



RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 30 | NUMMER 1 | MAART 2014

BUSINESS®



Coverstory Kemker

Makers van Communicatie

Het Nieuwe Werken
Maakt bekend onbeminder?

Bedrijventerrein Pavijen
Klaar voor de toekomst

Nationaal
Rasondernemer Ben Mandemakers
'Ik zie altijd kansen'

BUSINESS
NATIONAAL



WWW.FSV.NL
FSV
ACCOUNTANTS ADVISORS

Werken, verbinden en ontmoeten.

FLexPLEK
Geldermalsen

Een ruimte om elkaar te ontmoeten, kennis uit te wisselen en ideeën te creëren, te innoveren en te inspireren, geïnspireerd te worden en als allerbelangrijkst, een plek om samen te werken.

vanaf
€ 275,-

Geldermalsen, Oudenhof 2F.

Flexibele kantoorruimte per kamer (17 - 34 m²) per maand te huur, met gebruik van faciliteiten als gezellige kantine met koffie- en theeautomaat en wifi. De kantoren zelf zijn voorzien van vloerbedekking, zonwering en indien gewenst meubilair. Voldoende P-plaatsen en ligging nabij station Geldermalsen.

Meer weten?

Voor meer informatie scan de qr-code, bel (0345) 65 21 13, of volg ons op facebook

www.facebook.com/flexplekGeldermalsen



VOORWOORD



Goud!

De Olympische Winterspelen zijn alweer achter de rug. We kunnen met recht trots zijn op onze Nederlandse atleten die een recordaantal van 24 medailles binnen hebben weten te slepen. Acht keer goud, zeven keer zilver en negen keer brons. Vanzelfsprekend presteerde Nederland het beste op de schaatsbaan. Vier van de tien schaatspodia waren compleet oranje. Dit alles maakte 2014 de beste Winterspelen ooit voor Oranje. Er waren memorabele momenten, zoals Ireen Wüst die met acht Olympische medailles in één klap de succesvolste Nederlandse Winterolympiër ooit werd. En er waren momenten van ongeloof. Zoals het rijden van de 10.000 meter door Sven Kramer. Na drie Olympische Spelen wist hij ook nu weer geen goud te veroveren op de langste schaatsafstand. De teleurstelling was van zijn gezicht af te lezen. "Het lijkt me logisch dat ik niet de polonaise ga lopen", vertelde de schaatser ontgoocheld aan een

verslaggever van de NOS. "Als je zilver pakt, terwijl je voor goud gaat. Degenen die dat niet snappen, die snappen niet wat de intentie van topsport is."

Een uitspraak waar veel mensen nog een voorbeeld aan zouden kunnen nemen. Ondernemen is ook presteren op topniveau. Net als de Olympische atleten komt het bij u ook aan op doorzettingsvermogen en lef. Waarom zou u niet altijd voor goud gaan? Met minder moet u geen genoegen nemen!

Met vriendelijke groeten,

*Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business
jessica@vanmunstermedia.nl*



Cover: Patrick en Hesther Kemker,
Kemker

Zakenmagazine voor de regio
Rivierenland
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 30
maart 2014, editie 1

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Lars van Bergen, Sofie Fest,
Hans Hajee, Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK
Jasper Heijmans

DRUK
Drukkerij Damen

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Karim de Groot

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Angela Kuijpers t: 024-373 1090

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan. Alle abonnementen
hebben een looptijd van één jaar en
worden automatisch verlengd. Opzeg-
gingen
kunnen uitsluitend schriftelijk
worden doorgegeven en dienen uiterlijk
twee maanden voor de vervaldatum
in ons bezit te zijn.
Aboneeuvordelen: 6 keer per jaar
het vakblad, toegang tot het volledige
archief op www.rivierenlandbusiness.nl,
12 x per jaar de digitale nieuwsbrief,
korting op lezersaanbiedingen
Rivierenland Business, gratis opname
bedrijvengids en vacatureservice.

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 even-
tuele onjuistheden en/of onvolledigheid
van de verstrekte gegevens.
© 2014 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftelij-
ke toestemming van de uitgever.

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines
Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wx.nl
I www.business-nationaal.nl
EINDREDACTIE: Hans Hajee
REDACTIEMEDEWERKERS:
William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos
ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wx.nl
VORMGEVING bpMedia + Design

Rivierenland Business wordt
uitgegeven door Rivierenland
Producties BV, onderdeel van
Van Munster Media Groep



van munster
media groep

- 6** Kemker: Makers van communicatie
- 8** Fenexpo Businessdagen 2014
- 12** Standhouders aan het woord
- 15** Column Aspect I ICT / De Haan realiseert nieuw opslagdepot
- 16** Croon Elektrotechniek legt focus op duurzaamheid
- 18** Het nut van social media
- 20** KvK: Digitale dienstverlening staat centraal
- 23** Column FSV
- 24** Kantorenlandschap in kaart

NATIONAAL



I 'Doemdenkers zul je in dit bedrijf niet aantreffen'

De Mandemakers Groep groeit tegen de stroom in



VI Elektrisch vlieg wiel komt op gang

Proeftuinen brengen kansen en knelpunten in kaart



X Zakelijke rijders wederom de klos

Fiscale wijzigingen zorgen voor lastige keuzes

- 27** Businessflitsen
- 28** Weerstand tegen Het Nieuwe Werken neemt toe
- 30** Ondernemerswerf: Broedplaats voor ondernemers in Rivierenland
- 33** Businessflitsen
- 34** Pitch & Putt Golf Maurik
- 36** Raar!
- 37** Opmerkelijk
- 38** Sporten verhoogt arbeidsproductiviteit
- 40** Recensie Grand Athina
- 42** Toplocaties
- 43** Culinaire businessflitsen
- 44** BOB
- 47** Bedrijventerrein Pavijen klaar voor de toekomst
- 48** KCB: Een Krachtig Culemborgs Bedrijfsleven
- 49** FC Utrecht groeit commercieel



‘Of je wordt een drukkerij-
fabriek, of je brengt
een breed communicatie-
pakket’



8

‘Grijp die mooie kansen’



16

‘De risico’s moeten niet
onderschat worden’



De komende jaren zal het
kantoor bevolkt worden
door vier generaties

24



HNW is vooral mensenwerk

28



38

‘Je moet durven investe-
ren in de gezondheid van
je werknemers’



46

‘Samen staan we sterker’

Kemker

Makers van communicatie

FOTOGRAFIE JOOST FRANKEN

In een tijd waarin ontleding en de digitalisering hot topics zijn en de drukkerijen bij bosjes omvallen, pioniert Patrick Kemker met zijn allround grafimediabedrijf Kemker uit Beesd door juist nu te innoveren en investeren. "Papier blijft altijd."

De Shinohara 4-kleurenpers is de meest recente aanwinst bij Kemker en het para-depaardje van het bedrijf. "Dit is voor ons een grote stap voorwaarts", vertelt Kemker vol trots. "Deze machine zorgt door zijn kortere insteltijd en afstandsturing voor een snelle verwerking van de opdrachten. Waar we vroeger vijf dagen over deden, kan nu in twee dagen."

Beleving

Kemker bestaat inmiddels alweer 23 jaar. "Als 16-jarige jongen zat ik één dag in de week op de Grafische School en vier dagen in de week werkte ik bij de drukkerij, die toen nog van mijn vader en moeder was. Zeven jaar geleden zijn mijn ouders met pensioen gegaan en is mijn vrouw Hester in het bedrijf gekomen. Vanaf toen zijn wij heel rap gegroeid." Natuurlijk erkent ook Kemker dat de digitalisering voor grote veranderingen in de grafimedia sector heeft gezorgd, maar hij zegt absoluut niet te willen doemdenken. "Papier blijft altijd. Wanneer je bijvoorbeeld een magazine leest is dat namelijk een heel andere beleving dan dat je dit digitaal leest. En wat dacht je van folders? Een folder die bij de mensen in de bus valt, heeft een veel hogere attentiewaarde dan een digitaal exemplaar. Met een ouderwetse folder worden

mensen immers ook met reclame geconfronteerd op een moment dat ze er niet bewust voor kiezen."

Breed communicatiepakket

Het aantal drukkerijen dat afneemt door faillissementen of fuseert of overgenomen wordt, is schrikbarend hoog. Ook in Rivierenland. "Ik ben ervan overtuigd dat

je in deze tijd als drukkerij voor twee keuzes staat", stelt Kemker. "Of je wordt een drukkerijfabriek, waarin alles puur op productie gestuurd wordt, of je brengt een breed communicatiepakket, waarmee je op alle wensen op grafisch gebied in kunt spelen en alles onder één dak aanbiedt. Wij hebben een tijdje terug al de transitie gemaakt van traditionele drukkerij naar 'makers van communicatie'. Groot voordeel is dat we nog steeds met een klein team werken, waardoor we heel flexibel zijn en snel kunnen schakelen."

Alles onder één dak

Wie kijkt naar het aanbod van Kemker, ontdekt dat het principe one-stop-shop-



Patrick Kemker



ping hier van toepassing is. “Natuurlijk zijn wij nog steeds specialist in drukwerk, dat zal altijd zo blijven. Wanneer je kijkt naar het verleden, zie je dat bij ons voorheen negentig procent uit drukwerk bestond, inmiddels is dit verschoven naar zo’n zestig procent. De overige veertig procent bestaat bij ons uit andere diensten zoals promotie- en relatiegeschenken, belettering of beurs- en presentatiemateriaal. Het grote voordeel hiervan is dat je hier alles onder één dak kunt vinden, maar ook dat we vanuit één huisstijl alles in één keer door kunnen trekken. Van pand- en autobeleettering tot aan visitekaartjes.”

Pica Media Partners

Kemker is met zijn bedrijf participant van Pica Media Partners. “Dit is een netwerk

van zelfstandige grafimedia bedrijven”, vertelt Kemker. “Dit netwerk bundelt zijn krachten onder meer op het gebied van gemeenschappelijk research & development en kennis, inkoop-, verkoop- en marketingactiviteiten. Natuurlijk benutten de Pica Media Partners de onderlinge productspecialiteiten en -capaciteiten.”

Eén van de producten die is ontwikkeld door Pica Media Partners is Pinca, een web-to-print applicatie. Voor de klant worden slimme sjablonen gemaakt waarin huisstijlkenmerken als kleur, logo en layout worden vastgelegd. “Vervolgens kunnen medewerkers van het desbetreffende bedrijf dit aanpassen en voorzien van beeldmateriaal en tekst”, legt Kemker uit. “Groot voordeel is dat het 24 uur per dag, zeven dagen in de week beschikbaar is en dat de huisstijl altijd gehandhaafd blijft.”

Ontzorgen

Volgens Kemker is het ontzorgen van de klant één van de belangrijkste taken van de medewerkers van het allround grafimediabedrijf. Eén telefoontje is genoeg om met een gerust hart een opdracht door te geven. “Wij hebben de ervaring, kennis en de middelen om de producten zoals afgesproken keurig op tijd af te leveren. Bovendien denken wij graag met de klant mee. Gedreven door de passie in ons vak is het onze strategie om kwaliteit en efficiëntie beide optimaal te benutten, waarbij de kwaliteit nooit ondergeschikt is aan de prijs!” ■

www.drukkerijkemker.nl

Fenexpo Businessdagen 2014

'Ondernemers onderschatten de kansen die beursdeelname biedt'

We twitteren en Facebooken ons een slag in de rondte, maar er gaat niets boven echt ontmoeten. "Beursdeelname biedt unieke mogelijkheden voor echt persoonlijk contact", aldus Henk Fennema, organisator van de Fenexpo Businessdagen, die van 15 tot en met 17 april 2014 plaatsvindt in de Evenementenhal in Gorinchem.



Juist in een tijd dat social media niet meer weg te denken is, wil Fennema een statement maken door te laten zien dat het om 'echte contacten draait'. "Het hele online gebeuren is een nieuwe dimensie die aan marketingactiviteiten toegevoegd kan worden, maar bij beursdeelname stappen in ons geval ruim 7.000 mensen in hun auto en komen dus naar je toe. Bereid je dus goed voor en grijp die mooie kansen. Dat is met online marketing gewoon niet mogelijk. Het thema dat wij gebruiken in onze uitingen is dan ook: Er is meer dan online marketing." Fennema snapt niet dat men soms liever duizend euro uitgeeft aan een advertentie, dan dat dit bedrag besteed wordt aan een beursdeelname. "Adverteren is natuurlijk makkelijk. Deelname kost ook tijd en een goede voorbereiding maar ja, je zult toch iets moeten doen om nieuwe contacten te leggen. En dat gaat zeker gebeuren als je deelneemt en actief bent."

Full-service

Dwars tegen de crisis in heeft de Fenexpo zich altijd staande weten te houden. "Ondanks de crisisjaren bestaan we nog

steeds. Het evenement voorziet in een behoefte. Elk jaar presenteren toch ruim 150 bedrijven hun producten en diensten aan een breed publiek. Overigens zouden we natuurlijk graag het aantal deelnemers zien groeien. Daarnaast is onze full-service formule bijzonder en voor de deelnemers heel interessant. We verzorgen bijna alles, inclusief volledige catering, zodat men zich volledig kan richten op de beursdeelname en dat al voor een bedrag vanaf 870 euro. We organiseren zelfs vooraf een gratis beurs-training."

Nieuwkomers

Ondanks het grote aantal trouwe standhouders, zijn er dit jaar ook weer nieuwkomers op de beursvloer. "Ik vind het lastig om namen te noemen want dan passeer ik weer anderen, maar we hebben dit jaar voor het eerst Lexus op de beurs en de Rabobank is, na drie jaar afwezigheid, ook weer van de partij."

Strenger toegangsbeleid

Tot slot wil Fennema nog even de aandacht vestigen op het nog strengere toegangsbe-

leid dat gehanteerd wordt voor de bezoekers van Fenexpo. "Elk jaar constateren we dat er toch nog een kleine groep mensen rondloopt op de beursvloer, die eigenlijk niet tot de doelgroep behoort. Het full-service concept zorgt er, samen met de gratis entree, voor dat er geen drempels zijn om te komen. Toch willen wij dat uitsluitend zakelijke bezoekers het evenement bezoeken. Dat moet ook, want daarvoor nemen de bedrijven deel. Zij willen beslissers ontmoeten. Wij communiceren dit nog duidelijker in het aanmeldtraject via internet en wij zullen bij de deur nog strenger zijn. Het kan makkelijk zo zijn dat wij tegen mensen eerlijk zeggen dat dit evenement echt niet voor hen is bedoeld. De graaicultuur, die je overigens op alle beurzen ziet, verdient ook aandacht maar daar hebben wij ook de standhouders voor nodig. Leg de pennen niet in een grote schaal maar houd ze gewoon vast. Overhandigen geeft veel meer kansen op een goed contact." ■

Fenexpo Businessdagen, Evenementenhal Gorinchem – 15 t/m 17 april (15-22 uur). Info: www.fenexpo.nl.



CAB holland... Hart voor uw ICT

Cloud-
oplossingen

Managed
service

Systeem-
beheer

24/7 service
voor al uw ICT

Telefoneren
via HIP

Detachering

Datacenter

Examencenter van
Prometric
en Pearson Vue

Eigen
technische dienst

Webshop



CAB holland b.v. Postbus 312, 4200 AH Gorinchem

Telefoon 0183 - 611 811 Fax 0183 - 611 812

Internet www.cabholland.nl E-mail info@cabholland.nl



Ruimte voor bedrijvigheid



**Economische
Ontwikkeling**

Stadhuisplein 1
Postbus 108
4200 AC Gorinchem

T (0183) 65 93 09

W www.gorinchem.nl/ondernemen



De sympathieke **Telecom • ICT Specialist** uit Gorinchem

TéGéTèl

Telecom • ICT Specialist

Bezoek ons op de
FENEXPO
15, 16 & 17 april



Vaste telefonie



Mobiele telefonie



Cloud oplossingen



Internet



ICT Beheer en beveiliging



IP-Observatiesystemen



Track & Trace

Techniekweg 13 | 4207 HC Gorinchem | 0183 64 66 66 | www.tegetel.nl

Bmak

Bedrijfsmakelaars

*bedrijfsmakelaars en taxateurs
in de gehele regio Gorinchem*

bekijk ons aanbod bedrijfs onroerend goed op:

www.bmak.nl

(0183) 30 40 50

Kleine Landtong 23
4201 HL Gorinchem



 **dagkoerier**
...de juiste weg!

**Nationaal en internationaal,
24 uur per dag en 365 dagen
per jaar, staan wij voor u klaar.**

**Uw zending, gegarandeerd en
betrouwbaar afgeleverd.**

U tevreden? Wij tevreden!

*dagkoerier | Van Goudoeverstraat 155 | 4204 XG Gorinchem
T 0183 - 51 27 23 | www.dagkoerier.nl | contact@dagkoerier.nl*

Standhouders aan het woord

Ook dit jaar presenteren ruim 150 bedrijven hun producten en diensten weer aan een breed publiek tijdens de Fenexpo Businessdagen, die van 15 tot en met 17 april 2014 in Gorinchem plaatsvinden. Rivierenland Business laat u kennis maken met een aantal van hen.

Martin Meijers, TéGéTèl

"Wij zijn de objectieve en merkonafhankelijke Telecom- en ICT specialist uit Gorinchem. Als regionale partner staan wij dichtbij onze klanten. Met de modernste communicatieoplossingen helpen wij bedrijven en organisaties om succesvol en (kosten)efficiënt te kunnen werken. TéGéTèl is vanaf de eerste editie een vaste exposant op de Fenexpo. Wij hechten veel waarde aan de persoonlijke contacten tijdens de beursdagen, juist in een tijd waarin steeds meer contacten online verlopen. Wie onze stand bezoekt zal getuige zijn van de officiële lancering van onze nieuwe ICT-bedrijfsactiviteiten waarmee wij u kunnen versterken. Wij praten u graag persoonlijk bij."



Jos Baggerman, CAB Holland

"Wij zijn al 35 jaar een betrouwbare partner in de regio en hebben 'Hart voor uw ICT'. Wij staan vanaf het begin al op de Fenexpo, aangezien wij van mening zijn dat Fenexpo net iets extra's geeft aan een beurs. Bezoekers aan onze stand kunnen informatie verwachten waar zij echt iets mee kunnen. Bovendien lichten we alvast een tipje van de sluier op over wat mensen kunnen verwachten voor de volgende 35 jaar 'Hart voor uw ICT'."



Cecile Ouwerkerk & Anke Garstman, G&O Verstegen Registeraccountants

Bezoekers van de Fenexpo die ons op de beurs bezoeken, kunnen tijdens een korte kennismaking ervaren dat wij deskundigheid in huis hebben en met veel plezier voor onze klanten aan de slag gaan, daar ligt ons hart. Wij kennen niet alleen de cijfers maar ook het verhaal en de mens achter de cijfers. Deze combinatie is onmisbaar voor een optimale dienstverlening. Door de samenwerking met Verstegen accountants en adviseurs hebben wij bovendien alle specialismen in huis en bieden wij een breed pakket. Van administratieve dienstverlening en het samenstellen van de jaarrekening tot en met fiscale advisering, salarisadministratie, HR-services, estate planning, bedrijfseconomische advisering en juridisch advies. Dit jaar zijn wij weer vertegenwoordigd op de Fenexpo omdat het een regionale business-to-business beurs is in onze eigen stad. Het is dus de plek waar wij onze doelgroep treffen."



Sven Hagenaars, DNS Marketing

"Wij verzorgen wifi op maat oplossingen voor horeca, recreatie en zakelijke dienstverleners. Dit doen wij in combinatie met doelgerichte marketingacties richting de bezoekers. Vanaf het moment van ontwerp tot de realisatie van het netwerk is er één aanspreekpunt. Wij zijn één van de weinige leveranciers die op basis van een eenmalige investering werken (geen maandelijkse kosten). Tijdens de Fenexpo brengen wij bezoekers op de hoogte van de nieuwe technieken op het gebied van de combinatie ICT en Marketing. Het toepassen van wifi als marketinginstrument is een nieuwe stap om mensen te benaderen. Net als de organisatoren van de Fenexpo geloven wij dat er meer is dan alleen maar online marketing. Door een persoonlijke benadering en deskundig advies helpen wij de bezoekers met hun wifi uitdaging."



Hans de Groot, B / mak Bedrijfsmakelaars

"Wij zijn reeds sinds de allereerste Fenexpo aanwezig met een uitgebreide stand. Als gespecialiseerd bedrijfsmakelaar kennen wij als geen ander de markt voor bedrijfsmatig onroerend goed in de ruime regio Gorinchem. Wij hebben een ruim aanbod huur- en koopobjecten, waaronder kantoor-, winkel- en bedrijfsruimten. Wij zijn daarnaast volledig gecertificeerd voor het uitvoeren van taxaties. De Fenexpo biedt B/mak Bedrijfsmakelaars een uitgelezen mogelijkheid nieuwe ondernemers en bestaande relaties in een plezierige ambiance te ontmoeten en onze gespecialiseerde dienstverlening aangaande commercieel vastgoed te kunnen presenteren. Ondernemers die onze stand bezoeken kunnen hun wensen op het gebied van bedrijfshuisvesting laten inventariseren, zodat wij een passende locatie kunnen aanbieden."



Accountants die meetellen!



accountants en adviseurs

EDISONWEG 21D | POSTBUS 787
4200 AT GORINCHEM
TELEFOON (0183) 617839
WWW.GENO.NL



G&O HEEFT EEN SAMENWERKINGSVERBAND MET VERSTEGEN
ACCOUNTANTS EN ADVISEURS IN DORDRECHT

Wordt u ook zo blij van WiFi?



WIFI indehoreca.nl



twitter.com/DNS_Marketing
twitter.com/wifiindehoreca



facebook.com/DNSMark

Wifi in de Horeca
www.wifiindehoreca.nl
verkoop@wifiindehoreca.nl
0344 - 76 40 09

"Uw communicatiespecialist"



Kortom, alle diensten voor vaste en mobiele
communicatie onder één dak!



Voor meer informatie:
www.telefonieinbedrijf.nl

Meld u nu aan voor de
Lunch en leernsessie op
3 april
www.telefonieinbedrijf.nl



ICT

Ieder detail bekijken!

Industriestraat 28, 3371 XD Hardinxveld-Giessendam
Tel. (0184) 67 54 00, www.aspect-ict.nl, info@aspect-ict.nl

Hosted telefonie is de toekomst, maar let op!



Veel bedrijven willen gebruik gaan maken van deze dienst zonder hoge investeringen te hoeven doen in een nieuwe belomgeving. Maar wat mag je nu eigenlijk als klant verwachten van een hosted telefonie leverancier? Er zijn vele aanbieders, maar allemaal met een eigen manier van werken.

Hier wringt nu juist de schoen!

Want zijn al deze partijen voldoende op de hoogte van uw specifieke situatie? Bieden ze voldoende kennis van zaken? Wie kan er aangesproken worden op de juiste werking van uw belomgeving. We hebben niet alleen te maken met functies op de toestellen en een verbinding waar de gesprekken overheen gaan. Daar tussenin zitten nog veel meer onmisbare schakels die van grote invloed zijn op de kwaliteit en beschikbaarheid van de dienst. Het is dus van belang dat uw leverancier u op al deze gebieden kan ondersteunen en uw aanspreekpunt is. In dat

geval kan een optimaal werkende telefonie-oplossing gegarandeerd worden.

Beschikbaarheid

Het is hierbij belangrijk om vooraf uw risico's in kaart te brengen ingeval van het uitvallen van de dienst. Hoe lang kunt u zonder telefonie? Beschikt u over alternatieven om contact met uw relaties te onderhouden? Denk aan mail, mobiel bellen, chat, Skype of social media. Vaste telefonie is immers niet meer de enige manier om te communiceren.

Hosted telefonie is een flexibele en toekomst-vaste oplossing. Maar kies wel voor een leverancier die u van A tot Z kan ondersteunen!

Aspect | ICT
Industriestraat 28
3371 XD Hardinxveld-Giessendam
0184 - 675 400
www.aspect-ict.nl

De Haan realiseert nieuw opslagdepot voor archiveren en hoogwaardige opslag

De Haan breidt uit

In Alblasserdam realiseert De Haan een nieuw hoogwaardig opslagdepot. Met een totale capaciteit van 550 containers komt De Haan tegemoet aan de groeiende vraag naar tijdelijke of langdurige opslag in een geconditioneerde en veilige opslagfaciliteit. Met een vergroting van de opslagcapaciteit naar 100.000 m3 biedt De Haan hoogwaardige oplossingen voor de opslag en het beheer van archieven, waardevolle goederen en inboedels. De geplande oplevering is mei 2014.

Opslaan en digitaliseren van archieven

Het Nieuwe Werken versterkt de overgang van analoog naar digitaal werken. Hierdoor kiezen organisaties voor andere inrichting van hun kantooromgeving, waardoor het papieren archief steeds vaker extern wordt opgeslagen of gedigitaliseerd.

De Haan archiefbeheer

De Haan verzorgt sinds de jaren '80 het archiefbeheer, de digitalisering en de opslag van archieven voor gemeenten, bedrijven en instellingen in geheel Nederland. Van internationale beursgenoteerde ondernemingen tot het midden- en klein-bedrijf, waarbij opslag en digitalisering al mogelijk is vanaf 1 dossier. De veilige faciliteiten, vakkundige dienstverlening en een flexibele klantgerichte aanpak borgt de kwaliteit, die past bij de hoge normen van de PRISM en KVAN. Onze ervaren archief-

verhuizers zijn speciaal opgeleid in het verzorgen van deze streng beveiligde dienstverlening.

Meer info: www.dehaan-archiefbeheer.nl.

De Haan groep

Sinds 1777 is De Haan actief voor bedrijven en particulieren op het gebied van internationale verhuizingen, bedrijfsverhuizingen en archiefbeheer. Het familiebedrijf biedt werkgelegenheid aan ruim 100 medewerkers en is in handen van de 8ste generatie De Haan.



Croon Elektrotechniek legt focus op duurzaamheid

'In alles wat wij doen staat de mens centraal'

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Al meer dan 135 jaar is Croon Elektrotechniek niet meer weg te denken uit de top van de installatiebranche. Eind 2013 werd de vestiging in Gorinchem winnaar van de MVO-prijs Gorinchem, waardoor het zich de komende twee jaar de meest maatschappelijk verantwoorde ondernemer van de regio mag noemen. "Onze mensen zijn de motor achter ons oplossend vermogen", aldus Jan Maarten Cornet, procesmanager bij het bedrijf.

Croon heeft 18 Nederlandse vestigingen en telt 2.500 medewerkers, en is tevens gevestigd in Polen en op Aruba. Het bedrijf is verantwoordelijk voor het ontwerp, de realisatie en het onderhoud van complete elektrotechnische installaties in duizenden gebouwen, talloze schepen, vele industriële complexen en tienduizenden andere projecten in allerlei marktsectoren. Vanuit het kantoor in Gorinchem wordt het gebied Rivierenland bediend. "Ondanks dat wij heel groot zijn, staan wij dichtbij de klant en blijven wij lokaal ondernemen", vertelt Peter Voorrips, vestigingsmanager Utiliteit bij Croon. "Bij ons geen grote callcenters, maar vaste gezichten voor de klant."

Investors in People

De diensten en producten die Croon levert aan haar klanten zorgen er vaak voor dat de klant optimaal kan presteren. Croon is een meedenkende partner die zelf met energiebesparende voorstellen komt die naast een milieubewust (zuinig in gebruik) karakter ook duurzaam zijn in bijvoorbeeld gekozen materialen, levensduur en gebruiksgemak. Verder heeft het bedrijf zich gekwalificeerd op de CO2 prestatieladder op niveau 4. Toch is het met name het personeelsbeleid dat respect afdwingt, in een tijd waarin vaak

juist bezuinigd wordt op HRM. Zo heeft Croon als enig elektrotechnische bedrijf in Nederland het internationale 'Investors in People' keurmerk en staat het in de top van Nederlands beste werkgevers.

Risico's

"De risico's die het werken in deze branche met zich meebrengen, moeten niet onderschat worden", benadrukt Voorrips. "Het werken met stroom is niet ongevaarlijk. Wij zien het als onze verantwoordelijkheid dat medewerkers veilig kunnen werken en ook weer veilig thuis kunnen komen bij hun gezin. In alles wat wij doen staat de mens centraal."

Alle medewerkers bij Croon, inclusief de inleenschakelaars, krijgen binnen drie maanden na indiensttreding minimaal de VCA Basisveiligheidstraining. "Hierbij leren de medewerkers zelf gevaren te herkennen en risico's in te schatten", vult Cornet aan. "Wij voeren interne campagnes om de awareness onder onze medewerkers te vergroten. Soms ook op een speelse manier. Alle uitvoerende medewerkers hebben een PBM kit (persoonlijke beschermingsmiddelen) van ons gekregen met een veiligheidsbril, handschoenen en een veiligheidscap, maar we hebben bijvoorbeeld ook 'Kakhiel'-achtige kaartjes gestuurd naar de huisadressen van onze

medewerkers, waarin we op een ludieke wijze de regels omtrent veilig werken uitlegden. Fatsoenlijk, dus duurzaam omgaan met ons menselijk kapitaal is noodzakelijk, alleen al omdat het in ieders belang is om met plezier je werk te verrichten."

Ziekteverzuim

Het ziekteverzuim, veroorzaakt door ongevallen, onder de medewerkers van Croon is dan ook heel laag. "De betrokkenheid onder onze mensen is groot", verklaart Voorrips. "Van de ruim 500 medewerkers die voor onze zuidelijke vestigingen werken is er in 2013 maar één persoon één dag thuis geweest." "Wanneer onze mensen ergens moeten werken, waar ze twijfelen aan de veiligheid, moeten ze van ons stoppen", aldus Cornet. "In eerste instantie vonden sommige medewerkers dat best lastig. In onze sector heerst toch nog een beetje een machocultuur. Dat je niet een uitbrander krijgt, maar dat je juist beloond wordt wanneer je stopt als je in een onveilige situatie raakt, daar moesten veel mensen in het begin aan wennen."

Elektrische auto's

Maatschappelijk verantwoord ondernemen is volgens Voorrips altijd al één van



MVO-prijs

De MVO-prijs is een (twee)jaarlijkse prijs voor ondernemingen uit een specifieke gemeente of regio, die succesvol zijn door maatschappelijk verantwoord te ondernemen.

De organisatie ligt in handen van Switch, de landelijk coördinator van het programma MVO Loont, en de regionale uitvoerders van MVO Loont.

De MVO-prijzen zijn onderdeel van dit programma en worden mede mogelijk gemaakt door een financiële bijdrage van het Ministerie van Buitenlandse Zaken.

van links naar rechts:
Harmen Houben, Peter Voorrips, Arjan van der Wal, Arno Viveen

de fundamenteën binnen de bedrijfsvoering geweest. “Pas toen wij ons inschreven voor de MVO-prijs Gorinchem, beseften we dat wij eigenlijk toch best veel deden aan MVO. Uit de vragenlijst kwamen heel veel MVO-punten naar voren die voor ons de normaalste zaak van de wereld waren. Zo zijn wij actief op het gebied van duurzaam inkopen, zijn onze gebouwen voorzien van energiezuinige verlichting en rijden we al zoveel mogelijk met elektrische auto’s en elektrische scooters. Met name de laatst genoemde wordt veel ingezet voor service- en onderhoudswerk op de grotere projectlocaties zoals de tweede Coentunnel en Universiteit Maastricht.”

“Mensen die hier een auto van de zaak

hebben, zien deze auto niet als hun bezit”, legt Voorrips uit. “Wanneer een medewerker een auto nodig heeft, kan hij er altijd één van een collega gebruiken. Natuurlijk was dat voor sommige mensen best lastig toen we daar net mee begonnen en werden er wel smoezen bedacht waarom de auto niet meegegeven kon worden. Inmiddels is iedereen er wel aan gewend en stellen ook de medewerkers uit de hogere kaders hun auto ter beschikking.”

Intrinsieke motivatie

Dat iedereen binnen het bedrijf maatschappelijk verantwoord ondernemen in zijn DNA heeft zitten, is volgens Cornet het gevolg van het soort motivatie dat er achter zit. “Geld is een drijfveer om met

MVO aan de slag te gaan, maar is op lange termijn niet duurzaam. In People, Planet, Profit staat deze niet voor niets als laatste benoemd. De hier bedoelde Profit is veel breder dan alleen de financiële winst, al is die natuurlijk wel belangrijk. Een zeer groot deel van de Croon medewerkers begrijpt de brede context. De fossiele brandstoffen als ook de grondstoffen die wij gebruiken om onze projecten te realiseren zijn niet onuitputtelijk en worden steeds schaarser. Als wij willen dat onze (klein) kinderen net zo prettig kunnen leven als wij, dan moeten wij zorgvuldig omgaan met onze planeet en we hebben de intrinsieke motivatie om hiernaar te handelen.” ■

www.croon.nl

Het nut van social media

De wereld van marketing en communicatie is tegenwoordig onlosmakelijk verbonden met social media. Hier volgen een aantal basisfeiten over de kanalen die onder deze term vallen.



Onder de term social media vallen alle internet-toepassingen die het mogelijk maken om informatie te delen zoals nieuws (nuJII), artikelen (Wikipedia), geluid (YouTube) en beeld (Instagram). De meest bekende vormen van social media zijn de zogenaamde social communities zoals Facebook en LinkedIn. Wikipedia, de bekende website waar iedereen zijn eigen bijdrage kan leveren aan de artikelen, is zelfs de naamgever aan de term wiki's; pagina's die als doel hebben kennis te delen die afkomstig is van zowel deskundigen als niet-deskundigen.

Peers

De essentiële spil van social media zijn de bezoekers van de websites. Zij verzorgen de inhoud door informatie te delen, artikelen te maken of content te uploaden. Dit wordt ook wel User generated content genoemd. Mede door het delen van grote hoeveelheden content ontstaat er een grote mate van interactie. De meeste mensen zijn daarbij op zoek naar soortgelijke mensen met dezelfde normen en waarden, de zogenaamde 'peers'. Met deze 'peers' wordt informatie uitgewisseld en veel gebruikers van social media hechten zelfs meer waarde aan de mening van hun zelfgecreëerde netwerk dan aan die van organisaties of merken. Als er eenmaal voldoende 'peers' binnen een

social media kanaal actief zijn, die dan ook als pioniers functioneren, ontstaat er een sneeuw-baleffect. Steeds meer mensen raken geïnteresseerd in dit kanaal en gaan er actief mee aan de slag. Op die manier hebben bekende social media platforms zoals LinkedIn, Twitter en Facebook hun bekendheid gekregen.

Dialogoog

Binnen social media zijn dus vele groepen mensen gebundeld die voor veel bedrijven een interessante doelgroep kunnen vormen. Bovendien was het nog niet eerder mogelijk om zonder grote budgetten een dialoog aan te gaan met grote groepen consumenten. Het is voor bedrijven, organisaties en merken de kunst om deel te worden van het 'netwerk' en van de 'peers'. Omdat social media websites vaak heel actueel zijn, kan je meteen achterhalen wat er bij je doelgroep speelt en hoe je daar het beste op in kan haken. Ook is de inhoud makkelijk te delen en te verspreiden binnen het netwerk. Als jouw content de interesses van je netwerk precies weet te raken, kan er zelfs een

buzz plaatsvinden waardoor je een groot publiek kan raken. Bovendien scoren social media ook goed in zoekmachines omdat de

Binnen social media zijn dus vele groepen mensen gebundeld die voor veel bedrijven een interessante doelgroep kunnen vormen.

content vaak door veel mensen is samengesteld waardoor het een relatief objectief en betrouwbaar karakter heeft. De artikelen van Wikipedia zijn hier een goed voorbeeld van. Ten slotte bieden social media en de vele niche-communities die elkaar op deze online kanalen vinden en worden gevormd, ook heel interessante informatie om nicheproducten en diensten te beter promoten onder je doelgroep.

Richtlijnen

Aan social media kleven echter ook een aantal nadelen. Niet alleen een bedrijf of merk kan informatie over zichzelf zenden, consumenten en medewerkers kunnen dit net zo goed, ongeacht of dit positieve of negatieve content is. Een aantal bedrijven is bijvoorbeeld al slachtoffer geworden van geruchten die via social media zijn verspreid en die door het viral effect in korte tijd een grote groep gebruikers - hun doelgroep - bereikten. Om die reden zetten steeds meer bedrijven social media richtlijnen op voor hun medewerkers waarmee uitingen in zakelijk verband aan regels worden gebonden. De nadelen van social media wegen echter niet op tegen de winst die ermee kan worden gehaald op het gebied van marktonderzoek en naamsbekendheid. Niet voor niets gaan steeds meer bedrijven aan de slag met social media binnen hun PR en relatiemarketing. ■

Bron: www.social-media.nl

MAAK VAN UW KLANTEN UW AMBASSADEURS HAAL MEER UIT SOCIAL MEDIA!

Uw klanten als ambassadeurs zijn het meest effectieve marketing- en saleskanaal dat u zich kunt wensen. Rivierenland Business organiseert in samenwerking met Marjolain Bongers van House of Social Media de trainingen Facebook 4 Business, Twitter 4 Business en LinkedIn 4 Business. Tijdens deze interactieve bijeenkomsten leert u hoe u op een effectieve manier onder de aandacht van uw doelgroep komt en hoe u social media in kunt zetten als marketinginstrument.

Wat u ook wilt: de training, de training, u wilt een effectieve manier wilt om uw doelgroep te bereiken.

Deelnemers kost 180 euro (excl. BTW) per training. Aan elke training nemen minimaal 8, maximaal 12 deelnemers deel (vol-vol). Voor de training dient u zelf een laptop mee te nemen (gelieve geen iPad) en vooraf een desbetreffend profiel te hebben aangemaakt. Indien u nog geen Fanpage heeft, kan er een handeling toegevoegd worden. Hiervoor kunt u een mail sturen naar marjolain@houseofsocialmedia.nl.

U kunt zich aanmelden via www.rivierenlandbusiness.nl. U ontvangt dan een bevestiging van deelname. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Van Munster Media op telefoonnummer 024-3501352.



Hotel / Restaurant van Balveren te Echteld:
Facebook 4 Business: 09 mei 09.00 - 12.00
Twitter 4 Business: 09 mei 13.00 - 16.00

Grand Athina te Leerdam:
LinkedIn 4 Business: 09 mei 09.00 - 12.00



De nieuwe Kamer van Koophandel

Digitale dienstverlening staat centraal

Begin dit jaar is de nieuwe Kamer van Koophandel (KvK) van start gegaan. Door de samenvoeging van de KvK en het innovatiecentrum Syntens worden de netwerken, kennis en ervaringen van beide organisaties beter benut.



De nieuwe Kamer van Koophandel gaat met haar tijd mee: de dienstverlening aan (startende) ondernemers wordt steeds meer digitaal aangeboden, 24 uur per dag, 7 dagen per week. Natuurlijk blijft telefonisch en persoonlijk contact ook mogelijk. De behoeften en vragen van (startende) ondernemers staat centraal bij het aanbod en de ontwikkeling van het producten- en dienstenpakket. De dienstverlening is aanvullend op die van andere partijen. De KvK levert dus geen diensten die andere marktpartijen ook (kunnen) leveren.

Digitaal staat centraal

Ondernemers willen ondernemen. Maar meer dan hen lief is, nemen regelzaken en papierwerk hun tijd in beslag. De nieuwe site www.ondernemersplein.nl, maakt daar een eind aan. Ondernemersplein.nl is een samenwerkingsverband van het Ministerie van Economische Zaken, de Kamer van Koophandel, de Belastingdienst, de Rijksdienst voor het Wegverkeer, de Vereniging van Nederlandse Gemeenten en

de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Alle informatie van de (semi-)overheid over ondernemen is hier voor (startende) ondernemers toegankelijk. Zij vinden hier op één centrale plek kennis over elke fase van het ondernemerschap zoals starten, groeien, vernieuwen en beëindigen van een bedrijf. Ook informatie over wetten en regels, duurzaam ondernemen, innovatie en zakendoen op lokaal, regionaal en internationaal niveau is hier op een overzichtelijke wijze terug te vinden. De komende tijd sluiten meer overheden aan en wordt het Ondernemersplein.nl verder uitgebouwd.

Fysieke Ondernemerspleinen

Naast digitaal en telefonisch contact, zijn ondernemers ook welkom op een van de negentien KvK-kantoren. Vijf hiervan dienen als ontmoetingsplek, het fysieke Ondernemersplein, voor ondernemers onderling en (publieke) partners. Ondernemers in de regio Rivierenland kunnen hiervoor in Rotterdam, Eindhoven of Arnhem terecht.

Wat doet de KvK

De nieuwe Kamer van Koophandel houdt als basistaken het beheren van het Handelsregister en het informeren en ondersteunen van ondernemers. Alleen de wijze waarop verandert:

- De dienstverlening wordt waar mogelijk digitaal aangeboden en is nog sterker afgestemd op de vraag van met name mkb-ondernemers. De vraag naar online dienstverlening wordt de komende jaren alleen maar groter. Daar speelt de Kamer van Koophandel op in door transacties van het Handelsregister te digitaliseren. Ook worden seminars op locatie vervangen door webinars (via internet). Zo kan een ondernemer die internationaal wil gaan ondernemen bijvoorbeeld een webinar over 'Zakendoen met Duitsland voor de kunststofverwerkende industrie' volgen. Of hij vraagt een consultatiegesprek via Skype aan.
- De focus ligt meer op thema's, programma's en projecten. Mkb-ondernemers en starters staan hierbij centraal. Reden hiervoor is dat het juist voor kleinere bedrijven lastig is om



5 regio's met ieder hun eigen regiokaart



18 kantoren

Waar ondernemers terecht kunnen voor zaken die om een persoonlijke afhandeling vragen.

2 kansrijke thema's



2 kansrijke sectoren



7 regionale sectoren



makkelijk toegang te krijgen tot onderzoeksinstellingen (bijvoorbeeld omdat men geen beschikking heeft over een uitgebreide staf of R&D-afdeling) of verbindingen te leggen met andere ondernemers. In de regio kunnen ondernemers met (groei)ambitie deelnemen aan activiteiten (zoals netwerkbijeenkomsten) met daarbij bijvoorbeeld de uitwisseling van 'best practices'.

De nieuwe Kamer van Koophandel richt zich met haar dienstverlening op drie thema's:

- (Kansrijke) start & overname
- Innovatie
- Internationalisering

Kansrijke start

Er zijn meerdere factoren die bepalen of iemand een succesvolle starter wordt. Denk aan originaliteit van het product of de dienst, de marktpropositie, de financiële basis en natuurlijk de ondernemer zelf. Startende ondernemers die zich inschrijven, worden gewezen op wat er allemaal bij de start van een onderneming komt kijken. Op www.kvk.nl

nl en www.ondernemersplein.nl staat veel nuttige informatie. Daarnaast ondersteunt de KvK starters intensief met diverse programma's zoals Topstart.

Geslaagde bedrijfsovername

Sommige starters kiezen voor een bedrijfs-overname. Zij krijgen informatie over wat er allemaal komt kijken bij het overnametraject, zoals waardebeoordeling en contracten. Hierdoor nemen potentiële kopers beter voorbereid een bedrijf over. Dit leidt tot meer geslaagde bedrijfsovernames: na vijf jaar is bijna 100% nog actief.

Innovatieve begeleiding

Ondernemers krijgen ondersteuning bij het ontwikkelen en doorvoeren van innovaties gericht op proces- of productverbetering. Ook als zij een nieuw product of nieuwe dienst ontwikkelen, staat de KvK hen bij. Zo levert de Kamer van Koophandel een inhoudelijke bijdrage aan 'De Week van de Ondernemer' (www.weekvandeondernemer.nl)

Succesvol de grens over

Het Nederlandse mkb laat volgens de ABN AMRO (2012) € 46 miljard aan exportpotentieel liggen. Vandaar dat de KvK hen ondersteunt bij het zetten van de eerste stappen over de grens. Zo zijn er informatiebijeenkomsten als Route2Export en Route2Import en bestaat de mogelijkheid van uitwisseling van 'best practices'. Ook vindt er introductie in relevante netwerken plaats.

Kansrijke sectoren

De Kamer van Koophandel zet regionaal in op sectoren die kansrijk zijn. Voor de regio Zuid zijn dat de industrie, agrofood, logistiek, bio-based, chemie, creatieve industrie en gezondheid. Projecten voor deze sectoren worden nu ontwikkeld. Kijk voor meer informatie op www.ondernemersplein.nl. ■

Meer informatie?
Kijk op www.kvk.nl en
www.ondernemersplein.nl



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:

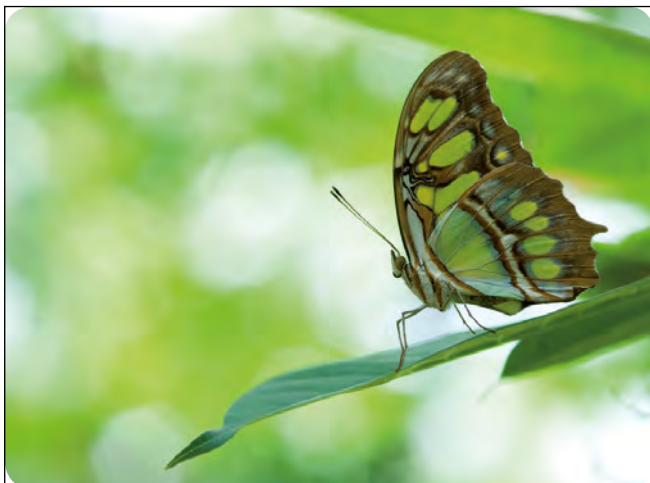
- **Accountancy**
- **Salaris**
- **Advies**
- **Fiscaal**

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



... de veelzijdige kleuren ...

Drukken | Printen
 Beletteren | Beurs en Presentatie

... natuurlijk ... anders!



Parkweg 21a | 4153 XK Beesd | 0345 - 682634
info@drukkerijkemker.nl | www.drukkerijkemker.nl

Drukkerij Kemker BV maakt onderdeel uit van Pica Media Partners, het netwerk van zelfstandige grafimedia bedrijven



"Office 365, altijd up-to-date ICT-gereedschap zonder grote investeringen."

Meer informatie: www.altijdsoftwareparaat.nl



Ieder detail bekijken!

www.aspect-ict.nl | info@aspect-ict.nl

Gratis advertentie

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

'Ik kan lezen in het donker!'

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

- Esther, 15 jr, blind

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL




Bespaar belasting door slim te investeren

Milieubesparend ondernemen wordt fiscaal gestimuleerd door regelingen die uw belastingdruk verlagen. Een bekend voorbeeld in de transportbranche was de Euro6 subsidie die met ingang van dit jaar helaas is vervallen. Daarnaast zijn door de druk op de overheidsfinanciën ook een aantal andere fiscale subsidieregelingen ingeperkt. Toch zijn er voor 2014 voldoende fiscale subsidieregelingen over die kansen opleveren op belastingbesparing bij investeren in uw bedrijf. Aan de hand van een eenvoudig rekenvoorbeeld licht ik de Energie Investeringsaftrek toe.

Energie Investeringsaftrek (EIA)

Bij investeringen in bedrijfsmiddelen die kwalificeren voor de EIA kunt u 41,5% van de investeringskosten aftrekken van uw fiscale winst, bovenop de werkelijke kosten en afschrijving. Een bedrijfsmiddel kwalificeert voor de EIA als deze door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO), voorheen AgentschapNL geheten, is opgenomen op de zogenaamde Energielijst 2014.

Stel een ondernemer vervangt de bestaande tl-verlichting in zijn productiehal door LED verlichting. Als de LED verlichting voldoende lichtstroom (lm/W) oplevert komt deze voor op de Energielijst 2014 (onder nummer 210506). Indien vervolgens de ondernemer de investering tijdig aanmeldt bij het RVO, dan mag deze 41,5% van de investering extra aftrekken van zijn winst. Stel dat de investeringkosten van de LED verlichting € 20.000 bedragen, dan is een extra aftrek van $€ 20.000 \times 41,5\% = € 8.300$ op de winst toegestaan. Dit levert een maximale besparing op van € 2.075 aan te betalen vennootschapsbelasting ingeval de onderneming door middel van een BV wordt gedreven en maximaal € 4.316 aan inkomstenbelasting ingeval de onderneming als eenmanszaak wordt gedreven.

Overige aansprekende bedrijfsmiddelen die onder andere voorkomen op de Energielijst 2014:

- Verplaatsbare schotten bij gekoeld transport
- Start-stopsysteem voor vrachtwagenmotoren
- Energiezuinige scheepsmotoren of roerensysteem voor de binnenvaart

- Hydrodynamische ankerkluisen en ankers voor de binnenvaart
Wellicht komt een bedrijfsmiddel niet op de Energielijst 2014 voor, maar wel op de Milieulijst 2014. Dan is de Milieu Investeringsaftrek van toepassing en is een extra aftrek toegestaan van een bepaald percentage van de investering, afhankelijk van de indeling van het bedrijfsmiddel op de lijst.

Kijk op: <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/de-energielijst>

Wil een investering in aanmerking komen voor deze fiscale subsidies, dan moet de investering binnen drie maanden zijn aangemeld bij de RVO en een drempelbedrag overschrijden. FSV accountants + adviseurs is intermediair naar het RVO toe en kan namens u de aanvraag voor de desbetreffende subsidieregelingen indienen. ■

mr. A.H.H.E. van Venrooij FB



Kantorenlandschap in kaart

Communicatie als eerste vereiste

Het kantorenlandschap was nog nooit zo veranderlijk als de laatste decennia. Sociaal-maatschappelijke en vooral technologische ontwikkelingen zorgden ervoor dat we anders zijn gaan werken: de werkomgeving veranderde, maar ook de werkmethodes.

Het leek er zelfs even op dat het kantoor zijn langste tijd had gehad: de trend van Het Nieuwe Werken – een generatierenderende aanduiding die veel recente veranderingen probeert te omvatten – had tot gevolg dat bestaande kantoren op de schop gingen ofwel verdwenen. Ook de economische crisis zorgde ervoor dat het kantooroppervlak afnam; bedrijven gingen failliet of moesten medewerkers ontslaan.

Bedachte term

Tegenwoordig kan je kantoor overal zijn waar internet beschikbaar is. Maar de meest recente trend is dat mensen toch weer graag naar een vaste werkplek (het kantoor) gaan, waar ze collega's ontmoeten en de communicatie veel persoonlijker kan verlopen. Want in tegenstelling tot wat trendwatchers enkele jaren geleden voorspelden, zal de generatie-Y (een bedachte term die een groep probeert te vangen die zich niet laat vangen) over het algemeen liever een vaste werkplek op een kantoor hebben. Bovendien: die mobiele werkplek is lang niet voor iedereen weggelegd, om diverse redenen. Maar dat moderne kantoor ziet er heel anders uit dan pakweg 25 jaar geleden. Sociaal-maatschappelijke ontwikkelingen hebben hun weerslag gevonden in het kantoorwerk. De gemene deler daarbij

is communicatie: de allesoverheersende trend van deze tijd.

Ervaringen delen

Dankzij social media houden we elkaar tegenwoordig op de hoogte van onze activiteiten. Maar dan gaat het voornamelijk om privé zaken. De komende jaren zal het kantoor worden bevolkt door vier generaties: de babyboomers, de generatie-X, de generatie-Y en de *millennials*. Die jongeren zullen kunnen profiteren van de werkervaringen van de ouderen, terwijl ouderen op hun beurt kunnen leren, hoe om te gaan met de nieuwste technologieën. Bovendien kunnen die jongeren misschien wel beter inspelen op de veranderde wensen en eisen van de moderne bewuste consument. Die zogeheten kennis-economie waar we naartoe gaan, houdt meer in dan alleen het hebben van parate feitelijke kennis.

Holistisch

Afdelingen die normaal gescheiden zouden zijn, worden steeds vaker in één ruimte geplaatst. Dit omdat de onderlinge communicatie aanzienlijk verbeterd kan worden. Taken en verantwoordelijkheden in een moderne organisatie lopen immers door elkaar, dan wel zijn nauw met elkaar verbonden. Bovendien bevordert deze gemengde opstelling de band en de kennisuitwisseling tussen medewerkers van

verschillende afdelingen. Men ziet waar de ander mee bezig is, kan sneller overleggen. Kortom: de efficiëntie neemt toe.

Kwaliteitswerkplekken

Kantoorwerk bestaat in de meeste gevallen uit een aantal verschillende taken en activiteiten. In het ideale geval past de medewerker zijn of haar werkplek aan de taak aan. Dat houdt in dat er ook verschillende soorten werkplekken moeten zijn. Onder hoogwaardig werk verstaan we taken waarbij een grote mate van concentratie vereist is, zoals financiële administratie. Maar je kunt ook denken aan vertrouwelijke gesprekken of een moeilijk telefoontje. Een hiervoor geschikte werkplek moet aanvullende voorzieningen hebben als het gaat om privacy, akoestiek en eventueel zelfs comfort.

Transparantie

Eén van de eigenschappen van Het Nieuwe Werken is dat er eigenlijk geen vaste werkplekken meer zijn. De manager/chef/coach zit tussen het 'gewone' volk, dat zo kan zien waar de 'baas' mee bezig is. Uit recente onderzoeken is al gebleken dat in eerste instantie werd gevreesd voor een 'big brother'-effect. Maar al snel werden de voordelen van zo'n gemengde opstelling duidelijk. Het is een ander aspect van de holistische werkomgeving: je ziet waar al je collega's (dus ook de leidinggevend) mee bezig zijn. Overleg kan heel snel, ook met de leiding – die zit immers naast je. Die transparantie zien we eveneens bij de inrichting: waren scheidings- en systeemwanden voorheen gewoonlijk ondoorzichtig, tegenwoordig worden steeds



vaker doorzichtige wanden gebruikt. Om een ruimte multifunctioneel te maken, bestaat de mogelijkheid om een wand van een speciaal soort glas tijdelijk ondoorzichtig te maken door er een zwakstroom doorheen te sturen.

Gezond

De kantoren aan het begin van de vorige eeuw kenmerkten zich door uniformiteit: iedereen had hetzelfde bureau, dezelfde stoel en dezelfde hulpmiddelen. Al snel kwam men erachter dat dit voor veel mensen lichamelijke problemen opleverde. Het besef brak door dat de werkplek meer moest worden afgestemd op de individuele gebruiker. Dit leidde tot een geheel nieuwe discipline: ergonomie. Stoelen, werkbladen, verlichting, ICT, bijna alles is aan te passen aan de persoonlijke voorkeur. Tenminste, op zogenoemde vaste werkplekken. Voor wat betreft flexplekken is nog veel te winnen, al zijn daar ook voldoende oplossingen voor.

Naadloos verbonden

Het eerdergenoemde holistische kantoor waar afdelingen 'door elkaar' zitten, is in de praktijk niet altijd mogelijk. Een financiële administratie heeft andere behoeftes dan een verkoopafdeling; op luide toon gevoerde verkoopsgesprekken kunnen concentratiewerkers behoorlijk storen. Wel moeten deze afdelingen vaak en intensief communiceren. Daarom is het zaak deze naadloos met elkaar te verbinden, zo niet fysiek dan wel communicatief.

Voor een goede workflow zijn perfecte verbindingen cruciaal. Die verbindingen kunnen technisch zijn (telefoon, mail) maar ook letterlijk. In een modern, praktisch ingericht kantoor zie je dan ook vaak dat afdelingen weliswaar gescheiden zijn, maar ook weer niet dusdanig dat snelle communicatie wordt bemoeilijkt. Een beetje interieurarchitect houdt daar rekening mee bij de planning van de ruimtes. Vandaar ook dat die dikke muren worden vervangen door (transparante)

scheidingswanden. Of een *open office* een indeling krijgt met behulp van – bijvoorbeeld – archiefkasten. Die scheiding kan ook worden gerealiseerd door het plaatsen van een overleg-/relaxplek tussen de afdelingen in. Zo zitten deze letterlijk wat verder van elkaar maar is communicatie toch makkelijk te realiseren.

Goed luisteren

Zoals gezegd: er zijn veel kantoorvormen mogelijk, en mixen van vormen. Voorop staat dat de werkstromen vloeiend en soepel kunnen verlopen, en daarvoor is een optimale communicatie een eerste voorwaarde. Die kan worden bevorderd en zelfs gestimuleerd door een passende inrichting, maar ook met behulp van goede apparatuur. De ideale situatie kan worden gerealiseerd door goed te luisteren naar de behoeftes van de medewerkers zelf. Zij weten gewoonlijk het best hoe ze hun taken optimaal kunnen uitvoeren. ■



VAN ECK & VAN STERKENBURG
ACCOUNTANTS BELASTINGADVISEURS

HERENSTRAAT 18 T 0344 66 17 38
4116 BK BUREN INFO@VEVS.NL

WWW.VEVS.NL



Kom genieten van onze "Optie Special": Drie gangen voor
€ 29.99,- met keuze uit de gehele kaart.

Verras uw vrienden of zakenrelaties, geef een etentje weg!
U bepaald zelf de waarde van onze Optie cheque.

Openingstijden:

Dinsdag tot en met vrijdag vanaf	11.00 uur
Zaterdag en Zondag vanaf	12.00 uur
Kuiken open van	12.00 - 21.00 uur

Hogestraat 5 6651 BD Druten
Telefoon 0487 - 52 39 31
www.dn-optie.nl
e-mail: info@dn-optie.nl



"Start met hosted telefonie via ASPECT Foon ÉÉN. Al uw vaste en mobiele telefonie onder één dak."

Meer informatie: www.telefonieinbedrijf.nl



Ieder detail bekeken!

www.aspect-ict.nl | info@aspect-ict.nl



VAN DOORN BV
CONSTRUCTIE montage transport loodsen maneges
bordessen grondverzet veldschuren dak en wand

CONSTRUCTIE - MONTAGE - DAK EN WAND - TRANSPORT - LOODSEN

- loodsen
- maneges
- veldschuren
- grondverzet

Van bouwvraag tot en met uitvoering!

Industrieterrein "De Heuning"
Industrieweg 21
4051 BW Ochten
T = 0344-643622
F = 0344-642729

ZIE ONZE WEBSITE
www.vandoorn.net

Oudenhof 4, 4191 NW Geldermalsen
T. (0345) 57 13 19
geldermalsen@flynth.nl
www.flynth.nl

FLYNTH
Ondernemen inspireert.

Voet Verhuur voor al uw tijdelijke stroom en lichtvoorzieningen



Parkweg 67a, 4153 XL Beesd
T 0345 684000 - info@voetverhuur.nl
www.voetverhuur.nl

VOET
VERHUUR.nl



BUSINESS FLITSEN



INNOVATIEWERKPLAATS MAAKBEDRIJVEN VAN START

Op 27 maart en 17 april wordt voor de eerste maal de Innovatiewerkplaats Maakbedrijven georganiseerd. De Innovatiewerkplaats helpt bedrijven om technologische en andere trends te vertalen naar concrete businesskansen. Er worden beproefde methodieken voor ideation en business model generation toegepast. Gedurende twee middagen werkt u samen met andere bedrijven aan:

- Trends omzetten naar ideeën,
- Ideeën selecteren en combineren,
- Geselecteerde ideeën uitwerken, en
- Maken van een business plan voor het idee.

Na deze workshop in twee middagen heeft u:

- Inzicht gekregen in een handige methode om snel technologische en marktontwikkelingen te vertalen naar business kansen,
- Tientallen ideeën voor uw eigen bedrijf,
- Eén idee uitgewerkt tot concreet concept: ingevulde Concept-poster, ingevuld Business Model Canvas en ingevuld actieplan.

Waar: Werk aan het Spoel

Datum: 27 maart en 17 april 2014

Ontvangst: 13:00 uur

Eind: 17:00 uur

Adres: Goilberdingerdijk 40, Culemborg

Voor meer informatie: www.rct-rivierenland.nl

42% MINDER VOORTIJDIG SCHOOLVERLATORS BINNEN REGIO RIVIERENLAND

Het aantal voortijdig schoolverlaters in Rivierenland is in 2013 met maar liefst 42,3% gedaald ten opzichte van het voorgaande jaar. Dit blijkt uit onlangs bekendgemaakte cijfers van het Regionaal Meld- en Coördinatiepunt voortijdig schoolverlaters Rivierenland, scholen, gemeenten en diverse (hulpverlenende) instanties in Rivierenland. De ketenaanpak van deze partijen heeft ervoor gezorgd dat er 258 leerlingen minder uitvielen dan het jaar ervoor. Dit resultaat mocht rekenen op de complimenten van de minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap.

In 2013 verlieten 348 jongeren in regio Rivierenland hun opleiding zonder diploma of startkwalificatie. Het jaar ervoor waren dat er nog 606.

Binnen alle scholen groeit de aandacht voor verzuim en de preventieve aanpak ervan. Het RMC Rivierenland komt hierbij steeds eerder in beeld. Hiervoor heeft het RMC Rivierenland strakke afspraken met de scholen gemaakt en is het team op verschillende onderwijslocaties wekelijks te vinden.

BEHEER JE ENERGIE, NIET JE TIJD!

Het is wetenschappelijk bewezen dat het uithoudingsvermogen van individuen, teams en organisaties met een aantal simpele interventies significant verbeterd kan worden. Dit bewijst het onderzoek van Schwartz & McCarthy.

De aanbeveling Schwartz en McCarthy bestaat uit het vernieuwen van 4 dimensies van persoonlijke energie. Rivierenland Business licht er twee uit:

Fysieke energie

- vroeger naar bed, op zijn minst 7 uur slapen, verminder alcohol inname
- verminder stress door 3x in de week te sporten
- eet kleine maaltijden en lichte snacks om de drie uur
- let op signalen van energie tekort zoals gapen, onrust, moeite met concentreren
- neem pauzes weg van je bureau met intervallen van 90-120 minuten

Emotionele energie

- verminder negatieve emoties door via de buik te ademen
- uit waardering naar je collega's
- 'reverse lens': bekijk vervelende situaties vanuit een ander perspectief

Bron: Gezond in Bedrijf / Harvard Business Review, Manage your energy, not your time by Tony Schwartz and Catherine McCarthy



Office 365, (samen)werken, waar en wanneer u maar wilt."

Meer informatie: www.altijdsoftwareparaat.nl



ASPECT® ICT

Ieder detail bekeken!

www.aspect-ict.nl | info@aspect-ict.nl

Weerstand tegen Het Nieuwe Werken neemt toe

Maakt bekend onbeminder?

TEKST CEES LOUWERS FOTOGRAFIE BENE

Het Nieuwe Werken is al lang niet nieuw meer. Het wordt steeds duidelijker welke van de hooggespannen verwachtingen reëel zijn en welke door de realiteit worden ingehaald. Uit de meest recente editie van de Nationale Het Nieuwe Werken Barometer blijkt dat kostenbesparing de belangrijkste doelstelling is. De financiële drijfveer verdringt een groeiende werknemerstevredenheid van de eerste plaats.

De Nieuwe Werken Barometer wordt sinds 2010 samengesteld. Het instrument is ontwikkeld door Rotterdam School of Management van de Erasmus University, Novay en het Center for People and Buildings. De barometer brengt in kaart hoe Het Nieuwe Werken (HNW) in ons land wordt opgenomen. De initiatiefnemers claimen daarmee de wetenschappelijke vinger aan de pols van HNW te houden.

Betere score

De metingen voor de barometer zijn tot nu toe gebaseerd op data van meer dan 300 Nederlandse bedrijven en instellingen. Vorig jaar namen zo'n 70 organisaties deel aan het onderzoek. Ruim 40 hiervan hadden meer dan 500 medewerkers, bij bijna een kwart lag dat aantal tussen de 100 en 500.

In de afgelopen jaren gingen steeds meer organisaties met Het Nieuwe Werken aan de slag: 43% van de respondenten in 2011, 53% in 2012 en 64% vorig jaar. Gemiddeld genomen scoren zij ook steeds beter op HNW-gerelateerde factoren. Denk onder meer aan het vinden van een goede balans tussen wederzijds vertrouwen en controle van tijd- en plaatson-

afhankelijke medewerkers, het online beschikbaar stellen van werkgerelateerde informatie en het stimuleren van openheid.

Geen hype

Bij 17% van de respondenten heeft het management een duidelijke top-down visie voor wat betreft HNW. In 27% van de organisaties bestaat de implementatie uit initiatieven van de medewerkers. In meer dan de helft van de gevallen wordt HNW gezien als een gezamenlijke ontdekkingsreis zonder duidelijke eindbestemming. Dat laatste is niet verwonderlijk. Want al vindt een groeiend aantal organisaties de term duidelijk, een score van 36% (tegenover 25% in 2012) betekent dat nog lang niet iedereen precies weet wat met HNW wordt bedoeld. Dit maakt het formuleren van een eindbestemming tot een lastige klus.

Minder enthousiasme

Slechts ruim een kwart ziet HNW als een hype die snel weer zal verdwijnen (2012: 28%). Maar terwijl het concept steeds vaker wordt ingevoerd en de definitie alsmaar herkenbaarder wordt, groeit tegelijkertijd de weerstand en neemt het enthousiasme af. HNW riep vorig jaar volgens

de barometer substantieel minder positieve associaties op (39% tegen 50% in 2012). Ook nemen de negatieve associaties langzaam toe (19% nu, 12% in 2012). Bekend maakt onbeminder, zou je bijna denken.

Verweven componenten

De barometer noemt 17 componenten die bijdragen aan HNW. De top 5: het bestaan van thuiswerken, digitaal documentenbeheer, een open kantooromgeving met flexibele werkplekken, activiteitgericht werken als kantoorconcept en het stimuleren van kennisdeling. De verschillende elementen zijn sterk met elkaar verweven. Het bestaan van thuiswerken gaat bijvoorbeeld in 68% van de organisaties samen met het invoeren van nieuwe ICT-voorzieningen. Een open kantooromgeving met flexibele werkplekken wordt in 93% van de organisaties gecombineerd met het faciliteren van thuiswerken.

Obstakels

De voornaamste verwachting van HNW is niet langer een groeiende werknemerstevredenheid of een verbeterde werk/privé-balans. Waren deze gevolgen in 2012 nog nummer 1 en 2, de focus van de respondenten ligt nu vooral op kostenbesparing. De verwachtings-top 5 bestaat verder uit een aantrekkelijk werkgeversimago en een verhoogde flexibiliteit van de organisatie.

De vraag dient zich wel aan, hoe 'zuiver' de geschetste koppeling tussen HNW en bezuiniging is. Net zoals vrijwel elk ICT-project inmiddels van een HNW-label

Intern feestje

Organisaties kijken nauwelijks naar hun klanten bij het invoeren van Het Nieuwe Werken. Dat constateert Berenschot na een onderzoek onder grote dienstverlenende organisaties, samen goed voor 300.000 medewerkers. 58 procent van de respondenten meldt met HNW externe doelen na te streven, maar de invulling daarvan blijft abstract. HNW blijkt zowel bij de overheid als in het bedrijfsleven vooral een intern feestje.

De onderzochte organisaties leggen binnen HNW een sterk accent op interne zaken. Daarbij gaat het bijvoorbeeld om besparingen op kantoorruimte, tevredenheid van medewerkers, het verbeteren van de productiviteit en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Volgens Luuk Verburgh van Berenschot laten organisaties door vooral intern te focussen externe kansen liggen: 'Overheden en bedrijven die écht klantgericht willen werken, betrekken die klant bij het bedenken, doorvoeren en evalueren van grote veranderingen. Bij een ingrijpende verandering als HNW kan dat ook, bijvoorbeeld via klantenpanels. Laat de klanten meedenken over welke voordelen er voor hen met HNW te behalen zijn. En laat ze aangeven hoe je processen moeten ontwerpen en inrichten om de dienstverlening te verbeteren. Doe je niets met door de klant aangedragen informatie, dan komen belangrijke innovaties niet of veel moeilijker van de grond.' Als voorbeelden noemt Verburgh de frontoffice van een organisatie die dankzij HNW voortaan 24 uur per dag geopend is of het werken met vaste contactpersonen voor klanten.



wordt voorzien, is het strategisch slim om kostenbesparing te benadrukken als gevolg van HNW. Terwijl een bezuiniging door het aantal werkplekken te verminderen ook simpelweg een doel op zich kan zijn. Maar dat is natuurlijk minder goed verkoopbaar aan de stakeholders.

Mensenwerk

HNW is een containerbegrip. Uit een lijst met twintig mogelijke effecten van HNW verwachten organisaties er gemiddeld negen te realiseren. Door de onvermijdelijk brede aanpak valt de aandacht voor HNW vaak uiteen in elementen als ICT, P&O en kantoorinrichting. De focus ligt veelal op deze randvoorwaarden en het wegnemen van belemmeringen daarbij.

Om dan toch een integrale visie te behouden, vormt een stevige uitdaging. Maar is wel cruciaal om echt stappen voorwaarts te zetten. Net als het besef dat het niet draait om een state of the art kantoorstoel of de nieuwste tablet, maar om het management en de medewerkers. Niet voor niets zijn de belangrijkste in de barometer genoemde obstakels voor een succesvolle implementatie van HNW allemaal mens-gerelateerd: de angst onder werknemers om de eigen werkplek te verliezen, weerstand van managers, de angst om het contact met collega's te verliezen en een mismatch met de bestaande organisatiecultuur. Kortom: ook HNW is vooral mensenwerk. ■

De Ondernemerswerf

Broedplaats voor ondernemers in Rivierenland

De Ondernemerswerf is een gestaag groeiende keten van ondernemerscentra in Rivierenland ingericht voor (startende) ondernemers die open staan voor onderling contact en wederzijdse zakelijke versterking. Naast aantrekkelijke kantoren en flexwerkplekken zijn er diverse pantry's en ontmoetingsplaatsen in de Ondernemerswerven om buiten de eigen kamer of los van de flexwerkplek elkaar te ontmoeten en samen te werken.

De beschikbaarheid van glasvezel en wifi stelt elke ondernemer in staat vanaf elke plek in het gebouw met hoge betrouwbaarheid en snelheid van internet connectiviteit te genieten.

Zowel in Culemborg als Tiel heeft zich de afgelopen jaren een Ondernemerswerf gevestigd. Na de start in Culemborg drie jaar geleden is sinds een jaar ook in Tiel een Ondernemerswerf actief. Inmiddels genieten ruim dertig ondernemers en hun ruim zeventig medewerkers van de mogelijkheden die zij elkaar onderling bieden.

Matthijs Sloos – Grafisch vormgever en webdesigner Formad (www.formad.eu)

"De Ondernemerswerf biedt mij een flexibele werkplek welke ik 24 uur per dag 7 dagen per week kan gebruiken. De stimulerende omgeving helpt mij om mijn websites te ontwikkelen en te toetsen aan potentiële klanten. Inmiddels ontwikkelde ik al websites voor ingenieursbureau Blue Hand, Petra van Lith, Werkmaatschappij Groei & Ambitie, Senang OMS en stadsplattegronden voor Grandoni Media; allen mede-ondernemers op de Ondernemerswerf. Ikervaar aan den lijve hoe plezierig het is om tussen andere ondernemingen bezig te zijn in een stimulerende en enthousiaste sfeer."

Flexwerken

Sinds kort is het in Tiel ook mogelijk om per dagdeel volledig gemeubileerde flexwerkplekken en vergaderruimten (drie typen) te huren. Grotere bijeenkomsten met catering worden vanuit de bedrijfskantine verzorgd.

Per kwartaal zijn er bijeenkomsten waar een inhoudelijk thema centraal staat en ook de handen uit de mouwen worden gestoken om het geleerde in praktijk te brengen. Door geïnteresseerden te informeren en het zelf te laten ervaren wil de Ondernemerswerf zowel de individuele ondernemers (al dan niet gehuisvest op de Ondernemerswerf) als ondernemersverenigingen en -clubs bereiken. Oftewel: samen sterk.

De Ondernemerswerf speelt goed in op de behoefte bij veel ondernemers naar flexibele voorwaarden, goed ingerichte algemene ruimten en ondernemerschap ondersteunende diensten. Op dit moment worden acties ondernomen om op twee nieuwe locaties binnen de regio Rivierenland een Ondernemerswerf te openen.

Creatie

De Ondernemerswerf in Culemborg en in

Annemiek Quist – Ben Pranger Personeelsadvies (www.bppa.nl)

"Naast outplacement-, coaching- en herintredingtrajecten ben ik bezig om in samenwerking met de Ondernemerswerf, UWV en de Gemeente Tiel, Zaltbommel en Neerijnen werkervaringsplaatsen en activiteiten ter ondersteuning van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt te organiseren. Het leuke van de Ondernemerswerf is dat er veel ruimte is voor zakelijke experimenten. Door elkaar te versterken en veel met gesloten beurs te werken zijn de kosten voor een proef relatief laag en beschik ik toch over alle professionele voorzieningen om naar mijn opdrachtgevers al bij aanvang het verschil te maken. Daar ik zelf niet in de regio Rivierenland woon heeft de Ondernemerswerf er enorm aan bijgedragen om mij in Tiel thuis te voelen en mijzelf zakelijk hier op de kaart te zetten. Naarmate er meer ondernemers zich op de Ondernemerswerf vestigen wordt dat effect alleen maar sterker en zullen meer initiatieven in de snelkookpan - die de Ondernemerswerf is - ontstaan."



Dick Tiemessen – ingenieursbureau Blue Hand (www.blue-hand.com) en initiator van de Ondernemerswerf

"Voor de vestiging van mijn civieltechnisch ingenieursbureau Blue Hand vond ik drie jaar geleden niet de locatie in Culemborg waar ik mijzelf zag floreren. Dat heeft mij er toen toe gebracht het Ondernemerswerf concept op te zetten. Inmiddels is deze (voor mij) nevenactiviteit een plezierige en volledig uit de hand gelopen hobby geworden. Met genoeg zie ik dat een keur aan ondernemers gebruik maakt van het groeiende aanbod van Ondernemerswerf locaties en diensten. De gevestigde ondernemers maken deze formule tot een succes. Zij zorgen door hun creativiteit en inbreng gezamenlijk voor een klimaat waarin ik mijzelf ook regelmatig persoonlijk en zakelijk gezien ontwikkel.

Met name de potentie van verschillende locaties begint nu zichtbaar te worden. Een huurder te Tiel kan ook gebruik maken van de gemeenschappelijke voorzieningen te Culemborg en vice versa. Op deze wijze biedt de Ondernemerswerf een regionale springplank en een gemeentegrenzen overschrijdend ondernemersplatform. Nieuwe locaties volgen binnenkort!"

Tiel leveren inmiddels bruisende broedplaatsen. Door een tweetal flexwerkplekken ter beschikking te stellen aan de Gemeente Tiel probeert de Ondernemerswerf ook startende ondernemers met een goed idee en passie voor hun vak de gelegenheid te bieden om het daadwerkelijk ten uitvoer te brengen. De Ondernemerswerf staat voor creatie en realisatie.

De catering en receptiebezetting wordt verzorgd door enthousiaste en vakkundige startende ondernemers vanuit een uitkerings situatie. Diverse ondernemers ondersteunen deze nieuwe dienstverleners in het opdoen van werkervaring en het opbouwen van hun eigen bedrijfsactiviteiten. ■

De Ondernemerswerf bevindt zich op de Plantijnweg 22 in Culemborg en op de Appelboogweg 2 in Tiel. Voor meer informatie: info@ondernemerswerf.nl, 088 - 0120120, www.ondernemerswerf.nl



SynergyPark > uw flexibele [net]werkplek

**je eigen, complete & flexibele werkplek
of vergaderruimte huur je
snel & gemakkelijk direct online!**

Vanaf € 5,- per uur

**maandabonnement
al vanaf € 250,- !**

- mail voor een gratis proefdag flexwerk!
- direct gelegen aan de A15
- gratis internet op glasvezel
- gratis koffie & thee
- gratis printen en kopiëren

**Geopend op werkdagen
van 07.00 tot 18.00 uur**

www.synergypark.nl

De Ooyen 13a | 4191 PB Geldermalsen
T +31 (0)345 58 94 10 | F +31 (0)345 58 94 13 | mail@synergypark.nl

BUSINESS FLITSSEN



WE ZIJN ER WEER BIJ, U OOK?

De loting is geweest en daarmee zijn de kaarten geschud. Nederland moet het in de poulefase opnemen tegen Chili, Australië en oud wereldkampioen Spanje. De meningen zijn verdeeld; "Een zware poule", "Een mooie uitdaging", maar één ding is zeker: ... Het wordt spannend en het héle land zal   n zijn tijdens deze spannende strijd!

Evenementenlocatie Holland Evenementen Groep in Zoelen, speelt hier op een bijzondere manier op in. Zij weet als geen ander hoe mooi het is om met een grote groep de wedstrijd te beleven. Doe je dit samen met je collega's dan werkt het nog een teamversterkend ook!

Speciaal tijdens het WK kun je WK arrangementen boeken. Vooraf onderneem je hilarische voetbalactiviteiten om in de stemming te komen, aansluitend kijk je op een mega-groot scherm de wedstrijd live en na de wedstrijd is er een puur Hollands feest inclusief eten, drinken en vermaak. "We toveren de hele locatie om in oranje sfeer, zorgen voor lekkere hapjes en drankjes, zodat we wel moeten winnen!", aldus eigenaar Patrick Janssen.

Kun je dus nu al niet meer wachten en speelt voetbal onder jouw collega's ook zo'n grote rol? Kom alvast in de stemming! Maak je sterk voor een nieuw WK jaar, met nieuwe kansen, schitterende doelpunten, prachtige close-ups van onze kanjers! Maak je klaar voor de spanning, nagelbijten, juichen maar vooral.... voor het feesten, drinken, proosten, lekkernijen   n saamhorigheid! Reserveer een WK 2014 uitje bij Holland Evenementen Groep.

Wees er wel snel bij, er zijn beperkte plaatsen op de dagen dat Nederland speelt.

Voor meer informatie: www.hollandeg.nl

BETUWE TOERTOCHT 24 MEI 2014

Op 24 mei staat het gezellige centrum van Geldermalsen voor het zesde jaar op rij vol met schitterende klassiekers en oogverblindende exoten.

GO!Wheels draait volledig op vrijwilligers van JCI Lek&Linge, de Rotary Clubs Geldermalsen en de Lions Club Geldermalsen. Met de opbrengst steunen wij dit keer de Voedselbank Rivierenland in Tiel. De paddock staat als vanouds in Geldermalsen; de stoplocatie is bij een van de deelnemers van de rally Dakar 2014 Edition. Absoluut uniek! Bij terugkomst wordt het evenement afgesloten met een prijsuitreiking, muziek en een zeer uitgebreid dinerbuffet.

Deelname per equipe van 2 personen kost    150,- incl. lunchpakket en uitgebreid dinerbuffet na afloop. Daarnaast hebben we veel mogelijkheden voor sponsors (al vanaf    50,-).

Op www.gowheels.nl kunt u een indruk krijgen van de sfeer van de afgelopen jaren. Meer informatie via de site, info@gowheels.nl of telefoon 06 23 53 00 35.



"Office 365, vanaf    4,10 per persoon per maand met uw bedrijf in de Cloud."

Meer informatie: www.altijdssoftwareparaat.nl

ASPECT[®] | ICT

Ieder detail bekijken!

www.aspect-ict.nl | info@aspect-ict.nl



Interesse in een mooie voorgevel?

Gevelreiniging & Gevelrenovatie

www.amcgroep.nl

AMC Groep



Pitch & Putt Golf Maurik

Sportief plezier voor iedereen

Pitch & Putt Golf wint steeds meer aan populariteit onder de bedrijfsuitjes. Het spel, dat gespeeld wordt op een kleine 18-holes golfbaan, is op elk niveau spannend en uitdagend. Alweer vijf jaar heeft Pitch & Putt Golf Maurik met deze sport zijn naam gevestigd in de regio, maar ook voor andere groepsuitjes weten mensen de weg naar het adres te vinden. "Onze bedrijfsuitjes zijn geschikt voor jong en oud!", aldus Peter Sniijders, eigenaar van Pitch & Putt Golf in Maurik.

Pitch & Putt Golf is volgens Sniijders ook geschikt voor mensen die nog nooit golf hebben gespeeld. "Het is geen vereiste om een GVB in het bezit te hebben", licht hij toe. "Maar ook voor de gevorderde golfer is het een leuke sport om te beoefenen."

Naast het Pitch & Putt Golfen, kan er ook gekozen worden voor voetgolf. "Trots zijn wij op het feit dat wij de eerste en enige in Nederland zijn met een 27 holes voetgolfbaan!", vertelt hij enthousiast. "Eigenlijk is het een nieuwe manier van voetballen. Bekende voetballers als Erwin Koeman en Patrick Kluivert hebben de baan uitgebreid uitgetest. Ze vonden het superleuk!"

Nostalgie

Een stukje nostalgie is terug te vinden in de solex toertocht die Sniijders organiseert. "De deelnemers kunnen hierbij voorzien worden van een lange leren jas en vliegeniersmuts om het beeld compleet te maken. Met een snelheid van maximaal 30 kilometer per uur wordt er onder begeleiding een tocht van ongeveer anderhalf uur gemaakt. Iedereen geniet hierbij volop van al het moois dat de Betuwe te bieden heeft!"

Met ingang van 2014 is de route voor de Solextocht compleet vernieuwd. "Vanaf nu gaan we richting plaatsen als Buren, Zoelen en Rijswijk. Vooral de bloesempe-

riode, van half april tot half mei, is perfect om een ritje te maken. Dan is de Betuwe op zijn allermooist! Bovendien hebben wij de prijs van het solex rijden verlaagd, wat het nog aantrekkelijker maakt om dit jaar eens met een groepje mensen een tocht te maken."

Nieuwe activiteiten

Voor 2014 heeft Sniijders weer veel nieuwe ontwikkelingen in petto. "Met ingang van dit jaar zijn we gestart met de 'Eilandgrill'. Na een spannende activiteit, is het heerlijk bijkomen met een glaasje wijn, een heerlijke barbecue met goed vlees en verse groenten, frites, sausjes en stokbrood, terwijl je geniet van het uitzicht over het water."

Naast de diverse arrangementen die Pitch & Putt Golf Maurik al had, is er nu ook een speciaal VIP-arrangement.

"Deelnemers kunnen vooraf kiezen welke twee van de drie activiteiten ze willen doen, oftewel solex rijden, Pitch & Putt Golf of voetgolf. De drankjes, hapjes, barbecue; alles is inbegrepen in de prijs van maar € 99,- euro per persoon."

De mogelijkheden zijn eindeloos bij Pitch & Putt Golf in Maurik. Zo kan de expertise van Peter Sniijders ingehuurd worden om de organisatie van een compleet evenement uit handen te nemen, zijn er mogelijkheden om te vergaderen en is er ruimte voor een (bedrijfs) feest op de locatie in Maurik. Tevens kunnen er lessen, workshops en clinics gevolgd worden.

Feest

Op 1 mei 2014 bestaat Pitch & Putt Golf Maurik precies vijf jaar. "Dit gaan wij uiteraard vieren", reageert Sniijders. "De hele week, van maandag 28 april tot en met zondag 4 mei zijn we helemaal in feeststemming door allerlei activiteiten te organiseren en kortingen te geven. Wie benieuwd is wat er allemaal precies gaat gebeuren, dient onze website in de gaten te houden." ■

Pitch & Putt Golf Maurik
Eiland van Maurik 15, 4021 GG Maurik, 0344 – 691252
www.pitch-putt.nl/maurik, maurik@pitch-putt.nl

Agenda Pitch & Putt Golf Maurik

29 maart 2014

Voetgolf open Maurik www.voetgolfopen.nl

13 april 2014

5de Heartgolf for kids www.stichtingheartbeat.nl

28 april tot en met 4 mei 2014

Feestweek i.v.m. 5 jarig bestaan Pitch&Putt Golf Maurik

RAAR!

Corry Zeeuwe - van Rheenen (52),
eigenaresse Corry van Rheenen Makelaardij



Dat ik het nog steeds lekker vind om me helemaal in het zweet te sporten. **Dat ik zonder mijn iPhone compleet hulpeloos ben.** Dat ik moeilijke klanten een uitdaging blijf vinden en mezelf er volledig in vast bijt. Dat ik geen t.v. kijk maar verslaafd was aan 'Boer zoekt vrouw'. **Dat ik nu al weer uitkijk naar het rijden van de Amstel Gold Race in april op mijn racefiets.** Dat ik het zo gewoon vind dat ik gezond mag zijn. **Dat ik niet eerder heb gekozen voor mijn nieuwe uitstraling en 'look', gezien het succes.** Dat ik voor mijn zaak rustig 60 uur per week werk en dit nog heerlijk vind ook. **Dat ik het eigenlijk heel belangrijk vind om een auto met uitstraling te rijden.** Dat ik met een chaotisch vol bureau nog steeds alles weet te vinden.



NEDERLANDSE KLUSBUS DUKT OP IN EXPLOSIEF KIEV

Hard lachen was de eerste reactie van de Hilversumse klusser Fred Pols. Daarna kwam de schrik. Toch niet zo'n fijn idee dat zijn naam en telefoonnummer pontificaal in beeld zijn midden in het roerige Kiev, zegt de zzp'er in de Gooi- en Eemlander. "Het is mijn oude bus. Schofterig dat de bestickering er nog op zit."

Pols is dankzij de foto die correspondent Olaf Koens twitterde in een klap 'wereldberoemd' bij Oekraïne-volgers. 'Vanuit Kiev de hartelijke groeten aan Fred Pols uit Hilversum', zette Koens erbij. De Hilversummer moest twee jaar geleden onverwacht van zijn zwarte Renault-bus af. "De bus kwam in handen van een exportbedrijf, ontdekte ik een maand later. Het Nederlandse kenteken bestond toen al niet meer."

Pols krijgt na aanleiding van het Twitterbericht veel telefoontjes van onbekenden. "Mensen leven mee, denken dat mijn bus gestolen is. We grappen dat ik alvast in Kiev ben om de boel weer op te bouwen."

MAN WIL MET BRIEFJE VAN MILJARD BETALEN

De niet al te snuggere Amerikaan Michael Williams mag zich binnenkort gaan melden bij de rechter. Williams probeerde onlangs namelijk af te rekenen met een dollarbiljet met daarop een waarde van een miljard. In eerste instantie wilde Williams helemaal niet met het biljet betalen, maar omdat zijn creditcard dienst weigerde trok hij het papiertje toch. Verbaasde medewerkers waarschuwden de politie en hielden de 53-jarige man aan de praat. Hij zal vervolgd worden voor valsemunterij.

(*Bron: Spitsnieuws.nl)



TWEE KEER ZOVEEL LEGE HUIZEN ALS DAKLOZEN IN EUROPA

Als je alle leegstaande huizen in Europa zou verdelen onder daklozen, dan zou iedere dakloze twee huizen krijgen. Verspreid over Europa staan 11 miljoen huizen leeg.

Het zijn niet alleen huizen die leegstaan omdat ze te koop staan, schrijft de Britse krant The Guardian. Veel huizen zijn gekocht door investeerders, die nooit van plan waren er in te gaan wonen. Of de huizen zijn simpelweg nooit verkocht, maar wel gebouwd.

In Spanje, Frankrijk, Italië en Duitsland staan de meeste huizen leeg. Ook in Ierland, Griekenland en Portugal is veel leegstand. Volgens cijfers van de Europese Unie zijn er in Europa 4,1 miljoen daklozen.

NOOIT MEER ZOEKEN IN DE SUPERMARKT

Boodschappen vinden in de supermarkt wordt een stuk eenvoudiger, als het aan Philips ligt. Het bedrijf presenteerde onlangs een nieuwe uitvinding: een navigatiesysteem voor in winkels. Een app op de smartphone leidt de klant langs alle producten op zijn boodschappenlijstje. De telefoons bepalen hun positie in de winkel met behulp van de verlichting. De app herkent de lichtsignalen van de ledlampen, die allemaal op een unieke manier knipperen. Het systeem wordt nog getest, onder meer op de tentoonstelling 100 jaar uitvindingen in Museum Boerhaave in Leiden. Het is op zijn vroegst volgend jaar in de supermarkt te gebruiken.

(Bron: NOS.nl)



Sporten verhoogt arbeidsproductiviteit

'Maak van bewegen prioriteit nummer één'

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Onderzoek van TNO en PwC in opdracht van het Diabetes Fonds en het Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen (NISB) becijferen dat als werknemers meer bewegen en sporten, de opbrengst voor de maatschappij tussen de 380 tot 930 miljoen euro per jaar kan bedragen. "Juist in deze tijd, moet je als werkgever je verantwoordelijkheid nemen en durven investeren in de gezondheid van je werknemers."



Door te gaan bewegen kan je stressmomenten beter incasseren', aldus Robert Lagendijk.

Aan het woord is Robert Lagendijk, eigenaar van LAGENDIJK Training, dat onder andere gespecialiseerd is in personal training en bedrijfsfitness. Zijn trainingscentrum is gevestigd op Papendal in Arnhem, het sportmekka van Nederland.

Confrontatie

Lagendijk duidt op de confrontatie van het bedrijfsleven met een vergrijzende en steeds krappere arbeidsmarkt en werkgevers die steeds meer verwachten van hun personeel. Volgens hem is de vraag hoe personeel duurzaam inzetbaar te houden makkelijk te beantwoorden. "Een goede fysieke en mentale fitheid, oftewel vitaliteit, is een absolute voorwaarde. Ondernemers zouden hun personeel veel meer proactief moeten ondersteunen in het verkrijgen en behouden van optimale fitheid. Dat verhoogt de

arbeidsproductiviteit en levert uiteindelijk geld op in plaats van dat het geld kost. Ik zie dan ook een duidelijke rol weggelegd voor werkgevers om hun werknemers te stimuleren te gaan bewegen. Te meer omdat werknemers een belangrijk deel van hun tijd op hun werk doorbrengen." "Uiteraard kunnen werknemers ook niet stil blijven zitten, want zij hebben er steeds meer belang bij dat ze beter en effectiever gaan presteren", vervolgt hij. "De concurrentie wordt voor hen ook groter en dat betekent dat ze zich op de een of andere manier toch moeten onderscheiden."

Bewegingsarmoede

Volwassenen bewegen voldoende wanneer zij voldoen aan de Nederlandse Norm Gezond Bewegen. "Deze norm gaat uit van minimaal vijf dagen in de

week, 30 minuten matig intensief bewegen", aldus Lagendijk.

In westerse landen is fysiek zwaar werk in de afgelopen decennia echter steeds verder teruggedrongen en is het aantal beroepen waarin sprake is van bewegingsarmoede tijdens het werk gestegen.

Top 3 Sectoren met meeste risico op bewegingsarmoede

- Voedings- en genotsmiddelenindustrie
- Vervoer en transport
- Papierwarenindustrie, drukkerijen, uitgeverijen

(*Bron: TNO/NISB)

“Werknemers met een zittend beroep bewegen relatief vaak onvoldoende doordat zij op het werk noodgedwongen veel tijd zittend moeten doorbrengen en niet in staat zijn dit gebrek aan lichaamsbeweging in de vrije tijd voldoende te compenseren.”

Praktijk

Hier ligt volgens Lagendijk dus een belangrijke taak van de werkgever, maar wat komt daar in de praktijk van terecht? Onderzoek van de Nationale Vacature-bank, dat eind 2013 plaats vond onder ruim duizend werknemers toont dat veel werkgevers zich helemaal niet bezig houden met de gezondheid van hun personeel. Hoewel bijna negentig procent van de werknemers graag zou zien dat een verantwoorde levensstijl op de werkvloer gestimuleerd wordt, blijkt dit in de praktijk absoluut niet te gebeuren. Iets meer dan één op de tien Nederlanders krijgt van de werkgever korting op de sportschool. Een heel klein deel van de bazen (vier procent) geeft medewerkers de ruimte om tijdens werktijd, bijvoorbeeld in de lunchpauze, te sporten. “Een schokkende uitkomst”, stelt Lagendijk. “Juist omdat in deze 24-uurs economie, bewegen prioriteit nummer één

bij veel bedrijven zou moeten zijn. Je moet als werknemer topprestaties leveren. Je belastbaarheid is dus allesbepalend. Door te gaan bewegen, voel je je fitter, energiever en kun je stressmomenten beter incasseren. Bovendien wordt je weerstand verhoogd en verhoog je uiteindelijk ook je belastbaarheid.”

Ook het trainen voor een belangrijke zakelijke bijeenkomst kan allerlei positieve effecten met zich meebrengen, meent hij. “Zeker bij lastige en/of creatieve meetings geeft dit absoluut een meerwaarde. Je gaat energiever en vergadering in.”

Het Nieuwe Werken

Toch zijn er in Nederland nog veel bedrijven waar een calvinistisch arbeidsethos heerst en waar collega's vreemd opkijken wanneer je onder werktijd ineens besluit een rondje te gaan hardlopen. “Niemand vindt het raar wanneer je langer doorwerkt voor de baas, waarom zou je dan ook niet de vrijheid kunnen nemen om onder werktijd te gaan sporten?”, reageert Lagendijk. “Met de komst van Het Nieuwe Werken, waarbij je zelf in grote mate bepaalt waar en wanneer je werkt, zou dit toch makkelijk te realiseren moeten zijn?” ■

Voordelen bewegen op de werkvloer

- Teamvorming: Tijdens en na ontspannen sportbeoefening communiceert men gemakkelijker en op een meer ontspannen manier met collega's van verschillende niveaus, afdelingen of vestigingen.
- Ziekteverzuim: Sportende medewerkers hebben een lager ziekteverzuim. 35% van verzuim wordt veroorzaakt door aandoeningen van het bewegingsapparaat omdat de belastbaarheid ernstig verlaagd is door inactiviteit. Tevens is aangetoond dat lichamelijk sportief bewegen stressverminderend werkt.
- Prestatieverhogend: Voldoende bewegende werknemers zijn positiever, enthousiaster en productiever dan zij die dat niet doen.
- Gezondheid: Wetenschappelijk is aangetoond dat sportief en verantwoord bewegen een positieve invloed heeft op: bloeddruk, lichaamsgewicht, cholesterol, botdichtheid, suikerziekte en daardoor indirect op het voorkomen van hart & vaatziekte, beroerte, dikke darmkanker en borstkanker.
- Betrokkenheid: De betrokkenheid van werknemers bij de organisatie wordt groter doordat de aandacht voor welzijn van medewerkers van de werkgever ook omgekeerd gaat werken.
- Externe imago: Het imago van de organisatie zal verbeteren doordat het oog heeft voor het welzijn van de mens achter de medewerker.
- Financiën: Aantrekkelijk voor zowel organisatie (reductie ziekteverzuim) als voor de medewerkers (tegemoetkoming van bedrijf in kosten en tijd). Een reductie van het ziekteverzuim met ca. 1 á 2 procent bespaart een bedrijf met 500 werknemers gemiddeld €268.000 per jaar.

(*Bron: TNO)



Zuid-Europees genieten bij Grand Athina

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Wie uit eten wil met zijn tweeën heeft in de regio voldoende keuze. Voor een diner met het hele gezin is de keuze een stuk beperkter, wanneer je niet altijd bij een pannenkoekenrestaurant of een fastfoodketen wilt eten. In deze editie schoof een recensent van Rivierenland Business met kinderen aan bij Grieks-Mediterraans Restaurant Grand Athina in Leerdam, waar niet alleen de ouders sfeervol en lekker kunnen dineren, maar ook kinderen zich thuis voelen.



Eigenaren Arthur en Minerva Xhuti zorgen ervoor dat iedereen zich thuis voelt bij Grand Athina.

Bijeenkomsten

Grand Athina is ook geschikt voor feesten en bruiloften en kan tevens ingezet worden de meest uiteenlopende zakelijke evenementen. Zo zijn er diverse vergaderarrangementen, maar ook mogelijkheden voor productpresentaties, borrels of een zakenlunch. Naar wens van de klant kan altijd iets op maat samengesteld worden.

Het fraaie voormalige stationsgebouw van Leerdam is het onderkomen van restaurant Grand Athina. De geschiedenis van het gebouw gaat terug naar 1883. De originele details zijn behouden gebleven. De inrichting is een combinatie van klassiek met modern. Hoge plafonds, chique kroonluchters, maar ook grote zwart-wit foto's bepalen het interieur. In deze sfeervolle ambiance kunnen gasten kennis maken met de Zuid-Europese keukens en de manier van tafelen die daarbij hoort.

Echte smaken

Bij Grand Athina draait het volgens Arthur Xhuti, eigenaar van het restaurant, om echte smaken en dat geldt ook voor de kleinere gasten. Hier kunnen kinderen gewoon kleinere porties van de kaart krijgen en dat voor maar € 8,50 euro per kind. Zo eet onze elfjarige dochter als voorgerecht bijvoorbeeld gevulde calamaries met mozzarella, paprika, erwtenpurree, tuinkruiden en yoghurt dressing, wat volgens haar vele malen lekkerder is dan de hamburgers van de bekende fastfoodketen. Onze zoon van acht en dochter van vier smullen mee met het de 'Pikilia', dat bestaat uit traditionele Griekse amuses.

Natafelen

Als hoofdgerecht kiezen we voor de 'Mezedes Trapezi', een proeverij met verschillende koude en warme gerechtjes. De

Verrassing van de chef van Grand Athina

*Taramosalata
Roze viskuit puree*

Ingrediënten

*2 gekookte aardappelen (niet al te gaar)
125 gr. tarama (viskuit)
1 kop olijfolie
sap van 1,5 citroen
2 el azijn
1 kleine geschaafde rode ui*

Voorbereiding

Aardappelen koken en ui raspen.

Bereidingswijze

Doe de tarama samen met de gekookte, afgekoelde aardappelen in de mixer en mix op middelgrote snelheid tot een luchtige puree. Voeg geleidelijk aan met een dun straaltje de olijfolie toe (zeer belangrijk giet je direct de hele kop erin dan pakt het niet!). Op dezelfde manier voeg je ook de azijn en het citroensap toe en blijf mixen tot het een luchtig geheel is, dan de geraspte ui toevoegen.

Serveertips

Dit wordt als bijgerecht gegeten bij: kabeljauw en allerlei gebakken vissoorten.

kinderen vinden het allemaal superspannend, al die verschillende gerechtjes die ze nog niet kennen. Onze zoon roept verrukt dat hij hier beslist nog een keer wil eten, terwijl onze jongste dochter die normaliter overal voor frites met een frikadel kiest, nog een portie gyros op haar bordje schept.

Het Zuid-Europese tafelen bevalt ons goed. Hier kom je niet even snel binnen om vervolgens binnen een half uurtje weer buiten te staan, maar kun je rustig natafelen en genieten van al het lekkers dat Grand Athina te bieden heeft.

Treinen

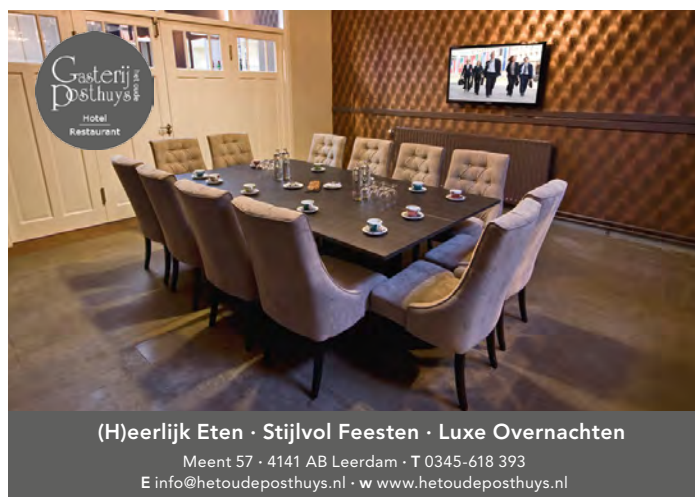
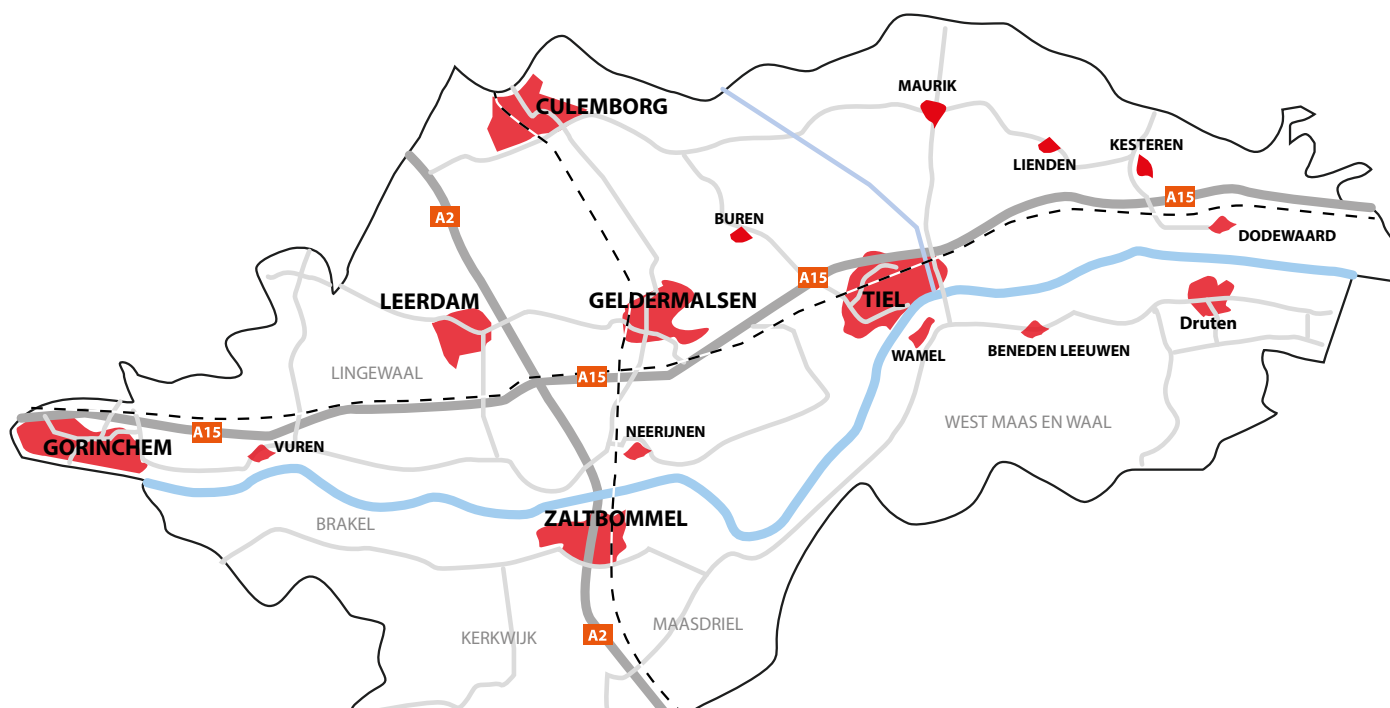
Hoewel het restaurant geen speelhoek heeft, komt hier binnenkort volgens Xhuti beslist verandering in. Wat ons betreft is het geen probleem dat dit er nog niet is tijdens ons bezoek, want onze kinderen vermaken zich uitstekend. Wanneer de passerende treinen stoppen op het station, dat aan het restaurant grenst, veren ze op uit hun stoel en zwaaien enthousiast naar de reizigers.

De porties bij Grand Athina zijn ruim bemeeten en wanneer we onze gerechten niet helemaal opkrijgen, stelt Xhuti voor om het in te pakken, zodat we thuis na kunnen genieten. Hier houden ze niet van verspillen. Iets dat uitstekend past in de gedachte van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. ■

www.grandathina.nl



Toplocaties in Rivierenland





DINEREN BIJ GASTERIJ HET OUDE POSTHUIJS

Tot en met 23 maart is er nog De Nationale Restaurantweek.

Tijdens deze dagen kunt u voor een gereduceerde couverteprijs genieten van culinaire gerechten in de betere restaurants van Nederland. Ook dit jaar doet Gasterij het oude Posthuys mee. Een 3 gangen diner met verrassende creaties van chef Ab Berendse is slechts € 27,50 p.p. Een 3 gangen lunch € 22,50,- Bent u met een groter gezelschap, dan is er de mogelijkheid te dineren in onze private-dining ruimte. Prettig privé tot 20 personen en sfeervol ingericht.

Reserveren via de restaurantwebsitesite onder regio Rotterdam/Zuid-Holland-Zuid, of telefonisch 0345-618393

MUSEUM BOERHAAVE PRESENTEERT KWEKBURGER

Museum Boerhaave in Leiden presenteert sinds 17 februari zijn nieuwste aanwinst: 's werelds eerste 'kweekburger'. Voor de kweekburger is een klein stukje van een paar gram spierweefsel van een koe afgenomen. Deze spiercellen werden vervolgens in een petrischaal in het laboratorium gevoed en opgekweekt. Ondertussen gaat het onderzoek naar dit kweekvlees verder. 'We zijn volop bezig om het product te verbeteren. Het lab wordt uitgebreid met vijftien medewerkers en telt straks zo'n twintig mensen.'

De kweekburger is t/m 13 april 2014 in Museum Boerhaave te zien. Een tentoonstelling Food of the future, met een belangrijke rol voor deze aanwinst, is in voorbereiding.



GRAND ATHINA: ONTMOETINGSPLAATS VOOR ZAKELIJKE BIJEENKOMSTEN

Grand Athina, de ideale locatie als ontmoetingsplaats voor uw zakelijke bijeenkomsten. U kunt à la carte lunchen of dineren in het restaurant of op het mooie terras. Ook kunt u gebruik maken van business/chef lunch. Bij het restaurant is er voldoende parkeergelegenheid.

Naast zakelijke lunch- en dinerafspraken, leent Restaurant Grand Athina zich uitstekend als locatie voor uw vergadering, seminar, receptie of bedrijfsfeest.

Het is mogelijk hiervoor een van onze besloten ruimtes te huren. Grand Athina is ideaal wanneer u een feest wil organiseren voor 20 tot 250 personen.

www.grandathina.nl

SERGIO HERMAN OPENT THE JANE 25 MAART

Het nieuwe restaurant van Sergio Herman, The Jane in Antwerpen, opent op dinsdag 25 maart 2014 haar deuren. De reserveringslijn is eind februari open gegaan. Chef Nick Bril neemt de dagelijkse leiding van de keuken op zich.

Voor The Jane wordt een reserveringstermijn van maximaal drie maanden gehanteerd; voor de Upper Room Bar is dit een termijn van een maand.

In Antwerpen komt bij The Jane ook de food- en cocktailbar; The Upper Room Bar. In deze bar zullen naast cocktails ook kleine en snelle gerechten geserveerd worden. Deze worden achter de bar bereid.

Sergio Herman opent The Jane na een voorbereidingstijd van zeker drie jaar. De chef stopte eind vorig jaar met zijn driesterrenrestaurant in Sluis. Naast The Jane gaat hij zich toeleggen op Pure C in Cadzand.

(*Bron: missethoreca.nl)



"Office 365, veilig en vertrouwd via Microsoft in de Cloud."

Meer informatie: www.altijdssoftwareparaat.nl



ASPECT[®] ICT

Ieder detail bekijken!

www.aspect-ict.nl | info@aspect-ict.nl



Vooruitblik BOB

Het BOB-golftoernooi wordt mede mogelijk gemaakt door:

Pitch & Putt Golf Maurik
Golfclub de Berckt
Rivierenland Business
Van Munster Media

BOB en autotestdag op 8 april

Op dinsdag 8 april 2014 vindt de jaarlijkse Zakenautotestdag van Rivierenland Business plaats bij een nader te bepalen locatie in de regio Rivierenland. Aansluitend daarop zal ook de tweede BOB worden gehou-

den. Tijdens deze BOB-bijeenkomst, waaraan ook deze keer weer een interessant thema gekoppeld is, kunt u natuurlijk weer rekenen op een welkomstdrankje en een overheerlijk diner.

Ook lid worden?
Stuur een mail naar:
danny@vanmunstermedia.nl of surf
naar www.rivierenlandbusiness.nl





Unieke BOB-golfdag

Het concept BOB is pas in het najaar van 2013 uitgerold, maar BOB-organisator Danny Toonen mag nu al terecht spreken van een succesvol concept. In 2014 zal er met een heuse golfdag zelfs nog een extra schepje bovenop worden gedaan.



Met de hoofd in de wolken tijdens BOB-Borrel Rivierenland

De trend van online werken en online opslag neemt steeds grotere vormen aan. Met cloud computing kan tijd en kosten bespaard worden, maar toch zijn de meningen over dit fenomeen verdeeld. Op dinsdag 25 februari ging Arie van 't Verlaat tijdens de BOB-borrel bij Gasterij de Os en het Paard dieper in op deze ontwikkeling waar niemand meer omheen kan.

Hij sprak onder andere over de verschillende vormen van cloud en benadrukte dat het werken in de cloud vooral kan helpen om je werk op de slimste manier te doen.

Na de lezing stond een goed verzorgd buffet klaar en was er gelegenheid om te netwerken.

Dat golf in Nederland inmiddels volkssport nummer 2 is geworden, is voor Danny Toonen reden genoeg om er een BOB-bijeenkomst aan te besteden. "Bovendien is de golfbaan voor veel ondernemers naast een moment van ontspanning ook een ideale manier om te netwerken. Niet voor niets wordt er op de diverse golfbanen in de regio veel zaken gedaan. Kortom, het is hoog tijd dat ook netwerkororganisatie BOB zich op het golfgebeuren stort en een leuk golfevenement gaat organiseren."

Op woensdag 11 juni vormt Pitch & Putt Golf Maurik het decor voor het BOB-golftoernooi. "Om alle deelnemers een eerlijke kans te geven, zullen zij worden opgedeeld in een groep met en een groep zonder GVB. Na een korte golfclinic gaan de deelnemers het binnen hun eigen groep tegen elkaar opnemen. De twee winnaars uit beide groepen worden beloond met een prachtige prijs." Maar het blijft niet bij dit ene toernooi. "De vijf beste spelers met GVB en de vijf beste spelers zonder GVB die op 5 juni uit de bus komen, gaan na de zomerperiode spelen tegen de vijf beste GVB- en vijf beste niet-GVB bezitters uit de BOB-regio's Oost-Gelderland, Gelderse Vallei en Noord-Limburg. De twee golfers die uit deze twee groepen van elk 20 deelnemers als winnaars van de baan af komen, krijgen de titel BOB-golfer van het jaar. Deze finale vindt plaats op golfclub de Berckt te Baarlo."

Danny is inmiddels al druk bezig met het organiseren van het golftoernooi. "En mocht het een groot succes blijken, dan wordt dit een jaarlijks terugkerend evenement!", aldus de enthousiaste BOB-organisator.



Huub van Oorschot, wethouder economische zaken van de gemeente Culemborg is trots op Pavijen.



Bedrijventerrein Pavijen klaar voor de toekomst

Huub van Oorschot, wethouder economische zaken van de gemeente Culemborg, is trots op het bedrijventerrein in zijn stad. "Pavijen is de laatste jaren stevig opgeknapt. Daar hebben we samen met ondernemers en de provincie zeer fors op ingezet. Het terrein ligt er goed bij, is veilig en wordt goed onderhouden. Met de ondernemers werken we eraan om dat zo te houden."

Revitalisering

Met de opening van de vernieuwde Erasmusweg eind 2013 is het revitaliseringsproject van Pavijen nagenoeg voltooid. Het vernieuwen van de Erasmusweg is op een innovatieve en duurzame manier ingestoken en samen met de ondernemers ontworpen en tot stand gebracht. Het laatste project op Pavijen betreft de herontwikkeling van het stationsgebied (westzijde), inclusief de verbetering van de ontsluiting en verplaatsing van de P&R functie. Dat project wordt stap voor stap concreter en bevindt zich in de bestemmingsplanfase.

Camerasysteem

Sinds 2003 bestaat op Pavijen een camera-systeem. Dit systeem is er gekomen op aandringen van ondernemers vanwege de vele criminaliteit. Het camerasysteem heeft haar nut bewezen en geleid tot veel minder inbraken vergeleken met de periode daarvoor. Pavijen scoort sindsdien positief ten opzichte van omliggende bedrijventerreinen. Van Oorschot: "Het doel is om dit ook de komende jaren zo te houden. Dit gaat echter niet vanzelf, het is zaak een technologische en organisatorische vernieuwing van het systeem door te voeren. De stichting Collectieve Beveiliging Pavijen heeft met financiële ondersteuning uit het Ondernemersfonds Culemborg een plan in

voorbereiding om opnieuw een vernieuwingsslag te maken op het gebied van veiligheid."

Keurmerk Veilig Ondernemen

Sinds 2006 heeft bedrijventerrein Pavijen het certificaat Keurmerk Veilig Ondernemen Pavijen (KVO). In maart 2013 is Pavijen opnieuw gecertificeerd tot 'continu samenwerken'. De wethouder is trots op het KVO keurmerk voor Pavijen. "Dat betekent dat iedereen zich goed houdt aan de afspraken die veilig ondernemen mogelijk maken. Die samenwerking geeft een goed gevoel en daar willen we mee doorgaan."

In de werkgroep KVO werken politie, brandweer, gemeente, de stichting Collectieve Beveiliging Pavijen en de Kring Culemborgse Bedrijven samen om meer veiligheid te realiseren op Pavijen. De werkgroep KVO heeft de afgelopen jaren een maatregelenplan uitgevoerd en gaat dat ook in 2014 weer doen.

Een greep uit de maatregelen

Vier maal per jaar komt de werkgroep bijeen om gegevens en ervaringen uit te wisselen. Daarnaast wordt er tweemaal per jaar een schouw gehouden, waarbij het

hele terrein een visuele inspectie krijgt. Onvolkomenheden worden ingevoerd in het meldsysteem van de gemeente. Deze schouw richt zich in eerste instantie op het openbare gebied. Brandonveilige situaties op de privé-terreinen van de bedrijven krijgen een vervolgschouw van de brandweer. Jaarlijks in november wordt er een avond over veiligheid georganiseerd.

Logistieke Hotspot Rivierenland

De Logistieke Hotspot Rivierenland is een samenwerkingsverband tussen de gemeenten uit de regio, waaronder Culemborg, diverse ondernemers uit Rivierenland en daarbuiten, de onderwijssector, de Kamer van Koophandel, VNO-NCW en de provincie Gelderland (Oost NV). Het doel van deze samenwerking is het verder (logistiek) ontwikkelen van de regio, met twee speerpunten:

- Het versterken van de regionale bedrijvigheid op basis van de logistieke kwaliteiten;
- Het aantrekken van buitenlandse bedrijvigheid naar de regio, waardoor de werkgelegenheid in de regio geïntensiveerd kan worden.

Wethouder Van Oorschot is een warm pleitbezorger van dit project. "Dit is een kans die we met z'n allen moeten pakken. Samen staan we als gemeenten veel sterker, maar ook inbreng vanuit het bedrijfsleven is onontbeerlijk om Rivierenland écht op de logistieke kaart gaan zetten. De LHR gaat ons netwerk met alles wat daarbij hoort versterken en meer economische reuring bezorgen. Daar ben ik van overtuigd" ■

Kring Culemborgse Bedrijven

Een Krachtig Culemborgs Bedrijfsleven

De Kring Culemborgse Bedrijven (KCB) is een inspirerend en nuttig platform voor ontmoeting en uitwisseling voor bedrijven en instellingen. De KCB onderhoudt daarom contacten met de gemeente, werkgevers- en werknemersorganisaties en natuurlijk ook met de eigen leden zelf. Het ledenbestand is een gemêleerd gezelschap van grote bedrijven die landelijk opereren tot lokale ondernemers in de productie-industrie en in de dienstverlening. De KCB is ook een gesprekspartner voor andere Culemborgse Ondernemerscollectieven, zodat maximaal profijt kan ontstaan van wederzijdse initiatieven.



De KCB op bezoek bij Werk aan 't Spoel in Culemborg

Regelmatig worden bijeenkomsten belegd, waarbij de nadruk gelegd wordt op verbinden, kennis delen en netwerken. Eind 2013 is een bijeenkomst belegd waarbij door veel leden is gebrainstormd over Industrierrein Pavijen, om zo een bijdrage te leveren aan een vitaal, schoon, heel en veilig Pavijen. Er is een werkgroep 'Visie op Pavijen' opgericht en er wordt hard gewerkt aan de uitwerking van de plannen.

Actuele thema's

Ook tijdens de algemene ledenvergadering van februari a.s. werd er, naast het officiële gedeelte, weer aandacht besteed aan actuele thema's. Onder leiding van een van onze leden, Rosita Setz en tafelWijZ, werd aan de hand van stellingen gediscussieerd

over hoe onze leden een krachtig Culemborgs bedrijfsleven zien en hoe zij zelf daaraan een bijdrage kunnen leveren. Van Kring Culemborgse Bedrijven naar Krachtig Culemborgs Bedrijfsleven!

Contact leggen

Er is echter ook tijd voor ontspanning en intensivering van de contacten. Bijvoorbeeld tijdens onze jaarlijkse seizoensafsluiting in de zomer. Een inspirerende spreker, zoals bijvoorbeeld Frans van Seumeren van FC Utrecht en voorheen Mammoet, met daarna een heerlijke barbecue. Ook voormalig minister en topman van de ABN Amro Gerrit Zalm en oud-bokser Arnold van der Leijde waren bij de KCB te gast. Met enige regelmaat worden lunches georganiseerd, waarbij leden

elkaar in een kleiner verband kunnen spreken en contact kunnen leggen. Natuurlijk wordt er ook vaak bij onze ondernemingen achter de schermen gekeken in de vorm van bedrijfsbezoeken die zeer populair zijn. Onze 'Buzz to the future' reed regelmatig langs diverse vernieuwende bedrijven om in korte sessies uitleg te krijgen over innovaties bij Culemborgse bedrijven. Culemborgse ondernemers die nog geen lid zijn van de KCB mogen vrijblijvend een bijeenkomst van de KCB bezoeken, voordat zij besluiten om lid te worden. Voor het lidmaatschapsgeld van 200 euro hoeft niemand het te laten. ■

Voor meer informatie en advies kan contact opgenomen worden met Paula Koppes van het secretariaat van de KCB: info@kbculemborg.nl.

FC Utrecht groeit commercieel

'Grote stap voorwaarts voor de club'

Tijdens de drukbezochte nieuwjaarsreceptie van FC Utrecht werd op zakelijk vlak veel goed nieuws gemeld. Grootaandeelhouder Frans van Seumeren heeft de schulden die de club had aan hem kwijtgescholden. 'We zijn er nog niet, maar dit is een grote stap voorwaarts,' aldus Wilco van Schaik, die ook een aantal nieuwe sponsors verwelkomde. 'Geheel tegen de markt in is FC Utrecht commercieel groeiende.'

De algemeen directeur stond uitgebreid stil bij de fusie met Football Players International (FPI), het spelersinvesteringsfonds van Frans van Seumeren Holding. 'Ik heb sterk het idee dat niet iedereen beseft wat deze herstructurering betekent voor de club en wat Frans van Seumeren mogelijk heeft gemaakt. Door deze fusie staan de transferrechten van alle spelers die een contract hebben bij FC Utrecht weer op de balans van de club. Dit betekent dat toekomstige transferresultaten ten gunste komen van FC Utrecht.' Binnen de club en FPI zaten

de afgelopen jaren schulden aan Frans van Seumeren. 'Die zijn allemaal omgezet in eigen vermogen. Het gaat om een bedrag van 27 miljoen euro! Frans van Seumeren heeft deze schulden kwijtgescholden, waardoor de boeken van FC Utrecht nagenoeg leeg en schoon zijn.' Het leverde de grootaandeelhouder terecht een ovationeel applaus op.

Op koers

'We zijn er nog niet, maar dit is een grote stap voorwaarts voor de club,' weet Van Schaik.

'In 2016 willen we de operationele schulden naar nul krijgen. Hiervoor hebben we nog twee zware jaren te gaan, maar we liggen volledig op koers.' Daarbij is FC Utrecht bezig met meerdere dossiers. 'Denk hierbij aan gesprekken die wij voeren met de gemeente, de curator en de eigenaar van het stadion, of over de huur van ons trainingscomplex. Ook de hoeken van het stadion hebben onze aandacht.'

Aantrekkingskracht

Op het sponsorfront was eveneens goed nieuws te melden. Het komende anderhalve seizoen prijkt de naam YEAU! op zowel de mouwen als de achterkant van de shirts. YEAU! is een klein, opvallend flesje met een smaakversterker. Het innovatieve product wordt door het Utrechtse bedrijf The Better For You Company als A-merk gepositioneerd. 'Beide partijen zijn uitermate ambitieus. Dit tekent de aantrekkingskracht van FC Utrecht,' aldus Van Schaik.

Mouwen opstropen

Ook Hagero verbond zich als sponsor aan de club. Het bedrijf is de tweede seizoenshelft en het volgende seizoen broeksponsor van FC Utrecht. Hagero is specialist in het verzorgen en beheren van de complete documentenstroom. 'Doel van de sponsordeal is het vergroten van de landelijke naamsbekendheid', zegt directeur Hans de Zeeuw. 'Hagero schuift met zijn zakelijke activiteiten vanuit de regio Rijnmond/Drechtsteden op richting het midden van het land. Om in de regio Utrecht sneller voet aan de grond te krijgen, kiezen wij er bewust voor te investeren in het zakelijke netwerk van FC Utrecht en de bijbehorende exposuremogelijkheden. Het karakter van Hagero en de voetbalclub vertonen veel overeenkomsten, zoals een no-nonsense-mentaliteit en mouwen opstropen. Hierdoor is een natuurlijke klik ontstaan.' ■



Koert Liekelema (links) en Wim van Roekel van The Better for You Company ondertekenen het sponsorcontract voor YEAU!

Buitengerechtelijke trajecten

nu voor **€ 0,-**

Online **onbeperkt** vorderingen indienen
Online inzicht dossiers
Online vorderingen bewaken
Debiteurbezoeken (met PIN-aut.)

CVIK
incasso

Postbus 6169, 4000 HD, Tiel

085-7844943 www.cvik.nl info@cvik.nl

Groene  Winkel®

Koop nu reflecterende
isolatie van ATI



Hoog thermisch vermogen
Makkelijk te verwerken
Gratis thuisbezorgd!

0416 671 701

www.groene-winkel.nl



FONDUERESTAURANT
TUK 'N THAI

LEKKERE MEETING!

€25,00 onbeperkt!

Reserveer nu: 0344-695166

Zoelensestraatje 3, Zoelen info@tuknthai.nl - www.tuknthai.nl

Wij maken interactie
bijzonder online.

**BURO
26**



Buro26 is niet zomaar een internetbureau. We trekken
alle laden open om slimme oplossingen te vinden.

websites, webshops, portals en apps

Almkerk | 0183 40 12 49 | www.buro26.nl | info@buro26.nl

ZAKENAUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Één keer per jaar organiseert Rivierenland Business de zakenautotestdag. 8 april 2014 is het weer zover.

De nieuwste zakenauto's staan klaar om door onze lezers getest te worden. De dag begint om 12:00 met een goed verzorgde lunch. Daarna zullen we tot 17:00 toertochten gaan maken in onze regio. Om 17:00 sluiten we deze dag af met een borrel en een hapje. Bent u op zoek naar een nieuwe zakenauto en geves-

tigd in Rivierenland? Meld u dan voor 2 april a.s. aan door een mail te sturen naar Angela Kuijpers, angela@vanmunstermedia.nl

Deze dag is een kosteloze aangelegenheid.

Tot ziens op de zakenautotestdag



www.rivierenlandbusiness.nl



Interesse in een mooie voorgevel?

Gevelreiniging & Gevelrenovatie

Vraag nu vrijblijvend een offerte aan.

Benieuwd naar de kosten voor renovatie of reiniging van uw gevel? Vraag vrijblijvend een gespecificeerde offerte aan via info@amcgroep.nl of bel ons gewoon even 024 - 641 42 93. Wij adviseren u graag over de beste aanpak voor het opknappen van uw gevel.

www.amcgroep.nl | Wijchen • Tiel • Venray

