

VALLEI

www.valleibusiness.nl | Jaargang 41 | nummer 6 | januari 2025

BUSINESS

ONDERNEEMERS VOOR DE FOODVALLEY REGIO



ELLEN VERHOEVEN, DIRECTEUR RABOBANK VALLEI EN RIJN:

**'WE ZIJN MEÉR DAN EEN BANK,
DAAR BEN IK TROTS OP'**

WINNAARS INNOVATIEPRIJS REGIO FOODVALLEY 2024

ORLANDO HEIJMERINK, PARTNER BIJ LAGANT GROEP

'VERANDEREN LUKT PAS ALS MENSEN DAT ZÉLF WILLEN'

BMV
Zoonen
Bedrijfsmakelaars
03-18 270 000

organisatie | productie | verhuur

Niet alleen de mensen en kennis, maar ook de materialen
om van elke bijeenkomst een succes te maken.



Afzetmaterialen



Attracties



Beeld & Video



Geluid



Horeca
Catering



Kassa
benodigheden



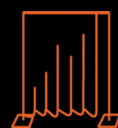
Licht



Meubilair



Mobiele Tap



Pipe & Drape



Promotie



Podia



Sanitair



Special Effects



Tenten



Silent Disco



Truss &
Rigging



Terrein
inrichting



Thema
artikelen



Veiligheids
voorzieningen



DE BESTE WENSEN

Op het moment van de productie van deze laatste Vallei Business van 2024 (hoewel qua verschijningsdatum begin januari) staan de kerstavonden met familie en vrienden nog voor de deur en moet de champagne nog ontkurkt worden tijdens Oudjaarsavond. Terwijl u dit leest heeft u vast met uw naasten aan gezellige eettafels al teruggeblikt op het afgelopen jaar en wellicht al besproken wat u voor 2025 verwacht en hoopt. Dat er nieuwe uitdagingen wachten, ook voor de ondernemers in Foodvalley-regio, is voor velen al duidelijk.

Voor deze uitgave gingen we op bezoek bij Ellen Verhoeven, sinds september directeur Rabobank Vallei en Rijn en directeur Private Banking in Gelderland-Zuid. Verhoeven stelt vast dat in deze regio veel innovatie is, vooral op het gebied van voeding en gezondheid en er zijn mooie initiatieven op het gebied van duurzaamheid. 'Als Rabobank zien we een rol als verbinder, door maatschappelijke doelen te steunen, maar ook met kennis en ons netwerk.'

We zoomen ook in op de winnaars van de Innovatieprijs Regio Foodvalley 2024. De vakjury bekroonde drie innovaties in de categorieën Maakindustrie, ICT-sector en Agrifood, die 'de wereld een beetje beter maken'. De winnaars, Cheffix, Info Support/BIT en HatchTech, zien de regio als een belangrijke voedingsbodem voor hun succes.

Ook een uitgebreid interview met Orlando Heijmerink, volgens intern jargon Verandergids bij Lagant Groep, een organisatie die bedrijven helpt bij verandertrajecten. Zijn aanpak is helder: 'Je moet de verandering van binnenuit laten komen. Mensen willen wel veranderen, maar niet veranderd worden.'

Veel leesplezier en namens iedereen bij Vallei Business de beste wensen voor 2025!

Guus Hetterscheid



Zakenmagazine voor de FoodValley regio

JAARGANG 40
Januari 2025 editie 6

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

Ton van Zoest, Joost Franken

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 en looptijd tot 31 december en worden automatisch verlengd tenzij de abonnee uiterlijk voor 31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro

COPYRIGHTS

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

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

© 2025 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

- 6 FOV Regio Foodvalley
- 8 Interview Ellen Verhoeven, directeur Rabobank Vallei en Rijn
- 13 Column Wolleswinkel Hofman Advocaten
- 14 Winnaars Innovatieprijs Regio Foodvalley 2024
- 17 Column Financieringsgilde
- 18 'Human Capital Agenda van belang voor alle werkgevers'
- 21 Column The LiveLab Company
- 22 Nieuw warmtenet in Veenendaal
- 23 Nieuwe voorzitter VNO-NCW Midden
- 25 Column Amor Fortis
- 26 Gevolgen netcongestie beperken
- 29 Column Yellow Spring
- 30 Ondernemersevent Ede: trots, innovatie & connectie!
- 32 Burgerrechten digitale wereld
- 36 Interview Orlando Heijmerink, partner bij Lagant Groep
- 40 Burn-out preventie: voorkomen is beter dan genezen
- 43 Column Toppaarden Coaching
- 44 ProjectPilot: meer grip op projecten
- 47 Elektrische deelauto's
- 49 Column Daniëlle de Vries Coaching
- 50 Keurmerk Veilig Ondernemen
- 52 Vijf conversiedrempels die jouw online omzet saboteren
- 55 Regio Foodvalley: jongeren motiveren tot een gezond en duurzaam eetpatroon
- 56 Goed werkgeverschap in een krappe arbeidsmarkt
- 58 Ambacht/Nijverkamp gekozen tot Ambassadeursterrein
- 59 Column CTS IT
- 60 Hoe word je een leuke baas?



PROJECT INCLUSIEVE TECHNOLOGIE BINNEN GELREPACKT AANGEVRAAGD

In het Gelrepackt werken zes Gelderse regio's samen met de provincie aan arbeidsmarkt en human capital vraagstukken. Voor de periode 2024-2026 stelt de provincie daar een bedrag van ongeveer 2,5 miljoen euro voor beschikbaar.



Samen met de regio's Veluwe Stedendriehoek, Rivierenland, Midden-Gelderland en Achterhoek gaat Regio Foodvalley een project rondom Inclusieve Technologie uitvoeren. We werken gezamenlijk aan de inzet van technologie voor kwetsbare werkzoekenden en werkenden. Het project richt zich op het vergroten van de inzet van technologische hulpmiddelen om de arbeidsmarkt toegankelijker te maken voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. De samenwerking is gericht op kennisdeling, gezamenlijk experimenteren en leren en het maken van handreikingen. De subsidie is aangevraagd en we verwachten zo snel mogelijk van start te kunnen gaan.

In Regio Foodvalley wordt al ervaring opgedaan met inclusieve technologie via o.a. Werkkracht. Denk hierbij aan de inzet van vertaalootjes, software op de telefoon en virtual reality brillen voor stressreductie. Door samen met de andere regio's te leren wat er werkt, de mogelijkheden voor ondernemers uit te breiden en de toepasbaarheid te vergroten verwachten we de komende jaren flinke stappen te kunnen zetten. Meer mensen werkfit en inzetbaar zijn, meer bedrijven die de kansen zien om met de juiste hulpmiddelen mensen in dienst te kunnen nemen en meer arbeidsproductiviteit zijn de resultaten die voor de toekomstbestendige arbeidsmarkt in onze regio van belang zijn.

MONITOR BEDRIJVENTERREINEN REGIO FOODVALLEY 2023



Regio Foodvalley presenteert haar jaarlijkse Monitor Bedrijventerreinen 2023, de monitor geeft inzicht in de uitgifte van de kavels op bedrijventerreinen in de regio. Deze informatie is belangrijk om een goed gemeentelijk en regionaal bedrijventerreinenbeleid te maken, gericht op voldoende toekomstbestendige bedrijventerreinen in Regio Foodvalley. De monitor heeft dit jaar een andere vorm omdat er in 2023 weinig nieuwe uitgifte van bedrijventerreinen heeft plaats gevonden binnen Regio Foodvalley.

WEINIG UITGIFTE IN 2023

De uitgifte van bedrijventerreinen bleef in 2023 achter met slechts 0,68 hectare, tegenover 3,6 hectare in 2022. De beperkte uitgifte vond uitsluitend plaats in Nijkerk op bedrijventerrein De Flier, waar veel interesse is van bedrijven uit diverse sectoren, waaronder robotisering, voedingssupplementen en een energiehub. Belangrijke obstakels zijn onder meer netcongestie, vertragingen in planvorming en het tekort aan beschikbare grond.

Inzet op toekomstbestendigheid
Ondanks de beperkte kaveluitgifte blijft de regio investeren in duurzame ontwikkelingen. Bedrijventerreinen vormen een belangrijke pijler in de economie. Deze terreinen moeten zo zijn ingericht dat bedrijven er goed kunnen ondernemen en dat ze bijdragen aan de ontwikkeling en verandering van de economie. Bedrijventerreinen spelen een belangrijke rol

bij energietransitie, klimaatadaptatie, veiligheid en biodiversiteit. De ontwikkeling naar toekomstbestendige bedrijventerreinen in de regio begint steeds meer vorm te krijgen.

VOORBEELDEN HIERVAN ZIJN:

Scherpenzeel: ontwikkeling van een energiehub en verbeteringen in biodiversiteit op bedrijventerrein 't Zwarte Land.
Nijkerk: oprichting van een Vereniging Parkmanagement en plannen voor een energiehub op De Flier.
Wageningen: pilotprojecten voor zonne-energie en duurzame herinrichting van buitenruimten op het BSPW-terrein.

DRUK OP DE RUIMTE

De vraag naar bedrijventerreinen blijft toenemen, terwijl het aanbod achterblijft. Sinds de vaststelling van het Regionaal Programma Werklocaties in 2022, dat streeft naar 320-350 hectare nieuwe werklocaties tot 2030, is jaarlijks gemiddeld slechts 0-5 hectare uitgegeven. Als deze trend aanhoudt, komt economische groei en huisvesting van bedrijven in gevaar. De Monitor Bedrijventerreinen 2023 biedt niet alleen inzicht in de huidige situatie maar benadrukt ook de noodzaak tot versnelling en verduurzaming. De komende jaren staan in het teken van samenwerking tussen gemeenten, bedrijven en netbeheerders om oplossingen te vinden voor de groeiende ruimtebehoefte en verduurzaming.

VERSNELLINGSTAFEL WONINGBOUW REGIO FOODVALLEY BESTAAT ÉÉN JAAR



De Versnellingsstafel Woningbouw (*) Regio Foodvalley viert deze maand haar eerste verjaardag. De taak van deze organisatie is om het tempo van de woningbouw te versnellen. Na een jaar kijkt de Versnellingsstafel terug op de behaalde resultaten. In het voorjaar van 2025 besluit de Versnellingsstafel of er voldoende resultaten zijn bereikt om het werk te verlengen. Dat is geen vanzelfsprekendheid: er moet echt sprake zijn van meerwaarde.

VASTLOPERS VLOTTREKKEN

De Versnellingsstafel richt zich vaak op het voorkomen van vertragingen door vastgelopen woningbouwprojecten los te trekken. Voorbeelden van succesvolle interventies zijn: In Wageningen werd met corporatie, gemeente, de grondeigenaar en de projectontwikkelaar een gewijzigde invulling van het plan overeengekomen. Daardoor kwam de financiële haalbaarheid weer in zicht (betreft ca. 550 woningen). In Ede werd ondersteuning verleend voor een strategische afweging voor grondverwerving met behulp van een deskundige van het landelijke Expertteam Versnelling Woningbouw. In Rhenen kregen de projecten Achterberg-Zuid en West (ca. 200 woningen) een doorstart dankzij interventie.

PUBLIEK-PRIVATE REALISATIEMONITOR

De Versnellingsstafel heeft gezorgd voor beter inzicht in de voortgang van woningbouwplannen door alle plannen te toetsen aan de kennis van corporaties en marktpartijen. Dit leidt tot realistische jaarplanningen en continuïteit in de bouwstroom. Een eerste dashboard wordt in februari 2025 verwacht. De monitor toont al aan dat na 2030 onvoldoende plannen klaarliggen in Regio Foodvalley. De regio moet snel nieuwe, grootschalige woningbouwplannen voorbereiden. Anders gaan die 40.000 extra nieuwe woningen die er nodig zijn in 2040, er niet komen. De Versnellingsstafel ziet het als haar taak om alle partijen bij de les te houden en tijdige nieuwe locaties te benoemen.

HELPEN VAN GEMEENTEN DIE "KNEL" ZITTEN

Regio Foodvalley heeft veel natuur, wat woningbouw in de buurt van natuur beperkt door

regelgeving. De Versnellingsstafel zoekt naar evenwichtige oplossingen voor woningbouwprojecten. In Barneveld wordt met de gemeente en het Rijk bekeken hoe ondanks milieuriichtlijnen in het plan Bloemendal (totaal ca. 1.800 woningen) de volgende fasen met woningbouw vlot gerealiseerd kunnen worden. Ook wordt overleg met provincie en het Rijk over de uitbreiding van bedrijventerrein Remmerden in Rhenen (ca. 4ha) om bedrijven in de bebouwde kom te helpen verhuizen en ruimte te maken voor woningbouw. In verschillende projecten heeft de Versnellingsstafel geholpen in het vlottrekken van de communicatie tussen ontwikkelende partijen.

OVERBELASTING VAN HET STROOMNET

In delen van de regio is een tekort aan stroomcapaciteit. Voor nieuwe woningen is vanaf 2027 een traditionele netaansluiting geen vanzelfsprekendheid meer. De Versnellingsstafel heeft mogelijkheden besproken met woningcorporaties om nieuwe projecten zelfvoorzienend in stroomopwekking te maken, hoewel corporaties dit risicovol vinden. Er wordt gestreefd naar een voorbeeldproject. Daarnaast verwacht de Versnellingsstafel ook winst valt te behalen als de Realisatie Monitor goed werkt: dan is voor netbeheerders als Liander en Stedin een nauwkeuriger planning van aansluitingen te maken. Het overleg daarover zal in het eerste kwartaal van 2025 plaatsvinden.

STEM VAN WONINGENZOEKENDEN LATEN HOREN

De Versnellingsstafel wil de stem van de woningzoekenden sterker laten klinken. Bij nieuwbouwprojecten wordt vaak het belang van woningzoekenden vergeten. Nieuwe woningen zijn nodig om wachtenden te helpen: direct door verhuizing naar een nieuwbouwwoning, of indirect door doorstroming wanneer bestaande bewoners verhuizen en een woning achterlaten. De komende maanden wordt deze aanpak naar buiten gebracht.

* De versnellingsstafel bestaat uit vertegenwoordigers van woningcorporaties, woningontwikkelaars, aannemers, nieuwbouwmakelaars, gemeenten, provincies Gelderland en Utrecht en van het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening.

REGIO FOODVALLEY VRAAGT PROVINCIE GELDERLAND OM ACTIE VOOR DOORTREKKING RIJNLIJN

Regio Foodvalley, met de acht regiogemeenten, de Groene Metropoolregio, Wageningen University & Research, de gemeenten Arnhem en Renkum, roepen provincie Gelderland op tot snelle actie voor de verdere ontwikkeling van de Trolley 2.0 en de verlenging van de Rijnlijn (buslijn 352) naar station Ede-Wageningen. Zij vragen de provincie via een gezamenlijke brief om de besluitvorming en de noodzakelijke stappen te versnellen om de regionale mobiliteit en duurzaamheid een impuls te geven.

De betrokken partijen ondertekenden in mei 2024 een intentieovereenkomst voor de verbinding Ede-Wageningen-Arnhem. De verlenging van deze lijn verbetert niet alleen de bereikbaarheid, maar verbetert de overstapmogelijkheden voor andere vormen van (openbaar) vervoer. De Trolley 2.0, deels aangedreven door bovenleiding, heeft in Arnhem bewezen een duurzame en stabiele verbinding te bieden, waarmee CO₂-uitstoot wordt beperkt. Uitbreiding van dit systeem naar station Ede-Wageningen sluit aan bij de regionale duurzaamheidsdoelen.

Voor deze verlenging is echter extra infrastructuur nodig, zoals bovenleiding en een onderstation aangesloten op het Liander-netwerk. Het is van daarom van essentieel belang dat de provincie Gelderland zo spoedig mogelijk de benodigde aansluiting aanvraagt. Arnhem biedt aan het onderhoud van de infrastructuur te verzorgen.

OPROEP

Regio Foodvalley benadrukt dat de verstedelijkingsopgave en de mobiliteitsuitdagingen in Gelderland om een snel antwoord vragen. Een tijdige beslissing over de benodigde infrastructuur kan bijdragen aan een toekomstbestendige verbinding tussen Ede en Arnhem en duurzame mobiliteit in de hele regio ondersteunen.

‘WE ZIJN MÉÉR DAN EEN BANK, DAAR BEN IK TROTS OP’

Ellen Verhoeven is sinds september directeur Rabobank Vallei en Rijn en directeur Private Banking in Gelderland-Zuid. Het is een prachtig gebied waar van alles gebeurt. In de regio is veel innovatie, vooral op het gebied van voeding en gezondheid en er zijn mooie initiatieven op het gebied van duurzaamheid. Als Rabobank zien we een rol als verbinder, door maatschappelijke doelen te steunen, maar ook met kennis en ons netwerk.



Ellen Verhoeven (45) begon 25 jaar geleden, direct na het VWO, met haar werk bij Rabobank. 'Ik ben opgegroeid in Vianen en ging in Nieuwegein naar de middelbare school. Ik had geen idee wat ik daarna wilde studeren. Mijn moeder werkte bij Rabobank en vertelde daar altijd enthousiast over. Ik ben op woensdagavond naar een voorlichting bij de bank gegaan en op maandagochtend, een paar dagen later, begonnen in de waardekamer. Dat is de plek waar de geldmachines worden geteld en gevuld. Ik vond het gelijk heel leuk. Bij Rabobank heb ik vervolgens ook nog de kans gekregen om verder te studeren en heb ik aan de HAN de opleiding commerciële economie afgerond en later mijn master bedrijfskunde (MBA) bij IBO Business School in Leusden gehaald.'

Verhoeven woont met haar partner Richard en hun drie dochters (13, 13 en 16) in De Meern. 'De meiden hockeyen, dus ik ben in het weekend vaak langs de lijn te vinden. Richard en ik houden van wandelen en we hebben prachtige parken in de buurt van ons huis. Na een drukke dag is het heel ontspannen om even te lopen, het weer maakt ons niet uit. We zijn ook net begonnen met golfen en lopen elk weekend wel een rondje op de baan. Vanuit mijn werk als directeur Private Banking word ik vaak uitgenodigd voor golfevents. Het is dus handig om niet alleen baanpermisatie te hebben, maar ook om een aardig balletje te kunnen slaan met klanten en relaties.'

IMPACT

Aan het begin van haar carrière werkte Verhoeven veelal rondom Utrecht: van de Lopikerwaard tot aan de Randmeren. Afgelopen periode was zij werkzaam in de regio Gelderland-Zuid: een uitgestrekt gebied dat loopt van West-Betuwe, Foodvalley tot aan Arnhem-Nijmegen. En nog steeds staat zij als directeur Private Banking opgesteld voor dit gebied. 'Ik heb in al die jaren veel verschillende rollen gehad en op die manier de bank goed leren kennen. Ik voel me vooral thuis bij Rabobank, omdat

we het bankieren combineren met het maken van maatschappelijke impact. We zijn méér dan alleen een bank. Natuurlijk hebben we leningen, financieringen, hypotheeken en andere bankproducten, maar we ondersteunen via ons Stimuleringsfonds ook lokale maatschappelijke projecten, delen kennis en ons netwerk. Rabobank staat midden in de samenleving.'

EERSTE INDRUK

Verhoeven is enthousiast over eerste drie maanden in haar nieuwe rol. 'Het is natuurlijk een prachtig leefgebied met mooie kernen als Veenendaal, Ede, Bennekom, Rhenen en Wageningen en Achterberg, waar van alles gebeurt. Ik had vooraf een plan gemaakt wat ik wilde doen in die eerste periode en daar heb ik me aan gehouden. Mijn doel was vooral om mensen te ontmoeten en om te kijken welke projecten en initiatieven er zijn in de regio. Er zijn hier ongelooflijk veel prachtige, impactvolle initiatieven waar we als Rabobank een bijdrage aan kunnen leveren. Ik heb heel veel mensen gesproken, ben op bezoek geweest bij klanten en heb events bezocht. Wat mij vooral opviel, is de hechte ondernemersgroep. De ondernemers hier hebben een no-nonsense mentaliteit en een sterke geest van samenwerking. Ze denken in mogelijkheden en innovatie, en met elkaar krijgen ze de zaken voor elkaar. Dit maakt deze regio tot een uitstekende plek voor een coöperatieve bank zoals Rabobank.'

Aan het einde van het jaar is het in het bijzonder tijd voor waardering van ondernemers en om hen in het zonnetje te zetten. 'Zo mocht ik bij het Business Event Veenendaal, afgelopen november, de Rabo Publiekprijs uitreiken. Dit mooie evenement zet ondernemers in de spotlights en geeft terechte waardering voor het ondernemerschap dat hier plaatsvindt. Daarnaast biedt het event een prachtig netwerkplatform waar ondernemers elkaar kunnen ontmoeten en zaken kunnen doen. Ook de komende drie jaar dragen we graag daaraan bij als hoofdsponsor.'

ONTMOETEN

'Vallei en Rijn is het Rotterdam van de Veluwe,' zegt Verhoeven. 'Ik had het al gehoord, maar nu ook ervaren. De mentaliteit is er een van mouwen opstropen en hard werken. In de regio is veel innovatie, vooral op het gebied van voeding en gezondheid en er zijn mooie initiatieven op het gebied van duurzaamheid. Mensen weten elkaar te vinden en werken regelmatig samen. De verbinding is groot.'

Als directeur in de regio Vallei en Rijn hoop ik vooral die samenhang te versterken in het gebied. Ik zou het fijn vinden als iedereen mij weet te vinden. Gelukkig doe ik het niet alleen, de medewerkers, ledenraad en Raad van Commissarissen spelen ook een belangrijke rol. We binden door maatschappelijke doelen te steunen, maar ook met kennis en ons netwerk. We zijn meer dan een bank en daar ben ik trots op.'

STIMULERINGSFONDS

'We hebben ons coöperatief dividend en via het stimuleringsfonds kunnen verenigenen

en stichtingen een aanvraag doen,' aldus Verhoeven. 'We kijken samen met de ledenraad op welke projecten we impact kunnen maken. Dat zijn vooral initiatieven op het gebied van voedsel, de energietransitie en financieel gezond leven. We hebben bijvoorbeeld bijgedragen aan de verduurzaming van de Veense korenmolen in Veenendaal die binnenkort wordt geïsoleerd en voorzien van zonnepanelen. In Bennekom kan stichting Kinderdorp het stroomnetwerk vervangen en in Ede hebben we een bijdrage geleverd aan het Edese taalcafé van Meet-inn. In Rhenen steunen we stichting Fonkel, een organisatie die een dagje uit regelt voor kinderen voor wie dit niet vanzelfsprekend is. Elk jaar hebben we 175.000 euro beschikbaar via ons stimuleringsfonds. De ledenraad, die wij als coöperatieve bank hebben, bepaalt welke projecten een bijdrage ontvangen.'

FOODVALLEY

De regio Vallei en Rijn heeft de unieke combinatie van agri, gezondheid en energie. 'Als we dat beter met elkaar weten te verbinden, zal dat leiden tot meer innovatie en meer economische

dynamiek,' meent Verhoeven. Het is ook een van de conclusies in het Lifeport rapport. 'Die conclusies kloppen met mijn bevindingen van de afgelopen maanden,' zegt Verhoeven. 'Er is veel kennis en innovatie en er zijn mooie platforms, daar kunnen we mee verder bouwen om de economie een boost te geven. We wonen op een unieke plek in de regio. Mensen onderschatten nog wel eens hoeveel hier speelt en leeft. Er wordt vaak gekeken naar grote steden, maar wij doen daar niet voor onder. Ik merk dat mensen hier heel terecht trots zijn op wat er allemaal gebeurt.' 'Foodvalley is een mooie en unieke plek met een sterke basis voor economische groei en innovatie. De leefbaarheid is goed, de natuur prachtig en het is een fijne regio om te verblijven. Dat moet ook zo blijven, dus investeringen in duurzaamheid zijn cruciaal. Ook moeten we blijven investeren om het economisch potentieel volledig te benutten. Wij dragen daar als Rabobank graag een steentje aan bij. Ik heb er zin in.'



LIFEPORT 2.0

EERST DE PIJLERS, DAN DE BRUG

Gelderland-Zuid heeft economische potentie en onderscheidende regionale ecosystemen. Daarbinnen zetten bedrijven en overheden goede stappen. Overstijgende samenwerking (Lifeport) is echter nog een toekomstthema. Dit blijkt uit een rapport over de regionale economie en de staat van brede welvaart, uitgevoerd door RaboResearch.



11

FOOD, HEALTH, ENERGY EN FRUIT

Drie jaar geleden voerde RaboResearch hetzelfde onderzoek uit. Destijds luidde de conclusie dat er te weinig samenhang was tussen de drie deelregio's in Gelderland-Zuid (Foodvalley, Arnhem-Nijmegen en Rivierenland), tussen de vier economische specialisaties (food, energy, health en fruit) en in de oriëntatie van de bevolking. Er werden aanbevelingen gedaan voor verbetering.

PIJLERS VAN ECONOMISCHE GROEI

Uit het onderzoek blijkt dat de bruggenhoofden afgelopen jaren een sterke ontwikkeling hebben doorgemaakt, wat essentieel is om de regionale economie te versterken. Die bruggenhoofden zijn de vier onderscheidende regionale ecosystemen in Gelderland-Zuid, elk met een eigen specialisatie. Het gaat om Hotspot Energy (Arnhem),

Health Valley (Nijmegen), FruitDelta (Rivierengebied) en FoodValley (van Wageningen tot aan Randmeren). Deze ecosystemen vormen samen de bouwstenen van Lifeport. Het Lifeport concept gaat om het bouwen van bruggen om de regio's en sectoren samen te brengen tot een samenhangend geheel. Hoewel bedrijven, onderwijsinstellingen en overheden stappen hebben gezet om die samenhang te verbeteren, zijn we er nog niet.

BRUGGEN BOUWEN

Ondanks de progressie blijven de aanbevelingen die in 2021 zijn gedaan actueel. De fragmentatie tussen de vier economische specialisaties en de verbinding tussen bedrijven, onderwijs en overheid hebben nog aandacht nodig. Ook de samenwerking tussen grote, middelgrote en kleine bedrijven

moet sterker worden om de kracht van het hele cluster te vergroten.

Een belangrijke conclusie uit het rapport is dat de afzonderlijke ecosystemen eerst verder versterkt moeten worden voordat Lifeport als overkoepelend geheel succesvol kan zijn. De bruggenhoofden moeten sterk genoeg zijn om de brug van Lifeport te kunnen dragen.





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 voelt 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



DESIREE VAN KLINKEN

is als advocaat verbonden aan Wolleswinkel Hofman Advocaten in Barneveld.

info@wolleswinkelhofman.nl
 www.wolleswinkelhofman.nl
 Stationsweg 43 | 3771 VC Barneveld |
 0342 49 1028
 Stationslaan 32-34 | 8071 CM
 Nunspeet | 0341 23 0580

* Zie o.m. Hoge Raad van 10 juni 2005, ECLI:NL:HR:2005:AS8387.

WERKGEVERS: LET OP BIJ EEN OPZEGGING DOOR EEN WERKNEMER!

De beëindiging van een dienstverband heeft met name voor een werknemer serieuze financiële gevolgen. Die gevolgen zijn groter als de werknemer besluit de arbeidsovereenkomst zelf op te zeggen. In die situatie heeft de werknemer namelijk geen recht op onder meer een WW-uitkering. Het komt dan ook geregeld voor dat een werknemer terugkomt op een opzegging. Maar kan dat zomaar?

RECHTSGELDIGE OPZEGGING

Volgens vaste rechtspraak vereist een rechtsgeldige opzegging door een werknemer een duidelijke en ondubbelzinnige verklaring van de werknemer, die erop is gericht de beëindiging van de arbeidsovereenkomst te bewerkstelligen. Deze strenge maatstaf dient ertoe de werknemer te behoeden voor de ernstige gevolgen die vrijwillige beëindiging van het dienstverband voor hem kan hebben. In verband met die ernstige gevolgen zal de werkgever niet spoedig mogen aannemen dat een verklaring van de werknemer is gericht op vrijwillige beëindiging van de dienstbetrekking.*

ONDERZOEKSPLICHT WERKGEVER

Onder omstandigheden kan er op de werkgever dan ook een onderzoeksplicht rusten om na te gaan of de opzegging een weloverwogen beslissing van de werknemer is, alsook een verplichting om de werknemer te informeren over de gevolgen van de opzegging. Dat geldt vooral als er sprake is van enige twijfel over de motivatie van de werknemer, bijvoorbeeld in het geval van een opzegging na een ruzie op het werk.

VERNIETIGING OPZEGGING

Indien een werknemer later van gedachten verandert kan de werknemer de vernietiging van de opzegging inroepen. Het ontbreken van een duidelijke en ondubbelzinnige opzegging geeft een grondslag voor vernietiging. De werkgever kan zich er op zijn beurt op beroepen dat hij ervan heeft mogen uitgaan dat de werknemer het dienstverband wilde beëindigen. Raken partijen het er niet over eens of de opzegging wel of niet geldig is, dan zal het van de omstandigheden van het geval afhangen of de opzegging van de werknemer stand kan houden, waarbij de rechter uiteindelijk op verzoek van (één der) partijen een beslissing kan nemen. Het met succes vernietigen van de opzegging zal eerder aan de orde zijn als blijkt dat de werkgever niet aan zijn onderzoeksplicht heeft voldaan en de werknemer niet is geïnformeerd over de gevolgen van de opzegging.

GEVOLGEN Vernietiging

Vernietiging van de opzegging leidt ertoe dat de arbeidsovereenkomst niet is geëindigd. In die situatie dient de werkgever het loon van de werknemer door te betalen. Houdt de werkgever de werknemer desondanks (en dus ten onrechte) aan de opzegging en weigert de werkgever het loon door te betalen, dan kan dit leiden tot extra kosten voor de werkgever, zoals een wettelijke verhoging op het achterstallige loon.

CONCLUSIE

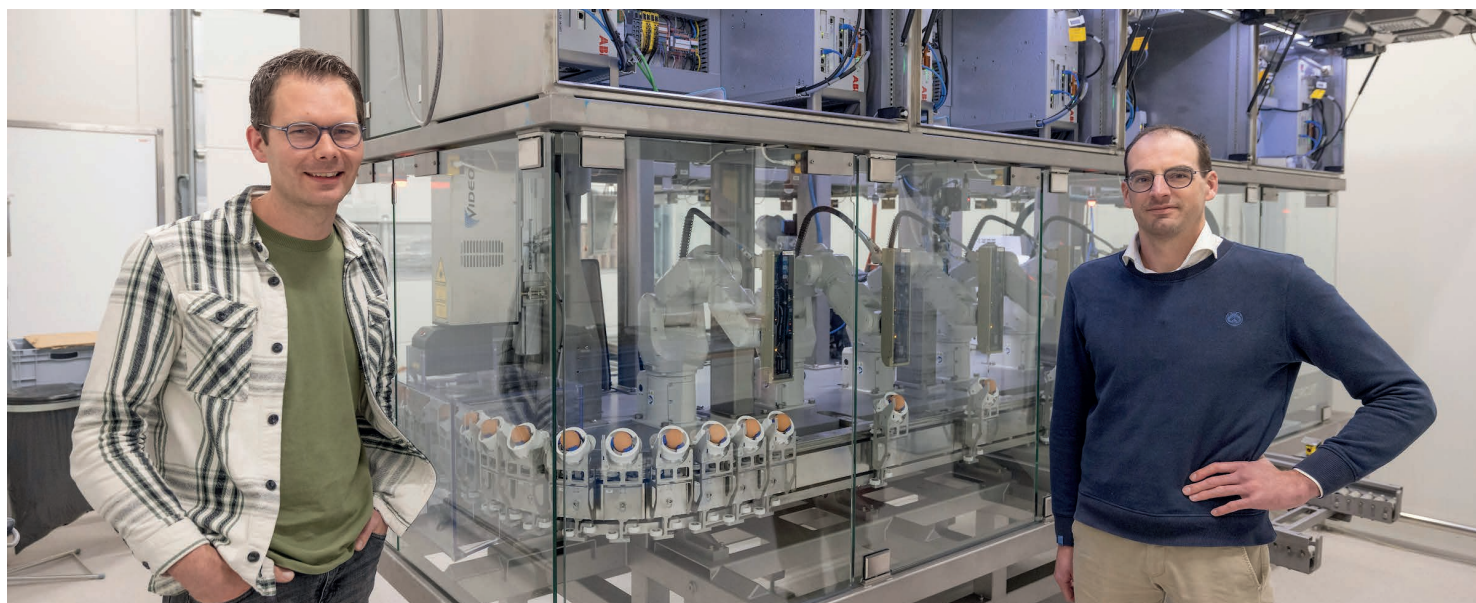
Kortom; een werkgever doet er verstandig aan om serieus na te gaan of de werknemer de arbeidsovereenkomst daadwerkelijk wil opzeggen indien een opzegging zich voordoet. Het is in het belang van zowel werkgever als werknemer om het proces van opzegging met zorg en aandacht te behandelen.

* Zie o.m. Hoge Raad van 10 juni 2005, ECLI:NL:HR:2005:AS8387.

WINNAARS INNOVATIEPRIJS REGIO FOODVALLEY 2024

‘IN DEZE REGIO KUNNEN WE SAMEN INNOVEREN EN DOORONTWIKKELEN’

Kokskleding geverfd met voedselresten, een eerlijke en veilige cloudmarkt in Europa en het voorkomen van kuikendoden. De vakjury van de Innovatieprijs Regio Foodvalley 2024 bekroonde drie innovaties in de categorieën Maakindustrie, ICT-sector en Agrifood, die ‘de wereld een beetje beter maken’. De winnaars, Cheffix, Info Support/BIT en HatchTech, zien de regio als een belangrijke voedingsbodem voor hun succes. Het verbindende karakter van Regio Foodvalley versterkt de innovatiekracht, zo ervaren ze.



HATCHTECH

Het innovatieve bedrijf HatchTech uit De Klomp, ontwikkelaar van broedmachines voor het uitbroeden van kuikens, won de Innovatieprijs met hun systeem voor in-ovo geslachtsbepaling. Daarmee bieden ze een technische oplossing om kuikendoden te voorkomen. “Wereldwijd worden jaarlijks 6 miljard eendagshaantjes gedood”, schetsen productontwikkelaars Hendrik Kemp en Niek van den Top de achtergrond. De haantjes hebben geen economische waarde: ze leggen geen eieren en zijn niet geschikt voor vleesproductie. Door tijdens het broedproces van het embryo in het ei het geslacht te bepalen, kunnen de eieren worden geselecteerd, waarna alleen de hennetjes worden uitgebreed.

“We werken al zo’n zeven jaar aan het ontwikkelen van in-ovo geslachtsbepaling”, zegt Kemp. Wetenschappers van de Universiteit in Leipzig ontwikkelden de geslachtsbepalingmethode en zochten een marktpartij voor de technische uitwerking. “De methode is dus niet nieuw,

maar de praktijksituatie is heel anders dan een laboratorium”, legt Kemp uit. “Het proces moet robuust zijn, met een machine die eenvoudig is te bedienen. We hebben de technologie ontwikkeld tot een volwassen product, dat inmiddels op verschillende plekken in Europa wordt ingezet.”

Kemp en Van den Top laten zien hoe het systeem eruit ziet. “Het is een uniek staaltechniek”, wijst Van den Top naar de machine. “Heel fascinerend als je dat ziet bewegen.” De eieren worden in hoog tempo door het systeem gevoerd. Met een laser wordt een minuscuul gaatje in elk ei gemaakt om een druppel urine te kunnen oogsten. Daarmee kan het systeem al op dag 9 van het 21 dagen durende broedproces het geslacht bepalen en de eieren selecteren. “Het toepassen van zo veel verschillende technieken is bijzonder en daarmee van hoog niveau”, zegt Van den Top. “Wetenschappelijke kennis van de biologie van het ei en innovatieve techniek komen hierin samen.”

HatchTech blijft de komende tijd het systeem verder ontwikkelen. De in-ovo geslachtsbepaling is een kostbare technologie, erkennen de productontwikkelaars. Het ethische aspect vormt nu een belangrijke prikkel om de technologie in te zetten. “Het is onze missie om de technologie goedkoper te maken, zodat deze ethische prikkel niet meer nodig is”, kijkt Kemp vooruit. Het uitbroeden van de haantjes is ook inefficiënt, benadrukt hij, het kost onnodig energie. “Het gaat erom deze innovatie economisch rendabel te maken.”

Het winnen van de Innovatieprijs Regio Foodvalley ervaren Kemp en Van den Top echt als een waardering. “We doen dit als team, met een gedeelde ‘drive’ om de wereld een beetje beter te maken”, zegt Kemp. Ze voelen zich verbonden met de regio. Van den Top: “Veel collega’s hebben in Wageningen gestudeerd. We wonen en werken in de regio en zijn hier ook opgeleid. We zijn ervan overtuigd dat we samen impact kunnen maken, meer nog dan je zelf zou kunnen doen.”



CHEFFIX

In de categorie Maakindustrie ging de vakjuryprijs naar Cheffix. Het Wageningse familiebedrijf brengt duurzame kokskleding op de markt, geleverd met voedselresten. Daarmee maken ze volgens de jury 'een krachtig statement voor een duurzame toekomst.' "We maken al langer duurzame kokskleding van biologische katoen en gerecycled polyester", vertellen de zussen Nina en Donna van Eden. "Maar we wilden meer doen met duurzaamheid. We merkten ook dat de eindgebruikers van onze kleding zich steeds meer druk maken om de vraag wat we met voedselafval aan moeten." Zo ontstond het idee om voedselafval te gebruiken voor de Wasteware collectie. "We combineren duurzaamheid nu met wat de chefs óók belangrijk vinden", zegt Nina.

Notendoppen, koffiedik, sinaasappelschillen, zeewier, houtskool, allerlei voedselafval is geschikt om kleur te geven aan de kokskleding. "Je kunt bijna alles gebruiken", zegt Donna. Cheffix produceert de kleding zelf, binnen Europa. "De kleding wordt achteraf geleverd. We kunnen dus ook kleinere aantallen leveren en houden zo het snijafval in de productie minimaal." Cheffix is onderdeel van Dena Textiles, het bedrijf dat vader Rolf van Eden twintig jaar geleden startte. "Op

zich is verven met voedselresten niet nieuw", weet hij. "Kijk naar de modebeurzen in Parijs. Maar professionele kokskleding moet je wel goed kunnen wassen. Inmiddels kan dat, zonder de kleur snel kwijt te raken."

Het verfproces zelf is ook duurzaam, geeft Nina aan. "Het verven gebeurt met biologische materialen, er komen geen chemicaliën aan te pas", benadrukt ze. "Die kunnen dus ook niet uitspoelen. Daarnaast wordt in het proces regenwater gebruikt en besparen we veel op water- en stroomgebruik." Kleurrijke koksbuizen, koksbrokken, schorten en sloven maken deel uit van de Wasteware collectie. "Het is kokskleding met een verhaal", zeggen de zussen. Hun moeder Astrid, ook werkzaam in het familiebedrijf, vult aan: "Dat verhaal moet nu verder worden verteld. Het winnen van deze award helpt daarbij."

De Innovatieprijs Regio Foodvalley is een enorme opsteker, zo ervaren de zussen. "We gaan verder met het ontwikkelen van ons product. Denk aan innovaties op het gebied van nieuwe vezels en garens, uit gerecycled katoen of cellulose", geeft Nina als voorbeeld. "We zoeken daarvoor samenwerking met andere ondernemers en Wageningen University & Research. Dankzij de Innovatieprijs zijn die contacten makkelijker te leggen."



INFO SUPPORT EN BIT

16 Samenwerking vormt de basis van de innovatie waarmee Info Support uit Veenendaal en BIT uit Ede de vakjuryprijs in de categorie ICT in de wacht sleepten. Met hun ECOFED-project richten ze zich op een toegankelijke, eerlijke en veilige cloudmarkt in Europa. “De afgelopen jaren hebben grote cloudbedrijven zo veel marktaandeel verworven, dat de markt niet meer goed functioneert”, leggen Cristiaan Brans van BIT en Bas Meerman van Info Support uit. Bedrijven zijn voor hun dataopslag in de cloud grotendeels afhankelijk geworden van twee of drie niet-Europese ‘hyperscalers’. Samen met TNO, AMS-IX en i3D.net zetten Info Support en BIT zich in voor een sterkere en onafhankelijker digitale infrastructuur in Europa.

ECOFED staat voor ‘European Cloud services in an Open FEDerated ecosystem’. “Het gaat erom dat bedrijven meer soevereiniteit hebben om te kiezen bij welke cloudprovider ze diensten afnemen”, zegt Meerman. “Het wordt nu door de hyperscalers lastig gemaakt om te verhuizen naar een andere dienstverlener.” Bedrijven krijgen te maken met hoge kosten en technische belemmeringen als ze willen switchen. Door een open cloud-ecosysteem te ontwikkelen ontstaat een flexibele cloudmarkt waarin kleinere clouddienstverleners beter kunnen concurreren, bedrijven meer keuzevrijheid hebben en hun data en processen binnen Europa kunnen houden. Dat is niet alleen van belang voor grote partijen, zoals ministeries, het heeft ook impact op lokale ondernemers, benadrukten Brans en Meerman. “IT is met alles verweven.”

Om de Europese cloudmarkt te vernieuwen, zijn afspraken en techniek nodig, zo vat Meerman de innovatie samen. “We maken gebruik van de sterke infrastructuur die we al hebben. Standaardisatie zorgt ervoor dat switchen van dienstverlener in de praktijk ook kan.” Brans: “Aan de techniek die daarvoor nodig is, wordt in het project gewerkt. Vergelijk het met mobiel bellen in het buitenland”, geeft hij als voorbeeld. “Dat levert inmiddels veel minder belemmeringen op dan een aantal jaren geleden.”

Brans en Meerman merken dat het ECOFED-project steun krijgt in Europa. “Het maatschappelijk momentum speelt daarin ook een rol”, verwijst Meerman naar de geopolitieke situatie. “We hervormen de cloudmarkt van een ecosysteem naar een ecosysteem, waarin ook de hyperscalers kunnen meedoen”, zegt hij. “Het project is een succes als andere partijen zelf willen deelnemen.” Brans: “Als dit de standaard wordt, dan is het geslaagd.”

De jury van de Innovatieprijs Regio Foodvalley toonde zich onder de indruk van de kwaliteit en innovatiekracht van Info Support en BIT, die met het project op Europees niveau van betekenis zijn. “Daar kunnen we vanuit de regio trots op zijn”, vinden Meerman en Brans. “Op bijeenkomsten in de regio ontmoet je elkaar. Dat verbindende karakter van Regio Foodvalley maakt dat we hier samen kunnen innoveren en doorontwikkelen.” De Innovatieprijs zien de ondernemers als erkenning. “Het belang van deze innovatie wordt gezien”, concluderen ze. “En niet in de laatste plaats is de prijs óók een stimulans voor onze medewerkers.”



TOM BAERENDS

Adviseur bedrijfs- en vastgoedfinanciering

Financieringsgilde Ede - Veenendaal
 Frankeneng 17G
 6716 AA
 Ede

(085) 864 03 11

EEN ZAKELIJKE FINANCIERING BIEDT JOU IN 2025 VOLOP KANSEN

De huidige economische situatie brengt voor ondernemers veel onzekerheden met zich mee, maar biedt ook kansen en uitdagingen. Met nieuwe financieringsvormen, snel veranderende rentepercentages en de focus op duurzaamheid zijn zowel experts als ondernemers optimistisch over de toekomst van zakelijk financieren. In dit artikel vertel ik je graag meer over wat je kunt verwachten in 2025 en hoe dit voor jou gunstig kan uitpakken.

We leven in een economisch onzekere tijd, zeker voor ondernemers. Dat blijkt ook uit een internationaal faillissementsonderzoek dat kredietverzekeraar Atradius in november 2024 publiceerde. Daarin staat dat het aantal faillissementen in het bedrijfsleven dit jaar met 31% is gestegen naar 4.700. Van de bouw, logistiek en horeca was al bekend dat ondernemers het moeilijk hadden, maar daar is in 2024 de detailhandel bijgekomen omdat consumenten de hand op de knip houden.

STABILISATIE

Deze sombere cijfers geven echter geen compleet beeld. Er is namelijk een hoog aantal bedrijfsbeëindigingen omdat veel ondernemers stoppen als ze het niet meer zien zitten, nog voordat ze failliet worden verklaard. Daarnaast wordt een deel van het aantal faillissementen van dit jaar veroorzaakt door de coronasteun die bedrijven kregen; nu we een paar jaar verder zijn, hebben ze het alsnog niet gered. De huidige faillissementsgolf moet daarom worden gezien als een correctie, aldus de onderzoekers van Atradius. De verwachting is dat het aantal faillissementen in 2025 niet verder toeneemt en op het huidige niveau blijft.

GROEIEND OPTIMISME

Ondanks het groeiende aantal faillissementen dit jaar blijven veel ondernemers in de zakelijke dienstverlening, zoals ict'ers, marketeers en accountants, opvallend optimistisch over de financiële gezondheid van hun bedrijf blijkt uit een onderzoek van ING dat onlangs werd gepubliceerd. De ondervraagde ondernemers beschikken over voldoende buffers voor de lange termijn om te investeren. Van de ondernemers in het midden- en kleinbedrijf beschouwt 74% zijn financiële prestaties als goed tot zeer goed.

ALTERNATIEVE FINANCIERINGSVORMEN

De ondernemers in het onderzoek merken dat de inflatie een stabiel niveau heeft bereikt; een belangrijke aanwijzing dat er ruimte is voor groei en innovatie. De lage rentetarieven maken het bovendien aantrekkelijk om een zakelijke financiering af te sluiten of om de huidige financieringen te herfinancieren tegen gunstigere voorwaarden. Want met alternatieve financieringsvormen zoals lease of crowdfunding beschik je als ondernemer over een flexibele financiering en kun je snel inspelen op kansen in de markt. Goed nieuws, want met de verwachting dat het aantal faillissementen stabiel blijft, krijgen banken en andere financiers steeds meer vertrouwen in het verstrekken van leningen.

DUURZAAM FINANCIEREN

Met ambitieuze klimaatdoelstellingen op nationaal en internationaal niveau is streven naar duurzame oplossingen actueler dan ooit. Dat is gunstig, want bedrijven die willen inzetten op duurzame groei, bijvoorbeeld door te investeren in energiezuinige bedrijfspanden of elektrische voertuigen, kunnen rekenen op aantrekkelijke voorwaarden en subsidieregelingen voor hun financiering. Banken en financiers stimuleren deze initiatieven en daarom is een zakelijke financiering om je bedrijf te verduurzamen niet alleen goed voor jouw onderneming op lange termijn, maar ook gunstig voor je financiële lasten.

ANDERE KIJK OP FINANCIEREN

Steeds meer financiers kijken niet alleen naar je cijfers, maar ook naar het verhaal erachter: wie is de ondernemer achter het bedrijf en wat zijn haar plannen? Deze andere kijk op financieren, geeft jou als ondernemer de kans om jouw plannen overtuigend te presenteren en zo sneller in aanmerking te komen voor de best passende financiering. Daar help ik je graag bij.



OP DE KOFFIE BIJ ARNOLD VERSTEEG EN CAROLIEN HUISMAN

‘HUMAN CAPITAL AGENDA VAN BELANG VOOR ALLE WERKGEVERS’

Tekort aan personeel stelt ondernemers in de regio voor grote uitdagingen. Het is moeilijk om werknemers te vinden en als dat lukt, valt het niet mee om ze ook te behouden. Vergrijzing, digitalisering en ontwikkelingen zoals de energietransitie, maken het er niet gemakkelijker op. Hoe kunnen we in de regio deze uitdagingen het hoofd bieden? En hoe zorgen we structureel voor een sterke en toekomstbestendige arbeidsmarkt?

In de Human Capital Agenda van Regio Foodvalley werken overheid, onderwijs en ondernemers samen aan een antwoord op deze vragen. Op de koffie bij programmamanager Carolien Huisman en de Edese wethouder Arnold Versteeg, bestuurlijk verantwoordelijk voor het thema Human Capital in de regio, leggen zij uit hoe dit vorm krijgt. “We ontwikkelen tools en tips voor werkgevers, werken aan uitbreiding van goede lokale initiatieven die er al zijn, maar we proberen vooral veranderingen voor de lange termijn te boeken”, benadrukt Versteeg. “Het resultaat zal niet meteen zichtbaar zijn, maar is wél van belang voor alle werkgevers. Menselijk kapitaal máákt je onderneming.”

De krappe arbeidsmarkt vormt inmiddels voor steeds meer sectoren een knelpunt. De werkloosheid in de regio is zeer laag. “De komende jaren zal de vraag naar werknemers verder groeien”, kijkt Huisman vooruit. “De regio staat met 40.000 nieuwe woningen tot 2040 voor een enorme schaa sprong. Het aantal inwoners zal toenemen, maar het aantal banen ook.” Demografische ontwikkelingen laten zien dat de instroom van jonge werknemers op de arbeidsmarkt de uitstroom van medewerkers door pensionering niet meer kan bijbenen. “Dat maakt de uitdaging alleen maar groter”, zegt Huisman.

ANDERE MINDSET

Als het ondernemers al lukt om nieuwe medewerkers aan te trekken, dan is het nog niet vanzelfsprekend dat ze ook blijven. “Bedrijven zoeken nieuw personeel via de voordeur, maar bestaande werknemers verdwijnen vaak door de achterdeur”, zegt Versteeg. Hoe zorg je als ondernemer dat ze blijven? “Door aandacht te geven aan scholing, vitaliteit en een leven lang ontwikkelen”, wijst Versteeg naar de Human Capital Agenda. “En door rekening te houden met veranderde leefpatronen. Die zien er echt anders uit dan vroeger. Zorgtaken thuis zijn anders verdeeld, bijvoorbeeld. Niet iedereen wil fulltime werken. Daar moet je als werkgever op kunnen insprijgen. Aandacht voor Human Capital vraagt een andere mindset, dat willen we in beweging brengen.”

Daarnaast stellen digitalisering en ontwikkelingen zoals de energietransitie andere eisen aan personeel. De uitdaging is om onderwijs en arbeidsmarkt beter op elkaar te laten aansluiten. In de Human Capital Agenda is afgesproken dat de economie en de transitie waar de regio voor staat als uitgangspunt gelden. Zo zet Platform E zich in om voldoende vakmensen op te leiden voor de energietransitie door als verbindende schakel op te treden. Bedrijven, opleiders, opdrachtgevers en overheden werken daarin samen. “Als je mensen hier opleidt, wil je ze ook graag voor de regio behouden. Mensen willen graag wonen waar ze werken, dus dat stelt eisen aan voorzieningen op het gebied van huisvesting, cultuur, sport en bereikbaarheid. Alles hangt met elkaar samen”, schetst Versteeg de grote lijn. In de nieuwe Strategische Agenda (2026-2030) van Regio Foodvalley is Human Capital dan ook een centraal thema. “Het is echt een belangrijke randvoorwaarde voor een vitale economie.”

GOED WERKGEVERSCHAP

Voor kleinere werkgevers is het nog niet zo eenvoudig om HR-taken goed te organiseren, weet Huisman. “We ontwikkelen samen met bedrijven tips en tools voor goed werkgeverschap”, laat de programmamanager weten. Onderzoek door de Christelijke Hogeschool Ede (CHE) brengt in kaart wat kleine ondernemers nodig hebben. “Ook helpen we bedrijven als ze mensen willen

aannemen die extra ondersteuning nodig hebben. Met technologie, zoals vertaaloortjes of een exoskelet, of met coaching op de werkvloer.” Het zijn concrete maatregelen, maar ondernemers zullen vooral op de lange termijn profiteren van de manier waarop nu gewerkt wordt aan Human Capital in de regio. “Het gaat er uiteindelijk om dat bedrijven kunnen ondernemen met voldoende en goed opgeleid personeel en dat iedereen die kan werken ook de kans daartoe krijgt”, zegt Huisman.

Het aanjagen van samenwerking en het verbinden van goede lokale initiatieven zijn belangrijke functies van de Human Capital Agenda. “We analyseren wat er leeft, wat er al is en wat er georganiseerd moet worden”, licht Huisman toe. “Dat kan leiden tot het concreet ontwikkelen van instrumenten, zoals de oriëntatiecarroussels waarin mensen kunnen kennismaken met een andere sector. Maar we proberen ook verbindingen te leggen om succesvolle lokale initiatieven regionaal uit te breiden”, zegt Huisman. “Kijk naar de Food Academy Nijkerk (FAN) en de Barneveldse Techniek Opleiding (BTO). Het laat zien dat initiatieven die uit bedrijven zelf komen, voorzien in een behoefte. Daar geloven we in. Door samen te werken kun je vaart maken.”

DE KOFFIEBEKER GAAT NAAR...

Versteeg en Huisman nemen een laatste slok van hun koffie. “We geven de koffiebeker door aan Joop Hazeleger en Dennis Gudden van Platform E”, besluiten ze. Platform E is een netwerk van bedrijven, opleiders, opdrachtgevers en overheden in de regio, om de energietransitie te versnellen en innovatiekracht in bouw en techniek te bundelen. “Waarmee kunnen ondernemers bij Platform E terecht?”, stellen ze Hazeleger en Gudden alvast de vraag. “En wat moet er volgens jullie gebeuren om klaar te zijn voor de toekomst?”

Dit is het eerste interview in een reeks artikelen over de Human Capital Agenda van Regio Foodvalley. Ondernemers, onderwijs en overheid werken in de regio samen aan een sterke, vitale en toekomstbestendige arbeidsmarkt. Kijk voor meer informatie, alle initiatieven en mogelijkheden om deel te nemen, op: www.regiofoodvalley.nl/humancapitalagenda



Activeer het verborgen potentieel in jouw organisatie

Ben jij klaar voor verandering en wil je je projecten naar een hoger niveau tillen? ProjectPiloot helpt je verborgen talenten te activeren en je team vol vertrouwen en kracht naar de toekomst te leiden.

Gebruik de kracht van je eigen medewerkers en creëer een cultuur van succes, zelfs in tijden van personeelstekorten.



Check de website

Neem direct contact op met ProjectPiloot en zet de eerste stap naar een succesvolle transformatie.

www.projectpiloot.nl | info@projectpiloot.nl



Wim Rutten

1

> Toe aan een nieuwe website?

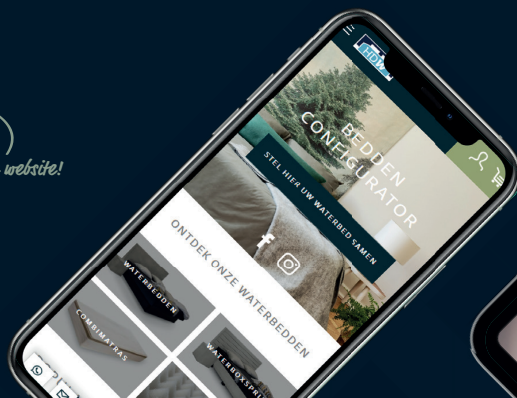


van munster media factory

Passie voor het creëren van verbluffende websites die indruk maken en resultaten opleveren.



Check de website!





GERALDINE SEPTER
CEO The LiveLab Company
www.thelivelabcompany.nl

HOE TREK JIJ NIEUWE MEDEWERKERS AAN?

Met een mooie marketingtruc of een oprecht verhaal? Dat is de vraag. Mensen werken namelijk voor mensen – echte mensen. Ze tekenen niet zomaar in op je bedrijfsnaam, je salarisvoorstel of je logo. Ze tekenen in op jou, jouw visie.

Steeds vaker willen potentiële medewerkers weten waarom je bestaat, wat jij met je bedrijf wilt bereiken, en vooral: hoe zij daaraan kunnen bijdragen. Zeker voor millennials en Gen Z wordt dit steeds belangrijker. ‘Impact hebben’ en ‘het verschil willen maken’ zijn geen loze kreten; het zijn werkelijke drijfveren. En als jij daar geen antwoord op hebt? Dan kiezen ze voor een ander.

MENSEN WILLEN VAN WAARDE ZIJN

Jouw (toekomstige) medewerkers willen meer dan alleen een werkplek; ze willen een plek waar ze waarde kunnen toevoegen. Het imago van jouw bedrijf speelt hierin een cruciale rol. Maar pas op: in deze krappe arbeidsmarkt vist bijna ieder bedrijf in dezelfde vijver. De vraag is dus: hoe zorg je dat jouw hengel aantrekkelijker is dan die van een ander?

DE VALKUIL VAN EEN ‘MOOIE PURPOSE’

Een purpose klinkt fantastisch en ziet er schitterend uit op je website. Maar het is ook een valkuil. Waarom? Omdat je ‘waarom’ geen marketingpraatje mag zijn. Het moet authentiek zijn. Iets wat jij leeft, ademt en bewijst.

Je hoeft niet meteen de wereld te verbeteren met je missie. Denk in kleine stappen en wees eerlijk over waar je voor staat. Een purpose is geen sprookje dat je verzint; het is een verhaal dat je beleeft.

WAAROM ZOU JE? OMDAT HET WERKT.

Uit onderzoek blijkt dat een heldere, oprechte visie indrukwekkende resultaten oplevert:

- 40% van de medewerkers voelt zich meer betrokken;
- 70% is meer tevreden over de werkgever;
- En er is een 300% grotere kans dat ze blijven.

Met een duidelijke visie voorkom je dat mensen met moeite binnenkomen, maar net zo snel weer vertrekken. In deze arbeidsmarkt, waarin het vinden van talent al een strijd is, wil je dat simpelweg niet.

ENTHOUSIASMEER MET JE ‘WAAROM’

Hoe zorg je dat potentiële medewerkers enthousiast worden over jouw visie? Door consistent en overtuigend te vertellen waarom jullie doen wat je doet. Wat je doet, is belangrijk, maar waarom je het doet? Dat is waar het verschil zit.

Veel bedrijven vertellen vol trots wat ze doen:

“We verkopen e-bikes.”

“We geven financieel advies.”

“We maken dameskleding.”

Maar waarom? Waarom verkopen jullie e-bikes? Waarom geef je financieel advies? Wat is het achterliggende doel? Wat drijft je? Dat is wat mensen inspireert – en dat geldt niet alleen voor klanten, maar zeker ook voor medewerkers.

MAAK JE VERHAAL CONSISTENT

Je ‘waarom’ moet onderdeel zijn van alles wat je deelt. Hoe? Hier zijn een paar tips:

- Verwerk het in je vacatureteksten en social media: Laat in elke uiting zien waarom jullie doen wat jullie doen.
- Betrek je medewerkers: Laat hen ambassadeurs worden en hun verhaal delen met vrienden, familie en op social media.
- Deel resultaten: Hoe maken jullie het verschil? Hoe gaan jullie de boeken in?

DE KRACHT VAN HERHALING

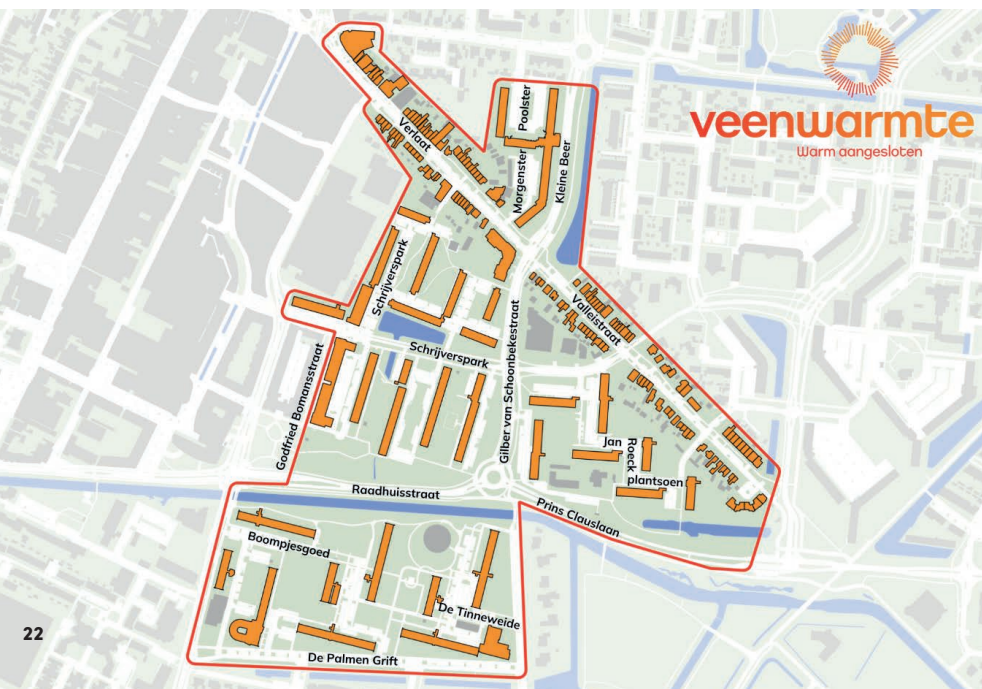
Vertel je verhaal regelmatig – niet een paar keer per jaar, maar continu. De kracht van herhaling zorgt ervoor dat potentiële medewerkers jullie visie leren kennen, geloven en omarmen. Zo voorkom je dat je mensen aantrekt die na drie maanden weer teleurgesteld vertrekken omdat de praktijk niet aansluit op het verhaal.

THE LIVELAB COMPANY: WAAR VISIE WERKELIJKHEID WORDT

Bij The LiveLab Company helpen we teams en leiders succesvol te zijn. We begeleiden je bij organisatie-uitdagingen – van groeiambities tot arbeidsmarktcrapte. Alles begint bij een leider met een visie.

Of het nu gaat om brandjes blussen, samenwerking verbeteren of groei realiseren: wij doen wat nodig is. Zodat jij in control bent, je doelen behaalt, en impact maakt die blijft hangen.

VEENWARMTE MAAKT PLANNEN BEKEND VOOR NIEUW WARMTENET IN VEENENDAAL



De komst van een nieuw duurzaam warmtenet in Veenendaal is concreter geworden. Warmtebedrijf Veenwarmte maakte een ontwerp voor een warmtenet in een gebied ten oosten van centrum Veenendaal. Het college van B&W sprak zich positief uit over deze plannen. Dit is het startsein voor de volgende fase van het nieuwe warmtenet. Daarin staat de betaalbaarheid voor bewoners centraal.

NIEUW WARMTEBEDRIJF VEENWARMTE

Het nieuwe warmtenet wordt ontwikkeld door warmtebedrijf Veenwarmte. Veenwarmte is opgericht door DEVO en Warmtebedrijf Veenendaal. Door de krachten te bundelen, sorteren de partijen voor op de aankomende Wet collectieve warmte. Deze wet zegt dat de overheid een meerderheidsbelang moet hebben in een warmtebedrijf voor grotere nieuwe warmtenetten. Veenwarmte voldoet aan deze voorwaarde, omdat de gemeente Veenendaal de enige aandeelhouder van DEVO is.

Valentijn Kleijnen (directie Veenwarmte): "Met dit warmtenet dragen we graag bij aan de verduurzaming van Veenendaal. We weten inmiddels dat een warmtenet in dit woongebied technisch haalbaar en zelfs heel efficiënt is." Gerhard van de Lagemaat (directie Veenwarmte): "Nu willen we er vooral voor zorgen dat het goed betaalbaar wordt voor bewoners. Dat is onder andere afhankelijk van subsidies van de rijksoverheid. Zodra zeker is dat we subsidie krijgen en we de bewoners een goed aanbod kunnen doen, gaan we de volgende fase in. In het voorjaar van 2025 kunnen we hier meer duidelijkheid over geven."

SAMENWERKING MET WONINGCORPORATIE VEENVESTERS

Een groot deel van de woningen in het beoogde gebied is eigendom van woningcorporatie Veenvesters. Veenvesters gaat de komende jaren in dit gebied aan de slag met onderhoud en verduurzaming van hun huurwoningen. De aansluiting op het nieuwe warmtenet levert aan die verduurzaming een belangrijke bijdrage. In een overeenkomst hebben Veenvesters en Veenwarmte afgesproken samen te werken aan het nieuwe warmtenet.

Trees van Haarst (directeur-bestuurder Veenvesters): "Wij willen dat onze huurders comfortabel en toekomstbestendig wonen. De komende jaren staan er daarom belangrijke renovaties op de planning. Per complex bekijken we wat er nodig is om te verduurzamen en tegelijkertijd de energiekosten voor onze huurders nu en in de toekomst beperkt te houden. Een aansluiting op het nieuwe warmtenet draagt daaraan bij. Uiteraard vragen we altijd eerst de betrokken huurders om hun mening en goedkeuring. Op dit moment doen we dat in Tamarinde, het eerste appartementengebouw dat we verduurzamen in Engelenburg-Noord."

STEUNVERKLARING GEMEENTE VEENENDAAL

Burgemeester en wethouders spraken zich op 19 november positief uit over het initiatief van Veenwarmte. Een belangrijke stap in het proces. Gemeente, Veenvesters en Veenwarmte werken nauw samen in het realiseren van het nieuwe duurzame warmtenet.

Wethouder Marco Verloop: "Veenendaal wordt stap voor stap aardgasvrij. Warmtenetten spelen hierin een belangrijke rol. In verschillende buurten van Veenendaal is een warmtenet een goed en betaalbaar alternatief voor aardgas. Dat geldt ook voor dit gebied. We hebben vertrouwen in de plannen van Veenwarmte. We denken dat Veenwarmte bewoners een betaalbare, betrouwbare en duurzame warmteoplossing kan bieden. We werken als gemeente graag mee aan de volgende stap van het project."

Meer informatie over het nieuwe warmtebedrijf en het warmtenet is te vinden op: www.veenwarmte.nl.

HESKE GROENENDAAL NIEUWE VOORZITTER VNO-NCW MIDDEN

Tijdens de algemene ledenvergadering op 28 november 2024 is Heske Groenendaal benoemd tot voorzitter van VNO-NCW Midden. Zij neemt het stokje over van Marcel Hielkema en treedt toe tot het algemeen bestuur van de regionale vereniging.

Heske Groenendaal is al meer dan 25 mede-eigenaar van de Metaglas Groep en Mview+ in Tiel. Metaglas is gespecialiseerd in design aluminium gevelelementen voor de woningbouw en scheepvaart, Mview+ in glasconstructies voor bouwkundige toepassingen.

BESTUURLIJK ACTIEF

Naast haar ondernemerschap was en is Groenendaal actief in tal van bestuursfuncties. Na op jonge leeftijd te zijn gestart als bestuurslid en voorzitter van Jong Management binnen Koninklijke Metaalunie werd zij later lid van de regioaad van de Kamer van Koophandel, commissaris opleidingsbedrijf metaal, voorzitter van innovatieplatform RCT Rivierenland, voorzitter van de Bouwsociëteit Rivierenland en voorzitter van de raad van commissarissen Rabobank West Betuwe. Ook was Groenendaal bijna zes jaar gemeenteraadslid voor de VVD in Tiel.

Op dit moment is zij onder meer lid van de raad van toezicht van ROC Rivor, mentor bij nlgroeit, commissaris bij Van Spaendonck en STAK-lid bij Edens plants & creations.

BRUGGEN BOUWEN

Met de komst van Heske Groenendaal zwaait Marcel Hielkema na zes jaar af als voorzitter van VNO-NCW Midden. Hij kijkt met veel vertrouwen naar de toekomst van de regionale vereniging. "Met Heske hebben wij een krachtige ondernemster uit de maakindustrie als voorzitter. Ze heeft brede bestuurlijke ervaring op vele vlakken en spreekt duidelijke taal. Een voorzitter die in staat is om bruggen te bouwen."

VEEL TE DOEN

"Ondernemen is er de afgelopen jaren niet makkelijker op geworden," stelt Groenendaal. "Regeldruk, netcongestie en stikstofproblematiek, om er een paar te noemen. Er is nog veel te doen om het ondernemersklimaat in onze vier provincies te verbeteren. Samen met de 65 regionale bestuursleden en 20 bureaumedewerkers vormen wij het klankbord voor ondernemers in de regio's. Ik zie ernaar uit om aan de slag te gaan en vooral resultaten te boeken die direct bijdragen aan de bedrijfsvoering van de leden."



VNO-NCW kent vijf regionale verenigingen, waaronder VNO-NCW Midden dat zich sterk maakt voor een optimaal ondernemers- en vestigingsklimaat in negen regio's in de provincies Utrecht, Gelderland, Flevoland en Overijssel.

vno-ncwmidden.nl



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

WAT KOST EEN MEDEWERKER MET EEN BURN-OUT?

Wist je dat een medewerker met een burn-out een ondernemer gemiddeld tussen de € 60.000 en € 120.000 kan kosten? Dat zijn niet alleen de directe kosten, zoals loondoorbetaling tijdens ziekte (gemiddeld 242 dagen), maar ook indirecte kosten zoals vervanging, productiviteitsverlies en verlies van kennis en expertise. De laatste jaren is er door verschillende partijen, waaronder RIVM en CNV, onderzoek naar gedaan. De impact is fors, en met de juiste aanpak ook te voorkomen. Hoe ben je er op tijd bij?



25

EARLY WARNING SIGNALLEN

Een burn-out is slopend, zowel voor de medewerker als voor de ondernemer. En ... burn-out ontstaat niet van de ene op de andere dag. Vaak zijn er vroege signalen die al waarschuwen.

Naast bekende symptomen, zoals gestrest overkomen en het niet afronden van projecten, zijn er subtielere signalen die je als waarschuwing kunt opvatten.

- Verminderd werkplezier van de medewerker: taken die voorheen voldoening gaven, worden nu als een last ervaren.
- Cynisme en een negatieve houding: een medewerker kan minder betrokken raken en negatief spreken over werk of collega's.
- Ongezond eetgedrag: overmatig snacken of juist een gebrek aan eetlust kan wijzen op stress.
- Verhoogd aantal fouten: dit kan een gevolg zijn van verminderde concentratie en uitputting.

VOORKOMEN VAN BURN-OUT

Een burn-out preventie coach herkent de symptomen van burn-out, en pakt de oorzaak aan. Samen met de medewerker onderzoeken we energiebronnen en patronen. Waar gaat energie verloren, en hoe kunnen we nieuwe, gezonde gewoonten ontwikkelen? Dit voorkomt uitval en maakt inzichtelijk waar de medewerker zelf kan ingrijpen. Soms is een kleine aanpassing in de werkzaamheden (jobcrafting) voldoende, een andere keer is het aanpassen van patronen de oplossing. In alle gevallen komt de medewerker weer meer aan zijn eigen roer te staan, waardoor de burn-out wordt voorkomen.

AANPAK EN ADVIES VOOR ONDERNEMERS

Herken signalen vroegtijdig: let op gedragsveranderingen zoals verminderde motivatie en negatieve uitingen.

Stimuleer gezonde gewoonten: moedig een gezonde balans aan in werk en privé, inclusief voeding en slaap.

Schakel hulp in: een paar sessies bij een coach kunnen al een groot verschil maken. Herken je de burn-out signalen bij een medewerker? Wacht niet te lang. Laat hem of haar in gesprek gaan met een preventiecoach. Het bespaart niet alleen tienduizenden euro's, maar voorkomt ook onnodig leed. Burn-out kan iedereen overkomen. Tijdig ingrijpen maakt het verschil.

Han van den Broek
Amor Fortis

Meer informatie: www.amorfortis.nl



GEVOLGEN NETCONGESTIE BEPERKEN

SLIMMER MET STROOM

Gerard Schouw, voormalig Kamerlid voor D66, bracht mogelijke oplossingen voor het volle stroomnet in kaart. Dat leverde vooral reeds bekende suggesties op die nog te weinig worden benut. Opschalen en versnellen is het devies.

Het rapport wijst ook op de eigen verantwoordelijkheid van bedrijven. Die moeten veel strategischer naar hun energiebeleid kijken. Als bedrijven slimmer met stroomgebruik omgaan, kunnen ze ondanks de netcongestie vaak prima doorwerken.

Er zijn zeker mogelijkheden om de gevolgen van netcongestie te beperken. Ze worden alleen nog te weinig benut, aldus het rapport van de onafhankelijke bestuurlijk aanjager Gerard Schouw dat de titel 'Slim met stroom' meekreeg. Opdrachtgever is het ministerie van Klimaat en Groene Groei.

Tot nu toe is volgens Schouw te veel gezocht naar oplossingen met een zo breed mogelijk draagvlak. Het is nu tijd voor wat minder consensus en meer resultaat, stelt het rapport. De oplossingen liggen voor het oprapen, maar dat moet dan wel gebeuren.

TIENTALLEN MILJARDEN

Boston Consulting Group becijferde in september 2024 dat het volle stroomnet de samenleving jaarlijks 10 tot 40 miljard euro kost. Er staan zo'n 10.000 bedrijven en instellingen in de wachtrij voor een aansluiting. Bij bestaande

aansluitingen wordt steeds vaker het vermogen begrensd, net als de tijden waarop stroom beschikbaar is. Hierdoor staan installaties tijdelijk stil of wordt de productie beperkt. Ook kan opgewekte groene energie vaak niet meer teruggeleverd worden.

SPITSPROBLEEM

Netcongestie is vooral een spitsprobleem. Ondanks dat de kaart van het energienet steeds roder kleurt, is de benuttingsgraad van veel kabels maar 20 tot 30 procent. Het loopt vast op de steeds drukkere piekmomenten en op specifieke locaties.

Toch richten beheerders zich volgens Schouw vooral op uitbreiding van het net, niet op het beter benutten ervan. Terwijl juist daar op korte termijn winst geboekt kan worden. En dat is nodig, want het duurt nog jaren voordat de netverzwaring merkbaar impact heeft.

NET ZWAARDER BELASTEN

Flexibiliteit is het sleutelwoord, benadrukt het rapport. Daarin wordt gewezen op de mogelijkheid om het elektriciteitsnet zwaarder te belasten. Dat zou tot 20% winst kunnen opleveren. Consequentie is wel dat de kans op een stroomstoring licht toeneemt. Maar het Nederlandse stroomnet geldt als een van de betrouwbaarste ter wereld. Daarom is iets meer risico volgens Schouw goed mogelijk, al vereist dat wel een andere mindset van de netbeheerders. Gezien de schade die netcongestie oplevert, zijn de maatschappelijke kosten van helemaal geen risico nemen echter hoger dan een iets groter risico in een bepaald gebied, stelt het rapport.

ENERGIEONDERNEMERS

Schouw wijst ook op de eigen verantwoordelijkheid van bedrijven. Lang was de beschikbaar-



LET OP DE AANSLUITING

Bij de verkoop van een gebouw of vertrekkende huurder wordt het bestaande energiecontract meestal opgezegd. “Vroeger was dat geen probleem,” zegt Wim van den Pol. “Nu krijgt de opvolger vaak geen nieuwe voorziening of slechts een minimale aansluiting. Voor de eigenaar kan het gebouw hierdoor zijn waarde verliezen. Andersom gebeurt ook: met een grote aansluiting wordt een verouderd pand substantieel meer waard. Let daarom bij aankoop of -huur goed op de status van het energiecontract.”

heid van betaalbare energie vanzelfsprekend. Die tijd ligt achter ons. Bedrijven moeten zich realiseren dat stroom geen nutsvoorziening meer is die altijd tegen redelijke prijzen beschikbaar is. Alle ondernemers zijn straks ook energieondernemers, aldus het rapport. Ze moeten veel strategischer naar hun energiebeleid kijken.

SLIM SAMENSPEL

Die stelling wordt gedeeld door Wim van den Pol, directeur van de gelijknamige elektrotechnische installateur. Binnen dit bedrijf werkt een Green Team met een integrale benadering aan energiebesparing en verduurzaming voor klanten. “Door een slim samenspel van maatregelen kunnen veel organisaties ondanks de netcongestie gewoon doorwerken.”

VERBETERPUNTEN IN KAART

Stroom die je niet verbruikt, hoef je ook niet af te nemen of op te wekken. “Daarom is het energiezuiniger maken van gebouwen en installaties een logische eerste stap,” zegt Van den Pol. “Basis daarvoor is een analyse van de bestaande situatie. Die levert altijd verbeterpunten op, is onze ervaring. Licht brandt onnodig, installaties zijn niet goed ingeregeld. Met led-verlichting, sensoren en slimme schakelingen zijn forse besparingen mogelijk. Daarbij zijn we

alert op zogenaamde multiples. Als verlichting niet nodeloos brandt, wordt het gebouw minder warm en kost koeling minder energie. Ook neemt de levensduur van lampen toe.”

OPTIMAAL ENERGIESYSTEEM

Data zijn niet alleen de grondslag voor het besparen van stroom, ze zijn ook onmisbaar voor slim energiemanagement. “Bij bestaande gebouwen zijn de verbruiksgegevens bekend,” zegt Van den Pol. “Op grond daarvan bepalen wij de optimale samenstelling van het energiesysteem. Naast de netaansluiting bestaat dit uit een combinatie van componenten; denk aan zonnepanelen, laadpalen en accu’s.”

INTEGRALE AANSTURING

Met een energiemanagementsysteem (EMS) worden deze assets integraal aangestuurd. Dat gebeurt op basis van actuele gegevens en met vooraf geprogrammeerde gebeurtenissen of waarden. “Je kunt bijvoorbeeld een zonnepaneelsysteem uitzetten bij negatieve terugleverprijzen of dynamisch laten regelen bij een terugleverbeperking. Afhankelijk van energievraag, -aanbod en prijs worden laadpleinen op- en afgetoerd. Batterijen kun je vullen als stroom goedkoop of zelfs gratis is. Bij onvoldoende netcapaciteit springen ze bij. Ook kan de opgeslagen energie teruggeleverd worden bij

hoge prijzen.”

Het EMS voert al deze acties automatisch uit. “Daarbij is veel aandacht voor terugdringen van het piekverbruik. Hierdoor blijven gebruikers binnen het beschikbare vermogen van hun aansluiting.”

ENERGIEHUBS

Niet alleen in gebouwen, ook op bedrijventerreinen kan een integrale benadering uitkomst bieden. “Energiehubs of energie-eilanden fungeren daar als collectief integraal energiesysteem,” zegt Van den Pol. “Hierbij worden netaansluitingen virtueel gedeeld en gecombineerd met accu’s, opwek door zon of wind, gasturbines en een aggregaat als back-up. Zo beperken bedrijven samen de gevolgen van netcongestie.”

DOELEN VOOR 2030

Gerard Schouw pleit voor een versnelling van deze energiehubs waar ondernemers stroom delen. Er wordt veel over gepraat, maar ze komen nog nauwelijks van de grond, is de conclusie van het rapport. Dat pleit daarom voor één gestandaardiseerde aanpak. Ook stelt Schouw voor om duidelijke doelen te stellen, bijvoorbeeld 500 energiehubs in 2030.




WOOIJSEHOF
uw zakelijke beleving op maat!

VERGADEREN
ONTMOETEN
INSPIREREN
SPARREN
TRAINEN



www.wooijsehof.nl
Herpen, Noord-Brabant

**LANDELIJKE & EXCLUSIEVE
VERGADERLOCATIE**

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**



COPILOT: JE WERK MAKKELIJKER MAKEN MET ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Artificial Intelligence is een fantastische aanvulling die jouw (werk)leven heel wat makkelijker kan maken. Presentaties hoeft je niet meer handmatig te maken, bij een gemiste meeting kun je AI een samenvatting laten maken, teksten kun je laten checken en er is nog veel meer mogelijk. Heel handig, maar wel alleen als je begrijpt hoe het werkt en hoe je het in jouw voordeel kunt inzetten.

MICROSOFT COPILOT

Copilot is de artificiële assistent van Microsoft en wij zijn fan. Niet alleen omdat het programma goed werkt, maar ook omdat het een echte interne assistent is. Het is geïntegreerd in jouw Microsoft 365-omgeving. Anders dan ChatGPT die alleen informatie van internet haalt, combineert Copilot je bedrijfsdata met data van het internet. Dat zorgt ervoor dat de gemaakte producten echt bij jouw bedrijf passen en het is ook nog eens afgeschermd en veilig. De informatie die Copilot ophaalt, blijft binnen jullie ICT-omgeving.

HOE BEGIN IK?

Dat klinkt mooi, maar hoe pak je dat aan? Kijk allereerst of medewerkers genoeg kennis hebben om gebruik te maken van Copilot. Is dat niet het geval, bepaal dan of een cursus interessant is. Kies je ervoor Copilot te nemen, dan is het heel belangrijk dat het eerste gebruik goed verloopt. Wie krijgt toegang tot welk deel, bijvoorbeeld? Je wil niet dat werknemers via Copilot in elkaars mailbox kunnen neuzen of bij vertrouwelijke HR-informatie kunnen komen. En natuurlijk is het ook goed om te bekijken wat Copilot daadwerkelijk voor jouw bedrijf kan betekenen.

AI ZO EFFICIËNT MOGELIJK INZETTEN

Copilot kan heel veel voor je doen, maar alleen als je het op de juiste manier inzet werk je zo efficiënt mogelijk. Pals je er helemaal induikt, weet je welke taken je het best uit kunt besteden en pas als je de assistent een duidelijke opdracht geeft, zal het zo uitgevoerd worden als jij wilt. Het verschilt per bedrijf wat je het best door Copilot kunt laten doen.

AAN DE SLAG MET AI?

De mogelijkheden zijn eindeloos. Dat is heel fijn, maar kan je juist ook overweldigen. Het voordeel? Je hoeft het niet alleen te doen! Laat Yellow Spring met je meedenken. In ons programma Microsoft Copilot Adoptie leren we je in zes maanden om Copilot zo efficiënt en effectief mogelijk te gebruiken voor jullie bedrijf. Neem contact op via service@yellowspring.nl of bezoek onze website voor meer informatie: www.yellowspring.nl als jij ook makkelijker en sneller wilt werken.

ONDERNEMERSEVENT EDE: TROTS, INNOVATIE & CONNECTIE!

Kom ook op dinsdag 28 januari 2025. Beleef tijdens het Ondernemersevent Ede een unieke experience waar 8 iconische verhalen een pareltje zijn, dat inspireert, waar je van leert, wat verbindt, de ogen opent en de wenkbrauwen laat liften. En dat op de meest inspirerende locatie van Ede, namelijk Lukkien.

Dit event mag je niet missen als je ondernemer bent in Gemeente Ede! Het Ondernemers Event Ede is dé plek waar ondernemerschap een podium krijgt, je volop geïnspireerd wordt en waar ondernemersverhalen tot leven komen.

MAAK KENNIS MET DE ICONEN VAN 2025

Het Ondernemersevent Ede draait om de verhalen van acht lokale ondernemers die ieder uitblinken in hun vakgebied. Zij zijn geselecteerd door een vakkundige selectiecommissie die bestaat uit ondernemers:

- Peter van de Voort van Remeker – De Groote Voort (Food) maakt van een oeroude familietraditie en rauwmelkse kaas een succesverhaal.
- Valerie van Zuilen van Statieheld (Duurzaamheid/circulariteit veroverd festivals en jongeren met slimme, hippe recycle-automaten.
- Gijs Jansen en Jan Kleijbergen van Kiek in de Techniek (Onderwijs en ondernemerschap) laten jongeren zien dat techniek een avontuur is, en geen saai vak.
- Theo Verleun van GOA Ventures (Startup) pioniert met zeewier en bewijst dat het dé grondstof van de toekomst is.
- Sven van Maanen en Heleen Kam van De Wever Lodge (Recreatie en toerisme) combineren natuur, gastvrijheid en bewuste keuzes tot een unieke en gastvrije beleving.
- Gerhold ten Voorde van Corvus Drones (AI en Innovatie) brengt landbouw naar een hoger niveau met drones die alles in de kas zien en weten.

- Lodewijk Pool en Floor de Kanter van Boerderij De Hooilanden (Landelijk gebied) combineren boerenverstand met zorg, vergaderen en bankvrije financiering voor een duurzame toekomst.
- Allard Waaijbergen van Brink Moulds & Automation (Human Capital) laat zien dat échte aandacht voor mensen de motor is achter tevreden werknemers.

ER IS MEER!

Het event wordt gehouden bij Lukkien, een van de meest creatieve locaties van Nederland. Dit is je kans om bij bijzondere producties achter de schermen te kijken! Daarnaast heeft het programma nog tal van verrassingen en inspirerende gasten in petto. We kunnen je alvast verklappen dat het in een woord bijzonder wordt!

ZORG DAT JE ERBIJ BENT!

Het Ondernemersevent Ede is niet zomaar een bijeenkomst. Het is een avond waar Edese ondernemers trots mogen zijn op het ondernemerschap, waar we met elkaar mooie connecties aangaan en waar je als ondernemer een inspiratieboost krijgt.

Datum: Dinsdag 28 januari 2025

Tijd: 16.00 – 20.30 uur

Bestel vandaag nog je tickets en verzeker jezelf van een plek. Samen maken we er een avond van die je bijblijft. Tot ziens op 28 januari bij het Ondernemersevent Ede!

Tickets zijn beschikbaar via ondernemerseventede.nl



31

Reeks portretten gemaakt door Arjan Verbruggen



Sfeerimpressie gemaakt door Casper Korver



HEEFT DE DIGITALE WERELD NIEUWE BURGERRECHTEN NODIG?

We bevinden ons in een digitale wereld die steeds realistischer wordt, terwijl we tegelijkertijd digitale technieken gebruiken om die realiteit te vervormen. Denk bijvoorbeeld aan hoe we HDR-foto's met perfecte kleuren vastleggen, maar er vervolgens Instagram-filters overheen gooien. Of hoe we muziek streamen via Spotify, maar ook de nostalgie van vinylplaten omarmen. Rutger Middendorp, schrijver bij Bright Ideas van RTL Nieuws, vraagt zich af wat deze schijnbare paradox over ons zegt.

VERTRAGING IN EEN SNELLE WERELD

Middendorp suggereert dat dit gedrag misschien voortkomt uit een behoefte om de razendsnelle digitale ontwikkelingen om ons heen te temperen. Retro-technologie biedt een gevoel van controle, alsof het tempo van de vooruitgang niet zo hoog ligt. Maar waarom zijn jongeren, die nooit een Polaroidcamera hebben meegemaakt, de fanatiekste ge-

bruikers van digitale filters? Deze vraag blijft onbeantwoord, maar benadrukt hoe complex onze relatie met technologie is.

DIGITALISERING: EEN STAP VAN REALITEIT NAAR VIRTUALITEIT

Middendorp ziet digitalisering als een vorm van virtualisering. Een muziekstuk dat ooit live klonk, wordt omgezet in

nullen en enen om het eindeloos reproduceerbaar te maken. Daarbij gaat echter een deel van de menselijke ervaring verloren. "Een LP met zijn unieke geluid en kleine imperfecties maakt luisteren tot een fysieke en directe ervaring," stelt hij. Ondanks alle technologische vooruitgang verlangen we nog steeds naar de warmte en echtheid van analoge ervaringen.



TECHNOLOGIE EN MENSELIJKE WAARDIGHEID

Volgens filosoof Hans Schnitzler raken digitale technologieën de kern van onze menselijke waardigheid. In een interview met HP/De Tijd-journalist Marieke Sjerps waarschuwt hij: "We worden steeds meer gestuurd door algoritmes." Hij beschrijft technologie als alles wat de mens gebruikt om zijn omgeving te manipuleren of in te richten, van vuur tot kunstmatige intelligentie (AI). Hoewel technologie ons voortbestaan mogelijk maakt, dreigt het ons nu ook te reduceren tot data.

DE ONTMENSELIJING VAN DATA

Schnitzler benadrukt dat het verzamelen en analyseren van persoonlijke data niet neutraal is. Bedrijven, overheden en instanties trekken op basis van algoritmes conclusies over ons, vaak zonder dat we daar weet van hebben. Dit kan leiden tot

onrechtvaardige en ontmenselijkende praktijken. Denk aan de toeslagenaffaire, waarbij ouders zonder voldoende bewijs als fraudeur werden bestempeld. Het gevaar is dat deze data onze bewegingsvrijheid beperkt en ons vastpint op ons verleden, zonder ruimte voor verandering of vernieuwing.

VAN DEMOCRATIE NAAR DATACRATIE?

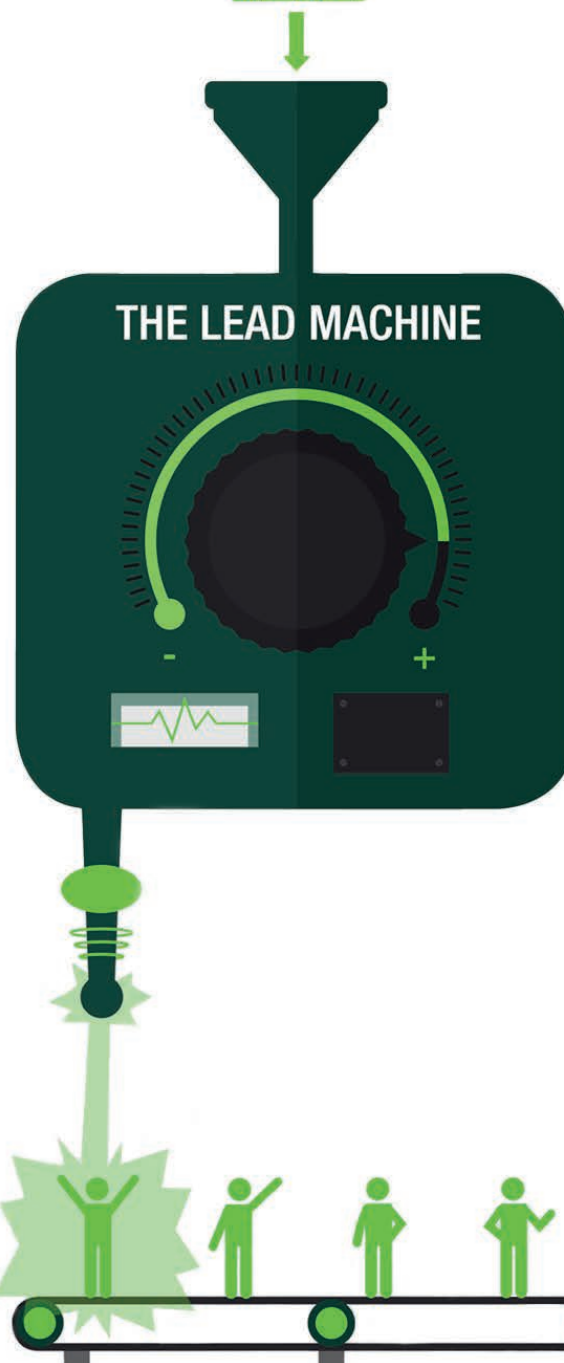
In wat Schnitzler een "datacratie" noemt, bezitten uitvoerende instanties zoals de politie en belastingdienst steeds meer data. Hierdoor ontstaat een machtson-evenwicht, waarbij de uitvoerende macht de rechtsprekende en wetgevende machten overvleugelt. Dit zet de trias politica onder druk, terwijl die juist bedoeld is om machtsmisbruik tegen te gaan. De macht verschuift naar ambtenaren en instanties, wat de menselijke waardigheid verder bedreigt.

DIGITALE BURGERRECHTEN: DE NOODZAAK VAN WETGEVING

Schnitzler pleit voor digitale burgerrechten. De Europese Unie neemt hierin al stappen, bijvoorbeeld door de macht van grote techbedrijven te beperken en wetten te maken die privacy en mensenrechten beschermen. Maar hij benadrukt ook dat we zelf actie kunnen ondernemen. Er zijn alternatieven zoals Mastodon (in plaats van Twitter) en Signal (in plaats van WhatsApp). Privacyvriendelijke zoekmachines en tools die algoritmes in de war brengen, winnen terrein. Toch is goede wetgeving essentieel om ervoor te zorgen dat onze digitale wereld de menselijke waardigheid blijft respecteren.

De vraag blijft: hoe zorgen we ervoor dat we, in een wereld die steeds digitaler wordt, onze autonomie en menselijke waarden behouden?

Op zoek naar nieuwe
droomklanten?



Scan de QR-code en start
vandaag met 25 gratis
top leads!



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





ORLANDO HEIJMERINK, PARTNER BIJ LAGANT GROEP

‘VERANDEREN LUKT PAS ALS MENSEN DAT ZELF WILLEN’

Orlando Heijmerink is volgens intern jargon Verandergids bij Lagant, een organisatie die bedrijven helpt bij verandertrajecten. Zijn aanpak is helder: ‘Je moet de verandering van binnenuit laten komen. Mensen willen wel veranderen, maar niet veranderd worden.’ Heijmerink combineert kennis van processen met diepgaand inzicht in menselijke dynamiek om organisaties structureel vooruit te helpen.

De Lagant Groep bestaat uit twee werkmaatschappijen met elk hun eigen specialiteit: Van Aetsveld, specialist in Verander- en Projectmanagement levert Senior Project- en programmamanagers, de zogenaamde Resultaat Regisseurs. Lagant Academy verzorgt trainingen en biedt een platform waarop diverse project- en agile trainingen in de markt te volgen zijn. Bij de verandertrajecten die Heijmerink voor klantorganisaties begeleidt, stuit hij vaak op bestaande patronen die doorbroken moeten worden om ruimte te maken voor nieuwe structuren.

Dat is volgens hem niet enkel een kwestie van processen of systemen, maar vooral van gedrag en cultuur. ‘Vertrouwen is daarbij cruciaal. Je moet beginnen met begrijpen wat er speelt in een organisatie. Wie zijn de spelers, wat zijn de spelregels, en hoe werkt de onderlinge dynamiek? Pas wanneer je dat scherp hebt, kun je werken aan echte verandering,’ begint hij. De kameleonmetafoer die op de website van Van Aetsveld terugkomt, sluit naadloos aan bij die aanpak: veranderaars moeten zich kunnen inleven in hun omgeving om draagvlak voor verandering te creëren.

CONSTRUCTIEF IN CONFLICT

Een voorbeeld illustreert Heijmerinks punt. Bijvoorbeeld dat van een offertetraject waarbij twee teams uit verschillende organisaties moesten samenwerken. ‘Op het moment dat de druk het hoogst was, ging de boel mis. Het vertrouwen verdween plots en al snel werd er een conflict uitgevochten in plaats van samengewerkt. Achteraf vroegen ze ons om het hele proces te evalueren.’ Daar kwamen veel emoties bij naar boven, maar óók inzichten. De les? ‘Teams moeten leren een constructief conflict aan te gaan, elkaar aan te spreken en samen naar een resultaat toe te groeien.’

In een ander project werkte Heijmerink met twee ziekenhuisafdelingen die moesten integreren. ‘Je stapt dan in een compleet nieuwe situatie. Ik voelde, zoals vaker, een beetje wedstrijdspanning toen ik daar voor het eerst binnenliep. Maar dat houdt me extra scherp en helpt me om snel samenwerkingsverbanden en processen in beeld te krijgen. Je moet je steeds weer inleven in wat er echt speelt, voelen hoe de dynamiek is, en tegelijkertijd aan de slag gaan met teamontwikkeling en procesverbetering.’ Wat volgens Heijmerink belangrijk is, is dat organisaties begrijpen dat verandering een continu proces is. ‘Je kunt niet zomaar een oude situatie ‘uitzetten’ en een nieuwe ‘aanzetten’ zónder weerstand. Mensen moeten wennen en het waarom begrijpen. Zonder die intrinsieke motivatie is er geen duurzame verandering mogelijk.’

METHODE RESULTAAT REGISSEUR

Het opbouwen van vertrouwen is een terugkerend thema in Heijmerinks werk. Ook bij klanten die sceptisch of wantrouwend tegenover verandering staan, moet hij snel een relatie opbouwen. Zijn geheim? ‘Gewoon jezelf zijn. Authentiek zijn. Dat is de enige manier om vertrouwen te winnen. Daarnaast gaat het om de juiste vragen stellen, luisteren en laten zien dat je echt meedenkt. En ja, een beetje humor helpt ook.’

Lagant onderscheidt zich met de methode Resultaat Regisseur, die harde resultaten met menselijke aspecten van verandering combineert. ‘Deze methode richt zich op vier belangrijke aandachtsgebieden: ga terug naar het waarom van de beoogde verandering, stel duidelijke prioriteiten, vergroot het eigenaarschap bij teams en individuen, neem zorgen serieus en blijf communiceren over de bedoeling. Je moet de klant helpen het resultaat te bereiken, maar hen ook verandervaardiger maken voor de toekomst. Dat doen we door samen verantwoordelijkheid te nemen en kennis over te dragen. Bij Lagant



vinden we dat we klaar zijn met onze opdracht zodra de klant zelf in staat is verder te kunnen zonder externen.'

Praktisch gezien betekent dit dat teams worden begeleid, maar ook getraind. 'We hebben met de Lagant Academy een eigen trainingsbureau. Zo kunnen we naast het realiseren van veranderingen ook duurzame vaardigheden bijbrengen. We helpen organisaties met die werkwijze niet alleen om dit traject succesvol te doorlopen, maar bereiden ze bovendien voor op toekomstige veranderingen.' Heijmerink voegt daaraan toe dat het talent binnen organisaties vaak groter is dan mensen zelf denken. 'Onze taak is niet om een oplossing op te leggen, maar om teams zó te begeleiden dat ze het zelf ontdekken. Het mooiste moment is wanneer mensen zeggen: 'Dit idee hebben wij zelf bedacht,' want dan zie je dat het vertrouwen groeit en het draagvlak van binnenuit komt.'

DE UITDAGING VAN GEDRAG EN CULTUUR

Verandermanagement is volgens Heijmerink meer dan alleen het implementeren van nieuwe systemen of processen. 'Als je gedrag en cultuur wilt veranderen, moet je op een diepere laag werken. Dat begint bij het doorbreken van bestaande patronen. Soms is dat simpel: als je een oud systeem uitschakelt en een nieuw systeem activeert, moeten mensen wel aan de slag met het nieuwe systeem. Maar vaak ligt de echte uitdaging dieper, namelijk bij intrinsieke motivatie. Mensen willen zelf de verandering omarmen, niet opgelegd krijgen.' Hij haalt er een treffend voorbeeld bij aan: 'Er is zo'n stripje waarin iemand vraagt: 'Willen jullie veranderen?' en iedereen roept meteen enthousiast 'Ja!'. Maar zodra de vraag komt: 'Wie gaat er beginnen met veranderen?' wijst iedereen naar elkaar. En dat is nu precies de kern. Je moet mensen laten inzien wat ze zelf kunnen doen en bijdragen.'

De aanpak van Lagant richt zich vaak op de teamdynamiek. Heijmerink vertelt hoe hij bij een groot traject ontdekte dat de

onderlinge relaties tussen teams vaak de bottleneck zijn. 'Je ziet daar dat een gebrek aan vertrouwen de samenwerking belemmert. Het is mijn rol om nieuwe interacties en verbindingen tussen collega's tot stand te brengen, zodat die kunnen leiden tot nieuwe inzichten en nieuw gedrag dat helpend is om gewenste resultaten te realiseren. Dat kunnen soms ook dwarsverbanden zijn die ik zie tussen teams en waar in de operationele samenwerking winst mee te behalen is. Als bestaande en ontstane teams het idee hebben dat ze zelf de oplossing voor positieve verandering bedacht hebben, is mijn werk geslaagd.'

DE WERELD BETER ACHTERLATEN

Heijmerink antwoordt op de vraag of Lagant ook maatschappelijk verantwoord ondernemen stimuleert tijdens verandertrajecten, laat zien dat kleine haalbare stappen vaak heilzaam en motiverend zijn in de beweging naar een gesteld doel. 'Onze missie is simpel: de wereld een beetje beter achterlaten. Dat betekent dat we verspilling in projecten proberen te verminderen. Denk aan de enorme IT-projecten; uit talloze onderzoeken blijkt dat ze falen. Daarin zit verspilling in de vorm van onnodige kosten en tijdverlies, zoals het inzetten van te veel resources zonder dat dit waarde toevoegt. Dergelijke verspilling willen wij beperken.' Maar de verduurzamingsmissie gaat breder want ook kleinschalige maatschappelijke initiatieven, zoals Kika en Vluchtelingenwerk, worden door Lagant Groep gesponsord.

KLANT MOET ZÉLF WILLEN

Volgens Heijmerink weten de meeste organisaties overigens best wat er misgaat. 'Ze weten vaak wel waar het probleem zit, maar krijgen het net niet voor elkaar om in beweging te komen. Dan zijn er 'vreemde ogen' nodig om het proces vlot te trekken. Wij helpen klanten inzichten te krijgen, eigenaarschap te creëren en mensen met elkaar te verbinden.'

Een valkuil bij veel organisaties is het terugvallen in oude gewoonten na een succesvol traject. 'Je moet het zo praktische en makkelijk mogelijk maken. Denk aan na het douchen in een hotelkamer. Tegenwoordig wijzen alle hotels op de duurzaamheid van hergebruik van je handdoek. Dat doe je door je handdoek op te hangen en niet op de grond te gooien. Als er vervolgens geen haakje is om je handdoek aan op te hangen, loop je ertegenaan dat mensen wel hun gedrag willen veranderen, maar niet kunnen omdat de situatie dat niet mogelijk maakt. Shape the path, wordt dit ook wel genoemd. Doe je dat niet, dan is de kans groot dat mensen weer terugvallen in hun oude manier van werken.'

Heijmerink benadrukt tot slot het belang van leiderschap: 'Een verandertraject slaagt alleen als de opdrachtgever er volledig achter staat, want veranderen lukt pas als mensen dat zélf willen. Visie, durf en verbindend gedrag zijn daarbij onmisbaar. Daarom communiceren wij continu over de bedoeling en zorgen we ervoor dat mensen het waarom begrijpen. Blijf je dat doen totdat iedereen denkt: ja, nú weet ik het wel, dan zit je goed.'

Zit je vast met je team? Heb je behoefte aan meer energie, plezier en resultaat in je verandertraject? Neem dan contact met ons op! We helpen je organisatie vooruit, niet alleen vandaag, maar ook voor morgen.

Lagant Groep
Stationsplein 26
3818 LE Amersfoort

info@lagant.nl
+31 (0)41 322 4106

Oog voor jouw digitale weerbaarheid

Cybercriminaliteit vormt een serieuze bedreiging voor organisaties – ook voor die van jou.

HOB ICT Security is een jong en dynamisch bedrijf met veel expertise dat dagelijks deze uitdaging aangaat. Wij zorgen voor inzicht, rust en zekerheid door het leveren van advies, ondersteuning en hoogwaardige Managed Security-dienstverlening. We doen er alles aan om jouw bedrijfsgegevens te beschermen.

→ Bedrijfscontinuïteit gewaarborgd

Onze Security Monitoring oplossing monitort jouw volledige IT- en security infrastructuur en grijpt pro-actief in bij potentiële dreigingen. Onze specialisten analyseren en voorkomen 24x7 security incidenten en zorgen voor een veilige werk- en leefomgeving voor jouw medewerkers en partners.

→ Plan een Security Scan

Laat HOB beoordelen of jouw organisatie voldoende beschermd is tegen cyberaanvallen en -misbruik middels onze Information Security Scan en risico analyse. Hierbij wordt uitvoerig gebruik gemaakt van het CIS-Control framework, ISO27001 en de NEN 7510.





BURN-OUT PREVENTIE

VOORKOMEN IS BETER DAN GENEZEN

Ik ben begonnen bij een team met een hoog ziekteverzuim, mensen liepen op hun tandvlees en ik had al een jongen met een burn-out in mijn team. Het was verschrikkelijk om te zien en ik voelde me machteloos als manager. Los van dat persoonlijke leed had mijn bedrijfsvoering er enorm onder te lijden.

EEN SERIEUZE UITDAGING

Eén op de zes werkende mensen zit in de gevaarzone voor een burn-out. Tien procent daarvan loopt een hoog risico op een burn-out, ruim zeven procent zit eigenlijk al in een burn-out. Een burn-out kost de organisatie gemiddeld tussen de 60 en 100 duizend euro per persoon. Dan rekenen we de vervangingskosten nog niet eens mee. Tel daarbij de extra druk op bij de afdeling waar iemand uitvalt. Dat kan leiden tot een domino-effect. (bron: Katholieke Universiteit Leuven, 2019).

VOORKOMEN

Naast de kostenbesparing voor bedrijven, is het voorkomen van een burn-out op meerdere vlakken van cruciaal belang. We zien de gevolgen voor het team en de klanten. Maar wat

te denken over de sociaal-medische gevolgen voor de medewerker zelf? De gevolgen voor zijn directe omgeving en de maatschappij? Een medewerker met een zware burn-out keert vaak niet meer in zijn eigen functie terug. Niet investeren in preventie levert alleen maar verliezers op. Van grote gevolgen voor de bedrijfsvoering tot beschadigde medewerkers.

ALLES BEGINT MET INZICHT

Onze Burn-out Preventie training geeft je een waardevol instrument om vroegtijdig in te grijpen als je medewerker in een burn-out dreigt te komen. Want voorkomen is beter dan genezen. Burn-out is een onderwerp waar de medewerker en zijn omgeving niet makkelijk over praten, en dat is nou precies een deel van het probleem. Niet makkelijk dus, maar het be-

sprekbaar maken is gelukkig wel goed te leren. Wij geven daar handvatten voor en meer. De training is een praktische, hands-on training. We combineren wetenschap, praktijk, ervaringsdeskundigheid en onze unieke ASAP-methode. Deze methode is gericht op zelf zaken voelen en ervaren. Dit doen we onder meer door de inzet van fysieke oefeningen en van daaruit werken we naar effectiever gedrag (download eventueel gratis de whitepaper over deze methode op www.rdt.nl).

RESULTAAT

Deelnemers kunnen na de training het risico op burn-out bij medewerkers direct verkleinen. Zij herkennen de signalen en kunnen het juiste gesprek voeren, voordat de medewerkers in een burn-out terechtkomen. Deelnemers die



WAARDEVOLLE TRAINING!

"Een hele mooie en waardevolle training, die je echt laat ervaren en voelen wat ertoe doet in de aanpak van preventie en de zorg voor je medewerkers. Mooie inzichten gegeven door ervaren trainers, die een goede en veilige leeromgeving weten neer te zetten. Fijne locatie en geweldige verzorging!"

Hanneke de Bruyne
Teamchef Bestuursondersteuning
Politie I Eenheid Oost Nederland

de training afronden, worden gecertificeerd en desgewenst toegevoegd aan de website zodat zij ook zichtbaar worden voor mensen die burn-out begeleiding zoeken.

IS DIT ALLES?

Inzicht is de eerste stap op weg naar een duurzame gedragsverandering. Daarom bieden we naast deze waardevolle training ook dienstverlening in de vorm van consultancy en coaching om de cultuur rond burn-out blijvend te veranderen. De training is daarbij een goede basis.

ONZE PRAKTIJK

Leen heeft zelf een burn-out meegemaakt. Daarmee kwam hij een jaar lang langs de zijlijn te staan. Dit kostte hem tijd, frustratie, energie en nog veel meer. Het kostte zijn organisatie minimaal dubbele personeelskosten en verschillende projecten kwamen stil te liggen. Leen heeft deze ervaringen een positieve draai gegeven en helpt anderen een uitweg te vinden. Daphne is een gecertificeerd neuro- en arbeids- en organisatiepsycholoog. Zij heeft veel ervaring met het herkennen en voorkomen van burn-out in organisaties.

ONZE DRIVE

Hoe meer we erover nadachten, des te meer we tot de overtuiging kwamen dat we onze krachten moeten bundelen om hier een

rol in te spelen. Vanuit onze kennis en drive helpen wij bedrijven om burn-out bij medewerkers in een vroeg stadium te herkennen en voorkomen.

CONTACT

Heb je vragen en/of ben je nieuwsgierig geworden, ga dan naar www.RestCue.nl. Wij denken graag met je mee als je een burn-out in jouw organisatie wilt herkennen en voorkomen.

HANDIGE PAGINA'S OM TE BEZOEKEN:

- Voor meer informatie, een kort filmpje van een BOP opleiding en reacties van deelnemers (o.a. NS, politie) ga naar www.RestCue.nl.
- Hoe zit het met jouw kennis over een burn-out? Doe de test op www.restcue.nl/over-de-training (powered by Déhora Academy)
- Gratis Whitepaper over de genoemde ASAP methode vind je op www.rdt.nl.





Tom Baerends
(06) 30 26 21 26

✉ 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

GOEDE VOORNEMENS

Het jaar is weer bijna om, wat is het snel gegaan! De donkere dagen, zakelijk alles nog even goed afronden voor het nieuwe jaar. Kortom, drukke tijden en voor velen toch ook gezellige dagen.

Heb jij al goede voornemens voor het komende jaar? Die vind ik ook altijd leuk, bijna iedereen heeft er wel eentje. Weinig mensen houden de goede voornemens vast tot het einde van het jaar.

En wat gebeurt er met jou? Als het zo voorgenomen doel niet is gehaald? Wijs jij jezelf daarop af of kan je erom lachen?

Wil je ontdekken waarom het iedere keer dat je iets hebt voorgenomen niet lukt en waarom een vast doel stellen eigenlijk helemaal niet zo goed werkt? Dan zou het volgende misschien een goed voornemen voor het nieuwe jaar kunnen zijn!

Ben je klaar om de volgende stap in je persoonlijke ontwikkeling te zetten? Paarden coaching helpt je om diepere inzichten te krijgen in je eigen gedrag en emoties.

Ontdek hoe je belemmerende patronen kunt doorbreken en je volle potentieel kunt bereiken.

Wat kan je verwachten tijdens een sessie?

- Verbeterde Emotionele Intelligentie: leer je eigen emoties beter begrijpen en reguleren.
- Sterkere relaties: verdiep je verbindingen met anderen door betere communicatie en empathie.
- Verhoogd zelfvertrouwen: ontdek en versterk je innerlijke kracht.
- Duidelijkheid en focus: krijg inzicht in persoonlijke en professionele doelen.
- Stressvermindering: ervaar de kalmerende en aardende werking van paarden.

Tijdens een sessie begeleid ik je in een veilige en ondersteunende omgeving, zodat je kunt groeien en bloeien. Maar bovenal jezelf kunt en mag zijn!

Nieuwsgierig geworden, informeer naar de mogelijkheden en start het jaar goed!



44 PROJECTPILOOT: MEER GRIP OP PROJECTEN

Uit eigen ervaring in projecten en als consultant weet Wim Rutten dat opgeleverde applicaties of processen vaak niet voldoen aan de wensen en eisen van de eindgebruikers. Simpelweg doordat niet alle gebruikers betrokken worden in het project, met als gevolg dat veel vitale informatie en bepalende factoren buiten beeld blijven. Met ProjectPilot ondervangt hij deze valkuilen al in de startfase - maar ook wanneer projecten zijn vastgelopen, creëert hij draagvlak op de werkvloer en helpt hij organisaties om duurzame resultaten te boeken.

De filosofie achter ProjectPilot berust op vier vragen, die tijdens elk project aan bod komen: 1) Waar loop je tot nu toe het meeste tegenaan? 2) wat vind je dat er nú goed gaat? 3) waar zie je de grootste risico's? en 4) waar heb je het meest behoefte aan? De volgorde van de vragen is eveneens belangrijk. "Problemen in het heden zijn het gevolg van acties in het verleden, de successen vier je op dit moment", verklaart Rutten. "De risico's hangen samen met keuzes voor de korte termijn die grote impact kunnen hebben. En de behoeften ten slotte liggen verder in de toekomst, waar je naartoe wilt."

Het onderscheidende van de aanpak van Rutten is dat hij alle geledingen in de organisatie erbij betrekt en letterlijk iedereen de mogelijkheid biedt om genoemde vier vragen te beantwoorden. "Doorgaans overlegt een projectleider met een aantal key users en het management en blijven de overige eindgebruikers buiten beschouwing, omdat het anders te veel tijd kost. Een gemiste kans, want bij hen is een schat aan informatie op te halen", zegt Rutten. "Introverte mensen hebben bijvoorbeeld vaak de beste ideeën, ook al durven ze die niet te ventileren of kunnen ze die niet goed verwoorden. Dat levert antwoorden op waar je zelf nooit aan gedacht hebt."

RISICO-INSCHATTING

Rutten mikt met zijn ProjectPilot-aanpak op mkb-bedrijven met 50 tot 500 medewerkers, (semi)publieke organisaties als gemeenten en zorginstellingen en incidenteel op maatschappelijke organisaties. Een opdracht start met minimaal één fysieke workshop met maximaal twaalf deelnemers, die gezamenlijk een risico-inschatting maken van de dan onderkende thema's zoals visie, communicatie, samen-

werking en ICT. "Dat is steeds een gemêleerd gezelschap, met vertegenwoordigers uit alle afdelingen. Je moet niet tien ontwikkelaars bij elkaar zetten, want dan ontwikkel je een tunnelvisie", aldus Rutten. "Op deze manier doe je veel nieuwe inzichten op van wat er speelt bij alle deelnemers. En dat binnen 3 uur!"

Vervolgens krijgen de overige medewerkers binnen een organisatie de kans om dezelfde

vier vragen digitaal te beantwoorden. "Dan voorkom je klachten achteraf dat hun niks gevraagd is of dat mensen zich niet serieus genomen voelen. Tegelijkertijd wordt het draagvlak vele malen groter. Doordat mensen zich gerespecteerd en gewaardeerd voelen, gaat bovendien het opbouwen van vertrouwen vele malen sneller", schetst Rutten. De nieuwe input wordt eenvoudig aangevuld bij de thema's uit de workshop, en dekt vaak meer dan 95% van de problemen en uitdagingen. "Alle antwoorden worden verwerkt tot thema's en worden teruggekoppeld, met het verzoek een risico-inschatting toe te voegen. Dit resulteert in een prioritering waar de meeste mensen achter staan."

WERKENDE OPLOSSINGEN

Een opdracht wordt afgesloten met een eindverslag met daarin een puntsgewijze samenvatting per thema - een overzicht van de antwoorden in een lopend verhaal. "Problemen, successen, risico's en behoeften voorzie ik van een oneliner en een voorstel voor te nemen maatregelen om een bepaald thema op orde te krijgen. Op basis daarvan kunnen organisaties bepalen welke thema's ze willen oppakken, er een eindverantwoordelijke bij zoeken en de gewenste aanpak kiezen." Zo leidde ProjectPilot bij een telecomprovider tot een geoptimaliseerd testtraject, met minder fouten, waardoor het aantal klachten afnam van 800 naar 100. En ook bij een gezondheidsdienst (van 86.000 naar 750 documenten) en een gemeente leidde de aanpak tot nieuwe inzichten, minder frustratie onder medewerkers en uiteindelijk tot een werkende oplossing. "De sleutel ligt steeds in het achterhalen van wat er werkelijk speelt in de organisatie en zo de strategie te verbinden met de uitvoering", stelt Rutten. "Dan heeft een organisatie meer grip op de situatie en is zij veel daadkrachtiger. En medewerkers hebben een duidelijk doel voor ogen en handvatten om echt aan de slag te gaan."

Zelf streeft Rutten er in opdrachten naar zo veel mogelijk verspilling van tijd en geld te voorkomen, met een minimum aan energie en door het wegnemen van frustratie. "Vertrouwen is het allerbelangrijkste in samenwerking, dat ontstaat alleen als je elkaar respecteert en waardeert. Door iedereen te betrekken, verdient de ProjectPilot zich razendsnel terug, met vaak een ROI groter dan 10." Komende tijd wil Rutten een team van trainers gaan vormen en zijn tools verder automatiseren. "Op die manier kunnen we nog meer ProjectPiloten opleiden en ervoor zorgen dat organisaties meer zelforganiserend worden."

Weten hoe ProjectPilot uw organisatie kan helpen? Bezoek www.projectpilot.nl voor meer informatie of plan een kennismakingsgesprek.





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

PROJECT MET 500 RENAULTS IN UTRECHT

ELEKTRISCHE DEELAUTO'S VERLAGEN DRUK OP HET STROOMNET

Renault Group, MyWheels en We Drive Solar starten samen met de gemeente Utrecht het eerste grootschalige Vehicle-to-Grid (V2G) deelauto-project in Europa. Met deze technologie fungeren elektrische voertuigen als energiebuffer en ademen mee met vraag en aanbod. Door stroom op te slaan en terug te leveren, wordt duurzame energie 24 uur per dag beschikbaar. Ook beperkt V2G de impact van netcongestie.

Al in 2019 plaatste We Drive Solar de eerste bidirectionele laadpalen in Utrecht. Dat gebeurde onder toezicht van Koning Willem-Alexander. Na eerdere pilots met onder meer Hyundai kondigt het bedrijf nu samen met Renault Group, MyWheels en de gemeente Utrecht het eerste grootschalige Europese V2G-deelauto-project aan.

BEKRACHTIGD OP AMBASSADE

De publiek-private samenwerking werd 26 november 2024 bekrachtigd op de Nederlandse ambassade in Parijs. Vanaf maart 2025 komen vijfhonderd Renaults met een voor V2G geschikte batterij naar Utrecht. Het gaat om de 4 en 5 E-Tech-modellen. MyWheels – Nederlands grootste deelauto-platform – gaat het wagenpark beheren. We Drive Solar levert en beheert de bidirectionele laadstations.

OPLOSSING VOOR NETCONGESTIE

Met het Utrechtse project wordt Vehicle-to-Grid verder opgeschaald. Belangrijk, want de potentie van deze techniek is groot. Zeker nu netcongestie op steeds meer plaatsen verduurzaming en ontwikkeling belemmert. Als elektrische auto's met zon of wind opgewekte energie bij veel aanbod tijdelijk opslaan, wordt overbelasting van het net beperkt. En door de schone energie bij veel vraag terug te leveren, helpt V2G om het elektriciteitsnet te stabiliseren. Ook dalen de totale energiekosten. Inschatting is dat de 500 elektrische Renault-deelauto's in de regio Utrecht voor 10 procent van de flexibiliteit kunnen zorgen die nodig is om zon- en windenergie over de gehele dag in evenwicht te brengen.

ENERGIETRANSITIE VERSNELLEN

Utrecht loopt voorop als het gaat om de inzet van hernieuwbare energie. Al zo'n 35% van alle daken in de gemeente is bedekt met zonnepanelen. Het maakt de Domstad tot een logische locatie voor V2G. "Met dit initiatief laten we zien hoe gedeelde mobiliteit en slimme technologie samen de energietransitie kunnen versnellen," zegt wethouder Eva Oosters (Milieu en Emissieloos Vervoer). "Door elektrische deelauto's in te zetten als rijdende buurtbatterijen creëren we duurzame, zelfvoorzienende wijken en maken ruimte vrij voor groen en leefbaarheid in de stad. Het is een mooie, belangrijke stap vooruit. En hopelijk het begin van nog veel meer van dit soort innovatieve samenwerkingen in Europa."



Van links naar rechts Jan Versteeg (Nederlandse ambassadeur), Eva Oosters (wethouder Gemeente Utrecht), Angela van Hulst (Stedin), Matthieu Tenenbaum (COO Mobilize), Anouk Poelmann (CEO Renault Netherlands), Laurens van de Vijver (CEO MyWheels) en Robin Berg (CEO We Drive Solar).





Sabé Verpakkingen

'Duurzaam verpakt, perfect geleverd'

Verpakkingsmaterialen, tophoezen en
verpakkingsoplossingen

MEER INFORMATIE:



+0318-520298



<https://sabeverpakkingen.nl>



Info@sabeverpakkingen.nl



SPELLETJE SPELEN?

We doen het allemaal wel eens, vaak zonder dat we het doorhebben: een Spel spelen. En daarmee bedoel ik niet een gezelschapsspel, maar een psychologisch Spel. In de transactionele analyse wordt een Spel gezien als een patroon van negatieve interacties met bijbedoelingen. Dit lijkt op het eerste gezicht op gewone interactie, maar eindigt altijd met frustratie. Deelnemers eindigen met hun eigen, 'favoriete rotgevoel'. Bijvoorbeeld: "Zie je wel, ze moeten mij altijd hebben." Of "Zie je wel, ik word toch niet gewaardeerd." Spelen op het werk hebben een negatieve invloed op de werksfeer en prestaties. Belangrijk dus om hiervan bewust te zijn en deze te doorbreken.

Spelen vinden plaats binnen de Dramadriehoek van Karpman, een model waarin we rollen aannemen: de Redder, de Aanklager en het Slachtoffer. Dat kan er als volgt uitzien. Een manager die continu problemen oplost (Redder), een medewerker die zich hulpeloos opstelt (Slachtoffer) en een collega die hierop kritiek heeft zonder oplossingen (Aanklager). Het Spel houdt zichzelf in stand doordat deze rollen elkaar versterken. Kijk maar eens mee naar het volgende voorbeeld: Mark klaagt voortdurend dat hij overwerkt is en deadlines niet haalt (Slachtoffer). Evy biedt steeds aan om taken over te nemen (Redder), maar raakt gefrustreerd als het probleem zich blijft herhalen en reageert uiteindelijk met een scherpe opmerking: "Misschien moet je je werk gewoon beter plannen" (Aanklager). Het resultaat? Mark voelt zich nog onzekerder, Evy voelt zich uitgeput en frustraties stapelen zich op. Het Spel draait op volle toeren.

Doorbreken van dit patroon begint met bewustwording van je eigen rol in het Spel. Dit kan binnen een team zijn, maar ook intern, richting jezelf. Soms switch je van de ene rol naar de andere binnen enkele minuten! Hoe kom je hieruit? Als Redder kun je stoppen met overnemen of ongevraagd helpen. Accepteer dat de ander zelf kan nadenken en check eerst eens wat hij of zij nodig heeft. Doe geen dingen die je zelf niet wil doen. Als Aanklager kun je je kritiek ombuigen naar constructieve feedback, zoals: "Ik zie dat dit moeizaam gaat en ik merk dat ik daar last van heb. Hoe is dat bij jou? Mag ik een suggestie doen?" Ga het gesprek aan. En als Slachtoffer kun je uit de passieve houding stappen door te aanvaarden dat je kwetsbaar mag zijn. Deel je gevoelens en gedachten en vraag om wat je nodig hebt: "Ik merk dat ik dit ingewikkeld vind, zou je me willen helpen bij de eerste stappen, zodat ik het daarna zelf kan doen?"

Door verantwoordelijkheid te nemen voor je eigen gedrag en communicatie, ontstaat er ruimte voor gelijkwaardigheid en echte samenwerking. Ben jij je bewust van Spelen in jouw organisatie? En belangrijker: durf je uit het Spel te stappen door echte verbinding aan te gaan?

Wil je hierover meer weten? Neem gerust contact op. Je bereikt mij via info@danielledevriescoaching.nl of kijk op www.danielledevriescoaching.nl

MET HET KEURMERK VEILIG ONDERNEMEN TREKKEN ONDERNEMERS EN OVERHEID SAMEN OP

DUIDELIJKE ROUTE NAAR VEILIGER ONDERNEMEN

Nederland telt 3.800 bedrijventerreinen en zo'n 650 winkelgebieden. Stuk voor stuk gevoelig voor diverse vormen van criminaliteit of overlast. Karijn van Doorne, strategisch beleidsadviseur criminaliteit van VNO-NCW en MKB-Nederland, is blij met het volledig herziene Keurmerk Veilig Ondernemen. "Het is niet meer de papieren tijger die het was. Het is een praktisch instrument dat zorgt voor werkbare afspraken over veiligheid tussen ondernemer en overheid waar je elkaar aan mag en kunt houden."

Het Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO) is ooit bedacht en ontwikkeld door ondernemers- en werkgeversvereniging VNO-NCW en MKB-Nederland. Inmiddels staat het keurmerk onder beheer van het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid, het CCV. Zij hebben onlangs het keurmerk grondig gerenoveerd. Karijn van Doorne, senior-adviseur bij VNO-NCW en MKB-Nederland, ziet het dan ook als een uiterst bruikbaar instrument voor zowel ondernemers als overheid in hun streven naar een schone en veilige omgeving voor ondernemers. "Het keurmerk bewijst zijn nut in situaties waar ondernemers te maken hebben met onveiligheid en streven naar een veiligere omgeving."

SAMENWERKING STAKEHOLDERS CENTRAAL

Het KVO-traject is speciaal ontworpen voor plekken waar meerdere ondernemers verenigd en samen actief zijn zoals bedrijventerreinen, winkelgebieden en buiten-

gebieden. Hier is veiligheid een gemeenschappelijke prioriteit. Het initiatief voor het KVO kan zowel door ondernemers als door de overheid worden genomen. De regionale Platformen Veilig Ondernemen (PVO) en adviseurs van andere organisaties vormen een belangrijke schakel in het samenbrengen van alle partijen die een rol spelen bij het waarborgen van veiligheid. De samenwerking tussen alle verschillende stakeholders zoals ondernemers, lokale overheden, politie en de brandweer staat centraal bij het keurmerk. "Je hebt een gestructureerde aanpak nodig waar iedereen bijdraagt vanuit zijn eigen rol", zegt Van Doorne. "Dit betekent dat elk aspect van de veiligheid, van preventie tot





handhaving, gezamenlijk wordt aangepakt. Dit wordt allemaal vastgelegd in heldere afspraken, die iedereen verplicht is om na te komen.”

Preventie speelt een belangrijke rol binnen het KVO. Van Doorne benadrukt dat ondernemers zelf veel kunnen en moeten doen om criminaliteit te voorkomen. Voorkomen is beter dan genezen. “Als je je deur open laat staan, moet je niet verrast zijn als er een keer een dief binnenkomt.” Echter, de verantwoordelijkheid voor repressie, zoals het optreden tegen overtreders, ligt uitsluitend bij de overheid. “Het is van belang dat preventie en repressie in balans zijn”, voegt zij toe. “Een goede samenwerking tussen ondernemers en overheidsdiensten is hierbij essentieel, want repressie zonder preventie is dweilen met de kraan open en met alleen preventie zonder repressie ben je een ‘tandeloze tijger.”

DIRECT VOORDEEL

Elk gebied heeft zijn eigen veiligheidsuitdagingen. Of het nu gaat om drugsgerelateerde criminaliteit, inbraken of overlast door hangjongeren, het KVO biedt een framework dat is aangepast aan de lokale context. De vernieuwing van het keurmerk bevat drie specifieke uitwerkingen: winkelgebieden, bedrijventerreinen en buitengebieden. Van

Doorne legt uit dat de handboeken ook worden geactualiseerd wanneer dat nodig blijkt. “We passen ze aan wanneer nodig, om in lijn te blijven met de veranderende markt vraag en soorten criminaliteit.”

Van Doorne wil daarnaast benadrukken dat de financiële kosten van het KVO nooit een drempel mogen zijn voor veiligheid. “Een veilig ondernemersklimaat is voor elke onderneming rendabel, maar financiële drempels om met het keurmerk te starten, mogen nooit leiden tot veiligheidsrisico's. Wanneer de middelen beperkt zijn, kan het PVO adviseren en ondersteunen, zodat elk gebied de veiligheid kan verbeteren. Daarnaast levert het ook direct voordeel, omdat verzekeraars premiekorting geven bij bezit van het keurmerk.”

Met het Keurmerk Veilig Ondernemen maak je aan de voorkant sluitende afspraken met elkaar. Er zit ook een tijdpad in om te komen tot een betere veiligheid. Karijn van Doorne besluit: “Met het KVO versterken ondernemers hun samenwerking en band met de overheid. Daarmee ga je elkaar ook vinden op andere dossiers. Door in te zetten op dit keurmerk, draagt elke ondernemer bij aan een veilige en bloeiende omgeving, zowel vandaag als morgen.”

VIJF CONVERSIEDREMPELS DIE JOUW ONLINE OMZET SABOTEREN

De frustratie van iedere ondernemer: je hebt een prachtige website, onderscheidende producten, positieve reviews, en goed geoptimaliseerde SEO. Toch verlaat zo'n 98% van je bezoekers je website zonder iets te kopen of aan te vragen. Hoe kan dat?

Dit is geen uitzondering, maar eerder de norm. Veel bedrijven herkennen niet wat bezoekers tegenhoudt om een aankoop te doen of een aanvraag in te dienen. Stel je eens voor hoeveel omzet of leads je misloopt door deze obstakels - en hoeveel winst je kunt behalen als je ze aanpakt?

Natuurlijk zijn er altijd bezoekers die nog niet klaar zijn om te kopen. Ze oriënteren zich, vergelijken opties of maken plannen. Maar wat houdt die grote groep tegen die wél klaar lijkt voor actie? Het antwoord: conversiedrempels.

Hier zijn de vijf meest voorkomende conversiedrempels en wat je kunt doen om ze te elimineren:

CONVERSIEDREMPEL 1: GEBREK AAN HULP

Bezoekers hebben vaak concrete vragen of problemen. Als jouw website deze niet beantwoordt, raken ze gefrustreerd en klikken ze weg. Dit betekent niet alleen verloren klanten, maar ook een gemiste kans om door zoekmachines te worden beloond voor behulpzame content.

WAT KUN JE DOEN?

- Analyseer de vragen en behoeften van je doelgroep en zorg dat je website hierop inspeelt.
- Creëer een uitgebreide FAQ-sectie waarin je de meest gestelde vragen beantwoordt.
- Voeg concrete, praktische content toe, zoals handleidingen, tips of video's, die direct waarde bieden aan bezoekers.
- Bied eenvoudige manieren om contact op te nemen, bijvoorbeeld via chat of een contactformulier.

CONVERSIEDREMPEL 2: FRUSTRATIE DOOR IRRITATIES

Bezoekers verwachten dat een website soepel werkt. Traag ladende pagina's, een onduidelijke navigatie of technische fouten irriteren bezoekers, die vervolgens vertrekken zonder iets te kopen.

WAT KUN JE DOEN?

- Optimaliseer je website voor snelheid met tools zoals Google PageSpeed. Zorg dat alle pagina's snel en zonder fouten laden.
- Houd navigatie eenvoudig en intuïtief: bezoekers moeten in maximaal drie klikken vinden wat ze zoeken.
- Zorg voor een mobielvriendelijk ontwerp dat

er net zo goed uitziet en werkt op telefoons als op desktops.

- Gebruik visuals, zoals afbeeldingen en video's, om de inhoud aantrekkelijker en begrijpelijker te maken.

CONVERSIEDREMPEL 3: AFLEIDING OP JE WEBSITE

In een wereld vol prikkels en korte aandachts-

spannen is het cruciaal om de aandacht van je bezoekers vast te houden. Een onoverzichtelijke of rommelige website leidt af en verlaagt de kans op conversies.

WAT KUN JE DOEN?

- Vermijd bewegende elementen zoals sliders die meer afleiden dan helpen. Gebruik liever een statische banner met



een duidelijke boodschap.

- Beperk keuzemogelijkheden en zorg per pagina voor één duidelijke call-to-action (CTA).
- Gebruik korte, overzichtelijke teksten met voldoende witruimte en ondersteunende visuals om een rustige ervaring te bieden.

CONVERSIEDREMPEL 4: GEBREK AAN HERKENNING

Bezoekers willen zich begrepen voelen. Ze willen weten waarom jouw website en aanbod specifiek voor hen geschikt zijn. Als jouw website generiek aanvoelt en geen onderscheidend vermogen heeft, haakt de bezoeker af.

WAT KUN JE DOEN?

- Formuleer vier sterke USP's (unieke verkooppunten) en zorg dat deze prominent worden weergegeven op je website, bijvoorbeeld in de header of footer.
- Gebruik visuele elementen zoals je logo, kleuren en herkenbare stijlen om een consistente merkervaring te bieden.
- Zorg dat je boodschap aansluit bij de verwachtingen en voorkeuren van je doelgroep. Dit kan door je content en visuals te personaliseren.

CONVERSIEDREMPEL 5: GEBREK AAN VERTROUWEN

Een van de snelste manieren om klanten te verliezen, is een onbetrouwbare uitstraling. Als bezoekers twifelen aan de betrouwbaarheid van je website, verlaten ze hem zonder aankoop. Vertrouwen is de basis voor iedere conversie.

WAT KUN JE DOEN?

- Zorg dat contactinformatie goed zichtbaar is: adres, telefoonnummer, e-mail, en eventueel een KVK-nummer.
- Toon klantreviews, beoordelingen en succesverhalen om te laten zien dat je betrouwbaar bent.
- Creëer een sterke 'Over ons'-pagina waarin je jouw verhaal en missie deelt. Voeg klantcases toe om extra vertrouwen te wekken.

VERHOOG JE CONVERSIE DOOR CONVERSIEDREMPELS AAN TE PAKKEN

Door deze vijf conversiedrempels te elimineren, kun je de ervaring van je bezoekers verbeteren en het conversiepercentage verhogen. Een verbeterde website is vaak goedkoper én effectiever dan proberen meer verkeer te genereren via advertenties of SEO.

Werk aan vertrouwen, eenvoud en herkenbaarheid, zodat jouw website meer doet dan alleen mooi zijn. Zorg dat bezoekers niet alleen kijken, maar ook kopen - en zie je omzet groeien.

Marco Bouman is Online Groei Consultant voor B-C MKB-bedrijven. Hij helpt hen online te groeien door actuele CRO- en SEO-strategieën te implementeren die gericht zijn op de gebruiker. Sinds 2007 heeft hij meer dan 400 MKB-bedrijven geholpen met effectieve, helpfull content en unieke merkstrategieën, wat resulteert in hogere online betrokkenheid en meer conversies. Meer informatie via marcobouman.com





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



REGIO FOODVALLEY GAAT JONGEREN OP SCHOOL MOTIVEREN TOT EEN GEZOND EN DUURZAAM EETPATROON

55

In 2025 start het project Kantine Kompas in Regio Foodvalley. Het doel van dit project is middelbare scholieren te inspireren tot een gezond en meer plantaardig eetpatroon. De schoolomgeving is van invloed op keuzes die jongeren maken, onder andere als het gaat om wat ze eten. Dit project richt zich op het vergroten van kennis en vaardigheden (lessen), motivatie (sociale betrokkenheid) en aanbod in de kantine om bewuste keuzes te maken in het eetpatroon.

FOCUS OP PLANTAARDIGE VOEDING

Welvaartsziekten zoals overgewicht en diabetes type 2 zijn een groeiend probleem, net als de impact van ons eetpatroon op het klimaat. Het project laat jongeren zien hoe lekker en eenvoudig plantaardig eten kan zijn en hoe dit verschil maakt voor hun gezondheid én de wereld. Als jongeren hierover leren op school, kunnen zij ook thuis het gesprek op gang brengen en hun families inspireren.

WAT STAAT ER OP DE PLANNING?

In 2025 richt Kantine Kompas zich op het werven van deelnemende scholen. Vanaf schooljaar 2025/2026 gaan deze scholen aan de slag. Samen met de school wordt er ook gekeken naar activiteiten die goed bij de school passen, zoals campagnes voor en door leerlingen. Leerlingen krijgen meer kennis en inzicht over gezonde voeding en duurzaamheid. Ook worden kantines uitgedaagd om meer plantaardige en gezonde producten aan te bieden. Het project bouwt voort op succesvolle pilots

in onze eigen regio en in andere gemeenten in ons land.

SAMENWERKING VOOR EEN GEZONDERE TOEKOMST

Wil jouw school ook meedoen aan het project Kantine Kompas? Neem contact op met ons projectteam via Wieke Bonthuis (aanspreekpunt voor Voedseleducatie/ Gezonde Voedselomgeving Regio Foodvalley) via wieke@bonthuisadvies.nl

GOED WERKGEVERSCHAP IN EEN KRAPPE ARBEIDSMARKT:

UITDAGINGEN EN OPLOSSINGEN VOOR HET MKB

In een krappe arbeidsmarkt staan mkb-ondernemers voor grote uitdagingen. Hoe zorg je ervoor dat jouw bedrijf aantrekkelijk blijft voor talent en bestaande werknemers gemotiveerd blijven?

Remco de Romph (26 jaar), student HRM aan de Christelijke Hogeschool Ede en zelf opgegroeid in een ondernemersfamilie van opticiens in Waddinxveen, deelt in zijn afstudeeronderzoek belangrijk inzicht en praktische tips.



56 "Het draait niet alleen om flexibiliteit, maar om écht verbinding maken met je personeel" zo vat Remco, een van de grootste uitdagingen samen waar mkb-werkgevers vandaag de dag mee worstelen. In een krappe arbeidsmarkt met talloze vacatures is het moeilijker dan ooit om medewerkers aan te trekken en te behouden, en dat geldt zeker voor kleinere bedrijven.

DRIE GROTE KNELPUNTEN

Volgens Remco zijn er in ieder geval drie grote knelpunten die veel MKB-werkgevers ervaren. Allereerst is het lastig om flexibel om te gaan met arbeidsvoorwaarden: "Het bieden van flexibele arbeidsvoorwaarden is een enorme uitdaging," vertelt Remco. "Als een klein bedrijf een medewerker mist, is dat een veel grotere klap dan voor een groot bedrijf." Toch willen veel werknemers juist flexibiliteit, wat kleine ondernemers voor een dilemma stelt, want hoe hou je dit betaalbaar en werkend voor je klanten?

Daarnaast is het voor de kleinere ondernemers lastig om zich te onderscheiden op de arbeidsmarkt: "Veel ondernemers denken dat een vacature opstellen voldoende is, maar in deze arbeidsmarkt

is dat niet meer zo, het gaat erom dat je opvalt," legt Remco uit. Dit opvallen betekent dat ondernemers na gaan denken over hun werkgeversmerk. Dat kan helpen om je te onderscheiden van andere ondernemingen.

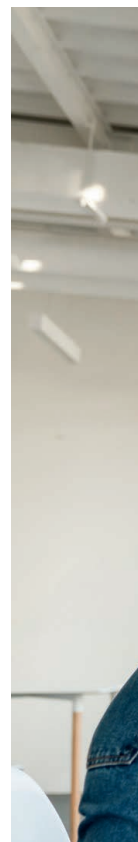
Tenslotte stelt Remco vast dat de er iets te winnen valt op het gebied van door-groeimogelijkheden "In kleine bedrijven zijn de doorgroeimogelijkheden vaak beperkt," zegt Remco. "Dat kan ervoor zorgen dat ambitieuze medewerkers vertrekken." Ondernemers zouden zich hier meer bewust van kunnen worden.

KENNIS EN EXPERTISE ONTBREKEN VAAK

Remco legt uit dat veel kleine ondernemers weliswaar uitstekend zijn in hun vakgebied en mooie producten maken, maar vaak niet de expertise hebben om ook goed werkgeverschap toekomstgericht vorm te geven. "HRM is voor hen vaak onbekend terrein," zegt hij. "Ze hebben geen specifieke opleiding op dat gebied gehad, maar juist nu is het essentieel om als aantrekkelijke werkgever voor de dag te komen." Het is ook belangrijk is om bepaalde behoeftes van je werknemers op te halen als iemand

met een hele hoge werkdruk rondloopt. Maar vaak begint die daar nooit over. En als werkgever, als je dan ook niet in gesprek gaat met je werknemer daarover, ja, dan kom je er nooit achter, of wanneer het te laat is."

Hij benadrukt dat het gebrek aan HR-kennis voor kleinere bedrijven een groot obstakel vormt. "Flexibele arbeidsvoorwaarden, een sterk werkgeversmerk, en doorgroeimogelijkheden - dat zijn zaken waar juist nu veel om gevraagd wordt door werknemers," aldus Remco. Het is voor kleine bedrijven echter lastiger om flexibiliteit te bieden, omdat zij minder capaciteit hebben om bijvoorbeeld mensen flexibel in te zetten of minder loopbaanmogelijkheden kunnen bieden, maar ook de kennis hiervoor ontbreekt. Ook op het terrein van vitaliteit is het hebben van de juiste kennis belangrijk. De financiële gevolgen van bijvoorbeeld langdurig verzuim kunnen oplopen: "Ik heb wel ondernemers gesproken die hebben echt financiële sancties kregen doordat ze de Wet Poortwachter (wetgeving over wat te doen bij zieke medewerkers) niet goed hebben."



CREATIVITEIT EN VERBINDING

Wat Remco het meest verraste in zijn onderzoek, is hoe creatief sommige ondernemers zijn in het omgaan van deze problemen. In grote bedrijven is daar vaak beleid of HRM leidend, maar in het mkb ligt het meer op de schouders van de ondernemers die als HR-manager van zijn of haar eigen bedrijf "Een voorbeeld dat mij bijblijft, is van een ondernemer die een medewerker met overgewicht heeft geholpen door een lifestyle coach en een diëtiste in te schakelen," vertelt hij. "Dat had niet alleen een positief effect op de gezondheid van de medewerker, maar versterkte ook de band tussen werkgever en werknemer." Volgens Remco is investeren in de gezondheid en het welzijn van medewerkers niet alleen goed voor hun productiviteit, maar draagt het ook bij aan hun loyaliteit.

PRAKTISCHE TIPS VOOR HET MKB

Remco's onderzoek heeft tot doel praktische handvatten te bieden aan MKB-ondernemers. Hij werkt momenteel aan een scheurkalender met elke week een praktische tip of advies voor goed werkgeverschap. "Het idee is om laagdrempelige oplossingen te bieden die ondernemers helpen om stil te staan bij hun rol als werkgever," legt hij uit. "Het gaat erom dat je bewust nadenkt

over de lange termijn: hoe blijf je aantrekkelijk in de arbeidsmarkt, hoe bouw je aan een sterk werkgeversmerk, en hoe zorg je goed voor je medewerkers?"

Als ondernemer ben je misschien vaak geneigd om alle werkzaamheden zelf te doen, omdat je verantwoordelijk bent voor je eigen bedrijf. Toch is het belangrijk om medewerkers de vrijheid te geven om hun taken op hun eigen manier uit te voeren. Dit stimuleert hun ontwikkeling, versterkt het onderlinge vertrouwen en benut hun competenties beter, wat uiteindelijk bijdraagt aan de groei van het bedrijf en meer tijd oplevert voor de ondernemer zelf. Daarom heeft Remco tot slot een advies voor ondernemers die actief willen werken aan goed werkgeverschap: "Geef je werknemers de vrijheid om zelf hun werk in te richten en toon vertrouwen. Dat zorgt niet alleen voor meer betrokkenheid, maar ook voor groei van je bedrijf."

Het onderzoeksrapport en de kalender zijn binnenkort beschikbaar als Remco het project gaat afronden en afstuderen.

Wil je meer weten? Benader Remco de Romph via LinkedIn





AMBACHT/NIJVERKAMP GEKOZEN TOT AMBASSADEURSTERREIN

58

Drie bedrijventerreinen in de provincie Utrecht behoren tot de eerste twaalf terreinen van Nederland die worden klaargestoomd tot inspirerende werklocaties voor de toekomst. Bedrijventerrein Ambacht/Nijverkamp in Veenendaal en Nieuw Overvecht in Utrecht zijn door de selectiecommissie van Werklandschappen van de Toekomst verkozen tot 'Ambassadeursterrein'. Lage Weide in Utrecht is benoemd tot 'Living Lab'. Op deze bedrijventerreinen wordt binnenkort begonnen met onderzoek en innovatie, waarna ze als voorbeeldlocaties kunnen dienen voor de rest van Nederland.

Op de Living Labs, die fungeren als een soort proeftuinen, wordt vooral onderzoek verricht en zullen uitvindingen worden getest. Zo zal er bijvoorbeeld onderzoek worden gedaan naar de koelende waarde van groene gevels en het effect van een groene werkomgeving op gezondheid en productiviteit van werknemers. Op de Ambassadeursterreinen zoals Ambacht/Nijverkamp zullen de geteste innovaties breed worden toegepast, zodat zij kunnen gaan gelden als inspirerende voorbeeldlocatie voor een Werklandschap van de Toekomst.

In de provincie Utrecht liggen zo'n 160 bedrijventerreinen. Hierop zijn ongeveer 16.000 bedrijven gevestigd, goed voor 175.000 ba-

nen. Deze bedrijventerreinen zijn vaak sterk verstedend, waardoor ze gevoelig zijn voor de negatieve effecten van klimaatverandering. Op zomere dagen is het er snikheet en bij flinke regenval is er al snel sprake van hevige wateroverlast. Dit zorgt voor schade aan wegen en gebouwen. Daarnaast geldt voor de meeste bedrijventerreinen dat het onaantrekkelijke, grauwe werklocaties zijn. Slechts één procent van de honderdduizend hectare aan bedrijventerrein bestaat uit natuur. Ook voor de biodiversiteit valt er dus veel te winnen.

'Bedrijventerreinen zijn dé motor van de Utrechtse economie,' zegt gedeputeerde André van Schie (economie). 'Met deze drie pilots willen we ervoor zorgen dat dit ook in

de toekomst zo blijft. Het is een geweldige kans voor de drie gekozen bedrijventerreinen om groener, gezonder en aantrekkelijker te worden voor ondernemers en werknemers en zo ook een voorbeeld te zijn voor al onze bedrijventerreinen, bestaande en nieuwe!'

Werklandschappen van de Toekomst maakt deel uit van de Green Deal die gemeente Veenendaal en Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV) in januari dit jaar sloten.

SECURITY IN DEPTH

Met het principe van security in depth bescherm je niet alleen de voordeur van je ICT-omgeving, maar ook de achterliggende systemen. Benieuwd hoe dit werkt en wat het voor jouw organisatie kan betekenen?

WAT IS SECURITY IN DEPTH

Security in depth is een principe dat wordt toegepast bij het ontwerpen, inrichten en onderhouden van een ICT-omgeving. Met security in depth wordt niet alleen de cybersecurity aan de voordeur (zoals een firewall) goed geregeld, maar ook de beveiliging van de systemen achter de voordeur. Je kan het zien als een groot gebouw waar je alleen naar binnen mag wanneer je een afspraak hebt. Om op de juiste verdieping te komen, heb je een tag nodig die alleen toegang geeft tot die specifieke verdieping. Wanneer je aankomt, word je netjes begeleid naar de juiste ruimte, waar je je overleg kunt houden zonder anderen op de werkvloer te storen. Dit is wat er in je digitale omgeving ook gebeurt, wanneer security in depth wordt toegepast.

SECURITY IN DEPTH WAAROM IS DIT NODIG?

Sinds de uitbraak van corona is het bij vrijwel alle organisaties mogelijk om op enige wijze op afstand te werken. Dit kan variëren van het bijhouden van je mailboxen, tot het volledig op afstand inloggen op je werkomgeving. Hoewel deze ontwikkeling veel voordelen biedt, brengt het ook cybersecurityrisico's met zich mee. Doordat werken overal mogelijk is, kunnen aanvallers deze werkwijzen misbruiken om toegang te krijgen tot jouw organisatie.

Het toepassen van security in depth is belangrijk om niet alleen de "voordeuren" van je organisatie goed te beveiligen, maar ook de achterliggende componenten die toegang tot verschillende systemen mogelijk maken. Je wilt niet afhankelijk zijn van één beveiligingscomponent. Vandaag de dag denken we misschien dat onze systemen veilig zijn, maar morgen kan een aanvaller een fout in het systeem ontdekken. Hierdoor kan zelfs een goed beveiligde voordeur alsnog misbruikt worden. Door security in depth toe te passen, kun je deze risico's aanzienlijk verkleinen.

GEVAREN, HOE LOSSEN WE DIT OP?

Door een ICT-omgeving op te bouwen vanuit het security in depth principe, wordt er op alle lagen van de ICT-omgeving een passende mate van beveiliging ingebouwd. Hierdoor wordt ervoor gezorgd dat wanneer een aanvaller door één van die voordeuren komt, er niet direct toegang wordt verkregen tot de hele omgeving. De impact van de aanval blijft hierdoor klein en kan gesignaleerd worden, voordat deze kans heeft om uit te breiden.

Naast preventieve maatregelen vallen ook detectieve maatregelen onder security in depth. Dit wil zeggen dat er security monitoring plaatsvindt op alle belangrijke componenten binnen de organisatie. Hierdoor kunnen aanvallen worden gedetecteerd



voordat ze grote impact hebben op de organisatie. De preventieve maatregelen helpen een aanval te voorkomen en te vertragen, terwijl de detectieve maatregelen de aanval signaleren en tijdig kunnen stoppen.

EVEN SPARREN?

Een passende inrichting van security in depth is per organisatie verschillend. De basisprincipes zijn voor elke organisatie gelijk, maar iedere organisatie heeft andere risico's, kritische componenten en niet onbelangrijk een eigen werkwijze. Wil je weten hoe de beveiliging van jouw organisatie er nu voor staat en hoe er optimaal naar security in depth kan worden gewerkt? Neem contact met ons op en ga het gesprek aan.



"Als jij verantwoordelijkheid gaat nemen voor je eigen impulsen en gedrag, dan gaan anderen dat ook doen", aldus Brend Seinen.

HOE JE JE PASSIE MEER KUNT STOPPEN IN DAT WAT JE LEUK VINDT: ONDERNEMEN!

Herken je jezelf in de volgende beschrijving? Jij ziet als ondernemer waar de mogelijkheden liggen om nieuwe business aan te boren of je huidige business uit te breiden. Je beschikt over een behoorlijke dosis daadkracht, waardoor je die mogelijkheden wist om te zetten in een succesvolle onderneming. Zo succesvol dat je nu (behoorlijk wat) mensen in dienst hebt. Het kost je echter in de loop der tijd steeds meer energie om je medewerkers te laten doen waar jij in gelooft. Je hoort jezelf regelmatig anderen overtuigen van wat ze moeten doen. En dat terwijl je juist je aandacht en energie wilt richten op datgene waar je goed in bent: ondernemen. Je bent meer en meer verworden tot een 'baas'. Het thuisfront klaagt steeds vaker over je humeur, en je zoekt naar manieren om ervoor te zorgen dat je 'kindje' gezond blijft en groeit, zonder dat je het gevoel hebt dat te veel verantwoordelijkheid en druk bij jou ligt.

DRAMMER

Hoewel veel ondernemers en directeurs vaak denken dat vooral hun medewerkers meer verantwoordelijkheid moeten nemen, blijkt de sleutel tot de oplossing veel dichterbij te liggen, namelijk in henzelf. In het boek *Ben jij wel een gezonde baas?* Zadel je medewerkers niet op met jouw onzekerheden, frustraties en trauma's daagt (team)coach en auteur Brend Seinen jou als leidinggevende uit om te ontdekken wat die sleutel is. In zijn boek stelt hij dat ieder mens ergens in

zijn leven, vooral aan het begin, op bepaalde vlakken uit balans is geraakt en dat die onbalans onder druk of stress vaak uitvergroet wordt. In combinatie met de macht die je als leidinggevende hebt — je bepaalt immers of mensen salarisverhoging of een vast contract krijgen, of dat ze misschien wel moeten vertrekken — heeft die onbalans vaak een averechts effect op het doel dat je wilt bereiken. Een voorbeeld: stel dat daadkracht inderdaad een van je kwaliteiten is, dan word jij als leidinggevende misschien wel drammerig

als anderen onvoldoende hun verantwoordelijkheid oppakken. En omdat jij de 'baas' bent, zullen ze je niet zo snel teruggeven dat ze je een drammer vinden. Het effect op de omgeving is vaak dat mensen achterover gaan leunen en afwachtend worden. De ruimte die jij inneemt, geven zij weg. Mensen overtuigen dat ze meer verantwoordelijkheid moeten nemen, is echter meer van hetzelfde, namelijk drammen. En zo ontstaat er een vicieuze cirkel die moeilijk doorbroken lijkt te worden.

OVER BREND SEINEN

Brend Seinen (1971) werkt als (team)coach onder de naam Passie in Bedrijf en Spirit Leadership. Hij heeft meer dan 25 jaar ervaring met (inter)persoonlijke ontwikkelingsprocessen in tal van grote, middelgrote en kleine organisaties. Hij heeft een master in arbeids- en organisatiepsychologie en is gecertificeerd intercultureel (team)coach. Daarnaast deelt hij zijn ervaringen en inzichten in blogs en boeken.

Wil je meer weten over Brend Seinen en zijn activiteiten? Ga dan naar www.spiritleadership.nl of scan de QR-code.



DOORBREEK DE CIRKEL

Een oud gezegde luidt: "Als je blijft doen wat je altijd deed, krijg je wat je altijd kreeg." Om de vicieuze cirkel te doorbreken, zul jij als ondernemer dus iets anders moeten doen. Stap één is volgens Seinen herkennen dat je 'ongezond' gedrag vertoont. Hij adviseert dan ook om met je team(s) feedbackbijeenkomsten te organiseren. Aangezien door de tijd heen een bepaald interactiepatroon is ontstaan tussen jou en je medewerkers, is het raadzaam om iemand met een 'neutrale' positie dit soort gesprekken te laten begeleiden. Dit kan best iemand van HR zijn, zolang deze maar het vertrouwen geniet van alle betrokkenen. In het boek geeft Seinen een aantal waardevolle tips voor het organiseren van zo'n bijeenkomst en voor het ontvangen van de feedback.

In het bovenstaande voorbeeld is deze stap al patroon-doorbrekend. Immers, in plaats van dat jij als ondernemer zegt wat je wilt, draai je de rollen om.

JE DOET NIET VOOR NIETS WAT JE DOET

Om te komen tot gedrag dat bijdraagt aan datgene wat je nastreeft- in dit geval dat medewerkers zich meer verantwoordelijk gedragen en meer initiatief nemen- vraagt echter om meer dan 'een trucje', aldus Seinen. Het gedrag dat jij als ondernemer vertoont, is vaak je kracht, maar mondt bij een teveel vaak ook uit in je valkuil. Om hier meer evenwicht in te vinden, vraagt het vaak om aandacht voor de andere kant van de balans: ruimte geven of zaken laten ontstaan, meer te 'ontwikkelen.' Seinen benadrukt daarbij dat je niet hoeft te veranderen. Het gaat erom gedrag er

weer bij te krijgen dat wel in jou aanwezig is, maar dat is onderdrukt. Als je het toelaat (of als anderen dit gedrag vertonen), word je onrustig of geïrriteerd. Je doet immers niet voor niets wat je doet.

Om te komen tot meer evenwichtig gedrag presenteert Seinen in zijn boek zes stappen, waarvan de beginletters samen het woord HEALTH vormen: Herkennen, Erkennen, Accepteren, Liefhebben, Transformeren en Herzien. Hij geeft daarbij aan dat dit een geleidelijk ontwikkelingsproces is dat je bijvoorbeeld aangaat samen met je MT of andere medewerkers.

JE WERKT OOK DIRECT AAN EEN ANDERE CULTUUR

Je hebt anderen vaak broodnodig om je eigen gedrag bij te stellen. Het begint vaak met het vragen van feedback, maar anderen in je directe werkomgeving zien natuurlijk ook meteen wanneer jij je weer 'verliest' in je oude gedragspatroon. Zij zijn degenen die je daar ook direct attent op kunnen en moeten maken.

En jij als ondernemer ziet natuurlijk ook wanneer jouw directe collega's zich verliezen in hun aangeleerde, en vaak voor de situatie niet passende, gedragspatronen. Hier het open gesprek over continueren, ook na de eerste feedbackbijeenkomst, creëert tegelijkertijd een andere cultuur: een van openheid, veiligheid en verbinding. Samengevat: als jij verantwoordelijkheid gaat nemen voor je eigen impulsen en gedrag, dan gaan anderen dat ook doen. Als jij anderen blijft attenderen op wat zij anders moeten doen, blijven zij dat ook doen. Alleen, bij medewerkers zijn we geneigd dat 'klagen' te noemen.



BREND SEINEN - BEN JIJ WEL EEN GEZONDE BAAS?

EAN: 9789461266408
Uitgever: Haystack

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 Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 89
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

DeMaes
cateringservice

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@wolleswinkelhofman.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




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



RH
★★★★

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

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

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

www.valleibusiness.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



65

**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



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

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

Let op: Alleen in
vestiging Ede!

ONBEPERKT

★★★ BESTE KEUZE

Programma 1
+ PANTSER PLUS

€ 39,-
p/m

ONBEPERKT

👍 MEEST GEKOZEN

Programma 2

€ 34,-
p/m

TWEE KEER WASSEN = VOORDEEL!

Vestiging Ede
Celsiusstraat 6

Vestiging Veenendaal
Kernreactorstraat 2

Vestiging Doetinchem
Havenstraat 19

Spelregels:

- Voor een vast bedrag onbepert 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!





EEN UNIEK BEDRIJFSUITJE? ONTDEK ONZE TASTING EXPERIENCE



Wil jij het jaar inluiden met een uniek bedrijfsuitje of relatie evenement vol smaak, kennis én inspiratie? Kom dan Proeven in de Mauritskazerne! Geniet met collega's, klanten of zakenrelaties in onze heuse Tasting Room van een (h)eerlijk driegangendiner met bijpassende wijnen, terwijl je op een 360°-reis door de wereld van ons eten gaat. Uiteten is nog nooit zo leuk geweest!

ONTDEK DE MOGELIJKHEDEN →

