen. Zoals eerder gezegd heeft dit beslist een positief effect op het gedrag van de koper en kan het de snelheid van het verkooptraject (en de hoogte van de overnamesom) positief beïnvloeden.

Heeft u vragen of het verkoopklaar maken van uw bedrijf of wilt u meer weten over bedrijfsovername? Neem dan contact op met een van de adviseurs van MKB Advies Partners. U kunt ons bereiken via info@mkbap.nl of via 085-0604700.

Wilt u meer lezen over bedrijfsovername en waar u op moet letten? Vraag dan de digitale brochure "Uw bedrijf verkopen. Nu of later?" aan. Om deze praktische handleiding, inclusief overzichtelijk stappenplan te ontvangen, kunt u een mail sturen naar info@mkbap.nl, met onderwerp: "Handleiding bedrijfs-overname". U kunt de handleiding ook via de website van MKB Advies Partners aanvragen: www.mkbap.nl/contact. Vult u dan in het contactformulier uw gegevens in, onder vermelding van "Handleiding bedrijfsovername".

DE SLEUTEL TOT EEN VEILIGE EN EFFICIËNTE IT-OMGEVING: ARCHITECTUURPRINCIPES EN ZERO TRUST

In het huidige digitale landschap, waar technologie steeds sneller verandert en de dreiging van cyberaanvallen toeneemt, is het van cruciaal belang voor organisaties om een robuuste IT-omgeving te bouwen en te onderhouden. Bij CTS IT vinden we dat de basis van een dergelijke omgeving ligt in het zorgvuldig uitwerken van architectuurprincipes, gebaseerd op het 'Zero Trust'-beleid.

Maar waarom zijn deze elementen zo belangrijk, en hoe kunnen ze jouw bedrijf ten goede komen?

DE ROL VAN ARCHITECTUURPRINCIPES

Architectuurprincipes vormen de ruggengraat van elke effectieve IT-strategie. Ze bieden een kader voor het nemen van beslissingen, het ontwerpen van systemen en het implementeren van technologieën op een manier die aansluit bij de bedrijfsdoelstellingen. Deze principes zorgen voor consistentie, optimaliseren prestaties, en verhogen de veiligheid binnen de IT-omgeving. Enkele kernprincipes zijn modulariteit, wat het mogelijk maakt om systemen in kleinere, beheersbare componenten op te delen; interoperabiliteit, om verschillende systemen naadloos met elkaar te laten samenwerken; en schaalbaarheid, zodat uw IT-infrastructuur kan groeien en zich kan aanpassen aan veranderende bedrijfsbehoeften.

DE NOODZAAK VOOR ZERO TRUST

Zero Trust is een beveiligingsmodel dat ervan uitgaat dat bedreigingen overal kunnen voorkomen, zowel binnen als buiten het netwerk, en dat daarom niets of niemand standaard vertrouwd wordt. Dit betekent dat elke poging tot toegang tot het systeem, ongeacht de oorsprong, moet worden geverifieerd, geautoriseerd en voortdurend gecontroleerd. De implementatie van een Zero Trust-architectuur vereist een grondige kennis van de IT-omgeving, inclusief gebruikers, apparaten, applicaties en datastromen. Door dit model te adopteren, kunnen bedrijven meer controle over hun netwerk en gegevens verkrijgen, waardoor de beveiligingspositie van de organisatie aanzienlijk wordt versterkt.

Binnen "Zero Trust" hanteren we in ieder geval de volgende 3 uitgangspunten:

1. *Verify Explicitly*: Vertrouw niemand blindelings. Elke toegangspoging tot het netwerk, of het nu een gebruiker of apparaat is, moet streng worden geverifieerd met behulp van methoden zoals multifactor authenticatie.
2. *Least Privilege*: Beperk de toegang tot het absolute minimum. Gebruikers krijgen alleen toegangsrechten die strikt noodzakelijk zijn voor hun taken, waardoor het risico op datalekken en misbruik wordt geminimaliseerd.
3. *Assume Breach*: Ga ervan uit dat je netwerk al besmet is. Deze mentaliteit stimuleert constante monitoring en snelle respons op beveiligingsincidenten om schade te beperken.

In een volgende blog zullen we verder inzoomen op het Zero trust model.

ONZE AANPAK

Bij CTS IT staan we bekend om onze hands-on benadering en expertise in het implementeren van IT-oplossingen. Centraal in onze aanpak staat de samenwerking met een Solutions Architect. Deze professional duikt diep in de kern van jouw bedrijfsprocessen en de IT-omgeving die deze processen ondersteunt. Het doel? Het ontwerpen van een IT-architectuur die niet alleen naadloos aansluit bij jouw huidige bedrijfsvoering, maar ook flexibel genoeg is om mee te evolueren met de veranderende markt en veiligheidseisen.

EEN DYNAMISCHE ARCHITECTUUR VOOR EEN DYNAMISCHE WERELD

De wereld verandert snel, en de IT-behoefte van jouw bedrijf veranderen mee. Daarom is de door ons ontwikkelde architectuur allesbehalve statisch. Door het principe van 'continuous design' te omarmen, garanderen we dat jouw IT-omgeving zich continu aanpast aan nieuwe technologieën, bedrijfsmodellen en marktomstandigheden. Dit zorgt voor een oplossing dat zowel de huidige als toekomstige uitdagingen aankan.

ARCHITECTUURPRINCIPES ALS RUGGENGRAAT

De basis van onze aanpak wordt gevormd door solide architectuurprincipes die als ruggengraat van jouw omgeving fungeren. Deze principes dienen als leidraad bij elke beslissing die we nemen, van de keuze voor bepaalde technologieën tot de manier waarop we beveiliging integreren in jouw IT-landschap. Door deze principes consequent toe te passen, bouwen we samen een IT-omgeving die niet alleen veilig en efficiënt is, maar ook flexibel en schaalbaar.

VOORDELEN VAN SAMENWERKEN MET CTS IT

- **Oplossingen op basis van marktstandaarden:** Wij begrijpen dat elk bedrijf uniek is. Daarom leveren we geen 'one size fits all'-oplossingen. Echter, we gebruiken voor onze Architecturen wel marktstandaarden. Samen met onze Solutions Architect ontwerpen we een IT-architectuur die specifiek is afgestemd op jouw behoeften en doelstellingen, maar ook eenvoudig ondersteund kan worden door derden. Op deze manier voorkom je een 'single point of failure'.
- **Toekomstbestendig:** Door het principe van continuous design te omarmen, zorgen we ervoor dat jouw IT-omgeving niet alleen vandaag effectief is, maar ook morgen en in de toekomst kan blijven meegroeien met jouw bedrijf.
- **Veiligheid en Flexibiliteit:** De door ons gehanteerde architectuurprincipes zorgen voor een veilige en tegelijkertijd flexibele IT-omgeving. Dit betekent dat je bedrijf beschermd is tegen hedendaagse dreigingen, terwijl het ook klaar is om nieuwe kansen te grijpen.
- **Expertise en Partnerschap:** Onze Solutions Architect en het team van CTS IT bieden niet alleen hun expertise aan, maar werken ook als een verlengstuk van jouw organisatie. We staan klaar om jou te ondersteunen en te adviseren op elk punt in jouw IT-reis.

In de snel veranderende IT-markt is IT-architectuur een must have voor elke organisatie die vooruit wil!

LUC BASIE

Solutions Architect
CTS IT





DE DUURZAME KANT VAN MEST

LTO NOORD INITIEERT VERKENNING VAN BIOGASHUBS IN REGIO FOODVALLEY

Aan de ene kant moet de uitstoot van schadelijke gassen omlaag, aan de andere kant schuilt een uitdaging in het duurzaam invullen van de groeiende energiebehoefte. Wat nu als uitgerekend de agrarische sector, die steeds onder het vergrootglas ligt bij de overheid, voor beide kwesties één gezamenlijke oplossing aandraagt? Samen met provincies, gemeenten en ondernemers is LTO Noord in de Regio Foodvalley gestart met de verkenning van biogashubs.

Wanneer het project slaagt, mag je het een doorbraak noemen. Er heerst een opgetogen sfeer tijdens het gesprek met Fije Visscher, bestuurslid van LTO Noord en Linda Versteeg, die deel uitmaakt van het bestuur van LTO Noord afdeling Gelderse Vallei. Om de potentieel positieve impact van biogashubs te kunnen schetsen krijgen we eerst een uitleg over het principe. “Het gaat om het opwekken van gas of indirect elektriciteit uit mest die in de stal zit,” legt Versteeg uit. “Ten eerste levert dat een serieuze reductie van schadelijke gassen op, wat we dadelijk verder zullen toelichten. Ten tweede kan een agrarisch bedrijf daarmee in zijn eigen energiebehoefte voorzien en dat niet alleen: bij een bepaalde schaalgrootte is het mogelijk om biogas aan andere partijen te leveren. Laat je er een motor op draaien, dan kun je er zelfs elektriciteit mee opwekken.” Het klinkt als het ei van Columbus, al vergeet het nog wel het nodige onderzoek en zullen forse investeringen onvermijdelijk zijn. Vandaar dat begin

maart het startschot werd gegeven voor de verkenning van biogashubs in de Regio Foodvalley.

TWEE DOELEN

“In januari hebben we vanuit LTO Noord, samen met een aantal partners, een voorstel aan de Energieraad gedaan”, vertelt Visscher. “We pakken het project op met nauwe betrokkenheid van de provincies Gelderland en Utrecht, de acht gemeenten binnen de Regio Foodvalley en de ondernemers die verenigd zijn in het REB, het Regionaal Energieteam Bedrijven. Dit omdat we twee doelen nastreven. Enerzijds willen we vanuit de agrarische sector helpen om het energievraagstuk op te lossen, anderzijds nemen we onze verantwoordelijkheid om de uitstoot van ammoniak - en daarmee stikstof - en methaan te reduceren. Vanuit de Regio Foodvalley is budget beschikbaar gesteld om deze verkenning uit te voeren, die drie fasen zal kennen: een vooronderzoek, een haalbaarheidsonderzoek en na succesvolle afronding daarvan de realisatie. Er bestaan overigens al enkele biogashubs in Nederland en daarmee kunnen we informatie putten uit de opgedane ervaringen in andere regio’s.”

MONOVERGISTER

Linda Versteeg zet uiteen hoe het principe werkt. “Het begint met het plaatsen van een monovergister, die bij de boer op eigen terrein kan staan. Een grote silo die je achter de stal plaatst en waar je dagelijks verse mest in pompt, waarvan de gassen nog niet uitgedampt zijn. Deze blijft veertig dagen ronddraaien en de bacteriën die erin zitten maak je actief door verwarming. Hiermee komt vanzelf gas vrij, dat je via leidingen kunt exporteren naar de plek van bestemming, zoals een WKK-

motor waarmee je er stroom van stroom maakt en helemaal zelfvoorzienend wordt of juist richting externe afnemers. Denk bijvoorbeeld aan grote foodverwerkers met een hoge warmtevraag, die niet in staat zijn om volledig te elektrificeren en in de toekomst afhankelijk blijven van waterstof of biogas. Er liggen echter nog meer kansen. Wanneer je biogas weet om te zetten naar groengas, neemt de afnamepotentie met sprongen toe. Dan kun je leveren aan een groot gasnetwerk, dat bedrijven en huishoudens bedient. Weet dat de overheid vanaf het jaar 2030 een bijmengverplichting van twintig procent groengas instelt. Dan zal de toch al hoge vraag verder toenemen.”

MINERALENSTRIPPER

De transitie van biogas naar groengas voor algemeen gebruik dient plaats te vinden in een kostbaar opwaardeerstation. “Daarmee komen we uit bij de functie van een biogashub”, zegt Versteeg. “De verkenning richt zich onder andere op het gebied Binnenveld, dat de plaatsen Rhenen, Veenendaal, Ede en Wageningen verbindt. Twaalf boeren nemen deel aan het initiatief. Het idee is dat zij individueel een monovergister zullen laten installeren, maar dat er een gezamenlijk opwaardeerstation wordt gebouwd om groengas te kunnen genereren. Er zit overigens nog een mooi aspect aan het opwekken van biogas voor een agrarisch bedrijf, namelijk dat de vrijkomende warmte zich leent om de stal te helpen verwarmen. Bovendien kun je als boer zonnepanelen plaatsen om de monovergister van stroom te voorzien. Nog mooier wordt het wanneer je deze uitbreidt met een mineralenstripper, die in staat is mest te ontleden en er stikstof aan te onttrekken, dat na omzetting naar een vloeibare vorm de eigenschappen heeft om als

kunstmestvervanger te dienen. Dit proces wacht nog op officiële goedkeuring vanuit Brussel, maar die lijkt eraan te komen.”

VRAAG EN AANBOD AFSTEMMEN

De optionele mineralenstripper stelt een boerenbedrijf in staat de uitstoot van ammoniak inclusief stikstof te reduceren. “Daarmee kan de agrarische sector een belangrijke duurzaamheidsslag maken”, meent Visscher. “Met monovergisters en biogashubs dringen we de emissie van methaan terug en daarmee lopen we vooruit op de klimaatdoelstellingen op de lange termijn. Nu ligt er, aanvullend op het onderzoeken van de logistieke en financiële haalbaarheid, een taak voor ons als LTO Noord en partners om potentiële afnemers te interesseren. Je kunt constant leveren aan bijvoorbeeld een melkfabriek, maar ook op breder niveau vraag en aanbod op elkaar afstemmen. Zo is SMG oftewel Stichting Mestverwerking Gelderland betrokken in het onderzoek, dat met één van haar drie locaties dicht in de buurt zit van een nieuw te vormen circulair industrieterrein in Ede. Ook voor bedrijvenpark Harselaar in Barneveld ontwikkelen we een initiatief en gezien de grote energiebehoefte liggen daar interessante business cases. Je moet dan een gebruiksprofiel maken, een rapport dat in kaart brengt hoeveel stroom en gas de individuele ondernemingen op welke momenten van de dag gebruiken. Vervolgens probeer je de levering daar zo goed mogelijk op af te stemmen en in het totaalplaatje neem je indien mogelijk ook bestaande of geplande woonwijken mee. Zo maken we ons als agrarische sector sterk voor het klimaat en voor het duurzaam invullen van de energiebehoefte.”

Meer informatie: www.ltonoord.nl



LUISTEREN, SAMENWERKEN, VEREENVOUDIGEN

EDES BEDRIJFS CONTACT COMBINEERT VERBINDEN EN NETWERKEN MET ROL VAN BELANGENBEHARTIGER

Met de uitdagingen die er liggen voor ondernemers, zoals op het gebied van arbeidsmarkt en energietransitie, wordt het steeds belangrijker om de handen ineen te slaan. Edes Bedrijfs Contact faciliteert dat door onder meer laagdrempelige bedrijvenborrels en themabijeenkomsten te organiseren. “We kruipen steeds meer in de rol van belangenbehartiger en willen de stem van onze achterban horen”, zegt voorzitter Marco Verhagen.



Tien procent ledengroei in het afgelopen halfjaar en een ruime verdubbeling van de aanwas bij activiteiten, dat duidt erop dat Edes Bedrijfs Contact (EBC) zich in een positieve spiraal bevindt. Daar lijkt een verband te liggen met de frisse moed waarmee een grotendeels nieuw bestuur de schouders eronder zet. “Penningmeester Stef van der Klok is aangebleven, Milou van Dam, Alex Bik en ik hebben ons daar in de tweede helft van 2023 bijgevoegd,” vertelt Verhagen. “Niet alleen uit de animo, maar ook uit de reacties kunnen we opmaken dat we op het juiste spoor zitten. Heersteren er in het verleden weleens wat zwaarmoedige sentimenten, nu proef je een energieke vibe en hoor je mensen positief praten, in termen als ‘goed bezig’, ‘interessante presentatie’, ‘ga zo door’ en ‘frisse wind’. Niet klagen, mopperen en de gemeente als een tegenstander beschouwen, maar constructief met elkaar nadenken hoe we met de kracht van samenwerking de uitdagingen die op ondernemers afkomen te lijf gaan.”

VEILIGHEID EN VERTROUWEN

Waar Edes Bedrijfs Contact zich in de afgelopen jaren vooral als een netwerkclub manifesteerde, legt het bestuur van nu meer focus op belangenbehartiging. Verhagen: “We vinden het belangrijk om te luisteren naar de ondernemers. Niet voor hen denken en aannames doen, maar daadwerkelijk de behoeften peilen. Vandaar dat we er speerpunten van maken om bedrijven te bezoeken en dat we bijeenkomsten op touw zetten waar mensen elkaar beter leren kennen. Daarmee creëer je een gevoel van veiligheid en vertrouwen, wat een eerste stap vormt op weg naar samenwerking. Met die insteek organiseren we bedrijvenborrels met een laagdrempelig karakter. Daarmee bedoel ik in de eerste plaats dat die kosteloos zijn voor de deelnemers en in de tweede plaats dat we daar iedereen welkom heten. Niet alleen onze leden, maar alle belangstellenden, dus ook de ondernemers uit de buitengebieden. Zo hopen we de afstand

weg te nemen. Wij geloven er oprecht in dat als je elkaar kent, dat je elkaar weet te vinden. Dan durf je ook meer vanuit een intrinsieke motivatie te vragen.”

FUNDING IN COLLECTIEF BELANG

Naar oordeel van EBC kan, mag en moet de organisatiegraad van het bedrijfsleven in de regio omhoog om uitdagingen waarmee ondernemers nu en in de toekomst geconfronteerd worden het hoofd te kunnen bieden. “Dat betekent verder kijken dan je eigen bedrijf en je realiseren wat jouw impact is voor je buurman en andersom. De basis van duurzaam ondernemen lijkt op de wetten van de natuur. Als ieder zijn verantwoordelijkheid voelt en het collectief boven het eigen belang laat prevaleren, creëer je met elkaar een ecosysteem dat zichzelf in stand houdt. Daarom organiseren we bijeenkomsten die ertoe doen en houden we dus die borrels, om mensen samen te brengen en voor een wij-gevoel te zorgen. Los daarvan zou de



gemeente bepaalde prikkels kunnen geven om de organisatiegraad te bevorderen. Kijk naar het model van Veenendaal, waar reclamebelasting wordt geheven bij alle ondernemers. Daar tegenover staat dat iedereen automatisch lid is van de bedrijvenkring. Dan verkrijgt je veel makkelijker een mandaat en power bij de stakeholders binnen de helix. Je praat dus over funding om dingen te bereiken die het collectieve belang dienen. Eventueel verreken je zo'n heffing bij leden met de contributie en laat je niet-leden ook een duit in het zakje doen, want het is de vraag of je het vanuit vrijblijvendheid gaat redden. Kortom, bekijk hoe je dat op een slimme manier inkleedt."

VALLEI WERKT VITAAL

EBC vult het streven naar belangenbehartiging op een heel tastbare en praktische manier in door themabijeenkomsten te houden. "Zo hebben we voor deze periode de energietransitie en de verduurzaming van bedrijventerreinen centraal gesteld", vertelt Verhagen. "Dat raakt feitelijk alle ondernemers, denk maar aan de netcongestie. Wat kunnen we van elkaar leren?"

Welke vragen komen er naar voren om aan de gemeente en FOV Regio Foodvalley voor te leggen? Welke afspraken zijn onderling te maken om energiebehoefte en beschikbaarheid op elkaar af te stemmen? Een ander thema betreft human capital. Hoe ga je om met de krapte op de arbeidsmarkt en bijvoorbeeld met verzuimdossiers? Zeker als je weet dat de regio veel mkb-ondernemingen telt, is het raadzaam om de krachten te bundelen, bijvoorbeeld door met elkaar een open dag te organiseren. Laatst hebben we met een groep ondernemers een brainstormsessie gehouden, waar de deelnemers mochten discussiëren over stellingen. Aan de hand van de verkregen inzichten bekijken we nu hoe we onder de noemer Vallei Werkt Vitaal een regionaal platform kunnen oprichten rondom zaken als arbodienstverlening, vitaliteit, bemiddeling en mediation. Een service- en informatiepunt, maar ook een plek om vraag en aanbod op de arbeidsmarkt te matchen."

CHRISTELIJKE HOGESCHOOL EDE

Om te anticiperen op de economische groeiambities van de regio is Edes Bedrijfs Contact

momenteel in gesprek met de Christelijke Hogeschool Ede. "Wat betekenen deze ontwikkelingen voor bedrijven, onderwijs en infrastructuur? We zien volop potentie in een connectie met de ondernemersopleiding. Zo willen we studenten uitnodigen om te komen leren netwerken tijdens onze bijeenkomsten en hebben we voor ogen om hen te koppelen aan bestaande ondernemers, die de rol van buddy zouden kunnen aannemen, met een stukje begeleiding. Voor het 70-jarig jubileum van de Christelijke Hogeschool in september werken we samen aan een gevarieerd programma. Als we het voor elkaar krijgen om de aanzuigende werking van de ondernemersopleiding te vergroten, garandeert dat in de toekomst de doorstroming. De Regio Foodvalley telt veel familiebedrijven, waarvan er best wat met het vraagstuk van opvolging worstelen. Overigens werken we sowieso graag samen met het mbo-onderwijs in de regio."

VERSNIPPERDE INITIATIEVEN

Onder het realiseren van alle doelstellingen ligt een laag die ondernemers als muziek in de oren zal klinken: breng de complexiteit terug naar eenvoud. "Er bestaan zoveel goede initiatieven, zinvolle overlegstructuren en nuttige platformen, maar die zijn vaak niet goed in beeld bij bedrijven," licht Verhagen toe. "Hoe breng je die nu dichterbij? Onder andere door, zoals EBC dat doet, thema's te organiseren. Kijk, wanneer je als individuele ondernemer of als kleine groep een idee hebt, ermee moet leuren en niet weet waar je het op tafel kunt leggen, verlies je misschien de motivatie of blijft het onder de radar. Zo krijg je allemaal versnipperde initiatieven. Wat nu als je die - letterlijk - in kaart brengt en ze op een schematische manier presenteert? Dat vergroot de kans van slagen én het verlaagt de drempel om ideeën aan te dragen. Ook daarmee luisteren wij dus graag naar de stem van de ondernemers."

Meer informatie: www.ebcde.nl



‘JE BENT ALS VROUW CONTINU BEZIG MET EEN SOORT EVENWICHTSDANS’

Veel vrouwen die een carrière in het bedrijfsleven of het openbaar bestuur ambiëren, lopen tegen geschreven en ongeschreven spelregels aan. Coaches Jolanda Holwerda en Liesbeth Tettero roepen vrouwen op om deze spelregels te leren doorzien en op hun eigen authentieke manier het spel mee te spelen.

Jolanda Holwerda (Lof Academy) en Liesbeth Tettero (Feministerie) zijn beiden coach en trainer. Zij kennen de verhalen van vrouwen die een carrière ambiëren, maar tegen barrières oplopen maar al te goed. “Helaas merken Liesbeth en ik in de dagelijkse praktijk dat het nog steeds lastig is voor vrouwen om hun eigen pad te bewandelen”, vertelt Jolanda. “Binnen veel bedrijven wordt een strategisch spel gespeeld dat wordt bepaald door bewuste en onbewuste patronen. Het is belangrijk dat je je van deze patronen bewust bent en van het effect dat deze patronen hebben op jouw omgeving en jezelf. Want als je zelf volgens deze patronen gaat acteren en bijvoorbeeld met je ellebogen gaat werken, dan kun je niet jezelf zijn en dat kost je bergen energie. Dat houdt je niet vol.” Liesbeth: “Het spelen van dit strategische spel gebeurt vaak onbewust en wordt lang niet altijd uit kwade wil gedaan. Het zijn geïnternaliseerde patronen waardoor we het normaal vinden dat dit allemaal gebeurt. Vrouwen krijgen als gevolg hiervan vaak te horen ‘verman je’, of ‘doe niet zo emotioneel’, oftewel pas je aan.”



Jolanda Holwerda en
Liesbeth Tettero

Binnen de overheidsorganisaties en de politiek is de situatie niet veel beter. “Ook in de politiek draait het om profileren en marketing”, zegt Liesbeth. “Het is voor vrouwen lastig doorstoten naar de top. De taal is soms anders, maar de zaken waar vrouwen tegenaanlopen zijn minstens zo herkenbaar. Waar vrouwen die politiek actief zijn vaker mee te maken krijgen: zodra je je kop boven het maaiveld uitsteekt, begint de online haat. Die haat is bij vrouwen persoonlijker, venijniger en seksistischer, terwijl mannen veel meer op de inhoud worden afgerekend. Die haat weerhoudt vrouwen er vaak van om een carrière in de politiek te ambiëren, blijkt uit onderzoek.”

BONDGENOOTSCHAPPEN

Jolanda en Liesbeth besloten het strategische spel inzichtelijk te maken. In hun boek ‘Authentiek Leiderschap voor vrouwen’ leggen zij aan de hand van zeven fases uit hoe vrouwen het spel mee kunnen spelen zonder dat ze gaan acteren in een rol die hen niet past. Jolanda: “Aan het begin van je carrière binnen een bedrijf of organisatie kom je net binnen, kijk je rond wat er allemaal gebeurt, je leert en past je automatisch aan. Daarna ga je bondgenootschappen aan, leer je hoe de hazen lopen en kijk je hoe je samen dingen voor elkaar kunt krijgen.” “Als je geen bondgenoten kunt vinden, kan deze fase heel eenzaam zijn”, voegt Liesbeth toe. “Wanneer het dan uiteindelijk niet werkt en je gaat weg, dat ligt het bijna altijd aan jou als vrouw, want jij bent degene die afwijkt. Uit onderzoek blijkt ook dat pas wanneer 30% van de mensen in een organisatie anders zijn dan gewend, de norm wordt bevestigd. Vind je die bondgenoten niet binnen het bedrijf, zoek ze dan vooral daarbuiten door een netwerk op te bouwen.”

ZICHTBAARHEID

Op dat moment hoef je nog niet zelf heel zichtbaar te worden, maar een gebrek aan zichtbaarheid is uiteindelijk wel een van de belemmeringen voor vrouwen om door te groeien binnen een organisatie. Jolanda: “Zichtbaarheid wordt belangrijk wanneer je je gaat manifesteren. Dan moet je letterlijk zelf je plek innemen. Dat is voor vrouwen vaak lastiger, omdat zij van nature vaak bescheiden zijn of geacht worden te zijn, en vaak zijn geconditioneerd om niet te veel op te vallen. Zij hebben al snel de neiging om plek te maken voor iemand anders, of willen niet de plek van iemand anders innemen.” Liesbeth: “Bovendien ben je als vrouw continu bezig met een soort evenwichtsdans. Wanneer je daadkrachtig en stevig bent, kenmerken die je als ondernemer moet hebben, vinden – ook vrouwen – je al snel een bitch waar niemand zaken mee wil doen. Dus

moet je dat gedrag gaan *sugar coat* en je vrouwelijke kant laten zien.” Liesbeth waarschuwt wel dat vrouwen in deze fase ook niet te lang door moeten gaan als het niet lukt. “Vrouwen zijn vaak erg loyaal en denken dan dat het aan henzelf ligt, dat ze falen op het moment dat ze vastlopen. Toch moet je uiteindelijk voor jezelf kiezen als je een stap verder wil maar de ruimte niet krijgt. Het is het niet waard om jezelf stuk te lopen.”

REFLECTIE

Wanneer het vrouwen toch lukt om hogerop te komen, is reflectie belangrijk. Jolanda: “Reflectie is belangrijk om door te groeien. Wanneer je status hebt verworven, is het belangrijk om bewust stil te staan bij je drijfveren, je missie en visie en wat je teweeg brengt. Zelfs topvrouwen die een hoge functie hebben in blauwe kantoren moet ik soms herinneren aan het feit dat ze ontzettend belangrijk zijn voor het bedrijf waarin ze actief zijn. Daarom is het belangrijk dat je je eigenwaarde ontdekt. Veel vrouwen die doorstoten, passen zich uiteindelijk toch aan hun omgeving aan en hebben het afgeleerd om naar hun gevoel te luisteren. Juist door je gevoel in te schakelen en je innerlijke kracht te luisteren, ben je onomstootbaar.”

VERSCHUIVINGEN

Ondanks het feit dat er binnen de meeste bedrijven en organisaties nog veel ruimte is voor verbetering, zien Jolanda en Liesbeth wel degelijk verschuivingen in de maatschappij. Jolanda: “We komen van ver als je bedenkt dat vrouwen eind jaren 50 nog als handelingsonbekwaam werden beschouwd en moesten stoppen met werken wanneer ze trouwden. Er is ook zeker meer bewustwording rond de gelijkere verdeling van bijvoorbeeld zorgtaken, die vaak veel vanzelfsprekender bij vrouwen komen te liggen. De vrouwen die wij coachen, geven we mee dat zij niet alle ballen in de lucht hoeven te houden. Wees je bewust van wat er gebeurt en kijk of je dingen anders kunt regelen.” Liesbeth: “Voer regelmatig een keukentafelgesprek om aan te kaarten hoe het thuis gaat en wat beter kan. Daar heb je wel lef voor nodig, zeker als het om dingen gaat die je eigenlijk nooit bespreekt.” “Het gaat ook vaak om schuldgevoel”, voegt Jolanda toe. “Wat laad je op jezelf, wat is van jou en wat geef je terug. Als je moeder werkt of heeft gewerkt, is het voor jou waarschijnlijk veel vanzelfsprekender om te werken. Maar als je (schoon)moeder commentaar geeft, raakt dat je. Daarom zijn vrouwelijke rolmodellen van belang. Vrouwen die het pad gebaad hebben voor anderen, laten zien dat het ook anders kan. En die positie kun jij als topvrouw ook zijn voor anderen.”



Tom Baerends
(06) 30 26 21 26

Ewout den Ouden
(06) 83 57 07 04

✉ ede-veenendaal@financieringsgilde.nl

🌐 www.financieringsgilde.nl



FINANCIERINGSGILDE

Ede-Veenendaal

Al **250** ondernemers gingen je voor!



Beste voorwaarden

Vergelijk samen met jouw adviseur meer dan 100 producten. Ook die van je eigen bank.



Grootste slagingskans

In één keer succesvol door onze onderbouwing op alle belangrijke onderdelen.



Voordeel

Ontvang korting op je afsluitkosten, omdat wij als collectief voor je onderhandelen.



Geen gedoe

Jouw persoonlijk adviseur regelt alles voor je. Van aanvraag tot financiering.



JULIA VOSKUILEN-VAN KOOIJK
Coach & CREF behandelaar
www.toppaardencoaching.nl

ZIEKTEVERZUIM VERLAGEN DOOR PAARDENCOACHING

De cijfers van het hoge ziekteverzuim in het bedrijfsleven liegen er niet om. Lange wachtlijsten bij de reguliere zorg en hulpverlening. Het duurt soms zes maanden voordat je teruggebeld wordt door een arboarts. Heb je keihard gewerkt aan jezelf om terug te keren naar de arbeidsmarkt, maar zit je te wachten op een telefoontje. Dit kom ik regelmatig tegen, tot grote frustratie bij mijn cliënten.

Ik denk dat er veel te behalen valt als er meer hulp gezocht wordt voor uitvallende werknemers bij een alternatieve vorm van hulpverlening waarvan eigenlijk het kostenplaatje lager is, geen lange wachtlijsten en allerlei protocollen waar iedereen maar aan moet voldoen, terwijl iedereen anders is en andere vorm van begeleiding nodig heeft. Plus de communicatie verloopt in principe met de hulpverlener zelf en niet met allerlei tussenpersonen die eerst jouw dossier moeten doorlezen.

Een goed voorbeeld daarvan is paardencoaching. Deze vorm biedt een unieke ervaring waarbij de sensitieve en intuïtieve aard van paarden wordt ingezet om iemand te begeleiden op zijn persoonlijke ontwikkelingsreis.

PAARDENCOACHING BIEDT:

- Ervaringsgericht leren, omdat je direct in contact staat met het paard.
- Een holistische benadering, alles wordt aangeraakt.
- Directe oordeel loze feedback die je ontvangt van de paarden.

Waar kan paarden coaching o.a. voor ingezet worden?

- 1 Inzicht in non-verbale communicatie: paarden reageren op subtiele signalen en spiegelen jouw emoties en gedrag, wat inzicht kan bieden in jouw communicatiestijl.
- 2 Persoonlijke groei: Door samen te werken met paarden, leer je meer over jezelf, wat je triggers zijn en bepaalde patronen en/of emoties te herkennen.
- 3 Emotionele heling: Paarden zijn meesters in het bieden van onvoorwaardelijke steun en kunnen helpen bij het verwerken van emoties en trauma's.
- 4 Zelfbewustzijn en zelfvertrouwen: Door het contact met paarden vergroot je je zelfbewustzijn en bouw je vertrouwen op in je eigen kunnen.

Mijn persoonlijke ervaring is dat hier zeer goede resultaten mee geboekt zijn, omdat deze vorm van hulpverlening breed inzetbaar is en hoogst effectief!



GERALDINE SEPTER
CEO The LiveLab Company

www.thelivelabcompany.nl

FUSIE OF RUZIE?

Het samensmelten van bedrijven is zelden een naadloos proces. Medewerkers voelen zich soms overvallen door de fusie, de verandering van wellicht de naam en het feit dat ze hier zelf geen inspraak in hadden. Het is menselijk om daarvan te balen, nietwaar? Zou jij niet ook gefrustreerd zijn? Het is dan ook cruciaal om je af te vragen: Zijn de medewerkers voldoende betrokken bij de visie en de redenen achter dit hele gebeuren? Laten we eerlijk zijn, het is niet realistisch om te verwachten dat iedereen meteen enthousiast is over dit nieuwe hoofdstuk.

Transparantie is essentieel, ik neem je mee in een aantal onderdelen:

Vertel het verhaal achter de fusie of overname, leg uit waarom deze stap wordt gezet en benoem eerlijk de te verwachten gevolgen. Directie en management aarzelt soms om openlijk te communiceren over de mogelijke consequenties uit angst dat dit de motivatie van de medewerkers ondermijnt of omdat ze zelf nog niet volledig overtuigd zijn van de keuze.

Als directieteam is het cruciaal om eerst onderling op één lijn te zitten, om vervolgens met een eenduidige boodschap naar buiten te treden. Kies daarbij de persoon uit in het directieteam die het best is in communicatie en neem hier voldoende tijd voor. Samen gaan jullie deze uitdaging aan!

Leiderschap omvat ook kwetsbaarheid. Je kunt de boodschap doelgericht en overtuigend overbrengen, maar tegelijkertijd benoemen dat het een spannende tijd is en dat nog niet alle antwoorden voorhanden zijn. Betrek de medewerkers, zij zijn immers degenen die als geen ander weten wat er op de werkvloer speelt.

Directeuren of managers vergissen zich soms als ze aan een nieuwe taak beginnen. "Er zal voorlopig niets veranderen, we willen eerst observeren..." Dat is echter een misvatting. Je bent niet gekomen om stage te lopen; je bent de leider van dit bedrijf of team. Wees eerlijk, respectvol en bovenal transparant in je communicatie. Transparantie maakt je als leider sterk.

Door als directieteam de toon te zetten en samen te bouwen aan een toekomstbestendige organisatie, creëer je een stevige basis voor succes. Bij The LiveLab Company zijn we experts in het begeleiden van fusieprocessen, begeleiding van directie en management bij Buy en Build strategieën en het ontwikkelen van effectief leiderschap.

In de dynamische wereld van vandaag is effectieve communicatie de sleutel tot succes voor elk team, of het nu gaat om een bedrijf, een non-profitorganisatie of een sportteam. Bij The LiveLab Company bouwen we in ons op maat gemaakte trajecten op de pijlers van Visie, Structuur, Cultuur en Leiderschap. We begeleiden ondernemers, directies en bestuurders om hun visie helder te kunnen communiceren, met als doel een succesvol en toekomstbestendig team wat gaat voor resultaat.

Samen eens sparren over jouw interne organisatie? Bezoek onze website of mail voor het maken van een afspraak info@thelivelabcompany.nl

PRIVACY-PROOF DATA VERZAMELEN EN ANALYSEREN

In de steeds veranderende digitale wereld is het verzamelen en analyseren van data van groot belang geworden voor bedrijven om onderbouwde beslissingen te kunnen nemen. Een van de nieuwste ontwikkelingen op dit gebied is Google's toestemmingsmodus, oftewel Consent Mode.

Deze toestemmingsmodus heeft alles te maken met het plaatsen van cookies door websites. Gebruikers van websites moeten altijd hun expliciete toestemming geven om deze cookies te plaatsen. Hierdoor is het voor adverteerders nu moeilijker geworden om data te verzamelen. Om dit probleem op te lossen heeft Google een nieuwe privacy-instelling geïntroduceerd, genaamd Google Consent Mode. De toestemmingsmodus maakt het mogelijk om acties op websites te meten terwijl tegelijkertijd rekening gehouden wordt met de privacy-voorkeuren van de bezoeker. Dit is vooral belangrijk in een tijd waarin gebruikers steeds bewuster worden van hun online-privacy en het geven van toestemming voor het verzamelen van persoonlijke gegevens niet langer vanzelfsprekend is.

VOORDELEN

Johan Van den Deijssel: "Een correcte implementatie van deze toestemmingsmodus kan op verschillende manieren voordelig zijn voor jouw bedrijf. Het helpt je te voldoen aan de steeds strengere privacywetgeving, zoals de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG). Daarnaast biedt Consent Mode jouw bedrijf de mogelijkheid waardevolle inzichten te verkrijgen, zelfs wanneer gebruikers geen toestemming hebben gegeven voor het plaatsen van cookies. Deze inzichten kunnen helpen bij het identificeren van trends, het begrijpen van het gebruikersgedrag en het optimaliseren van jouw website, marketing- en advertentiestrategieën."

VOLDOEN AAN DE PRIVACYREGELS

De AVG-wet: als ondernemer kun je hier vandaag de dag niet meer omheen. Deze regels zijn opgesteld om consumenten meer privacy te bieden. Zelfs als je enkel een eenvoudig contactformulier op je website hebt staan. Sinds de invoering van deze wet zijn bedrijven verplicht om een cookiebanner te tonen waarin alle cookiecategorieën worden vermeld zoals noodzakelijke cookies, voorkeurscookies, statische cookies en marketingcookies. Waar je voorheen uit de voeten kon met een statische melding, moet de banner nu de mogelijkheid bieden aan de gebruiker om cookievoorkeuren aan te passen, te accepteren of te weigeren.

Google's Consent Mode is een vereiste voor bedrijven die data willen verzamelen en analyseren op een privacyvriendelijke manier. Een juiste implementatie is van essentieel belang om te voldoen aan wet- en regelgeving, waardevolle inzichten te verkrijgen en jouw marketingstrategieën te optimaliseren. Mocht je vragen hebben op het gebied van privacy van jouw website, schroom niet om contact op te nemen met Onwaarts.

Meer informatie: www.onwaarts.nl





ALAIN VAN DEN BERG
www.bergtopper.nl

EFFICIËNT EN BETAALBAAR: DE BERGTOPPER BENADERING VAN RECRUITMENT VOOR HET MKB

In de competitieve arbeidsmarkt van vandaag is het vinden van het juiste talent essentieel voor het succes van elke organisatie, ongeacht de omvang. Voor veel kleine en middelgrote bedrijven (mkb) kan het echter een uitdaging zijn om de middelen te vinden voor effectieve recruitmentprocessen. Traditionele methoden van gerenommeerde aanbieders kunnen kostbaar en tijdrovend zijn, waardoor velen in het mkb zich buitenspel voelen staan als het gaat om het aantrekken van hoogwaardige kandidaten. BergTopper is van mening dat dat anders kan. Daarom is er een betaalbare en efficiënte oplossing ontwikkeld die het mkb in staat stelt om op gelijke voet te concurreren als het gaat om het aantrekken van talent.

SNELHEID EN AUTOMATISERING

Door slim gebruik te maken van moderne technologieën zoals LinkedIn en geavanceerde zoekprogramma's, kan snel een eerste selectie worden gemaakt uit een pool van potentiële kandidaten.

FOCUS OP KWALITEIT

Vervolgens komt het aan op kwaliteit. Middels een grondige analyse en assessment wordt bekeken of de geselecteerde kandidaten niet alleen over de juiste vaardigheden beschikken, maar ook passen bij de cultuur en behoeften van het bedrijf.

MAATWERK OP MAAT WERKT

Geen twee bedrijven zijn hetzelfde, daarom verdient ieder bedrijf een maatwerk aanpak. Of het nu gaat om het ontwikkelen van aangepaste tests of het samenstellen van assessments op basis van specifieke vereisten. En of het gaat om één functie voor een klein belastingkantoor of om verschillende functies binnen een investeringsmaatschappij, zoals een legal accountmanager, financieel adviseur en een officemanager. Door de korte lijnen en flexibiliteit, kan er snel geschakeld worden en indien nodig profielen worden aangepast.

KORTOM: KOSTENEFFICIËNT EN TOEGANKELIJK VOOR HET MKB

Op basis van jarenlange ervaring als recruiter bij een klein kantoor (70 fte) weet ik dat de wens voor goed personeel en inhuren van (dure) recruiters spanning kan opleveren. Maar het vinden van het juiste talent hoeft geen overweldigende en kostbare taak te zijn. Sterker nog hoogwaardige recruitmentdiensten kunnen heel goed voor een substantieel lager tarief worden uitgevoerd dan die traditionele bureaus in rekening brengen.

Met mijn expertise op het gebied van recruitment én coaching kan ik ook uw bedrijf helpen bij het vinden van duurzaam talent. Mensen die ECHT passen bij uw organisatie.

INTERESSE?

Neem vooral contact met me op voor een vrijblijvend gesprek over uw wensen en onze mogelijkheden.



DAPHNE S. HARTOG - BERGHUIZEN
Daphne@uwconflict.nl

ALLEEN ZAKEN DIE JE VASTHOUDT, KUN JE LOSLATEN

Wanneer mensen bij mij op de bank zitten, hebben ze vaak al best een tijd gestruggeld met onderdrukte (werk)stress, relationele- of innerlijke conflicten en andere klachten: ze voelen zich letterlijk bored- of burned out. Moe, gevoelig voor prikkels, minder interesse en plezier. Meestal is er meer aan de hand...

Om vlot tot de kern te komen analyseer ik van buiten naar binnen en werk ik van binnen naar buiten.

Problematiek die in direct verband staan met het verleden vormt de indicatie van EMDR: een kortdurende eerste-keuze-behandeling die effectief en duurzaam is. Het is bijna nooit de situatie zelf en bijna altijd de kijk op de situatie die het emotioneel leed veroorzaakt.

Hiernaast legt mijn aanpak de focus op het eigen aandeel en de eigen verantwoordelijkheid. Door middel van inzichtgesprekken en psycho-educatie help ik mensen met het vergroten van het zelfinzicht.

Gedachten en emoties reguleren blijkt in de praktijk een behoorlijk thema te zijn. Het zijn de ondergewaardeerde gedachten en emoties die problemen veroorzaken: immers kunnen we enkel gedachten en emoties reguleren die toegestaan zijn. Hetzelfde geldt voor 'acceptatie' of 'loslaten'. Alleen zaken die je vasthoudt, kun je loslaten. En 'vasthouden' staat niet gelijk aan 'er tegen vechten' of een andere vorm van weerstand.

Acceptance and Commitment Therapy (ACT) is een integraal onderdeel in het bovenstaande.

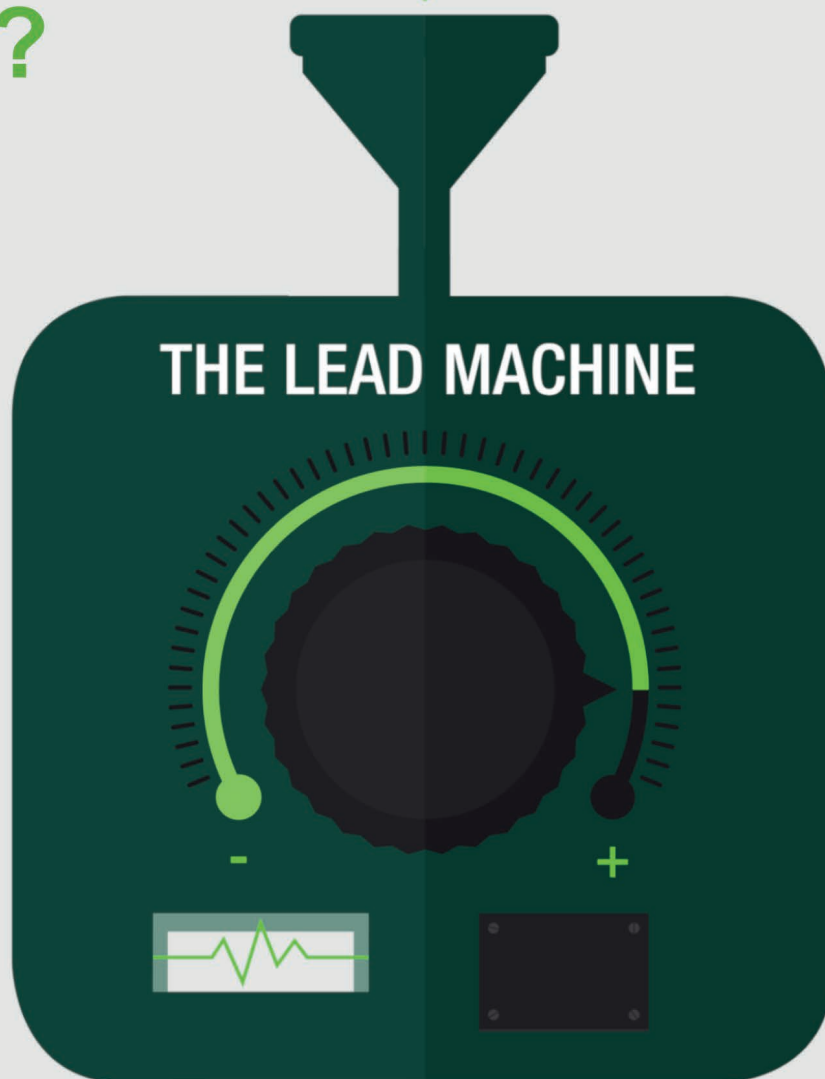
Gedachten zijn de grondleggers voor de emotiebeleving en deze is verantwoordelijk voor een groot deel van je gedrag.

Door middel van Rationeel Emotieve gedragstherapie (REGT) zorgen we ervoor dat gedachten in lijn zijn met de realiteit, waardoor de emotionele ruis verdwijnt. Met deze vorm van Cognitieve gedragstherapie (CGT) zijn veranderingen in de denkwijze merkbaar binnen enkele weken. Gedragsveranderingen vinden doorgaans binnen één maand plaats en na drie maanden integreert dit vaak in het dagelijks leven.

Vlot kunnen inspelen op psychische klachten is tegenwoordig een uitzondering, daar waar de wachtlijsten eindeloos zijn. Toch is het essentieel, om verergering en langdurig uitval te voorkomen.

Door o.a. mijn kortdurende trajecten hanteer ik geen wachtlijst en neem ik nieuwe cliënten aan.

Nieuwe droomklanten vinden?

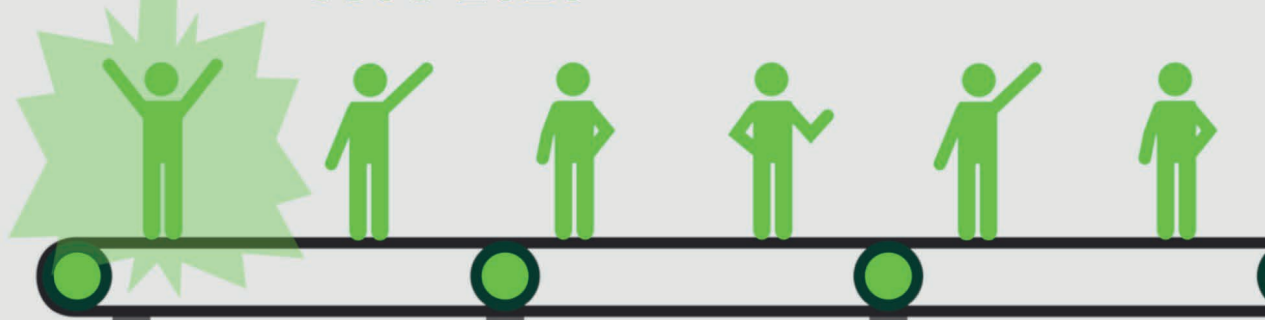


Ontvang gratis de 25
beste leads voor uw organisatie!

 DATA-collectief

aanmelden.datacollectief.nl
0800-2028

Meer info:



Mag ik commercieel voor u bellen?

DOEL?

U een-op-een ondersteunen in uw acquisitie en volledig te ontzorgen in uw marktbenadering. Om u, zoals wij dat noemen, verkoopontspanning te bieden.

REGEL UW EIGEN PSA!
SCAN DE QR-CODE



Een Personal Sales Assistant (PSA) is een professionele, commercieel georiënteerde verkoopassistent. De PSA heeft het doel u een-op-een te ondersteunen in uw acquisitie en een constante stroom aan nieuwe afspraken te genereren.

Met behulp van het DATA-collectief en Website-Leads worden interessante prospects geselecteerd en benaderd.

www.psaprof.nl
0800-7727763



IS JOUW ORGANISATIE AL GESTART MET DE IMPLEMENTATIE VAN DE CSRD?

Wat betekent ESG? Waar staat de afkorting CSRD voor? Krijg ik een boete als ik geen duurzaamheidsverslag opstel? Wat is een dubbele materialiteitsanalyse en in hoeverre betrek ik hier mijn stakeholders bij? Welke informatie moet ik verzamelen uit mijn waardeketen en hoever reikt deze waardeketen?

Een greep uit de vragen die voorbij zijn gekomen de afgelopen maanden. De CSRD (standaard voor duurzaamheidsrapporteringen) is inmiddels per 1-1-2024 van kracht. Dit betekent dat grote ondernemingen over het jaar 2025 in hun bestuursverslag een duurzaamheidsrapport dienen op te nemen die voldoet aan de European Sustainability Reporting Standards. Het rapport dient te worden voorzien van een accountantsverklaring met beperkte mate van zekerheid.

Het valt op dat veel ondernemingen (nog) aan het begin staan van het CSRD-implementatietraject. Bedrijven vinden het lastig in te schatten wat precies van hen wordt verwacht en hoeveel tijd het implementatie traject kost. Ook is het een uitdaging om voldoende capaciteit vrij te maken en kennis te verkrijgen over de CSRD. En ga je vervolgens Excel gebruiken of schaf je een softwarepakket of tool aan? Ga je alles zelf doen, trek je samen op met organisaties uit jouw sector of huur je externe consultants in?

Mijn advies hierin is om gewoon te starten en het traject niet verder vooruit te schuiven. Breng je waardeketen en stakeholders in kaart en start met de dubbele materialiteitsanalyse. Zie niet te veel beren op de weg. De vragen en antwoorden komen gaandeweg! Het is voor iedereen nieuw, waardoor het kan helpen samen met andere organisaties uit je sector op te trekken en ervaringen met elkaar te delen. Betrek ook zeker je accountant vroegtijdig bij het proces, vraag hen om hulp en stem af welke afwegingen je maakt, zodat je niet achteraf voor verrassingen komt te staan.



LISANNE RICHARD
ESG Reporting Specialist
Confirm



WAT DOE JIJ OM DE MENTALE WEERBAARHEID VAN JE MEDEWERKERS TE VERSTERKEN?

In de sportschool waar ik lid van ben, staat de volgende zin op de muur: "Positive energy, positive results". Wat mij betreft een ware uitspraak, niet alleen als je aan je fysieke conditie wilt werken.

Tijdens een kennisdag van de Noloc (de beroepsvereniging voor loopbaanprofessionals en jobcoaches) - mocht ik onlangs een inspirerende lezing van prof. dr. Nele Jacobs bijwonen, over haar onderzoek naar onder andere welke factoren het welbevinden van mensen beïnvloeden.

Hieruit blijkt dat positieve emoties veel meer effect hebben op ons welbevinden dan negatieve. Als je positieve emoties en groei bevordert, resulteert dit in een gunstige impact op het welbevinden van mensen. Daarbij heeft voldoening de meeste invloed!

Wat betekent dit voor een organisatie? Laatste jaren is er steeds meer aandacht voor het voorkomen van burn-out bij medewerkers door aan de voorkant maatregelen te treffen, vóórdat het te laat is. In de fase waarin medewerkers gezond zijn. Amplitie betekent het versterken van het positieve binnen het bedrijf en aandacht geven aan bewustwording, veerkracht en groei. Voldoening hoort dan ook zeker thuis in dit rijtje!

HOE KAN JE ALS BEDRIJF HIER VORM AAN GEVEN?

1. Creëer een positieve, veilige werkomgeving.
2. Stimuleer het ontwikkelingsperspectief van je medewerkers door mogelijkheden te bieden tot persoonlijke & professionele groei en interne doorstroom.
3. Juiste persoon op de juiste plek. Zorg voor een goede match tussen iemands persoonlijkheid, talenten en competenties en de vereisten van taken & rol binnen de organisatie.
4. Stimuleer bewustzijn rondom stressmanagement en veerkracht, zodat werknemers inzicht krijgen in hun persoonlijke energiebalans en leren hoe ze hun veerkracht kunnen vergroten.
5. Besteed aandacht aan teamcohesie. Een slecht functionerend team kost energie en vermindert de productiviteit en tevredenheid. Leer elkaars drijfveren en talenten kennen om bewustwording te vergroten en de samenwerking te verbeteren.

Ben je klaar voor een korte reflectie? Aan welke van deze punten besteed je aandacht binnen jouw organisatie? Waar denk je dat er nog ruimte is om elkaar vanuit een positieve energie te versterken?

Wat zou voor jou een volgende stap zijn om hierin Anders Verder te gaan? Wil je sparren over hoe dit aan te pakken, dan denk ik graag met je mee. Stuur dan een bericht naar info@anders-verder.nl om kennis te maken.



Daniëlle
DE VRIES

Coach & trainer, begeleider HSP
en extern vertrouwenspersoon

Aandacht en tijd voor je eigen ontwikkeling



06 30 60 42 17 (WhatsApp ook mogelijk) - info@danielledevriescoaching.nl

WWW.DANIELLEDEVRIESCOACHING.NL



ANNELIES VAN DE BROEK

Blossomfield.nl

Kleinschalige vergaderlocatie & paardencoaching in de vruchtbare Brabantse wei

PAARDENSHIT ONTHULT WARE AARD TEAMS

Het is een zonnige dag in mei. Een klein team bezoekt BlossomField voor paardencoaching. Het team verblijft de gehele dag op BlossomField met in de middag een teamcoaching in de kudde. Gedurende de dag is het een gezellige informele bijeenkomst.

In de wei vraag ik het team om op een plek in de wei te gaan staan waar ze zicht ten opzichte van elkaar goed voelen. Het team gaat netjes in een kring staan. Zo gaat dat vaak. Op dat moment is er nog in geen velde of wegen een paard te bekennen.

Als ik eenieder teamlid vraag waarom hij/zij hier is gaan staan, lijkt er een duidelijk beeld naar voren te komen. Samengevat: alles in het team kan gezegd worden en er is zo'n goede harmonie. Rimpelloos. De teamleden kunnen elkaar zien. 'Toch is het bijzonder', zeg ik, 'want er is geen paard te zien.'

Dan neemt een jongen het woord: 'Ik werk hier nog niet zo lang, en ik wil graag een stapje vooruit doen, omdat ik in deze groep wil komen.' Er wordt wat gelachen en stapt de jongen vooruit. Na deze beweging komen de paarden van achter uit de wei richting de kring.

Ik stel het team de vraag: 'Welke shit ligt hier nu? Van wie is deze shit?'

Het is de merrie die de kring inloopt, de jongen buiten de kring duwt, omdraait en midden in de kring gaat mesten en plassen. De rest van de kudde volgt en zorgt voor veel onrust. Ik zie het gebeuren en stel het team de vraag: 'Welke shit ligt hier nu? Van wie is deze shit?' En dan komt er een heel ander verhaal uit de groep.

Van de buitenkant lijkt alsof alles er mag zijn in dit team, maar niet alle teamleden voelen dit zo. Verschillende teamleden vertellen dat ze niet echt veilig voelen. Het gesprek dat er dan op gang komt, is werkelijk magisch.

Paarden maken zichtbaar wat je niet ziet. Van daaruit kun je een team creëren wat veel authentiek is en waarin ieder zijn eigen kracht en potentieel kan leven. En dat is wat ik iedereen gun: van teamshit naar teamkracht, met de kracht van paardencoaching



uwCONFLICT.NL • mediation en coaching



Specialist in psychosociale Bemiddeling, Psychotherapie en Relatietherapie

Ontdek een benadering die
verder gaat dan louter een
uitweg of conflictoplossing

Daphne S. Hartog - Berghuizen
+31 (0)6 22 74 22 75 / Daphne@uwconflict.nl

WWW.UWCONFLICT.NL

ONGEWENST GEDRAG: WAT VIND JIJ?

Wat mij opvalt als ik bij bedrijven kom in het kader van omgaan met ongewenst gedrag is de verscheidenheid aan reacties. Het mooie is dat iedereen zich betrokken voelt bij dit thema. Ik heb nog niemand horen zeggen: "Ongewenst gedrag? Dat doet me helemaal niks". Elke medewerker vindt hier iets van, heeft hier een mening over. De één vindt het ontzettend belangrijk dat er rekening wordt gehouden met elkaar, de ander vindt dat volwassenen oud en wijs genoeg moeten zijn om de eigen grenzen te bewaken. "Als je ergens last van hebt, dan zeg je er toch gewoon wat van?" heeft een medewerker eens gezegd.

Was het maar zo simpel. Waar de één een flinke portie assertiviteit en relativeringsvermogen bezit en zonder veel moeite zijn grens bewaakt, zal de ander dit ontzettend ingewikkeld vinden. Een werknemer kan opmerkingen als kwetsend ervaren, piekeren, de harmonie willen bewaren, niet willen klagen. Het is voor mij altijd ontzettend boeiend om met teams over dit thema in gesprek te gaan. Op een interactieve manier, preventief, gekoppeld aan de kernwaarden van het bedrijf.

Onderdeel hiervan zijn stellingen, afgestemd op de sector waar het bedrijf toe behoort. Ik zal er een aantal noemen en vraag jezelf eens af wat jij hiervan vindt: kan dit wel? Of kan dit niet? (En waarom vind je dat?)

- Een manager zegt: als je niet wil overwerken, heb je geen hart voor de zaak.
- Een Turkse medewerker wordt altijd Ahmed genoemd, maar niemand kent zijn echte naam.
- Bij het koffie halen wordt één collega telkens overgeslagen.
- Bij kritiek wordt aangegeven: als je het niet bevalt, zoek je toch een andere baan?
- Seksistische opmerkingen worden door de manager afgedaan als grap.

Binnen ieder team zullen verschillende geluiden te horen zijn over zulk soort voorbeelden. Ik merk dat er regelmatig nuances worden gemaakt: "Ja, maar als de situatie zó is, dan kan het wel". Of: "Oké, maar als iemand het nou zó zegt, dan gaat het te ver". Wat dit mij duidelijk maakt: een grens is persoonlijk. Niet hoe gedrag bedoeld is, maar hoe dit wordt opgevat is maatgevend. Door dit soort sessies te organiseren wordt inzicht in elkaar en begrip tussen collega's vergroot. Drempels worden verlaagd, waardoor er een opening is om praktijksituaties bespreekbaar te maken.

Ik kan het alleen maar aanraden: ga met elkaar in gesprek. Het levert waardevolle inzichten op en versterkt communicatie onderling. Heb je ondersteuning nodig? Neem gerust contact met me op via info@danielledevriescoaching.nl of kijk op www.danielledevriescoaching.nl.



WAT KAN IK DOEN ALS HET OP HET WERK STEEDS MINDER LEKKER LOOPT?



Regelmatig komen mensen met deze vraag bij Amor Fortis terecht. Een interessante vraag, met veel verschillende mogelijke oorzaken (zoals werkdruk, balans werk-privé, stijl van de leiding, collegialiteit, stress) en dus ook veel verschillende oplossingen. Voor een duurzame oplossing is een goed onderzoek naar de belangrijkste speler in het vraagstuk, te weten de client zelf, van groot belang. Wat ervaart hij op het werk en wat gebeurt er feitelijk? Hoe is hij op deze werkplek terecht gekomen? Welke ontwikkelrichting kiest de client?

Amor Fortis gaat met de client op zoek naar de innerlijke overtuigingen die een rol spelen bij de ervaren knelpunten. Deze innerlijke overtuigingen bevinden zich, de naam zegt het al, in ons. In ons, onder de oppervlakte, en meestal in ons onderbewustzijn. Door oefeningen en opstellingen kunnen ze aan het licht worden gebracht. De overtuigingen zijn gevormd in onze jeugd en hebben ons lange tijd uitstekend gediend – en enkele van deze overtuigingen zijn verouderd en gedateerd. Door de verouderde innerlijke overtuigingen een ‘update’ te geven creëert de client ruimte in zijn eigen mogelijkheden en kan hij koers gaan zetten naar wat hij zelf het liefste wil. En staat hij zich toe om zelf zijn grootste vriend te worden.

Een praktijkvoorbeeld: in april vorig jaar kwam Klaas (en dat is niet zijn echte naam) bij Amor Fortis met deze vraag. Hij was niet gelukkig in zijn werk, dat bestond uit het leiden van een data-gedreven afdeling. Bij het onderzoeken van de belangrijke keuzes die hij tot op dat moment had gemaakt, bleek dat hij ze (onbewust) toetste door de ogen van zijn vader. Door zijn eigen levensweg letterlijk na te lopen (in de natuur) en zijn eigen levensdoel te visualiseren realiseerde Klaas zich dat hij veel meer vrijheid had dan hij ooit had gedacht. Bij de laatste sessie nam Klaas beschuit met muisjes mee: het voelde voor hem herboren!

Han van den Broek
www.amorfortis.nl



TOM BAERENDS

Adviseur bedrijfs- en vastgoedfinanciering

Financieringsgilde Ede - Veenendaal

06 - 30 26 21 26

www.financieringsgilde.nl

5 TRENDS DIE JE NIET MAG MISSEN IN VASTGOEDFINANCIERING

De vastgoedmarkt is voortdurend in beweging. Als je vastgoedondernemer bent en je overweegt te investeren, is het essentieel om op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen. Dit zijn vijf belangrijke trends in vastgoedfinanciering die je kunnen helpen om slimme keuzes te maken.

1. GROENE FINANCIERING WORDT STANDAARD

Duurzaamheid speelt op alle fronten een steeds grotere rol en dat zie je terug in de financieringsopties. Banken en andere financiers bieden steeds vaker gunstige voorwaarden voor het financieren van duurzaam vastgoed. Denk aan lagere rentes en betere voorwaarden als jouw pand energiezuinig is of als je investeert in groene verbeteringen.

2. TECHNOLOGIE VERANDERT HET SPEL

Digitalisering in de vastgoedsector, ook wel PropTech genoemd, groeit snel. Online platforms voor vastgoedfinanciering maken het proces transparanter en efficiënter. Tools zoals automatische waardebeoordelingen en digitale dossiervorming zorgen voor een snelle doorlooptijd van het aanvraagproces.

3. DE OPKOMST VAN ALTERNATIEVE FINANCIERS

Traditionele banken zijn niet meer de enige spelers op de markt. Crowdfunding, peer-to-peer leningen en andere niet-bancaire financiers winnen terrein. Deze partijen bieden vaak meer flexibiliteit en kunnen een oplossing zijn als je bij traditionele financiers niet terecht kunt.

4. MEER FOCUS OP LOCATIE-ONAFHANKELIJK VASTGOED

Met de toename van het thuiswerken, veranderen ook de eisen aan vastgoed. Investeren in locatie-onafhankelijk vastgoed, zoals distributiecentra of flexibele kantoorruimtes, zien een groeiende belangstelling. Dit biedt nieuwe kansen, vooral buiten de grote steden.

5. REGULERING NEEMT TOE

De regelgeving rond vastgoedfinanciering wordt strenger. Dit betekent dat je als investeerder goed op de hoogte moet zijn van de nieuwste wet- en regelgeving. Zorg ervoor dat je financieringsaanvraag alle benodigde informatie bevat om aan de verscherpte eisen te voldoen.

TOT SLOT

Het landschap van vastgoedfinanciering verandert snel en het kan een uitdaging zijn om je daarin als ondernemer staande te houden. Ik help je graag om de beste financieringsoplossing te vinden voor jouw situatie. Neem contact met mij op voor een persoonlijk gesprek.

CYBERSECURITY: ESSENTIEEL VOOR IEDERE ONDERNEMER

Iedereen weet ondertussen wel dat digitale veiligheid een cruciaal onderdeel is van een onderneming, maar niet iedereen weet hoe je dat slim aanpakt. Daarom delen ISO Groep en KokxDeVoogd hun verhaal. Welke lessen zijn geleerd en wat kunnen andere bedrijven daarmee?

KokxDeVoogd, een vooraanstaand advies- en onderzoeksbureau voor de decentrale overheid, maakte afgelopen twee jaar een opmerkelijke verschuiving door in hun benadering van cybersecurity en koos daarbij ISO Groep uit Veenendaal als IT-partner. Bij de verhuizing naar een nieuw kantoorpand grepen zij de kans aan om de werkmethoden en beveiligingsprotocollen grondig te herzien.

Jacqueline de Haas, operationeel manager, legt uit hoe deze transformatie werd aangepakt en wat het heeft opgeleverd. "Voor ons, als bureau dat met privacygevoelige data werkt voor de overheid, is beveiliging van het hoogste belang," zegt Jacqueline. "We wilden niet alleen een modern kantoor, maar ook een veilige werkplek."

Een cruciale beslissing was om alle processen naar de cloud te verplaatsen, waarbij ISO Groep, onze vertrouwde IT-partner, ons heeft ondersteund bij deze transformatie. De implementatie van Intune-software en de inrichting van hardware waren slechts het begin. Vervolgens werd gedurende acht maanden stapsgewijs de cybersecurity opgeschroefd. Medewerkers werden voortdurend op de hoogte gehouden van nieuwe bedreigingen en aanpassingen in begrijpelijke taal.

Het bewustzijn rond cyberrisico's groeide bij elke medewerker. We zijn nu beter voorbereid op potentiële datalekken en begrijpen de gedeelde verantwoordelijkheid. De genomen veiligheidsmaatregelen zijn divers en omvatten versleuteling van documenten, op afstand uitschakelen van laptops, spamfiltering en dubbele verificatie bij cloud-inloggen. Zelfs onze printer is onderdeel van ons beveiligde netwerk. Desondanks blijft waakzaamheid geboden.

Het succes van deze aanpak illustreert het belang van proactieve security consultancy en technologische investeringen voor moderne ondernemers. Cybersecurity is niet langer een optionele luxe, maar een noodzaak om bedrijfsgegevens en de privacy van klanten te beschermen. ISO Groep streeft ernaar om deze best practices te delen en samen te werken aan een veiligere digitale toekomst voor alle bedrijven.



**JAAP WOLLESWINKEL**

is als advocaat verbonden aan Wolleswinkel Hofman Advocaten in Barneveld.

wolleswinkel@wolleswinkelhofman.nl
www.wolleswinkelhofman.nl

Stationsweg 43 | 3771 VC Barneveld | 0342 49 1028
Stationslaan 32-34 | 8071 CM Nunspeet | 0351 23 0580

VOORKOMEN IS BETER DAN GENEZEN: 6 JURIDISCHE TIPS VOOR BEDRIJFSOVERNAMES

Ons kantoor is regelmatig betrokken bij bedrijfsovernames binnen het MKB. Niet enkel in het traject van de bedrijfsovername, maar ook als er achteraf discussie ontstaat. Voor die discussies geldt uiteraard: voorkomen is beter dan genezen. Vanuit opgedane kennis en ervaring uit de praktijk volgen hierna een zestal tips om complicaties te voorkomen.

1. SCHAKEL OP TIJD DE JUISTE ADVISEURS IN

Bij een bedrijfsovername spelen doorgaans grote belangen. Daarmee gaan automatisch ook forse risico's gepaard. Schakel daarom adviseurs in die kunnen helpen om het proces te overzien. Onze rol daarin? De bescherming van uw rechtspositie en een correcte vastlegging van de afspraken. Daarin werken wij nauw samen met andere betrokken adviseurs; van accountant tot verkoopbegeleider.

2. HOUD HET HOOFD KOEL

Handel niet overhaast of onder druk. Laat de risico's in kaart brengen. Die informatie kan worden meegenomen in de onderhandelingen. Door weloverwogen en goed geïnformeerd te werk te gaan worden onaangename verrassingen achteraf voorkomen.

3. METEN IS WETEN

Het is belangrijk om te weten wat de onderneming waard is. Het waarden van een onderneming is een vak apart. Ons advies is om hiervoor een specialist in te schakelen. Dan heeft u zekerheid dat de prijs klopt met wat er gekocht of verkocht wordt.

4. WEET WAT ER IN HET VERKOOPMANDJE ZIT

Het maakt nogal verschil wat het onderwerp is van de koop. Bij een aandelentransactie is alles inbegrepen. Dan is het zaak om de vennootschap zorgvuldig door te lichten. Bij een activa-passiva transactie worden losse onderdelen verkocht. Het is dan cruciaal om vast te leggen welke onderdelen er bij de koop in zitten. Beide soorten transacties vragen een eigen benadering van de risico's.

5. VOORKOM GEDOE OVER BETALING

Op het schoolplein geldt meestal het principe van gelijk oversteken. Oftewel: betaling tegenover de levering van de onderneming. Bij een bedrijfsovername wordt hier in de afspraken regelmatig vanaf geweken. Een deel van de koopsom wordt dan op een later moment verschuldigd. Het is belangrijk over de voorwaarden hiervan duidelijke afspraken te maken, zodat gedoe achteraf wordt voorkomen.

6. DENK NA OVER HET LEVEN NA DE OVERDRACHT

De kopende partij heeft er belang bij dat verkoper niet gaat concurreren met de onderneming die wordt verkocht. Een concurrentiebeding of relatiebeding kan dit regelen. Kijk kritisch naar de effecten hiervan. Deze bedingen kunnen op maat worden gemaakt, zodat het belang van koper voldoende wordt beschermd en verkoper tegelijk voldoende bewegingsruimte behoudt.

AFSLUITEND

Heeft u of uw klant behoefte aan juridische ondersteuning bij een bedrijfs-overname? Neem gerust contact op met ons kantoor om de mogelijkheden door te spreken.



FOLKERS

TOEGANGSTECHNIEK

Folkers Toegangstechniek ontwerpt, levert, monteert en beheert innovatieve oplossingen op het gebied van (prefab) draai- en schuifpoorten, slagboominstallaties, bollards (wegzinkbare palen), speedgates, toegangscontrole, (video) intercom en CCTV (camera) installaties.

De grote inzet en flexibiliteit, de teamgeest in combinatie met de uitgebreide kennis van de componenten staan aan de grondslag van ons succes. Al bijna 20 jaar doen wij dit met passie in een team van leveranciers, opdrachtgevers en onze eigen mensen. Dat voel je, dat merk je.

Wij informeren adviseurs, architecten en eindgebruikers over onze producten en systemen. Wij zijn werkzaam in Nederland en België. Installateurs, overheidsinstellingen, bedrijven en particulieren behoren tot onze klantenkring.

Mogen we u binnenkort ook verwelkomen?



Onze gespecialiseerde medewerkers staan graag voor u klaar

Telefoonnummer: 033 24 66 438
Email: info@folkers-tt.nl

Zeilmaker 2
3861 SM NIJKERK

MAAK JE ONDERNEMING TOPFIT!

Dat is de missie van MKBTR (spreek uit MKBeter), adviesbureau, administratiekantoor en businesscoach ineen: ondernemers helpen hun doelen te bereiken door ze te helpen de basis op orde te brengen en van daaruit zaken te doen. De dienstverlening richt zich naast finance & control en fiscaal-juridisch vlak sinds enkele jaren ook op mens & organisatie.



“Een bewuste keus, want je kunt een financieel gezond bedrijf hebben, maar je mensen maken het verschil”, zegt Hester Bunk, HR Businesspartner bij MKBTR, dat zich richt op ondernemers in Midden-Nederland vanuit vestigingen in Ede, Woudenberg en Waddinxveen. Inclusief zzp’ers en aangesloten andere ondernemers telt MKBTR zo’n 35 medewerkers. Typerend voor de aanpak van MKBTR is het winstplan. “Hoe ga ik het komende jaar werken aan mijn onderneming en mijn doelen halen? Dat helpt de ondernemer focus aan te brengen. Vervolgens zorgen wij dat de ondernemer aan de hand van het winstplan de juiste stappen zet en die doelen ook daadwerkelijk realiseert.”

De vragen waar ondernemers bij MKBTR aankloppen, zijn divers. “Soms gaat het om een urgent probleem doordat een medewerker ziek uitvalt of niet functioneert. Andere keren willen ondernemers weten hoe ze kunnen voorkomen dat mensen vertrekken”, schetst Bunk. “En waar ondernemers doorgaans zelf de regie hebben, zijn ze op HR-vlak soms wat zoekende. Het mooie is dat je heel veel met medewerkers kunt, je moet alleen weten hoe het werkt.” Een eerste tip: altijd het gesprek aangaan om te achterhalen waar een medewerker mee zit en wat hij of zij nodig heeft. “Zit iemand niet lekker in zijn vel of is hij/zij voornemens weg te gaan, let dan op signalen. Zo iemand is stiller of wellicht wat vaker afwezig.”

HR is ook minder soft dan ondernemers soms denken. “Met data kun je bijvoorbeeld heel feitelijk in kaart brengen wat het kost als mensen ziek zijn of vertrekken. Of ontdekken dat mensen steeds ziek zijn in een bepaalde periode of dat doorstroom achterblijft in een bepaalde leeftijdsgroep.” Een vraagstuk dat in alle ondernemingen speelt, zijn de verschillende generaties op de werkvloer. “Jongeren zul je moeten voorgaan, het werk leren en leren werken. Ouderen hebben vaak behoefte aan een andere werk-privé-balans of aan flexibel werken.” Bunk raadt ondernemers aan medewerkers zelf de regie te geven, om te voorkomen dat die een afwachtende houding aannemen. “Geef feedback op hun functioneren, duidelijkheid en instructie. Mensen hebben behoefte aan aandacht.” Voor deze en andere HR-gerelateerde vraagstukken kunnen ondernemers bij MKBTR terecht. “Wij hebben alle HR-expertises in huis – van operationele zaken als verlofadministratie, loonuitbetaling of contracten opstellen tot complexe vragen rond disfunctionele teams. Die kennis dragen we graag over, zodat ondernemers zelf skills opbouwen en met hun mensen het verschil kunnen maken.”

MKBTR
Keesomstraat 42
6716 KB Ede
T 0318 - 731001
E info@mkbtr.nl
I www.mkbtr.nl



YELLOW SPRING ZIET MÉÉR KANSEN IN DE CLOUD, OOK VOOR GEKOPPELDE DIENSTEN DREMPELS WEGNEMEN

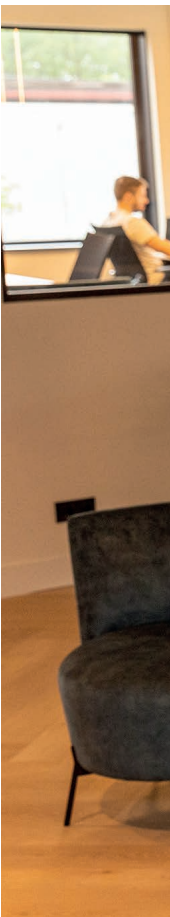
Is werken in de cloud zaligmakend? Vaker dan gedacht wordt wel, mits de capaciteit en de inrichting daarvan optimaal aansluiten op de behoeften van een organisatie. Juist daar wringt 'm vaak de schoen, zo weet ICT-specialist Yellow Spring uit ervaring. Er liggen kansen om een serieuze efficiëncyslag te maken en kosten te besparen, een hogere gebruikstevredenheid onder medewerkers te genereren en slimme diensten te integreren.

Terwijl het gesprek zich richting capaciteit van publieke servers beweegt, kunnen we vaststellen dat Yellow Spring zelf sinds kort een stuk ruimer in zijn jas zit. "We timmeren aardig aan de weg," glimlacht oprichter Matthijs Hardeman. "In 2022 gingen we van start en inmiddels telt ons team veertien mensen. Daarmee pasten we niet meer in ons kantoor en zitten we nu hier, vijftig meter verderop, in een aanmerkelijk ruimer pand." Nog steeds in Barneveld, midden in de Gelderse Vallei, die je inmiddels voorzichtig de Silicon Valley van

Nederland zou mogen noemen. Het epicentrum van de ICT-sector, waar specialisten met een verfrissende kijk op de materie uitstekend gedijen.

TEVEEL BETALEN

Bij dit alles bewaakt Yellow Spring zorgvuldig zijn DNA, met als rode draad: op de stoel van de klant gaan zitten en vanuit diens businesscase redeneren, om daarin op een heel pragmatische en efficiencygedreven manier procesverbeteringen door te voeren. Dat hoeft





niet altijd ingewikkeld te zijn, want dikwijls liggen de middelen voor het grijpen. “Het gaat er vooral om dat je ze op de juiste manieren benut,” zegt ICT-adviseur Niels van Cappellen. “Laten we eens inzoomen op Microsoft Azure. Sommige klanten willen graag naar de cloud overschakelen, maar weten niet hoe of denken bij voorbaat dat het hen op hoge kosten zal jagen. Inderdaad zien we vaak genoeg dat bedrijven er - onnodig - teveel voor betalen. Wij beginnen altijd met een inventarisatie van de bestaande ICT-omgeving. Daaruit volgt een advies hoe je alles het beste naar de cloud kunt migreren. Het lukt overigens niet altijd op alle fronten om serverloos te werken, want soms maakt een organisatie gebruik van zogeheten legacy-applicaties. Het betreft veelal oudere en soms branchespecifieke software die gebruik maakt van een database en/of toepassingen die ergens op een vaste server moeten staan en daar vanaf een pc of laptop te benaderen is. Bepaalde gedateerde administratieprogramma’s en ERP-applicaties, bijvoorbeeld.”

VEEL FLEXIBELER

Voor ICT-specialisten en een groeiend aantal afnemers behoeven de

voordelen van een cloudoplossing als Microsoft Azure geen toelichting meer, maar Yellow Spring merkt dat veel organisaties nog steeds drempels zien. “Allereerst zullen we de pluspunten duidelijk op een rijtje zetten,” stelt Hardeman voor. “Het scheelt nogal wat in kosten als je geen eigen serverruimte hoeft laten inrichten én onderhouden, met alle beveiliging die daarbij hoort. Daarnaast maakt de cloud je veel flexibeler. Al naar gelang de behoefte kun je de capaciteit op- en afschalen en betalen naar gebruik. Dus de ruimte die je reserveert afstemmen op de bezettingsgraad. Als je ’s nachts de server niet hoeft te bereiken, wil je daar toch ook liever geen kosten voor maken? Qua opslagruimte en performance laat je de cloud heel makkelijk met je business meeveren. Daarnaast weet je je verzekerd van een hoge beschikbaarheid. Lokale servers kennen altijd een zekere kwetsbaarheid. Gaat er een harde schijf of een voeding stuk, dan vereist dat in bepaalde gevallen direct actie. Datacentra hebben dat aan de achterkant afgetimmerd. Hapert de ene schijf, dan neemt de andere het automatisch over. Bovendien biedt de publieke cloud de middelen om de cloudomgeving goed te beveiligen, de



betreffende ICT-partner is dan aan zet om te zorgen voor de juiste en gedegen inrichting daarvan. Hierna dient de ICT-partner te zorgen voor een pro-actieve monitoring zodat er op tijd actie genomen kan worden."

BESPARING TOT ZEVENTIG PROCENT

De mensen van Yellow Spring kennen ook de bezwaren. Van Cappellen: "Wij komen regelmatig situaties tegen waarbij de cloudruimte niet op de juiste manier blijkt ingericht. Daardoor werkt het gebruik bijvoorbeeld kostenverhogend in plaats van -verlagend. In de ICT-wereld wordt geregeld een te ruime capaciteit afgenomen om zo aan de veilige kant te zitten, maar veel te veel is gewoon zonde van het geld. Er zit echter een andere kant aan dit verhaal. Menig aanbieder van cloudruimte verstrekt een mooie korting wanneer je - met het oog op de toekomst - voor een langere periode een bepaalde capaciteit reserveert, ook al heb je die niet onmiddellijk of permanent nodig. Dat kan een besparing tot soms wel zeventig procent opleveren. Een Belgische klant van ons, die een ERP-systeem voor laboratoria bij Microsoft Azure laat hosten, betaal-

de daar oorspronkelijk 750 euro per maand voor en nu nog maar 180 euro. Ondernemers hikken er nog weleens tegenaan om langdurig extra capaciteit te reserveren, ook al denken ze die op termijn wel te gaan benutten. Wij kunnen dan bijspringen en helpen om een stukje risico te dragen, doordat we veel contracten bij zo'n grote partij hebben lopen."

PROOF OF CONCEPT

Soms wreekt een verkeerd ingerichte cloudomgeving zich in technologisch opzicht. "Je moet weten aan welke knoppen je draait," zegt Hardeman. "Zo gebeurt het weleens dat wij een omgeving overnemen en zien dat de poort om de serverruimte op afstand over te nemen open staat. Makkelijk voor IT'ers, maar dus ook voor hackers..." Niet alleen bij sommige (potentiële) klanten, maar ook bij een enkele softwareleverancier proeft Yellow Spring scepsis ten aanzien van de cloud. "Wij mochten een design maken voor Top's Edelgebak, dat net als vele andere bakkerijen gebruik maakt van een specifiek voor deze branche ontwikkeld ERP-systeem, onder de strikte voorwaarde dat dit lokaal gehost wordt. Omdat wij er heilig in geloofden dat





dit uitstekend in een Microsoft Azure-omgeving zou kunnen draaien, hebben wij de leverancier gecontacteerd en in goed overleg voorgesteld een proof of concept te maken. Uiteindelijk bleek het allemaal redelijk makkelijk te realiseren en draait het nu succesvol, met instemming van beide partijen.”

AZURE VIRTUAL DESKTOP

Waar voorheen Remote Desktop Services (RDS) het werken op locatie vanaf een pc of laptop faciliteerde, neemt de moderne variant Azure Virtual Desktop (AVD) die rol steeds meer over. “Daarmee zit je niet meer vast aan het Windows Server-besturingssysteem,” legt Van Cappellen uit. “AVD oftewel de cloudversie is gebaseerd op Windows 11 en ondersteunt dus alle applicaties die je daaronder kunt laten draaien. Het biedt, in het kader van ‘bring your own device’, tevens voordelen op het gebied van schaalbaarheid. Wanneer gebruikers vanaf hun privé-pc of -laptop werken, zoals freelancers of stagiairs, halen ze door in te loggen het bureaublad van de organisatie op, waarbij het mogelijk is om dit helemaal te isoleren van de lokale pc. Dat er als het ware een ‘beveiligingsmuur’ omheen zit. Zelfs een trage computer vormt geen bezwaar, omdat de AVD-omgeving de rekenkracht van de cloud gebruikt. Wij helpen onze klanten met het inbouwen van een geautomatiseerde toegangscontrole op basis van bepaalde systeemvoorwaarden, zoals de aanwezigheid van Windows 10 of 11, de laatste updates, een virusscanner en - bijvoorbeeld - een Nederlands IP-adres. Het aantal cloudservers bij

Azure Virtual Desktop is schaalbaar en daarmee flexibel af te stemmen op het aantal gebruikers dat inlogt.”

COPILLOT

Ieder mens denkt weleens: ‘Had ik daar maar een hulpje voor!’ Welnu, daar komt Microsoft Copilot om de hoek kijken. “Een digitale assistent, AI-gedreven en dus gebruikmakend van ChatGPT,” verklaart Hardeman. “Deze kijkt zowel naar informatie op internet als in je eigen omgeving. Hij kan echt van alles, een Teams-meeting samenvatten en de actiepunten weergeven, een document van twintig pagina’s in een PowerPoint-presentatie transformeren of een klantaanbod maken op basis van OneNote-aantekeningen en dezelfde lay-out als eerdere offertes. Microsoft Copilot staat tot je beschikking wanneer je er een licentie voor afneemt, maar let er als organisatie wel op dat de omgeving AI-ready is. Dan doel ik bijvoorbeeld op gebruikersrechten. Je wilt niet dat iedereen elkaars loonstrook kan oproepen, om maar een voorbeeld te geven.” Yellow Spring kan bedrijven helpen dat te organiseren en, eerder in het traject al, te inventariseren in hoeverre Copilot de business een dienst bewijst. “Wat levert het op aan efficiency? Dat moet je immers tegenover de licentiekosten plaatsen en dat bekijk je per individuele gebruiker. Bij de één spaart het misschien heel veel tijd uit door taken digitaal uit handen te nemen, bij de ander niet of minder. Juist in dat soort maatwerk ligt onze toegevoegde waarde.”

Meer informatie: www.yellowspring.nl



50 ONDERNEMER HAICO OVER GROEIEN MET DE SNS BEDRIJFSHYPOTHEEK

Haico van Dijk is sinds 2014 eigenaar van Bransz: Dans, Theater & Urban Sports in Wageningen. Toen de oude bedrijfshypotheek moest worden overgesloten, kwam Haico bij Tim Jans, zakelijk accountmanager van SNS, terecht. Haico vertelt: 'Waar de vorige hypotheekverstrekker minder persoonlijk was, hadden we meteen écht contact met Tim.'

Haico vertelt: 'Tijdens een world cup zag ik voor het eerst breakdance, wat toen nog best onbekend was. Ik was meteen verkocht en ben dat vanaf die dag dagelijks gaan oefenen. Toen ik net een paar pasjes kon, werd ik al gevraagd om les te geven. Veel pasjes later heb ik als captain van de allereerste versie van Team NL een grote Europese battle gewonnen. Dat was 1 van de eerste keren dat Nederland internationaal won: heel tof om mee te maken!'

BREAKDANCE NAAR HET THEATER

'Mijn doel was om breakdance en mijn groep '155' naar het theater te brengen,' legt Haico uit.

'Er waren toen nog geen dansprogramma's op tv, dus het was veel pionieren. Gelukkig werden we opgepikt, waarna ik veel mooie producties mocht maken. Van grote theatervoorstellingen tot commercials voor onder andere Hugo Boss en Philips. Ik rondde de master 'choreografie' af en gaf dansles aan de Fontys Dansacademie.'

OVERNAME DANSSCHOOL

Haico: 'Mijn vriendin en ik hadden het over emigreren naar Canada toen de kans kwam om een dansschool over te nemen. Dat is een mooi verhaal: ik had 1 keer een workshop gegeven bij Bransz, misschien wel de oudste nog bestaande

klassieke balletschool. Monique Cambon, de eigenaresse destijds, had een ingeving: 'Volgens mij is Haico klaar om de dansschool over te nemen.' Dat kwam precies op het goede moment, dus zo is het ook gegaan.'

BREDE OPZET

In het pand zijn inmiddels meerdere studio's ondergebracht. 'Uniek is dat we naast een breed scala aan dansstijlen, ook theater en urban sports aanbieden. Leerlingen stellen hun eigen pakketje samen uit alle disciplines. En ze zijn altijd welkom om extra te trainen. Onze jongste leerlingen zijn 1,5 jaar oud, de oudste

ongeveer 70. Onze missie is om onze vaardigheid met passie over te dragen. Dat onze leerlingen persoonlijke groei ervaren en er een levenslange hobby aan overhouden. Dat gun ik iedereen.'

EERSTE CONTACT MET SNS

Haico: 'Mijn vader, een oud-boekhouder, had in een advertentie gezien dat SNS producten voor mkb heeft. Mijn hypotheek moest op dat moment toevallig worden overgesloten, dus ik was benieuwd wat SNS te bieden had. Wat ook meespeelde: ik was niet tevreden over het verlengingsvoorstel van mijn vorige aanbieder. Dit ging strikt formeel en dus minder persoonlijk. Wat opviel is dat we met Tim meteen écht contact hadden. Hij kwam langs om het bedrijf te bekijken. Met deze oprechte interesse waren we meteen aangenaam verrast.'

NAAR DE ONDERNEMERS TOE

Tim Jans, zakelijk accountmanager bij SNS, legt uit: 'Ik ga graag naar de ondernemers toe, want juist de mooiste gesprekken vinden plaats op de locatie zelf. Je krijgt dan ook sneller een vertrouwensband. Dus ik probeer altijd naar ze toe te gaan: goede cijfers of minder goede cijfers. Iedereen verdient een kans. Als ik ze nu niet kan helpen, dan kan dat misschien later wel. Ik ga echt voor de lange termijn.'

PERSONLIJK EN SNEL

Haico: 'Het persoonlijke en sociale is ontzettend fijn. Maar als we ter zake moesten komen, dan werd dat ook 'to the point' afgewerkt. Als ik bijvoorbeeld informatie aanleverde, dan kreeg ik meteen een reactie en ik hoorde ik wat de vervolgstap was. Kreeg ik een mailtje? Dan volgde er meteen ook een belletje. Ik vond het proactieve erg fijn. Een voorbeeld: er was een percentageaanpassing in de markt. Meestal moet je daar zelf achteraan gaan, maar nu belde Tim me om het te laten weten. Dat vond ik galant. Dit zorgt voor vertrouwen. En vanuit vertrouwen komt gunnen.'

VERHAAL ACHTER DE CIJFERS

De eerste ontmoeting tussen Tim en Haico was in september 2023. Tim: 'Ik vond het belangrijk om het verhaal achter de cijfers te horen. De cijfers waren bijzaak, want die waren gewoon hartstikke goed. Het was alleen even zoeken naar de best passende financiering.' Haico: 'Tim gaf ook advies. Welke termijnen kun je het beste kiezen? En welke percentages? Tim is daar natuurlijk dagelijks mee bezig, voor mij is dat geen dagelijkse bezigheid. Op het moment dat we onze inzichten en visie deelden, durfde Tim daar een realistisch, inhoudelijk en eerlijk advies over te geven.'

SNEL GEREGLD

Tim: 'Alles ging gewoon vlot. Het enige dat in de weg stond, was de kerstperiode. Maar ook dat hebben we van tevoren samen ingecalculleerd. Geen stress op het laatste moment: alles was voor de kerst rond.'

PLANNEN VOOR DE TOEKOMST?

'Mijn eerste droom is het optimaliseren van deze club', antwoordt Haico. 'En nog best een stukje groeien. Hoe ik het voor me zie? Een bruisende club met veel gepassioneerde docenten en leerlingen. En met hen constant creatieve producten maken die zowel de zintuigen van de toeschouwers als die van de deelnemers prikkelen. Eigenlijk vind ik ondernemen het leukste onderdeel van wat ik nu doe. Ik hoef niet meer zo nodig zelf in de schijnwerpers te staan; ik laat liever andere mensen stralen op het podium. Het creëren van een ondernemersdroom en die dan ook naar de werkelijkheid brengen, vind ik één van de gaafste dingen. Vaak zijn het hele grote dromen, dus het heeft wat tijd nodig. We gaan ervoor en het is pas klaar als al die dromen uitgekomen zijn!'

Wil je ook eens met Tim sparren over jouw mogelijkheden? Bel hem dan voor het maken van een afspraak! Zijn nummer is 06 - 53 74 00 46.





JASPER BOS, OPRICHTER GOCLIMATE

‘WIJ GAAN NIET VOOR DE SNELLE VERKOOP’

Samen begonnen Jasper en zijn neef Abel Bos een nieuw bedrijf in klimaat-, koel- en vriestechiek gebaseerd op hernieuwbare energie. Met GoClimate willen zij hun zakelijke klanten het maatwerk leveren dat in de markt nog vaak ontbreekt. ‘Regelmatig zie je dat dienstverleners service niet werkelijk als een meerwaarde van hun onderneming beschouwen. Ze verkopen een nieuwe installatie, installeren die en gaan op weg naar een volgend project. Maar een klant wil uiteraard ook ontzorgd worden. Als je verantwoord, verduurzamend en betaalbaar wilt investeren in goede klimaatoplossingen, dan hoort daar commitment bij. In onze adviesgesprekken willen wij de basis leggen voor een verduurzamingsplan waarmee je de toekomst in kunt.’

Feitelijk is het vers opgerichte GoClimate oude wijn in een nieuwe zak, zo blijkt tijdens het gesprek met Bos. En zoals ervaring leert; oude wijn is vaak het best. Het bedrijf dat hij samen met zijn neef Abel Bos een half jaar geleden oprichtte, is gefundeerd op bijna 50 jaar kennis en kunde in een wereld van koelen en verwarmen. Bos: 'Abel en ik werkten al vele jaren in deze branche en kwamen min of meer gelijktijdig tot de conclusie dat we eigen baas wilden worden. Aangezien we bruisen van energie en goede ideeën hebben over verduurzamen en energie-efficiënt warmen en koelen, vonden wij het hoog tijd om zelf onze plannen te kunnen maken en uit te voeren. In loondienst ontbrak die ruimte. Wij merkten bovendien dat onze werkgevers meer bezig waren in hun organisatie dan dat zij voor hun organisatie werkten. Dat gaf de nodige wrijving, omdat wij vonden dat het ook anders kan.'

DUURZAME KLIMAATOPLOSSINGEN

De vrijheid is onder meer benut om een toekomstbestendige servicefilosofie te ontwikkelen. Meer van hetzelfde heeft de markt al zoveel,

aldus Bos. Daarbij doelt hij op de zakelijke markt die GoClimate momenteel al mag bedienen en waar het bedrijf verder in wil doorgroeien. 'Een onmisbare pijler onder goede service is een klantrelatie gebaseerd op transparantie en vertrouwen. Daar begint volgens mij alles mee. Dat stond ons dan ook helder voor ogen op het moment dat Abel en ik vorig jaar om tafel gingen.' Als je de toegevoegde waarde van GoClimate analyseert dan zit die naast de service filosofie tevens in de geavanceerde duurzame klimaatoplossingen die GoClimate biedt. Kortom: in het product zelf. 'Airco is op zich niet duurzaam. Wij helpen klanten om zo duurzaam mogelijk een optimaal klimaat te realiseren, door duurzaam te bouwen, te letten op de juiste hoeveelheid materialen die in het project gaan, maar ook door bestaande materialen te hergebruiken. Onze producten zijn energiezuinig en daarmee ook duurzaam. Ze maken onder andere gebruik van hernieuwbare energiebronnen en halen bijvoorbeeld warmte uit de buitenlucht, of gebruiken de restwarmte uit het bestaande kantoorpand en zetten dit weer om in bruikbare warmte voor het



binnenklimaat. Als het binnenklimaat goed geregeld en hydraulisch uitgebalanceerd is, wordt zo het binnenklimaat op groene wijze verbeterd.

SUCCESVOL DOOR DE ENERGIETRANSITIE

De producten van GoClimate zijn daarbij al afgestemd op toekomstige uitdagingen, vervolgt Bos. 'Netcongestie gaat een steeds groter probleem worden en beschikbare elektriciteit een steeds schaarser goed. Daarom is het goed om te weten dat warmtepompen met een hoge prestatienorm het verbruik van elektrische energie enorm reduceren.' Kijk je naar koel- en vriesinstallaties dan valt daar veel reductie in energieverbruik te behalen door de koelvraag goed af te stellen op het vermogen dat je daarvoor nodig hebt, aldus Bos. 'Dit kan door een installatie technisch goed in te regelen. Alleen als je een goede huisvader van de installatie bent, boek je dergelijke besparingen en win je vertrouwen van je klanten.

Die energiezuinigheid is een van de elementen waar de zakelijke markt blij mee is, weet Bos. Niet alleen de leveringszekerheid van elektriciteit zal in de toekomst afnemen, ook

de wetgever stelt in het kader van de verduurzamingstransitie steeds meer dwingende eisen aan het bedrijfsleven. Vergroenen door alleen energie te vragen wanneer je die écht nodig hebt, moet de norm worden. Dat lijkt namelijk de beste strategie om succesvol door de energietransitie te bewegen, zegt Bos. 'Product technisch kunnen we dat voluit ondersteunen. Door een goed ontwerp en door klimaatregulering SMART te maken kunnen we vraag en aanbod van de warmte- of koelvraag sturen.'

STAP VOOR STAP

Ontzorgend en proactief ondersteunen is het hart van het serviceconcept van GoClimate. Dat draait namelijk om duurzame service. Een belangrijk onderdeel van zijn advies is stapsgewijze verduurzaming en verbetering van het binnenklimaat. 'Ondernemers willen beslist verduurzamen. Daarbij staat echter wel de vraag 'levert het mij echt iets op?' voorop. Als ondernemers spreekt dat ons aan.' In een adviesgesprek wil Bos zo helder mogelijk krijgen wat de klantwens is. 'Als het nodig is om die wens scherp te krijgen, vraag ik diep door.' Hoewel concrete wensen vaak een individueel karakter hebben, ziet hij

ook een rode draad. 'Vaak hikt een ondernemer op tegen de hoge directe kosten die bij vernieuwing van een installatie komen kijken. Niet alleen kosten zijn overigens een uitdaging. 'Het is een uitdaging om de waarde van zo'n investering voor klanten helder te krijgen. Onze praktijkervaring wijst uit dat daarom belangrijk is om bestaande installaties stapsgewijs te optimaliseren en modificeren. Daar is onze service daarom mede op gericht. Voor de meeste zakelijke klanten is dit een aantrekkelijke servicebenadering, omdat je zo de kosten over jaren spreidt en een goed klimaat veel betaalbaarder maakt. Bovendien dien je daarmee niet alleen het milieu, maar doe je als goed werkgever ook iets voor je werknemers.'

TRIAS ENERGETICA

Het meedenken over oplossingen die de kosten mooi verdelen, is een belangrijk element van de service van GoClimate. Daarnaast heeft Bos nog een andere missie. 'Ik probeer onze klanten altijd bewust te maken van de energiekosten en verbruik van hun klimaatinstallaties. Daarbij is belangrijk dat je een gewenste besparing niet puur realiseert met een efficiëntere energieopwekking. Je





moet bij energieverbruik altijd kijken naar de driehoek van de trias energetica. De eerste punt van de driehoek spreekt van het minimaliseren van je energieverbruik. Praktisch draait het daarbij vooral om goede isolatie van je kantoor- of bedrijfspand. Zodat je minder energie hoeft te gebruiken, omdat je minder transmissieverlies hebt door infiltratie. De tweede punt van het principe draait om het zoveel mogelijk gebruiken van duurzame, bijvoorbeeld hernieuwbare, energie. En de derde punt richt zich op efficiënt gebruik van fossiele brandstoffen.'

EERLIJK ADVIES

Tegenwoordig kun je efficiency in fossiel brandstof verbruik bijvoorbeeld realiseren door een hybride warmtepomp, waarbij je een warmtepomp naast een cv-ketel plaatst, legt Bos uit. Zo wordt fors gereduceerd op fossiele brandstoffen. 'Die driehoek is dus voor iedereen belangrijk, zowel voor particuliere consumenten als voor het

mkb. Klanten die willen verduurzamen en in een ouder kantoor- of bedrijfspand zitten, adviseren we daarom ook om eerst een goed verduurzamingsplan te maken voordat je duizenden euro's uitgeeft aan een installatie. Denk daarbij bijvoorbeeld aan extra isolatie toepassen of het plaatsen van triple glas in goede kozijnen.' Dergelijk objectief en eerlijk advies, waaraan GoClimate aanvankelijk niets verdient, levert hem wel vertrouwen op. 'Dat betaalt zich vaak uit als die klant later, wanneer hij besluit zijn cv-ketel eruit te doen voor zijn warmtepomp, weer aan ons denkt. Omdat wij denken dat het beter is om commercieel advies even los te laten ten gunste van het technisch-inhoudelijke advies. Zo helpen wij onze klant aan een oplossing waar hij het meest voor koopt.'

LAAGDREMPELIGE START

Het mooie van een breed gamma aan diensten en producten is dat er altijd wel een aanknopingspunt is voor gerichte klimaatondersteuning voor de klant.

'Wij gaan niet voor de snelle verkoop. We kunnen ook, veel laagdrempeliger, beginnen met een goed onderhouds- en serviceplan voor installaties. Door die stap voor stap door de jaren heen te verbeteren en moderniseren, kan een klant al direct kosten besparen. En uiteindelijk is langer met je installatie doen óók een vorm van duurzaamheid.' Steeds houdt Bos de kostenkant voor zijn klant in het oog, ondernemers willen het onder de streep financieel immers zo goed mogelijk doen. 'Daarom maak ik aan de hand van de uitkomsten van mijn adviesgesprek een analyse van de TCO (Total Cost of Ownership -red.). Daar zit onder andere ons onderscheidend vermogen. We leveren niet alleen een mooi nieuw product als dit nodig is, we optimaliseren ook bestaande installaties. Bovendien blijven we de klant gewoon terzijde staan en garanderen we jaar op jaar een prettig klimaat waarin de ondernemer optimaal zijn werk kan doen. Daardoor ziet het er onder de streep misschien nóg wel mooier uit.'

RATIO ELECTRIC: ZORGELOOS OVERSTAPPEN NAAR ELEKTRISCH RIJDEN

Op zoek naar een betrouwbare laadoplossing voor je elektrische voertuig? Bij Ratio Electric ben je aan het juiste adres. Het vooruitstrevende bedrijf uit Nijkerk biedt eenvoudig te installeren en te gebruiken laadoplossingen om bedrijven moeiteloos te laten overstappen naar elektrisch rijden.

Hun missie is duidelijk: de overstap naar schone mobiliteit voor iedereen vergemakkelijken en de energietransitie versnellen. Jaap Berg, Business Development Manager EV bij Ratio Electric legt uit dat Ratio Electric de uitdagingen van ondernemers die willen overstappen naar elektrisch rijden door en door kent. Ze richten zich specifiek op deze doelgroep en ontwikkelen en produceren hoogwaardige laadoplossingen voor elektrische voertuigen die eenvoudig te bedienen, slim in gebruik en betaalbaar zijn.

Van oorsprong is Ratio Electric een familiebedrijf dat al jarenlang actief is in de energie- en kabeldistributie. Sinds hun oprichting in 1960 ontwerpen en leveren ze oplossingen voor de verdeling van netspanning op werkplekken en kantoren, evenals oplossingen voor marktbehoeften zoals walstroomaansluitingen voor voertuigen en laadoplossingen voor voertuigen. In de afgelopen vijftien jaar hebben ze zich

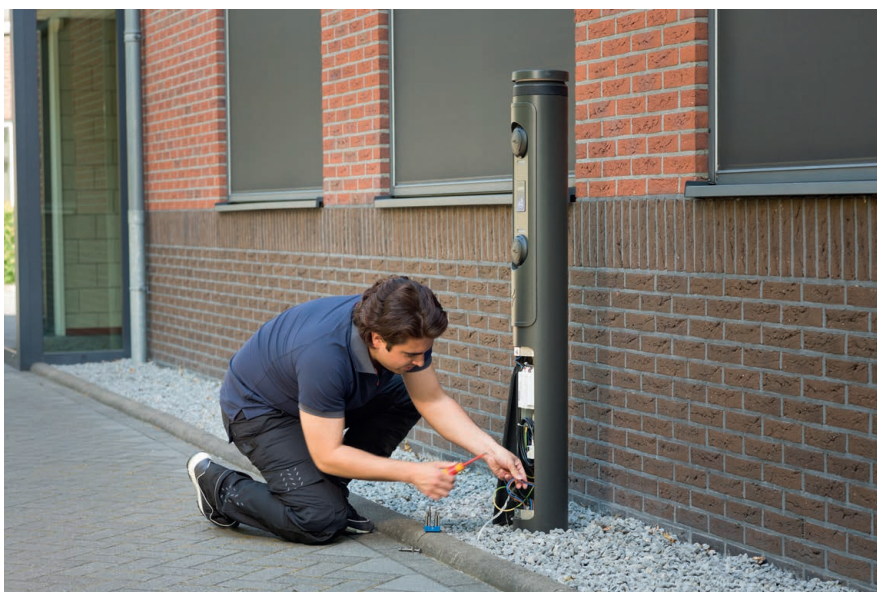
gericht op de EV-markt en ontwikkelen en produceren ze hun eigen oplossingen. Ze waren vroege pioniers op het gebied van laadoplossingen en blijven met hun innovaties nog steeds toonaangevend.

Het doel van Ratio Electric is een zorgeloze overstap naar elektrisch rijden voor iedereen. Veel mkb-ondernemers vinden het spannend, maar Ratio Electric helpt de drempel te verlagen. Vaak is het een kwestie van onbekend maakt onbemind. Veel ondernemers weten niet precies hoe het zit met kilowatt, ampères en voltages. Of ze moeten load balancing toepassen, de hoofdaansluiting verzwaren, één laadpaal neerzetten of het meteen toekomstbestendig aanpakken, en hoe het kostenplaatje eruitziet. Ratio Electric biedt advies en heeft ook meteen de oplossingen in huis. De laadoplossingen van Ratio Electric zijn eenvoudig te installeren, gemakkelijk te gebruiken en betaalbaar. Een mooi



voorbeeld is hun nieuwe zakelijke laadpaal io7, een dubbele laadpaal voor het mkb, robuust, hufferproof en met een strak design en professionele verlichting. Met twee aansluitingen heb je in één keer twee laadpunten. Daarnaast maakt deze oplossing het mogelijk om laadsessies automatisch te verrekenen. Je hoeft dus geen Excel-sheets meer te maken om te kijken wie er geladen heeft tegen welk tarief. Je kunt de laadpaal eenvoudig beheeren met hun gratis app. Bijzonder is ook dat deze laadpaal gemaakt is van oude V6-motoren die vroeger nog gebruikt werden voor vervuilende diesels, maar nu bijdragen aan het versnellen van de energietransitie.

Simpel en slim zijn de kernwoorden van Ratio Electric. Je hoeft een auto zowel thuis als op de zaak niet maximaal snel te laden. Een beetje nuchterheid is op zijn plaats. Laat 'm langzaam vol druppelen. Met de Ratio App kun je instellen dat je je auto niet op piekmomenten laadt, wanneer de prijs en het verbruik hoog zijn. Langzaam laden op slimme momenten is een simpele en effectieve oplossing. Een andere oplossing die Ratio Electric biedt, is laden op basis van dynamische energietarieven. Daarnaast hebben ze oog voor veiligheid met Dynamic Load Balancing (DLB), dat het pand tijdens het laden beschermt tegen overbelas-





ting door de laadsnelheid aan te passen op het verbruik in het pand. Hun oplossing is ook groen: laden gebeurt op zonnestroom en ze maken zowel de software als hardware van hun producten in hun eigen fabriek in Nijkerk, waarbij ze in de assemblage hulp krijgen van een sociale werkplaats.

Volgens nieuwe wet- en regelgeving moet in 2025 één op de twintig parkeerplekken een laadpaal hebben. Dit is het moment om het in één keer goed te doen, want de grond moet toch open. De werkplek is de perfecte plek om een auto te laden. Veel mensen denken dat een auto snel vol moet zitten, maar voor het elektriciteitsnet is het beter dat auto's relatief langzaam vol druppelen. En waar staat een auto lang stil? Thuis en op het werk. En waar schijnt de zon het meest? Op de zaak. Vaak liggen daar ook al zonnepa-

nelen, dus is het één van de beste én goedkoopste plekken om je auto vol te laden. Door over te stappen naar elektrisch rijden draag je als ondernemer bovenal bij aan een groene toekomst voor de wereld.

Ratio Electric is in de afgelopen drie jaar van twaalf naar vijftig medewerkers gegroeid en wil die groei voortzetten. Eerst in hun thuismarkten waar ze gevestigd zijn met kantoren: Nederland, Engeland en Denemarken. Langzaam maar zeker willen ze Europa veroveren. De ontwikkelingen in hun markt gaan snel en zij bewegen mee. Met hun slimme laadoplossingen en snelle service helpen ze ondernemers verduurzamen en leveren ze hun bijdrage aan het versnellen van de energietransitie.

Voor meer informatie, bezoek www.ratio.nl.



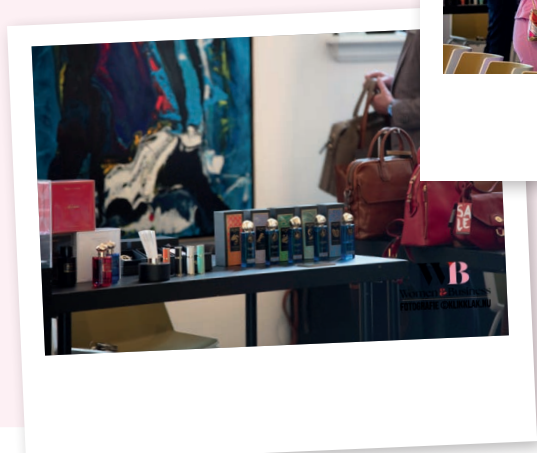


Women & Business

Terugblik Women & Business Event

Kennis, inspiratie en een spetterende modeshow

Op maandag 15 april vond in Parc Broekhuizen de allereerste editie van het Women & Business event plaats. Diverse vrouwelijke ondernemers verzorgden inspiratieve kennissessies en workshops voor ruim 120 business professionals. De modeshow van couturier Addy van den Krommenacker vormde een spectaculair intermezzo tijdens deze geslaagde dag!





A group of women are networking in a bar setting. One woman is wearing a white top and another is wearing a dark top with a 'WB' logo.



Women & Business
powered by:

BWNL
NL GROEIT
PARC BROEKHUIZEN
ADDY VAN DEN
KROMMENACKER
ZO! EVENTS
GERALDINE SEPTER
MAARTJE KOPPEN

JAMIE MANSVELD
VIVIENNE VAN
EIJKELENBORG
NATHALIE KROM
MARIEKE DE ROOIJ
MARJOLEIN BONGERS
MARJOLEIN BERENDSEN

Tekst: Imke Emons Fotografie: Klik-Klak



**INTERESSANTE FEITEN
OVER ADDY VAN DEN
KROMMENACKER:**

1. Addy van den Krommenacker heeft niet alleen bekende Nederlanders gekleed, maar ook leden van de koninklijke familie, waaronder prinses Margriet en prinses Irene.
2. Addy heeft ook internationale erkenning gekregen. Hij won diverse prestigieuze modeprijzen, waaronder de World of Fashion Award. Zijn creaties zijn te bewonderen op mode-evenementen over de hele wereld.
3. Naast couture en bruidsmode heeft Addy een ready-to-wear lijn.
4. Addy is betrokken bij verschillende liefdadigheidsinitiatieven. De mode-ontwerper heeft onder andere al diverse mailen een jurk ter beschikking gesteld die werd geveild, waarbij de opbrengsten naar een goed doel gingen.

INTERVIEW MET MODEONTWERPER ADDY VAN DEN KROMMENACKER

PASSIE, ONDERNEMERSCHAP EN EXCLUSIVITEIT

In het pittoreske Grave schittert de boetiek van Addy van den Krommenacker aan de Maas. Met zijn adembenemende couture en zijn verfijnde ready-to-wear collectie laat hij iedere vrouw stralen. Zijn ontwerpen zijn ware kunstwerken die de pracht van elk moment vastleggen.

Van koninklijke leden tot geliefde beroemdheden; Addy van den Krommenacker omarmt de dromen van al zijn klanten en weeft ze samen tot verbluffende realiteit. Met elke steek, elke plooi en elke fonkeling, brengt hij glamour in binnen- en buitenland tot leven. Met zijn bevologenheid, ondernemerschap en oog voor trends blijft Addy van den Krommenacker een iconisch figuur in de mode-industrie en weet hij keer op keer te verrassen met zijn creaties.

ONDERNEMERSCHAP

Hoe lang blijf je zo bekend en actief in de mode-industrie? "Ik denk dat mijn drive voortkomt uit bevologenheid en passie voor wat ik doe", vertelt Addy. "Het is ook een kwestie van actief blijven, doorzetten en vooral genieten van wat ik doe. Ik heb altijd een enorme drive gehad om te creëren en mezelf te blijven vernieuwen. Daarnaast is ondernemerschap een belangrijk aspect van mijn werk. Als ontwerper ben ik ook een ondernemer. Ik moet bij de tijd blijven en anticiperen op wat de markt vraagt. Ik ben bijvoorbeeld een van de eerste ontwerpers die actief was op sociale media, wat nu een belangrijk onderdeel van mijn marketingstrategie is geworden. Ook heb ik naast mijn couturelijn een ready-to-wear collectie, wat veel mensen niet weten."

BETROKKENHEID

Op de vraag wat Addy zelf denkt dat hem onderscheidt van andere ontwerpers, antwoordt hij dat zijn betrokkenheid bij marketing en showbizz hem echt helpt. "Het is een hobby van me die toevallig goed van pas komt in mijn werk. Mensen associëren mijn naam met exclusiviteit, en dat is iets waar ik trots op ben."

ADVIES

Addy verzorgde tijdens het Women & Business event op maandag 15 april een spectaculaire mode-show voor een publiek van 120 gepassioneerde zakenvrouwen en business professionals. Heeft hij een zelf een krachtig advies dat hij zou willen delen met vrouwelijke ondernemers? "Zeker. Goed kleding- en stylingadvies is enorm belangrijk. Ik hoor vaak dat mensen verrast zijn dat een bepaalde outfit hen goed staat. Als ontwerper ken ik mijn collectie door en door en weet ik wat bij wie past. Ik zou zeggen: ga altijd naar een expert voor advies. Het accentueren van het mooie in jezelf is essentieel."



DOORDAT CHANTAL GROEIDE, IS HAAR AFDELING MEEGEGROEID

Door de praktijkopdracht die Chantal deed voor de post-hbo Management van de CHE stegen de commerciële resultaten van een Monuta-afdeling. Maar misschien wel belangrijker voor leidinggevende Sahar Salimian: de groei die Chantal liet zien in analytisch vermogen en projectmanagementvaardigheden. "Daar heb ik zelf ook van geleerd!"

Monuta is één van de grootste uitvaartverzorgers en -verzekeraars van ons land. Al 100 jaar zet het bedrijf zich in voor een afscheid met een goed gevoel. Als senior manager stuurt Sahar Salimian een managementteam aan dat zich bezighoudt met marketing, sales, service en operations binnen de verzekeringstak van Monuta.

CHANTAL BOKSMAN VOLGDE DE POST-HBO MANAGEMENT AAN DE CHE. HOE GING DAT?

Chantal klopte zelf bij mij aan om te kijken wat er mogelijk was. Dat is natuurlijk het mooiste. Ik was direct positief. Als je zelf wilt leren en de opleiding is ook nog eens in lijn met je vak? Dan lijkt het me logisch dat je 'ja' zegt als werkgever.

WELKE VERANDERING ZAG JE BIJ CHANTAL TIJDENS HET OPLEIDINGSTRAJECT?

Door de opleiding is Chantal enorm gegroeid in haar analytische competenties, haar bedrijfskundige blik is groter geworden. Verder is ze gegroeid in haar projectmanagement skills. De manier waarop ze vraagstukken aanpakt, hoe ze trajecten ook echt afmaakt. Ze was altijd al sterk in de menskant, maar door de opleiding heeft ze ook veel geleerd over de bedrijfskant. Ik zie dat ze die twee zaken nu met elkaar in lijn kan brengen. Dat is wat mij betreft waar managen om gaat. Ik heb er daardoor echt een senior manager en sparringpartner bijgekregen. En doordat Chantal zelf groeide, is haar afdeling meegegroeid.

WAT ZOU JE ANDERE WERKGEVERS WILLEN MEEGEVEN DIE NADENKEN OVER EEN OPLEIDINGSTRAJECT?

Doe het! Ik spreek regelmatig mensen die me vertellen dat ze ooit nog een hbo-opleiding willen doen. Praat er eens over met je werkgever, zeg ik dan. Het verbaast me echt dat sommigen vervolgens die kans niet krijgen. Wat denk je dat zoiets doet met hun motivatie? Investeer in de ontwikkeling van het potentieel van mensen die je al in huis hebt. Wat je ervoor terugkrijgt is zoveel waard, dat heb ik wel gezien bij Chantal. Ik besef dat niet iedereen dezelfde ontwikkeling zal doormaken als zij, maar ik geloof dat als je in staat bent om de intrinsieke motivatie te triggeren en een opleiding faciliteert, er bij iedereen mooie dingen mogelijk zijn.

Bij de CHE bieden we een reeks interessante opleidingen en trainingen om leiderschapskwaliteiten te ontwikkelen en te versterken. Onder andere deze post-hbo Management, maar ook een post-mbo Leidinggeven en verschillende skills-trainingen.

Meer informatie op: www.che.nl/leiderschap.





KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

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

WWW.KLEINWITTENOORD.NL

SCHIMMEL 1885

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

Jos, Corné & Team Schimmel 1885

CAN'T GET ENOUGH SINCE 1885

HOTEL CATERING BRASSERIE ZAKELIJK BOWLING FEESTELIJK

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

Wij staan 7 dagen per week voor u klaar.

Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl

pw*

RH
★★★★★

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

Geschikt voor elke gelegenheid. Met o.m. 38 zalen en ruime, gezellige ontvangsten-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



Brinkkanterweg 39 - 3925 BA Scherpenzeel Gld
+31 (0) 6 52 306 375 - info@boerderijdepol.nl

WWW.BOERDERIJDEPOL.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



63

**FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT**

BUITENZORG

*Anno straks
met een vleugje toen*

**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**
AMSTERDAMSEWEG 19
6712 GG EDE
TEL. 0318 61 03 13
BUITENZORG@BUITENZORG.NL
WWW.BUITENZORG.NL

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

Reclame

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl

S+DL

SCHUURMAN
EN DE LEEUW
accountants

Nieuwe Kanaal 6d
6709 PA Wageringen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 89
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

64

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

REPRIMERCURIUS
www.repromercurius.nl

Residence Rhenen

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

INTERFACE

communicatie

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

Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

Tel. 0318-512788
www.magnolia-opleidingen.nl
info@magnolia-opleidingen.nl



Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

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

Juristen

**WOLLESWINKEL
HOFMAN** ADVOCATEN

WWW.WOLLESWINKELHOFMAN.NL

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

BARNEVELD
Stationsweg 43
0342 481 028

NUNSPEET
Stationlaan 32-34
0341 230 580
info@wollewinkelhofman.nl



Van Veen
ADVOCATEN

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



87%
KLANT-
TEVREDENHEID

ONTWIKKEL JOUW LEIDERSCHAP

Al bijna 25 jaar is CHE dé partner voor leiderschapsopleidingen.

/ AANBOD

- Post-hbo Management
- Post-mbo Leiderschap
- Diverse skillstrainingen
- Coaching en intervisie
- Maatwerk en incompany leiderschapstrajecten

che.nl/leiderschap

NIEUW!

carwash &co

ONBEPERKT

Altijd een schone auto
vanaf € 34,- p/m



AANVRAGEN
ABONNEMENT
OF VIA
WWW.CARWASHCO.NL

ONBEPERKT

★★★ BESTE KEUZE

Programma 1
+ PANTSER PLUS
+ INTERIEURSERVICE

€ 57,50
p/m

ONBEPERKT

★★★ BESTE KEUZE

Programma 1
+ PANTSER PLUS

€ 39,-
p/m

ONBEPERKT

👍 MEEST GEKOZEN

Programma 2

€ 34,-
p/m

Let op: Alleen in
vestiging Ede!

TWEE KEER WASSEN = VOORDEEL!

Vestiging Ede
Celsiusstraat 6

Vestiging Veenendaal
Kernreactorstraat 2

Vestiging Doetinchem
Havenstraat 19

Spelregels:

- Voor een vast bedrag onbepaald wassen, maar maximaal 1 x per dag
- Je mag jouw auto wassen in alle Carwash & Co vestigingen
- Het abonnement is kenteken gebonden
- Maximaal 1 x per maand kenteken van auto wijzigen, maximaal 3 x per kalenderjaar
- Geen zorgen, 1 maand opzegtermijn
- Betaling via automatische incasso
- Abonnement niet beschikbaar voor autobedrijven of taxi's (groene en blauwe kentekenplaat)
- Lees de uitgebreide voorwaarden op: www.carwashco.nl

Of maak gebruik van ons voordeelprogramma

Schrijf je in, en ontvang als eerste kortingsacties.
Bovendien ontvang je direct € 6,- korting!





FRITS EVENTS

Ontzorgen dat is Frits Events, een full service organisatiebureau waar de opdrachtgever, kwaliteit, creativiteit en service op nummer 1 staan. Frits Events houdt zich bezig met de organisatie, verzorging, productie en uitvoering van allerlei soorten evenementen en feesten.

Frits Events staat garant voor een op en top klasse event, feest, borrel, bruiloft voor zakelijk en prive. Tevens hebben wij een party verhuur bedrijf (Frits Partyverhuur). Ook hierin bieden wij een meest uitgebreide collectie, topservice en uiteraard de beste prijs.

Bent u op zoek naar een partner voor uw feest of event welke verstand van zaken heeft?

Wij komen graag vrijblijvend bij u langs.



Frits Events
Watergoorweg 71a
3861 MA Nijkerk

033-2580598 / 06-57832010
Internet: www.fritsevents.nl
e-mail: info@fritsevents.nl

Socials: Insta FB Linkdin:
Frits Events / Gerben Viester