

RIVIERENLAND

www.rivierenlandbusiness.nl | Jaargang 36 | nummer 6 | januari 2025

BUSINESS

ONDERNEMERS VAN DE REGIO RIVIERENLAND

**COVERSTORY ILSE OVERWATER, DIRECTEUR RABOBANK:
'NIET ALLEEN VOOR VANDAAG, OOK VOOR MORGEN'**

HESKE GROENENDAAL NIEUWE VOORZITTER VNO-NCW MIDDEN

SLIMMER MET STROOM

Uw uitzendpartner voor
Midden-Nederland!



SprintWerkt

UITZENDGROEP



SprintWerkt
UITZENDGROEP

SprintWerkt - Bonegraarseweg 6, 4051 CH - Ochten
+31 (0)488 441688 - www.sprintwerkt.nl - info@sprintwerkt.nl



NIEUWE UITDAGINGEN

Een nieuw jaar is weer aangebroken. Het moment om nieuwe doelen te stellen. Het nieuwe jaar betekent immers nieuwe kansen, maar ook nieuwe uitdagingen. Zo is de zero-emissiezone een populair onderwerp van gesprek. Binnen zero-emissiezones mogen voor zakelijk gebruik alleen elektrische voertuigen (EV's), waterstofauto's en andere voertuigen zonder uitstoot rijden. Als je als ondernemer een benzine- of dieselbusje hebt, kun je alleen nog gebruikmaken van de gebieden buiten de zones. Dit levert al snel logistieke uitdagingen op. Interessant in dit kader is dan ook het artikel over elektrische deelauto's in deze editie.

DIGITALISERING

Nu we het toch over 2025 hebben, komend jaar is digitalisering niet langer meer een optie, maar een noodzaak. Digitalisering biedt MKB'ers de kans om kosten te verlagen, betere beslissingen te nemen en hun concurrentiepositie te versterken. Verderop in dit magazine lees je dat deze ontwikkeling echter ook een keerzijde heeft. 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 praktijken. Het gevaar is dat deze data onze bewegingsvrijheid beperken en ons vastpinnen op ons verleden, zonder ruimte voor verandering of vernieuwing. De Europese Unie neemt gelukkig al stappen om digitale burgerrechten te beschermen, bijvoorbeeld door de macht van grote techbedrijven te beperken en wetten te maken die de privacy beschermen. Je kunt ook zelf stappen 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. Hopelijk wordt deze wetgeving snel verder uitgerold in 2025.

Wij wensen u een gezond en succesvol 2025!

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business



- 6 Rabobank: 'Niet alleen voor vandaag, ook voor morgen'
- 10 Maarten Wienbelt en zijn missie met InterimPay
- 12 Bouwbedrijf De Vree en Sliepen maakt de regio klaar voor morgen
- 16 RDTA: Voorkomen is beter dan genezen
- 19 Heske Groenendaal nieuwe voorzitter VNO-NCW Midden
- 20 All-in Werkgeversprijs: Inclusieve werkgevers in het zonnetje
- 24 Slimmer met stroom
- 27 Vergroot je zekerheid met cijfers en trends
- 29 Column Goud & Kobalt
- 30 Hoe je je passie meer kunt stoppen in dat wat je leuk vindt: ondernemen!
- 33 Column Bewustzoo
- 35 Elektrische deelauto's verlagen druk op het stroomnet
- 39 Vijf redenen om bedrijfsprocessen te digitaliseren
- 40 Heeft de digitale wereld nieuwe burgerrechten nodig?
- 42 Vijf conversiedrempels die jouw online omzet saboteren
- 44 Vernieuwde Domtoren straalt als nooit tevoren



van
munster
media
publishers

Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Rivierenland.
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 36
Januari 2025, editie 6

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Sofie Fest, Hans Hajee, Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Ton van Zoest

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Aart van der Haagen,
Raphaël Drent

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Marie-Louise van Heeckeren
T.:024-3738505

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee

COPYRIGHTS
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.

© 2024 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.



12



16



19



24



44

5



'NIET ALLEEN VOOR VANDAAG, OOK VOOR MORGEN'

Ilse Overwater is directeur Rabobank West-Betuwe en regiodirecteur Private Banking Midden-Oost. Ze heeft hiervoor jarenlang gewerkt in de regio Rotterdam. 'De eerste indruk is dat er veel energie, ondernemerschap en samenhang is in de regio. Ik vind het belangrijk dat Rabobank wordt gezien als partner voor het hele gebied. Iedereen moet zich bij ons thuis voelen, van jongeren die een rekening openen tot ondernemers met verschillende vraagstukken.'

Ilse Overwater (44) woont sinds vorig jaar in Beusichem, de gemeente Buren, in West-Betuwe. 'Ik kom oorspronkelijk uit de Hoekse Waard, vlakbij Rotterdam. Daar ben ik opgegroeid op een agrarisch bedrijf. Voor de liefde ben ik deze kant op verhuisd. Mijn vriend en ik vormen een samengesteld gezin. Samen hebben we twee zoons van 6 en 7 jaar oud, die met elkaar op een basisschool zitten in Beusichem. Ik ben hier goed geland. De Betuwe is prachtig. We hebben een kleine boomgaard bij ons huis, waar ik in mijn vrije tijd graag in schoffel. Ik kom uit een vlak gebied met veel landbouw dus ik geniet hier van de mooie bomen en de natuur. Het is fijn dat ik mijn werk voor Rabobank ook hiernaartoe heb kunnen verplaatsen. Ik ben de derde generatie die in de Rabobank-directie zit. Mijn opa was lid van de Raad van Commissarissen in de gemeente Strijen. Mijn overgrootvader was een van de oprichters van diezelfde Rabobank en zat in dat bestuur. Mijn ouders waren niet actief bij Rabobank, maar mijn vader zat wel in de gemeenteraad. Ik heb altijd geleerd dat het belangrijk is om je in te zetten voor de maatschappij. Naast het bieden van financieel gezonde producten is het ook een doelstelling van de coöperatieve Rabobank om impact te hebben in de maatschappij. Dat past bij mij.'

ONDERNEMERSCHAP

Ilse is per 1 september gestart als directeur Rabobank West-Betuwe. 'In mijn eerste periode in de regio heb ik vooral veel geluisterd. Ik heb allerlei informatie opgehaald bij klanten, collega's, de ledenraad en de Raad van Commissarissen. Dat gaf veel energie want ik voelde direct een enorme betrokkenheid tijdens deze gesprekken bij de bank. Er is veel ondernemerschap in de regio. Dat

is heel mooi, als er geen energie is gebeurt er niks. Fruitteelt is hier natuurlijk heel groot en daarmee zijn goede verbindingen met de rest van het land belangrijk.'

NETWERKEN

Ilse ziet een mooie taak voor zichzelf weggelegd bij het vergroten van de zichtbaarheid van Rabobank. 'Dat kan ik niet alleen, maar is juist iets om samen te doen, ook door de samenwerking tussen de ledenraad, de Raad van Commissarissen en collega's te versterken. Daarbij is het volgens mij vooral belangrijk om impact te hebben op de juiste momenten. Het viel mij op dat deelnemers in onze ledenraad niet alleen een groot Rabo-hart hebben, maar ook actief zijn in verschillende netwerken, bijvoorbeeld in een lokale energicoöperatie. Die netwerken kunnen we goed gebruiken want Rabobank is er niet alleen voor bancaire zaken, maar ook voor het delen van kennis en het delen van ons netwerk. Daarmee kunnen we nog meer impact maken in de toekomst.'

'IMPACT MAKEN
DOE JE NIET ALLEEN,
MAAR SAMEN'

MAATSCHAPPELIJKE IMPACT

Het mooie aan Rabobank is de maatschappelijke rol die de bank vervult. 'Dit jaar hebben we 440.000 euro aan coöperatief dividend, winst die terugvloeit in de maatschappij', legt Ilse uit. 'Een groot deel hiervan, 180.000 euro, is bedoeld voor de Rabobank ClubSupport Stemcampagne. De rest is bestemd voor de



'IEDEREEN MOET ZICH
BIJ ONS THUISVOELEN'

drie transitie's waar we mee te maken hebben. Als eerste de energietransitie. We kunnen als bank bijvoorbeeld helpen om energiehubs op te zetten om het elektriciteitsnet te ontlasten, waarbij bedrijven met elkaar zijn verbonden in een netwerk met batterij. We moeten natuurlijk ook kijken naar zonnepanelen voor particulieren. Sommige mensen kunnen die misschien niet betalen, maar hebben ze juist wel nodig. We moeten als bank kijken wat wij hierin kunnen betekenen.'

Het tweede belangrijke punt is de voedseltransitie. 'In de Betuwe is veel fruit- en veeteelt', zegt Ilse. 'We willen als Rabobank een luisterend oor zijn en wachten af wat de politiek hierover besluit. Op de achtergrond

zijn we al bezig met verschillende scenario's en wat wij voor agrariërs in de omgeving kunnen betekenen. We maken beleid over hoe we straks omgaan met de plannen waar de politiek mee komt. We willen, als grootste agri-bank, onze boeren goed begeleiden.'

FINANCIEEL GEZOND LEVEN

De derde pijler is Financieel Gezond Leven. 'Bankzaken moeten toegankelijk zijn voor iedereen, ook voor senioren die misschien moeilijker meekomen in de digitale wereld', aldus Ilse. 'Daarom hebben we voorlichting over bijvoorbeeld veilig bankieren. We werken samen met SchuldHulpMaatje om een bijdrage te leveren in de armoedebestrij-

ding en we steunen via de coöperatiekring Hart voor Gelderland kansengelijkheid bij jongeren.

Voor kinderen hebben we met Jochem van Gelder de WereldBeterMakers Rabotour ontwikkeld. Een theatertour bedoeld om kinderen te laten nadenken hoe ze de wereld beter kunnen maken. Scholen kunnen met hun leerlingen naar een theater in de buurt gaan om hem te bekijken.'

LEEFBAARHEID

Ilse ziet veel kansen in de regio. 'We zijn een gebied met vijf verschillende kernen, West-Betuwe, Buren, Culemborg, Tiel en Neder-Betuwe. De verbondenheid binnen die

kernen is heel groot, zeker als je het vergelijkt met de Randstad. Uit het Lifeport rapport blijkt dat de leefbaarheid goed is in onze regio. Er is veel ondernemerschap, veel MKB en veel bedrijvigheid.

Ik zie nog kansen voor meer samenwerking met die vijf verschillende gemeentes. Binnen de regio Gelderland-Zuid is veel diversiteit. Dat maakt het wellicht lastig om te verbinden, maar geeft ook kansen. Door onze Fruit Tech Campus te verbinden met Foodvalley en HealthValley ontstaan er voor iedereen nieuwe mogelijkheden.'

PARTNER

'Rabobank wil naast een goede bank ook een partner zijn bij de drie transitie in de regio', zegt Ilse. 'Ik zet mij dagelijks in samen met mijn collega's voor goede bancaire diensten, daarnaast dragen wij met ons impactplan via de drie transitie bij aan het versterken van de brede welvaart van vandaag en morgen. Samen met onze klanten, ledenraadsleden en commissarissen. Want impact maken doe je niet alleen, maar samen.'

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.

Centrale vraag in het onderzoek: wat is nodig om de economische kracht en brede welvaart van de regio te versterken?

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 (Ede-Wageningen, Arnhem-Nijmegen en Rivierenland), tussen de vier economische specialisaties (food, energy, health en fruit) en in de oriëntatie van de bevolking. De fragmentatie was bovendien terug te vinden in de relatief zwakke relatie tussen onderwijsinstellingen en het bedrijfsleven, de geringe samenhang in de bestuurslagen en de geringe relaties tussen grote, middelgrote en kleine bedrijven. Er was te weinig clusterkracht doordat bedrijven elkaar te weinig vonden en in de keten samenwerkten. 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), Fruit-Delta (Rivierengebied) en Foodvalley (Ede-Wageningen).

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. De afgelopen jaren zijn dus vooral de bruggenhoofden sterker geworden, maar nog niet de brug als geheel. Nu moet de nadruk komen te liggen op het bouwen van bruggen. Overstijgende samenwerking tussen de sectoren en deelregio's is noodzakelijk om de brede welvaart en economische kracht duurzaam te versterken.





OPRICHTER MAARTEN WIENBELT ZET ZICH IN VOOR BELANGEN FLEXWERKERS

Oprichter van InterimPay, Maarten Wienbelt, weet waar hij het over heeft. Sinds 1994 is hij actief in de arbeidsbemiddeling en een ervaren bestuurder in het speelveld van flexibele arbeid. Zijn laatste initiatief, InterimPay, is de weerslag van zijn visie op hoe de arbeidsmarkt kan én moet veranderen. In een open gesprek vertelt hij hoe dagelijkse betaling voor zowel flexwerkers als werkgevers enorme voordelen heeft.

Met flexwerkers doelt hij op mensen die tijdelijk of op oproepbasis werken, zonder vaste uren of langdurige verplichting. Een heel diverse groep, bestaande uit bijvoorbeeld studenten die flexibel werk zoeken naast hun studie, ouderen die een bijverdienste willen en anderen die de vrijheid waarderen om te werken waar en wanneer het hen uitkomt. Juist voor deze groep is dagelijkse betaling een uitkomst, volgens Wienbelt.

FLEXIBILITEIT VOOR EEN NIEUWE GENERATIE

Wienbelt heeft altijd de vinger aan de pols gehouden in een arbeidsmarkt die voortdurend in beweging is. "Wat ik zie, is dat de arbeidsmarkt sterk is veranderd. Steeds meer mensen willen zelf de balans tussen werk en privé bepalen en flexibel

kunnen werken. Uit cijfers van het CBS blijkt dat inmiddels 41 procent van de werkenden in Nederland geen vaste arbeids-overeenkomst heeft – dat zijn 2,7 miljoen mensen met een flexcontract en 1,2 miljoen zzp'ers."

Ook werkgevers zijn gebaat bij deze ontwikkeling: "Veel werkgevers hebben die flexibiliteit nodig. Of het nu gaat om de horeca, waar het personeelsbestand afhankelijk is van het weer, of sectoren die pieken en dalen in werkdruk ervaren – denk aan de evenementenbranche, cateraars, retail en logistiek. Ze zoeken naar manieren om snel betrouwbare arbeidskrachten in te zetten, zonder vast te zitten aan complexe administratieve lasten."

'Als je elke dag je salaris ontvangt, zorgt dat voor een stabiel inkomen, weet je waar je aan toe bent en heb je geen stress over wanneer de betaling binnenkomt'

ELKE DAG SALARIS – EEN REVOLUTIE IN BETALINGSSYSTEMEN

De kern van InterimPay is de dagelijkse uitbetaling van gewerkte uren. Wienbelt legt uit dat deze aanpak is gebaseerd op trends en onderzoek, zoals een recent Amerikaans onderzoek waaruit bleek dat 71% van de medewerkers hun werkgever verlaat vanwege betalingsproblemen.

“Betalingsproblemen? Dat mag je als werkgever niet hebben,” zegt hij met nadruk. De hele kern van InterimPay is dat we flexwerkers dagelijks uitbetalen. Die zekerheid maakt een enorm verschil. Uit onderzoek blijkt dat 84% van de flexwerkers liever werkt voor een opdrachtgever die snel betaalt. Het versterkt de relatie en bouwt vertrouwen op.”

En dat is volgens Wienbelt essentieel in deze tijd. Er is een enorm tekort aan personeel, en direct betalen maakt een werkgever niet alleen extra aantrekkelijk, het zorgt er ook voor dat medewerkers langer verbonden blijven. Voor flexwerkers is het immers eenvoudig om te switchen naar een nieuwe opdracht en er is werk genoeg.



'Het is simpel: tijdige betaling maakt een enorm verschil voor flexwerkers'



'COMPLIANCE ZONDER ZORGEN' – ZEKERHEID VOOR DE OPDRACHTGEVER

InterimPay is ontwikkeld met het oog op werkgevers die moeten voldoen aan de complexe wet- en regelgeving rondom het uitbetalen van flexibele krachten. “Werkgevers moeten tegenwoordig voldoen aan allerlei regels, van belastingafdrachten en pensioenbijdragen tot het vermijden van schijnzelfstandigheid,” legt Wienbelt uit. “Met InterimPay nemen wij die zorg over en zorgen wij ervoor dat de opdrachtgever compliant blijft.” In de praktijk is het heel eenvoudig: de leidinggevende keurt aan het einde van de dag de gewerkte uren goed, en direct gaat er een signaal naar de bank.

START IN ARNHEM EN DAN HELE WERELD

In de eerste fase van hun groei zal InterimPay zich richten op bedrijven (en flexwerkers) in de regio Arnhem - Nijmegen. Maar uiteraard zijn de ambities niet beperkt tot de regio. InterimPay streeft ernaar om door Nederland heen en op termijn wereldwijd werkgevers en werknemers een platform te bieden dat flexibiliteit en naleving van regelgeving moeiteloos combineert. Wienbelt sluit het interview dan ook af met de woorden: “Ik geloof dat iedereen recht heeft op werk dat bij hem of haar past – en daar hoort ook een passende en tijdige beloning bij. Met InterimPay maken we dat mogelijk voor een nieuwe generatie werkenden en voor bedrijven die flexibel willen blijven. Kortom: vandaag gewerkt. Vandaag betaald.”

De Vree en Sliepen



BOUWBEDRIJF DE VREE EN SLIEPEN MAAKT DE REGIO
KLAAR VOOR MORGEN

'WIJ DENKEN IN GENERATIES'

Als je 135 jaar bestaat, getuigt dat van een langetermijnvisie. In een van nature vrij traditionele sector maakt allround-bouwbedrijf De Vree en Sliepen het verschil door met een sterke focus op de regio naar morgen en zelfs al overmorgen te kijken. De begrippen circulariteit en maatschappelijk verantwoord ondernemen zijn daar onlosmakelijk mee verbonden, net als investeren in de arbeidsmarkt van de toekomst. Daarin toont het innovatieve bedrijf uit Tiel zich écht koploper.

De Vree en Sliepen maakt deel uit van Ter Steege Bouw Vastgoed uit Rijssen, maar het karakter van een familiebedrijf is er nog steeds. “Dat kenmerkt onze cultuur,” zegt adjunct-directeur Teunis van Voorthuizen. “Het betekent dat je niet in projecten denkt, maar in generaties. Oftewel: naar het toekomstbestendig maken van de onderneming, wat met zich meebrengt dat je investeert in de maatschappij en soms genoeg neemt met minder rendement. We dragen ons steentje bij aan innovatie binnen de omgeving, persoonlijke ontwikkeling van mensen en maatschappelijk verantwoord ondernemen in de regio, die ons immers in goede en slechte tijden voorziet van werk. Alleen daarmee kun je een bedrijf van generatie op generatie laten voortbestaan. Uitzonderingen voor vaste

klanten daargelaten ligt ons werkveld binnen een straal van circa dertig kilometer rondom Tiel, waar we een jaarlijks groeiende omzet halen, met opdrachten in de breedste zin van het woord. We realiseren nieuwe woningen en utiliteitsgebouwen, verduurzamen bestaande panden en blijven ondanks die grote projecten ook particulieren en ondernemers bedienen met onze kleinbouw afdeling. Van ontwerp tot oplevering en nazorg; het hele spectrum.”

GOEDE DOELEN

Een kleine vier jaar geleden hield De Vree en Sliepen zijn langetermijnvisie tegen het licht, wat zich vertaalde in een rebranding. “Daarbij formuleerden we drie kenmerkende steekwoorden, namelijk ‘bouwer’, ‘toekomst’

en ‘regio.’ De eerste term is evident en zojuist al toegelicht, op de andere twee begrippen zoomt Van Voorthuizen hierna in en dat levert opmerkelijke inzichten op. “Gezien onze binding met de omgeving willen we graag tijd en middelen teruggeven aan de regio. Niet alleen door bouwwerken af te leveren, maar ook door maatschappelijke betrokkenheid. Elk jaar ondersteunen we een goed doel. Zo hebben we in 2022 tijdelijke verblijven voor ‘gevonden dieren’ gebouwd bij de dierenambulancepost, in 2023 het scoutinggebouw in Tiel mede gerealiseerd middels sponsoring van materialen en vrijwillige arbeid bij de realisatie, en in 2024 geld gestoken in drie theatervoorstellingen genaamd ‘Een knipoog van de zon’, uitgewerkt door De Verschilmakerij voor 750 leerlingen

Tekst: Aart van der Haagen, fotografie: De Vree en Sliepen

Hartstikke leuk om die kinderen met helmpjes op te zien lopen, waarbij er eentje als woordvoerder zijn vriendjes mag informeren over de planning. Ook met het basisonderwijs werken we graag programma's uit en voor het vmbo hebben we een talentenlab ontwikkeld. Dat houdt in dat we leerlingen vóór ze hun profielkeuze maken uitnodigen in ons bedrijf. Niet om een rondje langs de bureau's te doen, want dat is statisch en heeft weinig impact. Nee, we laten hen deelnemen aan spelelementen in de werkplaats en beoordelen op basis daarvan hun natuurlijke aanleg: initiatief nemen, analytisch denken, creativiteit, leiderschap enzovoorts. We geven hen bij vertrek een persoonlijke talentenkaart mee, gekoppeld aan mogelijke functies in het bedrijfsleven. Dat geeft hen richting op een leeftijd waarop ze zich vaak nog onzeker voelen, ook over de toekomst. Een fijne gedachte als je nog vele jaren studie voor je hebt liggen."

SMART BUILDING

Samen met de stichting HUB Rivierenland maakt De Vree en Sliepen aanstekelijke programma's met doe-activiteiten om de kloof te dichten tussen onderwijs en bedrijfsleven. "Ook leuk voor leerkrachten," aldus Van Voorthuizen. "Het is zaak dat we technisch mbo-onderwijs op de kaart zetten, want dat vormde tot voor kort een witte vlek in de regio. In samenwerking met collega-bouwbedrijven hebben we Smart Building ontwikkeld, een praktijk gestuurde mbo-opleiding in slimme bouwtechniek, die nu twee jaar draait bij het ROC in Tiel. We zijn nu met volle energie aan het werven en leggen daarbij ook de focus op havoleerlingen die graag met hun handen werken. Daarmee interesseren we ze om te kiezen voor een opleiding in technische bouwkunde of installatietechniek. Op hbo-niveau hebben we de handen ineengeslagen met de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen en Avans Hogeschool Den Bosch, om doorlopend twee tot drie jongeren de kans te geven bij ons af te studeren of stage te

lopen. Wanneer het klikt, blijven we ze volgen en delen we aan het eind een golden ticket uit, dat recht geeft op een plek in een traineeship of een kickstartproject. We bieden ze dan een meerjarig opleidingstraject."

GEEN PROBLEMEN MET AANWAS

Van Voorthuizen spreekt van een doorlopende leerlijn. "Vanaf kinderdagverblijf tot en met hbo zoeken we naar de connectie met het onderwijs. Sindsdien hebben we geen problemen meer met de aanwas van nieuw personeel, kan ik je vertellen. We zijn niet langer afhankelijk van recruiters, die cv's van schoolverlaters pimpen, terwijl wij in dat stadium nog niet eens de echte persoon leren kennen." Samen met VNO-NCW, Riverland Tech Explorers en de daarbij aangesloten technische bedrijven maakt De Vree en Sliepen zich sterk voor de jaarlijkse Techniekdag in de regio, om de animo voor praktijkonderwijs te bevorderen. "Het eerste jaar kwamen er 1000 mensen op af, het tweede jaar 1500 en afgelopen keer 1750. We hopen dat die stijgende lijn zich doorzet en zien dit als een langetermijninvestering. Techniek is natuurlijk heel breed, van bouw en automotive tot procesautomatisering in de fruitteelt. Met deze informatiedag richten we ons op leerlingen tussen de 8 en 15 jaar. Zij nemen hun ouders mee, met wie we ook het gesprek aangaan en daar rollen soms verrassende dingen uit. Zo is één van de vaders nu bij ons in dienst gekomen als timmerman. Je kunt heel veel bereiken als onderneming, zolang je zelf maar aan de bal blijft."

DOORLOOPTIJDEN VERKORTEN

Met het vizier gericht op morgen en overmorgen loopt De Vree en Sliepen aan kop als het gaat om innovaties. "Zeventien jaar geleden behoorden we tot de eerste bedrijven in onze branche die overschakelden op 3D-tekenen. Een BIM-model, heet dat; een afkorting van Building Information Model. Door een gebouw zo realistisch mogelijk in de

13



van de basisscholen hier in de stad. Die inspireren hen om straks te werken aan een nieuwe economie met gebruik van circulaire materialen. Wil je daar als bedrijfsleven handen en voeten aan geven, dan is het belangrijk om dit tijdig uit te leggen aan nieuwe generaties. De switch moet van jongs af aan in je systeem zitten."

TALENTENLAB

Het maakt deel uit van het toekomstbestendig denken dat De Vree en Sliepen nastreeft. "We betrekken de jeugd al heel jong bij ons vakgebied," vertelt Van Voorthuizen. "Zo koppelen we de verbouwing van een kinderdagverblijf samen met de leidsters aan een speels lesprogramma, met als thema Bob de Bouwer. Daarmee is het ineens geen overlast meer, maar van educatieve waarde.



Voor het vmbo ontwikkelde De Vree en Sliepen een Talentenlab.



Cupbrothers is dé naam waarop je kunt vertrouwen als het gaat om duurzame en hoogwaardige cups voor allerlei gelegenheden. Wij zijn gespecialiseerd in het leveren van cups voor diverse gelegenheden, variërend van levendige evenementen en bruisende horecagelegenheden tot gemeentelijke evenementen. We bieden een variatie cups die je zowel kunt huren als kopen. Het assortiment stelt je in staat om te kiezen uit PC Clear en PP cups in verschillende maten.

De voordelen:

- **Bezorgen en halen**
Wij zorgen voor de logistiek
- **Duurzaam**
Zero waste, geen afval meer
- **Personaliseren**
Bedrukking in alle vormen en maten mogelijk

Betaalbaarste van Nederland:

- Scherpe prijzen
- Op maat gemaakte offerte
- Snel schakelen, ook in de avond en weekenden

EN... Wij doen de afwas!



**Benieuwd naar de mogelijkheden? Neem dan vrijblijvend contact met ons op.
www.cupbrothers.com - info@cupbrothers.com**



Nieuwbouw De Vree en Sliepen.

STUDIO-X.NL

computer uit te werken kun je prefab onderdelen zodanig precies integreren dat alles op de bouwplaats perfect past, waarmee je de faalkosten verlaagt. Tevens maak je clashes inzichtelijk tussen bouwkunde en andere disciplines, zoals installaties. Tegenwoordig vormt BIM een onmisbaar element in het kader van het uitvoeren van de Wet kwaliteitsborging en daarbij merken we het voordeel dat wij al zo lang gewend zijn om dit toe te passen." In het verlengde hiervan ligt de lean-bouwmethode, die De Vree en Sliepen geheel omarmt. "Het houdt in dat je zoveel mogelijk op dagniveau plant en alle partners erbij betrekt. In plaats van te sturen laat je hen input leveren. Binnen zo'n collectief kun je de doorlooptijden van ontwikkeling en bouw drastisch verkorten, met behoud van kwaliteit. Niet door harder te werken, maar slimmer."

BIOBASED WONING

Prefab is een hot issue in de bouw, maar niet overal toepasbaar. Van Voorthuizen: "Wij realiseren op kleine schaal woningen in zogeheten inbreidingslocaties. Bij zulk maatwerk verloopt het proces niet seriematig genoeg om de toepassing van vooraf gefabriceerde elementen op vele vlakken rendabel te maken. Waar we kunnen, passen we prefab toe en daarbij werken we samen met toeleveranciers uit de regio, mede om de CO2-belasting van transportstromen te beperken. Zelf produceren we

houtskeletbouwelementen in een werkplaats met een sociaal karakter, dus met mensen die een afstand tot de arbeidsmarkt hebben." Het betreft een mooi voorbeeld van duurzame materialen, die steeds meer de overhand krijgen in de projecten die De Vree en Sliepen ontwikkelt en realiseert. "Ons moederbedrijf Ter Steege gaat dit jaar in het oosten des lands een biobased woning neerzetten. Er zijn ook allerlei tussenvarianten mogelijk; verandering komt in fasen. Momenteel onderzoeken we het vervangen van pannendaken door sedum, dat naast het groene karakter de biodiversiteit in een woonwijk kan stimuleren."

OPTOPWONINGEN

Met batterijopslag als antwoord op de netcongestie geeft De Vree en Van Sliepen bij zijn eigen nieuwe bedrijfspand, op te leveren aan het einde van 2025, een mooi visitekaartje af. Duurzaamheid behelst wat deze innovatieve bouwonderneming betreft echter veel meer. "In samenwerking met woningcorporatie Thius creëren we een circulaire materialenstroom bij het vernieuwen van keukens, wat betekent dat we oude platen en andere elementen zoveel mogelijk proberen te hergebruiken. Bij het merendeel van de tenders die we krijgen in de nieuwbouw gaat het om situaties waar een bestaand pand moet worden afgebroken. Wij onderzoeken dan of we de materialen al dan niet na bewerking opnieuw kunnen inzetten. Het liefst op de locatie zelf, ook weer in het kader van het minimaliseren van de CO2-voetafdruk. We slopen niet, we oogsten. Verder zijn we bezig met het ontwikkelen van 'optopwoningen', wat inhoudt dat je bouwlaag op een bestaande flat zet, waarmee het grondgebruik niet toeneemt. Ook kijken we in samenspraak met gemeenten naar mogelijkheden tot herbesteding. Laatst hebben we een schoolgebouw omgeturnd tot noodopvang voor Oekraïners en dit zo aangepakt, dat het later te transformeren valt tot een wooncomplex voor andere doelgroepen, bijvoorbeeld speedzoekers of juist mensen die een luxe appartement zoeken. Zo richten we onze blik op morgen en overmorgen."

www.vreesliepen.nl



De theatervoorstelling 'Een knipoog van de zon', uitgevoerd door De Verschilmakerij voor 750 leerlingen van basisscholen, was een groot succes.



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.rdta.nl





Volledig ontzorgen van logistieke opleidingen

Code95 | Heftruck | BHV | VCA
Kijk voor al de opleidingen op onze website

Flevolaan 15, Weesp | Erasmusweg 15, Culemborg
www.alpopleidingen.nl



Een groene,
levende verdeler
op het kantoor

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

Meer weten?
ambius.nl/greenwalls



ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

Een belangrijk uitgangspunt voor ons is de persoonlijke benadering van onze cliënten en relaties. Iedere ondernemer, onderneming en relatie is in onze ogen uniek en staat bij ons centraal.

Betrokkenheid, helderheid en vertrouwen zijn de kernwoorden van onze dienstverlening. En snelheid, want door alert te reageren op nieuwe situaties en wetswijzigingen stellen wij u in staat de juiste beslissingen te nemen. Snelheid betekent ook stiptheid, onder meer in het aanleveren van uw jaarstukken. Dit bespaart de cliënten tijd en kosten en wij kunnen tijdig adviseren.

Onze dienstverlening is erop gericht om u uw zorgen te ontnemen. U te informeren en adviseren met verstand van zaken. Uw zaken. Daarom werken wij voor u en uw bedrijf alsof het om onze eigen onderneming gaat. De

JB Accountants & Adviseurs BV is een zelfstandig accountantskantoor waar een enthousiast team van accountants, belastingadviseurs en medewerkers als een hecht team samenwerkt ten behoeve van onze cliënten.

diensten die JB Accountants & Adviseurs BV aanbiedt zijn onder te verdelen in de volgende hoofdgroepen:

- **Accountancy**
- **Salaris**
- **Advies**
- **Fiscaal**

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail jeroen@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.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

WINNAARS ALL-IN WERKGEVERS PRIJS INCLUSIEVE WERKGEVERS IN HET ZONNETJE

In november zijn de winnaars van de All-in Werkgeversprijs Rivierenland 2024 bekend gemaakt. De wethouders van de betrokken gemeenten en adviseurs reikten persoonlijk de All-in Werkgeversprijs Rivierenland 2024 bokaal uit.

De All-in Werkgeversprijs Rivierenland 2024 is voor werkgevers die hun maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen en werknemers met een arbeidsbeperking een kans bieden in hun organisatie. De jury heeft op basis van motivatie en ambassadeurschap de genomineerde werkgevers beoordeeld en per gemeente een winnaar gekozen.

DRAAGVLAK

De winnaars zijn werkgevers die creatief meedenken en draagvlak creëren binnen de organisatie. Zij geven de werknemer de tijd om zich te ontplooiën en zorgen voor extra aandacht en begeleiding. Zij zorgen ervoor dat deze medewerkers participeren in de maatschappij en bieden hen duurzaam werk. De winnaars zijn dus alle goede voorbeelden van werkgevers die laten zien dat het kan, inclusief werkgeverschap. Door hun motivatie inspireren zij hopelijk ook andere werkgevers in Rivierenland!

INCLUSIEF WERKGEVERSCHAP

Onder inclusief werkgeverschap wordt het volgende verstaan: een arbeidsmarkt waarin iedereen, dus ook mensen met een beperking, duurzaam en naar vermogen kunnen deelnemen. Steeds meer werkgevers nemen hun maatschappelijke verantwoordelijkheid en bieden werknemers met een arbeidsbeperking een kans in hun organisatie. De aard van de inzet kan variëren; geboden kansen en mogelijkheden verschillen per werkgever.

Deze werkgevers bieden duurzaam werk en stellen iedereen in staat om naar vermogen bij te dragen aan de organisatie en zo volwaardig te participeren in de maatschappij. Deze werkgevers verdienen het predicaat 'All-in werkgever.'

DE WINNAARS VAN 2024



Fotografie: Raphaël Drent

DE PLATAAN - ZALTBOMMEL

De Plataan investeert in een inclusieve werkomgeving door onder andere aanpassingen te maken voor een rolstoelgebonden medewerkster, zoals een aangepast toilet en archiefkasten op rolstoelhoogte. Ook hebben ze een jongeman in dienst via de Participatiewet en dankzij de steun van De Plataan zijn aanhanger-rijbewijs heeft behaald en nu zelfstandig als onderhoudshovenier kan werken. Hiermee is De Plataan een inspirerend voorbeeld voor andere werkgevers, die kunnen leren dat inclusiviteit niet alleen mogelijk, maar ook waardevol is.



Fotografie: Raphaël Drent

V.D. BIJL & HEIERMAN B.V. - NEDER-BETUWE

Bij V.D. Bijl & Heierman geldt het motto: 'Je bent goed zoals je bent.' Als een medewerker het moeilijk heeft of vastloopt, neemt Andries, de oprichter, persoonlijk de tijd om in gesprek te gaan. Altijd op een positieve en oprechte manier, met aandacht voor de mens achter de medewerker. Er wordt gekeken naar mogelijkheden en oplossingen, waarbij de ondersteuning wordt afgestemd op ieders individuele behoeften. V.D. Bijl & Heierman streeft ernaar om iedereen een eerlijke kans te bieden en creëert een werkomgeving waarin iedereen zich gezien en gewaardeerd voelt.

21

CB - CULEMBORG

CB uit Culemborg toont al jarenlang een sterke betrokkenheid bij het bieden van werkgelegenheid aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Dankzij een duurzame samenwerking met Werkzaak hebben inmiddels elf medewerkers via deze weg een plek gevonden binnen het bedrijf. Door bepaalde werkprocessen uit hun bestaande bedrijfsvoering af te splitsen, maakt CB deze toegankelijker voor mensen uit de doelgroep. Zo zorgen ze ervoor dat iedereen op een passende manier kan bijdragen en groeien binnen de organisatie.





Fotografie: Raphaël Drent

ELECTROWORLD AHG VAN OMMEREN - BUREN

Electroworld AHG van Ommeren zet zich al jaren in als een voorbeeld van inclusief werkgeverschap. Het bedrijf staat open voor diverse doelgroepen en kijkt daarbij altijd naar het persoonlijke verhaal van de werknemer. Er wordt gezocht naar mogelijkheden en oplossingen om samen tot succes te komen, waarbij ze flexibel inspelen op individuele behoeften. Daarnaast biedt Electroworld AHG van Ommeren prachtige ontwikkelkansen, zodat medewerkers kunnen groeien en zich verder kunnen ontplooiën binnen het bedrijf. Zo creëren ze een werkomgeving waar iedereen de kans krijgt om zijn of haar talenten optimaal te benutten.

Fotografie: Raphaël Drent

RHENOV ONDERDELEN B.V. - WEST BETUWE

Rhenov Onderdelen B.V. wint deze nominatie voor inclusief werkgeverschap vanwege hun consistente inzet om kandidaten uit diverse doelgroepen kansen te bieden. Sinds 2020 werken ze samen met Werkzaak Rivierenland en hebben ze verschillende medewerkers met indicaties en bijzondere behoeften een passende werkplek geboden. Tijdens kennismakingen wordt er actief gekeken naar de competenties en potentie van de kandidaat. Door kandidaten de kans te geven om op verschillende afdelingen mee te draaien, ontdekken ze waar iemand het best tot zijn recht komt. Deze persoonlijke aanpak, resulteert in duurzame werkplekken waar iedereen welkom is.

22



VAN MIL STUKADOORS - MAASDRIEL

Van Mil Stukadoors wint deze nominatie voor inclusief werkgeverschap vanwege hun inzet om kansen te bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. In 2019 gaven zij een statushouder de kans om stukadoor te leren. Ondanks eerdere uitdagingen met een medewerker wiens zicht verslechterde, bleef Van Mil Stukadoors openstaan voor zijn passie voor het vak. Toen zijn zicht onverwacht verbeterde tot 60-70%, kreeg hij opnieuw een arbeidsovereenkomst aangeboden. Met deze benadering toont Van Mil Stukadoors aan dat inclusiviteit gaat om mogelijkheden en doorzettingsvermogen. Het bedrijf is daarmee een inspirerend voorbeeld voor andere werkgevers.



Fotografie: Raphaël Drent

ROC RIVOR - TIEL

In plaats van de schoonmaak uit te besteden, kiest het ROC Rivor ervoor om samen te werken met Werkzaam, waardoor zij mensen uit de doelgroep een kans geven. Door de schoonmaaktijden aan te passen, maken ze het werk toegankelijker voor een bredere groep werkzoekenden, zoals alleenstaande moeders met schoolgaande kinderen.

ROC Rivor toont al jarenlang inclusief werkgeverschap door het werk en de werkomstandigheden aan te passen aan de behoeften van hun medewerkers. Ze stellen geen hoge verwachtingen en richten zich vooral op het plezier dat de medewerkers in hun werk hebben. Daarnaast biedt ROC Rivor vacatures eerst aan bij het Werkgeversservicepunt Rivierland/Werkzaam, voordat deze openbaar worden. Hierdoor hebben verschillende medewerkers, waaronder SW-medewerkers en mensen vanuit de WW en WIA, een plek gevonden binnen de organisatie.

LUUX LICHT - WEST MAAS EN WAAL

Het ritme, de structuur en de waardering die Luux Licht biedt, zijn sleutelcomponenten voor een succesvolle plaatsing. Luux Licht staat open voor alle doelgroepen en denkt oplossingsgericht. Ze investeren in medewerkers, bijvoorbeeld door rijbewijzen te financieren wanneer dat nodig is. Het bedrijf verwelkomt iedereen, van statushouders tot parttimers, en creëert een inclusieve cultuur waarin iedereen zich gewaardeerd voelt. Hiermee is Luux Licht een inspirerend voorbeeld voor andere werkgevers.



23

OVER DE ALL-IN WERKGEVERSPRIJS

Voor de zesde keer sinds 2018 organiseerde Arbeidsmarktregio Rivierland in november dit jaar in samenwerking met VNO-NCW Midden en het WSP Rivierland de All-in werkgeversprijs. Met deze werkgeversprijs worden werkgevers in Rivierland bekroond voor hun inzet voor een inclusieve arbeidsmarkt. Iedereen kan werkgevers nomineren voor de All-in Werkgeversprijs. Een jury wijst op basis van vaste criteria per gemeente een winnaar aan. De deelnemende gemeenten: Culemborg, Buren, Neder-Betuwe, Maasdriel, Tiel, West Betuwe, West Maas en Waal en Zaltbommel).

www.arbeidsmarktregiorivierland.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.

BRASSERIE POELZICHT

CUISINE FRANÇAISE IN DE BETUWE

De landelijke hofstede Poelzicht in Kapel-Avezaath is het domein van chef Edwin Muns. Hier komen zijn Betuwse afkomst en zijn liefde voor de Franse klassieke keuken samen. We spreken Edwin over de mogelijkheden die het prachtige pand te bieden heeft.

“Veel mensen weten niet dat we naast de brasserie nog twee zalen hebben voor feesten en vergaderingen”, vertelt Edwin. “De Deel is geschikt voor bruiloften, verjaardagen, jubilea, borrels en condoleances tot 160 personen. In de Voorkamer kunnen kleinere gezelschappen vergaderen en eten.”

In de brasserie kan genoten worden van eerlijke bistrogerechten volgens

de klassieke Franse keuken. Edwin: “We maken alles ambachtelijk in eigen keuken met verse seizoensingrediënten. Gasten kunnen kiezen van de ruime à la carte kaart en er is een aantrekkelijk geprijsd keuzemenu.” Dat de patron een voorliefde heeft voor Franse wijnen, is te zien aan de wijnkaart, waarop strikt Franse wijnen staan. “Regelmatig ga ik naar Frankrijk om rechtstreeks bij de domeinen wijn in te kopen. Hierdoor kunnen gasten wijnen drinken die ze elders niet vaak tegenkomen”, aldus een trotse Edwin.

Extra attractie is het terras, waar het in de zomer heerlijk toeven is. Met een hartelijke bediening en heerlijke Franse gerechten en wijnen voelt Brasserie Poelzicht als een stukje Frankrijk in de Betuwe!



Edwin Muns. Fotografie: Raphaël Drent

Brasserie Poelzicht
Kromme Steeg 11 Kapel-Avezaath
www.poelzicht.nl

Open: donderdag t/m maandag van 12.00 tot 21.00 uur voor lunch en diner. Dinsdag en woensdag open voor gezelschappen op reservering.



ETILEX

Onafhankelijke en veelzijdige partner in hout- en plaatbewerking.

De winst van modulaire bouw

Modulaire constructies – van verpakkingen tot woningen – dragen sterk bij aan het oplossen van diverse maatschappelijke opgaven. Het totale proces van bouwen wordt duurzamer en gaat sneller. De impact op alle facetten in de keten: digitalisering, automatisering, productie, montage en transport. We zijn gespecialiseerd in het produceren voor modulaire bouw en parametrisch transformatiebouw.



VERGROOT JE ZEKERHEID MET CIJFERS EN TRENDS

Ben je van plan een bedrijf te starten, over te nemen of uit te breiden? Het gebruik van actuele en betrouwbare cijfers en trends kan het verschil maken bij het nemen van strategische beslissingen.



27

JOUW CONCURRENTIE IN BEELD

Wil je bijvoorbeeld een café overnemen in een grote stad? Het is dan essentieel om te weten dat er al 202 cafés in de omgeving aanwezig zijn. Deze informatie helpt je bij het opstellen van een goed onderbouwd ondernemingsplan en een gerichte marketingstrategie. In je gesprekken met investeerders en financiers kun je zo laten zien dat je keuzes maakt op basis van feiten.

VERKEN JE MARKT

Cijfers geven je ook dieper inzicht in je markt. Wil je weten of de door jou beoogde vestigingslocatie winstgevend kan zijn? Dan helpt het om locaties te kunnen vergelijken en te zien hoeveel potentiële klanten je kunt bereiken en wat je nodig hebt om rendabel te zijn. Als je publiek in een specifieke omgeving bijvoorbeeld bestaat uit veel vijftigers met een

goed inkomen, dan kun je doelgericht daar je inrichting en aanbod op afstemmen. Zo geven cijfers je inzichten over je locatie die je anders niet had gehad.

INZICHT IN DE LOKALE ECONOMIE

Voor inzicht in economische trends en de structuur van verschillende regio's zijn cijfers een onmisbare bron van informatie. Cijfers helpen je bij het begrijpen van de economische ontwikkelingen, met gegevens over winkelgebieden, de arbeidsmarkt en de lokale bedrijvigheid. En in de vorm van grafieken of diagrammen in je plan geven cijfers je een goed beeld van voor jou interessante trends.

KVK CIJFERS EN TRENDS

Het KVK Handelsregister biedt naast betrouwbare informatie over zakelijke relaties, ook waardevolle gegevens om je ondernemings-

plan, financieringsplan en marketingstrategie mee te onderbouwen. Dankzij de gratis tools en publicaties op kvk.nl vind je snel en eenvoudig de cijfers die je nodig hebt om verantwoorde keuzes te maken en je investering in de juiste locatie te doen.

ONTDEK HET ZELF

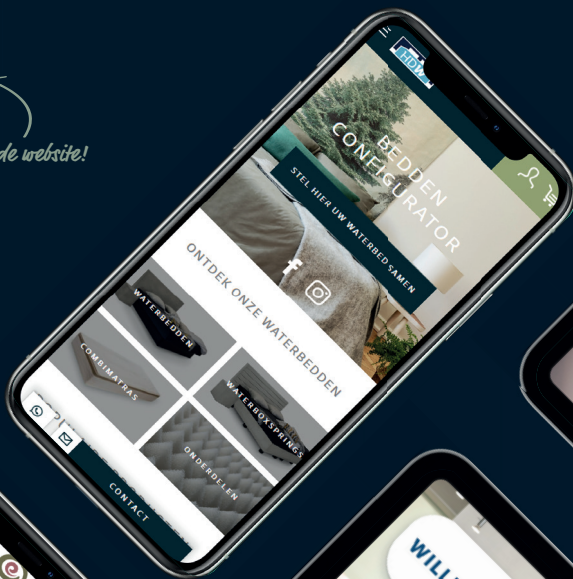
Wil je weten welke nieuwe mogelijkheden er zijn voor je bedrijf in jouw regio? Ga naar kvk.nl/cijfers-en-trends en neem met vertrouwen de volgende stap.

» Toe aan een nieuwe website?

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



Check de website!





Thomas Kristian Teerink
www.goudenkobalt.nl

JE MERKNAAM BOEIT NIET

Voor iemand die maandelijks een nieuwe merknaam bedenkt, is dat misschien gek om te zeggen. En natuurlijk ga ik het nuanceren, maar voor nu... geloof me. Met een slechte óf zelfs zonder naam kun je een sterk merk bouwen.

Het idee dat je naam het hart van je merk is, is een illusie. Natuurlijk, een catchy naam is handig. Als herkenning. Maar als dat het enige is waar je op leunt, heb je een probleem. Want klanten kopen geen naam. Ze kopen gevoel. Een connectie. Een belofte die je waarmaakt. En die dingen zitten niet alleen in een klank of lettergreep.

Wat wél belangrijk is? Een goed verhaal. Wat is jouw reden van bestaan? Waarom doe je wat je doet? En waarom zou iemand daar iets om moeten geven? Een sterk merk heeft een verhaal dat klanten raakt en inspireert. Het soort verhaal dat ze doorvertellen. Geen vaag verkooppraatje, maar een concrete missie die doorschemert in alles wat je doet. Als je niet weet waar je naartoe wilt, hoe ga je dan iemand meenemen? Mensen willen duidelijkheid.

En merken zijn net als mensen: inconsistent gedrag maakt ze onbetrouwbaar. Zorg er dus voor dat je communicatie, uitstraling en acties op één lijn liggen. Van je socials tot je klantenservice: alles moet kloppen met wie je zegt te zijn. Want échte herkenning zit in hoe je je gedraagt, niet in hoe je heet.

Waarom stellen we dan toch vaak een naamsverandering voor? Dit heeft alles te maken met die consistentie. Als je naam niet hetzelfde gevoel overbrengt als je merkconcept, is er ruimte voor verbetering. En dan heb ik het nog niet gehad over de dertien-in-een-dozijn namen. Want dat is pas écht een reden om het veranderen.

Wil je weten of je merknaam geschikt is, toets het dan aan de volgende vragen: past het bij je concept, vertelt het een verhaal, is het goed uit te spreken, past het bij je doelgroep, is het onderscheidend in je branche en is het flexibel genoeg om je aanbod uit te breiden?

Ja? Dan is het maar een onderdeel. Een puzzelstukje. Het boeit niet. Als-ie maar past.



"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 'on gezond' 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



de Gouden Leeuw

CATERING



Bij De Gouden Leeuw draait het niet alleen om smaakvolle gerechten, maar om het creëren van onvergetelijke momenten.

Of het nu gaat om een intiem diner bij jou thuis, een indrukwekkend bedrijfsevenement of catering op een van onze exclusieve locaties, wij zorgen voor een bijzondere ervaring die indruk maakt.





DANIEL SEESINK (BEWUST ZOO)

Oud-docent biologie Daniel Seesink houdt met zijn lezing Professioneel Vlooiën doe je Zoo mensen aan de hand van apengedrag een spiegel voor waarin zij hun eigen gedrag zullen herkennen. Boeking via Speakers Academy.

MAG IK EVEN JOUW AANDACHT?

Terugkijken en vooruitkijken past goed bij deze tijd van het jaar, dus daar gaan we.

Wat leerde je als eerste toen je in groep 3 of - voor de wat ouderen onder ons - in de eerste klas zat? Leerde je - toen het leesplankje nog werd gebruikt - eerst het woordje AAP, gevolgd door het onvermijdelijke NOOT en MIES? Of - zoals in mijn tijd - BOOM, ROOS en VIS. Onze jongste dochter is bijna zeven en zit in groep 3. Zij leerde dit woord als eerste: IK. Wel even wat anders hè? Op een kaart met een spiegeltje erop stonden de letters I en K. "Kijk er maar in, dan zie je jezelf", werd ze geleerd. Onder de daarop volgende woorden kwam ook AAP voorbij. Een mooie combinatie: IK en AAP. Voor mij de basis van mijn bedrijf. Waar de kinderen eerst wordt geleerd om naar zichzelf te kijken, leren ze later ook om naar anderen te kijken. Onze jongste kwam laatst thuis en vertelde: "We zijn bezig met Vreedzaam*." Daar leer je hoe je kan zorgen dat het veilig is in de klas". Ik vind het goed dat de kinderen eerst wordt geleerd om naar zichzelf te kijken. Wanneer je jezelf een beetje kent, kun je namelijk ook een ander begrijpen. Wat die ander doet, hangt immers deels van jou af. Jouw (non-verbale) gedrag heeft effect op die ander. En het is goed om je daar bewust van te zijn, zelfs - of misschien wel juist - op die jonge leeftijd al.

Toch bekruipt mij het gevoel dat we in de loop van de tijd een beetje vergeten zijn hoe het is om naar onszelf te kijken. We vinden het maar vreemd, soms zelfs spannend. Nee, het is veel makkelijker en veiliger om naar anderen te kijken, toch? En daar iets van te vinden. De socials staan er bol van. Ik vind het daarom zo leuk om kinderen in de bovenbouw van de basisschool en in de brugklas van de middelbare school gastlessen te geven over gedrag. Er zijn maar weinig mensen die aapjes kijken niet leuk vinden. En zeker de jeugd moet er hartelijk om lachen. "Wat zouden zij doen als ze een telefoon hadden?", vragen ze zich dan af. Tot het moment dat ze doorhebben dat ze in een spiegel aan het kijken zijn. Maar met de pubertijd op komst - en voor sommigen al in volle gang - valt juist dat niet mee. Dan willen ze liever een paar jaar helemaal geen aandacht op zichzelf gevestigd zien. En naar vaak blijkt in mijn praktijk: daarna ook liever niet.

Ik heb een missie: ervoor zorgen dat wanneer de kinderen van nu in bedrijven en organisaties aan het werk gaan, zij naar zichzelf durven kijken. Dat zij zich realiseren dat zij daarmee een belangrijke bijdrage leveren aan het plezier dat zij zelf en anderen in hun werk beleven. En dat zij zich regelmatig de volgende vraag zullen stellen:

Mag ik even mijn aandacht?

**Vreedzaam is een methode om kinderen wenselijke sociale omgang te leren.*

Scoor nu jouw abonnement op ELF Voetbal al vanaf € 3,99 per maand



**OF VERRAS IEMAND ANDERS MET ONZE
SPECIALE GIFTBOX VOL TIJDLOZE SPECIALS**

BESTEL VIA
WWW.ELFVOETBAL.NL/SHOP



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 beheeren. 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).



RIVIERENLAND

FIT IN BUSINESS

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE



Fit in Business

Hoe werkt het 'Fit-voor-Business' ondernemersnetwerk voor de ondernemers (sporters)?

Hoe werkt het 'Fit-voor-Business' ondernemersnetwerk voor de ondernemers (sporters)?

Voor iedere MKB ondernemer is zakelijk netwerken van vitaal belang om ervoor te zorgen dat zijn bedrijf gezond blijft. Samen naar de gym is een uitstekende manier om collega-ondernemers uit eigen regio te ontmoeten.

Voor een (startende) ondernemer zijn nieuwe zakelijke contacten ontmoeten en zakelijk netwerken van essentieel belang om een succesvol en winstgevend eigen bedrijf neer te zetten. Samen naar de gym is een uitstekende manier om collega-ondernemers uit eigen regio te ontmoeten.

Een uitstekende manier om goed op de hoogte te blijven van wat er zich momenteel afspeelt binnen de regio en om bijvoorbeeld nieuwe zakelijke contacten te ontmoeten terwijl je ook lichamelijk in vorm blijft.

In het kort houdt dit in gezond worden/blijven en laagdrempelig netwerken ineen. Het concept is even eenvoudig als succesvol gebleken: netwerken zonder poespas. Klik op jouw dichtsbijzijnde locatie:

Meld je aan bij een van deze coaches/aanbieders en word zo opgenomen binnen het lokale ondernemersnetwerk!





Cosyclub Juliën

Beethovenstraat 24 | 4003 KX, Tiel
T 085 485 7262 | info@cosyclubjulien.nl
www.cosyclubjulien.nl



Healthclub Juliën

Provincialeweg 16 | 4033 BR, Lienden
T 0344 - 60 22 04 | info@healthclubjulien.nl
www.healthclubjulien.nl



Uniek Fitness Ammerzoden

Van Milstraat 1a | 5324 AX, Ammerzoden
T 073-594 7040 | receptie@uniekfitness.nl
www.uniekfitness.nl



Sport & Fitness Geldermalsen BV

Rijnstraat 33 | 4191 CK, Geldermalsen
T 0345-581000 | email@fitnessgeldermalsen.nl
www.fitnessgeldermalsen.nl



Inspire Fitness Club

Kennelweg 10 | 4205 ZR, GORINCHEM
T 0183- 760 563 | info@inspirefitnessclub.nl
www.inspirefitnessclub.nl

van munster media factory

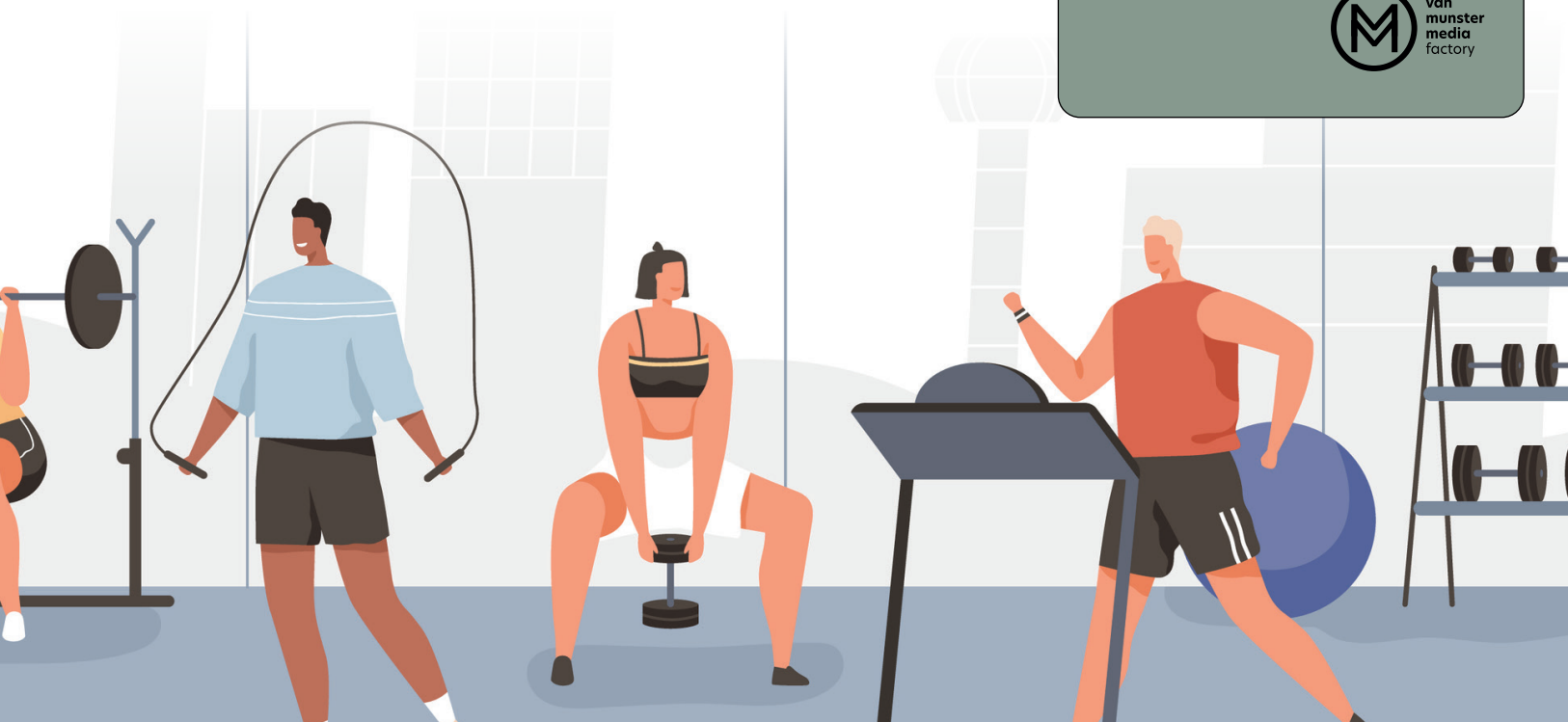
>Wij zijn factory.

Wij luisteren.
Wij adviseren.
Wij designen.
Wij adverteren.
Wij programmeren.
Wij schrijven.

>Ontdek alle mogelijkheden

www.vanmunstermedia.nl | info@vanmunstermedia.nl

van munster media factory



We ♥ PrintMedia



crisis management



www.vantienen.nl/webshop



vantienen

Landweer 2a
5411 LV Zeeland (NB)
T 085 20 20 720
E info@vantienen.nl
www.vantienen.nl

Nijverheidsweg 25
6171 AZ Stein
T 046 433 93 83
E info@limcaf.nl
www.limcaf.nl



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

 **BalMedia**

VIJF REDENEN OM BEDRIJFSPROCESSEN TE DIGITALISEREN

Met de snelle opkomst van AI neemt onze samenleving weer een nieuwe stap richting grootschalige digitalisatie. De afgelopen jaren waren beleidsmakers nieuwsgierig naar de beloften van AI, en Generatieve AI in het bijzonder. Ze geloven dat werknemers hun werk sneller, beter en efficiënter kunnen uitvoeren door gebruik te maken van tools zoals ChatGPT en Copilot.



De impact van digitalisering zal echter afhangen van de juiste intentie. Hoewel de output van sommige werknemers een boost zal krijgen van AI en de nieuwe digitaliseringsgolf, zijn er ook bedrijfsprocessen die verbeterd kunnen worden met of zonder AI.

Hoewel digitalisering noodzakelijk is om mee te kunnen in het huidige landschap, stellen bedrijven dit toch vaak uit. Enerzijds omwille van budget en tijd, anderzijds omdat vaak externe deskundigen nodig zijn voor implementatie. Ontdek in dit artikel vijf redenen waarom digitalisering meer gaat opleveren dan je verwacht, volgens Praveen Das Haridas, technisch hoofd voor India en Europa bij ManageEngine, een divisie van Zoho Corporation en een toonaangevende leverancier van IT-beheeroplossingen voor bedrijven.

1. VERBETER ASSET MANAGEMENT

Organisaties willen vaak een sterke CMDB creëren, maar het ontbreekt hen

aan de nodige tools om met die inventaris om te gaan. Digitalisering maakt efficiënter asset tracking en beheer mogelijk. Door gebruik te maken van digitale tools, zoals ManageEngine Asset Explorer en andere oplossingen die zijn verrijkt met AI, kunnen organisaties het gebruik van assets, onderhoudsschema's en levenscyclusbeheer monitoren en voorspellen, wat uiteindelijk leidt tot minder stilstand en een hogere productiviteit.

2. VERBETERDE INZICHTEN IN GEGEVENS

Door de digitalisering van bedrijfsprocessen kunnen organisaties diepere en meer gedetailleerde inzichten in gegevens te krijgen. Deze geoptimaliseerde analyses stellen bedrijven in staat om weloverwogen, onderbouwde beslissingen te nemen, de operationele efficiëntie te verhogen en proactief te reageren op

marktveranderingen. Bij ManageEngine zien ze dagelijks hoe deze data-gedreven aanpak bedrijven helpt om concurrerend te blijven en uitbreidingsmogelijkheden optimaal te benutten.

3. KOSTENEFFICIËNTIE

Digitale workflows stroomlijnen bedrijfsactiviteiten en verminderen de noodzaak van handmatige tussenkomst, waardoor het aantal fouten wordt geminimaliseerd. Dit resulteert in aanzienlijke kostenbesparingen, omdat processen sneller en nauwkeuriger worden, waardoor operationele kosten dalen. Hiervoor zijn geautomatiseerde tools beschikbaar met functies zoals automatische detectie van assets, softwarelicentiebeheer en gedetailleerde rapportage. Bedrijven kunnen inefficiënte processen verminderen en kosten besparen door beter inzicht en controle over hun IT-omgeving.

4. VERBETERDE SAMENWERKING

Digitale tools faciliteren communicatie en samenwerking tussen teamleden, ongeacht hun locatie. Dit leidt tot beter teamwork, snellere probleemoplossing en een meer samenhangende werkomgeving. ManageEngine ondersteunt dit door functies te bieden zoals gecentraliseerd IT-beheer, realtime monitoring en rapportage, en geïntegreerde communicatieplatformen. Deze tools zorgen ervoor dat teamleden eenvoudig toegang hebben tot de benodigde informatie en middelen, waardoor de samenwerking beter en efficiënter verloopt.

5. SCHAALBAARHEID EN FLEXIBILITEIT

Wanneer een bedrijf groeit, zijn er flexibele en schaalbare IT-oplossingen nodig, die zich eenvoudig kunnen aanpassen aan de veranderende behoeften. Met functies zoals cloudgebaseerde services, geautomatiseerde workflows en realtime monitoring, kunnen bedrijven snel opschalen zonder grote investeringen in nieuwe infrastructuur.



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?

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 twijfelen 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



VERNIEUWDE DOMTOREN STRAALT ALS NOOIT TEVOREN

SYMBOOL VAN UTRECHTS TROTS

Door de ingrijpende restauratie was de Utrechtse Dom ruim vier jaar aan het zicht onttrokken. Toen de steigers zakten, realiseerden Utrechters zich wat ze gemist hadden. Eens te meer werd duidelijk hoezeer stad en toren verbonden zijn. Met de onthulling van de nieuwe verlichting zette koningin Máxima de vernieuwde Dom in de spotlights.

De Romeinen bouwden rond het jaar 47 een castellum op het Domplein met de naam Traiectum. Lang na hun vertrek werd dit fort uitvalsbasis voor missionaris Willibrord die de Friezen wilde bekeren. Hij herbouwde er eind zevende eeuw een bestaande vervallen kerk en wijdde de nieuwbouw aan Sint-Maarten. Destijds beschermheilige van de Franken, later van de stad Utrecht.

SCHRIKELIK TEMPEEST

In 1254 werd de eerste steen gelegd voor de gotische Sint-Maartenskerk. Deze Domkerk zoals we die nu kennen, verving een romaanse voorganger. De bouw van de toren startte in 1321. Zo'n zeventig jaar later was het werk afgerond.

Op 1 augustus 1674 werd het schip van de kerk grotendeels verwoest door een zomerstorm – een 'Schrikkelik Tempeest', aldus tijdgenoten. De Domtoren stond nog fier overeind. Vanaf dat moment gingen toren en kerk gescheiden door het leven.

HECHTE BAND

Teun Bonenkamp heeft een hechte band met de Dom. "Zowel tijdens als na mijn studie was ik er actief als gids. Sinds vier jaar ben ik als manager Domtoren bij Utrecht Marketing ook professioneel verbonden met dit Utrechtse icoon."

De gemeente is eigenaar van de Domtoren. "Als huurder is Utrecht Marketing verantwoordelijk voor de exploitatie. Dat doen we door dagelijks bezoekers te ontvangen, van schoolklassen tot gasten van zakelijke evenementen. Belangrijke opgave daarbij is om het verhaal van de Domtoren en de band met de stad uit te dragen, ter plaatse en online."

AAN HET OOG ONTTROKKEN

De Dom is in de loop der eeuwen meermaals gerestaureerd. Na groot onderhoud in de jaren zeventig was de verwachting dat rond 2000 opnieuw restauratie nodig zou zijn. De ruim 112 meter hoge Dom hield het een stuk langer vol, tot ingrijpend herstel onvermijdelijk was. Restauratieaannemer Nico de Bont kreeg de opdracht en vanaf 2017 werden steigers geplaatst. Eerst rond de top, later om de rest van de toren.

"De Dom was ruim vijf jaar aan het oog onttrokken," zegt Bonenkamp. "De restauratie is van boven naar beneden uitgevoerd. Naarmate de werkzaamheden vorderden, konden de steigers steeds verder zakken. Je merkte toen dat Utrechters zich realiseerden wat ze gemist hadden. Eens te meer bleek hoeveel de Domtoren betekent voor de inwoners én voor Utrecht."

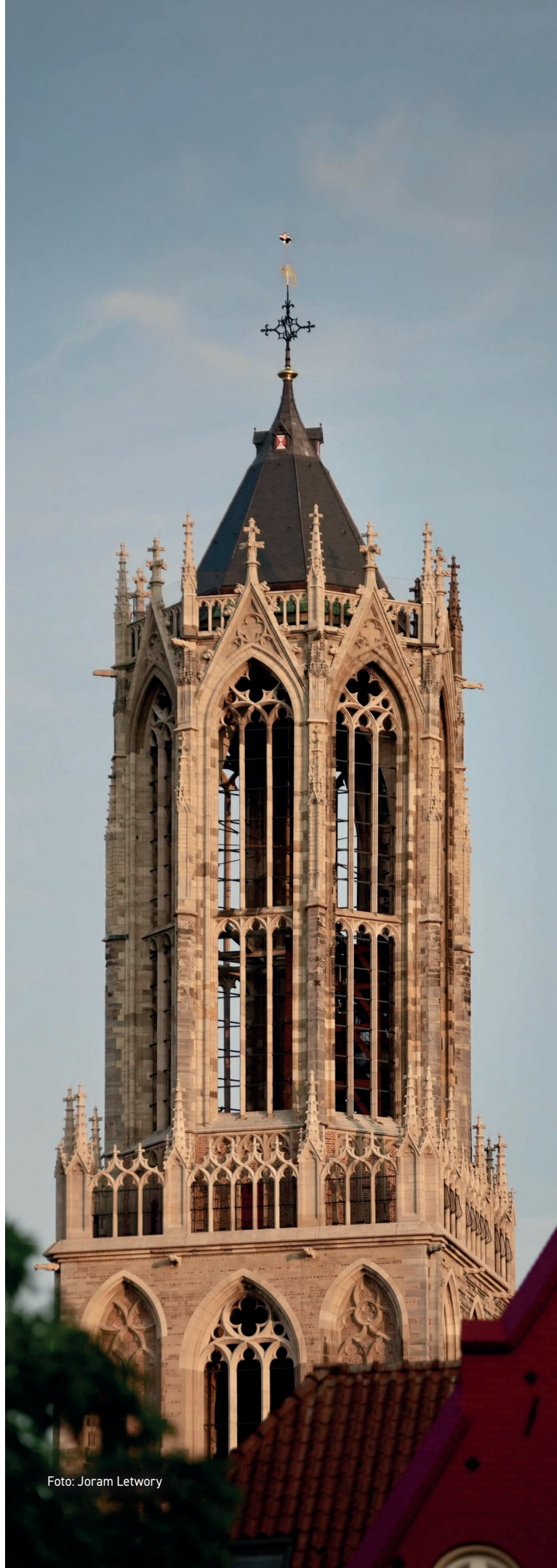


Foto: Joram Letwory

2000 JAAR GESCHIEDENIS

Ook als locatie voor bijzondere events profiteert de Domtoren van de ingrijpende restauratie. "Het vernieuwde glas in lood maakt de Michaëlskapel nog fraaier," weet Bonenkamp. Deze voormalige privékapel van de bisschop is de belangrijkste troef voor het organiseren van bijeenkomsten. "Gasten zijn telkens verrast dat de toren beschikt over zo'n grote ruimte. In een historische entourage met moderne faciliteiten vinden hier onder meer diners, borrels en presentaties plaats voor groepen tot 100 personen."

Daarbij zoekt Utrecht Marketing nadrukkelijk naar samenwerking met andere erfgoedlocaties op het Domein. "Bijvoorbeeld met de Domkerk en DOMunder. Door elkaars kenmerken en faciliteiten te combineren, wordt ons gezamenlijke aanbod nog sterker. Bij evenementen proberen we altijd een link te leggen met de historie. Gasten zijn zich er zo van bewust dat deze plek 2000 jaar geschiedenis herbergt."

'UTRECHTERS REALISEERDEN ZICH WAT ZICH GEMIST HADDEN'

LIFT

Belangrijke doelstelling van Utrecht Marketing was om de Dom ook tijdens de restauratie te verbinden met de stad. "In nauwe samenspraak met de aannemer bleef de toren toegankelijk, met uitzondering van de COVID-periode. Door de steigers kon er aan de buitenkant een bezoekerslift gebouwd worden, mede mogelijk gemaakt door de Utrechtse verzekeraar asr. Zo was de top van de Dom ook bereikbaar voor mensen die geen trap kunnen lopen."

DOM-TATTOO

Tijdens de restauratie vonden tal van activiteiten plaats, zoveel mogelijk in samenwerking met Utrechtse organisaties en bedrijven. "Memorabel was het concert van Kensington bovenop de Dom in 2022. Aanleiding was de 900ste verjaardag van Utrecht. Verder was de toren onder meer pop-upbioscoop, café-voor-een-dag en tattoo-studio. Op 4 oktober lieten ruim 250 mensen een Dom-tatoeage zetten. Uit de verhalen bleek hun trots op de stad de belangrijkste drijfveer."

FUNDRAISING

Bij de werkzaamheden is veel materiaal verwijderd. Door het initiatief 'Van Dom tot Steengoed' krijgt dit een duurzame herbestemming. Van het restmateriaal zijn grote en kleinere kunstwerken gemaakt. Ook beschadigde ornamenten waren - en zijn - te koop. De opbrengst komt ten goede aan de restauratie.



Koningin Máxima en burgemeester Dijkema stralen voor de Dom. Foto: Bas van Setten



Kensington bovenop de Dom. Foto: Koen Peters

KOM VERGADEREN BIJ HET VERNIEUWDE DROOM! DE AAM



- ▶ Compleet vernieuwde vergaderruimtes voor 6 tot 200 personen
- ▶ Vergaderen vanaf € 19,50 p.p. per dagdeel
- ▶ Inclusief koffie, thee en frisdrank
- ▶ Uitstekende opties voor heerlijke arrangementen zoals lunch, borrel en diner
- ▶ DROOM! is een sociale onderneming

BOEK NU BIJ DROOM! de Aam in Elst
Bel ons (0481) 36 71 39 of scan 



De Stichting Utrechts Eigendom mobiliseerde het lokale bedrijfsleven. “Bijvoorbeeld door fundraising via het jaarlijkse Dombdiner. Bedrijven kochten tafels of stoelen voor dit event. Samen met een loterij en een veiling leverde dit elk jaar weer een substantieel bedrag op.”

SUPERSPECTACULAIR

Aan het einde van de zomer was ook de laatste steiger verdwenen. Sindsdien toont de Utrechtse Dom zich weer in volle glorie. Op 9 november 2024 werd de toren officieel teruggegeven aan de stad tijdens de viering van Sint-Maarten.

De manier waarop trok landelijk de aandacht. “Koningin Máxima ontstak de nieuwe verlichting. Die zorgt ervoor dat het gebouw nog beter tot zijn recht komt.”

Is de basisverlichting al superspectaculair, er zijn ook mogelijkheden voor speciale uitlichtingen in kleur. “Die bewaren we voor bijzondere gelegenheden,” stelt Bonenkamp. “Denk aan Koningsdag of de viering van Sint Maarten.”

MOOIESTE SLOTAKKOORD

Samen met Willem-Alexander – toen nog kroonprins – was Máxima er ook bij toen koningin Beatrix in 2013 de nieuwe verlichting in de Domtoren ontstak. “Aanleiding was de viering van de Vrede van Utrecht. We zijn erg blij dat zij opnieuw aanwezig wilde zijn en nu zelf de Dom in het volle licht zette – letterlijk en figuurlijk. De stad had zich geen mooier slotakkoord van de restauratie kunnen wensen.”



Foto Jan Buteijn

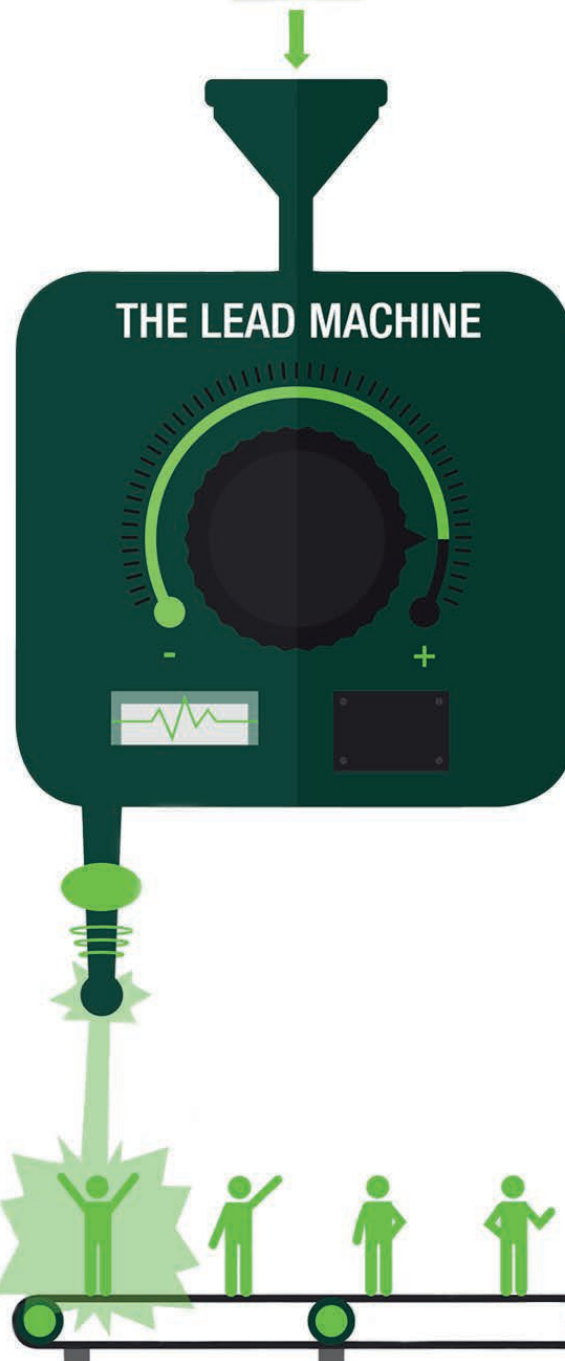


Foto Jelle Verhoeks in opdracht van Nico de Bont | TBI



De restauratie is binnen planning en binnen budget uitgevoerd. Foto Jelle Verhoeks in opdracht van Nico de Bont | TBI

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



Aanbevolen locaties



Herberg De Engel

Waalbandijk 102
6669 ME Dodewaard
T 0488 411 280
E info@de-engel.nl
I www.de-engel.nl



Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81
5301 AR Zaltbommel
T 0418 51 4070
E info@la-provence.nl
I www.la-provence.nl



SALSA, catering op locatie

Postbus 41
4153 ZG Beesd
T 06 - 522 11 459
E info@salsacatering.nl
I www.salsacatering.nl



De Twee Linden

Zandstraat 100
6658 CX Beneden-Leeuwen
T 0487 59 1234
E info@detweelinden.nl
I www.detweelinden.nl



De route naar groei van je onderneming

Wij bouwen merken,
marketingstrategieën en
websites die je klanten
opleveren.

Meer klanten? Meer omzet?

Heb je ambitieuze groeidoelen?

Dan heb je meer nodig dan alleen een website en wat social media posts. Je hebt een bewezen digitale strategie nodig die échte resultaten levert. Ontdek onze op maat gemaakte **Marketing Groeiplannen**. Jouw sleutel tot ongekend groeipotentieel.



SPIJKERENCO
branding • marketing • webdesign

Peperstraat 13, 4116 BG Buren • 0344 57 91 81
info@spijkerenco.nl • www.spijkerenco.nl



**WIJ WENSEN U EEN
GELUKKIG 2025**



De Vree en Sliepen

Bouwt de toekomst van onze regio

[VREESLIEPEN.NL](https://vreesliepen.nl)

