



OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 11 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2014

BUSINESS®



Coverstory

**German Desk Dirkzwager
advocaten & notarissen**

Pannenkoekbakkerij Reuvershoeve
Meer dan alleen maar pannenkoeken

MVO

Duurzaamheid is een gedeelde verantwoordelijkheid

Nationaal

De focus van Albert Westerman
(State of Art)



ICT in Business 2014 – 6 november Theaterhotel Almelo

The Road Ahead, ICT op weg naar 2020

VIP sprekers



Jan van Halst

Voetbalexpert en televisiepresentator



Céline Brémaud

Vice President Microsoft Europa voor MKB

Het congres ICT in Business is hét jaarlijks terugkerende informatieve evenement voor iedereen die te maken heeft met bedrijfsprocessen en ICT. Zowel directeuren, bestuurders, informatiemanagers, IT managers en programmamanagers vinden op ICT in Business een dag vol informatie met strategische sessies, een twintigtal break-out sessies, een groots Information Center en volop gelegenheid tot netwerken.

ICT in Business 2014 staat volledig in het teken van 'The Road Ahead' en is na voor-registratie (www.ictib.com) gratis te bezoeken.

Veel onderzoeksorganisaties houden zich bezig met de ICT in 2020, maar dat ligt nog zes jaar ver weg. Wat gaat u in die periode doen om ICT de business optimaal te laten ondersteunen? Welke innovaties zijn er en welke keuzes moet u maken om straks in 2020 helemaal klaar te zijn.

ICT in Business 2014 wordt mede mogelijk gemaakt door Microsoft, HP, Citrix, RES Software, Veeam, ICT Spirit Business Solutions en Leferink Office Works.

U komt toch ook?

Uitgebreide informatie over het congres ICT in Business 2014 is te vinden op de congreswebsite www.ictib.com. Registratie voor gratis deelname via de website.

Programma

09:00 – 10:00	Ontvangst en registratie
10:00 – 12:00	Vision Keynotes
12:00 – 13:00	Netwerklunch
13:00 – 16:30	>20 breakout sessies, business en technical
16:30	Netwerkborrel
09:00 – 18:00	Information Center

Gratis WiFi – Gratis Parkeren
www.ictib.com



Microsoft



ICT SPIRIT

Focus on your business

Direct inschrijven?
www.ictib.com
of scan de qr-code



053 852 77 77

facebook.com/ictspirit

www.ictspirit.nl

twitter.com/ictspirit

VOORWOORD



Nooit meer... of toch wel?

Kent u die mop van die hoofdredacteur die de Nijmeegse Vierdaagse ging lopen? Hij ging wel, maar hij haalde het niet.

Man, wat heb ik er lelijk op verkeken zeg! Ik ben de eerste die toegeeft dat mijn voorbereiding niet optimaal was. Want zeg nou zelf, met 10 kilometer in de benen is de kans van slagen natuurlijk niet groot. Fout 1. Daarnaast had ik de verkeerde schoenen aan. Ik dacht in al mijn naïviteit dat het me wel zou lukken op hardloopschoenen. Ook daar heb ik me in vergist. Dat is fout nummer 2. En als je dan vervolgens ook nog met een groep loopt waarvan de helft de Vierdaagse al minimaal drie keer heeft gelopen, dan weet je dat het moeilijk wordt. In al mijn ijver en koppigheid heb ik een hele tijd geprobeerd hun tempo bij te houden. Dat brengt het totaal aantal fouten op 3.

Mijn eerste reactie toen ik de na de eerste dag thuis kwam, was mijn schoenen in de hoek gooien en roepen dat ik er klaar mee was. Ik wilde de tweede dag niet beginnen, er was niets leuks aan! Toch ben ik die tweede dag gestart. Volgepropt met pijnstillers en ontstekingsremmers heb ik het tot ongeveer halverwege dag 2 gered. Toen begon mijn toch al zere lichaam zo heftig te protesteren dat het niet verstandig was om nog maar een meter verder te lopen. Ik moest wel even slikken toen ik uitstapte, het was namelijk bepaald geen makkelijke beslissing. Maar op zo'n moment moet je naar je lichaam luisteren. Dat ik vervolgens nog tot eind augustus met een gevoelige aanhechtingspees in mijn enkel heb gelopen, zegt toch ook wel wat.

Of ik het ooit nog een keer probeer? Nooit meer, riep ik de eerste week na de Vierdaagse. Inmiddels denk ik daar anders over. Natuurlijk zijn er stukken die ellendig zijn en dat zal ook nooit veranderen. Voor de kenners en ervaringsdeskundigen: de dijken tussen Huissen en Elden, Oosterhout en Lent en Niftrik en Balgoy bijvoorbeeld. Al heb ik die laatste niet eens gehaald.

Maar een mens is natuurlijk nooit te oud om van zijn fouten te leren. In mijn geval ben ik tot de volgende conclusie gekomen:

- neem het oefenen serieus. Zorg dat je voldoende kilometers in de benen heb. En loop ook een keer twee dagen achter elkaar flinke afstanden;
- zorg voor goede schoenen. Op een paar hippe Nike Air Max One gaat het echt niet lukken. Het is dus van belang om goede wandelschoenen te hebben die je voeten automatisch afwikkelen;
- loop niet in een groep. Zeker niet als er ervaren lopers bij zitten. Zorg er in ieder geval voor dat de mensen met wie je loopt hetzelfde wandeltempo hebben als jij.

Met deze drie punten in mijn achterhoofd ga ik de Vierdaagse nog een keer uitlopen, zeker weten!

Met vriendelijke groeten,

Lars van Bergen
Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business
lars@vanmunstermedia.nl



**Zakenmagazine voor
de regio Oost-Gelderland**
www.oostgelderlandbusiness.nl

JAARGANG 11
september 2014, editie 4

REDACTIE ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505
Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Lars van Bergen

EINDREDACTIE
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDRAGEN
Hans Hajée, Sofie Fest,
Jessica Scheffer, Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Jasper Heijmans

FOTOGRAFIE
Lars van Bergen,

DRUK
Printerface

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Ton Niesink t: 06-33307044
Joep van der Linden t: 024-6423449

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan met en looptijd tot 31
december en worden automatisch ver-
lengd tenzij de abonnee uiterlijk voor
31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro
(incl. 2 vermeldingen op
www.oostgelderlandbusiness.nl)

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

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

© 2014 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrifte-
lijke 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 Hajée
REDACTIE MEDEWERKERS:

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

- 6 'Over succesvol zaken doen in Duitsland'
- 8 Meer dan alleen maar pannenkoeken
- 10 10 'zondes' bij gebruikersacceptatie van CRM
- 12 'Ondernemers blij met komst glasvezel'
- 13 Column Lodder
- 15 Nieuws
- 16 Kerstgeschenken met een persoonlijke touch
- 17 Nieuws
- 19 Nieuws
- 20 Toplocaties
- 22 Column Gerrit Jan Bezemer

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'

- 24 Specialist in 100% bereikbaarheid
- 26 Profiel Verhoef Garage & Transport
- 28 Duurzaam groeien in vier stappen
- 30 Alle lichten op groen?
- 34 BeZeVa en WWZ: actie vereist!
- 38 Toegangscontrole software: bouwen of kopen?
- 40 Opmerkelijk
- 41 De Stelling



Ondernemen in Duitsland vraagt, onder andere door andere wetgeving, om een gedegen voorbereiding, maar ook de ondernemerscultuur is er anders.



Op voormalig landgoed Reuversweerd aan de rand van Brummen creëert Panenkoekbakkerij Reuvershoeve een inspirerende en sfeervolle omgeving.



Het komt helaas geregeld voor dat medewerkers minder enthousiast zijn over het nieuwe CRM-systeem dan het management van een bedrijf.



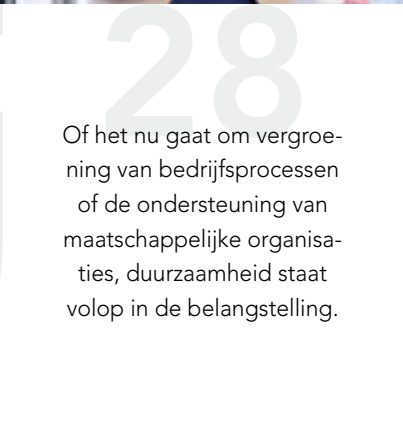
Ondernemers hebben de mogelijkheid om alles op een heel persoonlijke manier aan hun personeel te presenteren.

SterConcepts BV doneert **25 cent per kerstpakket** aan het goede doel

Steun ook het goede doel en bestel bij SterConcepts BV.



In de huidige 24-uurs economie is bereikbaarheid belangrijker dan ooit, zeker voor zakelijk Nederland.



Of het nu gaat om vergroening van bedrijfsprocessen of de ondersteuning van maatschappelijke organisaties, duurzaamheid staat volop in de belangstelling.



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).

German Desk Dirkzwager advocaten & notarissen breidt verder uit

'Over succesvol zaken



De Duitse markt ligt om de hoek. Zo'n 80 miljoen consumenten wonen op maximaal een uurtje rijden, dat klinkt bijna te mooi om waar te zijn en dat is het ook. De ondernemer die denkt op maandag even met zijn handel te beginnen en op vrijdag de eerste serieuze winsten binnen te slepen heeft het mis. Ondernemen in Duitsland vraagt, onder andere door andere wetgeving, om een gedegen voorbereiding, maar ook de ondernemerscultuur is er anders. Daar kun je maar beter rekening mee houden.

TEKST HANS EBERSON FOTOGRAFIE JAN ADELAAR.

German Desk

De German Desk van Dirkzwager advocaten & notarissen ondersteunt Nederlandse en Duitse ondernemers.

Susanne Hermen (Deutsche Rechtsanwältin en Nederlandse advocaat) stond in 2012 aan de wieg van de German Desk. Inmiddels heeft de German Desk van Dirkzwager advocaten & notarissen

met Kristin Schenkel een tweede Duitse Rechtsanwältin erbij. De German Desk van Dirkzwager is gespecialiseerd in de grensoverschrijdende begeleiding van Nederlandse en Duitse ondernemers. Succesvol zaken doen in Duitsland begint namelijk met goede begeleiding en niet alleen op juridisch vlak. Naast Susanne Hermen en Kristin Schenkel zijn nog

een aantal collega's bij de German Desk betrokken, zoals John Wijnmaalen (notaris commercieel vastgoed), Eric Janssen (advocaat ondernemingsrecht), Frans Knüppe (advocaat ondernemingsrecht en voorzitter van het Europese samenwerkingsverband TELFA), Ton Lekkerkerker (notaris ondernemingsrecht) en Caroline Buddingh (advocaat arbeidsrecht). Via

doen in Duitsland'

TELF A heeft de German Desk nauw contact met een Duits advocaten- en notaris-senkantoor met vestigingen door heel Duitsland en kan op deze manier advies op elk rechtsgebied aan een cliënt bieden. De juridische begeleiding beperkt zich niet tot de grensstreek, de advocaten & notarissen van Dirkzwager gaan overal in Duitsland voor cliënten aan de slag: adviserend en procederend.

Cultuurverschillen

De juridische verscheidenheid tussen Nederland en Duitsland is door de advocaten en notarissen van de German Desk goed te ondervangen. Veel ingewikkelder ligt het bij de cultuurverschillen. Er bestaan allerlei vooroordelen over Duitsers en Nederlanders; een deel is overdreven, een ander deel berust gewoon op waarheid. Een Duitse ondernemer is absoluut niet humorloos, maar het duurt wel even voordat je het stadium bereikt waarin grappen worden uitgewisseld. Susanne Hermesen: "Dan heb je het over verschillen in mentaliteit, in omgangsvormen en in denken, daar besteden we veel aandacht aan. Het gaat om de correcte vertaling, natuurlijk van de ene naar de andere taal, maar vooral ook om de vertaling van de ene cultuur naar de andere. Zakelijke besprekingen zijn er formeler, het gaat niet over koetjes en kalfjes, er wordt niet getutoyeerd en hiërarchie in een organisatie is belangrijk. Een Duitser wenst zijn project in detail en op gedetailleerde vakkennis te bespreken. Voor het tot zaken komt, zijn de Nederlandse ondernemer en zijn bedrijf heel serieus gewogen. Pas als de Duitser overtuigd is van kwaliteit en betrouwbaarheid, worden

er besluiten genomen. Duitsers gaan zelden over één nacht ijs, ze willen hun zaken goed geregeld hebben, zeker als het gaat om langdurige zakelijke relaties en contracten. Punctualiteit en nauwkeurigheid zijn dan belangrijk, want dat voorkomt discussies achteraf. En dat kan even duren. Wanneer zaken goed zijn dichtgetimmerd is een Duitse klant een loyale klant, met een heerlijk gevoel voor humor."

Juridische verschillen

Een verenigd Europa is in wet- en regelgeving nog ver weg. Daarbij komt dat in Duitsland elk van de zestien deelstaten, naast de landelijke wetten ook nog eigen wetten heeft, eigen jurisprudentie, en de gemiddelde Nederlandse ondernemer heeft daar geen weet van. Kristen Schenkel: "Neem arbeidsrecht. Een bedrijf heeft een werknemer in dienst die in Duitsland woont en in Nederland werkt. Zelfs wanneer er wordt overeengekomen dat Nederlands recht op de arbeidsovereenkomst van toepassing is, dan gelden nog steeds de Duitse dwingende arbeidsrechtelijke bepalingen. Dat kan heel ingewikkeld worden. Zo zijn ook de regels rond ontslagbescherming zeer verschillend. In Nederland heb je toestemming nodig voor ontslag, dat is in Duitsland niet nodig. Ook algemene voorwaarden worden bij grensoverschrijdende diensten veel complexer. Susanne Hermesen: "Dat zijn nog maar enkele voorbeelden van eventuele juridische valkuilen. Wij helpen ondernemers niet alleen bij het opstellen van contracten zoals arbeids-, huur-, agentuur- of samenwerkingsovereenkomsten, maar onze advocaten

kunnen ook naar Duits en Nederlands recht in Duitsland en Nederland procederen. Eigenlijk helpen we ondernemers op velerlei terreinen, om ze een goede slagingskans te geven in Duitsland. Een ding is namelijk zeker, een goede voorbereiding is een voorwaarde voor succes en de basis hiervan is begrip voor de ander." ■

1 oktober a.s. is er een bijeenkomst 'Internationaal Zaken doen met Duitsland'. Burgemeester Herman Kaiser van Arnhem opent de bijeenkomst met een welkomstwoord. Aansluitend maken Susanne Hermesen van Dirkzwager en Martijn Kamps van ING u wegwijs in de juridische en bancaire verschillen en overeenkomsten tussen Nederland en Duitsland. Ter afsluiting vertelt een ondernemer zijn ervaringen over zaken doen met Duitsland. Locatie: Rozet, Kortestraat 16 te Arnhem. Aanmelden via baps.keverkamp@ing.nl.

9 oktober a.s. organiseren John Wijnmaalen en Kristin Schenkel een workshop met het onderwerp 'De juridische aspecten bij het kopen van vastgoed in Duitsland' op het Congres Bouwen zonder Grenzen van de Lighthouse Club Nederland. Locatie: Landgoed Huis de Voorst, Binnenweg 10 te Eefde. Voor aanmelden of het verkrijgen van meer informatie mail nu naar Kristin Schenkel: schenkel@dirkzwager.nl



Pannenkoekbakkerij Reuvershoeve

Meer dan alleen maar pannenkoeken

Op voormalig landgoed Reuversweerd aan de rand van Brummen creëert Pannenkoekbakkerij Reuvershoeve een inspirerende en sfeervolle omgeving. Het gehele jaar door kan men hier genieten van een ambachtelijk gebakken pannenkoek uit eigen bakkerij volgens traditioneel familie-recept. De alom bekende oude eikenboom en het natuurlijke landschap vormen het groene decor van dit oude landgoed.

Sinds begin april van dit jaar runnen de broers Martijn en Wouter Westdijk Pannenkoekbakkerij Reuvershoeve in Brummen. “Dit werk is ons met de paplepel ingegoten”, vertelt Martijn. “Bijna letterlijk, want onze vader runt al jaren Pannenkoekhuis Strijland in Rheden.” Reuvershoeve mag dan ook niet worden gezien als een dependance van het restaurant in Rheden. “Nee, dit is echt ons eigen project, onze manier om de traditie voort te zetten.”

Het restaurant is een mix geworden tussen traditioneel, ambachtelijk en eigentijds. Wouter: “Dat geldt voor zowel de

pannenkoeken, die we, naar een traditioneel familie-recept, op ambachtelijke wijze bakken in de koekenpan, als het interieur, dat gezellig en modern is.” Naast pannenkoeken staan er ook andere gerechten op de kaart. “Een bewuste keuze”, legt Wouter uit. “We willen graag een uitgebreide en diverse kaart kunnen aanbieden. Dat geldt dus niet alleen voor de pannenkoeken, maar ook voor de rest. En de reacties op de menukaart zijn tot nu toe erg positief.”

Zakelijk

De gebroeders Westdijk richten zich niet alleen op gezinnen met kinderen die pannenkoeken komen eten, maar ook voor de zakelijke markt moet Reuvershoeve een begrip worden. “Voor de zakelijke gebruikers kunnen wij ook veel bieden”, vertelt Martijn. “Of het nu gaat om een vergadering, een bedrijfstraining of een netwerkborrel, alles is mogelijk. Wij kunnen dan een op maat gemaakt arrangement aanbieden.”

Het is ook mogelijk om andere dagbestedingen bij Reuvershoeve te boeken, bijvoorbeeld een teambuildingsuitje maar ook de serieuzere teamtrainingen.

Wouter: “Hiervoor werken we samen met Organisatieburo In! uit Apeldoorn. Bedrijven zijn, net als met de andere

Spookboerderij

Pannenkoekbakkerij Reuvershoeve is gevestigd op plek waar eens een vermeende spookboerderij stond. De wildste verhalen gaan rond. Martijn: “Een aantal jaar geleden is de boerderij afgebrand, en daarvoor stond het al ruim 50 jaar leeg. De bekendste mythe is van een jonge, verliefde boerenzoon die in de tijd van Napoleon in het leger moest. Toen hij terugkwam, had zijn liefde een ander en heeft hij zich aan de oude eik hier vlakbij opgehangen. Maar of het nu waar is of niet, het is een leuk gespreksonderwerp.”

zakelijke arrangementen, vrij om te kiezen wat ze willen doen. Dus ook hier komt het 'maatwerk' weer terug. Het aanbod is heel breed en gaat van ouderwetse boeren spellen tot segway rijden tot 'Ranking the Company'. ■

Pannenkoekbakkerij Reuvershoeve
Zutphenseweg 199
6971 JT Brummen
T: 0575-560047
I: www.reuvershoeve.nl
E: info@reuvershoeve.nl

Pannenkoekhuis Strijland in Rheden is het moederbedrijf waar de familie sinds 1967 pannenkoeken bakt. De combinatie van gastvrijheid en uitstekende kwaliteit wordt in de wijde omgeving geroemd. Een 'recept' wat Reuvershoeve graag wil gaan evenaren. Reuvershoeve wordt geëxploiteerd door de 3e generatie Westdijk. Martijn is verantwoordelijk voor de financiële kant van het bedrijf, terwijl Wouter het operationele gedeelte voor zijn rekening neemt.

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 organisatie breed 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. ■

“Ondernemers blij met komst glasvezel”



Na enkele jaren van voorbereiding is de laatste fase van het IBOIJFiber glasvezelproject met de start van de graafwerkzaamheden eindelijk begonnen. Op de bedrijventerreinen De Rieze, de IJsselweide, Akkermansweide Gaanderen en het stationsgebied Terborg zal vanaf 1 januari 2015 vanuit de IBOIJFiber Coöperatie collectief glasvezel beschikbaar zijn zonder winst-oogmerk. Het bedrijventerrein Akkermansweide Terborg volgt in 2015 omdat de aanleg van het glasvezel daar parallel loopt met de geplande revitalisering door de gemeente.

De in januari 2014 opgerichte Coöperatie is er één voor en door ondernemers en had eind mei van dit jaar voldoende deelnemers om het groene licht voor de aanleg van het netwerk te geven. Sindsdien is er veel gebeurd en hebben steeds meer bedrijven zich aangemeld voor een aansluiting op dit hoogwaardige open glasvezel netwerk. Het open en transparante karakter van dit project maakt dat veel ondernemers met een gerust hart instappen en meeprofiten van dit voor de Achterhoek unieke collectief.

Een zakelijk glasvezelaansluiting is in de huidige tijd voor veel bedrijven bijna nog belangrijker dan de wateraansluiting en daarmee eigenlijk een NUTS voorziening geworden. De lokale overheden onderstrepen dit belang en zien de nog beschikbare bouwkvavels op de betrokken industrieterreinen met de aanleg van dit netwerk in waarde stijgen. Ook de provincie zet in op het belang van open glasvezelnetwerken en heeft eind 2014 in een vergadering van de Gedeputeerde Staten besloten om mee te helpen bij de finan-

ciering van het IBOIJFiber project. Om de financiering sluitend te krijgen zijn er naast de provincie nog een aantal betrokken ondernemers gevonden die de schouders financieel onder dit project wilden zetten.

Het IBOIJFiber glasvezelnetwerk wordt aangesloten op Nederlands-Duitse Internet Exchange, de zogenaamde NDIX. De NDIX is een marktplaats waar diverse partijen diensten aanbieden zoals internet, telefonie, Cloud-computing, back-up online, etc. Voor ondernemers betekent dit dat ze vrij kunnen kiezen uit diverse aanbieders van diverse diensten. Binnenkort wordt een voorlichtingsbijeenkomst georganiseerd om de deelnemers te ondersteunen bij het kiezen uit de verschillende diensten hun aanbieders. ■

Geïnteresseerde ondernemers op de betrokken bedrijventerreinen kunnen zich voor tarieven, beschikbaarheid en meer informatie melden via info@ibojfiber.nl.

Huwelijksperikelen

Recent is bij de Tweede Kamer een wetsvoorstel ingediend ter modernisering van het huwelijk. Nu leidt trouwen, zonder van te voren huwelijkse voorwaarden op te maken, automatisch tot gemeenschap van goederen. Bij echtscheiding moet het gemeenschappelijk vermogen dan in gelijke delen worden verdeeld. Dat kan nadelig uitpakken, met name als de waarde van het door de ene echtgenoot ten huwelijk aangebrachte vermogen aanzienlijk afwijkt van dat van de andere echtgenoot.

In 2012 werden volgens het CBS in Nederland 70.315 huwelijken gesloten terwijl in dat jaar 33.273 echtscheidingen werden uitgesproken. De gedachte 'een echtscheiding overkomt ons niet', maakt vaak een illusie armer.

De beperkte gemeenschap moet de nieuwe standaard worden. Deze gemeenschap bevat alleen het vermogen dat gedurende het huwelijk wordt opgebouwd. Het vermogen waarover de beide partners vóór het huwelijk beschikken blijft dan privévermogen. Dit geldt ook voor eventuele tijdens het huwelijk ontvangen giften en erfenissen waarop geen uitsluitingsclausule van toepassing is verklaard.

Is de onderneming voor het huwelijk gestart dan valt het ondernemingsvermogen buiten de huwelijksgemeenschap. Het ondernemingsresultaat (positief of negatief) wordt vanaf de huwelijksdatum wél tot het gemeenschappelijke vermogen gerekend.

Om te voorkomen dat voorhuwelijks privévermogen alsnog in de huwelijksgemeenschap opgaat, moeten de echtgenoten een administratie van hun privévermogen bijhouden.

Privéschuldeisers kunnen zich slechts op de helft van de opbrengst van een gemeenschapsgoed verhalen. De andere helft komt toe aan de andere echtgenoot en valt buiten de gemeenschap. De andere echtgenoot heeft de mogelijkheid om het verhaal van de schuldeiser te beperken door het betreffende goed tegen de helft van de waarde over te nemen. Daarnaast regelt het wetsvoorstel dat schulden die voor het huwelijk zijn aangegaan niet meer automatisch tot de gemeenschap behoren.

Dit wetsvoorstel helpt eventuele onwenselijke situaties te voorkomen en sluit aan bij de wens om voorhuwelijks opgebouwd vermogen, erfenissen alsmede eventuele schulden, buiten de gemeenschap te houden.



Inge Drabbels FB MB. Belastingadviseur

Lodder-Dales Accountants en Adviseurs

www.lodderdales.com

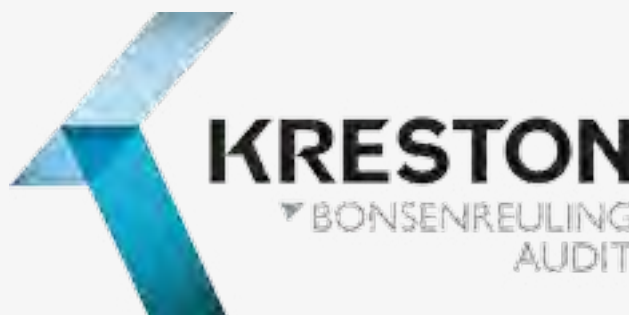
BONSENREULING PROFESSIONALISEERT INTERNATIONALE DIENSTVERLENING

BonsenReuling Accountants-Belastingadviseurs zet een volgende stap in de professionalisering van de diensten voor bedrijven die controleplichtig zijn en internationaal zaken doen. Dit bedrijfsonderdeel gaat Kreston BonsenReuling Audit heten en krijgt de website www.krestonbonsenreuling.nl

BonsenReuling beschikt al jaren over de vereiste vergunning van de AFM voor het uitvoeren van wettelijke controles voor zogenaamde controleplichtige bedrijven. Dat zijn bedrijven waar voldaan wordt aan twee van de drie criteria: een balans-totaal groter dan 4,4 miljoen euro, een netto omzet hoger dan 8,8 miljoen euro en/of meer dan 50 medewerkers. Om bedrijven die internationaal zaken doen een wereldwijd zakelijk netwerk te kunnen aanbieden, is zij sinds 2005 lid van Kreston International. Ruim 20.000 experts uit 108 landen werken nauw samen om oplossingen te bieden aan ondernemers met grensoverschrijdende vraagstukken.

Om de eenheid en herkenbaarheid van dit netwerk te vergroten, is besloten om de naam Kreston meer naar buiten toe uit te dragen en de naam Kreston op te nemen in de bedrijfsnaam. BonsenReuling Audit B.V. gaan Kreston BonsenReuling Audit B.V. heten. Door de aansluiting bij dit kwalitatieve, internationale netwerk is BonsenReuling meer zichtbaar als een serieus regionaal alternatief voor bedrijven die voorheen om die reden kozen voor één van de grote accountantskantoren.

Voor alle andere dienstverlening blijft de naam BonsenReuling gehandhaafd.



Nationale **Tijdschriften** bon

Verkrijgbaar in alle waarden tussen € 5,- en € 150,- • **Ruime keuze uit 350 tijdschriften en dagbladen** • Alle abonnementen stoppen automatisch



Wilt u uw medewerkers & relaties ook verrassen? Wij helpen u graag! Neem contact op met onze accountmanagers via nummer **0314 787 573** of **sales@tijdschriftenbon.nl**

www.tijdschriftenbon.nl

BUSINESS FLITSEN



ONDERNEMERSVERTROUWEN BLIJFT POSITIEF VOOR DERDE KWARTAAL

Het vertrouwen onder ondernemers is het afgelopen kwartaal iets lager uitgekomen, maar blijft per saldo positief. Deze afname volgt na vijf sterke kwartalen van groeiend vertrouwen. Dat blijkt uit de nieuwste Conjunctuurenquête Nederland (COEN) van onder meer MKB-Nederland en VNO-NCW. Ten opzichte van het tweede kwartaal is er sprake van een stabiel ondernemerssentiment voor de investeringen en de winstgevendheid.

Het percentage ondernemers dat hun omzet het vorige kwartaal zag stijgen, lag hoger dan het percentage collega's die juist een krimp in omzet vast moesten stellen. De omzetresultaten bleven echter wel achter bij de verwachtingen vooraf. Ondernemers zijn nog niet te spreken over hun voorraad- en orderpositie en ook niet over de ontwikkelingen van het economisch klimaat in het tweede kwartaal. In vergelijking met het jaar ervoor zijn er wel een stuk minder pessimisten.

In de bouw nam het ondernemersvertrouwen te opzichte van het vorige kwartaal licht af, maar is het wel veel beter dan een jaar geleden. De industrie was wel iets positiever over de toekomstige groeimogelijkheden dan vorig kwartaal. Het sentiment onder de ondernemers in de groothandel is verbeterd en uitgekomen op het hoogste niveau in drie jaar tijd. Ondernemers in de detailhandel worden eindelijk weer wat positiever over hun omzetgroei en toekomstverwachting. Het ondernemersvertrouwen onder winkeliers is gestegen tot het hoogste niveau in bijna vier jaar tijd.



Van alles te bieden

- Iedere laatste zondag van de maand van 11:00 uur tot 14:00 uur een uitgebreid brunchbuffet.
- Vergaderingen en meetings voor bedrijven met lunch en diner.

Didamseweg 13 • 7037 DH Beek
T: 0316 53 12 13 • F: 0316 53 23 27

info@partycentrumdedeel.nl • www.partycentrumdedeel.nl

HOBBELINK & BUITINK NOTARISSEN: MAATWERK VOOR ELKE SITUATIE

Notarissen
Mediators
Estate planners
Echtscheidingsbemiddelaars





HOBBELINK & BUITINK

Beatrixpark 10 Postbus 402 7100 AK Winterswijk
T 0543 548 888 info@hobbelinkenbuitink.nl www.hobbelinkenbuitink.nl

SterConcepts BV

Kerstgeschenken met een persoonlijke touch



Nog even en de feestdagen staan weer voor de deur. In dit nummer besteedt Oost-Gelderland Business aandacht aan bedrijven die verschillende soorten kerstpakketten en -geschenken aanbieden. De redactie van Oost-Gelderland Business toog naar Woerden en schoof aan tafel bij Dominiek Chenault van SterConcepts BV.

“SterConcepts biedt verschillende cadeaubonconcepten”, legt Chenault uit. “De ontvanger kiest cadeaus op basis van punten. Nu is dat concept an sich niet nieuw, maar wij geven er wel onze eigen draai aan.” Het meest succesvolle concept is SterKado. Chenault: “Het is ons meest uitgebreide concept en het wordt vooral gebruikt door bedrijven. Zij kiezen hiervoor vanwege de mogelijkheden en de geboden service. Al onze concepten werken op basis van punten, SterKado dus ook. Het personeel van een bedrijf kan aan de hand van de punten zelf één of meerdere cadeaus kiezen. De één zal kiezen voor een groot cadeau, terwijl een ander voor meerdere, kleine cadeaus gaat.”

Eén van de grote pluspunten van SterKado is het uitgebreide assortiment aan A-merken. Chenault: “Denk hierbij bijvoorbeeld aan Philips of Joseph Joseph. Maar men kan niet alleen gebruiksartikelen kiezen. Het is ook mogelijk om voor zogenaamde belevenissen, zoals de bio-

scoop of de sauna, te kiezen. En ook een tijdelijk abonnement op één van de 250 tijdschriften uit ons assortiment behoort tot de mogelijkheden. Een laatste optie is om de punten, of een deel ervan, te doneren aan 1 of meer van de 24 aangesloten goede doelen.”

Persoonlijk

Ondernemers hebben de mogelijkheid om alles op een heel persoonlijke manier aan hun personeel te presenteren. De webshop en het cadeaupasje zijn namelijk volledig customizable legt Chenault uit. “Het is mogelijk om de webshop helemaal in de huisstijl van het bedrijf te configureren, door middel van het plaatsen van het bedrijfslogo, een welkomsttekst en/of video, tal van achtergronden, headers en zelfs de buttons en tekstkleur kunnen aangepast worden. Daarnaast heeft de ondernemer nog de keuze uit verschillende soorten giftboxen, waardoor de manier van presenteren uniek blijft.”

SterConcepts BV doneert **25 cent per kerstpakket** aan het goede doel

Steun ook het goede doel
en bestel bij SterConcepts BV.



Goed doel

Dat het bij SterConcepts niet alleen om geld verdienen draait, blijkt uit de actie die het bedrijf momenteel voert. Chenault: “Wij doneren per verkocht kerstpakket 25 eurocent aan niet één maar drie goede doelen. Aan het eind van het jaar wordt het totale bedrag gedoneerd en verdeeld onder Oxfam Novib, CliniClows en het Wereld Natuurfonds.” ■

SterConcepts BV
T: 0348-741193
I: www.sterconcepts.nl
E: info@sterconcepts.nl



Naast SterKado heeft SterConcepts BV nog meer cadeaubonconcepten:

- Kerststerren
- Sparen4Cadeaus
- Bon4Bon
- Bon4Foto

Kijk voor meer informatie over de diverse concepten op www.sterconcepts.nl.

BUSINESS FLITSEN



ZZP'ERS IN DE ACHTERHOEK GROENSTE VAN NEDERLAND

“We gaan voor een duurzame regio!” Dat was de uitkomst van de afgeladen afscheidsbijeenkomst van VNO-NCW voorzitter Bernhard Wientjes, afgelopen juni bij de DRU in Ulft. **“We kunnen er lang over praten, maar we willen nu liever wat gaan doen”**, voegden de aanwezige ondernemers van VNO-NCW Achterhoek er daadkrachtig aan toe.

Samen met de ondernemers de Achterhoek tot duurzaamste regio maken. Dat is de aanleiding voor Pr8werk om samen met duurzaamheidsdeskundigen van Synprofect op 6 oktober de Dag van de duurzame ZZP'er te organiseren. Dat gebeurt bij de DRU in Ulft, van 13.30 tot 17.00 uur. De ambitie: de ZZP'ers uit de Achterhoek zijn de groenste van Nederland.

Duurzaamheid is meer dan verstandig omgaan met energie en gebouwen. Ook het milieu, de omgeving, de buurt en werken zonder verspilling van het potentieel aan mensen en materialen (lean) zijn belangrijk. "Als je zelf niet duurzaam werkt, loop je bij de overheid nu al de opdracht mis! De verwachting is dat dit voor andere branches op termijn ook gaat gelden", onderstreept Otto Willemsen van Synprofect.

De Dag van de duurzame ZZP'er is daarom interessant voor hele verschillende ZZP'ers: technici, MVO-experts, milieu- en HRM-deskundigen, procesbegeleiders, projectleiders en marketeers. Er is een beperkt aantal plaatsen beschikbaar, om een goede dialoog te kunnen voeren met verschillende experts. Aanmelden kan via info@pr8werk.nl. Onderdeel van de aanmeldprocedure is een gratis duurzaamheidsscan.

Het project Pr8werk heeft van de provincie Gelderland de opdracht om meer kansen op werk te creëren voor de 12.000 ZZP'ers in de Achterhoek. In dit vierjarige project richt Pr8werk zich ieder jaar op een andere O van Achterhoek 2020. Het eerste jaar stond in het teken van opdrachten bij de Overheid, het tweede jaar van Zorg (Gezocht, zorg-ZZP'er in de Achterhoek) en nu, in het derde jaar richten we ons op Ondernemers, en specifiek op een duurzame Maakindustrie in de Achterhoek.



www.wijngaardhesselink.nl
Vredenseweg 168
7113 AE Winterswijk Henxel
Tel: 0641370287

WIJNGAARD



HESSELINK

Relatiegeschenken
Kerstpakketten
Bedrijfsuitjes
Achterhoekse wijn



Etiketten met
eigen logo mogelijk
Benader ons met uw wensen

OOST-GELDERLAND

BUSINESS®



Check de Oost-Gelderland.nl E-Paper app
voor je tablet en smartphone op
www.oostgelderlandbusiness.nl

BUSINESS FLITSEN



NIEUW HORECACONCEPT IN OOSTEN VAN NEDERLAND

Op vrijdag 19 september vond de opening plaats van, voor zover bekend, de eerste gastrobar in het Oosten van Nederland: Rob's Gastrobar in Lochem. Rob's Gastrobar is niet alleen een eet- maar ook een drinkgelegenheid.

Het bedrijf komt tegemoet aan het groeiende aantal levensgenieters in de regio dat behoefte heeft aan een plek waar men tegen een schappelijke prijs en in een informele sfeer niet alleen terecht kan voor kwalitatief hoogwaardige gerechten, maar ook voor niet alledaagse en daagse borrels met daarbij ambachtelijke hapjes. Het concept van een gastrobar wordt in Nederland sinds kort slechts in enkele grote steden gehanteerd, maar is in het Verenigd Koninkrijk een groot succes sinds de jaren 90 en in de Verenigde Staten sinds het begin van deze eeuw.

Rob's Gastrobar is geopend van woensdag tot en met zondag vanaf 15.00 uur. Op donderdag, vrijdag en zaterdag is de zaak niet alleen geopend voor mensen die een hapje willen komen eten, maar nadrukkelijk ook voor mensen die een goede borrel willen drinken met daarbij een ambachtelijke borrelhap. Rob's Gastrobar is gehuisvest in het centrum van Lochem in een sfeervol pand op Nieuwstad 4a.



CONGRES 'VAN DENKEN NAAR DOEN VANUIT HET GELDERS ARBEIDSMARKTMODEL'

De huidige arbeidsmarkt functioneert niet meer. De tijd van permanente banen en levenslang werken bij één werkgever is voorbij. We kunnen niet langer afwachten op 'betere tijden', maar moeten nu samen de handen ineenslaan op weg naar een nieuwe arbeidsmarkt. Daarom nodigen we u uit voor het congres 'Van denken naar doen vanuit het Gelders Arbeidsmarkt Model' op 2 oktober aanstaande in Nijmegen.

Voor de laatste informatie over sprekers, achtergronden en het Gelders Arbeidsmarkt Model kunt u terecht op www.geldersarbeidsmarktmodel.nl.

MEDIOST DOESBURG BESTAAT 25 JAAR

Dit jaar is het 25 jaar geleden dat Medios de markt betrad als specialist voor medische apparatuur en supplies. Inmiddels is het Doesburgse bedrijf uitgegroeid tot een van de toonaangevende leveranciers én dienstverleners van de medische wereld.

“De medische sector heeft baat bij een betrouwbare leverancier met een compleet assortiment medische producten”, vertelt Anton Garritsen, samen met Erik Keizer directeur en eigenaar van Medios. “Wij leveren medische (meet)apparatuur, instrumenten, meubilair, diagnostica, disposables en andere medische producten. En uiteraard geven we graag deskundig advies op maat. Bovendien bieden we extra dienstverlening op het gebied van installeren, kalibreren, training, onderhoud en service. We doen alles om onze klanten zoveel mogelijk te ontzorgen.”



Proef het buitenleven
à la Carte ontbijten, lunchen of
dineren in Plattelandse sfeer! **bij Carpe Diem!**

Reserveren kan via 0314 65 14 24

Langeboomsestraat 5, Vethuizen - Montferland - www.hotelparpediem.nl



Accommodatie voor
training, vergader,
en recreatiegroepen
in Gaanderen.

Informatie:
06-44115569 - [www.
bongerd.eu](http://www.bongerd.eu)

Toplocaties in Oost Gelderland



't Boshuis
Fam. Rietman

het Betere Boshuis Bed
Sterk in Tent(huis) vakanties

Ook hét adres voor uw
Boerengolf... heerlijk
onthaasten in een
landelijke omgeving.

Boshuisweg 8 - 7233 SE Vierakker
Tel. 0575 - 44 13 02 www.tboshuis.nl




Buiten Inzicht

Op een prachtige plek in de Achterhoek, net buiten het sfeervolle dorpje Hengelo, bevindt zich de vergaderlocatie BuitenInzicht.

Ideaal voor trainingen gericht op ontplooiing en ontwikkeling, zoals teambuilding, personal coaching en mindfulness.

Koningsweg 8
7255KR Hengelo gld
0575-470086
info@buiteninzicht.nl
www.buiteninzicht.nl




't heuveltje

VAN ZAKENLUNCH TOT
BEDRIJFSPRESENTATIE
EN THEMAFEEST;
ALLES ONDER EEN DAK

Sint Jansgildestraat 27
7037 CA Beek
T 0316-532041
E info@heuveltje.nl
I www.heuveltje.nl




Landhuis de Bevermeer

Graag verwelkomen wij u en uw relaties, collega's of cursisten voor uw training of workshop in een persoonlijke, natuurlijke en inspirerende omgeving. Landhuis de Bevermeer is een stijlvolle, unieke en sfeervolle locatie, gelegen in twee hectare privé natuurbos op 10 minuten rijden vanaf de A12. Zeer geschikt voor exclusief gebruik door groepen van 10 tot 15 personen, die prijs stellen op privacy, rust en sfeer.

Bevermeerseweg 12 - Angerlo
T 088 4530542
E info@landhuisdebevermeer.nl
I www.landhuisdebevermeer.nl



Rezonans

Geschiedt voor:

- Vergaderingen
- Heisessies
- Teambuilding
- Coaching voor bedrijven
- Brainstorm sessies
- Arrangementen op maat

Adresgegevens

Oude Borculoseweg 12, Warnsveld
Gelderland, Nederland
T 0575 431171
M 06 51257921
E info@rezonans.nl
www.rezonans.nl

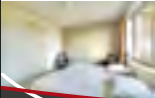



groensaccommodaties en meer...

Inspiratie, rust en ruimte vindt u bij Gelders Groenland in Barchem. Het adres voor groepsvakanties, vergaderingen en teambuilding activiteiten. Families, vrienden en zorggroepen tot 45 personen kunnen hier, genietend van het buitenleven vakantie vieren.

Voor de zakelijke markt bieden wij verschillende vergaderarrangementen, met of zonder overnachting. Bezoek de website: www.geldersgroenland.nl en laat u verrassen op de virtuele rondleiding!

Haytinkdijk 1b, 7244 NZ Barchem / Tel. 06-53153580 / 06-12996251
info@geldersgroenland.nl





Krachtige kwetsbaarheid

TEKST GERRIT JAN BEZEMER

Ofwel de moed om niet perfect te willen zijn. Gesprekken met ondernemers gaan dikwijls over geïnspireerd leiderschap, creativiteit en innovatie. Zij vertellen dan dat de belangrijkste problemen voortkomen uit een gebrek aan betrokkenheid en feedback, de angst om niet mee te kunnen komen in deze tijd van snelle veranderingen en de behoefte aan heldere doelen. Als we innovatie en passie nieuw leven willen inblazen, moeten het werken weer menselijk maken.

Met Judith Budde, die ik beschouw als een autoriteit in Nederland op het gebied van de voice dialogue, had ik vak contact over teambuilding. We gingen dan samen op zoek naar de diverse persoonlijkheden; een methode om, op een gedurfde en snelle wijze, inzicht in elkaars capaciteiten en teamgedrag te krijgen.

Judith wees mij onlangs op het boek van professor Brené Brown over de kracht van kwetsbaarheid. Zij stelt in haar boek dat kwetsbaarheid geen teken van zwakte is, maar van kracht. Het besef dat wat we weten belangrijk is maar wie we zijn is belangrijker.

Inspiratiebron

Brown vond inspiratie in een toespraak van Theodore Roosevelt uit 1910. In deze toespraak stelt Roosevelt dat het niet de criticus is die telt. Nee, die eer komt toe aan de man die fouten maakt, die tekort schiet, die desondanks probeert iets te bereiken, die zich helemaal geeft voor de zaak. De man die, als het tegenzit of als hij faalt, in elk geval grote moed heeft getoond. Dit is volgens Brown kwetsbaarheid ten voeten uit.

Kwetsbaarheid betekent dat we ons blootgeven. Schaamte speelt hierbij een rol. Een rol als kwelgeest. Schaamte weerhoudt ons van het nemen van risico's die nodig zijn om bijvoorbeeld je bedrijf

vooruit te helpen. Als je een creatieve en innovatieve cultuur in je bedrijf wilt, waarin redelijke risico's op zowel markt- als bedrijfsniveau geaccepteerd worden, dan stimuleer je teams en managers zich kwetsbaar op te stellen. Dat proces begint door jezelf kwetsbaar op te stellen.

Gevoel

In veel opzichten zal mijn reactie na het boek niet afwijken van veel ondernemers. Ik heb een hekel aan onzekerheid. Ondernemen is niet iets voor bange mensen. Kwetsbaarheid is ingewikkeld. Maar Brown wist mij wel te boeien met haar inzichten over bijvoorbeeld schijntroost. Schijntroost stelt de vraag niet over wat je doet, maar waarom je het doet. Zoiets vraagt om feedback, waarbij de leidinggevende aan dezelfde kant van de tafel zit en bereid is het probleem op tafel te leggen, te luisteren en vragen te stellen. Je moet in staat zijn met onzekerheden om te gaan. Je moet een visie creëren en daarnaar handelen. Dat is onmogelijk zonder kwetsbaarheid. ■



Gerrit Jan Bezemer is een onafhankelijk en zelfstandig raadgever voor ondernemers. Als consularis is hij actief voor de Stichting Consularis.

Met diverse bestuurlijke functies, zoals het voorzitterschap van de bedrijvenkring Hoevelaken-Nijkerk, maar ook coaching bij New venture en de Utrechtse Ondernemers Academie bieden openingen naar een breed en groot zakelijk netwerk. Met zijn bedrijf Bezemer Advies staat hij ondernemers bij op het gebied van bedrijven advies.



H. JANSEN ASSURANTIE GROEP
ASSURANTIES
PENSIOENEN
HYPOTHEKEN

vertrouwd & verzekerd

De H. Jansen Assurantie Groep! Al sinds 1913 een sterk familiebedrijf in verzekeringen. Vertrouwd en verzekerd in Oost-Nederland.

SINDS 1913  **H. JANSEN ASSURANTIE GROEP**
Postbus 84 7100 AB Winterswijk Groenloseweg 36 Winterswijk
T +31 (0) 543 551500 bedrijven@hjansen.nl www.hjansen.nl



Dion
Vastgoed Support

Dion vastgoed support is een advies- en projectenbureau en is gespecialiseerd in vraagstukken op het gebied van vastgoed en huisvesting.

Onze mensen adviseren, ondersteunen en ontzorgen de vastgoedeigenaren en of beheerders op basis van parate kennis, kwaliteit en ervaring. Hierbij kiezen wij voor een praktische insteek, geen dikke rapporten maar concreet resultaat.

Advies
Duurzaamheid
Beheer & Onderhoud

www.dionvastgoedssupport.nl

Wat kan BuitenInzicht voor u betekenen dit najaar?



BuitenInzicht

Koningsweg 8
7255 KR Hengelo (Gld)
Telefoon 0575-470086
info@BuitenInzicht.nl
www.buiteninzicht.nl



Annemarie van den Bosch

- Verhuur locatie tot 15 personen
- Redigeren en opmaken van teksten
- Vertalen Spaans – Nederlands
- Cursussen Spaans, start oktober



Gerard Oud

- Individuele begeleiding bij stressklachten
- Managementadvies
- Inloopsessies "Zin in (je) leven" i.s.m. LimiTense, 24/9, 8/10 en 22/1
- Workshop "Slim omgaan met je tijd", november
- Workshop "Leren omgaan met stress", november
- Training "Gamification van sales" i.s.m. Business Ballgame, november

Voor meer informatie www.buiteninzicht.nl of 0575-470086

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.'

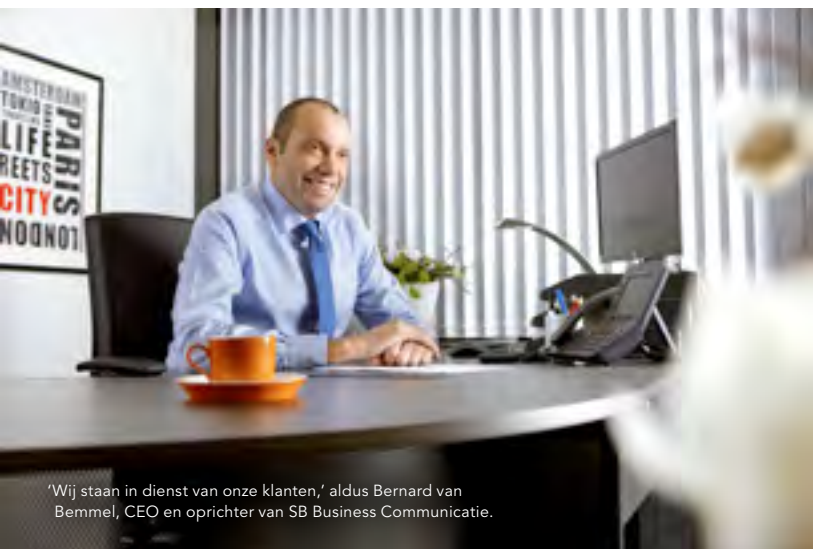
MVNO

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.

Verhoef Garage & Transport

'Nee kennen we niet'



Verhoef Garage & Transport uit Zevenaar is een écht familiebedrijf, met alle voordelen van dien. De lijnen zijn kort, waardoor het bedrijf snel en flexibel kan werken. “Betrouwbaarheid staat bij ons hoog in het vaandel: afspraak is afspraak.” De redactie van Oost-Gelderland Business reed naar Zevenaar en schoof aan tafel bij de broers Danny en Robin Verhoef.

In 1970 begon vader Verhoef een benzinepomp met een kleine werkplaats in Zevenaar. “Kwamen er eerst vooral particulieren voor reparaties, in de loop der jaren wisten ook steeds meer bedrijven ons te vinden”, vertelt Robin. “Halverwege de jaren 90 zijn we verhuisd naar onze huidige locatie en zijn we gestaag gegroeid.” Het grote voordeel van het nieuwe terrein is dat er meer ruimte is voor het garagedeel van het bedrijf. “Sporadisch krijgen we nog wel eens een personenauto, maar onze focus ligt toch voornamelijk op vrachtwagens. Omdat we de werkzaamheden in onze garage combineren met onze transporttak, weten we maar al te goed hoe belangrijk goed en veilig vervoer is. Daarnaast begrijpen we dat stilstand tot een minimum beperkt moet worden. Met deze wetenschap worden de reparaties snel

en vakkundig uitgevoerd. Desnoods 's avonds of in het weekend, zo nodig middels een noodreparatie. Want we verkopen geen 'nee' bij Verhoef. Het is natuurlijk een groot voordeel voor ons dat we als transporteur onze eigen garage hebben.”

Verschillende markten

Het 'geen nee'-principe geldt ook voor het transportbedrijf van Verhoef. Danny: “We proberen altijd mee te denken met onze klanten. Dat past ook binnen onze bedrijfsfilosofie: het kán altijd. We horen het ook wel eens terug van klanten. 'Bel Verhoef maar, die regelen het wel'.

De Zevenaarse vervoerder is thuis in verschillende markten. “We rijden van de textiel- en automotivebranche tot de constructiewereld”, vertelt Danny. “En of het nu gaat

om beursladingen of stukgoed, voor bijna elke lading hebben we een passende oplossing in huis.”

“Zo hebben we verschillende soorten opleggers in huis”, vult Robin aan. “Bijvoorbeeld een speciale oplegger voor de textielbranche, die voorzien zijn van speciale kledingstanden.” Robin erkent dat het gewaagd is om dergelijke opleggers aan te schaffen. “Maar het werkt wel. Men weet ons te vinden voor specialistisch vervoer. En mocht het bij ons nou echt niet lukken, kunnen we het wel regelen. We hebben een aantal partners waar we goed mee samenwerken. En het is ook een kwestie van gunnen natuurlijk.” ■

Verhoef Garage & Transport
Einsteinstraat 12, 6902 PB Zevenaar
T: 0316-525318
I: www.verhoef-zevenaar.nl
E: info@verhoef-zevenaar.nl



HOE STAAT 'T EIGENLIJK MET ÚW FINANCIËN?

Wat er met de economie ook gebeurt, Heilbron is al sinds 1932 in de buurt en weet raad op het gebied van **assurantiën, pensioenen, hypotheken, ziekteverzuim**, enzovoort. Zo zijn zaken goed geregeld en hoeft u zich daar in ieder geval niet druk over te maken.

zéker weten, zéker leven.

Heilbron VOF

Edisonstraat 92

7006 RE Doetinchem

Postbus 99

7000 AB Doetinchem

t (0314) 37 32 60

f (0314) 37 32 70

e info@heilbron.nl

www.heilbron.nl



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.

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."

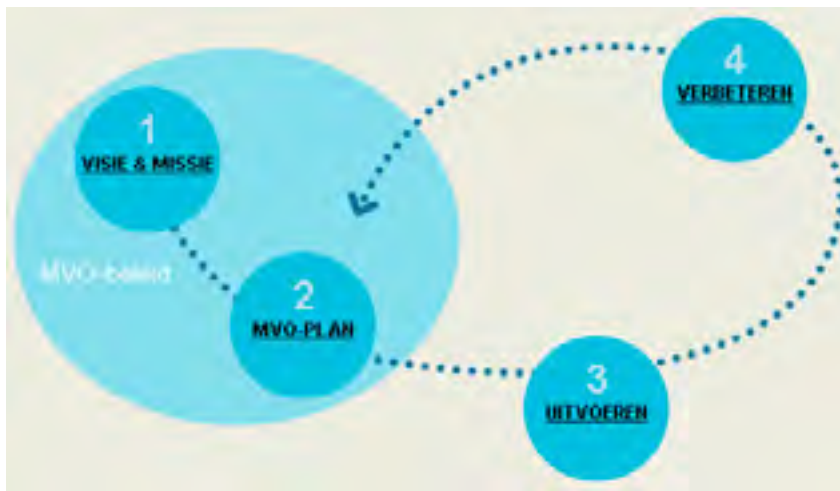
De vraag naar MVO...

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.mvonederland.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.mvonederland.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. ■

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.mvonederland.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.

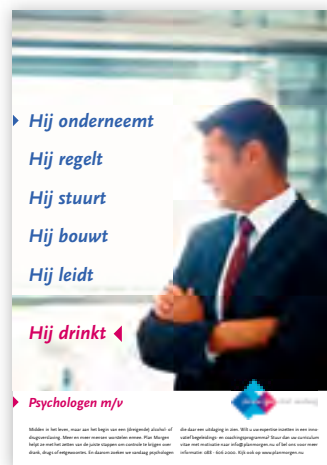
Leveranciers en klanten

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. ■



■ Sogeti. Werving Young Professionals.



■ Dagelijkse gewoonten zorgen soms voor niet-alledaagse uitdagingen.



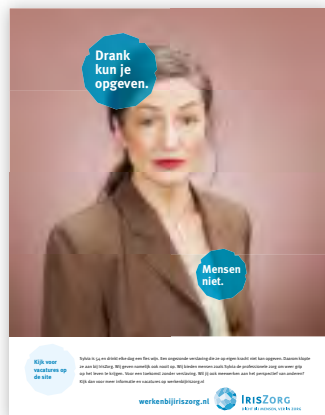
■ Actiesite behorend bij de guerilla-actie gericht op studenten in Nederland.



■ Guerilla-actie: deurmatten in de grootste studentensteden van Nederland.



■ Werving op 't scherpst van de snede.



■ IrisZorg. Een verslaving kun je opgeven. Mensen niet.



■ Je haalt er meer uit bij Aviko. Van video tot recruitmentsite.



NIEUWE AANJAGER BIJ CVJO DOETINCHEM

Op 1 september heeft Marianne Kock de aanjagersfunctie voor CVJO Doetinchem overgenomen van Rolf Winter.

De Raad van Toezicht van het CVJO heeft uit meer dan 20 kandidaten een nieuwe aanjager gekozen. Het CVJO biedt aan startende ondernemers in Doetinchem een werkomgeving waar starters kennis, ervaring en netwerk actief met elkaar delen.

CVJO Doetinchem is een start-upcentrum voor ondernemers met minder dan 5 ondernemersjaren. Doetinchem is de eerste vestiging en maakt onderdeel uit van het CVJO netwerk (8 vestigingen in Midden en Oost Nederland).

Marianne Kock is recent gestart met haar eigen bedrijf en houdt zich bezig met het stimuleren van sociaal ondernemen. Zij ziet CVJO als een ideale broedplaats voor jong talent en starters. “De werkwijze van het delen en elkaar verder helpen spreekt me erg aan. In de Achterhoek speelt het CVJO een belangrijke rol bij verbeteren van het startersklimaat en het ontwikkelen van innovatieve plannen. Mijn doelstelling is de ondernemende, inspirerende cultuur te behouden en het aantal starters verder uit te breiden de komende tijd.”

Rolf Winter was vier jaar aanjager van de vestiging in Doetinchem. Hij vindt het nu tijd het stokje over te dragen en zijn energie te richten op nieuwe concepten. Hierbij blijft hij zich onder meer richten op het behouden, aantrekken en stimuleren van ondernemerschap in de Achterhoek. Rolf blijft met zijn bedrijf gevestigd bij CVJO Doetinchem.

Arbeidsmarktcommunicatie is Macknificent.

Arbeidsmarktcommunicatie. Dat is misschien wel het laatste waar u momenteel aan denkt. Daarom doen wij het. Want al duurt de crisis nog zo lang, als de economie weer aantrekt heeft ook u weer nieuwe vakmensen nodig. Bij Macknificent maken we daarom elke dag werk van arbeidsmarktcommunicatie. Wij ontwikkelen creatieve concepten waarmee wij werkgevers

positioneren en profileren. Van employer branding tot wervingsconcepten en werkenbij-sites. Zodat, als het er straks weer echt op aankomt, de juiste mensen solliciteren.

Wilt u ook een sterk werkgeversmerk? Vraag onze brochure ‘Denkwerk’ aan. Mail be@macknificent.nl of bel: 06 - 11 34 08 04. U vindt ons werk ook op www.macknificent.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 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 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 voert deze wet in om de rechtspositie van flexwerkers te versterken, het ontslag-

den 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.

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

recht 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

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-

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





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 proceduretijd 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

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. Rechters zullen straks kritischer kijken naar het ontslagdossier 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

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

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

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.

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. ■

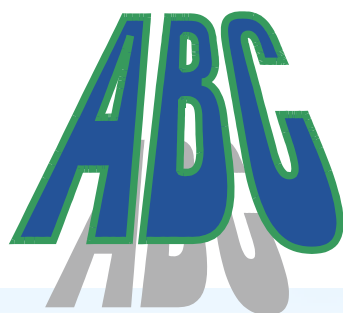
DE DRUCULTUURFABRIEK VOOR AL UW EVENEMENTEN



- ✓ Totaalorganisatie van evenementen
- ✓ Unieke combinatie van monumentaal en modern
- ✓ Prachtige ligging aan de Oude IJssel
- ✓ Van 5 tot 1.500 personen
- ✓ Gratis parkeerplaatsen
- ✓ Goede bereikbaarheid
- ✓ Theaterzaal, poppodium, filmhuis, grand café
- ✓ Het Schaftlokaal en zes unieke vergaderzalen
- ✓ Ruim buitenterrein voor activiteiten of festivalsetting

*Alleen geldig op werkdagen. Max. 2 personen per advertentie. Niet geldig in combinatie met andere aanbiedingen. Geldig tot 1 december 2014.

DRU CULTUURFABRIEK | HUTTEWEG 24 | 7071 BV ULFT | T 0315-714358 | E INFO@DRUCULTUURFABRIEK.NL | WWW.DRUCULTUURFABRIEK.NL



ABC-Automotive

Uw klanten beter benaderen?

Hulp bij acties en APK oproepen?

U hoeft er niet alléén voor te staan !

ABC-Automotive → Dé partner voor het vrije autobedrijf !

- * Marketingondersteuning off-line (papier) en on-line (internet)
- * Social media ondersteuning (bv facebook)
- * e mail verzamelacties
- * APK oproepen geheel verzorgd, met checklijst voor werkplaats
- * 6 miljoen prospectadressen gekoppeld aan merk
- * Organisatieadvies en klankborden met de leiding

ABC-Automotive Oost NL - Netwerkweg 5A - 7251 KV Vorden



0575-553495



abc-automotive.nl



oost@abc-automotive.nl

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 voorgrond 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 risiconiveau, 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. ■



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 pijnlijk 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.



DE STELLING

'EERLIJK RECLAME IS EEN ILLUSIE'

Paul Eggink, Profilers Communicatie:

“De stelling brengt me op een wedervraag. Wat is eerlijk? Staat eerlijk hier gelijk aan 'de waarheid' of bedoelen we hier met eerlijk meer 'integer'. In Nederland kennen we de 'Nederlandse Reclame Code' daarin staat dat reclame niet in strijd mag zijn met de waarheid, noch met de goede zeden. Dus in die zin is 'eerlijke reclame' geen illusie maar gewoon een feit. Door de online media komt het met de integriteit ook wel goed. Informatie is immers altijd en overal beschikbaar. Dus je zult wel integer moeten informeren als we mee wilt blijven doen.”

Femke Konijnenbelt, Logisz:

“Reclame lijkt per definitie niet eerlijk: in de essentie is het iemand 'bewerken' tot aanschaf van producten en diensten. Louter gericht op gewin. Echter is het niet zo zwart-wit te formuleren. Tussen gunstige of misleidende informatie aanpraten zit een groot verschil.

Eerlijke reclame hoeft dus geen illusie te zijn. Het is de kunst om op een eerlijke manier reclame te maken. Hierbij draait alles om het waarmaken van verwachtingen. En open en eerlijk communiceren. Een reclameman die hieraan niet voldoet krijgt dit uiteindelijk keihard terug. Helemaal nu we steeds mondiger zijn en alles delen via sociale websites als Kieskeurig, Zoover en Tweakers.

Zolang reclame niet ongepast is, onsmakelijk of gewetenloos én zolang een woord als 'gratis' ook echt gratis betekent, is eerlijke reclame geen illusie. Niet over de grens, maar erop balanceren.”

BUSINESS FLITSEN



DAGO DUIVEN VERKOOPT DEALERSCHAP AAN ZIJM

DAGO Autogroep heeft begin september haar activiteiten in Duiven verkocht aan Zijm. Het gaat hierbij om de exclusieve verkooprechten voor de merken Audi en VW en de erkende reparateurscontracten voor VW, Audi en ŠKODA voor het verzorgingsgebied Duiven-Zevenaar.

De verkoop van de vestiging van DAGO in Duiven past in het beeld van de herstructurering van het dealernetwerk voor merken uit de Volkswagen-stal in Nederland. In de regio Arnhem is Zijm al ruim 55 jaar een gevestigde naam en vertegenwoordigt daar reeds de merken Volkswagen, Audi en SEAT. Zijm zal de activiteiten in Duiven voortzetten met hetzelfde team medewerkers en vanuit dezelfde locatie aan de Ratio 22 te Duiven.

Als gevolg van dezelfde herstructurering is de van oorsprong Doetinchemse DAGO Autogroep eerder in de gelegenheid gesteld de gehele Achterhoek als haar werkgebied aan te merken en heeft het naast de merken Volkswagen, Audi, VW Bedrijfswagens ook SEAT en ŠKODA aan haar portfolio kunnen toevoegen.

1985

2014

Dienstverleners in ICT.

Automatiseringsoplossingen
voor het midden- en
klein bedrijf.

www.passoft.nl
0314 - 34 51 98

Ook voor Unit4 kunnen wij uw Dienstverlener zijn!



*"Het leven is te kort om
slechte wijn te schenken"*

Wij verzorgen uw relatiegeschenken van A tot Z

- keuze uit het beste wijnnassortiment van NL
- meer dan 800 zelf geïmporteerde wijnen
- persoonlijk advies
- uitgebreide wijninformatie
- uw eigen logo toevoegen
- luxe geschenkverpakkingen
- bezorging in binnen- en buitenland

Wijnhandel Schoemaker

Veldstraat 13, 7071 CA Ulf, Tel.: 0315 - 681431

info@wijnhandel-schoemaker.nl - www.wijnhandel-schoemaker.nl

DRANKENHANDEL TERBORGSE WIJNCENTRALE



TWCkerstpakket.nl: Voor een bijzondere kerst!

Klein begonnen, maar in 25 jaar uitgegroeid tot één van de speerpunten en specialismen van de Terborgse Wijncentrale: het samenstellen en verkopen van kerstpakketten. Dit jaar hebben we onze activiteiten uitgebreid met de online verkoop via onze nieuwe webshop op TWCkerstpakket.nl.

Ook voor een eigen-keuze-concept (waarbij uw werknemers zelf hun kerstgeschenk uitkiezen) of een drankpakket bent u bij ons aan het juiste adres. Of misschien heeft u zelf wel een heel ander idee? We denken graag met u mee.

Kijk op TWCkerstpakket.nl voor alle mogelijkheden. Welke mogelijkheid u ook kiest, gezamenlijk bezorgen wij uw werknemers en relaties een bijzondere kerst!

BEDRIJFSWAGENTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Meerdere keren per jaar treft u in Oost-Gelderland Business de Bedrijfswagentestdag aan; een spannend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. 15 oktober is het weer zover. Dan zullen de nieuwste bedrijfswagens door onze trouwe lezers worden getest. We sluiten deze enerverende testdag af met een heerlijk diner, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe bedrijfswagen en gevestigd in de Achterhoek regio? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag op 15 oktober. Surf naar www.valleibusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Tot ziens op de Bedrijfswagentestdag



www.oostgelderlandbusiness.nl

Als ik groot ben wil ik ook zo'n auto als mijn papa!

BEL (055) 579 8223



OVER WAGENPLAN AUTOLEASE

Sinds 2001 zijn wij een innovatieve speler op de leasemarkt. Als leasemaatschappij bieden wij duidelijke oplossingen voor wagenparkbeheer, leasing en mobiliteit. En als dochter van de grootste autoverzekeraar van Nederland, bevindt onze leasemaatschappij zich in de unieke positie om de professionele dienstverlening van een grote aanbieder te combineren met de persoonlijke aandacht van een kleiner bedrijf.

Maar we zijn meer dan een leasebedrijf. Wij kijken graag samen met u op een andere manier naar de mobiliteit van uw organisatie. Hoe kan uw organisatie op een kostenefficiënte en duurzame manier mobiel zijn? We delen onze kennis graag met u.

Voor alle leaseauto's compenseren wij de CO₂-uitstoot, uw leaseauto's rijden dus CO₂-neutraal.



Autolease van Centraal Beheer Achmea



Uw accountmanager: Marko Huisman, telefoon: (055) 579 8223 of kijk op www.wagenplan.nl