



RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 30 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2014

BUSINESS®



Coverstory

Story Waardenburg

Klaar voor de toekomst

Logistiek & transport in Rivierenland
'We staan aan het begin van een kansrijke ontwikkeling'

Duurzaam groeien in vier stappen

Nationaal

De focus van Albert Westerman
(State of Art)



WWW.RIVIERENLAND.NL
ESL



**We kwamen hier
in 1974 en zijn geen minuut
meer weggeweest**

Bij DuPont in Dordrecht worden in negen fabrieken o.a. kunstharsen, koelmaterialen en Teflon geproduceerd. De productie gaat 24 uur per dag, 7 dagen per week door. Op het terrein van DuPont vind je al 35 jaar onafgebroken vakmensen van Croon. Ze staan niet alleen klaar om reparaties uit te voeren, maar ook om storingen te voorkomen.

Naast onderhoud doen wij ook nieuwbouwprojecten. Van het vernieuwen van verlichting tot de installatie van grote 500 kW compressoren. Voor het vaste team zijn er elke dag weer nieuwe uitdagingen. Wilt u meer weten over het grootste in elektrotechniek gespecialiseerde bedrijf, met meer dan 135 jaar ervaring? Kijk op croon.nl



croon | TBI

ontwerp • realisatie • maintenance croon.nl

VOORWOORD



Dansende oma's en te korte spijkerbroekjes

Appelpop, dat dit jaar voor het eerst los van het Fruitcorso plaatsvond, kan weer terugkijken op een succesvolle editie. Zo'n 125.000 mensen bezochten de Tielse Waalkade voor het gratis muziekfestival. Zelf bracht ik op zaterdag een bezoekje aan het terrein en constateerde dat het zo druk was, dat het publiek niet meer in de tent paste. Maar de sfeer was er niet minder om. Het zonnetje scheen en de programmering mocht er zijn. Zelf ving ik onder andere een glimp op van het prachtige Blaudzun, waarbij iedereen betoverd werd door het karakteristieke stemgeluid van zanger Johannes Sigmond. Bij de meezingrock van Kensington werd duidelijk waarom deze formatie op dit moment tot de beste bands van Nederland gerekend wordt. Vol enthousiasme trakteerde de band het publiek op een spetterend optreden.

Wat ooit begon als een leuk extraatje tijdens het Fruitcorso is inmiddels een professioneel festival met landelijke bekendheid. En dat voor alle leeftijden! Natuurlijk waren er veel tieners, dertigers en twintigers, maar ook opa's en oma's waren van de partij. Zo kwam ik een dame van in de zeventig tegen die haar beste outfit had aangetrokken en erop los swingde op de klanken van het funky Jett Rebel. Mijn dochter van vijf stond er naast en danste vrolijk mee. En dan te bedenken dat ik eerst mijn dochter bij opa en oma wilde brengen in de veronderstelling dat ze te jong voor het festival was. Maar nee, ze wist me te overtuigen door te vertellen dat al haar vriendinnen ook naar Appelpop gingen en ze daarom ook beslist daar heen moest. Met haar mooiste petticoat paste ze uitstekend tussen het publiek. Terwijl ik naar haar keek, bedacht ik me opeens dat ze over iets minder dan tien jaar waarschijnlijk zelf met haar vriendinnen gaat, in een veel te kort afgeknipt spijkerbroekje en een naveltruitje, zoals ik bij het gros van de jonge meiden daar zag. Maar ach, waar maak ik me druk om? Twintig jaar geleden deed ik dat zelf ook!

Met vriendelijke groet,
Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business

PS Voor onze website zoeken we nog steeds columnisten die regelmatig hun visie op het ondernemen of een ander actueel onderwerp kenbaar willen maken. Lijkt het u wat? Stuur dan een email naar jessica@vanmunstermedia.nl



COVER:
Peter Rooyackers, Story Waardenburg

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

JAARGANG 30
september 2014, editie 4

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

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

VORMGEVING / OPMAAK
Jasper Heijmans

DRUK
Drukkerij Kemker

FOTOGRAFIE AUTOTESTDAG
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. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.
Aboneevoordelen: 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 eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.
© 2014 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de regionale zakenmagazines
Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wxs.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@wxs.nl
VORMGEVING bpMedia + Design

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



van munster
media groep

- 6** Story Waardenburg
- 8** Logistieke Hotspot Rivierenland zet internationaal stappen
- 11** Businessflitsen
- 12** E-forum Transport & Logistiek
- 17** RAAR!
- 18** Op weg naar een gezonde toekomst
- 20** BOB
- 21** Ontmoet je ware liefde real-life in de Betuwe
- 22** Toegangscontrole software: bouwen of kopen?
- 24** Toplocaties
- 25** Opmerkelijk

NATIONAAL



I De focus van Albert Westerman (State of Art)

'Wees zuinig op je DNA'



VI Marc Oosterhout wil dat VEA stáát voor reclamevak

'Niet wat je doet, maar wat je betekent is de crux'



XII Keuzes maken bij integratie online en offline

'Breng de consumer journey in kaart'

- 27** Column G&O
- 28** BeZaVa en WWZ: actie vereist!
- 32** Tien zondes bij gebruikersacceptatie van CRM
- 34** 'Mamut One is het hart van ons bedrijf'
- 37** Column AspectICT/agenda
- 38** SB Communicatie: Specialist in 100 % bereikbaarheid

Thema MVO

- 40** Alle lichten op groen?
 - 42** Duurzaam groeien in vier stappen
 - 45** Communicatie rondom MVO
-
- 47** Column Robert Legendijk
 - 49** Voorbereidingen in volle gang voor Business Event West Betuwe
 - 50** Businessflitsen



'Wij zijn er om verwachtingen te overtreffen'



28

Tijdelijke contracten kunnen niet oneindig worden verlengd



12

'De regio ontwikkelt zich steeds meer'



34

'Begin direct met groot denken'



'Wanneer de telefoon eruit ligt, kan er geen geld verdiend worden'

8



42

Een succesvol MVO-beleid begint bij een stevige missie



47

'We zakken steeds verder weg met onze gezondheid'

Story Waardenburg

Klaar voor de toekomst



FOTOGRAFIE JOOST FRANKEN

Bert Story is al ruim vijftig jaar een bekende naam in de automotive branche in Rivierenland, maar ook ver daarbuiten. Om de klant de optimale BMW-beleving te kunnen blijven geven, onderging het pand onlangs een flinke metamorfose. “Wij zijn er om verwachtingen te overtreffen”, aldus Peter Rooyackers, directeur van Story Waardenburg.

Automobielbedrijf Bert Story ging in 1955 van start toen de heer Story een garagebedrijf in Rhenoy overnam. In 1963 werd het dealerschap van BMW verworven, waarna een tijd van expansie

volgde. In 1971 werd een tweede vestiging in Den Bosch geopend, in 1973 gevolgd door een derde BMW-dealerschap in Tiel. Om gelijke tred te houden met de nieuwste ontwikkelingen

binnen het merk BMW, werd in 1993 een nieuw pand geopend in Waardenburg.

Eyecatcher

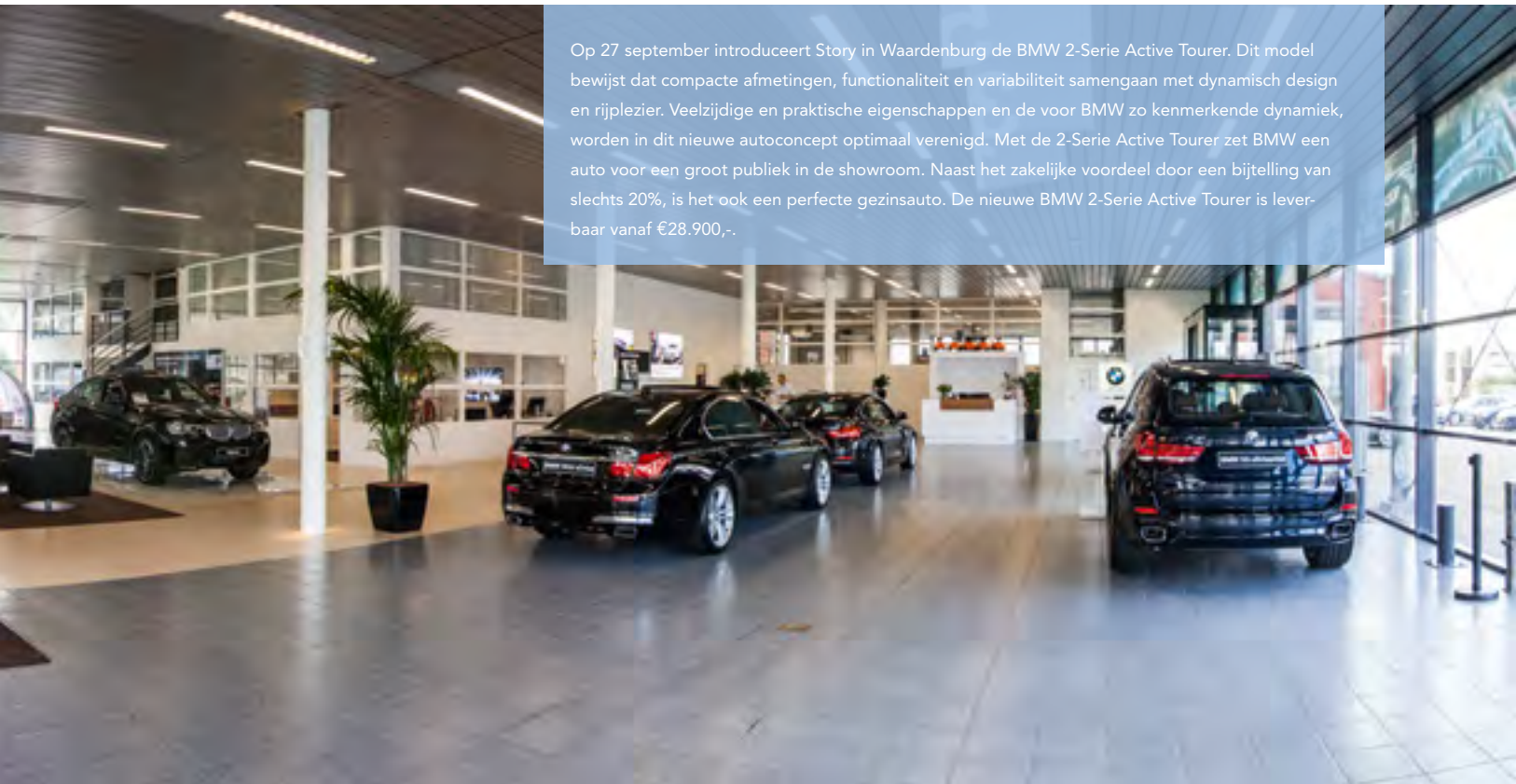
In al die jaren is deze BMW dealer niet stil blijven staan. Inmiddels is het pand in Waardenburg uitgegroeid tot een ware eyecatcher langs de snelweg. “Wij zijn één van de bekendste BMW-dealers in Nederland”, zegt Rooyackers trots. “Of je nu in Friesland loopt of in Limburg bent, wanneer je begint over de BMW-dealer langs de A2, weet iedereen waar je het over hebt.”

Geheel in de lijn met de nieuwe corporate identity van BMW, werd in juni van dit jaar de nieuwe showroom in Waardenburg aan het publiek gepresenteerd. “Wij zijn één van de eerste BMW-dealers in Nederland, waar deze nieuwe stijl geïntroduceerd is”, vertelt hij. “Voorheen waren grijs en rood de kleuren van BMW, nu zie je dat wit- en bruintinten domineren in de showroom. Eigenlijk alles wat je hier nu ziet is onder handen genomen. De totale verbouwing nam zo’n half jaar in beslag. De vloeren, de wanden,

maar ook de voorzijde van ons pand en de verkoopkantoren zijn in een nieuw jasje gestoken. De wachtruimte, die nu gesplitst is in een ruimte voor mensen die een krant of tijdschrift willen lezen en een apart gedeelte heeft voor klanten die achter de laptop willen werken, is heel enthousiast ontvangen. Dat mensen hun werk kunnen doen, terwijl ze wachten totdat hun auto gerepareerd is, zorgt ervoor dat iedereen zijn tijd hier optimaal kan benutten. En dat allemaal onder het genot van een overheerlijk kopje koffie.”

Premium Selection

Op de eerste etage, waar voorheen MINI's stonden, wordt de klant nu verrast door de grootste BMW Premium Selection collectie van Nederland. “Uiteindelijk zullen hier zo’n negentig tot honderd Premium Selection modellen te vinden zijn”, licht Rooyackers toe. “Er is steeds meer vraag naar BMW occasions. Wij hanteren strenge eisen waaraan deze auto's moeten voldoen. Voor alle modellen geldt dat ze niet ouder mogen zijn dan vijf jaar. Doordat wij overtuigd zijn van



Op 27 september introduceert Story in Waardenburg de BMW 2-Serie Active Tourer. Dit model bewijst dat compacte afmetingen, functionaliteit en variabiliteit samengaan met dynamisch design en rijplezier. Veelzijdige en praktische eigenschappen en de voor BMW zo kenmerkende dynamiek, worden in dit nieuwe autoconcept optimaal verenigd. Met de 2-Serie Active Tourer zet BMW een auto voor een groot publiek in de showroom. Naast het zakelijke voordeel door een bijtelling van slechts 20%, is het ook een perfecte gezinsauto. De nieuwe BMW 2-Serie Active Tourer is leverbaar vanaf €28.900,-.

de kwaliteit van deze auto's geven wij 24 maanden garantie.”

Service speelt een belangrijke rol bij Story Waardenburg. “Wij zeggen altijd: een verkoopadviseur verkoopt de eerste auto en onze aftersales de volgende. De klant verwacht een hoge mate van service bij het merk BMW. Wij zijn er om deze verwachtingen te overtreffen.”

Ontzorgen

Bij Story Waardenburg wordt er alles aan gedaan om de klant te ontzorgen. “Je kunt hier als het ware je auto zomaar neerzetten,

dan zorgen wij ervoor dat alles geregeld wordt. Met name voor de zakelijke markt wordt dit steeds belangrijker. Men wil alles onder één dak kunnen vinden en één aanspreekpunt hebben. Wij kunnen een totaalpakket bieden, doordat wij een ruim aanbod nieuwe en gebruikte auto's hebben, onderhoudspakketten op maat aanbieden, gespecialiseerd zijn in het adviseren bij financieringen en verzekeringen en een schadeherstelbedrijf binnen onze gelederen hebben.”

Met de nieuwe showroom is Story Waardenburg goed voorbereid op de toe-

komst. “Op het moment dat het weer beter gaat met de economie en je gaat dan pas dingen veranderen, ben je eigenlijk al te laat. Wij hebben er bewust voor gekozen om nu te investeren. Wanneer de markt weer echt aantrekt, zijn wij er helemaal klaar voor!” ■

www.bertstory.nl

Logistieke Hotspot Rivierenland zet internationaal stappen

Afgelopen voorjaar heeft de Logistieke Hotspot Rivierenland (LHR) voor de tweede maal deelgenomen aan de handelsreis van de provincie Gelderland naar China. De interesse vanuit China voor handel met en in Europa en Nederland neemt toe. De contacten die de LHR in de eerste reis in 2013 heeft gelegd met Chinese partners zijn in deze tweede reis verder aangehaald.



Bezoek aan de internationale haven in Xiamen april 2014. (vlnr) Harold van den Broek: Combipakt Nijmegen, Wils Kloos: Oost N.V., Marie-Jose Pijnenburg: Logistieke Hotspot, Jan Looman: Logistieke Hotspot, Zhang Liwei: directeur haven Xiamen, Conny Bieze: gedeputeerde, Dorien Mulderije: loco-burgemeester Bronckhorst, Francien Knoops: directeur e.z. Gelderland, medewerker havenbedrijf Xiamen.

Dit leidt tot een tegenbezoek van Chinese vertegenwoordigers in oktober en de ondertekening van een Memorandum of Understanding tussen Chinese partijen en de Logistieke Hotspot voor een verdergaande samenwerking.

Tijdens de handelsreis naar China bleek dat het bezoek van de Chinese premier Xi Jinping en zijn vrouw aan Nederland in maart, waarbij hij Nederland the gateway to Europe noemde, in China niet onopgemerkt is gebleven. De Gelderse delegatie, met de Gelderse gedeputeerde Economische Zaken Connie Bieze in de gelederen, werd met grote belangstelling ontvangen. In China

hebben de vertegenwoordigers van de LHR gesprekken gevoerd met individuele ondernemingen die hun banden met Europa willen ontwikkelen en met ondernemersverenigingen zoals de Xiamen International Freight Forwarders Association, een samenwerkingsverband van ruim 200 logistieke dienstverleners, en de Xiamen logistics association met ruim 500 leden.

Grotere rol

Chinese logistieke dienstverleners nemen een steeds grotere rol in binnen de totale logistieke keten van hun klanten en willen van daaruit meer positie in gaan nemen in

Europa. Voor Rivierenland is dit een interessante kans. Tegelijkertijd bood het bezoek de kans om de Chinese partners duidelijk te maken wat Nederland, Gelderland en Rivierenland voor hen kunnen betekenen. Met name de relaties en netwerken die bedrijven uit Rivierenland binnen Europa hebben zijn voor de Chinese bedrijven van groot belang.

De Xiamen Logistics Association komt in het najaar met een delegatie naar Nederland. Dan zal een MOU worden ondertekend tussen de Xiamen Logistics Association, de provincie Gelderland en de Logistieke

In juli 2014 was er een ontmoeting met een delegatie van de Xiamen Logistic Association, die medio oktober naar Rivierenland komt.



Hotspot waarin afspraken over verdere samenwerking zijn vastgelegd.

“De betrokkenheid van de logistieke hotspots en de directe banden met het regionale bedrijfsleven hebben een grote toegevoegde waarde in deze handelsreizen”, bevestigde Connie Bieze de waarde van de reis. “Juist omdat wij als provincie daarmee in staat zijn Chinese bedrijven en associations direct te koppelen aan de bedrijvigheid in Gelderland. Dat dit nu al leidt tot een MOU is een bijzonder waardevolle eerste stap.”

Ondertussen zit de LHR in Nederland ook niet stil. Eind augustus is formeel de Stichting Logistieke Hotspot Rivierenland opgericht, van waaruit alle activiteiten worden uitgevoerd en gecoördineerd. Deze activiteiten zijn handelsbevordering, acquisitie van bedrijven, ondersteuning van innovatie en ontwikkeling in de regio en projecten ter versterking van de logistieke positie van Rivierenland. Momenteel zijn de projectleiders Smaal en Looman druk bezig met het werven van bedrijven die deelnemen aan de Stichting. Looman: “Voor bedrijven in de regio is dit een grote kans. Bedrijven die deelnemen aan de LHR verbinden we met een groeiend nationaal en internationaal netwerk van partijen die geïnte-

resseerd zijn in de Europese markt. Hieruit kunnen voor Rivierenlandse bedrijven extra activiteiten voortvloeien op het gebied van transport en logistiek, im- en export en op het gebied van financiële en overige dienstverlening. En andersom, hoe meer bedrijven deelnemen aan de LHR, hoe sterker de LHR kan opereren in dit netwerk”.

Anton Mauritz (Commissaris LHR en Rivierenlandse ondernemer): “Ik ben vanaf het begin betrokken bij de Logistieke Hotspot. Voor ons als ondernemers is de ontwikkeling van de Logistieke Hotspot heel belangrijk. Niet alleen om Rivierenland nationaal en internationaal steviger op de kaart te zetten, maar ook doordat de Logistieke Hotspot allerlei projecten voor ons als ondernemers initieert, die we individueel als bedrijf moeilijker van de grond kunnen krijgen en waar we wel veel aan kunnen hebben. In die projecten en de andere zaken die de Logistieke Hotspot organiseert ontmoeten ondernemers elkaar hetgeen goed is voor de onderlinge bekendheid en ook de band tussen de ondernemers hier in de regio. Wel moeten we ons blijven realiseren, think big, act small, en dat doen we door actief mee te doen en aan te sluiten bij deze nieuwe ontwikkeling.”

De LHR start een aantal concrete projecten op waar Rivierenland logistiek sterker van wordt. Voorbeelden daarvan zijn een control tower, waar met betrokkenheid van Oost NV en in nauwe samenwerking met het bedrijfsleven logistieke stromen efficiënter worden aangestuurd en nieuwe modaliteiten worden ontwikkeld. Een voorbeeld hiervan is het bundelen van goederenstromen vanuit de regio richting Duisburg van waar ze dan verder per trein worden vervoerd door Europa. Als dit verder groeit, wordt een railterminal in de regio kansrijker. Momenteel wordt dit verkend, waarbij ook het Havenbedrijf Rotterdam betrokken wordt.

LHR werkt hierbij in Gelderland nauw samen met zowel Oost NV als de twee andere logistieke hotspots in Zuid-Gelderland, namelijk de stadsregio Arnhem/Nijmegen en de Liemers. Hierdoor ontstaat naast de eerder genoemde activiteiten ook een efficiënt en doeltreffend kenniscentrum.

Participatie in de Stichting LHR kan eenvoudig door aankoop van certificaten. Het betreft hier een eenmalige investering vanaf 200 certificaten a €6,75 per stuk. ■

Beste ondernemer,

De transportsector is een dynamische en belangrijke sector voor Nederland! Van een ondernemer in de Transport & Logistiek wordt veel gevraagd. Elke dag proef ik de uitdagingen in deze sector. Na een aantal magere jaren is het herstel in vervoersbewegingen voor alle modaliteiten aanwezig. De prijsvorming blijft echter lastig. Vervoer zonder toegevoegde waarde betekent een 'uitgeknepen' prijs. Uit de dagelijkse praktijk zie ik een rode draad om succesvol te kunnen zijn:

1. Een prima functionerend up-to-date management informatie systeem (MIS)
2. ICT op orde, waaronder uw vervoersplanningssysteem
3. Niet alleen vervoeren maar 'ontzorgen' van de klant
4. Een duidelijke strategie voeren
5. Zoek een sterke adviseur in uw sector
6. Verduurzaming van uw wagenpark
7. Zoek de samenwerking met collega-vervoerders voor de beste beladingsgraad

De sector is kapitaalintensief. Bancaire financiering en lease (asset based) zijn dan ook belangrijke pijlers voor het bedrijf.

Voor een succesvolle kredietaanvraag letten wij onder andere op de volgende facetten:

1. Zorg voor een complete onderbouwing van uw plannen met feiten en cijfers. Schets de verschillende scenario's met minimaal een 'worst case' en een 'best case' scenario.
2. Zorg dat de onderbouwing actueel is.
3. Het is goed om ambities te hebben maar schets een realistisch beeld.
4. Zorg voor een goede persoonlijke presentatie.

Als u via ABN AMRO up-to-date over uw sector geïnformeerd wil zijn, adviseer ik u de app "ABN AMRO Insights" te downloaden op onze ABN AMRO site: <https://www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights/index.html>

Wij ontmoeten u graag om uw sterke partner in de logistieke keten te zijn! ■



Adriaan Elenbaas

ABN AMRO Rivierenland

Senior Relatiemanager Transport & Logistiek

Tel. 06-23361773

Personal touch in Transport and Logistics

Als GD-iTS groep lossen we graag uw logistieke probleem op.

U kunt bij ons terecht voor iedere vracht of deze nu over de weg, via het spoor, over zee of per vliegtuig vervoert moet worden. Ook opslag en inkleding kan door ons worden gedaan.

Samen sterk! Om u van dienst te zijn met vervoer van deur tot deur wereldwijd. Uw vracht blijft in vertrouwde handen.

Neem vandaag nog contact met ons op. We zijn u graag van dienst.



GD-iTS Forwarding BV
Nobelstraat 98
3262 PM Oud-Beijerland
T +31 (0) 186 649 546
I www.gd-its.com



GD-iTS Warehousing BV
Bossekamp 2
5301 LZ Zaltbommel
T +31 (0) 418 65 15 15
I www.gd-its.com



BUSINESS FLITSEN



REGIO RIVIERENLAND NEEMT VOORLOPIG BESLUIT OVER SAMENWERKING COLLEGES

Regio Rivierenland, het samenwerkingsverband van tien gemeenten tussen de grote rivieren, heeft een voorlopig besluit genomen over de manier waarop de tien colleges vanaf 1 januari 2015 gaan samenwerken. Het doel van de structuurwijziging is om de samenwerking tussen de tien colleges (gemeenten) in werkwijzen en processen te verbeteren. De focus komt te liggen op de regionale speerpunten: logistiek, agribusiness en recreatie en toerisme. Hiermee kan Rivierenland zich (inter)nationaal onderscheiden, wat de sociaal-economische ontwikkeling van de regio enorm stimuleert. De gemeenteraden krijgen een meerjarenprogramma voor elk speerpunt voorgelegd. Hierin staat onder meer welke opgaven moeten worden gerealiseerd en welke projecten moeten bijdragen aan de gestelde doelen.

Deze nieuwe wijze van samenwerken wordt definitief (uiterlijk eind oktober) als alle raden een besluit hebben genomen op de hun voorgelegde voorstellen en als hun besluitvorming geen aanleiding vormt om terug te komen op de inrichting van de toekomstige samenwerking tussen de colleges.

BUITENGEWOON DINER BIJ BETUWS WIJNDOMEIN

Zo'n 115 gasten bezochten het diner van Buitengewoon in het land dat op 30 augustus plaatsvond bij het Betuws Wijn domein in Erichem. Hoewel de weersvooruitzichten weinig goeds voorspelden, konden de gasten in de avondzon aan de lange tafel genieten van de regionale producten en wijnen die ze voorgeschoteld kregen en ontstonden boeiende gesprekken.

Voorafgaand werd een rondleiding gegeven door Diederik Beker, eigenaar van het Betuws Wijn domein. Hier vertelde hij onder andere dat Nederlandse wijnen niet onderschikt zijn aan de buitenlandse soorten. "Met behulp van druivenrassen die geschikt zijn gemaakt voor het Nederlandse klimaat, worden hier kwalitatief hoogwaardige wijnen voortgebracht", zo vertelde hij. "Reeds vanaf het begin heeft het Betuws Wijn domein zowel nationaal als ook internationaal op diverse concoursen medailles weten te behalen. Hier zijn wij natuurlijk bijzonder trots op." Na het voortreffelijke vijfgangen-diner werd er nog lang nageborreld en nagepraat in de sfeervolle ambiance.

Informatie: www.buitengewooninhetland.nl



NIEUWE SAMENWERKING BRENGT WINST CIRCULAIRE ECONOMIE DICHTERBIJ

Zeven partijen die zich hard maken voor de omslag naar een circulaire economie gaan hun krachten bundelen. MVO Nederland, Circle Economy, De Groene Zaak, Het Groene Brein, Acceleratio en IMSA zetten samen met het Ministerie van I&M een nieuw programma op dat zich expliciet richt op het daadwerkelijk verzilveren van de voordelen van circulair ondernemen. Het nieuwe programma gaat van start onder de naam RACE, wat staat voor Realisatie van Acceleratie naar een Circulaire Economie.

Het is voor het eerst dat overheid, bedrijfsleven, maatschappelijke organisaties en kennisinstellingen op deze manier samenwerken. Gezamenlijk doel is dat Nederland een wereldwijde voorloper op het gebied van circulaire economie wordt.



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

Meer informatie: www.altijdsoftwareparaat.nl

**ASPECT**®

ICT

Ieder detail bekijken!

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



Deelnemers e-forum transport & logistiek

Patrick Villevoe – Logistic Force

Peter Smaal – Logistieke Hotspot Rivierenland

Monique Witlam – Helicon MBO Geldermalsen

Freek Scholtens – G. van Doesburg Internationaal Transport BV

'We staan aan het begin van een zeer kansrijke ontwikkeling'

Rivierenland is een belangrijke schakel in nationale en internationale logistieke netwerken en een hoogwaardige logistieke speler die volop in ontwikkeling is. Maar wordt er wel voldoende geïnvesteerd in de ontwikkelingen van gekwalificeerde mensen en hoe belangrijk is samenwerking tussen de transport- en logistieke sector? Rivierenland Business legde enkele vraagstukken voor aan experts op het gebied van transport & logistiek uit de regio.

Transport & logistiek zijn een belangrijk fundament voor de regionale economie in Rivierenland

Patrick Villevoe: "Op dit moment vindt er een verschuiving plaats. De afstanden tussen productie, op- en overslag en de eindgebruiker worden korter. Mede door deze ontwikkeling liggen er mogelijkheden binnen de regio Rivierenland. Door de centrale ligging en een goede infrastructuur kan Rivierenland doorgroeien."

Peter Smaal: "Dit is absoluut het geval. De keuze om in Rivierenland in te zetten op de logistieke hotspot is ingegeven door de kwaliteiten die Rivierenland heeft en de kansen die er liggen. Versterking van het logistieke profiel van de regio biedt het bedrijfsleven veel nieuwe kansen."

Monique Witlam: "Nederland is een echt exportland en dus een transport- en logistiekland. In Nederland is de maakindustrie en de agrarische sector erg groot. Zeker in het Rivierengebied, deze kenmerkt zich met name door landbouw, bouwnijverheid en groothandel. Dit gebied staat volgens bureau Louter op plek nummer 25 (Nijmegen) en 27 (Tiel e.o.) qua economische toplocaties van Nederland.

Gezien de sectoren waarin de regio actief is kan men niet zonder transport en logistiek. Dus wij zijn het volledig eens met de stelling."

Freek Scholtens: "De regio ontwikkelt zich steeds meer. Het is zeer centraal gelegen en voor de wereld niet meer als

laten zien wat er van hen verwacht gaat worden binnen de branche. Hierdoor maken ze een keuze waar ze achterstaan."

Peter Smaal: "We staan in Rivierenland aan het begin van een zeer kansrijke ontwikkeling. Zeker gezien de ontwikkelingen om ons heen, bij andere logistieke

"Het is altijd van belang dat er geïnvesteerd wordt in mensen."

een buitenwijk van Rotterdam. Bedrijven die gericht zijn op in- en export kunnen vanuit deze regio hun regiefunctie perfect uitvoeren vanwege een geweldige infrastructuur en betere grondprijzen dan Rotterdam."

Er moet meer geïnvesteerd worden in mensen en middelen om Rivierenland verder te laten groeien als logistiek centrum

Patrick Villevoe: "Het is altijd van belang dat er geïnvesteerd wordt in mensen. Hierin is het wel van belangrijk dat de persoon centraal staat. Het moet de bedoeling zijn om de mensen vooraf te

hotspots, zetten we alles op alles om ons te onderscheiden en toegevoegde waarde te realiseren. Mensen en middelen zijn daarvoor de basis!"

Monique Witlam: "De economische prestaties van dit gebied liggen iets onder het gemiddelde in vergelijking met de rest van Nederland. Ook het opleidingsniveau is gemiddeld wat lager in vergelijking met de rest van Nederland. Om de economische prestaties te verbeteren is ook ontwikkeling van het gebied nodig. Een onderdeel is het ontwikkelen van mensen. Dit kan in de vorm van opleiden, coachen dan wel andere vormen." ▲

Peter Smaal



Monique Witlam



Freek Scholtens



“Om de toekomst van deze hotspot goed te borgen is positief meedenken van de overheid van cruciaal belang. Bovendien zijn goed geschoolde medewerkers onontbeerlijk.”

Freek Scholtens: “Om de toekomst van deze hotspot goed te borgen is positief meedenken van de overheid van cruciaal belang. Bovendien zijn goed geschoolde medewerkers onontbeerlijk. Digitale bedrijfsoplossingen vernieuwen continu, waardoor up-to-date kennis dagelijks noodzakelijk is. Ook de klanten vragen, nee, verlangen steeds sneller informatie, die alleen geleverd kan worden als er blijvend wordt geïnvesteerd.”

De wereld van transport & logistiek zoals we die nu kennen, zal er over 20 jaar compleet anders uitzien

Patrick Villevoye: “Dit klopt. Ik kan niet in een glazen bol kijken, maar door de ontwikkelingen van onder andere online winkelen zijn en gaan er dingen veranderen. De transportbewegingen gaan korter

en meer worden, maar de volumes gaan per beweging wel omlaag. Tevens zal er een toename komen op de inzet van het materiaal. Auto's gaan nog meer 24 uur per dag rijden en dit vraagt voor onder andere de medewerkers meer flexibiliteit.”

Peter Smaal: “Afgezien van allerlei innovatieve ontwikkelingen de komende decennia, voorzie ik dat we samenwerken op geheel andere schaalniveaus. Dat is ook nodig en zinvol. Niet als iedere regio voor zich, maar op het schaalniveau van minimaal Nederland en met aangrenzende partijen in Duitsland en België. Dan tellen we internationaal nog meer mee.”

Monique Witlam: “Het verplaatsen van goederen is erg intensief en dus kostbaar. De sector is continu bezig om te kijken op

welke wijze dit efficiënter zou kunnen. Je ziet een verschuiving in de maakindustrie. Deze komt langzaam weer steeds meer terug naar Nederland. Ook zie je dat het wegennet steeds drukker wordt en er gezocht wordt naar andere alternatieven. Ook zie je nu al zelfrijdende auto's, het zou mij niet verbazen dat we dit gaan terugzien in de logistieke sector.”

Freek Scholtens: “Dat is wel een zekerheid. De fossiele brandstoffen raken op, uitstoot van schadelijke gassen wordt niet meer getolereerd, geluid wordt gezien als schadelijk, wegen en steden raken voller, auto's zullen zelf gaan rijden, prijs en snelheid bepalen de markt en informatie moet altijd in de cloud ter beschikking zijn.”

Samenwerking is van levensbelang; bedrijven in de transport en logistiek zullen elkaar veel meer op moeten zoeken

Patrick Villevoye: “Dit is een ontwikkeling die we de laatste jaren al zien en dit zal naar de toekomst toe ook steeds meer van belang zijn. Door efficiënt met tijd,



materieel en mensen om te gaan kunnen we kosten besparen. Hierdoor kan een beter rendement behaald worden.”

Peter Smaal: “Dit is één van de doelen van de oprichting van de Stichting

“Nu al ervaren we dat dit ‘business to business’ oplevert in de regio zelf.”

Logistieke Hotspot Rivierenland. Een sterk Rivierenlands netwerk van bedrij-

ven, overheid en onderwijs, waarmee we ons naar buiten toe sterker profileren, maar waardoor ook de onderlinge relaties intensiever worden. Nu al ervaren we dat dit ‘business to business’ oplevert in de regio zelf.”

Monique Witlam: “Delen zorgt er voor dat je kunt vermenigvuldigen. Ik ben er sterk van overtuigd dat wanneer bedrijven meer gaan samen werken en kennis en innovaties met elkaar oppakken en delen, de sector hier veel sterker van wordt en dus de economische prestaties zullen verbeteren.”

Freek Scholtens: “In elke stad zullen maar een paar transportbedrijven worden toegelaten die met elektrische voertuigen de

goederen afleveren, waardoor logistieke hubs noodzakelijk zijn om de stadskernen. Omdat de marges erg dun zijn vanwege het grote aanbod (in Nederland 46.837 bedrijven actief in de logistiek, bron KvK) moet je zorgen dat de dichtheidsgraad hoog is. Dit alles kan alleen met samenwerking!” ■



*Service gerichte transport en logistiek.
Dat is waar wij voor staan!*

Uw Italië en Benelux specialist



G. van Doesburg Int. Transport B.V.
Bossekamp 2 | 5301 LZ Zaltbommel | The Netherlands
T +31 (0) 418 65 15 15 | F +31 (0) 418 65 22 29
I www.doesburg-transport.nl | E info@doesburg-transport.nl



Member of the GD-ITS Group



Denkend in oplossingen, voor bedrijven én particulieren. Of het nu gaat om het plaatsen van zonnepanelen of het installeren en onderhouden van geautomatiseerde besturingsprocessen. We doen het al 60 jaar met plezier.

**Maak kennis met
onze dienstverlenende
en innovatieve
medewerkers!**



U vindt onze systemen en installaties aan boord van tankers en luxe jachten. Onze geavanceerde elektrotechnische installaties komt u tegen in winkelcentra, fabrieken, scholen en zorgcentra. Daarnaast zorgen onze inbraak-, toegangscontrole- en branddetectie-systemen op vele plekken voor de veiligheid van mens en goederen.



Dat bovendien onze servicespecialisten 24 uur per dag nationaal én internationaal inzetbaar zijn, is voor ons vanzelfsprekend en voor u wellicht een extra aanleiding om nader met ons kennis te maken. Neem gerust de proef op de som!

HUISMAN elektrotechniek

● ● ● **Huisman Groep**

Koningstraat 101, Druten T (0487) 518 555 E druten@huisman-elektro.nl W huisman-elektro.nl

RAAR!

Manuela l'Herminez,

Directeur Werkmaatschappij Groei & Ambitie (www.wmga.nl)



Steeds meer banen worden wegbezuinigd en vervolgens door vrijwilligers weer opgevuld. Gelukkig hebben die ontslagen werknemers een uitkering gekregen. Zij hebben nu tijd zat om dat werk te doen. **Het aannemen van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt baart mij alleen maar zorgen, vooroordeel of niet. Iedereen verdient een kans... de inclusieve maatschappij.** Werkgevers reageren vol ongeloof als zij kandidaten zien die van de uitkeringsinstanties te horen krijgen dat de vacature passend is. **De overheid stimuleert een leven lang leren. Maar niet voor mensen met een uitkering. Die hebben geen scholing nodig om aan een baan te komen.** Vacatures zijn er gelukkig nog steeds genoeg. Maar waarom lukt het niet om vraag en aanbod beter op elkaar afgestemd te krijgen?

De Grote Uitdaging

Op weg naar een gezonde toekomst

Leontien Zijlaard-van Moorsel raakt ons recht in ons hart met haar gedurfde missie: de realisatie van het Leontienhuis. Zij overwon haar eetstoornis en bewijst met haar tomeloze inzet dat er altijd een weg terug is. Jonge mensen met een eetstoornis, maar ook hun ouders en andere betrokkenen weten het soms gewoon echt niet meer.



Leontien weet als geen ander hoe moeilijk een eetstoornis is. De intense strijd vraagt pure wilskracht en doorzettingsvermogen. Door in alle openheid haar persoonlijke gevecht met Anorexia Nervosa te delen, vecht zij mee met hen die de strijd nog iedere dag leveren. Vanuit het diepste dal vocht zij zich terug naar de top van de wielersport. Haar verhaal geeft anderen kippenvel, zo echt, puur en oprecht.

Het Leontienhuis biedt mensen met een eetstoornis een veilige omgeving, om te werken aan een gezonde toekomst, in de breedste zin van het woord. Met volle overtuiging dragen diverse bedrijven hun steentje bij aan de totstandkoming hiervan. Voor meer informatie verwijzen wij u graag naar www.leontienhuis.nl.

Wat gaat het Leontienhuis doen?

Het Leontienhuis wil:

- De kwaliteit van leven van mensen met een eetstoornis verbeteren. Ons doel is deze mensen te motiveren richting herstel en (hernieuwde) deelname aan de maatschappij;
- Werken met ervaringsdeskundigen - de kennis die door eigen ervaringen is

Uitnodiging speciale editie

College Tour Duurzame Energie

Speciale editie van College Tour Duurzame Energie vindt plaats op donderdag 25 september om 13.15 uur op het Centre Court tijdens Ecobouw. Op weg naar een gezonde toekomst, 'De Grote Uitdaging!' met Leontien van Moorsel en Michael Zijlaard. Wat is de kracht van Leontien en het Leontienhuis? Wat is de reden voor bedrijven om het Leontienhuis te steunen? Uiteraard zal interviewer Johannes van Bentum, hoofdredacteur Vastgoedmarkt kritische vragen stellen. Een gratis toegangskaart voor Ecobouw kunt u aanvragen via www.ctde.nl en klikken op de link van Ecobouw. Het Leontienhuis is met een stand aanwezig tijdens Ecobouw.



Pals Brust,
algemeen directeur C&A Benelux:
"Het ondersteunen van de bouw van het Leontienhuis is het begin van het bouwen aan een gezonde toekomst voor kwetsbare jongeren met een eetstoornis. Het bouwen van een toekomst waar ik een ieder voor zou willen uitnodigen om aan mee te werken."

Mascha van den Heuvel,
directeur Dubotechniek Bedrijven:
"Het verhaal van Leontien heeft ons geraakt. Ik ben ervan overtuigd dat het Leontienhuis vele jonge meisjes kan helpen weer levensvreugde te vinden. Onze ondersteuning aan het Leontienhuis komt recht uit ons hart."

Erik van Beek, manager Viega:
"Viega is al meer dan 115 jaar een familiebedrijf en familie staat bij ons hoog in het vaandel. Thuisgevoel is voor ons heel belangrijk."

Jan-Willem Plukaard, Country Manager Nederland Vasco Group:
"Gezien het karakter van ons bedrijf en de waarde die wij vertegenwoordigen steunen wij dit project."

opgedaan op een professionele manier inzetten om anderen te ondersteunen bij hun persoonlijk herstel. Begrip, herkenning en gelijkwaardigheid zijn daarvoor de basis;

- Aansluiten bij de bestaande hulpverlening door te werken aan preventie, zo nodig motivatie tot behandeling en nazorg. Het Leontienhuis motiveert, coacht en begeleidt mensen met een eetstoornis, maar is geen behandelinhoudelijke hulpverleningsinstantie.

Het Leontienhuis gaat:

- Informatie geven over eetstoornissen;
- Motiveren, coachen en begeleiden van mensen met een eetstoornis;
- Indien nodig motiveren voor behandeling en doorverwijzing naar gespecialiseerde hulp;
- Steun geven aan ouders en naasten van mensen met een eetstoornis;
- Na behandeling ondersteuning bieden bij het oppakken van het dagelijks leven (om terugval te helpen voorkomen);
- Een inloopp programma met diverse activiteiten verzorgen. Ontspanning en plezier dragen bij aan motivatie in de strijd tegen de eetstoornis en helpen om lekker in je vel te zitten. ■

Pals Brust





MVO centraal bij komende BOB-borrel

Back in Duurzame Business

Benieuwd naar BOB?

Wilt u ook een BOB meemaken? Schrijf u gratis in via de nieuwe website bob.rivierenlandbusiness.nl en kies de BOB uit waar u zich voor wilt aanmelden. Zodra u zich heeft aangemeld, is dit bij het desbetreffende BOB-event te zien. Ook kunt u dan meteen uw eigen bedrijfsprofiel aanmaken en de naam en NAW-gegevens van uw bedrijf invullen. Als u al eens aan een BOB-Borrel heeft deelgenomen, hoeft u enkel de bij ons bekende gegevens te controleren en desgewenst aan te passen. BOB-leden kunnen hun gegevens op hun uitgebreide bedrijfsprofiel aanpassen, dat bovendien ook nog eens geheel naar eigen wens van extra informatie en afbeeldingen kan worden voorzien. Meer weten over BOB? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen (024-3503240/ danny@vanmunstermedia.nl).

In oktober vindt de volgende BOB-Borrel van Rivierenland Business plaats die deze keer gehouden wordt in samenwerking met Dubotechniek in Zaltbommel.

Deze BOB-Borrel zal onder de noemer 'Back in Duurzame Business' in het teken staan van MVO in het bedrijf, maar ook gaan over duurzaamheid thuis.

Interesse? Meld u aan bij Danny Toonen, danny@vanmunstermedia.nl Meer informatie over deze BOB volgt binnenkort. Houd ook de website bob.rivierenlandbusiness.nl in de gaten.



Bijdragen aan BOB

Heeft u als ondernemer een sfeervolle locatie die als decor voor een BOB-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in Rivierenland beslist van zouden moeten weten? BOB-organisator Danny Toonen is voor de BOB-borrels in 2014 nog op zoek naar enkele locaties en sprekers. Vraag BOB-organisator Danny Toonen naar de mogelijkheden.

ONTMOET JE WARE LIEFDE 'REAL-LIFE' IN DE BETUWE!

Tinder, relatieplanet.nl, Lexa, Parship, 50plus Match, ... steeds meer mensen gaan online op zoek naar hun ware liefde.

Online daten is dus de trend, maar of het ook de beste weg is? Cijfers over online daten zijn moeilijk te vinden en als ze er zijn, is de representativiteit van het onderzoek twijfelachtig. Organisaties achter datingsites doen het onderzoek namelijk veelal zelf!

Uit Amerikaans onderzoek blijkt dat steeds meer mensen ervaring hebben met online daten, maar dat de meesten hun huwelijkspartner nog altijd vinden via de eigen kringen. Opmerkelijk is verder dat de overgrote meerderheid van de daters (81%) in het online profiel liegt over zaken als leeftijd, gewicht en lengte.

Online blijft dus het eerlijkst en vaak ook succesvolste en daarom organiseert Holland Evenementen Groep de Q-Music Single Night in Zoelen. Een avond met echte mensen en echt feest. "Liefde moet je in het echt beleven. Het moet tastbaar zijn en groeien vanuit een bijzondere ontmoeting. Zoals bijvoorbeeld een gezellige avond met de juiste sfeer en ambiance", aldus directeur/eigenaar Patrick Janssen van de Holland Evenementen Groep. "Q-Music doet dit perfect. Met hun 'foute uur' verlagen ze de drempel en is het ijs al snel gebroken. Of beter gezegd; is een flirt al snel gemaakt!"

Ben je single en op zoek? Laat de computer dan voor een avond alleen en probeer het weer eens in het echt! ■

Zaterdag 15 november van 21:30 uur – 1:30 uur

Tickets verkrijgbaar via www.hollandeg.nl: €22,50 (inclusief drankjes)



Kingdom design
reclamebureau

Wilt u ook een website die u zelf kunt beheren, wanneer u maar wilt? Maak dan nu gebruik van de speciale aanbieding.

375,-
euro

Voor 375,- euro heeft u al een complete website in uw eigen huisstijl.
ex BTW

Kingdomdesign.nl
info@kingdomdesign.nl
0344-607117

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

Meer informatie: www.altijdssoftwareparaat.nl

ASPECT® | ICT

Ieder detail bekeken!

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

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

'Ik kan lezen in het donker!'

- Esther, 15 jr, blind

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING

CBF
VOOR
GOEDE DOELEN

Toegangscontrole software: bouwen of kopen?

Als een onderneming overweegt nieuwe technologie aan te schaffen om de efficiëntie te verbeteren, de productiviteit te verhogen, de operationele kosten omlaag te brengen of zijn strategische voor-sprong te verbeteren, geldt maar één vraag: bouwen of kopen?



De kritische analyse die dan plaatsvindt, helpt bij het bepalen of het voordeliger is om de eigen mensen een op maat gesneden oplossing te laten ontwikkelen, of een bestaande, generieke software oplossing te kopen die een breed scala aan geïntegreerde functionaliteiten biedt.

Voor een organisatie die een geautomatiseerde oplossing overweegt om de fysieke identificatie en toegangscontrole te beheren, kan dit een forse uitdaging vormen. Is het beter om intern een fysiek beveiligings- en toegangsprogramma (physical security and access management, PIAM) te ontwikkelen voor de behoefte aan compliance, operationele en kwalitatieve waarden, of kan er beter een generieke (commercial, off-the-shelf:

COTS) oplossing worden aangeschaft? Enig begrip van de verschillen tussen beide benaderingen kan veel voordeel opleveren, maar het blijft een moeilijke keuze. Je moet bij de keuzebepaling rekening houden met drie belangrijke factoren: kosten, maatwerk en gemak.

Kosten

Bij de overweging van de aanschaf van een COTS-oplossing of een in-house oplossing, vormen de kostenposten een belangrijke, zo niet vaak doorslaggevende factor. Het voordeel van een COTS-oplossing is dat die kosten onderhandelbaar zijn en vooraf kunnen worden afgesproken. Eventuele aanvullende kosten of maatwerk-ontwikkelingen kunnen voor de aanvang van het project worden

gekwantificeerd, en er kan een schema worden opgesteld voor de levering van upgrades of andere aanpassingen. Dat laatste is zeker van belang voor wat betreft de budgettering. Bovendien leveren COTS-oplossingen gewoonlijk een betere ROI op de lange termijn, dankzij hun meer stabiele functies, hogere betrouwbaarheid en de mogelijkheid deze op een kleinere schaal in te zetten, vergeleken met een in-house oplossing. Daarentegen moeten in de kostenberekening voor een in-house oplossing ook worden meegenomen de onkosten die gepaard gaan met het tijdsintensieve proces van het ontwikkelen van de toepassing, het inzetten van eigen personeel en het vaststellen van de kosten voor ontwikkeling, testen en ondersteunen. Bij de

ontwikkeling moet ook rekening worden gehouden met de workflow die een grote verscheidenheid aan systeemprocessen kan integreren. Dat betekent dat wanneer één set van privileges verandert, fysiek dan wel logisch, die verandering automatisch aanvullende revisies zal triggeren in andere sets. Uiteindelijk zal bepaald moeten worden of een ‘eigen’ oplossing de efficiëntie daadwerkelijk zal verhogen, of een tastbare ROI zal opleveren die groter is dan die van een COTS-oplossing.

Maatwerk

Software-leveranciers zijn zeer goed op de hoogte van compliance-voorschriften en wetten, opgelegd door de regering en andere wetgevende instanties, en zij hebben hun assortiment ontwikkeld, gebouwd en verfijnd om de functionaliteiten te leveren die nodig zijn om aan deze voorschriften van zowel de zakelijke als de regelgevende kant te voldoen, evenals aan de technologische eisen. In de meeste gevallen zal het software-programma standaard, out-of-the-box voldoen aan de compliance-eisen van de klant.

Het effectief beheren van identiteiten in een organisatie roept veel problemen op, naast het voldoen aan de compliance-eisen die de diverse instanties hebben opgesteld. Zaken als risiconiveaus, gebiedseigenaar en voorwaarden voor toegang, evenals het koppelen van identiteiten met alarmen, het beheren van badge/autorisatie-systemen enzovoort, moeten vaak al draaien om het management in staat te stellen, proactief beveiligingsbeleid en regels te handhaven. Daarom kunnen ‘eigen’ oplossingen wel eens zeer tijdrovende, dure en inefficiënte manier zijn om een identiteit te beheren.

Gemak

Met software die alleen is ontwikkeld om fysieke identiteits- en toegangscontrole te beheren, kunnen alle soorten van identiteit worden beheerd, waaronder vaste en tijdelijke werknemers, aannemers, dienstverleners, verkopers en bezoekers. Deze software is ontworpen om details van een fysieke identiteit te beheren, zoals biografische en biometrische informatie, evenals resultaten van de beveiligingscontroles en historisch gebruik. Behalve dat het programma informatie uit diverse systemen verzamelt met betrekking tot het toegang-



sniveau, worden deze informatie en de toepassingen (bijvoorbeeld fysieke identiteit beheer, functiegebaseerde toegang, transactie controlesporen) geautomatiseerd in één enkele web-based interface die eenvoudig te beheren en te gebruiken is.

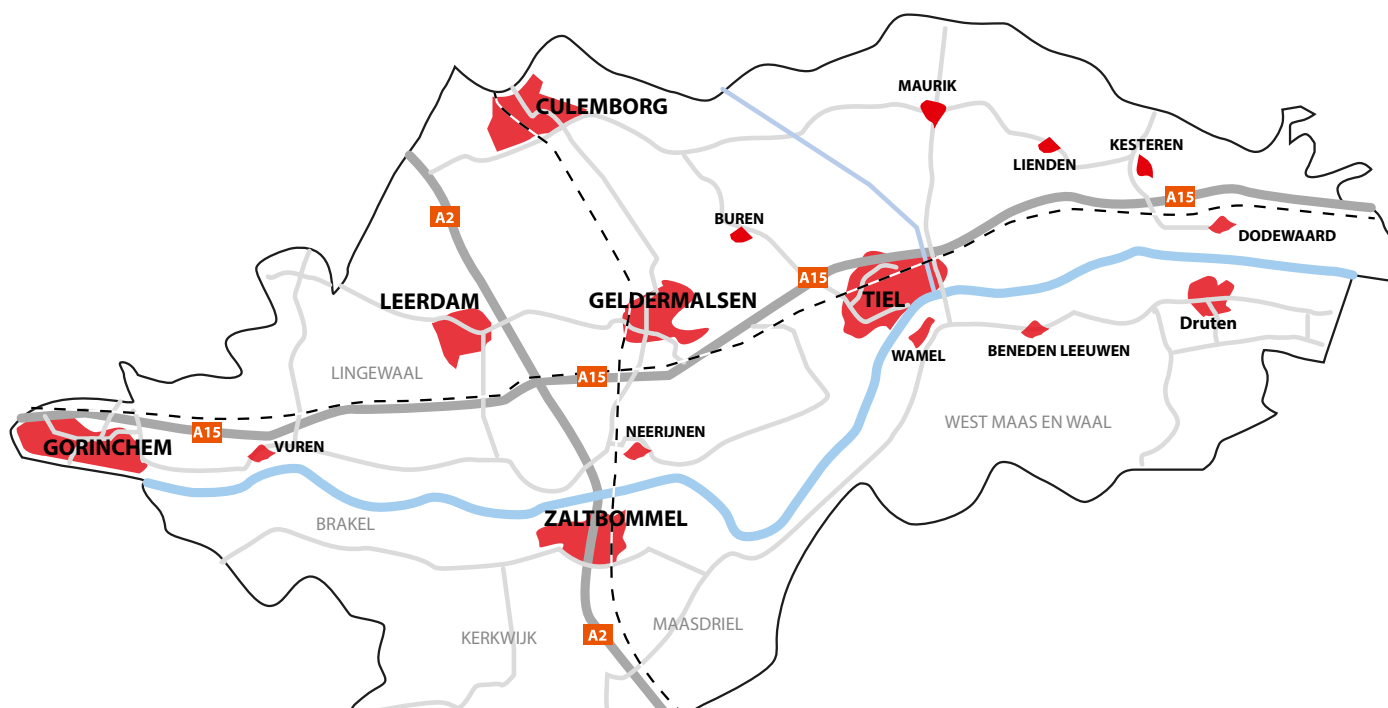
Een belangrijk punt ter overweging met betrekking tot een software-pakket is het aspect van de service/support. Met de aankoop van COTS softwarepakketten kan meteen – of op een later tijdstip – worden meegenomen de ondersteuning van de helpdesk van de leverancier, updates, bug-reparaties, continue maatwerklevering, toekomstige implementaties en dergelijke. Voor wat betreft de ‘eigen’ software oplossingen moet het service/support aspect meegenomen worden in het originele pakket. Wat is het risico als je de kennisbasis verliest wanneer de

technologie-afdeling verandert, of zelfs wordt opgeheven? Het is natuurlijk makkelijk is om in-house ondersteuning te hebben, maar tenzij die ondersteuning alleen gericht is op het PIAM software pakket, kan de oplossing van problemen wel eens veel kostbare tijd in beslag nemen en werknemers weghalen van hun normale taken.

Conclusie

Recente trends onderschrijven de conclusie dat organisaties er beter aan doen om met derde partijen te werken, met professionals dus, voor wat betreft hun grootschalige identiteitsbeersystemen. Die leveranciers bieden toepassingsgerichte oplossingen die ze hebben gebouwd op basis van de best practices en die een bewezen track record hebben in de PIAM markt. ■

Toplocaties in Rivierenland





JOSÉ WERD JOE EN KREEG WÉL EEN BAAN

Wie Jan heet wordt nog altijd eerder uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek dan een Mohammed, ook al zijn de CV's gelijk. In de Verenigde Staten is dat niet anders. Daarom besloot José Zamora (32) na maanden kansloos solliciteren de 's' uit zijn voornaam te halen. Na een week stroomden de reacties binnen. Per dag reageerde José op 50 tot 100 vacatures. Toch kwam er telkens geen respons. Geen telefoontje, geen mailtje, niets. Toen de Amerikaan met Mexicaanse roots besloot de 's' uit zijn voornaam te verwijderen, mocht 'Joe' plotseling wel op gesprek komen, terwijl hij gewoon hetzelfde CV had opgestuurd. Zijn ervaring maakt pijnlijkelijk duidelijk dat discriminatie nog steeds aan de orde van de dag is. Het filmpje dat Zamora hierover maakte ging viral. Het leverde hem een baan in een yoghurttentje op. Al snel was hij de bestbetaalde medewerker. Zamora kreeg 13 dollar per uur in plaats van 10. Na een half jaar besloot hij ontslag te nemen, omdat zijn baas hem niet meer uren kon aanbieden. Momenteel is Zamora dus weer op banenjacht.

WERKNEMER TOONT PORNO OP GROOT STADSSCHERM

In Lanzhou in China projecteerde onlangs een werknemer per ongeluk porno op een gigantisch tv-scherm in het stadscentrum.

Het grote scherm hangt net buiten het Maryland Stadion, een van de drukste plekken van Lanzhou. Veel voorbijgangers waren dan ook erg gechoqueerd toen er meerdere foto's verschenen die niet voor kleine oogjes bestemd waren. De pornobeelden - een man en een vrouw in verschillende seksuele posities - waren slechts 12 seconden te zien, maar toch kreeg de politie ettelijke klachten binnen.

De werknemer die de fout maakte werd prompt opgepakt. Hij moet nu een gevangenisstraf van 15 dagen uitzitten en een boete van 3000 RMB betalen, omgerekend zo'n 374 euro.

(Bron: HLN.BE)



NIEUWE SPORTAUTO RIJDT OP ZEEWATER

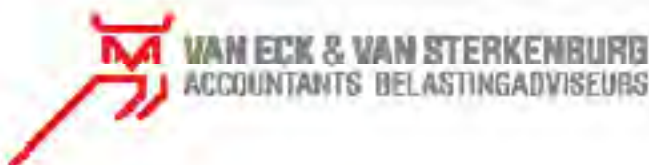
Een sportwagen die niet rijdt op diesel of benzine, maar op zeewater. Dat is wat het bedrijf Nanoflowcell uit Liechtenstein heeft ontwikkeld. De motor van de Quant e-Sportlimousine werkt met een batterijsysteem dat energie opwekt uit zeewater. Twee watertanks van elk 200 liter laten je 600 kilometer ver rijden. De kostprijs van de auto wordt geschat op meer dan een miljoen euro, maar het gaat dan wel om een procedé dat effectief werkt. De motor werd oorspronkelijk in 1976 ontwikkeld door de Amerikaanse ruimtevaartorganisatie NASA.

(Bron: Zita.be)

KIND SNIJDT VEILIGHEIDSTOUW BOUWVAKKER DOOR

Angstige minuten voor bouwvakker Liu Mai. Die was op 24 meter hoogte aan een flat aan het werk, maar dat beviel een 10-jarige bewoner niet: hij kon zijn tekenfilm niet goed horen, aldus RTL Nieuws. Dus sneed hij het touw door waar Liu aan hing. Hierdoor hing hij nog maar aan één touw. Collega's deden wat ze konden, maar slaagden er pas na 40 minuten in om de hevig geschrokken man in veiligheid te brengen. De jongen heeft inmiddels zijn excuses aangeboden. De familie overweegt nog om de opvliegende Tang Chu een cursus woedebeheersing te laten volgen.





VAN ECK & VAN STERKENBURG
ACCOUNTANTS BELASTINGADVISEURS

HERENSTRAAT 18
4118 DE SURFN

T 0344 66 17 08
INFO@VEVS.NL

WWW.VEVS.NL

Dordrecht 4, 4151 RB Geldermalsen
T (0345) 57 11 18
geldermalsen@flynth.nl
www.flynth.nl

FLYNTH
Ondernemen inspireert.

Voet Verhuur voor al uw tijdelijke
stroom en lichtvoorzieningen



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

VOET
VERHUUR



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 wetwijzigingen 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 info@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535788.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 58c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 88
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.nl

Hoe u uw vakantiekilometers zakelijk kunt maken

Wanneer u als werknemer een auto van de zaak rijdt, moet uw werkgever in beginsel een bedrag bij uw loon optellen. Evenzo moet een zelfstandig ondernemer in principe een bedrag bij zijn winst optellen in geval hij zijn auto als zakelijk heeft aangemerkt. Er zijn verschillende manieren om deze bijtelling te voorkomen. Meest gebruikelijk is het bijhouden van een rittenadministratie waarmee u kunt bewijzen dat u maximaal 500 kilometer privé heeft gereden.

Eind 2013 heeft het gerechtshof Arnhem-Leeuwarden een uitspraak gedaan over de vraag of een rit als zakelijk of als privé moet worden beschouwd. De zaak lag als volgt. Een directeur-groootaandeelhouder (dga) heeft zichzelf via zijn B.V. een auto ter beschikking gesteld. De B.V. houdt zich bezig met de bemiddeling bij handelstransacties. De dga is begin 2008 met zijn gezin per auto naar Oostenrijk gereisd. In Oostenrijk heeft de dga een ontmoeting gehad met een zakenpartner en heeft hij zijn (wintersport)vakantie doorgebracht met zijn gezin. Na een week is de dga met zijn gezin teruggereden naar Nederland. Het gerechtshof geeft aan dat het doel van de rit doorslaggevend is om het karakter daarvan te kunnen bepalen. Als een rit wordt gemaakt met zowel een zakelijk als een privédoel, gaat het erom wat het hoofddoel van de rit was. Voor de dga geldt volgens het gerechtshof dat niet kan worden vastgesteld wat het hoofddoel van de rit was. Vervolgens komen de rechters met een ingewikkelde formulering. Een dergelijke rit kan slechts worden aangemerkt als

zakelijk, indien deze rit door iemand die niet een dienstbetrekking als die van de dga vervult, doch wat inkomen en gezin betreft in dezelfde omstandigheden verkeert, niet zou zijn gemaakt. Met andere woorden: gaat een ander, die qua privéomstandigheden vergelijkbaar is met de dga, ook op vakantie naar Oostenrijk als hij daarbij geen zakelijk belang heeft? Zo ja, dan gaat het om een privérit. Eerder heeft de dga tijdens de zitting opgemerkt dat veel mensen voor een wintersportvakantie naar Oostenrijk rijden. Deze opmerking wordt nu door het gerechtshof tegen hem gebruikt. De reis naar Oostenrijk zou ook zijn gemaakt zonder zakelijk belang. De rit moet aangemerkt worden als privérit. De dga verliest de zaak bij het gerechtshof en is ook door de Hoge Raad in het ongelijk gesteld. De wintersport in Oostenrijk leidt ertoe dat de dga een bedrag van € 13.585 aan loonbelasting moet betalen. Het verbaast mij niets als hij tegenwoordig met zijn gezin het vliegtuig pakt. ■



Jan van Neerbos
G&O Verstegen accountants en adviseurs
Edisonweg 21d | Postbus 787
4200 AT Gorinchem
0183 – 617839
www.geno.nl



BeZaVa en WWZ: actie vereist!

Veel MKB-ondernemers hebben personeel in dienst en krijgen daarom onherroepelijk te maken met de wet Beperking Ziekteverzuim en Arbeidsongeschiktheid vangnetters (BeZaVa) en de wet Werk en Zekerheid (WWZ). Velen zijn echter nog niet goed op de hoogte van wat voor deze wetten voor gevolgen kunnen hebben op de bedrijfsvoering.



De BeZaVa is per 1 januari 2014 ingevoerd en heeft als doel het ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid van vangnetters te verlagen. Vangnetters zijn werknemers die ziek worden en een fictieve dienstbetrekking hebben, binnen vier weken na einde dienstbetrekking ziek worden, ziek uit dienst gaan of ziek in de WW zitten. Het gaat hier dus om werknemers met een tijdelijk contract. Overigens worden met de wetswijziging ook werknemers die wel een vaste werkgever hebben maar net als zwangere vrouwen, orgaandonoren en gedeeltelijk arbeidsongeschikte werknemers (No Risk polis) een hoog ziekterisico hebben, beter beschermd. Werkgevers betaalden voorheen alleen tot aan het einde van het dienstverband van een tijdelijke werknemer het loon door, waarna het UWV een uitkering uitbetaalde. Met de intrede van de BeZaVa wordt de financiële verantwoordelijkheid van de werkgever tot maximaal 12 jaar verruimd waarbij 1 januari 2012 als peil-

jaar wordt gehanteerd. De uitkeringslasten van het UWV worden voortaan verhaald op de werkgever, die afhankelijk van de totale loonsom hiervoor een gedifferentieerde premie moeten betalen.

Premiehoogte

Hoe hoog deze premie is, hangt van een aantal zaken af. Kleine werkgevers gaan een sectoraal bepaalde premie betalen en worden dus niet direct op hun eigen instroom van werknemers afgerekend. Voor middelgrote werkgevers (vanaf 10 werknemers) wordt de premie op eigen Ziektewet- en WGA-instroom én op sectorale schadelasten gebaseerd. Grote werkgevers zijn financieel verantwoordelijk voor de Ziektewet en de WGA-lasten (Werkhervatting gedeeltelijk arbeidsongeschikten) van de ZW-vangnetters indien zij na ziekte in de Ziektewet en de WGA instromen.

Verder geldt: hoe meer werknemers met een tijdelijk dienstverband in de

Ziektewet (of WIA) des te hoger de hogere premie. De hoogte en duur van de Ziektewetuitkering wordt eveneens afhankelijk van het arbeidsverleden.

Hybride stelsel

De overheid wil in 2016 tot een hybride stelsel komen, waarbij de werkgever voor zowel de Ziektewet als de WGA een keuze moet maken tussen een publieke verzekering met premiedifferentiatie bij het UWV of eigenrisicodrager worden. Bij de tweede optie heeft de werkgever de mogelijkheid om hiervoor een private verzekering af te sluiten. Werkgevers kunnen er al voor kiezen om een premie(verhoging) te voorkomen door als eigenrisicodrager de Ziektewet- of WGA-uitkering van deze vangnetters zelf te gaan betalen. Maar voor de WGA-uitkering van vangnetters is dat pas mogelijk vanaf 2016, en dan alleen voor de WGA-uitkeringen van vaste werknemers en vangnetters samen. De premie



die WGA-eigenrisicodragers nu aan hun verzekeringsmaatschappij dienen te betalen dreigt hierdoor in 2016 aanzienlijk te worden verhoogd.

Maatregelen BeZaVA

De hoogte van de premies kan worden beperkt door werknemers met een tijdelijk contract die ziek uit dienst gaan, te laten re-integreren. Voor werknemers die

verzuimmanagement een optie. Ook bij het afsluiten van nieuwe arbeidscontracten moet de wet BeZaVa in acht worden genomen.

Wet Werk en Zekerheid

Een andere wetgeving met de nodige impact voor werkgevers is de wet Werk en Zekerheid (WWZ) die per 1 januari 2015 zal worden ingevoerd. De Overheid

Om de instroom van arbeidsongeschikte werknemers vanuit je eigen bedrijf te beperken, is doelgericht verzuimmanagement een optie.

inmiddels al zijn uitgevallen wegens ziekte, zou het vereiste nieuwe re-integratiebeleid eigenlijk per direct moeten worden ingevoerd. Om de instroom van arbeidsongeschikte werknemers vanuit je eigen bedrijf te beperken, is doelgericht

voert deze wet in om de rechtspositie van flexwerkers te versterken, het ontslagrecht sneller en goedkoper te maken en om meer mensen die in de WW zitten aan het werk te krijgen.

Flexwerkers

Werkgevers die vaak gebruik maken van uitzendkrachten kunnen straks niet meer door middel van uitzendbeding, ketenbepaling en loondoorbetalingen eindig afwijken van het in de cao van de uitzendsector gestelde termijn van 26 weken. Dit wordt beperkt tot maximaal 78 weken. Uitzendkrachten maken na anderhalf jaar aanspraak op een tijdelijk arbeidscontract bij de uitzendorganisatie. Verder mag er nu nog in de arbeidsovereenkomst een ontheffing van loondoorbetalingsplicht worden opgenomen tijdens de eerste zes maanden van de arbeidsovereenkomst. Maar als het om structurele werkzaamheden gaat, mag deze periode van zes maanden mag straks niet meer verlengd worden. Ook mag er geen proeftijd worden opgenomen in tijdelijke contracten van maximaal zes maanden en dit geldt ook voor een eventueel aansluitend contract. Een concurrentiebeding mag alleen onder bijzondere omstandigheden worden



opgenomen. Houd ook als werkgever de contracten van medewerkers voor bepaalde tijd van zes maanden of langer die automatisch eindigen goed in de gaten. Je bent dan verplicht om uiterlijk één maand voor het einde van het contract schriftelijk aan je werknemer laten weten of je het contract wel of niet verlengt. Tijdelijke contracten kunnen met de aanpassing van de ketenbepaling niet oneindig worden verlengd. Waar een tijdelijke medewerker nu nog na drie jaar of na vier contracten recht heeft op een vast contract als de verschillende tijdelijke contracten elkaar binnen drie maanden opvolgen, wordt dit straks na een periode van twee

jaar met een opvolgingsperiode van zes maanden. Deze verkorte ketenbepaling geldt overi-

Ook de invoering van de wettelijke scholingsplicht zal ervoor zorgen dat je straks nog beter moet letten op het bijhouden van het personeelsdossier.

gens niet voor werknemers die jonger zijn dan 18 jaar en gemiddeld maximaal 12 uur per week werken, werknemers die een

beroepsbegeleidende leerweg (BBL) volgen en werknemers die voornamelijk vanwege een opleiding een arbeidsovereenkomst hebben met de organisatie, mits afgesproken in de cao. Onder speciale voorwaarden kan binnen een cao het aantal contracten worden verruimd naar zes en de totale duur van het aantal contracten worden opgerekt naar vier jaar. Dat mag echter alleen bij uitzendovereenkomsten of voor functies waarbij de intrinsieke aard van de bedrijfsvoering meer tijdelijke contracten rechtvaardigt. In de sectoren media en cultuur en in de academische wereld kan dit voorkomen.

Aangepaste ontslagprocedure

Een werknemer mag diens schriftelijke instemming met ontslag binnen 14 dagen en zonder opgaaf van reden herroepen. De opzegging heeft dan niet plaatsgevonden. Dit termijn geldt ook bij een beëindigingsovereenkomst met opzegging met wederzijds goedvinden. Indien een werknemer niet schriftelijk instemt met diens ontslag om bedrijfseconomische redenen en na langdurige arbeidsongeschiktheid, loopt de procedure via het UWV. Ontbinding van het arbeidscontract vanwege persoonlijke redenen zonder instemming gaat voortaan via de kantonrechter. Indien het UWV geen toestemming voor ontslag geeft kan alsnog de kantonrechter ingeschakeld. Deze kans van slagen is echter klein aangezien dezelfde criteria als het UWV worden gehanteerd. Een ontslag zonder schriftelijke toestemming van het UWV kan door de werknemer bij de kantonrechter worden aangevochten om zo de opzegging te laten vernietigen of om een vergoeding te vragen. Ook kan de werknemer binnen twee maanden naar de kantonrechter als

deze het niet eens is met het ontslag via het UWV. De toestemming voor ontslag via het UWV blijft vier weken geldig en



moet ook binnen deze termijn worden afgehandeld. De behandeling van een ingediend verzoekschrift bij de kantonrechter moet binnen vier weken starten. De wettelijke opzegtermijn blijft één tot vier maanden. Bij een termijn van twee tot vier maanden mag de proceduurtijd van de UWV-procedure van de opzegtermijn worden afgetrokken. Dit mag ook bij de kantonrechter, tenzij het contract wordt ontbonden vanwege ernstig verwijtbaar handelen van de werknemer of nalatigheid van de werkgever. In het eerste geval kan de rechter de arbeidsovereenkomst eerder laten eindigen.

Transitievergoeding

Een ontslagen werknemer die minimaal twee jaar in dienst is, heeft recht op een transitievergoeding van eenderde maandsalaris per gewerkt jaar. Vanaf het tiende jaar is dit een half maandsalaris per dienstjaar. Tot 1 januari 2020 hebben werknemers die vijftig jaar of ouder zijn en een dienstverband langer dan tien jaar hebben, voor elk gewerkte dienstjaar na hun 50e recht heeft op een maandsalaris (mits het bedrijf 25 of meer werknemers heeft). De transitievergoeding is maximaal 75.000 euro, of maximaal een jaar-salaris als de werknemer meer verdient

dan dat bedrag. Kleine bedrijven met minder dan 25 medewerkers krijgen een overgangstermijn. Tot 2020 mag er een lagere ontslagvergoeding worden betaald als je je personeel gedwongen moet ontslaan vanwege bedrijfseconomische omstandigheden. Dan mag je bij de berekening van de omvang van de verschuldigde transitievergoeding uitgaan van de duur van het dienstverband gerekend vanaf 1 mei 2013. Als je iemand in mei 2017 moet ontslaan met 15 dienstjaren, hoef je maar over vier jaar daarvan transitievergoeding te betalen. Er zijn mogelijkheden en gevallen waarbij er geen transitievergoeding hoeft te worden betaald.

Personeelsdossier

Net als de BeVaZa vereist ook de WWZ de nodige maatregelen. Zo wordt belang van een volledig personeelsdossier alleen maar groter. Dit personeelsdossier moet een getekende arbeidsovereenkomst, een duidelijke functieomschrijving, afspraken over gevolgde opleidingen, verslagen van jaarlijkse functionerings- en beoordelingsgesprekken, alle correspondentie met de werknemer (denk bijvoorbeeld aan waarschuwingen en e-mails) en verslagen van het verbetertraject bevatten. Rechter zullen straks kritischer kijken naar het ont-

slagdossier en het ontslag beoordelen aan de hand van een aantal strikte criteria. Omdat er minder ruimte is om af te wijken van de ontslagvergoeding, zal de rechter eerder besluiten om het dienstverband niet te beëindigen als de dossieropbouw niet in orde is. Ook de invoering van de wettelijke scholingsplicht zal ervoor zorgen dat je straks nog beter moet letten op het bijhouden van het personeelsdossier.

Bij het verstrekken van een tweede of derde jaarcontract per 1 augustus 2014 moeten werkgevers rekening houden met het betalen van een transitievergoeding als zij het contract niet verlengen of omzetten in een contract voor onbepaalde tijd. Denk dus goed na over de duur van opvolgende contracten die je met de werknemer sluit.

Op internet bieden diverse websites zoals die van het UWV, OSR en de MKB-servicedesk meer informatie en checklists met betrekking tot de BeZaVa en de WWZ. Voor het nakijken van bestaande en nieuwe arbeidscontracten en de afwegingen die in het kader van de BeZaVa en de WWZ moeten worden genomen, is het raadzaam om professioneel advies in te winnen. ■

10 'Zondes' bij gebruikers-acceptatie van CRM

Het komt helaas geregeld voor dat medewerkers minder enthousiast zijn over het nieuwe CRM-systeem dan het management van een bedrijf. Het komt zelfs voor dat mensen gewoon blijven werken met hun oude, vertrouwde bestanden. Met als gevolg dat de gewenste resultaten achterblijven.

Middels dit artikel hopen we de medewerkersacceptatie van CRM alsnog te verhogen. We bespreken tien 'zondes' die begaan kunnen worden bij de implementatie van CRM met het oog op gebruikersacceptatie.

1. Denken dat goedkeuring van het management voldoende is voor organisatiebreed draagvlak

Voor een succesvolle CRM-implementatie zijn betrokken medewerkers nodig. Goedkeuring en commitment vanuit het management is weliswaar een voorwaarde, maar het hebben van betrokken medewerkers die overtuigd zijn van de meerwaarde van CRM, is een eis.

2. De eindgebruiker alleen tijdens de laatste stappen betrekken in een 'doe-het-zelf' aanpak

Vraag direct in de beginfase om feedback en ga daar continu mee door, ook nádat CRM geïmplementeerd is. Je organisatie verandert continu en dat betekent dat ook CRM mee moet veranderen.

Achterhaal:

- Wie gaat er uiteindelijk mee werken?
- Wat vinden zij belangrijk?
- Wat mogen zij verwachten?
- Hoe kan hun werk makkelijker worden gemaakt?



3. Een té trage implementatie

De aankondiging van een CRM implementatie en het vervolgens tonen van het eindresultaat is niet voldoende. In de tussentijd wordt namelijk snel vergeten waar CRM om draait. Door regelmatig vorderingen te tonen, houd je de eindgebruiker bij de les.

- Implementeer in hapklare brokken en overzichtelijke stappen;
- Maak tempo;
- CRM is geen 'bijgerecht'. Maar dit duidelijk.

4. De software de schuld geven van gebrekkige gebruikersacceptatie

Een gedegen selectietraject draagt zorg voor het best passende systeem. Door voldoende tijd en energie in het voortraject te steken, kan veel ellende achteraf worden voorkomen.

- Draagvlak ontstaat door betrokkenheid, duidelijke communicatie over doelen en vorderingen en helderheid met betrekking tot verwachtingen;
- Software is faciliterend, niet bepalend;
- De software is niet fout, maar kan wel fout worden ingezet;



5. De verkeerde 'powerusers' uitzoeken of inzetten

Powerusers: selecteer ook personen met weerstand:

- Enthousiastelingen die graag willen, staan open voor veranderingen en dus ook voor CRM;
- Betrek daarom juist diegene die zich bezig houden met diepgewortelde processen en sta open voor hun kritiek.

Powerusers: selecteer juist personen met ervaring die nooit tijd hebben:

- Kies niet alleen de mensen die tijd hebben;

- De beste mensen hebben het altijd druk en worden overal ingezet. Terecht!

6. Onzorgvuldig omgaan met vervuilde of gedupliceerde data

Actuele en correcte data is één van de bepalende succesfactoren van CRM.

- Investeren in het opschonen van vervuilde data is het waard;
- Neem de tijd om alle data op te schonen.

7. CRM geïsoleerd houden van andere ICT-systemen

Integreer CRM juist wel met andere ICT-systemen. Het verhoogt efficiency en gebruikersacceptatie. Beschrijf ook duidelijk de rol voor alle systemen en de koppelvlakken in het ICT-landschap.

- Zet de systemen in waarvoor ze bedoeld zijn;
- CRM is onderdeel van het primaire proces.

8. Het belang van training onderschatten

Maak gebruikers bekend met het nieuwe systeem. Als zij niet weten hoe ze er mee moeten werken en waarom, dan zal er ook geen acceptatie zijn.

- Hoe intuïtief een systeem ook lijkt, er zijn altijd onduidelijkheden;
- Training gaat niet alleen over de CRM-software, maar vooral ook over de CRM-strategie;
- Training maakt gebruikers bekend met het nieuwe systeem en verhoogt de gebruikersacceptatie;
- Maak van training geen sluitpost.

9. Er niet in slagen om de aarde van doorgaand CRM-onderhoud duidelijk te maken

De organisatie verandert en ontwikkelt, dus CRM ook. Om gebruikersacceptatie te blijven garanderen, zal CRM de gebruiker in zijn dagelijkse werkzaamheden moet blijven faciliteren. Wanneer de organisatie verandert, zal CRM dus mee moeten veranderen.

- De échte gebruikerseisen komen pas vaar voeren zodra CRM in gebruik is genomen;
- Onderhoud is essentieel om CRM mee te laten bewegen met de organisatie;
- CRM is geen eenmalig kunstje, CRM is een bewuste keuze.

10. Er niet in slagen om gebruikersacceptatie te meten en prestaties te belonen

Metten is weten, gissen is missen.

- Hoeveel personen maken gebruik van CRM?
- Hoeveel data wordt ingevoerd?
- Hoeveel leads worden opgevolgd?
- Welke medewerker heeft de beste 'CRM score'?
- Laat de resultaten van het gebruik CRM zien en ervaren. ■

'Mamut One is het hart van ons bedrijf'

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Na een lange zoektocht naar een complete geïntegreerde bedrijfsoplossing voor het mkb, startte Roelof Dashorst van Da's IT services in 2003 als eerste Mamut-partner in Nederland. Ruim 11 jaar later, en na een overname van Mamut BV door Visma, marktleider in Scandinavië, levert Da's IT nog steeds met plezier Mamut One. Per Gisolf, eigenaar van Hoorexper, is sinds 2006 klant bij Da's IT services en inmiddels een 'ambassadeur' voor Mamut One. "Mamut One ondersteunt mij bij het bereiken van mijn doelen."

De eerste kennismaking met Mamut herinnert Gisolf zich nog heel goed. "Met de software waarmee ik destijds werkte liep ik continu tegen allerlei beperkingen aan. Ik kon er bijvoorbeeld geen orders mee uitdraaien, pakbonnen mee maken of aan voorraadbeheersing doen. Toen ik het programma wilde uitbreiden, moest ik er bovendien allerlei modules bij kopen, wat behoorlijk kostbaar was. Roelof liet mij kennis maken met Mamut en hier bleek alles in te zitten wat ik nodig had. Ook qua kosten bleek het veel aantrekkelijker. Toen was de stap snel gemaakt."

Automatiseren

Dashorst zorgde ervoor dat door middel van Mamut One de bedrijfsprocessen bij Hoorexper geoptimaliseerd werden.

"Samen met Per hebben we gekeken naar hoe we Mamut One zo optimaal mogelijk konden benutten. Vragen als: heb je voorraadbeheer, wat is de waarde van je voorraad, hoe steken de financiële koppelingen in elkaar?, kwamen daarbij aan bod. Je probeert alles zoveel mogelijk te automatiseren. Van het telefoontje dat binnenkomt tot aan de betaling van de factuur en alles wat daar tussen zit. Met Mamut One heb je met één druk op de knop inzicht in je bedrijfssituatie."

"Met Mamut One regel ik mijn inkoop,

verkoop, logistiek, voorraadbeheer en facturatie en e-commerce en heb ik altijd inzicht", somt Gisolf op. "CRM speelt ook een centrale rol. Hierin houd ik mijn contacten en contactmomenten met relaties bij, maar ook personeelsgegevens en inkomende en uitgaande e-mails. Mamut is het hart van ons bedrijf en ondersteunt mij bij het bereiken van mijn doelen. Wij zijn een kleine organisatie die te maken heeft met leveringen aan grote organisaties die hoge eisen stellen. Denk aan Beter Horen, Schoonenberg, Hans Anders, Specsavers en Optitrade, inkoop en marketingorganisatie voor opticiens en audiciens. Wie aan Optitrade wil kunnen

leveren, moet bijvoorbeeld wel elektronisch kunnen declareren."

Voor dit laatste trok hij bij Dashorst aan de bel. "Met Da's Toolbox kunnen we mkb'ers gereedschap geven om specifieke bedrijfsprocessen te integreren met Mamut One", legt Dashorst uit.

"Afhankelijk van de behoefte ontwikkelen wij oplossingen die worden toegevoegd aan de Mamut gereedschapskist." "Voor ons schreef Da's IT services software die het elektronisch declareren makkelijker maakte", vult Gisolf aan. "Het samenvoegen van die specifieke bedrijfsprocessen met Mamut, dat is beslist de kracht van Roelof."

Visma Software B.V.

Visma Software levert open, flexibel in te richten software aan meer dan 30.000 klanten in het mkb en de semi-publieke sector. Naast Mamut One bevat het portfolio AccountView, Talent en Salaris, Visma Severa, Visma.net en diverse andere SaaS-applicaties.

Mamut One is een compleet en gebruiksvriendelijk ERP-pakket voor het midden en klein bedrijf. In Mamut kunnen de belangrijkste bedrijfsprocessen, waaronder verkoop, financiële administratie, klantenbeheer, voorraadbeheer en projectenadministratie, ondergebracht worden in één volledig geïntegreerde oplossing. Alle informatie hoeft slechts één keer geregistreerd te worden en is op één plek terug te vinden. Dit zorgt ervoor dat iedereen binnen een bedrijf tijd kan besparen en inzicht heeft in alle relevante informatie op de momenten dat ze dit nodig hebben.

www.mamut.nl & www.vismaoftware.nl



Roelof Dashorst ondersteunt Per Gisolf in het gebruik van Mamut One.

Hoorexpert

Hoorexpert werd in 2006 door Per Gisolf opgericht als importeur/groothandel in hulpmiddelen voor mensen met een gehoorbeperking. Door de inzet van gespecialiseerde medewerkers kan Hoorexpert adequaat inspelen op de toenemende behoefte aan individuele hoorplossingen. Deze toenemende behoefte wordt veroorzaakt door de vergrijzing enerzijds en door gehoorschade als gevolg van MP3-spelers en discotheken anderzijds. Hierdoor zal het aantal slechthorenden de komende jaren naar verwachting stijgen naar 2,5 miljoen.
www.hoorexpert.nl

Efficiënter werken

Als ondernemer moet je volgens Dashorst steeds op zoek gaan naar verbeteringen en manieren zien te vinden om slimmer en efficiënter te werken. “Hier is Hoorexpert een uitstekend voorbeeld van, aangezien alle functionaliteit van Mamut One door dit bedrijf gebruikt wordt. Per snapt als geen ander hoe je deze software moet toepassen en is heel erg geïnteresseerd in alle mogelijkheden.”

Tot slot heeft Gisolf nog een tip voor startende ondernemers. “Begin direct met groot te denken en investeer in Mamut One.”

“Qua investering is het goed te doen, aangezien je Mamut One als het ware met je mee kunt laten groeien”, benadrukt Dashorst. “Om als startend ondernemer optimaal met de bedrijfsvoering te begin-

nen is de juiste software van belang. Op deze manier worden de bedrijfsprocessen in een betrouwbare IT-omgeving vanaf het begin gestructureerd, waardoor je altijd een juist overzicht van de organisatie hebt.” ■

Da's IT services

Eigenaar Roelof Dashorst adviseert sinds 2003 mkb-bedrijven op het gebied van software en IT. Hierbij staat de klant altijd centraal. Da's IT services is leverancier van een efficiëntere werkdag met CRM en ERP software van VISMA Mamut One, PaperLess, applicatiehosting en maatwerksoftware.
www.dasit.nl



Roelof Dashorst @D@ITservices 2 sep

#Efficiënterwerken. Ik kom er niet aan toe!
... misschien omdat je niet efficiënt
genoeg werkt? #visma #Mamut

Wij bieden u een efficiëntere werkdag!

- Intuïtieve enkelvoudige invoer van gegevens
- Koppeling van informatie op elk niveau
- Eenvoudig navigeren en zoeken naar de juiste info
- Vergissingen worden voorkomen
- Snellere orderafhandeling
- Accurater voorraden
- Betere (gedocumenteerde) klantcontacten
- Minder repeterende handelingen
- Hoger rendement (meer omzet / minder kosten)
- **Meer tijd beschikbaar om te ondernemen!**



Da's IT services bv | Gildenstraat 30 | 4143 HS Leerdam | +31 3456 22210 | www.dasit.nl



Vakkundig

Proteus
systems

Software voor uw sector

Oplossingen voor schrijnwerk en interieurbouw:

- Voor- nacalculatie, projectadministratie
- Plaatoptimalisatie, zaagaansturing
- 3D CAD/CAM ontwerpsoftware
- 5-as CNC-aansturing
- Nesting

Proteus Systems Europe BV
+31(0)418 655200

Proteus
interieurbouw

Proteus
zaagwerk

alphacam

info@proteus.nl
www.proteus.nl

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

Meer informatie: www.altijdsoftwareparaat.nl



Ieder detail bekijken!

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

gratis advertentie

**Mariam is 10. Ze heeft hiv.
Geef haar een toekomst.
Zorg voor behandeling.**

SMS <mariam> naar 4333. € 2 per bericht.

Éénmalig
€2/bericht

Plus kosten voor het gebruik van uw mobiele telefoon. Nog geen 18? Vraag toestemming aan je ouders. Meer info: stopaidsnow.nl

STOP
AIDS
NOW!

GEEF IEDER KIND EEN LACH

foto: Rob Meijer

Ieder bedrijf wordt een softwarebedrijf

Kent u taxidienst Uber? Uber is een nieuwkomer die een bestaande markt overhoop gooit door toepassing van nieuwe technologie. Een ander voorbeeld is Airbnb en zo komen er steeds meer, in allerlei branches. En dat gaat inderdaad niet zonder slag of stoot. Maar vroeg of laat wint de aanbieder die de beste prijs, gemak en kwaliteit biedt. Hoe zit dat eigenlijk in uw branche?



Als je naar die bedrijven kijkt, valt op dat ze nieuw zijn in de branche, gebruik maken van apps en continu innoveren. Ieder bedrijf, ongeacht de branche, moet leren denken en acteren als een softwarebedrijf om succesvol te blijven. We moeten IT gaan zien als het hart van het bedrijfsproces in plaats van een aparte afdeling. Software is geen bijzaak of optie, maar noodzakelijk om over 5 jaar nog te bestaan! Ieder bedrijf wordt een softwarebedrijf.

Als ik u maar even voor het gemak tot de gevestigde orde reken, heeft u dus een uitdaging:

- Hoe word ik een softwarebedrijf?
- Hoe zorg ik voor onderscheidend vermogen en innovatie?
- Hoe gebruik ik software om concurrentievoordeel te creëren?

Wat ook goed werkt is een leeg vel pakken en opschrijven hoe u het zou doen

als u een nieuw bedrijf zou beginnen in uw branche, zonder enige restrictie vooraf. Waarschijnlijk niet zoals u het nu doet...

Wat nu? Het slechtste wat u kunt doen is denken 'bij ons loopt het niet zo'n vaart'. Dat dachten ze in de taxibranche ook. De transformatie van maatschappij en economie raakt ons allemaal. Dus kom in actie!



Leen Rietveld

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

AGENDA

Vakbeurs Macropak

Wanneer: 30 september t/m 3 oktober
Waar: Jaarbeurs
Informatie: www.macropak.nl

Banenmarkt

Wanneer: 11 oktober 2014
Waar: Beursplein Rivierenland, Tiel
Informatie: info@wapr.nl

BOB-borrel Rivierenland Business

Wanneer: oktober
Waar: nnb
Informatie: bob.rivierenlandbusiness.nl

Business Event West Betuwe

Wanneer: 17 november 2014
Waar: Agnietenhof, Tiel
Informatie: www.nbe-nu

B2B-beurs Energie

Wanneer: 7 t/m 9 oktober
Waar: Brabanthallen
Informatie: www.energievakbeurs.nl

Bedrijfswagentestdag Rivierenland Business

Wanneer: oktober
Waar: nnb
Informatie: www.rivierenlandbusiness.nl

Vakbeurs ICT & Logistiek

Wanneer: 29 en 30 oktober
Waar: Jaarbeurs
Informatie: www.ict-en-logistiek.nl

Duits-Nederlandse Handelsdag

Wanneer: 19 november 2014
Waar: BORUSSIA-PARK
Mönchengladbach
Informatie: www.wirtschaftsforum-ihk.de

SB Business Communicatie

Specialist in 100% bereikbaarheid

In de huidige 24-uurs economie is bereikbaarheid belangrijker dan ooit, zeker voor zakelijk Nederland. SB Business Communicatie biedt een totaalpakket aan communicatieoplossingen, waardoor niet één contact-moment verloren hoeft te gaan. 'Honderd procent bereikbaarheid draagt bij aan het succes van de ondernemer.'

Aan het woord is Bernard van Bommel, CEO en oprichter van SB Business Communicatie. 'Wanneer de telefoon eruit ligt, kan er geen geld verdiend worden. Wij hebben een eigen klanten-service en een technische dienst in huis, waardoor wij snel ter plekke kunnen zijn om eventuele problemen adequaat op te lossen.' Al twintig jaar lang is het bedrijf

de adviseur van geïntegreerde vaste en mobiele telefonie- en dataoplossingen voor de zakelijke markt. 'Inmiddels vertrouwen vele duizenden ondernemingen en instanties op de kennis, de innovatieve diensten en de stabiele werking van ons communicatieplatform.'

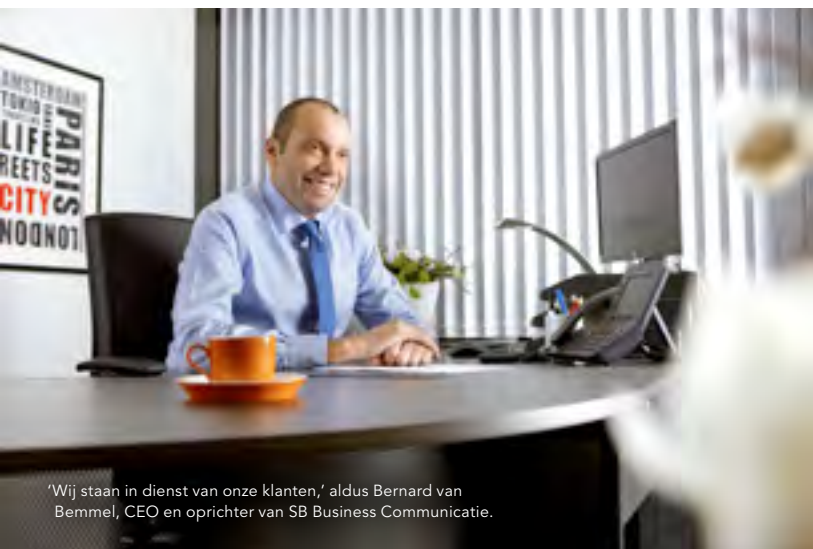
MVNO

Volgens Van Bommel kiezen steeds meer ondernemers voor het gemak van één totaalaanbieder. 'Wij bieden alles op het gebied van telefonie, van ISDN-lijnen tot telefooncentrales en mobiele telefonie, maar ook cloudoplossingen. Wij zijn MVNO, oftewel mobile virtual network operator. Wij bieden eigen merknaam producten en diensten aan die gebruik maken van het netwerk van KPN.' Een van deze diensten is de bereikbaarheidsmatrix. 'Hierdoor kun je tot in detail bepalen voor wie je wanneer bereikbaar wilt zijn. Je kunt bijvoorbeeld zelf aangeven overdag beschikbaar te zijn op het zakelijke nummer en hier standaard mee uitbellen, terwijl inko-



SB Business Communicatie & MVO

Samen met de gemeente Ede en Veenendaal heeft SB Business Communicatie een reïntegratieproject geïnitieerd. Mensen met een uitkering krijgen hierbij de kans om opgeleid te worden voor een commerciële functie binnen het bedrijf. Inmiddels hebben ruim tachtig kandidaten het project doorlopen. Negentig procent van de kandidaten heeft het traject tot nu toe succesvol afgerond. Zij hebben daarmee een startkwalificatie en een flinke dosis zelfvertrouwen op zak. Hiermee is hun kans op een reguliere baan aanzienlijk vergroot.



'Wij staan in dienst van onze klanten,' aldus Bernard van Bommel, CEO en oprichter van SB Business Communicatie.



Geschiedenis SB Business Communicatie

In 1994 startte oprichter Bernard Van Bommel een aantal winkels onder de vlag van de SB Groep. De filialen waren onder andere gevestigd in Arnhem, Veenendaal, Nijmegen en Utrecht. In 2009 werd het bedrijf wholesale-partner van Verizon. Zo ontstond VB Telecom, de bekendste werkmaatschappij van de SB Groep.

Per 1 januari 2014 zijn de werkmaatschappijen SB Telecom, SB Mobile en VB Telecom samengevoegd tot SB Business Communicatie. 'Een nieuw bedrijf, maar dan met twintig jaar ervaring,' licht Van Bommel toe. 'Samen kunnen we veel meer bereiken dan met de afzonderlijke onderdelen. We merken dit nu al. Door de integratie hebben we veel meer slagkracht gekregen. Bovendien kunnen we het mkb voortaan nog beter bedienen, doordat we alles onder één dak kunnen aanbieden.'

mende gesprekken 's avonds worden omgeleid naar de voicemail.'

KPN ÉÉN

Een andere ontwikkeling waar ondernemers hun voordeel mee kunnen doen, is de groeiende rol van cloudoplossingen. 'Mkb'ers kunnen al hun communicatie- en ICT-systemen bij ons onderbrengen bij KPN in KPN ÉÉN. Hierbij krijgt de ondernemer één aanspreekpunt, één contract, één helpdesk, één factuur en één online beheerportal. Bereikbaarheid, gemengd privé- en zakelijk gebruik van smartphones, tablets en laptops en de komst van cloudopslagdiensten bieden mkb'ers oneindig veel mogelijkheden.' Mede om die reden is SB Business Communicatie sinds 1 juli KPN Excellence Partner in de regio Midden-Nederland voor advies, aankoop, levering, installatie én service van het KPN-dienstenportfolio. 'Slechts

een kleine groep telecombedrijven in Nederland heeft deze partnerstatus. Wij zijn zeer trots dat we de enige in de Food Valley zijn die voldoen aan de hoge eisen waarmee het verkrijgen van een Excellence status gepaard gaat. In heel Midden-Nederland zijn er zelfs maar vijf partijen met een dergelijke status.' Aan de Excellence Partner status kleven voor klanten van SB Business Communicatie diverse voordelen. 'Wij

bieden nu alle KPN-diensten op het gebied van vaste en mobiele telefonie en zijn volledig gecertificeerd op deze producten en diensten. Dankzij onze heldere verkoop- en serviceketen kunnen klanten met al hun vragen bij ons terecht. Voorheen moesten zij vaak schakelen tussen KPN en de lokale telecomleverancier, dat is voor hen nu dus verleden tijd.'

Persoonlijke aanpak

Hoewel het portfolio van SB Business Communicatie steeds verder uitbreidt, blijft een persoonlijke aanpak een belangrijke voorwaarde voor elk project. 'Ons team heeft lokale kennis en contacten en staat daardoor dicht bij de klant. Of het nu onze eigen technische dienst is, het persoonlijk contact met de accountmanager, of onze klantenservice: wij staan in dienst van onze klanten. Zij moeten zich kunnen concentreren op hun corebusiness. Hun succes is onze motivatie,' aldus Van Bommel. ■

www.sbbusinesscommunicatie.nl

Gratis APK voor uw telecommunicatie

Heeft u een bedrijf met minimaal 20 geautomatiseerde werkplekken en wilt u weten of uw telecommunicatie nog optimaal werkt? Maak dan direct een afspraak bij SB Business Communicatie voor een gratis telecommunicatie survey (t.w.v. minimaal €275,-), uitgevoerd door onze gecertificeerde technisch specialisten. Zo krijgt u de infrastructuur van uw bedrijfscommunicatie inzichtelijk, weet u waar verbeterpunten zitten en waar u eventueel op kunt gaan besparen! Bel nu voor een afspraak met SB Business Communicatie: 0318 – 500 000.

Duurzaamheid is een gedeelde verantwoordelijkheid

Alle lichten op groen?

Of het nu gaat om vergroening van bedrijfsprocessen of de ondersteuning van maatschappelijke organisaties, duurzaamheid staat volop in de belangstelling. Aandacht voor de omgeving is voor steeds meer organisaties vanzelfsprekend. Terecht, want duurzame bedrijven presteren beter. Idealiter is verduurzaming een gestructureerd, continu proces waarbij alle stakeholders een rol spelen: medewerkers, omgeving, leveranciers en klanten.

In economisch moeilijke omstandigheden ligt de focus vaak op kostenreductie en de korte termijn. Toch is het van levensbelang om in alle hectiek de langetermijnstrategie niet uit het oog te verliezen. Duurzaamheid is daarbij een cruciaal aspect.

Betere uitgangspositie

Uit verschillende onderzoeken blijkt dat bedrijven die duurzaam ondernemen gemiddeld beter presteren. Bij zowel Amerikaanse beursgenoteerde ondernemingen (onderzoek Harvard University) als AEX-bedrijven (volgens de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling) bestaat een positieve relatie tussen duurzaamheid en financiële prestaties. Het onderzoek Green Winners van A.T. Kearney (2009) laat zien dat duurzame bedrijven gemiddeld tien procent beter presteren. Atos Origin en IDC constateerden in datzelfde jaar dat bedrijven met substantiële duurzaamheidsprogramma's ruim twee procent hogere winstmarges realiseren dan het branchegemiddelde. Ook blijkt uit dit onderzoek dat een proactieve strategie op het gebied van duurzaamheid zorgt voor een betere uitgangspositie om onzekere marktomstandigheden met succes het hoofd te bieden.

Afdwingen

Niet alleen betere prestaties en een gunstiger toekomstperspectief vormen een drijfveer om werk te maken van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). Steeds meer opdrachtgevers verwachten – of eisen zelfs – dat duurzaamheid een aantoonbare vaste waarde is in de bedrijfsvoering van hun beoogde zakelijke partners. Overheden hanteren richtlijnen op grond waarvan partijen met onvoldoende oog voor hun omgeving simpelweg niet in aanmerking komen voor opdrachten. Maar ook 'gewone' bedrijven stellen in toenemende mate eisen aan prestaties op het gebied van duurzaamheid.

Maatwerk

De noodzaak is duidelijk, maar hoe voeg je de duurzame daad bij het woord? Best practices van anderen kunnen helpen. Echter, elke organisatie is anders. Maatwerk is dus vereist. Begin met het formuleren van doelstellingen en ambities. Het is goed daar in een zo vroeg mogelijk stadium de medewerkers bij te betrekken. Hoe eerder dat gebeurt, hoe groter de kans dat het duurzaamheidsbeleid kan rekenen op voldoende draagvlak. Breng vervolgens de status quo in kaart; welke relevante initiatieven lopen er al?

Dat zijn er vaak meer dan gedacht. Na deze inventarisatie is duidelijk wat voor acties en maatregelen nodig zijn om te komen tot de gewenste performance op het gebied van duurzaamheid.

De bomen en het bos

Elke dag komen er duurzame producten en technische oplossingen bij. Ook is er een groeiend aantal programma's, keurmerken en prestatiesystemen. Wahl macht Qual; blijft het alleen bij fairtrade koffie of worden alle producten en diensten duurzaam ingekocht? Volstaat dubbelzijdig kopiëren of moet de complete documentenstroom gedigitaliseerd worden? Duurzaamheid strekt zich ook uit tot thema's als mobiliteitsbeleid en diversiteit. Aan de orde komen dus vragen als: zijn er voldoende vrouwen en allochtonen in hoge functies? En krijgen ook ouderen en mensen met een beperking een kans bij sollicitaties? Maatschappelijk verantwoord ondernemen raakt zoveel onderwerpen dat het risico levensgroot is dat de bomen al snel het zicht op het bos ontnemen. Het is daarom zaak keuzes te maken en prioriteiten te stellen, met als leidraad de eerder geformuleerde strategie. Niet alles kan en hoeft ineens. Beter met reële doelen zichtbare vooruitgang boeken die de

Aan de slag

Organisaties die invulling willen geven aan hun maatschappelijke rol, krijgen daarbij op tal van manieren support. Zo inspireert, verbindt en versterkt MVO Nederland bedrijven en sectoren bij maatschappelijk verantwoord ondernemen. Dit onafhankelijke platform (www.mvonderland.nl) geeft praktische informatie om concreet met MVO aan de slag te gaan. Ook zijn in vrijwel elke regio beursvloeren of netwerken die helpen bij een match met organisaties die ondersteuning kunnen gebruiken. In de vorm van geld, maar ook door bedrijfsmiddelen of de inzet van medewerkers ter beschikking te stellen. Veel activiteiten vinden plaats tijdens NLdoet, de grootste landelijke vrijwilligersactie die volgend jaar wordt gehouden op 20 en 21 maart. Meer informatie op www.nldoet.nl.



organisatie motiveert tot een volgende stap, dan frustratie door teveel mislukte initiatieven.

Niet verslappen

Certificeringen geven duurzaamheid een kader en structuur. Voorbeelden variëren van de Green Key in de hospitalitybranche tot BREEAM voor gebouwen en gebieden. Dergelijke certificeringen bevatten veelal objectieve criteria, brengen de voortgang in kaart en zorgen voor een duidelijk omschreven eindresultaat. Gevaar is wel dat de aandacht voor het onderwerp verslapt als een certificering eenmaal binnen is. Benoeming van een manager duurzaamheid kan bijdragen aan een verdere verankering in de organisatie - mits deze functionaris over voldoende mandaat beschikt. En mits duidelijk

is dat het bij duurzaamheid gaat om een gedeelde verantwoordelijkheid die iedereen raakt.

Tweede natuur

Draagvlak bij medewerkers is cruciaal. Zij kunnen duurzame ambities maken en breken. Geef medewerkers daarom gelegenheid om mee te denken. Vraag bijvoorbeeld hoe zij zelf een bijdrage kunnen leveren aan de duurzame doelstellingen van het bedrijf. Inventariseer hun suggesties voor een verdere vergroening van processen; vaak komen de beste ideeën vanaf de werkvloer. En betrek personeel ook bij de selectie van maatschappelijke initiatieven die ondersteuning verdienen (zie kader). Maak van de interactie over duurzaamheid een continu proces. Dan wordt het een tweede natuur.

Leveranciers en klanten

Net zo goed als opdrachtgevers aandringen op duurzame prestaties is het zaak met de eigen toeleveranciers de dialoog hierover aan te gaan. Maak de verwachtingen over en weer duidelijk en formuleer een gemeenschappelijke aanpak.

Uiteraard zijn ook klanten belangrijke stakeholders. Beoogde effecten van alle duurzame inspanningen zijn immers een beter imago, meer omzet en langere klantrelaties. Daarom is het verstandig om ook met opdrachtgevers regelmatig te communiceren over de keuzes en ambities op het gebied van MVO. En transparant te zijn als het gaat om de behaalde resultaten. Geen borstklopperij of window dressing maar een eerlijk verhaal. Niet alleen over successen, ook over dilemma's en teleurstellingen. ■

Duurzaam groeien in vier stappen

Het succes van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) leidde tot een wirwar van partijen die bedrijven willen ondersteunen met MVO. "Er zijn heel veel tools die bedrijven kunnen helpen. Wat er lange tijd aan ontbrak was een goed overzicht van wélke hulpmiddelen wánnéer handig zijn", zegt Nelleke Jacobs van MVO Nederland. "Daarom hebben we MVO STEPS ontwikkeld, een praktisch online stappenplan dat helpt bij het opzetten en uitvoeren van een MVO-beleid."

De vraag naar MVO...

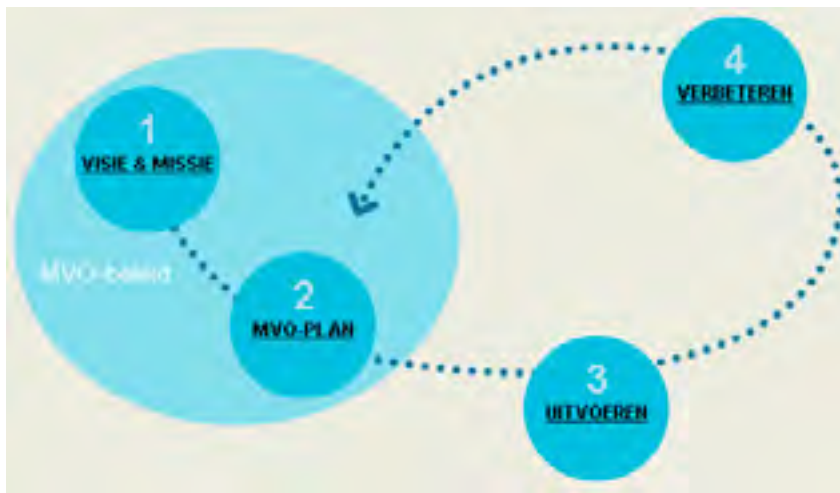
Bedrijven krijgen steeds vaker te maken met klanten die om MVO vragen. 80 procent van de consumenten vindt MVO belangrijk en uit recent onderzoek van de

risico's lopen en efficiënter werken.

MVO draagt namelijk bij aan een lagere energierekening, minder afval- en grondstofkosten, een lager ziekteverzuim en hogere productiviteit."

Accountancy. En zo schrijft cateraar Albron de meest duurzame foodservice-organisatie van Nederland te willen worden.

Veel bedrijven worstelen echter met de vraag hoe ze de ambities waarmaken. De meest gestelde vraag aan de helpdesk van MVO Nederland is dan ook: 'Hoe begin ik met maatschappelijk verantwoord ondernemen?' Jacobs ziet dit type vraag toenemen. "En met de toename aan vraag groeit ook het aantal MVO-tools, meetinstrumenten, richtlijnen, tips en adviseurs. In potentie zijn deze hulpmiddelen ontzettend waardevol. Alleen moeten bedrijven wel weten wánnéer ze wélk hulpmiddel kunnen gebruiken."



VBDO blijkt dat ook op de business-to-business markt steeds vaker MVO-eisen worden gesteld aan leveranciers. "Maar niet alleen klanten vinden duurzaamheid steeds belangrijker," merkt Jacobs op. "Ook investeerders en kredietverstrekkers vragen steeds vaker om MVO. Zij hebben meer vertrouwen in bedrijven die verantwoord ondernemen omdat deze minder

... maakt bedrijven ambitieus

Gedreven door de nieuwe realiteit van MVO, stellen bedrijven zich hoge MVO-ambities ten doel. Op de website van MVO Nederland zijn deze ambities duidelijk zichtbaar: "Ik wil in 2020 het duurzaamste accountantskantoor van Nederland zijn", schrijft Bonis

Stappenplan MVO STEPS

MVO Nederland helpt bedrijven op weg door gratis het online stappenplan MVO STEPS beschikbaar te stellen: een overzichtstool om met MVO aan de slag te gaan. MVO STEPS loodst bedrijven in vier stappen naar MVO-beleid. Bij elke stap zijn er tips en links naar verdiepende informatie, internationale richtlijnen en bruikbare tools.

In vier stappen naar succesvolle implementatie van MVO-beleid

Het succes van het stappenplan zit in de pragmatische aanpak. De aloude manage-



"Ook kredietverstrekkers vragen steeds vaker om MVO", aldus Nelleke Jacobs van MVO Nederland.

mentcyclus 'plan-do-check-act' vormt de basis van het stappenplan. Dit is een aanpak die van nature logisch is. "MVO STEPS is geen hogere wiskunde, maar mensen vinden het toch fijn een tool te hebben en interactief bezig te zijn", zegt Remko van Aarst van KTBA

Kwaliteitszorg na het testen van MVO STEPS. "Het maakt de invulling van de stappen makkelijker."

Stap 1: MVO-visie en -missie

Een succesvol MVO-beleid begint bij een stevige visie en missie: waar staat uw

Over MVO Nederland

MVO Nederland is de nationale en onafhankelijke kennis- en netwerkorganisatie voor maatschappelijk verantwoord ondernemen; hét startpunt voor alle ondernemers met MVO- ambitie. Van klein tot groot, van beginner tot koploper en uit alle sectoren.

U kunt partner worden van MVO Nederland. Als partner maakt u deel uit van een netwerk van meer dan 2000 bedrijven. Onze bijeenkomsten en tools helpen u verder met MVO.

Kijk voor meer informatie op www.mvonderland.nl of neem contact met ons op via 030 - 2305 610.

bedrijf voor en welke koers wilt u volgen op het gebied van people, planet en profit? MVO STEPS geeft tips hoe u hier met behulp van uw bedrijfsomgeving achter komt.

Stap 2: MVO-plan

Hoewel belangrijk voor de koers van de organisatie, bieden missie en visie weinig handelingsperspectief. Daarom is de doorvertaling naar een MVO-plan cruciaal. Met behulp van key performance indicators (KPI's) stelt u meetbare doelen en maakt u een actieplan om deze doelen te halen.

Stap 3: Uitvoering

Het hebben van een plan is één ding, een succesvolle uitvoering een tweede. De tips onder deze stap helpen u hierbij. Hoe zorgt u dat uw collega's met MVO aan de slag willen én kunnen? Hoe zorgt u dat alle afdelingen bijdragen aan het halen van de doelstellingen?

Stap 4: Verbeteren

MVO is continu in beweging. U heeft uw MVO-plan gemaakt en MVO-activiteiten ook uitgevoerd. Zijn de doelen behaald? Waar zitten knelpunten? Is er iets in de omgeving veranderd? Tijd om te leren van gemaakte fouten en de successen te delen.

Kijk op www.mvonderland.nl/MVO-STEPS voor het gratis online stappenplan. Wilt u meer begeleiding? Of met andere ondernemers samen leren over het maken en implementeren van MVO-beleid? Partners van MVO Nederland kunnen zich inschrijven voor de training MVO STEPS. ■



KUNNEN ONZE ARBEIDSCONTRACTEN EENVOUDIGER?

Accountancy
Belastingadvies
› Juridisch advies
Due diligence
Risk Advisory
Corporate Finance
› Salarisverwerking
Internationaal

Een bekende vraag. Een goed arbeidscontract is een heldere afspiegeling van de individuele afspraken die u met uw werknemer maakt en houdt uiteraard rekening met de actuele wet- en regelgeving. Is dat moeilijk? Nee, dat valt wel mee. De kunst is wel om het eenvoudig en doelmatig te houden. Twijfelt u over een arbeidscontract of heeft u een andere vraag over uw personeel? Bel gerust met één van onze specialisten.

FSV kijkt verder dan de cijfers, altijd. Een ambitieuze ondernemer wil méér dan alleen een jaarrekening en een goede boekhouding. Wat betekenen de cijfers? Kan er geïnvesteerd worden? Wat zijn risico's voor mijn onderneming? Zijn er mogelijkheden in het buitenland? Ook met deze vragen kunt u altijd bij ons terecht. Want naast de reguliere accountancy en administratie biedt FSV méér. Voorbeelden hiervan zijn: internationale accountancy, audits, corporate finance, risk advisory en juridische dienstverlening. **Meer weten? Kijk op fsv.nl.**

**UW ONDERNEMING
ONZE ERVARING**

Amsterdam – Waalwijk – Zaltbommel
0418 579 679 – info@fsv.nl – www.fsv.nl



Communicatie rondom Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Een van de rode draden in de activiteiten van Esther Hessel van Hessel Marketing & Communicatie is de afgelopen tien jaar de communicatie rondom duurzaamheid en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen geweest. Duurzaamheid en MVO wordt te pas en te onpas gebruikt en de termen krijgen de indruk containerbegrippen te worden. Uitdaging is om met en voor bedrijven het duurzaam en MVO ondernemen in de interne en externe communicatie ook concreet te maken.

Zo heeft Esther Hessel de Vereniging Duurzame Boomkwekers Nederland begeleid. Een vereniging van ruim 40 kwekers die duurzaam ondernemen door middel van Milieukeur en Groenkeur als doel hebben. Gedurende enkele jaren zijn gemeenten en andere afnemers geïnformeerd over het duurzaam ondernemerschap van de kwekers. “In dergelijke trajecten ontwikkelen we een combinatie van communicatiemiddelen”, aldus Hessel. “Er worden nieuwsbrieven en een website ontwikkeld, workshop voor afnemers hoe duurzaam in te kopen en enkele congressen.”

Communicatie rondom duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen is een kwestie van lange adem. “De ervaring van de afgelopen jaren heeft laten zien dat duurzaam geproduceerde producten nog vrij beperkt gevraagd worden. Herhaling in de communicatie heeft absoluut geleid tot een grote naamsbekendheid en inmiddels gaan meer afnemers en gemeenten mondjesmaat duurzaam groen inkopen.”

Wat is uw strategie?

MKB ondernemers bevinden zich meer en meer in een overvolle markt waarin een evenwichtige marketingstrategie van groot belang is. Tegelijkertijd hebben of nemen ondernemers vaak te weinig tijd om zich af te vragen of de huidige marketingstrategie (en veelal is er niet een echte marketingstrategie) nog wel van deze tijd is. “Je wordt als ondernemer

vaak opgeslokt door de dagelijkse problemen en gang van zaken”, licht ze toe. “Vragen als ‘Op welke doelgroepen wil ik me nu richten?’ ‘Wat is mijn onderscheidendheid en welke kansen en bedreigingen zie ik voor mijn bedrijf?’ En uiteindelijk ‘Hoe richt ik op een effectieve manier mijn marketing- en communicatie activiteiten in?’ Daar wordt veelal te weinig bij stilgestaan.”

Esther Hessel heeft ondernemers en samenwerkingsverbanden geholpen om even uit de dagelijks rompslomp opzij te stappen en een eigentijds strategisch marketing- en actieplan te ontwikkelen. “De ervaring is dat de kritische blik van een buitenstaander en discussie met management en directie op dit vlak leidt tot dit eigentijdse strategisch marketingplan. Uiteraard passeren in dergelijke trajecten ook duurzaamheid en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen de revue. In deze tijd van transparantie in de bedrijfsvoering en

maatschappij en de zorg voor milieu is duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen een vast onderdeel van de bedrijfsstrategie.”

Ontzorgen in marketing & communicatie

Hessel Marketing & Communicatie ontzorgt ondernemers op het vlak van communicatie en marketing. Agrarische ondernemers en MKB-ondernemingen kunnen vaak weinig tijd vrij maken voor de opzet en uitvoering van een stevig marketing- en communicatieplan. Na een intensieve inventarisatie en kennismaking worden nieuwsbrieven, websites en andere communicatie uitingen ontwikkeld. Ook ondersteunt Esther Hessel de bedrijven bij beursdeelnames en de organisatie van klantendagen en themadagen. ■

www.hesselmarketing.nl





WE HELPEN KINDEREN GROEIEN

Kinderen hebben uw steun hard nodig.



Doneer nu!

Ga naar savethechildren.nl of
bel 0800-1747.



Save the Children



PORSCHE SCENE LIVE

Porsche Scene Live is het maandelijkse lijfblad voor de Porsche liefhebber. Vol met bijzondere Porsches en hun eigenaren, verslagen van Porsche evenementen van Nederlandse en Belgische bodem.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvo Drive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

Sport & Fitness Magazine is al 30 jaar het enige echte Nederlandse fitness magazine. Met recht een blad voor iedereen die gezonder, sterker en vitaler wil worden en blijven.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



SPANJE MAGAZINE

Voor iedereen die van Spanje houdt, met als uitgangspunt: 'la vida buena en España' – het goede leven in Spanje. Spanje Magazine staat vol met reportages, stedentrips, natuurreizen en Spaans nieuws.

Prijs: € 3,59 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

magazine.nu

DE DIGITALE KIOSK



De vakantie is voorbij... het feest gaat weer beginnen!

Want ja om nou 3 maanden op vakantie te gaan, houdt ook niemand vol. En sterker nog, dan wordt het weer gewoon en gaat het op werk lijken. En werken doen we toch zeker 46-49 weken per jaar en in sommige gevallen nog wel meer. Zeker als we praten over ondernemers en gewoon de mensen die weten wat hard werken is. Onze tijd wordt grotendeels opgeslokt door werk of aanverwante zaken met betrekking tot werk. Ook willen we ons werk zo goed en leuk mogelijk doen. Met name het goed doen en succes nastreven vinden we wellicht het belangrijkste.



Robert Lagendijk is sinds 1995 eigenaar van LAGENDIJK Training (www.lagendijktraining.nl), dat gevestigd is op Papendal in Arnhem, het sportmekka van Nederland. Hij heeft jarenlange ervaring met het trainen van topsporters, maar ook ondernemers en managers behoren tot zijn cliënten. Juist door zijn ervaring in de topsport, weet hij als geen ander wat de ondernemer nodig heeft in zijn weg naar het succes. In Rivierenland Business belicht hij iedere editie hoe je het hoogst haalbare resultaat kunt halen en geeft hij tegelijkertijd een blik achter de schermen van de topsport.

Mijn vraag is dan: Waarom zorg je niet beter voor jezelf als je toch topprestaties van jezelf verlangt? Het is tenslotte grotendeels bekend wat topsporters er voor doen en laten om een absolute topprestatie neer te zetten. Wij willen ook de top, maar scheppen dan geen voorwaarden om uiteindelijk beter en gezonder te presteren. Sterker nog: we zakken steeds verder weg met onze gezondheid. Bedienen ons van allerlei smoesjes (pijn in knieën/rug, geen tijd, geen zin, niet leuk etc.) om maar niet te hoeven sporten en gaan vervolgens stug door. Goede redenen bestaan niet! Dan komt er een moment, en de grootste

risicogroep is niet voor niets mannen en vrouwen in de leeftijd van 40-55 jaar, dat een aantal negatieve factoren, zoals: ongezonde levensstijl, stress en/of drukte in privéleven, een plotselinge wending geven in iemands leven. Dit kan leiden tot: hartkloppingen, burn out, hartinfarct, onwel worden etc.

Erg vaak wordt gedacht, dat overkomt mij niet. Geloof me, je bent vroeg of laat aan de beurt.....

Waarom zou je je niet, net als je auto, jaarlijks een eenvoudige check laten doen bij jouw fitnesscentrum in de buurt of bij een van de Sport Medisch Adviescentra? En

vooral even kritisch naar jezelf laten kijken. Je vooral open en eerlijk laten vertellen hoe je er voor staat. Na een aantal jaar heb je een mooi aantal gegevens die vooral erg duidelijk zijn hoe je met je lichaam om gaat en welke invloed dit heeft op je mentale prestaties!

Want wie wil nou niet het optimale, op diverse gebieden, er uit halen! ■

Wil je daar eens gesprek over om jouw situatie te beoordelen voor een vrijblijvend advies? Bel me dan:

Robert Lagendijk, eigenaar LAGENDIJK Training
026 4822416 / 06 54697512

Ook een analyse voor uw medewerkers behoort tot de mogelijkheden.

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



... de veelzijdige kleuren ...

Drukken | Printen
Beletteren | Beurs en Presentatie

... natuurlijk ... anders!

KEMKER
makers van communicatie

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

*Per 01-04-2014
één groot familiebedrijf!*



Krol Reizen

Taxi- en Touringcarbedrijf

janhol

reisorganisatie

ADW

Vorbereidingen in volle gang voor Business Event West Betuwe



FOTOGRAFIE GERTJAN KOSTER FOTOGRAFIE

Op maandagavond 17 november wordt de zevende editie van het Business Event West Betuwe georganiseerd. De voorbereidingen zijn al even gestart en de voorverkiezingen vinden op dit moment plaats. Vanuit de gemeenten Tiel, Culemborg, Geldermalsen, Buren en Neder-Betuwe worden twee genomineerde bedrijven voor de verschillende categorieën ('MKB en Detailhandel' en 'Industrie en Dienstverlening') gekozen die de desbetreffende gemeente vertegenwoordigen op het Event op 17 november a.s. Deze genomineerden worden binnenkort in de media bekend gemaakt.

Ruben Nicolai

Het Business Event zal worden gepresenteerd door Ruben Nicolai. Deze televisiepersoonlijkheid en cabaretier zal de genomineerde ondernemers in een persoonlijk, onderhoudende en professionele setting begeleiden en interviewen. Naar verwachting zullen er veel ondernemers aanwezig zijn in de Agnietenhof om deze feestelijke avond bij te wonen.

Betrokkenheid

Het Business Event West Betuwe wordt ondersteund door hoofdsponsor

Rabobank West Betuwe, official partner AT&C Accountants Belastingadviseurs en gemeenten Culemborg, Geldermalsen, Tiel, Buren en Neder-Betuwe.

Hoofdsponsor Rabobank West Betuwe reikt, net als voorgaande jaren, een extra award uit met een nog te bepalen thema. Ook de verschillende ondernemersverenigingen en bedrijvenkringen uit de eerder genoemde gemeenten, VNO-NCW midden en diverse Businesspartners steunen dit Event omdat het een platform en een positieve stimulans is voor ondernemend West-Betuwe.

Kaarten bestellen

Wilt u deze geheel verzorgde, onderhoudende en inspirerende netwerkvond niet missen? Voor meer informatie en het bestellen van de kaarten kunt u terecht op de website van de organisatie: www.businessseventwestbetuwe.nl. Blijf op de hoogte van de laatste ontwikkelingen in de voorbereidingen via het twitteraccount @NBenu (praat mee via de hashtag #BEWB14) en zoek ons op Facebook (Business Event West Betuwe) en like de pagina. ■

BUSINESS FLITSEN



RIVIERENLAND INNOVATIEPRIJS 2014

De eerste editie van deze prijs was in 2013 een groot succes. Ruim 35 inschrijvingen lieten hun ideeën zien. Het RCT Rivierenland roept ook dit jaar weer bedrijven op zich aan te melden met hun innovatieve ideeën en zodoende kans te maken op de prijs. De innovatieprijs zal op 27 november worden uitgereikt. De uitreiking wordt georganiseerd door Regionaal Centrum Technologie (RCT) Rivierland, VNO-NCW en Kenniscentrum Bèta Techniek. In een feestelijke setting zal Daan Roosegaarde, bekend door zijn de vernieuwende visies, zijn nieuwste ideeën delen over innovatie en inspiratie. Centraal tijdens de bijeenkomst staan de innovaties, die allemaal op een bijzondere wijze zullen worden gepresenteerd.

Wel zal de winnaar anders worden gekozen, het publiek zal moeten meewerken, het kiest de vijf kandidaten voor de prijs én de uiteindelijke winnaar. Daarmee wordt voorkomen dat de jury meer invloed zou hebben dan het publiek van mede-ondernemers.

www.rct-rivierenland.nl

VAN DOORN BV BIEDT COMPLEET VERHAAL

Of het nu gaat om een bedrijfsgebouw, werktuigenberging, moderne koeienstal of een kapschuur. Het zijn een paar voorbeelden van bouwprojecten die van Doorn B.V. uitvoert voor de meest uiteenlopende klanten in de regio maar ook landelijk.

“Zelfs de bouwvraag en berekeningen kunnen we regelen”, zegt Gerard van Doorn.

De broers Gerard en Edwin van Doorn hebben het bedrijf in 2010 van hun ouders overgenomen. Inmiddels bestaat van Doorn B.V. meer dan 26 jaar. Een ruime ervaring waaruit geput kan worden. Van Doorn B.V. helpt klanten dan ook graag op verschillende vakgebieden. Van Doorn BV heeft de NEN 1090 Exc 2 CE Normering die vanaf 1 Juli verplicht is op staalconstructies.

Verschillende onderdelen

Van Doorn B.V. bestaat uit verschillende onderdelen, onder andere: constructie, machinebouw en agri. “Door middel van moderne machines word op de constructieafdeling de meest complexe constructies vervaardigd”, legt Gerard uit. “Maar ook voor reparaties en onderhoud op steenfabrieken of zandwinningbedrijven draaien we de hand niet om. Tevens beschikken we over 9 vrachtwagens waarvan 4 met kraan zodat we ook transport kunnen verzorgen zowel voor ons eigen als voor derden.”

Technisch adviesbureau VDC

“Technisch adviesbureau VDC is opgericht in 2013 hier door kunnen we nu in eigen huis constructieberekeningen maken. VDC opereert los van de bestaande organisatie en kan zo onafhankelijk advies geven.”

Van Doorn

Industrieweg 21, 4051 BW Ochtend, T. 0344-643622

e-mail: info@vandoorn.net, www.vandoorn.net



VAN DOORN BV

constructie montage transport lossen montage
beredessen transport veldschuren dak en wand



“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

Volg, check en maak kennis met Rivierenland Business



www.facebook.com/rivierenlandbusiness

Voor de dagelijkse nieuwsupdates, winacties en andere interessante informatie voor en door regionale ondernemers. Praat mee en geef je mening!



twitter.com/RvrnlndBusiness

Volg ons voor het laatste regionale nieuws en updates rondom onze evenementen. Of geef feedback op het magazine.



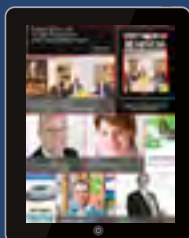
www.linkedin.com/groups/Rivierenland-Business-7487303

Voor de laatste updates rondom onze evenementen en korte terugblikken. Leden van de Rivierenland Business-groep zijn zelf ook meer dan welkom om items te posten!



www.rivierenlandbusiness.nl

Check op onze vernieuwde website het laatste nieuws uit de regio, zoek naar bedrijven in ons uitgebreide bedrijvenregister en lees de columns van onze vaste columnisten. Heeft u interessante informatie voor onze website of wilt u columnist worden? Stuur een email naar jessica@vanmunstermedia.nl



Blader alle printedities van Rivierenland Business ook online door met onze handige blockspagina's. Ook zeer geschikt voor tablet en smartphone!



BOB Rivierenland

Bezoek onze BOB-borrels en maak kennis met ondernemers uit de regio. Meer informatie vindt u op bob.rivierenlandbusiness.nl



Gewoon *opentrekken*

Wat zijn we toch bescheiden, ondernemers. Een hekel aan opscheppen zeker? Maar als u geen hekel aan succes hebt, moet u durven kwetteren. Herrie maken in de markt. Van de takken schreeuwen wat u te bieden hebt. Als reclamebureau helpen we u de juiste toon te vinden. Of dat nu met een online campagne, social media, een sterke mailing, een relatiemagazine of honderd-en-een andere middelen is. Maak een afspraak met Gijs en sla uw vleugels uit.

Wilt u onze In Beeld ontvangen?
Vraag 'm aan op www.g2o.nl



G₂O