VALLEI

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO | JAARGANG 30 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2015

BUSINESS®

Techware Telecom

Gewoon duidelijke taal spreken en knallen

FoodValley regio Open Days
Inspiratie, ontmoeting en innovatie

"ICT-centrum Veenendaal inmiddels overal zichtbaar"

Henk Jan Beltman (Tony's Chocolonely): Wie volgt het goede voorbeeld?

krb. aangenaam!

Een full-service communicatiebureau gevestigd in hartje Barneveld! Strategische en creatieve communicatie, waarbij de 5C's centraal staan:

Communicatie- en marketingadvies

Waar staan we en waar willen we als organisatie naar toe? Hoe verbeteren we ons imago? Hoe vertalen we onze positionering naar een aansprekende profilering? Zomaar een paar vragen die ongetwijfeld aan bod komen als we het over interne en externe communicatie gaan hebben.

Creatieve concepting

Beargumenteerde keuzes voor beeldmateriaal, kleurgebruik en stijl laten we samensmelten met de geformuleerde doelstellingen. Pas dán heb je een stevige basis van waaruit middelen ontwikkeld worden.

Creatie

Bij creatie verwerken we een concept tot concrete communicatiemiddelen, dit zijn o.a. huisstijlen, brochures, magazines en websites. En nog véél méér!

Campagnemanagement

Wie selecteert de juiste partijen voor een optimaal eindresultaat? Wie houdt de voortgang in de gaten? Wie zorgt er voor een scherpe inkoop van advertentiemillimeters en drukwerk? Juist, de krb campagnemanager!

Coaching

Soms heeft een communicatievraagstuk meer met een mindset te maken, dan met een concrete behoefte aan nieuwe middelen. Wij helpen je gericht de juiste mindset te creëren zodat je als persoon en als organisatie vleugels krijgt!

Maakt dit nieuwsgierig?

Wij gaan het gesprek graag aan, Kees Vlot is uw gesprekspartner. Bel 06-1371 8861.

Amersfoortsestraat 18, 3772 CJ Barneveld
www.krbcommunicatie.nl

VOORWOORD

Grenzeloze innovatie

In deze editie van Vallei Business vindt u een special over de FoodValley regio Open Days. Voor iedereen die wil weten wat er in de FoodValley gebeurt, is dit event absoluut een bezoekje waard. Hier ontmoet u namelijk bestuurders, leden van Provinciale Staten, onderzoekers en raadsleden die gepassioneerd kunnen vertellen over deze dynamische regio. Naast diverse interessante lezingen, waarvan we er een aantal hebben uitgelicht in deze editie van Vallei Business, zijn er ook ontzettend leuke workshops te volgen. Wat te denken van koken met insecten of een workshop rauwe melk proeven? De Open Days maken in ieder geval duidelijk dat de FoodValley regio een gebied is om trots op te zijn. Hier worden op wereldniveau wetenschap, bedrijven en onderzoek geclusterd. Je vindt hier een smeltkroes van kennis en ondernemerschap: dè voedingsbodem voor grenzeloze innovatie. Verderop in dit magazine kunt u enkele succesverhalen lezen, waarbij innovatie en sociale en economische groei centraal staan. Ook tijdens de intakebijeenkomst van het Business Event in Ede werd mij overigens duidelijk dat ondernemers uit de regio vooruitstrevend te werk gaan. Zo ontmoette ik een aantal studenten van de Hogeschool Ede die Bambook presenteerden, een soort uitwisbaar schrift. Inmiddels hadden diverse grote bedrijven interesse in het product getoond en konden ze er al aardig van rondkomen. Ondanks dat veel van de aanwezige genomineerden al flinke successen hadden geboekt, viel mij de bescheidenheid van de aanwezigen op. Zo vertelde Mel Tunderman van Vika BV tussen neus en lippen door over de uitbreiding bij de locatie van NIZO in Ede en de bijzondere samenwerking die beide partijen hebben. Met diverse vestigingen in Europa en Nieuw Zeeland is Vika BV inmiddels een speler van wereldformaat. "Alleen zijn er maar weinig bedrijven hier in de regio die ons kennen", aldus Tunderman.
Reden genoeg dus om naar de FoodValley regio Open Days te gaan op 24 en 25 september, want hier zult u versteld staan van wat onze regio allemaal in huis heeft.

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business en Rivierenland Business
Jessica@vanmunstermedia.nl

van munster
media groep

Zakenmagazine voor de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 30
september 2015, editie 4

REDACTIE ADRES
MVM Productions BV, 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
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Esther van Lunteren,
Hans Hooft, Pien Koome,
Alice van Schuppen, PDR public relations

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Karim de Groot,
Marcel Krijgsman, Sjef Prins, Niek Stam

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

DRUK
Bal Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan met en looptijd tot 31 december en worden automatisch verlengd tenzij de abonnee uiterlijk voor 31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro

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

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

© 2015 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

ABONNEES ONTVANGEN
6 keer per jaar het vakblad,
toegang tot het volledige archief op www.valleibusiness.nl, 12x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Vallei Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice

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
REDACTIEMEDEWERKERS:
William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos
ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
VORMGEVING bpMedia + Design

6 Techware Telecom: Gewoon duidelijke taal spreken en knallen
11 Special FoodValley regio Open Days
12 Open Days in de FoodValley
13 Inspiratie, ontmoeting en innovatie tijdens FoodValley regio Open Days
14 Rector magnificus Arthur Mol zoekt verbinding met samenleving en bedrijven
15 FoodValley succesverhalen
16 Wethouder Hans van Daalen zet knooppunt A30/A1 op de kaart
17 Grote interesse vanuit Canada voor innovaties FoodValley
18 Samen de techniekssector aantrekkelijk maken
20 Robotica: science fiction of ondernemerskansen?
21 Modelboerderij als springplank naar de Chinese markt
22 FoodValley Nieuws
24 ICT-centrum Veenendaal inmiddels overal zichtbaar
26 Christelijke Hogeschool Ede zet in op service innovation
29 W. ten Ham Constructie BV: Samen al jaren ijzersterk
32 Amrâth Hotel Maarsbergen: Perfecte uitvalsbasis voor toerist en zakelijke gast

NATIONAAL

I Loods voor mammoettankers
Wie volgt het goede voorbeeld van Tony's Chocolonely?

IV De ultieme nudge; gebruiken of niet?
Gedragsverandering is hot

VI 'Al doende leert men'
Marketing en techniek gaan hand in hand

33 Column Advocatenkantoor Wolters
34 Repro Mercurius: Voor een overtuigende indruk
38 Diligence: onafhankelijk advies bij fusies, overnames en opvolging
40 Goede content, maar wie leest het?
43 HSR Verpakkingen: Specialist in inzameling, verwerking en recycling
46 Prezend: Eigenwijs in kerstpakketten
47 Het einde van de faalkosten is in zicht
49 Column Bureau Streefkerk
50 Column Diligence
51 Business Ontmoet Business bij Kookmeesters Utrecht
52 Column Technica
53 Zeer geslaagde intakebijeenkomst Business Event gemeente Ede
56 Haes: HR van zwaar naar licht
58 Van duurzame inzetbaarheid niks te bekennen!
60 Unieke samenwerking LaVita Lifestyleclub en arbodienst Richting

‘Ik hou ervan om oplossingen te bedenken waar bedrijven bij gebaat zijn’ 6

‘We willen onderzoek doen dat er echt toe doet’ 14

‘Met Tech4Food maken we techniek aantrekkelijk’ 18

‘In China is grote belangstelling voor Nederlandse kennis en expertise’ 21

‘Ook in het bedrijfsleven promoot ik onderlinge samenwerking’ 24

‘In ons land zijn circa 270.000 familiebedrijven actief’ 38

‘Welvaart en welzijn gaan hand in hand’ 26

Techware Telecom

Gewoon duidelijke taal spreken en knallen

Techware Telecom, één van de weinige echt onafhankelijke telecom dienstverleners, viert binnenkort zijn 15-jarig bestaan. Tijd voor een nieuwe uitstraling, vindt algemeen directeur René Reins. De manier waarop Reins deze 'metamorfose' aanpakt, is karakteristiek voor de handelwijze van het bedrijf: alles in een keer goed aanpakken. Reins: "Met onze oude huisstijl hebben we bijna 8 jaar gedaan. Als we dat ook doen met onze nieuwe huisstijl dan kunnen we voorlopig door."

Reins heeft een achtergrond in de accountancy, maar maakte in 1996 de overstap naar de telecom. De branche op zich sprak hem erg aan, maar bij Vodafone Libertel, zijn toenmalige werkgever, miste hij de mogelijkheid om zijn ondernemerszin handen en voeten te geven. “Het opstellen van rapportages en de vele vergaderingen was ik wel een beetje beu, eerlijk gezegd. Ik hou ervan om goede oplossingen te bedenken waar bedrijven bij gebaat zijn. Een relatie datgene geven waarop hij/zij recht heeft en waarmee een organisatie zijn voordeel kan doen. Gewoon duidelijke taal spreken en knallen.”
Reins’ heldere aanpak kon hij in 2000 in praktijk brengen: op 1 oktober van dat jaar, nu binnenkort 15 jaar geleden, besloot hij een eigen telecombedrijf te starten. Dat werd In eerste instantie RRJG Consultancy, telecomadviseur in Midden-Nederland.

> Ik hou ervan om goede oplossingen te bedenken waar bedrijven bij gebaat zijn

Herkenning

De naam veranderde al snel in Techware Telecom, en toen het bedrijf in 2006 naar Veenendaal kwam en zich vestigde aan de Landjuweel, werden ook veel lokale bedrijven klant. De deskundigheid, maar zeker ook de no-nonsense en klantgerichte aanpak van het bedrijf was inmiddels bekend onder de regionale ondernemers, en menigeen herkende zich in die marktbenadering. Mond-tot-mondreclame zorgde er ook voor dat in de wijde omtrek naar de dienstverlening van Techware Telecom werd gevraagd. Dat leidde al snel tot intensieve zakelijke – en persoonlijke – relaties in Veenendaal en zelfs ver buiten de stad, die al vele jaren voortduren.

Groei

Inmiddels heeft Techware Telecom circa duizend klanten, verspreid over heel Nederland. Toch was Reins in eerste instantie niet van plan om ‘groot’ te worden: “Ik had eigenlijk het idee om een klantenbestand van circa vijftig grote accounts op te bouwen, en was niet van plan om personeel in dienst te nemen.” Met de groei van het klantenbestand moest natuurlijk ook het aantal medewerkers groeien. Dat zijn er nu dertien, die niet alleen geselecteerd zijn op hun deskundigheid, maar ook op hun klantvriendelijkheid. Hoewel het dus goed gaat met het bedrijf, vindt Reins het belangrijk om met beide benen op de grond te blijven staan. “Het fundament is stevig, maar we willen de groei goed in de hand houden. Onze klanten zijn onze klanten omdat ze onze aanpak waarderen: onafhankelijk, deskundig, transparant. Dat moeten we nooit vergeten.”

Modernste middelen

Veel ondernemers, weet Reins, worstelen met alle vernieuwingen die de telefonie de laatste jaren heeft doorgemaakt, en die ontwikkelingen gaan nog steeds door. Maar wil een ondernemer de communicatie van zijn zaak effectief en efficiënt regelen, dan moet hij de modernste middelen daarvoor kunnen inzetten: zijn klant vraagt er om, en de concurrentie zit ook niet stil. Reins: “Onze adviseurs zijn stuk voor stuk experts op het gebied dat tegenwoordig telecom heet: telefonie en ICT zijn vandaag de dag niet meer los van elkaar te zien. Wij gaan het gesprek aan met de klant, brengen zijn processen en wensen in kaart, en bieden op basis daarvan een passende oplossing die bovendien kosteneffectief is – en dat is ook niet onbelangrijk.”

Cloud

De hedendaagse manier van communiceren is voor elke organisatie in de afgelopen jaren drastisch veranderd. Vaste telefonie, mobiele telefonie, geïntegreerde telefonie en hosted telefonie, tot slimme ICT-oplossingen die online werken (in de cloud) mogelijk maken, het zijn vandaag de dag steeds meer gangbare vormen van communicatie. Bellen via een internetverbinding (Voice over IP, VoIP) wordt de normaalste zaak van de wereld. En de telecomwereld blijft zich nog verder ontwikkelen, denk maar aan de zogenoemde wearables, zoals polshorloges die computerachtige functies hebben. De techniek staat tegenwoordig bijna voor niets meer, en die wereld heeft één constante: hij blijft veranderen.

> Het fundament is stevig, maar we willen de groei goed in de hand houden

Metamorfose

Dat is ook de reden dat Techware Telecom mee verandert, zelfs een ‘metamorfose’

Rabo RisiGo

Een nieuwe kijk op risico's.

Van inventarisatie tot adviesrapport

Met Rabo RisiGo komt onze risicospecialist bij u langs voor een risico-inventarisatie en –analyse. U krijgt daarmee inzicht in uw bedrijfsrisico's en advies over maatregelen die u kunt nemen. Een nieuwe kijk op risico's, om ze echt aan te pakken.

Vrijblijvend een gesprek? Ga naar www.rabobank.nl/risigo

Een aandeel in elkaar

Rabobank

ondergaat. Zo is de website volledig vernieuwd en is er ook een webshop ingericht met meer dan 10.000 artikelen. Om dergelijke ontwikkelingen te kunnen communiceren en op een eenvoudige manier onder de aandacht te brengen, is er voor gekozen de marketing op een andere manier te doen. De website en webshop, evenals de hedendaagse mogelijkheden met social media, spelen hierbij een grote rol.

Technische kennis

Technisch directeur Rien van de Kaa gaat dieper in op die ontwikkelingen op het gebied van telecom: “Sinds 2012 is de vraag naar VoIP enorm toegenomen. Techware Telecom is één van de weinige bedrijven die ook alle technische kennis in huis heeft van de rising stars op het gebied van VoIP, zoals RoutIT; OnePluz, Cloud & Clear en MITEL.”
Van de Kaa vervolgt: “WLR-constructies bieden vaak een beperkt voordeel. Het enige wat je realiseert is het veranderen van leverancier teneinde een korting op de bestaande factuur te krijgen. Je oude centrale blijft meestal dienst doen. Er wordt geen oplossing gecreëerd waardoor je efficiënter werkt en échte grote voordelen realiseert. Het is ook niet meer van deze tijd. Er zijn slechts enkele bedrijven die One-Pluz en Cloud & Clear kunnen bieden, in deze omgeving zelfs geen één...”

Onafhankelijk

René Reins benadrukt het voordeel dat Techware heeft als onafhankelijke partij: “Onze adviseurs kijken dus goed naar de communicatiebehoeftes – en mogelijkheden – van de klantorganisatie. Hoe is het bel- en internetgedrag samengesteld? Wat is het totale verbruik op dit gebied? Wat zijn de plannen voor de toekomst op korte en langere termijn van die ondernemer? Vervolgens kunnen wij adviseren welke oplossing of oplossingen hem het beste kunnen helpen bij zijn ondernemen. Omdat wij meerdere partners hebben op het gebied van telecom en ICT, kunnen we de best passende aanbieder selecteren. Dat kan voor de ene klant KPN zijn, voor de andere T-Mobile, een volgende is het best geholpen met een oplossing van Telfort, of Vodafone, of nog een andere provider. Daarbij kijken we niet alleen naar de techniek, maar ook naar de prijs. We zijn tenslotte ook zelf ondernemer, weten dus wat een collega-ondernemer belangrijk vindt: toegevoegde waarde voor zijn investering.”

> Elk jaar kiest Techware Telecom één of meer goede doelen die dan ondersteund worden in hun specifieke streven

Waarde voor de omgeving

Zelf hecht Reins ook aan het toevoegen van waarde aan zijn omgeving, middels zijn bedrijf. Mede daarom is hij lid van de Rotaryclub Veenendaal. Elk jaar kiest Techware Telecom één of meer goede doelen die dan ondersteund worden in hun specifieke streven. “We willen graag iets terugdoen voor de samenleving.” Zo is het bedrijf bekend van de Santa Run, een ludieke (hard)looptocht waarbij de deelnemers verkleed als Kerstman door het centrum van Veenendaal hollen. Ook dit jaar wordt er zo’n Santa Run georganiseerd, en wel op 18 december. Hiermee wordt geld opgehaald voor goede doelen, vorig jaar konden zo donaties worden gedaan aan onder andere Voedselbank Veenendaal, Stichting Buitenzorg en Stichting NN.
Reins sluit af: “We zijn dus aan de ene kant heel erg met techniek bezig, maar vergeten de menselijke kant beslist niet. Dat geldt niet alleen voor ondernemers, maar zeker ook voor de minder bedeelde medemens.” ■

Techware Telecom
Nieuweweg Noord 314 B11 - 3905 LX Veenendaal
www.techwaretelecom.nl

KIJK VOOR MEER ACTUEEL NIEUWS OP WWW.VALLEIBUSINESS.NL

FOODVALLEY WERKT.

FOODVALLEY WERKT. VOOR WERKGEVERS

IW4 en de arbeidsmarkt veranderen door de komst van de Participatiewet. De dienstverlening richt zich er steeds meer op om mensen met een arbeidsbeperking een waardevolle plaats op de arbeidsmarkt te geven, rechtstreeks bij werkgevers. IW4 gaat in samenwerking en afstemming met het regionaal werkgeversservicepunt onder de naam FoodValley Werkt. de werkgevers ondersteunen om deze ambitie waar te maken. Het dienstenpakket van FoodValley Werkt. is tot stand gekomen in nauw overleg met een aantal werkgevers. Zij gaven aan waar zij behoefte aan hebben om mensen met een beperking werk te kunnen bieden binnen hun organisatie. Daarbij gaat het om informatie over de Participatiewet en de beschikbare faciliteiten, het creëren van passende functies, het begeleiden van mensen op de werkplek door bijvoorbeeld jobcoaches, etc. Maar misschien wel de belangrijkste behoefte die naar voren kwam: 'ontzorg ons!' Het ontzorgen van werkgevers staat dan ook centraal bij de dienstverlening door FoodValley Werkt.

Wilt u meer weten over FoodValley Werkt.? Dan kunt u contact opnemen met Laura van Verseveld: 0318-563900.

BETERE AANSLUITING MBO OP PRAKTIJK IS GOEDE ZAAK'

VNO-NCW en MKB-Nederland zijn blij met de plannen van onderwijsminister Jet Bussemaker om het middelbaar beroepsonderwijs beter te laten aansluiten bij de wensen van het bedrijfsleven. Studenten kunnen hun studie straks deels afstemmen op een specifieke vraag van bedrijven in de regio. Dat hadden de ondernemingsorganisaties en de onderwijsinstellingen binnen het Samenwerkingsverband Bedrijfsleven Beroepsonderwijs geadviseerd aan de minister, en zij heeft dit overgenomen.

Positief vinden VNO-NCW en MKB-Nederland ook de flexibiliteit in de inrichting van de beroepsbegeleidende leerweg (bbl). Scholen en bedrijven kunnen zelf in overleg bepalen op welke dagen studenten naar school gaan en in de praktijk werken. Dat maakt het voor bedrijven aantrekkelijker om een leerwerkplek aan te bieden.

Mbo's kunnen vanaf volgend jaar lectoren aanstellen die naast lesgeven praktijkgericht onderzoek doen. Op die manier komt er meer kennis beschikbaar voor het onderwijs.

GENOMINEERDEN INNOVATIEPRIJS VALLEREGIO 2015

Na langdurig beraad heeft de jury uit alle inzendingen een selectie gemaakt van drie genomineerden die kans maken op de Innovatieprijs Valleiregio 2015. De genomineerden zijn:

- Drone4Agro uit Voorthuizen met een drone voor precisielandbouw. De drone kan 100 kilogram aan materiaal of equipment meenemen en wordt bijvoorbeeld ingezet voor biologische gewasbescherming in de landbouw.
- Invited BV uit Barneveld met de Invited Smart Lock. Invited is een elektronisch deurslot dat je bedient met een afstandsbediening. Het gemak dat je gewend bent van een autosleutel, toegepast op je voordeur.
- Aviation Glass & Technology uit Voorthuizen. Dit innovatieve bedrijf heeft een glastoepassing ontwikkeld speciaal voor de luchtvaartindustrie. Licht van gewicht en vrijwel onbreekbaar.

Het Schaffelaartheater in Barneveld is op 24 september vanaf 15.30 uur het decor van innovatie en netwerken. Maja Rudinac, CEO van Robotic Care Systems en leider van een team robotonderzoekers van het TU Delft Robotics Institute, geeft een inspirerende lezing over robotisering in de Valleiregio.

Wilt u het feestelijke evenement en de bekendmaking bijwonen? Dat kan!

Meld u gratis aan via: www.innovatieprijsvalleiregio.nl.

TWEE DAGEN VOL INSPIRATIE GEORGANISEERD VOOR & DOOR DE TRIPLE HELIX

FOODVALLEY REGIO OPEN DAYS

24 & 25 SEPTEMBER 2015

INSPIRATIESESSIES

SMAAK VAN VAN GOGH LUNCH

WORKSHOPS

ICT VALLEY

BUSTOER FOODVALLEY REGIO

JETTA KLIJNSMA

CONGRES RCT DE VALLEI

KENNIS NETWERK INSPIRATIE

SCHRIJF JE NU IN! WWW.OPENDAYS.NL

Open Days in de FoodValley

Benieuwd naar de ontwikkelingen in de FoodValley regio? Kom dan naar de Food Valley regio Open Days op donderdag 24 en vrijdag 25 september. De partners in de Triple Helix hebben een boeiend open programma ontwikkeld. Dit houdt in dat u zelf uw programma samenstelt. Verdiep uw kennis over de mogelijkheden en samenwerkingen met partners uit de regio tijdens diverse bedrijfsbezoeken, leerzame lezingen en inspirerende workshops.

Inspirerend landleven

Op donderdag start u met een gezamenlijk ontbijt in het restaurant van Zeumeren, waarna u verschillende inspiratiesessies bezoekt. Een aantal interessante sprekers delen hun visie op internationale handel, ontwikkelingen in food en financieringsmogelijkheden. In Otterlo luncht u geheel in de stijl van Van Gogh. Zo ervaart u het landleven van de regio tot in detail. Zeker als u in de middag een kijkje achter de schermen neemt bij diverse bedrijven in de regio. Dit gaat gepaard met workshops rondom food. Misschien wilt u wel diverse streekbieren proeven? Of koken met regionale ingrediënten? Hoe dan ook; u krijgt voldoende gelegenheid om te netwerken met interessante partners!

Uitreiking innovatieprijs

Aan het eind van de middag wordt voor de derde keer op rij de Innovatieprijs Valleiregio uitgereikt. Volgens Wicha Benus, innovatiemakelaar van RCT de Vallei, het toppunt van de Open Days. "We hebben deze prijs in het leven geroepen om innovatie in de regio te stimuleren. De bijeenkomst is in het Schaffelaartheater in Barneveld. Naast de nominaties zijn er natuurlijk ook heel veel andere interessante innovaties te bekijken. De innovatiekracht in de regio is groot!" Naast een aantal studentenpitches is er ook een lezing van Maja Rudinac over robotisering in de regio. Zij is expert op het gebied van robotica en betrokken bij het zelfrijdend voertuig WEpods. RCT nodigt alle ondernemers in de FoodValley Regio uit om deze uitreiking bij te wonen.

Zakelijke bustoer

Op vrijdag start u opnieuw met een gezamenlijk ontbijt. Op deze dag bezoekt u met een bus diverse lezingen en presentaties over ontwikkelingen in de regio. Zo krijgt u informatie over de plannen van knooppunt Hoevelaken en een presentatie over ICT Valley. Dit wisselen we af met een wandeling langs de Grebbelinie. Na de lunch gaat staatssecretaris Jetta Klijnsma in gesprek over arbeidsparticipatie en kansen voor de regio. Uiteindelijk sluiten we de Open Days af met een netwerkborrel.

Benieuwd?

Duurzaamheid, innovatie en samenwerking. En dat alles in één boeiende regio. Raakt u al geïnteresseerd en wilt u ontdekken wat de formule is van de samenwerking in deze regio? Meld u dan gratis aan op www.opendays.nl en beleef het zakenleven van de FoodValley regio. ■

Trots presenteren de partners uit de Triple Helix de FoodValley regio Open Days. Twee dagen vol inspiratie, ontmoeting en innovatie. Deelnemers stellen zelf hun ideale programma samen, zodat zij hun kennis verdiepen, netwerken en direct aan de slag gaan. Hoe ziet uw ideale programma er uit? We ontmoeten u graag op 24 en 25 september in onze bruisende regio.

Inspiratie, ontmoeting en innovatie tijdens FoodValley regio Open Days

Tijdens een gezamenlijk ontbijt op 24 september worden de Open Days in het Paviljoen van recreatiegebied Zeumeren officieel geopend. Ondernemers ontmoeten tijdens het ontbijt onderzoekers van de universiteit of één van de andere kennisinstellingen in de regio. Dit leidt wellicht tot innovatieve samenwerkingen.

> "Feitelijk staat de FoodValley regio twee dagen in de etalage. Kom kijken en luisteren en maak kennis met de sectoren food, techniek en IT. Doen."
>
> **Wim Werkman, vice-voorzitter BedrijvenKring Veenendaal (BKV) & Bestuurslid FOV**

Gevarieerd programma

Na het ontbijt is er een gevarieerd programma. Martin Ruiter, voorzitter van de Federatie Ondernemerskringen Valleiregio en mede-eigenaar van QING Groep: "Met de nieuwe Strategische Agenda FoodValley maken we de slag naar het 'doen', met een equivalente bijdrage van de drie Triple Helix kolommen. Dat zie ik heel mooi terug in het programma!" Roeland Tameling, citymarketeer in Veenendaal kijkt uit naar de Open Days: "Ik ben er van overtuigd dat er nog volop onbenutte kansen liggen voor samenwerking tussen de ICT-sector en Food. De Open Days zijn een prachtig evenement om daar samen invulling aan te geven." Liesbeth Schöningh kijkt vanuit haar rol als voorzitter van het CvB van de Christelijke Onderwijs Groep (COG) Vallei & Midden Gelderland uit naar de ontmoeting tussen onderwijs, overheid en ondernemers. "Het programma van de FoodValley regio Open Days toont de samenwerking tussen de 3 O's. Dat we elkaar vinden en concrete stappen zetten, is goed voor onze studenten en de regio."

Internationale ambitie

De Open Days zijn een belangrijke stap in de ambitieuze doelstelling van onze regio. We zien zelf hoe innovatief en creatief de oplossingen zijn die ontstaan door de samenwerking binnen de Triple Helix. Die uitstraling willen we nationaal en internationaal uitdragen. Zo bouwen we samen aan een welvarende economie, goede werkgelegenheid en een (inter)nationaal toonaangevende regio.

> "Ondernemen, recreatie, wonen, retail of bereikbaarheid, ontdek tijdens de Open Days wat er allemaal schuil gaat achter de naam FoodValley."
>
> **Gerard Renkema, burgemeester van Nijkerk**

Bouwt u mee? We hopen u te ontmoeten tijdens de FoodValley regio Open Days op 24 en 25 september. Meld u aan op www.opendays.nl. ■

> "Zonder bedrijfsleven geen beroepsonderwijs en vice versa. De samenwerking tussen bedrijfsleven en onderwijs start met ontmoeten. FoodValley regio Open Days biedt hiervoor een uitgelezen platform."
>
> **Bastiaan Pellikaan, voorzitter CvB Aeres groep**

Rector magnificus Arthur Mol zoekt verbinding met samenleving en bedrijven

‘We kunnen elkaar versterken’

“We willen onderzoek doen dat er écht toe doet”, aldus rector magnificus Arthur Mol.

Hij werkte met universiteiten over de hele wereld, was hoogleraar in China, Japan en Maleisië en zocht net naar een nieuwe stap in zijn carrière. Milieukundige en socioloog Arthur Mol is sinds 1 juni rector magnificus van Wageningen UR. “Dit is hét topinstituut in de wereld op het gebied van voedselvraagstukken en omgevingsvraagstukken”, zegt hij. “Het past heel goed bij wat mij het meest boeit.” Contact zoeken met de samenleving beschouwt hij als een van zijn belangrijkste missies.

TEKST: ALICE VAN SCHUPPEN | APA TEKST
FOTOGRAFIE: SJEF PRINS | APA FOTO

Arthur Mol studeerde Milieuhygiëne in Wageningen, promoveerde in de Sociologie in Amsterdam en was sinds 2000 hoogleraar Milieubeleid in Wageningen. Het is niet verwonderlijk dat hij als socioloog veel oog heeft voor de relatie tussen wetenschap en samenleving. “We willen onderzoek doen dat er écht toe doet. Daarvoor moet je de dialoog aangaan’’, stelt hij. “Bijvoorbeeld rond cruciale vraagstukken zoals het vertrouwen van de consument in voedsel. En wat bedrijven daaraan kunnen bijdragen.’’

Met name met MKB-bedrijven zouden de lijnen korter mogen zijn, vindt Arthur Mol. “We moeten als instituut voor deze bedrijven laagdrempeliger worden’’, steekt hij de hand in eigen boezem. De ontbijtsessie tijdens de FoodValley Open Days zal de rector magnificus dan ook benutten om in gesprek te gaan en te luisteren. “Ik wil graag weten waar ondernemers tegenaan lopen’’, benadrukt hij. “Mijn aanmoediging is: maak vooral contact met ons. We kunnen elkaar versterken.’’

Innovaties

De FoodValley regio is voor Wageningen UR van groot belang, zo stelt Mol. “De regio is als het ware een proefpolder, waar vernieuwingen hun beslag krijgen. Innovaties komen internationaal niet verder zonder een succesvolle thuismarkt. De FoodValley is een gebied waar van nature alles aanwezig is waar wij onderzoek naar doen.’’ Dat innovaties alleen op de universiteit worden bedacht, gaat volgens Mol allang niet meer op. “Een basisidee voor vernieuwing ontstaat net zo vaak in de praktijk’’, weet hij. “Bedrijven hebben zicht op de behoeften in de markt en kunnen beoordelen of een innovatie te vermarkten is. Wageningen UR is daarentegen weer heel goed om nieuwe inzichten en kennis te ontwikkelen. Daarom is samenwerking zo belangrijk.’’

Samenwerking beperkt zich bovendien niet tot de technische aspecten. De rector noemt een innovatie als het eten van insecten als voorbeeld. “Het is een duurzame ontwikkeling, maar toch komt het niet makkelijk van de grond. De vraag is hoe je het hele netwerk van bedrijven, detailhandel, beleidsmakers en consumenten ontwerpt en organiseert.’’ Mol zoekt graag de verbinding met andere sectoren en vakgebieden. “We zijn een innovatiecentrum, dus we zijn steeds op zoek naar nieuwe en onverwachte wegen.’’

Regionale en globale ontwikkelingen gaan elkaar in de toekomst steeds meer versterken, voorziet de rector. “Er zullen meer kleine innovatieve bedrijven zijn, verankerd in de regio maar met een wereldwijd netwerk.’’ Hij prijst initiatieven zoals het World Food Center in Ede. “Het zet de FoodValley op de kaart en straalt uit dat je in déze regio moet zijn.’’ ■

Al een aantal jaren werken overheid, onderwijs en bedrijfsleven in FoodValley regio samen aan projecten waarbij innovatie en sociale en economische groei centraal staan. Hieronder vindt u een aantal van de succesverhalen.

FoodValley succesverhalen

Dankzij samenwerking in de regio en steun van de provincie Gelderland is het Poultry Expertise Centrum gerealiseerd. Het Poultry Expertise Centre is een samenwerkingsverband van bedrijven, overheid en kennisinstellingen die werkzaam zijn in of betrokken zijn bij de pluimveesector. Dit was de basis voor het realiseren van een lectoraat Gezonde Pluimveehouderij.

KennisAs: Door de FoodValley regio loopt een kennisas met topkennisinstellingen, bedrijven, congres- en ontmoetingsruimten en eigenzinnige woon- en werkruimte. De partijen aan deze as werken aan een gezamenlijke uitstraling en versterking van het gebied.

Menukaart FoodValley: acht gemeenten, twee provincies en het waterschap hebben een plan bedacht om bedrijven in het buitengebied extra groeikansen te geven mits ze de leefomgevingskwaliteit versterken. Dit levert economische ontwikkeling, maatschappelijke waardering en een mooier buitengebied op. Deze zgn Menukaart wordt door andere regio's in Nederland als voorbeeld gezien.

Tech4Food maakt techniek in het onderwijs aantrekkelijk en zorgt voor een goede aansluiting op het bedrijfsleven. Drie thema's brengen de brede focus van de sector onder de aandacht: 3D-techniek, Smart-industry en circulaire industrie. Een initiatief van onderwijs in samenwerking met overheid en bedrijfsleven.

ICT Valley: samenwerking in de ICT sector in de FoodValley regio. Dit geldt voor ICT bedrijven, onderwijsinstellingen en natuurlijk alle ICT professionals die nu in de ICT sector werken. Naast het online webportaal voor alle betrokkenen in FoodValley regio, organiseert ICT Valley ook evenementen waar alle belangstellenden elkaar kunnen ontmoeten en nieuwe samenwerkingsverbanden kunnen starten.

FrisValley: gemeenten in de FoodValley regio hebben een succesvolle aanpak ontwikkeld van alcoholpreventie onder jongeren. Het is niet gebleven bij slimme promotie. Ook de handhaving is sterk georganiseerd. Het project heeft tot in Den Haag waardering gekregen.

De coöperatie Boerenhart heeft vraag en aanbod van streekproducten georganiseerd. Met steun van de Rabobank en Regio FoodValley is een professionele organisatie opgezet die inmiddels flink groeit.

Het World Food Center Nederland, een plek met internationale allure, heeft haar toekomstige locatie gekozen: Regio FoodValley. Iedereen kan hier straks ontdekken wat de kracht is van de totale Nederlandse Foodsector. Met de voedselwaardeketen als rode draad doet de bezoeker van WFC food-gerelateerde ervaringen op.

Het WerkgeversServicepunt (WSP) is hét publieke aanspreekpunt voor werkgevers in de arbeidsmarktregio FoodValley. Het WerkgeversServicepunt is er voor grote en kleine oplossingen, voor kleine en grote bedrijven, lokaal en regionaal. Het WSP maakt werkgevers wegwijs in de wereld van regelingen en subsidies, ziet kansen, verbindt vraag en aanbod en vindt de best passende medewerker uit het grootste bestand werkzoekenden.

Expatcenter Food Valley: Regio FoodValley heeft haar eigen expatcenter gekregen op Wageningen Campus. Een nuttige faciliteit voor expats en bedrijven die internationale medewerkers in dienst nemen of hebben. Het expatcenter versterkt de internationale kracht van de regio. ■

"Als je knooppunt Hoevelaken aanpakt, doe het dan goed en creëer niet een nieuw knelpunt bij Barneveld." De boodschap van wethouder Hans van Daalen is duidelijk: Er moet een oplossing komen voor de aansluiting van de A30 op de A1. "Dat is cruciaal voor een goede bereikbaarheid van de FoodValley regio."

TEKST: ALICE VAN SCHUPPEN | APA TEKST
FOTOGRAFIE: SJEF PRINS | APA FOTO

"Het knooppunt is zelfs landelijk van betekenis", aldus wethouder Hans van Daalen van de gemeente Barneveld.

Wethouder Hans van Daalen zet knooppunt A30/A1 op de kaart

'Goede bereikbaarheid regio is noodzaak'

Wie niet de situatie, maar alleen de wegenkaart van Nederland kent, komt bij Barneveld voor een verrassing te staan. Hier wissel je niet vloeiend van de ene naar de andere snelweg, maar vervolg je via een kruising met verkeerslichten je route. Het belemmert niet alleen een vlotte doorstroming van het verkeer, het leidt ook tot gevaarlijke situaties. "Op de A1 vanuit Amersfoort ontstaan bij de afrit naar de A30 grote snelheidsverschillen", weet de Barneveldse verkeerswethouder. "Bovendien gaat de spitsstrook hier weer over in een gewone vluchtstrook. De afgelopen jaren is het aantal ongevallen enorm toegenomen."

Toch staat de knoop bij Barneveld nog niet op de planning van Rijkswaterstaat. Knooppunt Hoevelaken gaat de komende jaren wél op de schop. Ook bij Apeldoorn en Deventer wordt de A1 verbreed. "Wij voorzien dat door een grotere capaciteit van de A1 de druk op het knooppunt bij Barneveld toeneemt", zegt Van Daalen. "Hier wordt een flessenhals gecreëerd, daar maken we ons grote zorgen over."

Tweede kamer

Samen met het bedrijfsleven, vervoersorganisaties en de regio's FoodValley en Amersfoort, heeft Barneveld het probleem én mogelijke oplossingen onder de aandacht gebracht van de Tweede Kamer. Dat leidde voor de zomer tot het Haagse besluit om onderzoek te doen naar de verkeersstromen op het knooppunt en de effecten van een al dan niet gefaseerde aanpak. "Een eerste stap zou kunnen zijn dat eerst de verbindingsbogen aan de zuidkant van de A1 worden gerealiseerd", toont de wethouder. "De minister heeft aangegeven dat deze oplossing zeker moet worden bekeken. De klus kan wellicht gecombineerd met knooppunt Hoevelaken in 2017 worden uitgevoerd."

Als noordelijke ontsluiting van de FoodValley staat het knooppunt A1/A30 voor regionale bedrijven bovenaan de lijst met verkeersknelpunten. "Wij zetten ons maximaal in om de regio bereikbaar te houden", benadrukt Van Daalen. Zo heeft Barneveld al bij de uitgifte van grond op het nabijgelegen bedrijventerrein ruimte gereserveerd voor de nieuwe aansluiting. Daarnaast is er 1 miljoen euro beschikbaar vanuit het regionale verkeersmobiliteitsfonds en heeft de provincie Gelderland steun toegezegd.

Van Daalen pakt de wegenkaart er nog eens bij. "Het knooppunt is zelfs landelijk van betekenis", laat hij zien. "De A30 is een belangrijke schakel tussen de A1 en de A12, als het verkeer op een van deze twee oost-westverbindingen vastloopt." De uitkomst van het onderzoek naar de knoop bij Barneveld wordt komend voorjaar verwacht. "De noodzaak van een goede aansluiting zal daar zeker uit naar voren komen."

Delegatie uit Edmonton op werkbezoek in Wageningen

Grote interesse vanuit Canada voor innovaties FoodValley

Food Valley NL draagt al jaren op een opvallende manier bij aan het versterken van de innovatiekracht van Nederlandse bedrijven. Hierdoor kan ons land maximaal bijdragen aan de uitdagingen waar de wereld voor staat: gezonde voeding voor iedereen, die duurzaam wordt geproduceerd. De manier waarop dit gebeurt, trekt mondiaal de aandacht. Vanuit Canada bestaat ook grote interesse voor de innovaties van FoodValley. Binnenkort bezoekt een delegatie uit Edmonton de regio.

TEKST: PIEN KOOME

Het is niet de eerste keer dat onderzoekers en ondernemers vanuit Canada speciaal naar Nederland komen om FoodValley te bezoeken. Diederik Beutener, Trade Commissioner bij de Canadese Ambassade in Den Haag, begeleidt elk kwartaal afgevaardigden uit verschillende delen van Canada tijdens hun werkbezoek. “Vanwege de vrije handelsovereenkomst neemt de handel toe, evenals de samenwerking bij wetenschappelijk onderzoek. Nederland is de tweede buitenlandse investeerder in Canada. Vorig jaar werd 67 miljard dollar geïnvesteerd door ons land, onder andere in agri business, maar ook op het gebied van chemie, logistiek en ICT. Opvallend is dat niet alleen grote spelers als Philips, DSM en Akzo Nobel actief zijn; ook vanuit het MKB zijn ondernemers actief. Nederland is ook de tweede exportmarkt van Canada, goed voor zo’n 3 miljard dollar per jaar.” Andersom geldt dat Canada in ons land de zesde grootste investeerder is; er komt jaarlijks circa 3 tot 4 miljard dollar binnen.

Prettig zaken doen

Volgens Beutener zijn er meer raakvlakken tussen Nederlanders en Canadezen waardoor zakelijke ontmoetingen soepel verlopen. “Canadezen zijn vriendelijk en bescheiden en cultureel geïnteresseerd. Voor hen zijn Nederlanders prettig in de omgang, deskundig en ze spreken hun talen. Ook als vertrekpunt voor de rest van Europa wordt ons land gezien als een uitstekende uitvalsbasis.” Ons land telt circa 157 Canadese dochterondernemingen. In Canada zelf wonen bovendien ruim 1,5 miljoen Nederlanders, die actief zijn in sectoren als varkensteelt, visverwerkende industrie, ICT en glastuinbouw.

Food Technology

De delegatie uit Edmonton is met name benieuwd naar ontwikkelingen in duurzame bouw, agriculture en innovaties die vanuit FoodValley bijdragen aan verbeteringen van duurzaam voedsel. Beutener: “Ook zijn Canadese ondernemers op zoek naar afzetmarkten voor bijvoorbeeld hoogwaardig Canadees rundvlees, dat duurzaam wordt geproduceerd en van zeer hoge kwaliteit is.”Edmonton is als hoofdstad van de provincie Alberta de vijfde stad van Canada. De technologiesector in de stad ontwikkelt zich snel, mede dankzij Edmontons universiteiten en onderzoekscentra. “Zowel voor onderzoekers als ondernemers is het bezoek aan FoodValley een interessante ontmoeting waarbij kennisdeling centraal staat. Innovaties op het gebied van de voedingsmiddelenindustrie vanuit FoodValley worden door Canadezen op de voet gevolgd.” ■

Samen de techniekssector aantrekkelijk maken

Over vijf jaar hebben technische bedrijven in de Regio FoodValley een capaciteitsprobleem. Door onvoldoende aanbod van geschoolde werknemers krijgen ze moeite met hun continuïteit. Daarom startte de overheid twee jaar geleden het landelijke Techniekpact. De regionale aanpak daarvan resulteerde onder meer in het initiatief 'Tech4Food' van het Knooppunt Techniek.

Joop Hazeleger, directeur van Knooppunt Techniek, wil bedrijven in de Regio FoodValley ondersteunen. "Er moet nu geïnvesteerd worden in de toekomst en daarbij wil de overheid helpen. Iedereen heeft er belang bij dat er over vijf jaar een gezonde en innovatieve industrie in de regio staat. Met Tech4Food maken we techniek aantrekkelijk en zorgen we voor een goede aansluiting op het bedrijfsleven." Hazeleger brengt onder drie thema's de brede focus van de sector onder de aandacht: 3D-techniek, Smart-industry en circulaire industrie. "Zo spelen we in op de ontwikkelingen in de wereld en sluiten we aan op de praktijk van morgen."

Groeiende arbeidsvraag

Joop Hazeleger is van oorsprong vakdocent en afdelingsmanager Techniek & Technologie op het ROC A12. Hij kent de realiteit van scholing en praktijk van binnenuit. "Er is nu al vraag naar professionele metaalwerkers, ICT'ers en installateurs. Dat zal alleen maar toenemen. Om aan die vraag te voldoen, is het essentieel om de instroom in de techniek-opleidingen de komende jaren te bevorderen. Dat die doelstelling realistisch is, bewijst de mbo-opleiding Mechatronica waarvan de instroom in twee jaar tijd verdubbelde."

Aansluiting op bedrijven

De overheid staat klaar om ondernemers binnen de samenwerking te ondersteunen met een subsidie. Bedrijven en instellingen laten zien dat ze samen de schouders er onder zetten en de overheid vult dit aan. Het Knooppunt Techniek verzorgt de regionale uitvoering. Tech4Food richt zich specifiek op de ontwikkeling van technische opleidingen op mbo-niveau 4. "Het is onze ambitie om studenten klaar te stomen voor het dynamische regionale werkveld."

Moderne snufjes

Eén van de concrete acties waarin Tech4Food participeert, is het Fablab in Ede. Hier zijn geïnteresseerden uit de regio welkom om creaties 3D te printen of te experimenteren. Hazeleger: "Met het lab investeert ROC

IN GESPREK OVER OPLOSSINGEN

Tech4Food krijgt tijdens de Open Days op donderdag 24 september een inspirerende kick-off. Visionair Ruben Horbach geeft zijn visie over de toekomst van de technologie. Daarna gaat Joop Hazeleger in gesprek over oplossingen en mogelijkheden rond (bij)scholing van toekomstige werknemers in de techniek. Wilt u deze sessie bijwonen? Kijk dan op opendays.nl/aanmelden.

"Er moet nu geïnvesteerd worden in de toekomst", aldus Joop Hazeleger, directeur van Knooppunt Techniek.

A12 in de opleiding en ontwikkeling van 3D-techniek. Ook is het een middel om het imago van de techniekssector te verbeteren. Daarmee laten we heel concreet zien dat de techniekwereld innovatief en uitdagend is en dat je geen vieze handen hoeft te krijgen."

Wethouder in 3D

In het Fablab komt een student langs om zijn eigen uitvinding op te halen. Hij heeft er nog geen naam voor bedacht. "Het is een apparaat om een 3D-scan te maken. Met die scan kunnen we met de 3D-printer een schaalmodel van plastic maken." Hij pakt een klein beeldje van de werkbank. "Dit is wethouder Eleveld waarvan we een scan en print maakten. Een leuk alternatief voor een foto."

Diverse samenwerkingen

Hazeleger is enthousiast: "Je ziet dat deze studenten ondernemend zijn en zich tijdens hun stages ontwikkelen tot vakmensen. Naast deze stages willen we ook met masterclasses en projecten van opdrachtgevers gaan werken. Zo halen we de technische wereld heel dichtbij en hebben ondernemers zelf ook invloed op de scholing van toekomstige werknemers in de regio."

Kennisregio

Een sterk voorbeeld van de samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven is het partnerschap met Oceanz. Zij willen studenten al in een vroeg stadium laten kennismaken met professioneel 3D-printen. Volgens hem is het een groot voordeel dat ze dit in hun eigen regio kunnen doen. Hightech is één van de belangrijke pijlers die de regio naar de huidige positie heeft gebracht. De combinatie van innovatie, productie en de maakindustrie vormen een unieke formule voor jong talent. Oceanz. biedt werknemers van de toekomst graag een kijkje in de keuken en maakt daarmee de techniek voor hen meer dan aantrekkelijk.

Zaak van lange adem

Hazeleger erkent dat investeren in samenwerkingen een zaak van lange adem is. Bedrijven moesten een tijdlang overleven en hadden geen tijd om zich met ontwikkelingen bezig te houden. Toch hamert hij erop dat er nu geïnvesteerd moet worden in toekomstige arbeidskrachten om de technische industrie in de regio FoodValley draaiend te houden. Samen kunnen ondernemers, onderwijs en overheid het imago van de technische sector verbeteren. Door leerlingen te verrassen met de uitdagingen uit de sector, zullen zij eerder kiezen voor techniek.

Op 24 september reikt RCT de Vallei de Innovatieprijs Valleiregio 2015 uit. Naast presentaties over verrassende innovaties uit de Regio FoodValley, geeft dr. ing. Maja Rudinac tijdens de inspirerende bijeenkomst een lezing over robotica.

Robotica:

Science fiction of ondernemerskansen?

De Servische Rudinac is CEO van Robotic Care Systems en leider van een team robotonderzoekers van het TU Delft Robotics Institute. Wicha Benus, innovatiemakelaar bij RCT de Vallei: “Rudinac is dé robotica-expert om ons op 24 september meer te vertellen over de toekomst van robots en vooral wat dit voor invloed heeft op ondernemers én onze regio.”

Wat heeft de Regio FoodValley aan robotica?

Hoewel het idee van robotica en robots voor veel mensen klinkt als science fiction, is het thema actueler dan we soms denken. Kijk eens naar de zelfrijdende voertuigen, de WEpods, die de openbare weg op gaan tussen station Ede-Wageningen en Wageningen UR. Benus: “De WEpods vormen niet alleen een fysieke verbinding tussen twee plaatsen. Ze maken ook de verbinding tussen (technologische) bedrijven en kennisinstellingen. De Wepods is één grote robot waaraan Maja Rudinac haar kennis levert op het gebied van sensortechnologie. Zij houdt zich bezig met de ontwikkeling van het systeem dat zich richt op omgevingsherkenning.”

Nemen robots het werk van mensen over?

Tot nu toe zien we dat robots veel routinetaken oppakken. Denk aan een stofzuiger die zelf het huis door gaat en meer van dat soort taken. In die zin kunnen robots mensen vervangen. Dat roept vragen op: Wordt mijn werk straks overgenomen door een robot en zit ik dan werkloos thuis? Anderen zien juist volop kansen: Als een robot standaardtaken van mij overneemt, kan ik dan meer toegevoegde waarde bieden op andere vlakken? Dat is bijvoorbeeld een interessante vraag voor de zorg. Een zorgverlener hoeft geen huishoudelijke taken meer te doen en kan zo extra aandacht aan de cliënt besteden.

Kom inspiratie opdoen!

Robotica ontwikkelt snel en brengt daarmee enorme kansen met zich mee. Maar er zijn ook veel vragen. Dr. ing. Maja Rudinac deelt op 24 september haar visie op dit soort vraagstukken. Benus: “Ik kijk uit naar wat Rudinac allemaal te vertellen heeft. Volgens mij liggen er heel veel kansen in robotica en levert deze lezing veel inspiratie voor ondernemers in de regio om die kansen te onderzoeken. Dat in combinatie met alle innovaties die voorbij komen, zorgt dat we inhoudelijk een sterk programma hebben. Wat mij betreft zeker de moeite waard!”

Gratis aanmelden

Bent u benieuwd welke kansen er voor u liggen en wat robotica voor u kan betekenen? Meld u gratis aan voor de Innovatieprijs 2015 via www.innovatieprijsvalleiregio.nl. ■

GO
Gelderland & Overijssel
Gebundelde Innovatiekracht
Europese Unie
Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling
Hier wordt geïnvesteerd in uw toekomst!
provincie Gelderland
RCT de Vallei

Geef jonge Nederlandse agrariërs de kans om in China een modelboerderij te starten en er wordt een keten van kansen op gang gebracht. Dat is de overtuiging van consultant Vincent Frequin. Met zijn jarenlange ervaring in het zakendoen met China ontwikkelde hij een business concept waarin boeren, investeerders, kennisinstituten en MKB-bedrijven samenkomen. “In China is grote belangstelling voor Nederlandse kennis en expertise.”

TEKST: ALICE VAN SCHUPPEN | APA TEKST
FOTOGRAFIE: SJEF PRINS | APA FOTO

“De modelboerderij is niet een enkelvoudig project, maar een systeem-oplossing”, benadrukt Vincent Frequin, eigenaar van adviesbureau Buvias.

Nieuw business concept biedt jonge agrariërs en bedrijven uit Nederland kansen

Modelboerderij als springplank naar de Chinese markt

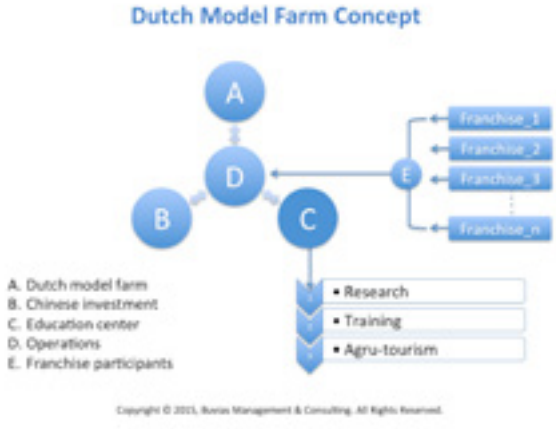
Afgelopen zomer organiseerde het Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt (NAJK) een studiereis naar China. Vincent Frequin, eigenaar van adviesbureau Buvias, bracht de groep agrarische jongeren in contact met Chinese lokale boeren. Tijdens de FoodValley regio Open Days vertelt hij samen met een van de deelnemers over de reis. De bedrijfsbezoeken werden zeer gewaardeerd door de deelnemers, maar leverden ook veel vragen op naar Nederlandse kennis. “Chinese agrariërs willen hun onderneming graag naar een hoger kwaliteitsniveau brengen”, weet Frequin. “De Nederlandse kwaliteit kennen ze heel goed, mede dankzij Wageningen UR en de FoodValley regio.”

De studiereis leidde tot het idee van een Nederlandse modelboerderij in China om kennis over te dragen. Samen met twee business partners, Inge Jansen van Mingbai en Yao Jianjun van Yuster heeft Frequin dit idee verder uitgewerkt. In het concept zijn het Chinese investeerders die voor geld en grond zorgen, Nederland brengt vooral kennis in. “Het mooie is dat jonge Nederlandse boeren die in eigen land weinig kansen hebben, zo hun opleiding waar kunnen maken”, zegt Frequin. Kennisinstellingen kunnen zich verbinden aan het concept en trainingen geven. En Chinese ondernemers krijgen de mogelijkheid om zich, na opleiding en certificering, als franchiser aan een modelboerderij te verbinden.

Springplank

De keten van kansen die zo ontstaat, biedt vooral ook mogelijkheden voor Nederlandse MKB-bedrijven. “Zij kunnen de modelboerderijen gebruiken als springplank naar de Chinese markt”, legt Frequin uit. “Zo kan bijvoorbeeld een fabrikant van melkmachines zijn product tegen een laag risico en lage kosten introduceren.” Frequin benadrukt dat er een enorme markt binnen bereik komt, maar weet ook dat ondernemers het soms moeilijk vinden om de stap te maken. “We willen laten zien dat er goede en betrouwbare mogelijkheden zijn. Grote Nederlandse bedrijven zijn niet voor niets al langer op de Chinese markt actief.”

Frequin verwacht dat komend jaar de eerste modelboerderij de deuren zal openen. Daarna moeten er meer volgen. De belangstelling is



groot. “We hebben inmiddels driehonderd agrarische bedrijven, investeerders, projectontwikkelaars en studenten in ons netwerk”, zegt Frequin. Van dat netwerk kunnen ook agrariërs uit de FoodValley regio profiteren. “De modelboerderij is niet een enkelvoudig project, maar een systeemoplossing. Waar veel reizen en missies naar het buitenland een follow-up missen, is hier een heel concrete stap gemaakt.” ■

FOODVALLEY NIEUWS

Dit nieuws wordt u aangeboden door de Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV). Dit is de samenwerking van acht bedrijvenkringen: Barneveldse Industriële Kring (BIK), Wagenings Ondernemers Contact (WOC), Bedrijvenkring Veenendaal (BKV), Edes Bedrijfs Contact (EBC), Bedrijvenkring Hoevelaken Nijkerk (BHN), Bedrijvenkring Scherpenzeel Woudenberg (BSW), Bedrijvenkring Rhenen en Ondernemersvereniging Renswoude.

Blijf op de hoogte

FOV is nu ook online bereikbaar via www.fovweb.nl. Hier vindt u nieuws, evenementen en meer informatie over de federatie. Blijf helemaal op de hoogte en schrijf u via de website in voor de FOV-nieuwsbrief.

REGIO FOODVALLEY-VOUCHERS GAAN ALS EEN TREIN

De aanvragen voor de Regio FoodValley-vouchers stromen binnen. De verwachting is dat alle subsidie voor het einde van jaar verzilverd is. Jaco van Putten, account- en projectmanager werkgelegenheid bij gemeente Ede: “Dit resultaat laat zien dat ondernemers in de regio zich inzetten om (jeugd)werkloosheid tegen te gaan. Velen doen dit onder andere vanuit maatschappelijk oogpunt. We mogen trots zijn op zo’n regio!” Ronny Aarts, één van de directeuren van Coffee@Work ging u voor: “Ik help jongeren graag succesvol te worden in hun functie en vind het belangrijk dat ze plezier hebben in het werk.” Een nieuwe werknemer vraagt een investering qua inwerken, opleiden en begeleiden. Nu kun je die kosten deels verrekenen met deze subsidie. Wees er snel bij en vraag de vouchers aan via www.regiofoodvalley-vouchers.nl.

FOODVALLEY NIEUWS

WERKGEVERSSERVICEPUNT (WSP)

Het WSP regio FoodValley zet zich in voor een optimale werkgeversdienstverlening. Het WSP denkt mee over de kansen en mogelijkheden op het gebied van personeelsvraagstukken, MVO, Social Return, duurzame inzetbaarheid en wet- en regelgeving. Ga naar www.wsp-regiofoodvalley.nl voor meer informatie.

WERKGEVERS GAAN INCLUSIEF

AAN DE SLAG MET DE BANENAFSPRAAK

Het is de bedoeling dat er eind volgend jaar 440 arbeidsplaatsen gerealiseerd zijn voor mensen met een arbeidsbeperking in de FoodValley regio. Volgens de Algemene Werkgeversvereniging Nederland (AWVN) zijn werkgevers bereid hieraan mee te werken, maar weten zij niet goed hoe. Hiervoor is het programma 'Werkgevers gaan inclusief', met onder andere drie praktische workshops, ontwikkeld. Meld u gratis aan voor de eerste workshop op 25 september van 9.00-12.00u: 7500banen@awvn.nl o.v.v. netwerkaanpak regio FoodValley.

Sharing Innovation: kennisdeling onderzoekers en ondernemers

‘ICT-centrum Veenendaal inmiddels overal zichtbaar’

Met ICT als uitgangspunt voor een nieuwe en innovatieve positionering van Veenendaal initieerde de gemeente enkele jaren geleden een ambitieus beleidsplan om de stad economisch opnieuw op de kaart te zetten. Door onderzoekers en ondernemers in de ICT-branche met elkaar in contact te brengen en een strategische visie te ontwikkelen voor de lange termijn is Veenendaal actief bezig om zich te profileren als kenniscentrum van FoodValley. Met succes: kennisdeling op dit terrein leidt inmiddels tot synergie tussen wetenschap en bedrijfsleven. Wethouder Marco Verloop van Economische Zaken over het belang van ‘Sharing Innovation’.

TEKST: PIEN KOOME

De gemeente Veenendaal, Wageningen UR, Stichting ICT-Valley en VNO-NCW Midden organiseren op woensdagmiddag 11 november voor de derde keer de themabijeenkomst Sharing Innovation. Tijdens deze ontmoeting tussen onderzoekers en ondernemers staat Smart Industry centraal. Thema’s als robotica, big data en consument & ICT komen uitgebreid aan bod; matchmakers koppelen mensen en ideeën op interactieve wijze aan elkaar. Impulse, het ontmoetingscentrum van Wageningen UR, biedt vanaf 14.00 uur pitches en discussie. Daarna is er ruimte voor informele uitwisseling in het Restaurant van de Toekomst. De organisatie hoopt dat het aantal bezoekers van vorig jaar wordt overtroffen; toen namen 130 belangstellenden deel aan de sessie. Zowel onderzoekers als ondernemers kunnen zich aanmelden via www.sharinginnovation.nl.

> Partijen met elkaar verbinden is een inspirerende uitdaging waar ik me graag voor inzet.

> Met financiële ondersteuning vanuit de gemeente heeft de Stichting ICT Valley allerlei activiteiten en informatiebijeenkomsten georganiseerd waar kennisdeling centraal stond.

Draagvlak creëren

Als wethouder Economische Zaken is Marco Verloop vanaf het eerste uur betrokken bij de positionering van de gemeente Veenendaal als ICT centrum. Hij is enthousiast over de resultaten van de afgelopen vier jaar. “Een strategische visie implementeren in de samenleving en draagvlak creëren bij bedrijfsleven en opleidingscentra kost tijd. Een gemeente die zich decennia lang heeft geprofileerd als wol-, textiel- en tabaksindustrie en vervolgens kampte met versnippering, verander je niet zomaar in een innovatief ICT-centrum. Allereerst moet je binnen het bedrijfsleven zorgen dat er draagvlak ontstaat zodat betrokken partijen zich herkennen in de nieuwe koers. Zo’n veranderproces vereist een actieve houding van de gemeente; beleid vormgeven doe je niet alleen aan de vergadertafel.” Dat Verloop zelf als wetenschapper bij Wageningen UR onderzoek deed voordat hij de politiek inging, maakte hem een bruggenbouwer bij uitstek. “Partijen met elkaar verbinden is een inspirerende uitdaging waar ik me graag voor inzet.”

Afstemming vraag en aanbod

Bedrijvenkring Veenendaal reageerde positief; al snel ontstond een ICT platform dat als klankbordgroep een actieve bijdrage leverde aan de oprichting van Stichting ICT Valley. “Met financiële ondersteuning vanuit de gemeente heeft

"Partijen met elkaar verbinden is een inspirerende uitdaging", vertelt Marco Verloop, wethouder Economische Zaken van de gemeente Veenendaal.

> Ook in het bedrijfsleven promoot ik meer onderlinge samenwerking. Door elkaar niet als concurrent maar als toegevoegde waarde te zien, ontstaat een levendige dynamiek waar iedereen zijn vruchten van plukt.

de Stichting allerlei activiteiten en informatiebijeenkomsten georganiseerd waar kennisdeling centraal stond. Ook zetten we ons gezamenlijk in om bij vacatures in de ICT sector vraag en aanbod goed op elkaar af te stemmen. Door de ontwikkeling van ICT-centrum Veenendaal krijgt de werkgelegenheid in onze regio ook een positieve impuls. Zo hebben diverse initiatieven steeds meer vorm en inhoud gekregen. Sharing Innovation wordt ook mede georganiseerd door Stichting ICT Valley. Langzaam maar zeker ontstaat echt synergie tussen alle partijen."

Ontwikkeling ICT Campus

Momenteel wordt ingezet op de ontwikkeling van een ICT Campus, waar kennis en ervaring wordt gebundeld in een ICT community. Verloop licht toe: "Een kruisbestuiving tussen wetenschap, onderwijs en bedrijfsleven om ook extern een breed draagvlak te promoten. Op deze manier maken we ICT overal zichtbaar in de Veenendaalse samenleving en krijgt het beleid dat we hebben ingezet, ook echt vorm en inhoud." De wethouder ziet het als een belangrijke taak om partijen met elkaar te verbinden. "Ook in het bedrijfsleven promoot ik meer onderlinge samenwerking. Door elkaar niet als concurrent maar als toegevoegde waarde te zien, ontstaat een levendige dynamiek waar iedereen zijn vruchten van plukt. Ik heb er alle vertrouwen in dat we op deze manier Veenendaal ook buiten de regio op de kaart kunnen zetten als ICT-centrum van de toekomst."

> ICT is inmiddels verankerd in de gehele samenleving. Elke sector heeft er in meer of mindere mate mee te maken

ICT innovaties in de zorg

Tijdens Sharing Innovation staan thema's als robotica, big data en consument & ICT centraal. Marco Verloop legt uit: "ICT is inmiddels verankerd in de gehele samenleving. Elke sector heeft er in meer of mindere mate mee te maken. Bijvoorbeeld in de zorg kan ICT voor baanbrekende oplossingen zorgen voor mensen die zo lang mogelijk zelfstandig willen blijven wonen. Ook op het gebied van automatisering en informatiemanagement is nog veel winst te behalen. Door voortdurend in te zetten op kennisdeling en bedrijven te verbinden met wetenschap, kan Veenendaal zowel lokaal als regionaal en landelijk een rol van betekenis gaan spelen als toonaangevend ICT-centrum." ■

Belangstellenden voor Sharing Innovation op woensdag 11 november, kunnen zich aanmelden via www.sharinginnovation.nl

“We zijn geen moraalridders, maar zien meer dan de economische kant”

Christelijke Hogeschool Ede zet in op service innovation

U heeft er ongetwijfeld wel eens van gehoord; het Hawthorne effect. Het was in de jaren ’30 dat een groep onderzoekers de productiviteit van werknemers in een fabriek wilden beïnvloeden door middel van het licht. Maar of de onderzoekers het licht nu feller of minder fel zette, in beide gevallen gingen de werknemers harder werken. Wat bleek; niet het licht, maar de positieve aandacht zorgde ervoor dat de arbeiders harder aan de slag gingen.

TEKST ESTHER VAN LUNTEREN FOTOGRAFIE NIEK STAM

"Welvaart en welzijn gaan hand in hand", vindt Harmen van Wijnen, voorzitter van het College van Bestuur van de Christelijke Hogeschool Ede (CHE). "Service Innovation noemen wij dat (zie kader). Nieuwe vormen van dienstverlening, waardoor de klant doelgerichter en doelmatiger wordt bediend. Inzicht in gedrag en behoeften van mensen is daarbij essentieel. Als CHE, een hbo-instelling middenin de FoodValley, willen we daar graag een bijdrage aan leveren bij bedrijven en instellingen in de regio."

Welzijn = welvaart

De FoodValley is een bedrijvig gebied, de economische motor op het gebied van voeding en voedingsgerelateerde producten en diensten in Europa. Van Wijnen: "De CHE is verworteld in deze kansrijke regio en wil graag een bijdrage leveren aan de regionale ontwikkelagenda. Samen met bedrijven en instellingen sociale processen innoveren door de menskant te betrekken. Met die insteek willen we economisch bijdragen aan

> De FoodValley is een bedrijvig gebied, de economische motor op het gebied van voeding en voedingsgerelateerde producten en diensten in Europa

groei, werkgelegenheid, winstgevendheid, maar juist ook aan welzijn, rechtvaardigheid, rentmeesterschap en roeping. Iets wat bij uitstek past bij onze identiteit als CHE. Daarbij werken we niet als moraalridders, omdat we vinden dat het allemaal anders moet, maar juist omdat er meer is dan alleen de economische kant, meer dan kille cijfers. Juist door in te zetten op het welzijn van mensen, is er economische groei, waardoor het welzijn van de hele regio verbetert. Dat is de missie die de CHE heeft."

Co-creatie

Van Wijnen stelt het zich als een driehoek voor. Drie gelijke zijden; een economische, sociale en culturele kant. "De vraag is dan: hoe kunnen we bedrijfsprocessen zo inrichten dat de hele driehoek optimaal benut wordt en tegelijkertijd de maandomzet groeit? Daar denken wij als kennispartner graag in mee. Tegelijkertijd willen we graag van bedrijven en instellingen uit de regio leren. Co-creatie dus. Duurzame relaties waarin de ondernemingen voor ons krachtige leeromgevingen zijn en bereid zijn kennis in te brengen in ons onderzoeks- en onderwijsprogramma, en wij opereren op het niveau van professionalisering en advies, innovatie en kennisontwikkeling. Wat het oplevert? Hoogwaardige professionals die een sterke bijdrage leveren aan het bedrijf en daarmee aan de regio en daarbuiten. En dat gewoon om de hoek."

> Hoogwaardige professionals die een sterke bijdrage leveren aan het bedrijf en daarmee aan de regio en daarbuiten. En dat gewoon om de hoek

Niveautje hoger

"Studenten van de academie Mens & Organisatie hebben samen met een strategische partner uit het werkveld het concept 'MKB-academy' ontwikkeld om het lerend vermogen van MKB-bedrijven te verhogen", geeft de bestuursvoorzitter als voor-

INNOVATIEKRACHT IN DE REGIO

Binnen de CHE stelt het lectoraat Mens & Organisatie zich nadrukkelijk op als partner voor de FoodValley. Nieuwe lector dr. ir. Henk Kievit gaat samen met zijn team, het werkveld en het bacheloronderwijs onderzoek doen naar het thema 'Service Innovation'. "In de netwerksamenleving zien we dat deelbelangen van organisaties en particulieren weer hun weg vinden naar samenwerking", stelt Kievit. "Oude samenwerkingsvormen als de coöperatie komen terug in een nieuw jasje. Daarbij is het belang van nabijheid, elkaar kennen, groot. En juist daarom is regionale ontwikkeling zoals in de FoodValley kansrijk als innovatief milieu." Intrinsieke motivatie om met dit nieuwe werken aan de slag te gaan is daarbij een kritieke factor. Kievit: "Het gaat naast elkaar kennen om de wil om je als organisatie te verbinden aan gezamenlijke doelstellingen. Alleen zo kun je als regio echte innovatiekracht organiseren."

SERVICE INNOVATION

De CHE wil een bijdrage leveren aan de innovatie en professionalisering van bedrijven en instellingen in de FoodValley. Daarbij ligt de nadruk op Service Innovation: sociale processen innoveren door de menskant te betrekken en daarmee de samenleving en schepping te dienen. Doen we niet alleen de dingen goed, maar doen we ook de goede dingen? Hebben we oog voor de mensen die minder makkelijk meekomen? Hoe gaan we om met natuurlijke hulpbronnen en grondstoffen? Wat hebben mijn medewerkers nodig om beter te presteren? Daarbij is inzicht in gedrag en behoeften van mensen essentieel. De waardeketen van diensten begint immers bij de gebruiker. Diensteninnovatie heeft potentie voor groei, werkgelegenheid productiviteitsverbeteringen en concurrentiekracht. Daarnaast kan het helpen industrieën, clusters en regio's te vernieuwen door middel van co-creatie, open innovatie en inzichten van gebruikers.

Wil uw bedrijf nieuwe concepten ontwikkelen voor dienstverlening die aansluiten bij technologische ontwikkelingen, al dan niet food-gerelateerd, dan gaan wij graag het gesprek met u aan.

OVER DE CHE

De CHE biedt hbo-opleidingen en onderzoeksprogramma's op het gebied van journalistiek & communicatie, zakelijke dienstverlening, zorg & welzijn, theologie en educatie. CHE-Transfer brengt de kennis, ervaring en expertise op deze gebieden op de markt voor organisaties, bedrijven en professionals. CHE-Transfer verzorgt post-hbo en masteropleidingen, cursussen en trainingen en doet daarnaast advieswerk en onderzoek. De CHE maakt deel uit van de Kenniscampus Ede, een samenwerking tussen overheid, ondernemers en onderwijsinstellingen waar 12.000 leerlingen en studenten leren en leven. Binnen de KennisAs is de CHE verbonden aan FoodValley, de Wageningen UR en de topsectoren Agrofood en Life Sciences & Health. De CHE is actief lid van VNO-NCW en het Edes Bedrijfs Contact.
www.che.nl

Summercourses, aanvullende trainingen, wat mij betreft kan iedereen bij ons aankloppen, zes dagen per week, een seizoen lang

beeld. "Of neem een autobedrijf uit de regio die de autobusiness ziet veranderen - mensen willen bijvoorbeeld snel een auto kunnen regelen zonder hem zelf in bezit te hebben - en nadenkt over nieuwe concepten. Vierdejaars studenten van ons hebben daaraan bijgedragen. Dit zijn mooie voorbeelden van werken in de tripple helix: het samenwerkingsverband waarin overheid, onderwijs en ondernemers samen de strategische agenda opzetten voor de doorontwikkeling van de FoodValley. Een van de ondernemers wil al zijn medewerkers naar een niveautje hoger brengen en zoekt daar een partner in. Wij gaan als CHE graag aan de slag om te kijken hoe we die opleidingsvraag kunnen inrichten, zo nodig met partners. De nieuwbouw, inmiddels in een vergevorderd stadium, speelt daar een mooie rol in als kloppend hart van de Kenniscampus Ede en biedt oneindig veel mogelijkheden. Summercourses, aanvullende trainingen, wat mij betreft kan iedereen bij ons aankloppen." ■

"Welvaart en welzijn gaan hand in hand", aldus Harmen van Wijnen, voorzitter van het College van Bestuur van de Christelijke Hogeschool Ede (CHE).

W. ten Ham Constructie BV

Samen al jaren ijzersterk

Sinds de oprichting in 1974 is W. ten Ham Constructie BV in Ede uitgegroeid tot een landelijke speler van betekenis in de bouwbranche. Als vakspecialist wordt het bedrijf met regelmaat ingeschakeld voor bijzondere constructies. Gemeenten, bouwbedrijven- en aannemers, agrarische sector, scholen, hotels, instellingen en particulieren doen graag een beroep op de expertise van Ten Ham en zijn team. "Elke opdracht is voor ons een nieuwe uitdaging. Wij zijn pas tevreden als elk detail klopt."

TEKST: PIEN KOOME

Passie voor vakwerk, plezier in het werk en kwaliteit leveren bij elke klus. Deze uitgangspunten kenmerken de werkwijze van W. ten Ham Constructie BV. In de afgelopen veertig jaar is het eenmansbedrijf van Wim ten Ham uit Ede uitgegroeid tot een specialist in constructiewerk. De eerste jaren werd vooral de agrarische sector bediend met laswerk en reparatiewerkzaamheden, maar inmiddels wordt het staalbedrijf bij landelijke projecten in uiteenlopende branches ingezet vanwege de jarenlange ervaring en de deskundige aanpak. Met een team van dertig gekwalificeerde medewerkers is het constructiebedrijf een actieve speler bij zowel grootschalige projecten als particuliere klussen en opdrachten vanuit de bouwbranche, particuliere opdrachtgevers en overheid. "Juist die diversiteit maakt ons werk interessant", stelt eigenaar Wim ten Ham. "In de loop der jaren hebben door heel Nederland opvallende constructies gerealiseerd voor zowel particuliere opdrachten als omvangrijke opdrachten voor utiliteitsbouw en overheid. Sinds we in 1976 zijn gestart met de productie van stalen spanten en plaatwerk zijn we in staat om een totaalpakket te leveren op het gebied van constructiewerkzaamheden."

Constructie en plaatwerk

Na stapsgewijs uit te breiden, werden eind 2009 de activiteiten van het constructiebedrijf en het plaatwerk gesplist en op twee verschillende locaties voortgezet. Het groot- en kleinconstructiewerk wordt gerealiseerd aan de Radonstraat in Ede, waar ook calculatie en tekenwerk wordt verricht. Het knip- en zetwerk, snijden en walsen van de platen is ondergebracht op de oorspronkelijke locatie aan de Schamsteeg in Ede. Het succes van zijn onderneming komt volgens Wim ten Ham voort uit een aantal belangrijke kernwaarden. "Investeren in kwalitatief goed opgeleide medewerkers is de basis, zeker in een sterk concurrerende markt. Daarnaast onderscheiden wij ons door te investeren in veiligheid, duurzaamheid, een eerlijke prijs en oog voor innovaties. Door goede communicatie, zowel intern als richting klant, bieden wij bovendien een transparante planning die ervoor zorgt dat het gehele traject optimaal verloopt binnen het beschikbare budget. Wie bevlogen met zijn vak bezig is en plezier uitstraalt tijdens het werk, onderscheidt zich op een positieve manier."

Bijzondere projecten

In de afgelopen decennia heeft de staalspecialist uit Ede bijgedragen aan talloze bijzondere projecten. "Bij het Hubrecht Instituut in Utrecht hebben we het ontwerp getekend voor een fietsenstalling met een opvallende ronde vorm. Met deze opdracht hebben we zelfs een onderscheiding gekregen voor onze oplossing bij deze afwijkende constructie." Op een industrieterrein werden recent watertanks geplaatst met de vorm van een slakkenhuis. Maar ook bij grootschalige overheidsprojecten voor bijvoorbeeld windmolens wordt een beroep gedaan op het vakmanschap van Ten Ham. ■

W. ten Ham Constructie BV
Radonstraat 8 - 6718 WS Ede
Tel: 0318-572476 - Fax: 0318-573358
info@tenham.nl - http://constructie.tenham.nl/

KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

Wittenoordseweg 3
3927 CE Renswoude
T 0318-575325
E info@kleinwittenoord.nl
I www.kleinwittenoord.nl

Schimmel

Welkom bij Partycentrum Schimmel

Stationsweg Oost 243
3931 EP Woudenberg
T 033-2861213
F 033-2862426
E info@schimmel.nu
I www.schimmel.nu

Restaurant Planken Wambuis

Gelegen op een karakteristieke en prachtige locatie. Hét adres voor een gezellige lunch, brunch, high-tea of smaakvol diner!

Maar ook een ideale plaats op de Veluwe voor een geslaagde vergaderbijeenkomst!

Dagelijks geopend vanaf 10.00 uur.
(voor een vergadering eerder mogelijk!)

Gratis wifi, ruime parkeergelegenheid en uitstekende bereikbaarheid vanaf de snelwegen A12 en A50.

Verlengde Arnhemseweg 146 (N224)
6718 SM – Ede
Telefoon: 026 – 482 1251
E: info@plankenwambuis.nl

Meer info op www.plankenwambuis.nl

RH

Hotel en Congrescentrum de ReeHorst

Hotel - Restaurant - Brasserie - Wijnbar - Vergaderen
Trainingen - Congressen - Events - Theater

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

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

Toplocaties in de regio Vallei

Buitenzorg

VOOR INLICHTINGEN EN RESERVERINGEN:

AMSTERDAMSEWEG 19
6712 GG EDE
TEL. 0318 61 03 13
BUITENZORG@BUITENZORG.NL
WWW.BUITENZORG.NL

Welkom bij DOC's restaurant, Catering en Keuken

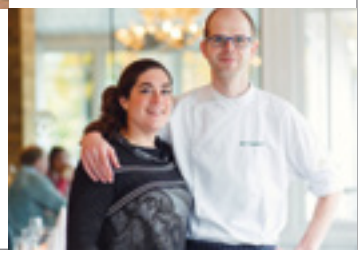
Brugveenseweg 25
3781 PG Voorthuizen
T 0342-47 42 44
E info@docsrestaurant.nl

DOC's RESTAURANT

Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
026 3611597
www.thehunting.nl

The Hunting Lodge

Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'



De Vendel
Vendelseweg 69
3905 LC Veenendaal
0318-525506
www.restaurantdevendel.nl

De Vendel biedt u een onvergetelijke, culinaire ervaring.

In onze monumentale en authentieke boerderij, ontmoet de sfeer van toen de smaak van nu.

Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

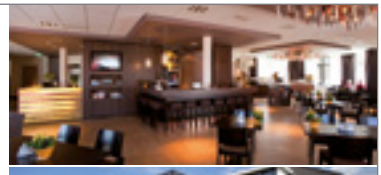
In een ambiance van nostalgie, rust en gemoedelijkheid is restaurant L' Orage de perfecte locatie om te genieten van een goede maaltijd.

Lunterseweg 44
6718 WE Ede
T 0318-613876 / 653227
F 0318-653327
I www.lorage.nl

Amrâth Hotel
Maarsbergen

Op zoek naar een locatie of hotel voor overnachten of verblijven, vergaderen of treffen, feesten of partijen in de omgeving van Utrecht? Dit alles kan in het schitterende, nieuwe vier-sterren Amrâth Hotel Maarsbergen

Woudenbergseweg 44
3953 MH Maarsbergen
T +31 343 47 55 22
F +31 343 47 55 20
I www.hotelmaarsbergen.nl



Amrâth Hotel Maarsbergen ligt aan de rand van Nationaal Park Utrechtse Heuvelrug en is daardoor de perfecte uitvalsbasis voor toeristen. Maar ook de zakelijke gast weet het hotel te vinden door de centrale ligging, de gastvrijheid en de flexibiliteit van de medewerkers. ‘De huidige zakelijke markt vraagt in toenemende mate om een flexibele benadering,’ aldus Jeanette Leferink, general manager van Amrâth Hotel Maarsbergen.

Amrâth Hotel Maarsbergen

Perfecte uitvalsbasis voor toerist en zakelijke gast

Zalen die per uur verhuurd worden, arrangementen die compleet op maat samengesteld zijn; het kan volgens Leferink allemaal bij Amrâth Hotel Maarsbergen. "Maar we bieden ook flexwerkplekken en wanneer de klant in het restaurant een overleg wil plannen en onze overige gasten daar geen hinder van ondervinden, dan is dat ook geen enkel probleem."
Ook wat het aanbieden van lunch en diner betreft kan maatwerk worden aangeboden. "Zo proberen wij bij alle maaltijden zoveel mogelijk biologische producten te gebruiken. Iets wat uitstekend past bij Green Key, waarvan wij het gouden certificaat in ons bezit hebben. Bedrijven met een Green Key keurmerk doen er alles aan om het milieu te sparen, zonder dat hun gasten inleveren op comfort en kwaliteit."
Dat het team van Amrâth Hotel Maarsbergen zo flexibel is ingesteld, komt volgens Leferink doordat gastvrijheid de medewerkers van het hotel in het bloed zit. "De basis hiervan is gelegd bij Motel Maarsbergen, dat later door Amrâth overgenomen is. Ook daar was gastvrijheid voor ons al heel belangrijk en dat is nooit veranderd. Wij vinden het fijn om het de gast naar de zin te maken."

Betrokken

Het team van Amrâth Hotel Maarsbergen voelt zich sterk betrokken bij Nationaal Park Utrechtse Heuvelrug. "We genieten niet alleen van de omgeving, maar voelen ons er ook mee verbonden. Daarom zijn wij ook aangesloten bij Natuurlijk Doen, dat zich inzet voor het behoud van de natuur binnen Nationaal Park Utrechtse Heuvelrug. Heel bijzonder is ons insectenhotel, dat naast het hotel staat, waarin allerlei insecten wonen die je hier in de bossen kunt vinden. Ook zijn wij sinds kort VVV Infopunt, waardoor iedereen alles aan ons kan vragen over de prachtige omgeving."
Leferink zegt er trots op te zijn dat Amrâth Hotel Maarsbergen onderdeel uitmaakt van de Amrâth keten. "Vrij recent is het Kurhaus aan de portfolio van Amrâth toegevoegd. Persoonlijk vind ik dit een van de mooiste hotels van Nederland. Ook Grand Hotel Amrâth Amsterdam, gevestigd in het Scheepvaarthuis, is een van onze paradepaardjes. In totaal hebben we 16 hotels, met elk een eigen karakter." ■

AMRÂTH HOTEL MAARSBERGEN EN DE TOUR DE FRANCE

Bijna de helft van de 22 wielerploegen die begin juli in Utrecht van start gingen voor de Tour de France koos de Utrechtse Heuvelrug als uitvalsbasis. Amrâth Hotel Maarsbergen had twee wielerploegen in huis, namelijk Bretagne Seche en Cannondale-Garmin en de medische staf van de Tour. Vooral de goede ontsluiting van het gebied en de prima trainingsmogelijkheden op de Utrechtse Heuvelrug vielen bij de wielrenners in de smaak.

De manager en zijn overeenkomst

Vastleggen van afspraken. Dat is in elke situatie wenselijk. Of het nu gaat om afspraken met een werknemer, een opdrachtgever of een opdrachtnemer. De manager neemt een bijzondere positie in het bedrijf in.

Aard van de relatie

De manager waar we het hier over hebben, stuurt het bedrijf aan. Deze neemt de beslissingen namens het bedrijf. De aard van de relatie tussen het bedrijf en de manager is belangrijk. De afspraken tussen hen kunnen wijzen op een overeenkomst van opdracht of juist op een arbeidsovereenkomst. En dan gelden heel andere regels.

Contractsvrijheid?

Uitgangspunten zijn contractsvrijheid bij het sluiten van een overeenkomst. Er moet wilsovereenstemming zijn tot het aangaan van een overeenkomst van opdracht of een arbeidsovereenkomst. Wat stond bij het aangaan van de relatie voor ogen? Hoe is verder uitvoering aan de relatie gegeven? Wordt aan de elementen van een arbeidsovereenkomst voldaan?

Advocaat mr. A.L. (Annette) Wolters-van Soest
Specialist Arbeidsrecht, Ondernemingsrecht en Contractenrecht

Inhoud overeenkomst

Afhankelijk van de aard van de relatie dient de managementovereenkomst een aantal bepalingen te bevatten. De wet stelt eisen aan de inhoud van een arbeidsovereenkomst, in het belang van de werknemer. Aanvullende bepalingen zijn raadzaam in het belang van het bedrijf. Nu is de relatie nog goed, maar wat als het tot een einde komt? Het is raadzaam al vooruit te kijken.

Laat u tijdig voorlichten over hetgeen voor u geldt en wenselijk is.
Advocatenkantoor Wolters adviseert met name ondernemers en werkgevers. ■

Advocatenkantoor Wolters
www.advocatenkantoorwolters.nl
info@advocatenkantoorwolters.nl

BEDRIJFSWAGENTESTDAG
TESTRIJDERS GEZOCHT

OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Meerdere keren per jaar treft u in Vallei Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen van diverse automerken aan een kritische test onderwerpen. In oktober is het weer zover. Dan zullen de nieuwste bedrijfswagens door trouwe lezers worden getest en is er uitgebreid gelegenheid om te netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u op zoek naar een bedrijfswagen en gevestigd in de regio Vallei? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag in oktober. Surf naar www.valleibusiness.nl/bijeenkomsten/bedrijfswagentestdag en laat uw gegevens achter. Deelname is geheel gratis. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij!
Tot ziens op de Bedrijfswagentestdag

www.valleibusiness.nl

Dagelijks worden ongemerkt veel communicatiemiddelen gebruikt door bedrijven, instellingen en particulieren. Visitekaartjes, roll-up banners op een beursstand, maar ook folders en stickers, zijn daar enkele voorbeelden van. Met goede communicatiemiddelen wordt een overtuigende indruk achtergelaten. “Wij denken graag met de klant mee om tot het beste resultaat te komen”, aldus Erik van Ernst, eigenaar van Repro Mercurius.

FOTOGRAFIE: KARIM DE GROOT

Repro Mercurius

Voor een overtuigende indruk

Volgens Erik van Ernst, die het reprobedrijf samen met zijn tweelingbroer Rini runt, is Repro Mercurius zeer veelzijdig. “Ons reprobedrijf is gespecialiseerd in het reproduceren via de modernste technieken op het gebied van reproduceren, printen en plotten.” Ruim 26 jaar geleden werd het bedrijf door Van Ernst sr. opgestart als lichtdrukker voor bouwtekeningen in zwart-wit, waardoor het adres al snel geliefd was bij architecten, projectontwikkelaars en installateurs. Inmiddels levert Repro Mercurius een compleet pakket; van abriposters, stoepborden en flyers tot behangwanden, stickers en reclameborden. Met de meest geavanceerde machines zijn de mogelijkheden voor zowel de particuliere- als zakelijke markt eindeloos. “Je kunt het zo gek niet bedenken of we hebben het al eens gereproduceerd”, zegt Erik van Ernst met een glimlach. “Het leuke is dat je vandaag de dag alles kunt personaliseren. Iets wat we al vele jaren verzorgen. Zo voorzien wij regelmatig flessen wijn of flesjes water van etiketten.”

Wanneer hem gevraagd wordt wat het meest bijzondere product is dat hij ooit gereproduceerd heeft, hoeft hij niet lang na te denken. “Dat is absoluut een heel oud blikje dat een lokale bakker opnieuw wilde gebruiken om koekjes in te verkopen. Dit exemplaar hebben wij exact nagemaakt.”

Positivisme

Typerend aan de manier van ondernemen van Rini en Erik van Ernst is het enorme positivisme dat zij uitstralen. Zo durfden de broers het aan om in 2010 te verhuizen naar een groter pand, ondanks dat de grafimediasector op dat moment in een dal verkeerde. Van het pand aan de Molenstraat verhuisde het bedrijf naar het huidige pand aan de Telefoonweg, dat ruim vier keer zo groot is. Bovendien werd er geïnvesteerd in het machinepark om in te kunnen spelen op de laatste ontwikkelingen. “Wij volgen ons eigen pad en kijken daarbij waar de kansen liggen”, aldus Rini van Ernst.
Ook blijven de broers graag met beide benen op de grond staan. “Wij blijven nuchter en investeren liever in goede machines dan dat wij in een grote auto rijden.”
Wanneer hij gewezen wordt op de diverse goede doelen en sportclubs in de regio die Repro Mercurius ondersteunt, antwoordt hij bescheiden: “Wij organiseren jaarlijks in samenwerking met CVV Redichem uit Renkum het Repro Mercurius pupillentoernooi. Dit jaar vond dit toernooi alweer voor de negende keer plaats. In totaal deden er zestig teams van negentien verschillende verenigingen mee. Een absoluut record. Daarnaast sponsoren we diverse culturele en goede doelen, korfbal-, hockey- en sportverenigingen. Toch lopen wij hier niet

"Wij volgen ons eigen pad en kijken daarbij waar de kansen liggen", aldus Rini en Erik van Ernst.

mee te koop. De jeugd zien genieten, daar doen we het voor."

Aquarellen

In de regio heeft Repro Mercurius in de loop der jaren een grote naamsbekendheid opgebouwd, maar ook ver daarbuiten kent het bedrijf een flinke klantenkring. Zo brengen veel mensen een bezoekje aan het bedrijf voor het reproduceren van groot formaat aquarellen. "En daar zijn wij best een beetje trots op", stelt Erik van Ernst. "Het scannen van een aquarel is niet een van de makkelijkste dingen, aangezien het vrij lastige kleuren zijn. Klanten komen echter van heinde en verre, omdat onze reproducties heel dicht bij het origineel komen."
Sinds kort heeft Repro Mercurius een uitgebreid assortiment lijsten. "We hebben een enorme range waaruit gekozen kan worden. Van zakelijk en modern tot frivool en barok; alle lijsten kunnen wij op maat maken. Wij attenderen onze klanten graag op zaken waar ze zelf niet zo snel op zullen komen. Zo is het belangrijk dat de lijst past bij het werk en letten wij op de omgeving waar het komt te hangen. De lijst moet het werk als het ware completeren. Ook is de keuze van het juiste glas bij het inlijsten van groot belang, je hebt bijvoorbeeld te maken met lichtinval. Soorten waar je uit kunt kiezen zijn bijvoorbeeld ontspiegeld glas of museumglas. Museumglas is extra helder glas en lijkt bijna onzichtbaar. Hierdoor komt het werk nog beter tot zijn recht. Ook bieden we diverse passe-partouts aan waarmee werken ingekaderd kunnen worden."

Toekomst

De ontwikkelingen in de branche gaan hard volgens Rini van Ernst. Om die reden bezoeken de broers heel veel vakbeurzen en worden de vakbladen niet overgeslagen. 3D printen is een ontwikkeling die hun interesse al sinds jaren heeft. "Voor het aanbieden van een product als 3D-printservice vinden we er op dit moment nog teveel haken en ogen aan zitten, vooral wat het aanleveren van de juiste bestanden door derden betreft. Toch vinden wij 3D printen een fantastische ontwikkeling, wat helemaal in ons straatje past en zijn daarom op de achtergrond ook bezig met testen op een 3D-printer. Het is fantastisch dat je een product dat uit de printer rolt, echt fysiek vast kunt houden. Nog even en we kunnen onze eigen hamburgers printen."

Maak geheel vrijblijvend een keer een afspraak met ons voor de vele mogelijkheden binnen ons bedrijf. ■

Repro Mercurius
Telefoonweg 124
6713 AL Ede, T. 0318 – 619018
info@repromercurius.nl

De zaak verkopen:

Wat wel, en wat juist niet doen?

Menig ondernemer die de pensioengerechtigde leeftijd dreigt te bereiken – of eerder wil stoppen –wil de zaak die hij of zij heeft opgebouwd, verkopen. Maar hoe ga je daarbij te werk? Wat moet je wel, en juist niet doen bij dat proces? Er komt meer bij kijken dan je zou denken.

Het verkoopproces kan een langdurige en complexe aangelegenheid zijn. Van het evalueren van het bedrijf tot het regelen van de financiën en het onderhandelen met potentiële kopers. We geven hier enkele tips hoe je als toekomstig ex-ondernemer dit proces kunt aanvliegen.
Maar begin met jezelf drie vragen te stellen:

1. Zal mijn onderneming onder een andere leiding net zo succesvol zijn?
Het succes van met name een mkb-onderneming is vaak onlosmakelijk verbonden met de persoonlijkheid van de eigenaar en zijn of haar relatie met de klanten. Een manier om enige garantie te krijgen dat dit succesverhaal een vervolg krijgt, is dat de vorige eigenaar op een bepaalde manier verbonden blijft aan de zaak, bijvoorbeeld als adviseur.

2. Wat is het effect van de economie op de waarde van mijn zaak?
Wat een onderneming waard is, wordt gewoonlijk bepaald door de omzet en de winst. Zelfs als die de laatste tijd wat zijn achtergebleven, kan een zaak toch zeer interessant zijn voor een potentiële koper. Bijvoorbeeld vanwege patenten, een innovatief product, zeer creatieve medewerkers en/of belangrijke klanten.

3. Zal de verkoop me helpen, mijn persoonlijke doelen te realiseren?
De verkoop van een zaak die je met eigen handen van de grond af hebt opgebouwd, is een emotionele aangelegenheid, misschien zelfs te vergelijken met het loslaten van een kind. Maar elke ondernemer heeft net zoals dat kind dat het ouderlijk huis gaat verlaten, wel plannen voor na 'het ondernemen'. Als die plannen niet gerealiseerd kunnen worden omdat de zaak te weinig opbrengt, of je gewoon geen afscheid kunt nemen van het ondernemen, kun je misschien beter even wachten met de verkoop.

De angst om los te laten

Volgens mensen die het kunnen weten, is het grootste probleem bij de verkoop van een onderneming de verkoper: die blijkt er heel vaak nog niet echt aan toe om de zaak te verkopen. Loslaten van iets wat je met eigen handen hebt opgebouwd, is moeilijk – moeilijker dan vaak van te voren wordt ingeschat, hoe redelijk de argumenten vóór verkoop ook mogen zijn. Die terughoudendheid (angst?) voor de verkoop kan worden weggenomen door enkele stappen te doorlopen:

• *Erken dat verkopen een wetenschap is*
Verkopen van vastgoed en ondernemingen is veel meer een wetenschappelijk proces dan een kunst. Ervaren verkopers zullen beamen dat verkopen plaatsvindt op basis van cijfers. Benader het proces dan ook wetenschappelijk, afstandelijk, en niet emotioneel. Dat vergt vaak een verandering van mindset: het kopen van een product zoals een auto is vaak emotioneel gedreven, de verkoper baseert zijn praatje daarop en speelt daar op in met gunstige cijfers.

• *Ga niet uit van veronderstellingen*
Elke goede verkoper zal bij een potentiële klant peilen wat precies de wens of behoefte is, en vervolgens daarop inspelen

met zijn productkennis. Natuurlijk zal een potentiële koper bewust bij een bepaalde onderneming aankloppen, de eerste stap is dus al gezet: er is specifieke interesse.

• Oefen je 'pitch'
De potentiële koper zal met jou als eigenaar willen praten, en informatie willen krijgen die alleen jij hem kunt bieden – een externe partij als een makelaar heeft een andere insteek, en wordt dus ook in een ander licht gezien door die prospect. Oefen dus je verhaal met een vertrouwd persoon die je kan wijzen op dingen die je moet benadrukken of juist minder belangrijk moet doen voorkomen.

Wat je niet moet doen:

1. Het zelf wel even doen
De verkoop van een onderneming is geen eenvoudige aangelegenheid. Er spelen nogal wat factoren een rol in dit traject. Wil je het goed doen, zoek dan de ondersteuning van een ervaren adviseur. Dat kan een accountant zijn, of een advocaat, maar ook een andere (voormalig) ondernemer die ervaring heeft in dit soort zaken.

2. Het due diligence proces overslaan
Due diligence, ofwel gepaste zorgvuldigheid, is een onderzoek naar de (financiële) situatie van een bedrijf om de risico's bij een overname of fusie in kaart te brengen. Aan te raden is om voordat het feitelijk overnametraject wordt opgestart, zo'n onderzoek te laten doen door een onafhankelijke partij. Zo voorkom je nare verrassingen als een potentiële koper dat wel laat doen.

Als je niet weet wat iets waard is, kun je het ook niet verkopen. Zeker als je goede kopers voor je zaak wil interesseren.

3. Je zwakke punten verzwijgen
Natuurlijk wil je de sterkte van de zaak benadrukken, maar je zwakke punten zijn ook belangrijk. Dat geeft een eerlijk beeld van de toestand van de zaak, en werkt uiteindelijk in je voordeel.

Wat je wel moet doen:

1. Weet wat je waard bent
Als je niet weet wat iets waard is, kun je het ook niet verkopen. Zeker als je goede kopers voor je zaak wil interesseren.
Cijfers vertellen slechts het halve verhaal, je operationele prestatie zal de bepalende factor zijn of de overdracht succesvol zal zijn onder nieuw management. Dus zorg dat je een goed inzicht hebt in die operationele prestatie, en breng dat effectief over aan de potentiële koper.

2. Pas de verkoop aan je plannen aan
De ondertekening van de verkoopakte is niet de laatste stap in het traject. Het gaat erom: wat ga je doen na de verkoop? Wat zijn je plannen voor de toekomst? Ga je echt met pensioen of wil je een nieuwe onderneming opstarten? Wat je ook beslist, zorg dat de verkoop van je zaak die plannen realiseerbaar maakt.

3. Vraag mensen met ervaring om raad
Als je andere (ex-)ondernemers kent die hun zaak verkocht hebben, kunnen die je wijzen op dingen waar je zelf misschien nog niet aan gedacht hebt, maar waar zij tegenaan gelopen zijn. Gooi bijvoorbeeld eens een balletje op in de businessclub of bij de branchevereniging. Ook de Kamer van Koophandel kan adviseren, maar er zijn advocatenkantoren en accountantsbureaus die specialisten op dit gebied in dienst hebben. ■

Fusies en overnames in het MKB en opvolging binnen familiebedrijven zijn complexe trajecten. Zowel op financieel, juridisch en fiscaal gebied als op emotioneel vlak is de impact groot en kunnen onderlinge belangen behoorlijk uiteenlopen. Robert de Vries biedt vanuit Diligence in Veenendaal als onafhankelijk intermediair uitkomst. Met een team van specialisten begeleidt hij het hele proces. “Vooraf zaken goed regelen, voorkomt veel narigheid. Als wij aan de voorkant van het traject worden ingeschakeld, scheelt dat vaak veel geld en onenigheid binnen families.”

TEKST: PIEN KOOME FOTOGRAFIE: KARIM DE GROOT

Diligence: onafhankelijk advies bij fusies, overnames en opvolging

‘Emoties spelen bij familiebedrijven altijd een grote rol’

Het kopen of verkopen van een bedrijf vergt uithoudingsvermogen en een onafhankelijke blik op het verloop van het proces. Professionele hulp, in de vorm van een onafhankelijke bemiddelaar die de juiste partijen snel bij elkaar brengt, is dan vaak geboden. Vanuit deze filosofie is in 1998 Diligence opgericht. Dit gespecialiseerde adviesbureau in Veenendaal bestaat uit een maatschap van zeven bedrijfsovernamespecialisten. Robert de Vries is sinds 2006 als Registeradviseur Bedrijfsopvolging (RAB) gespecialiseerd in familiebedrijven. “In ons land zijn circa 270.000 familiebedrijven actief; maar liefst zeventig procent heeft niets geregeld op het gebied van opvolging en/of overname. Dan kan het behoorlijk uit de hand lopen als er door ziekte, overlijden of een (gedwongen) verkoop plotseling knopen moeten worden doorgehakt.” Niet alleen op zulke momenten is het inschakelen van een onafhankelijke deskundige raadzaam. “Eigenlijk zouden families al in een veel eerder stadium met elkaar om de tafel moeten”, bepleit hij. “Ook voorkomt het veel ellende om in een vroeg stadium aan de voorkant van het proces een specialist te laten meedenken. Emoties spelen bij families altijd een grote rol. Tegengestelde verwachtingen, onderhuidse ergernissen of inmenging van schoonfamilie kunnen tot onoverbrugbare problemen leiden. Ik ken helaas genoeg praktijkvoorbeelden waarbij families op een onaangename manier uit elkaar werden gedreven.”

Onafhankelijk advies

Als De Vries wordt ingeschakeld, gaat hij systematisch te werk. “Ik ga als eerste met iedereen om de tafel voor een inventarisatie van wensen, eisen, verlangens en verwachtingen. Vaak komt er dan al veel wrevel naar boven, die eigenlijk in een veel eerder stadium al besproken had moeten worden. Bij het doorgeven van een familiebedrijf van vader op zoon bijvoorbeeld, is het cruciaal dat de zoon in kwestie het ziet zitten, maar ook of hij capabel genoeg is. Ook de inbreng van aangetrouwde schoonfamilie moet niet worden onderschat. Langlopende conflicten komen op zo’n moment vaak in alle hevigheid boven tafel. Dan ga je als een soort mediator te werk. Intensief, maar ook fascinerend.” Als onafhankelijk adviseur kiest De Vries uiteraard nooit partij. “Mijn rol is altijd neutraal en gericht op een professionele afwikkeling, waarbij alle juridische en fiscale regels worden nageleefd en het familiekapitaal zo goed mogelijk wordt veilig gesteld. Overnames zijn een ingewikkeld en vaak langdurig traject, waarbij spe-

cialistische kennis is vereist om te zorgen dat alle partijen met een goed gevoel terugkijken op de transactie.” Inmiddels heeft De Vries zowel kleinere (familie)bedrijven begeleid als topspelers uit de Quote-500.

Strategische kopers

Na de grillige economische omstandigheden als gevolg van de recessie, trekt de kopersmarkt momenteel weer aan. “Tijdens de crisis zijn er natuurlijk altijd strategische kopers actief, maar op een economisch dieptepunt is een bedrijfsverkoop geen goed moment. Nu we weer langzaam uit het dal klimmen, neemt de verkoopbereidheid ook weer toe.” De Vries voelt zich ondernemer tussen de ondernemers. Zelf heeft hij ooit aan den lijve ondervonden hoe het fout kan gaan. “Nu is het een voordeel dat ik emoties herken bij klanten, maar op het moment dat je er middenin zit, moet je alles uit de kast trekken om de moed niet te verliezen.” Na een succesvolle carrière nam intermediair De Vries een fabriek over die keukenbladen produceerde. Toen de grootste klant failliet ging en bleek dat de vorige pandeigenaar de locatie illegaal verhuurd had, raakte Robert in acht weken tijd zijn pand en klanten kwijt. “Uiteindelijk heb ik het bedrijf weten om te turnen tot een succesvolle onderneming, maar het was een harde leerschool. Mijn belangrijkste inzicht? Dat het niets te maken heeft met brains of goodwill of je het redt of niet. Tegen schimmige constructies begin je niets. Dus regel de boel van te voren goed. Daarmee voorkom je heel veel ellende.”

Masterclass bedrijfsovername

Speciaal voor MKB-ers die overwegen hun bedrijf te verkopen en voor ondernemers die een bedrijf willen kopen, organiseert Diligence op 19 november een Masterclass bedrijfsovername in de regio Arnhem. Alles over het overnameproces, waardebepaling, geheimhouding, onderhandelingen, intentieovereenkomsten en verkoopcontractuur komt aan bod. Ook wordt ingegaan op factoren als emotie en ratio, waarde en prijs en de beleving van kopers en verkopers. Ondernemers kunnen zich voor de Masterclass aanmelden via robert.devries@diligence.nl of 088-0550350. ■

Diligence Vallei & Rijn BV
Kerkewijk 117 - 3904 JB Veenendaal
Tel: 088-0550350 - robert.devries@diligence.nl
Website: www.diligence.nl

“Nu we weer langzaam uit het dal klimmen, neemt de verkoopbereidheid ook weer toe”, aldus Robert de Vries.

PDR is afgelopen maand gecertificeerd door VPRA, de nationale brancheorganisatie voor PR-bureaus.

Goede content, maar wie leest het?

Bij PDR public relations geloven we dat onze opdrachtgevers toegevoegde waarde leveren aan hun klanten. Zij verdienen het dat hun bekendheid toeneemt. Dat doen we door goede content te creëren en te schrijven. Blogs, artikelen, interviews, video's, webteksten, social updates: een communicatiestrategie is altijd afhankelijk van het doel én de situatie op dat moment. Veel ondernemers vragen zich af hoe zij dit maximaal kunnen inzetten. Er is geen standaard 'zoveel stappen naar succes'. Hoe wij dat doen? Daar vertellen we graag meer over aan de hand van taart!

Waarom taart? Voor iedere gelegenheid, elke gast en elke locatie kun je een andere taart bedenken. Kijk alleen al naar appeltaart: oma's appeltaart, appeltaart met fudge, peren of bitterkoekjes. En dan heb je nog appeltaarten die zich kenmerken doordat ingrediënten er juist niet in zitten. Gluten-, noten- en suikervrij. Ja, er bestaat zelfs appelvrije appeltaart. Kortom, taart is maatwerk én het spreekt tot de verbeelding!

Jouw boodschap helder communiceren

De adviseurs van PDR zoeken constant naar het snijvlak van wat je wilt vertellen en wat het publiek wil horen. De ene verjaardagsgast is gek op appeltaart met walnoten, zijn buurman heeft een notenallergie. Dit soort eisen komen we ook tegen bij het creëren van goede content. De redactie van een vakblad wil technische inhoud lezen, terwijl landelijke nieuwsmedia allergisch zijn van té technische verhalen. Een medewerker wil graag iets horen over het jaarlijkse personeelsuitje, maar voor een (potentiele) klant is het veel belangrijker welke meerwaarde jij hem of haar biedt. Zo is het per onderwerp belangrijk om te kijken wie welke informatie wil hebben.

Via de juiste kanalen verspreiden

De presentatie verdient ook de aandacht. Presenteer je de appeltaart op je mooiste schoteltje met een zilveren vorkje of laat je een eenjarige met blote handen een slagroomtaart verbouwen? Kortom, elk doel vraagt een andere vorm. Peter Pors, directeur en oprichter van PDR: "Je kunt intern nieuws op een intranet zetten, maar als medewerkers vooral met de handen werken, zullen zij het nooit lezen. Wil je jouw boodschap online delen? Denk dan eens aan een video! En als mensen in beweging komen door jouw campagne, hoe zorg je dan dat ze jouw klant worden en niet bij de concurrent kopen? En hoe zorg je dat een klant klant blijft?" Jouw content in het juiste middel gieten, dat is wat PDR doet om jouw product, merk of bedrijf op de kaart te zetten.

> Ps. Gebruik het codewoord TAART, dan zorgen we voor een lekker gebakje bij de eerste kennismaking!

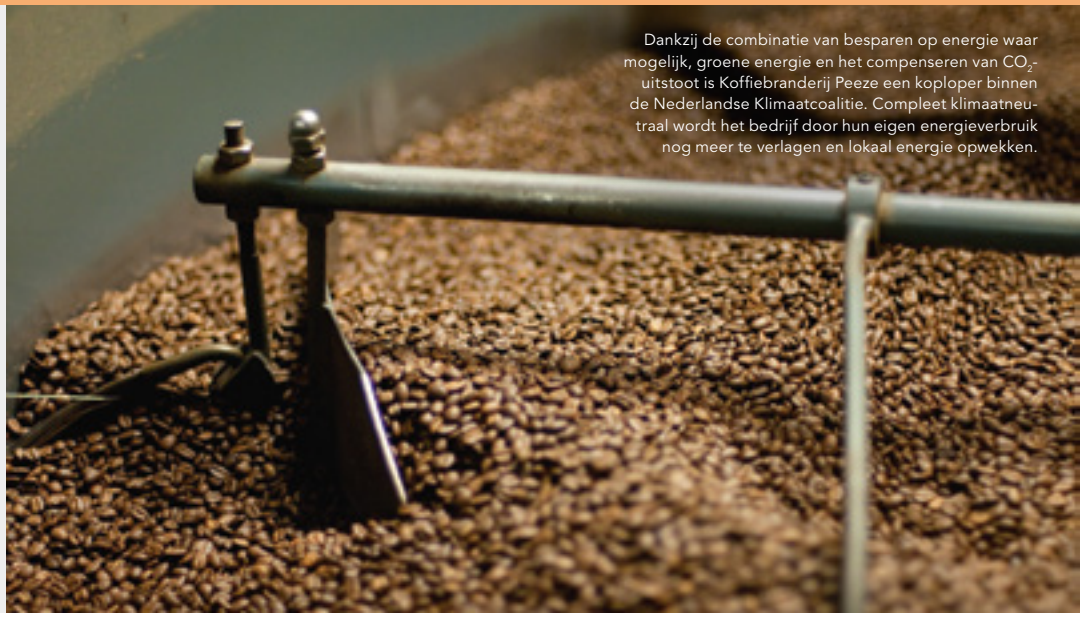
Bake my day!

Per feest en gastenlijst bedenk je op welke taart je jouw gasten trakteert en natuurlijk hoe je die presenteert. Peter: "Dat geldt ook voor alle pr en communicatie, het is maatwerk. Daarom starten we altijd met een persoonlijke, vrijblijvende kennismaking. Zo'n gesprek levert veel inspiratie op en vanuit hier kunnen we een succesvolle strategie opstellen en uitvoeren. Hierin nemen we alle relevante boodschappen én middelen mee. Meestal voor een vaste maandfee, zodat vooraf duidelijk is wat we gaan doen." Ook toe aan inspiratie om jouw bedrijf op de kaart te zetten? Neem contact op en plan een afspraak met één van de PDR-adviseurs. ■

PDR public relations
Copernicuslaan 35, Ede - 0318 438 487
Herengracht 124, Amsterdam - 020 79 44 569
Website: www.pdr.nl - E-mail: info@pdr.nl

Klimaatneutraal ondernemen: acht tips

In november start een belangrijke klimaattop in Parijs. Als ondernemer kan je in spanning afwachten wat de uitkomsten van de klimaattop zijn. Maar beter kun je zelf nu al in actie komen. MVO Nederland geeft acht tips om je CO_2-uitstoot blijvend te verlagen.



Dankzij de combinatie van besparen op energie waar mogelijk, groene energie en het compenseren van CO_2-uitstoot is Koffiebranderij Peeze een koploper binnen de Nederlandse Klimaatcoalitie. Compleet klimaatneutraal wordt het bedrijf door hun eigen energieverbruik nog meer te verlagen en lokaal energie opwekken.

1. Weet waar je grootste impact zit

Je CO2-uitstoot zit in verschillende activiteiten van je bedrijf. Uiteraard door het verbruik van elektriciteit, water en gas, maar denk ook aan het vervoer van personen en goederen. Het Klimaatplein heeft een gratis CO2-calculator om je uitstoot eenvoudig in kaart te brengen.

2. Begin klein

Wie traint voor een marathon begint niet meteen met rondjes van 40 kilometer. Dat geldt ook voor CO2 besparen: begin niet bij het hoogst haalbare doel, maar bouw het op. Alles wat je niet uitstoot telt. En wat je niet verbruikt hoef je ook niet te betalen. Helemaal niet verkeerd dus om klein te beginnen!

3. Daag je partners uit

Vraag je leveranciers om besparingsmogelijkheden. Daag hen uit om met duurzame alternatieven te komen, en bespreek regelmatig nieuwe mogelijkheden of kansen voor optimalisatie, bijvoorbeeld tijdens servicebeurten.

4. Kies zuinig in plaats van goedkoop

Bij de aanschaf van nieuwe apparatuur kun je TCO (Total Cost of Ownership) voorop stellen, in plaats van de inkoopkosten. Een product dat in eerste instantie wat duurder is, kan in het gebruik zuiniger zijn en CO2 en kosten besparen.

5. Maak een besparingsspaarpot

Hou ook na de terugverdientijd bij wat je energiebesparingsmaatregelen opleveren. Tapijtfabrikant Interface gebruikt dit ‘besparings-surplus’ bijvoorbeeld voor nieuwe duurzame investeringen.

6. Stimuleer je medewerkers

Stimuleer gedragsverandering bij medewerkers op een positieve manier, voor meer draagvlak in de organisatie. Bijvoorbeeld door de successen van je bespaaracties te delen en wat dat betekent voor het bedrijf en de maatschappij. 'Dankzij de LED-verlichting hebben we X minder energie verbruikt. Het geld dat we daarmee besparen gebruiken we voor investering in Y.'

7. Wijs met groen zonder grijs

Als je kiest voor in Nederland opgewekte groene stroom of zelf duurzame stroom opwekt, dan weet je zeker dat er daadwerkelijk CO2 wordt gereduceerd. De WISE energie vergelijker laat zien of de stroom die je nu inkoopt ook wel écht groen is.

8. Compenseer de resterende uitstoot

De mogelijk resterende uitstoot kun je met behulp van compensatieprojecten neutraliseren. Zo neem je volledige verantwoordelijkheid voor de eigen uitstoot en mag je je bedrijf klimaatneutraal noemen.

Stappenplan

Zin gekregen om te besparen? Met ons stappenplan Klimaatneutraal ondernemen kun je direct aan de slag. In zes stappen weet je precies wat je moet doen om klimaatneutraal te worden.

Op de site van de Nederlandse Klimaatcoalitie vind je nog meer inspiratie voor klimaatneutraal ondernemen. Met goede voorbeelden van organisaties in verschillende sectoren en een uitgebreide database met nuttige informatie en netwerkmogelijkheden. ■

"Duurzaamheid en de circulaire economie zijn onderwerpen die ondernemers steeds meer gaan interesseren", aldus Arnold van Manen van HSR Verpakkingen.

HSR Verpakkingen

Specialist in inzameling, verwerking en recycling

Hecht u als ondernemer belang aan het verduurzamen van bedrijfsactiviteiten? HSR Verpakkingen in Ede is gespecialiseerd in het inzamelen, verwerken en recyclen van diverse industriële verpakkingen. Hierdoor kunnen de producten op een zo hoog mogelijke plaats weer in de markt teruggebracht worden en een bijdrage leveren aan de duurzame productieketen van uw bedrijf.

HSR Verpakkingen is inzamelaar en verwerker van zowel gereinigde als alsongereinigde industriële verpakkingen zoals IBC's, kunststof en stalen vaten, jerrycans, plastic en stalen drums, multiboxen, kunststof pallets, accubakken, kliko's en emmers. "Alle verpakkingen worden ingezameld en hier uitgesorteerd", vertelt Arnold van Manen, verantwoordelijk voor de verkoop bij HSR Verpakkingen. "Wanneer de vracht is uitgesorteerd, is een deel bestemd voor reconditionering en een deel voor de recycling." Arnold van Manen behoort tot de vierde generatie die actief is in het bedrijf. In 1922 ging opa Hazeleger de boer op om houten vaten in te kopen en te verhandelen. Destijds was hij al bezig met het inzamelen en hergebruiken van verpakkingen. Vanaf 1980 ontstond er meer vraag naar het recyclen van industriële verpakkingen. Vandaag de dag is dit de core business van het bedrijf.

Grondstof

Industriële kunststof verpakkingen die niet in aanmerking komen voor reconditionering, worden door HSR Verpakkingen verwerkt tot bruikbare eindproducten voor de kunststofverwerkende industrie. "Middels een shredder en een uitgebreid wasproces wordt de reststroom weer geschikt gemaakt als grondstof voor nieuwe producten", licht Arnold van Manen toe. "Door milieubewust te denken en te handelen, willen wij reststromen van ledige verpakkingen op een verantwoorde manier hun levensloop laten vervolgen."

Hergebruik

Diverse industrieën laten hun industriele verpakkingen recyclen door HSR Verpakking, zoals de chemische, food, farmaceutische en automotive industrie en bedrijven in de verfindustrie. "Tijdens het recyclingproces letten wij ook op duurzaamheid. Zo hebben we onlangs geïnvesteerd in een nieuwe recyclinglijn, waarmee we het water waarmee we wassen kunnen hergebruiken."
Service is een sterk punt van HSR Verpakkingen. "Wij bieden service aan op het gebied van detachering, containerplaatsing, ompakken en het optimaliseren van terreinen. Naast de industriële verpakkingen halen wij ook pallets op bij onze klanten. Deze worden uitgesorteerd en weer terug in de markt gezet."

Olieschaarste

Volgens Arnold van Manen wordt de ondernemer zich steeds meer bewust van het nut van afval scheiden. "Duurzaamheid en de circulaire economie zijn onderwerpen die ondernemers steeds meer gaan interesseren. De olieschaarste is iets wat veel bedrijven bezig houdt, ook grote namen als DSM, Unilever, Coca Cola en Nike beseffen dat ze hier iets mee moeten. Al het ruwe materiaal komt immers uit olie en niemand weet wanneer de olie echt schaars gaat worden. De productiebedrijven van verpakkingen, waar we nu al nauw mee samen werken, zullen hierdoor in de toekomst onze hulp hard nodig hebben." ■

www.hsrverpakkingen.nl

Relatiegeschenken

Wat geef je cadeau?

Ondernemers hebben al vele varianten van het relatiegeschenk voorbij zien komen, van de eeuwig vertegenwoordigde pen tot praktische USB-sticks en andere gadgets. Het lijkt soms verspilde moeite en geld, maar een goed passend relatiegeschenk kan wel degelijk een effectief marketingtool zijn om de naamsbekendheid van je bedrijf vergroten.

Het uitdelen van relatiegeschenken is een eeuwenoude traditie. In vroegere tijden werden al dure cadeaus aan staatshoofden uitgedeeld om bij hen in de gunst te komen. Nog altijd wordt deze traditie tijdens staatsbezoeken voorgezet. De commerciële inzet van geschenken gaat eveneens enkele eeuwen terug. Een van de eerste toepassingen was het uitdelen van campagne-buttons in 1789 toen George Washington werd geïnaugureerd. Over het algemeen wordt in de branche Jasper Meeks, een drukker uit Ohio, gezien als de grondlegger van het fenomeen relatiegeschenken. Hij wist eind negentiende eeuw een lokale boekenwinkel te overtuigen om bij gekochte boeken ook tassen weg te geven met hun winkelnaam er op aan de scholen in de buurt. Dit was al snel een succes waardoor er andere artikelen zoals schorten, caps en kalenders volgden.

Beoogde effect

Nog altijd zoeken bedrijven naar een nieuw en origineel relatiegeschenk om zich te onderscheiden en de bedrijfsnaam weer even onder de aandacht te brengen. Het is immers een vorm van reclame die lang blijft hangen: een pen blijft vaak een flinke tijd in gebruik op het bureau liggen. Daarnaast is het geven van een relatiegeschenk een goede aanleiding om de banden met een klant weer aan te halen. Een wat luxer geschenk is een mooie manier om een trouwe zakenrelatie te bedanken.
Welk geschenk je uiteindelijk weggeeft, behoeft echter wel even wat voorberei-

ding. Wie is je doelgroep en wat voor cadeaus vindt deze groep mensen leuk om te ontvangen? Komt het geschenk overeen met het imago van je bedrijf en de boodschap die je mee wilt geven? Je kan wel zadelhoesjes in grote partijen bestellen, maar als je doelgroep hier geen behoefte aan heeft zal het beoogde effect niet worden bereikt. Daarentegen zijn er ook relatiegeschenken die het altijd wel goed doen. Vaak zijn deze van praktische, alledaagse aard zoals een USB-stick. Bijkomend voordeel is dat dankzij nieuwe 'full colour' druktechnieken tegen betaalbare prijzen, promotionele artikelen beter op specifieke doelgroepen kunnen worden afgestemd. Voor alle cadeaus geldt in ieder geval dat deze van goede kwaliteit moeten zijn en dat de functies die ze hebben ook goed werken. Een pen die niet lekker schrijft wordt in de la gelegd en uiteindelijk weggegooid.

Kerstpakket

Niet elk bedrijf is actief bezig met het uitdelen van relatiegeschenken, maar bijna elk bedrijf deelt aan het einde van het jaar een kerstpakket aan de medewerkers uit. Het is altijd afwachten wat erin zit, maar stiekem blijven we het kerstpakket een leuk geschenk vinden. De traditionele kerstpakketten met foodartikelen worden nog steeds besteld, maar tegenwoordig wordt er ook steeds vaker gekozen voor een luxe geschenk of wordt de keuze door middel van een catalogus aan de ontvangers zelf gelaten. Wie extra effect wil genereren, kiest voor een duurzaam cadeau dat ook buiten de feestdagen om regelmatig wordt gebruikt. Hetzelfde geldt voor attenties voor zakenrelaties. Kortom, een goed gekozen relatiegeschenk zorgt ervoor dat je op een positieve manier onder de aandacht komt bij potentiële klanten en geeft een positieve boodschap richting je medewerkers en zakenrelaties. Denk dus goed na over wat je je doelgroep cadeau geeft. ■

TRENDS

Net als andere sectoren, is ook de relatiegeschenkenbranche aan ontwikkelingen onderhevig. Voor 2015 zijn de volgende trends gesignaleerd:

1. MULTIFUNCTIONEEL

Volgens velen is een bedrukte pen het meest succesvolle relatiegeschenk. Ook in 2015 blijven pennen populair, al lijkt men steeds vaker de voorkeur te hebben voor een pen met diverse functies zoals een balpen met stylusfunctie, een zaklamp of een flesopener.

2. DUURZAME UITSTRALING

Duurzaamheid is een trend die ook blijvende invloed heeft op de relatiegeschenken. Gebruiksvoorwerpen worden deels van natuurlijke elementen zoals karton of hout gemaakt waardoor ze een duurzaam karakter en dito uitstraling krijgen. Denk aan houten pennen en USB-sticks, maar ook bijvoorbeeld eco-notitieboekjes van duurzaam papier, katoenen en non-woven winkeltassen en duurzame waterflessen zoals Doppers.

3. SMART GADGETS

Tegenwoordig heeft ruim 80% van de Nederlanders een smartphone en beschikt 1 op de 5 huishoudens over minimaal twee tablets. Smart gadgets lijken dus de ideale give-away. Denk aan universele tablet- en smartphone-accessoires zoals laadkabels, powerchargers, speakers en Bluetooth®-gerelateerde producten.

4. DESIGN

Naast een praktische insteek, mag een relatiegeschenk er natuurlijk ook mooi uitzien. In 2015 lijkt de trend richting design te gaan en worden de cadeaus echte eye-catchers zoals messenblokken, luxe trolleys, een tassenset of reisartikelen.

5. KLEUR

Een gadget mag natuurlijk opvallen, en dat lukt uitstekend met een vrolijke kleur. Met name de praktische geschenken zoals pennen en notitieboekjes lenen zich hier uitstekend voor. En mocht je doelgroep een fotomok leuk vinden, dan kan je je eveneens uitleven met kleuren en logo's.

Boukje Peren (l) en Gerda Vonk (r) helpen de ondernemer graag origineel voor de dag te komen.

Prezend

Eigenwijs in kerstpakketten

De zomer is nog maar net voorbij, maar de zoektocht naar kerstpakketten is al in volle gang. Een veelal tijdrovende klus, want als ondernemer wil je origineel voor de dag komen. Prezend uit Lunteren ontwikkelt zelf kerstpakketten en laat deze vervolgens produceren waardoor je hier cadeaus vindt, die nergens anders zijn te krijgen. "Wij verrassen mensen graag en zijn daarbij soms een tikkeltje eigenwijs."

Aan het woord is Rick Vonk, die Prezend samen met zijn vrouw Gerda runt. Hierbij krijgen ze ondersteuning van Boukje Peren. "Ieder jaar stappen we in april op het vliegtuig om naar een beurs in China af te reizen. Hier vind je van alles, van speelgoed en hightech artikelen tot bloemenmanden en jacuzzi's. Wanneer we op deze beurs iets origineels voor onze kerstpakketten vinden, zoeken we vervolgens een producent op die het voor ons wil produceren. Het is iedere keer weer een groot avontuur of de producten goed aankomen in Nederland. Toch zouden we niet anders meer willen, aangezien we op deze manier kerstpakketten aan kunnen bieden die echt uniek zijn."

Traditioneel kerstpakket met een knipoog

Wie een blik op het assortiment van Prezend werpt, ziet cadeaus waar iedereen blij van wordt, zoals grappige photo booth props. Deze vrolijke 'gekheid op een stokje' staat garant voor een gezellig avondje, evenals het kerstdobbelspel, waarbij er gedobbeld moet worden om cadeaus te winnen. "Maar ook de verpakking is voor ons heel belangrijk", vertelt Boukje Peren. "Zo bieden wij als originele verpakkingen voor het kerstpakket de paperbags, oftewel oude broodzakken aan, die volledig gepersonaliseerd kunnen worden door er bijvoorbeeld een eigen tekst of logo van het desbetreffende bedrijf op te zetten, maar ook onze boeren aardappelmand en de retro coolboxen van Scintilla zijn heel populair. Leuke geschenken en ook nog eens unieke manieren voor het overhandigen van het traditionele kerstpakket."

Dagbesteding

Vanaf november beginnen de medewerkers van Prezend al met inpakken van de kerstpakketten. "Zelf help ik hier graag aan mee", zegt Gerda Vonk enthousiast. "We hebben een ontzettend leuk team, doordat we met de mensen van de sociale werkvoorziening van Permar samenwerken. Zij wandelen iedere dag om 07.30 uur fluitend bij ons naar binnen en gaan om 16.30 uur weer fluitend weg. Ze vinden het werk ontzettend leuk, werken secuur en zijn altijd vrolijk en gemotiveerd."

Inmiddels reizen klanten van heinde en verre af naar Lunteren om de showroom van Prezend te bezoeken. "Van Alblasserdam tot Groningen, onze klanten komen uit het hele land", zegt Rick Vonk. "Onze 'ontwerp je eigen letter slinger', zorgde ervoor dat bedrijven uit het hele land ons foto's toestuurden met de meest originele teksten. Superleuk natuurlijk, want die enthousiaste reacties van medewerkers, daar doen we het uiteindelijk allemaal voor." ■

www.prezend.nl

Victor Beverloo van Biz2Be

Het einde van de faalkosten is in zicht

De faalkosten in projecten kunnen tot wel 20% afnemen. Uit de samenwerking tussen USoft BV uit Naarden en Biz2Be uit Wageningen is onlangs een nieuw oplossing voor productie- en logistieke bedrijven tot stand gekomen: YMTY.

In de producerende sector is het van belang om snel innovaties naar de markt te kunnen brengen, maar ook om tegen zo laag mogelijke kosten te kunnen produceren. Daarbij moet aantoonbaar voldaan worden aan alle wetten en regels die van toepassing zijn. Bij het ontwerpen van nieuwe processen, installaties en ondersteunende ICT systemen gaat vandaag de dag nog veel mis, wat tot hoge faalkosten leidt. Klantcases van YMTY tonen aan dat de benodigde tijd om alles in kaart te brengen afneemt met tot wel 25%, en dat de kwaliteit van de specificaties met 50% toeneemt. YMTY bevat twee unieke componenten: een taalengine waarmee ook gebruikers die geen technische kennis hebben in 'natuurlijke taal' hun eisen en wensen kunnen vastleggen. De andere component is het gebruik van industriestandaarden zoals SCOR 11 en ANSI/ISA95. Door deze standaarden te gebruiken kan sneller met business partners gewerkt worden en is de volledigheid geborgd.

Cool Vendor Award

De firma USoft is al meer dan 30 jaar een begrip in het ontwikkelen van baanbrekende software. Dit is ook door onderzoeksbureau Gartner erkend, door de 'Cool Vendor Award' toe te kennen aan USoft. De Cool Vendor Award wordt uitgereikt aan bedrijven die iets ontwikkeld hebben dat er nog niet eerder was. Kortom, er is nu iets nieuws en unieks op de markt! Biz2Be levert al jaren consultancy diensten op het gebied van productie en logistiek. De ontwikkelde aanpak en ondersteunende modellen zijn nu geïntegreerd in de software oplossing YMTY. Met de toevoeging van de modellen en aanpak is er dus niet alleen een gebruikersvriendelijke software oplossing, maar staat ook alle relevante content voor productie- en logistieke bedrijven ter beschikking! De scope en impact van een verandering zijn direct zichtbaar, zowel in geschreven taal als visueel in process flows. De YMTY oplossing is gericht op bedrijven die worstelen met:

- Het effectief managen van grotere (ICT) projecten;
- Het aantoonbaar voldoen aan wet-regelgeving vanuit een goed doorzoekbare 'single set of truth';
- Het hergebruik van componenten en best practises over de afdelingen, units en landen heen, vooral ook bij overnames en acquisities. ■

Hebt u vragen of wilt u meer weten over hoe YMTY van waarde kan zijn voor uw organisatie, neem dan contact op met Maarten Witvliet via +31 (0)35 699 06 99 of maarten.witvliet@usoft.com.
Meer informatie kunt u daarnaast vinden op www.ymty.nl

Verbeek Reclame

Specialist in Gevelreclame & Belettering!

verbeekreclame.nl
Tel. +31(0)318-830252

MERATUS HOVENIERS
een bijzondere kijk op tuinen!

onderscheidend verrassend duidelijk creatief persoonlijk

MERATUS Hoveniers is een gevestigd, middelgroot hoveniersbedrijf dat zich al 18 jaar richt op aanleggen en onderhouden van tuinen en buitenruimtes voor zowel particuliere- als zakelijke opdrachtgevers.

MERATUS is Latijn en betekent zoveel als "samenwerking", hetgeen essentieel is voor een optimaal resultaat.

Vestiging Ede
T 0318 - 618 952
E info@meratus.nl

Postadres
postbus 8120 - 6710 AC Ede

Bezoekadres
Lunterseweg 68a Ede

Ford

Van der Kolk Groep

Wageningen ▪ Ede ▪ Veenendaal ▪ Nijkerk

www.ford-ede.nl

Nu tot 70% korting op Dynamics NAV & Office 365

Microsoft Dynamics NAV
verbetert de slagkracht van uw organisatie

Neem contact op voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek.

bel: 06 42 73 73 28 of
mail: info@systemcare-ict.nl

Meer informatie vindt u op onze website www.systemcare-ict.nl

Microsoft Certified Trainer
Microsoft Silver Certified Partner
System Care ICT DYN

W. ten Ham Constructie BV
Radonstraat 8
6718 WS Ede

STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

- Lateien gestraald / gemenied en thermisch verzinkt op lengte gezaagd .
- Balkstaal uit voorraad gestraald en gemenied op lengte gezaagd.
- HEA – HEB – IPE – UNP afmetingen 100 t/m 300mm.

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

T 0318-572 476 F 0318-573 358 E constructie@tenham.nl W www.tenham.nl

SAAB

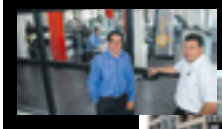
Passie voor Service

SUBARU

officiële Saab en Subaru dealer voor de regio
verkoop nieuw & gebruikt, onderhoud, reparatie en APK

Saab Centre Gol - Subaru Centre Gol
Galileistraat 28, 3902 HR VEENENDAAL, 0318-556 999
www.AutoCentreGol.nl

REPROmercurius
www.repromercurius.nl



DE GROOTSTE REPROSPECIALIST IN DE REGIO

printen kopiëren | stickers | scannen vectoriseren | groot formaat | plotservice | reklame borden | lijsten presentatie | afwerking lamineren

www.repromercurius.nl | Telefoonweg 124, 6713 AL | Ede | 0318 - 619018

AUTO VERSTEEG BUURMAN
Altijd dichtbij!

CITROËN PEUGEOT TOYOTA SUZUKI MITSUBISHI MOTORS

Barneveld | Ermelo | Voorthuizen | Wageningen | Woudenberg

CommunicatieCheck.nu

Laat nu uw communicatie checken !

www.communicatiecheck.nu

Susan Claessens • susan@communicatiecheck.nu • 06 12 95 37 37
Martine Tekelenburg • martine@communicatiecheck.nu • 06 55 32 43 26
Anne Wouters • anne@communicatiecheck.nu • 06 23 33 37 73

IW4

Transformatorstraat 1
3903 LT Veenendaal
t (0318) 56 39 00
f (0318) 56 39 01
info@iw4.nl
www.iw4.nl

Mensen maken een organisatie

Zeker bij IW4. Waar mensen werken die vastbesloten zijn hun talent te ontwikkelen. Met een onvervalste loyaliteit. Mensen die ook voor u aan de slag kunnen. In uw eigen organisatie of via onze bedrijfsactiviteiten afdelingen voor groenonderhoud, schoonmaak, metaalbewerking, verpakken en monteren.

Samen aan het werk - 2e spoor re-integratie

Eerst geloven en dan zien

Arie Schreuder
Directeur Bureau
Streefkerk BV
Chevallierlaan 8
3851 PZ Ermelo
088-4434410
info@bureaustreefkerk.nl
www.bureaustreefkerk.nl

Het kan kennelijk iedereen overkomen. Dat een woordenwisseling met je leidinggevende hoog oploopt, en voordat je het in de gaten hebt loopt het uit de hand...

Onhoudbare situatie

Mevrouw Mulder werkte bij een middelgrote gemeente als WMO-consulente. Rap van de tong zou ze zichzelf niet noemen, maar als iets haar hoog zit, brengt ze het ter sprake. Zo ook in dit geval. Het valt verkeerd bij haar leidinggevende en er ontstaat een conflict waar ze samen niet uitkomen. Ze meldt zich ziek met stressklachten en komt uiteindelijk daarom bij ons, voor een 2e spoor traject.

Een nieuw begin?

Mevrouw Mulder kiest voor ons bureau en krijgt een intake met de loopbaanadviseur. Samen gaan wij ervoor zorgen dat ze deze negatieve situatie achter zich laat en klaar is voor een nieuwe baan. Een grote uitdaging……. Wij beginnen met haar verliesverhaal. Uitbarstingen van woede, verdriet, geleidelijke bewustwording over hoe het heeft kunnen gebeuren en haar eigen rol hierin. Een apart ingezette verliesconsulent leert haar om te gaan met de woede en het verdriet.

De volgende stap: de toekomst. Wij bespreken zingevingsvraagstukken en oriënteren ons op toekomstperspectieven. Mevrouw Mulder wil graag in een priklab werken maar haar werkervaring is sterk verouderd. Na een door ons geregelde snuffelstage bij een ziekenhuis is ze enthousiast. Dát moet haar nieuwe baan worden!

Positief denken werkt!

Wij zien het vaker gebeuren: focus je met positiviteit op iets nieuws, dan gebeuren er zomaar mooie dingen! Niet lang na de snuffelstage verschijnt er een vacature in een priklab. Ze schrijft een aansprekende sollicitatiebrief. Optimistisch als wij zijn oefenen wij het gesprek alvast.
Dan het goede nieuws: ze mag - yes, yes, yes! - op gesprek komen, en gaat er vol enthousiasme en vertrouwen in. Met spanning wacht ze de uitslag af…

Inmiddels is mevrouw Mulder aan het werk in het priklab. ■

Overlijden, Arbeidsongeschiktheid, Stoppen of Echtscheiding (OASE) goed geregeld

Robert de Vries
Register Adviseur
Bedrijfsopvolging
gecertificeerd
Bedrijfsovername Specialist
M: 06 22 66 92 39
E: robert.devries@diligence.nl

Uit onderzoek is gebleken dat 70% van de MKB ondernemers in het familiebedrijf helemaal niets heeft geregeld voor de continuïteit van de onderneming als het gaat om Overlijden, Arbeidsongeschiktheid, Stoppen of Echtscheiding (OASE). Dat is een zorgelijke situatie.

Een bekend tegeltjeswijsheid zegt: "Van het concert des levens, krijgt niemand een programma".

We staan hier gelukkig niet altijd bij stil. Wij - de mens - zijn echter kwetsbaar en we weten niet wat ons in het leven allemaal te wachten staat en dat is misschien wel goed ook. Toch heeft de ondernemer de plicht om zich voor te bereiden op (onverwachte) gebeurtenissen in het leven. Dit is een verantwoordelijkheid die het ondernemen met zich meebrengt. U bent verantwoordelijk voor uzelf, uw familie maar ook voor uw medewerkers en hun familie. Als u wat overkomt, moet uw bedrijf (tijdelijk) zonder u verder en dan is het wel zo prettig als dit goed geregeld is.

Heeft u zich wel eens afgevraagd wat er met u, uw familie of het bedrijf gebeurt als u komt te Overlijden, Arbeidsongeschikt wordt, u gaat Stoppen of tot een Echtscheiding komt?

Wie neemt (tijdelijk) uw rol over? Weet hij/zij dat en kent deze persoon uw visie? Is hij/zij er geschikt voor? Hoe zit het met financiering en fiscaliteit? Weten andere familieleden wie "de nieuwe baas" wordt en hoe gaan zij er mee om? Wie houdt toezicht?

Zomaar wat kleinere vragen over een OASE situatie. Wij raden u aan een draaiboek OASE te maken waarin alle vragen zijn beantwoord. Regel het nu. In het belang van u, uw familie en het bedrijf. Het geeft u allen een OASE van rust! ■

Gebruik je verstand en word collectant!

HERSENSTICHTING

De Hersenstichting zet alles op alles om hersenen gezond te houden, hersenaandoeningen te genezen en patiëntenzorg te verbeteren.

Collecteer mee in de eerste week van februari!

www.hersenstichting.nl

CBF KEUR

VALLEI
BUSINESS

Business Ontmoet Business bij Kookmeesters Utrecht

Wilt u meer weten over BOB of lid worden? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen, 024-3503240/06-54913037, danny@vanmunstermedia.nl of kijk op bob.valleibusiness.nl

Op 21 september organiseerden Vallei Business, Rivierenland Business en Utecht Business bij Kookmeesters in Utrecht een Business Ontmoet Business (BOB)-Borrel met als thema 'Together'. Het werd een culinaire en verrassende bijeenkomst, want deze BOB stond geheel in het teken van een bijzondere manier van netwerken: de deelnemers gingen namelijk samen koken. Bovendien verzorgde Grapedistrict een wijnproeverij.

OVER BOB MIDDEN NEDERLAND

Bij BOB Midden Nederland staat de connectie Business to Business (BOB) centraal. BOB-Borrels zijn bedoeld voor ondernemers, directeuren en professionals van bedrijven, overheden en non-profit organisaties in de regio. Tijdens de BOB-Borrel kunnen deelnemers op informele wijze in contact te treden met collega-ondernemers. BOB Midden Nederland maakt onderdeel uit van de regionale platformen Rivierenland Business, Vallei Business en Utrecht Business. Deze platformen omvatten een tweemaandelijks magazine, een website waar ondernemers ook zelf een actieve bijdrage aan kunnen leveren en diverse (netwerk)evenementen zoals autotestdagen en fora.

Berend van Berkel van HAES, bruggenbouwer tussen HR-Software en HR-dienstverlening, gaf een presentatie met als thema: Van Zwaar naar Licht! Het was een geslaagde bijeenkomst waar nog lang over nagepraat werd.

NOG GEEN LID?

Nog geen lid? Geen probleem, want iedereen mag eenmalig kosteloos deelnemen zonder lidmaatschap. Heeft u dat al eens eerder gedaan? Neem dan vrijblijvend contact op met één van de volgende BOB-organisatoren betreft de mogelijkheden: Danny Toonen (024 3503240) of Kathy van der Horst (024 3738502).

BOB
Noord-Limburg Business
Business Ontmoet Business

BIJDRAGEN AAN BOB

Heeft u als ondernemer een sfeervolle locatie die als decor voor een BOB-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in de regio Midden Nederland beslist van zouden moeten weten? BOB-organisator Danny Toonen is voor de BOB-borrels in 2015 nog op zoek naar enkele locaties en sprekers. Vraag BOB-organisator Danny Toonen of Kathy van der Horst naar de mogelijkheden.

Van Oud naar Cloud kan ook Fout

Als je cloud (computing) vertaalt naar het Nederlands kom je terecht in iets wat mistigheid en onduidelijkheid suggereert. Dat is ook precies wat je met grote regelmaat tegenkomt als je het aanbod van clouddiensten bekijkt. Een PC van 10 jaar oud die in een datacenter staat en waarop van afstand op wordt ingelogd, kan - commercieel mooi ingekleed - al een cloud werkplek genoemd worden. Het behoeft geen toelichting dat dit uiteindelijk niet voldoet aan de verwachtingen van de meeste bedrijven.

'U heeft geen omkijken naar onze cloud-oplossing en u betaalt alleen wat u daadwerkelijk verbruikt'
Het zijn veel gehoorde woorden, maar als je je organisatie in handen geeft van iemand anders, dan wil je toch op z'n minst weten hoe dit is ingericht. Niet tot in de diepste details, want dat is "oud", maar wél op hoofdlijnen. Zoom in op aspecten als zekerheid, privacy, duurzaamheid, veiligheid, schaalbaarheid en continuïteit, want dat is "cloud".

Waak er dus voor om cloud oplossingen en diensten teveel op aspecten als prijs en de bekende 'gouden bergen' te beoordelen en voorkom het risico op veelvuldige 'downtime' en onaangename verrassingen.

Vergeet ook de lokale faciliteiten niet zoals PC's, notebooks, printers en internetverbinding. Die zijn niet 'in de cloud' en moeten nog steeds beheerd en onderhouden worden. Doet de cloud-aanbieder dat ook of moet daar iemand anders voor ingeschakeld worden?

Zorg er dus voor dat de wolken verdwijnen en dat u op basis van een strak blauwe hemel de juiste keuzes maakt. Dan zult u profiteren van de vele voordelen die de cloud kan bieden en zal de cloud een belangrijke en positieve bijdrage kunnen leveren aan de ontwikkeling van uw bedrijf.

De overstap van oud naar cloud wordt dan goud! ■

Henry Nieboer
Technica ICT bv
nieboer@technica.nl

TECHNICA

Van oud naar cloud
• Werkplek online
• Telefonie online
• Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

Onlangs werden de genomineerden voor het Business Event gemeente Ede bekend gemaakt. Op 10 september kwamen zij bijeen bij de Rabobank in Ede om elkaar te ontmoeten en zichzelf te presenteren. Tijdens de presentaties werd direct duidelijk hoe bevlogen met hun vak de genomineerden zijn.

De genomineerden van Business Event gemeente Ede

Zeer geslaagde intakebijeenkomst Business Event gemeente Ede

Genomineerden presenteren zich vol overtuiging aan de jury

Miranda van Veldhuizen van Eindeloos Koffie, Thee & Winkel verzorgde de aftrap. "Ik wil dat mensen zich thuisvoelen bij Eindeloos. Iedereen mag hier zichzelf zijn." Vervolgens was het de beurt aan Oscar Boelema van Zwemschool Zwemzeker, die benadrukte bewust voor een kleinschalige opzet van zijn zwemschool gekozen te hebben. Een heel vernieuwend product presenteerden Brent Waterman, Marco Jansen, Richard Aangeenbrug en Ward Haarsma met hun Bambook. De jonge ondernemers brengen met de Bambook het beste van een whiteboard en een gewoon schrift samen.

MKB en Detailhandel

In de categorie MKB en Detailhandel vertelde Art Achterberg van Achterberg Schilders over het bijzondere familiebedrijf dat zijn opa in 1923 opstartte. Bert de Zeeuw van People behind the mirror belichtte in zijn betoog de academy die de kapperszaak heeft en vertelde binnenkort de samenwerking aan te gaan met een herenmodezaak. De familie De Rooy van D. de Rooy Metaaldesign sprak over het grote succes van hun stalen deuren.

Grootzakelijk

In de categorie Grootzakelijk kwam als eerste Reklet uit Ede aan bod. Het bedrijf dat gerund wordt door Almer en Jurrit van der Waal kan diverse grote bedrijven tot zijn vaste klanten rekenen. Erik van Doorn van Easy Systems vertelde dat ook zij flink zijn gegroeid. Inmiddels werken zo'n 8600 mensen met de systemen van Easy Systems. Mel Tunderman van Vika BV was de laatste die aan het woord kwam. Vika BV heeft locaties in Europa en Nieuw Zeeland en meerdere productgroepen, waaronder kaasgerelateerde producten. De fondafdeling is zelfs uitgegroeid tot een van de grootste in Europa. "En toch zijn we hier in de regio nauwelijks bekend", zegt Tunderman. "Wellicht dat deze nominatie hier verandering in brengt." ■

Maandag 12 oktober a.s. vindt het Business Event gemeente Ede plaats in Theater de ReeHorst. De presentatie is in handen van sneldichter en theatermaker Willem Gunneman, onder muzikale begeleiding van Jan Vayne. Tijdens het officiële programma, dat om 20.00 uur begint, worden de winnaars bekend gemaakt in drie verschillende categorieën. Na de bekendmaking van de winnaars zal er ook een Rabo Publieksprijs worden uitgereikt aan een van de negen genomineerden. Aanwezigen in de zaal kunnen hun stem uitbrengen op de meest inspirerende ondernemer. Na het officiële programma, wat rond 21.30 uur is afgelopen, is er gelegenheid om te netwerken.

Kaartverkoop

Wilt u dit netwerkplatform niet missen? Bestel dan uw kaarten via de website van de organisatie: www.businesseventede.nl. Het Business Event gemeente Ede wordt breed ondersteund door hoofdsponsor de Rabobank, gemeente Ede, businesspartners en de diverse ondernemersverenigingen en bedrijfskringen.

Vallei Business

Financieel Advies

Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn
Galvanistraat 2
6716AE Ede
0318 66 06 60
0318 66 06 66
info@vr.rabobank.nl
www.rabobank.nl

S+DL
SCHUURMAN EN DE LEEUW
accountants

Nieuwe Kanaal 9d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 59
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

Reclame

Verbeek Reclame

Specialist in:
Gevelreclame & Belettering

verbeekreclame.nl
Tel. +31(0)318-830252

Bedrijfshuisvesting/onderhoud

DTZ Zadelhoff

DTZ Zadelhoff
Meander 601
6825 ME Arnhem
026 4 452 445
026 3 513 909
arnhem@dtz.nl
www.dtz.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?

Box Inn self-storage

Kernreactorstraat 24a
3903 LG Veenendaal
0318-501601
info@box-inn.nl
www.box-inn.nl

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen
Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel, Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

Tel. 0318-612788
www.magnolia-opleidingen.nl
info@magnolia-opleidingen.nl

Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

Galvanistraat 71
6716 AE Ede
T 0318 69 68 00
F 0318 69 68 88
E multimodaal.nl@dbschenker.com
W www.dbschenker.com/nl

INTERFACE
communicatie

T: 0318 - 64 34 06
interface@ifcommunicatie.nl
www.ifcommunicatie.nl

Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

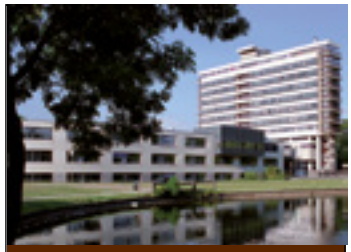
Van Veen Advocaten

Van Veen Advocaten

Keesomstraat 7
6717 AH Ede
0318-687878
ede@vanveen.com
www.vanveen.com

Locaties

Hotel en Congrescentrum de ReeHorst
Bennekomseweg 24
6717 LM Ede
T 0318 750300
F 0318 750301
E info@reehorst.nl
I www.reehorst.nl



Hof van Wageningen
Hotel en Congrescentrum
Lawickse Allee 9
6701 AN Wageningen
T +31-(0)317-490133
F +31-(0)317-426243
E info@hofvanwageningen.nl
W www.hofvanwageningen.nl

Residence Rhenen

Veenendaalsestraatweg 50
3921 EC Elst/Rhenen
T 0318 542888
F 0318 540272
E info@residencerhenen.nl

The hunting Lodge

Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
T 026 361 15 97
E reservations@thehunting.nl
I www.thehunting.nl

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?

VRAAG NAAR DE MOGELIJKHEDEN!
Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.

Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vandelseweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl

Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 555 404
info@v-kessel.nl

HAES:

HR van zwaar naar licht

Personeel & Organisatie ofwel Human Resource wordt mede door nieuwe wet- en regelgevingen een steeds zwaarder wordend thema, met name voor kleinere en middelgrote ondernemingen. Door het inzetten van een unieke combinatie van software en HR-expertise is het nu mogelijk om HR lichter te maken voor ondernemers. HAES (HR Als Een Service) is dé oplossing. Ondernemers worden door HAES volledig ontzorgd op het gebied van HR.

Berend van Berkel en Emile Thewissen van Optiteam B.V. hebben jarenlange ervaring in het personeelswerk. Het duo onderkende de problematiek van HR in mkb-bedrijven, maar zag vooral ook kansen om hier een oplossing voor te ontwikkelen. Dat werd HAES: HR Als Een Service. Van Berkel: “We combineren een stuk HR-support met software op de meest klantvriendelijke en flexibele manier. Dat maakt een sterk geheel: 1 +1 = 3.”

Eenvoudig van start

Bedrijven werken steeds meer met digitale personeelsdossiers. Daar zijn diverse programma’s voor, maar die zijn over het algemeen vrij prijzig, behoeven een pittige implementatieperiode en zijn helaas niet allemaal even gebruikersvriendelijk en effectief. De oplossing van Van Berkel en Thewissen is even doeltreffend als praktisch: “We hebben alle vragen die je tijdens een implementatieperiode zou stellen, laten beantwoorden door HR-specialisten. We hebben dus een best practice opgezet, waardoor er een enorme besparing op de implementatiekosten is en men snel en eenvoudig van start kan”, vertelt Van Berkel.

Klantspecifiek

Het HAES-concept werkt als volgt: de klant neemt een abonnement, waarmee hij toegang krijgt tot de software: dan kunnen er werknemers en leidinggevenden ingevoerd worden. Vanaf het eerste moment wordt er een HR-partner aan de klant gekoppeld die er voor zorgt dat er op een juiste manier met de software wordt omgegaan en toegang biedt tot alle mogelijke HR-specialisten.
HAES kenmerkt zich door flexibiliteit. Op die manier zijn heel snel klantspecifieke wensen door te voeren.” De flexibiliteit geldt overigens ook voor het abonnement: dat heeft een loopduur van minimaal zes maanden, maar is daarna maandelijks opzegbaar.

Rapportages

Hoe hoog is het ziekteverzuim? Wat zijn de salariskosten? Kan een opstaande vacature intern worden opgevuld? Wat is de productiviteit per medewerker? Dit zijn maar een paar voorbeelden van vragen die het management van een organisatie begrijpelijkerwijs graag beantwoord wil zien. Daarom is het raadzaam kengetallen te genereren, waarmee gegevens over personeel en organisatie in cijfers en grafieken uitgedrukt kunnen worden. Dit kan een momentopname zijn, maar ook een ontwikkeling per jaar, kwartaal of maand. Met behulp van rapportages is het mogelijk inzichten te creëren, en, indien nodig, hierop in te spelen. Het is allemaal meegenomen in de HAES-software, waarmee de hele organisatie kan worden doorgelicht, maar ook kan worden ingezoomd op individuele medewerkers. De expertise van een zeer ervaren HR-partner zit bij het abonnement inbegrepen en zorgt er samen met de mensen van HAES voor dat alle soorten rapportages mogelijk zijn, legt Van Berkel uit: “Dit resulteert in een proactieve signalering. Vanuit die benadering gaat een HR-partner aan het werk, en geeft een vrijblijvend advies aan de klant om hierdoor onnodige kosten te voorkomen.”

> "Wij ontzorgen klanten in hun HR werkzaamheden en beleid, en tillen HR naar een hoger niveau."

Moderne manier

De klant kan naar aanleiding van de verkregen resultaten en inzichten twee dingen doen: zelf aan de slag met de conclusies uit het betreffende rapport, of de HR-partner inschakelen voor verdere actie. De partner kan veel vragen beantwoorden en primaire oplossingen aanreiken, maar kan via HAES ook deskundigen op specifieke gebieden raadplegen: de HR Expertise pool. Dit is een netwerk van specialisten op gebieden als Arbeidsrecht, Ziekteverzuim, Werving & Selectie, Assessments, Loopbaanbegeleiding, Outplacement, enzovoort. Van Berkel: “Omdat wij weten wie waar goed in is, zullen we uiteindelijk ook altijd de meest geschikte deskundige partner inschakelen voor de klant.”
Van Berkel over deze specialisten: “Die mensen schrijven zich bij ons in en staan open voor opdrachten. We organiseren periodiek offline meetings voor deze specialisten, want ze moeten elkaar leren kennen en kennis uitwisselen. Uiteindelijk willen we in alle grote steden onze offline netwerken gaan inzetten. We zijn nu een paar maanden bezig, en er hebben zich inmiddels al meer dan veertig specialisten ingeschreven. En elke week komen er twee of drie bij. Sommige HR-managers zeggen al dat dit de moderne manier van werken is.”

Kennisbank

Met een abonnement krijgt een HAES-gebruiker ook automatisch toegang tot een uitgebreide databank van HR-expertise. Daar zitten heel veel documenten, zoals voorbeeldcontracten, arbeidscontracten, stappenplannen, voorbeelden van aanzeggingsbrieven, rekentools et cetera. Het bedrijf heeft zo de mogelijkheid om heel veel zelf te doen en daardoor de kosten laag te houden.

Het HAES-concept biedt dus voor de HR professional én de ondernemer alleen maar voordelen. Een gat in de markt? Volgens Van Berkel meer het eindelijk voldoen aan een behoefte bij ondernemingen van 10 tot 75 werknemers. Hiermee zetten we HR zo efficiënt mogelijk in bij onze klanten, zodat zij zich kunnen richten op de kernprocessen van hun bedrijf. Wij ontzorgen klanten dus in hun HR-werkzaamheden en beleid, en tillen HR naar een hoger niveau.” ■

Meer informatie: www.hralseenservice.nl, of bel 024-7600770

Wij leven sinds de jaren 80 in de westerse maatschappij steeds ongezonder, worden steeds jonger chronisch ziek, de Europese Commissie spreekt van een diabetes epidemie en een overgewicht pandemie. Volgens wetenschappers een logisch gevolg van het leven in een obesogene omgeving. Dat is een omgeving die uitnodigt om veel te zitten, slecht te eten en dus te ontwikkelen naar obesitas.

TEKST: JOHN VAN HEEL

Is de werkplek een obesogene vervuiler?

Van duurzame inzetbaarheid niks te bekennen!

Als makke schaapjes vullen we onze karretjes met ongezond voedsel

We bedoelen dan niet alleen de supermarkt, waar snacks en snoep op ooghoogte prijkt waarop wij ze ook als schaapjes in ons karretje leggen. Een obesogene omgeving start al in het onderwijs, op de meeste scholen zitten de kinderen de gehele dag, is er te weinig of geen beleid wat er in de boterhammentrommel zit en op veel scholen staan zelfs de snoep- en frisdrank automaten om de jeugd te verleiden.

Werken als versneller van veroudering en ziekte

Zo zijn de meeste werkplekken ook, wat we noemen, obesogene vervuilers. Veel en langdurig zitten, stress, overmaat van koffie en vaak een kantine vol met uitsluitend snacks. Kijken we naar duurzame inzetbaarheid, dan wordt vaak alleen naar carrière- en persoonlijke ontwikkeling gekeken. Niets is echter belangrijker in het duurzaam inzetbaar zijn en blijven dan een goede fysieke en mentale fitheid. Organisaties die hier geen oog voor hebben betalen er direct aan door een hoger ziekte verzuim en hogere vervangingslast.

Wie is verantwoordelijk?

"Iemands leefstijl, dat is een ieders eigen verantwoordelijkheid", dat is de stelling van velen in de politiek, in het onderwijs, binnen bedrijven en binnen de zorg. Als je bedenkt dat we echter met totaal misleidende commercie, per dag honderden en soms wel duizenden keren worden gelokt naar ongezond gedrag, tel daarbij op dat gezond eten gewoonweg duurder is, dat we het niet geleerd hebben om gezond te leven, dan kan je wel stellen dat het een ieders eigen verantwoordelijkheid is, maar maatschappelijk vindt er geen tegengestelde beweging plaats, waardoor wij simpelweg bijna onmogelijk de verleiding kunnen weerstaan. Als het zo gemakkelijk was, ging het niet deze kant op. Natuurlijk ligt er een verantwoordelijkheid bij het individu, echter de maatschappelijke partijen hebben wel de mogelijkheid om de obesogene omgeving om te turnen in een vitaliserende omgeving, een omgeving die uitdaagt en verleid om gezonder te leven.

Bemoeizucht!

Organisaties die veel initiatief nemen om mensen te stimuleren om gezonder te leven worden vaak beticht van bemoeizucht, ook door de werknemers zelf. Het is ook een dunne scheidslijn tussen positief stimuleren en te dwingend optreden. Zo kan je bijvoorbeeld alle medewerkers verplichten om een keer per jaar een fitheidstest te laten doen, waarna je ze een passende leefstijlinterventie aan kan bieden. Niks mis mee zou je zeggen, alleen het dwingende karakter schiet vaak in het verkeerde keelgat. Wellicht is stimuleren en faciliteren

voldoende, een omgeving bieden die positief prikkelt, waarin men nog steeds zelf de keuzes kan maken.

Stages of change

De stages of change, ofwel het transtheoretische model leert ons dat er mensen zijn die onbewust onbekwaam zijn, maar ook mensen die bewust onbekwaam zijn, bewust bekwaam en onbewust bekwaam. De eerste groep, de onbewust onbekwaam groep, leeft ongezond, heeft er ook geen of weinig kennis van, gelooft vaak dat er ook niet veel aan te doen valt en is daardoor totaal niet gemotiveerd om actie te ondernemen. Voor deze groep is kennis en bewustwording belangrijk. Mensen die bewust onbekwaam zijn, staan vaak open voor verbetering en gaan gemakkelijker in op uitnodigingen. Het interessante van deze inzichten is dat we er rekening mee kunnen houden, dat iedereen reageert op andere prikkels, afhankelijk van de kennis, de ervaren leefstijl, de intrinsieke motivatie en de manier waarop de boodschap wordt overgebracht. Voor de bewust bekwame groep is de verplichte jaarlijkse test vaak geen enkel probleem, terwijl de onbewust onbekwame medewerker zicht wellicht ongemakkelijk voelt en daardoor het aanbod verwerpt of zelfs bestrijdt.

Laagdrempelig

Ondernemers die inzien dat iedere leefomgeving, ook de werkplek, invloed heeft op de leefkwaliteit van de medewerkers en daar actie in wil ondernemen, hebben een rijk pallet aan mogelijkheden ter beschikking. Dat begint natuurlijk bij de bekende arbo-technische zaken. Licht, vocht, gezond zitten, beeldscherm instelling, ventilatie, enz. Daar is vaak al veel winst te behalen. Een volgende stap kan zijn; veel bewegen op het werk stimuleren en een gezamenlijke dagelijkse lunchwandeling inzetten. Tegenwoordig worden er fantastische zit/sta werkplekken aangeboden die de medewerkers de mogelijkheid bieden om zelf af te wisselen, al is het maar een werkplek waar men om beurten gebruik van kan maken. Denk ook aan een gezonde kantine, kieskeurig zijn in wat aangeboden wordt. Bewustwordingsinformatie in de vorm van inspiratieposters en gezondheidsnieuwsbrieven kunnen het inzicht van de ‘onderste’ groepen prikkelen. Denk verder eens aan deelname aan sportevenementen met het team, een ochtend- en middagwandeling extra, bedrijfssport- of bedrijfsfitness. Mogelijkheden te over, de eerste stap begint bij de ondernemer zelf, bij het bewustzijn van het belang en een positieve intentie en actie om geen obesogene vervuiler meer te willen zijn. ■

Bewegen is Medicijn en Leefstijlclub
j.vanheel@efaa.nl

Unieke samenwerking LaVita Lifestyleclub en arbodienst Richting

‘De snelste weg van ziek naar werk’

LaVita Lifestyleclub Fitness & Spa in Veenendaal biedt een complete oplossing voor mensen die hun lifestyle blijvend willen veranderen. In het moderne complex aan de Sportlaan is alle expertise te vinden die met gezondheid te maken heeft, zodat maatwerk kan worden geboden voor een optimaal fysiek en mentaal evenwicht. Sinds kort is arbodienstverlener Richting aangetrokken in het multifunctionele sportcentrum. Met een baanbrekend concept gericht op werk en gezondheid wordt arbozorg voor werknemers en ondernemers vanuit een gezonde omgeving ‘de snelste weg van ziek naar werk’.

TEKST: PIEN KOOME FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Op het gebied van gezondheid is LaVita Lifestyleclub al jaren een trendsetter. Het multifunctionele complex aan de Sportlaan in Veenendaal biedt veel meer dan een traditionele sportschool waar mensen individueel op willekeurig gekozen tijden een circuit afwerken. In het modern ingerichte pand kunnen mensen niet alleen terecht voor fitness en sauna; ook andere professionals op het gebied van gezondheid bieden hun expertise aan, zodat bezoekers op één locatie alle deskundigheid vinden die kan bijdragen aan een optimale fysieke en mentale conditie. Leden kunnen naast alle sport- en ontspanningsfaciliteiten een beroep doen op fysiotherapie, mensendieck, massages, voedingsadvies en manuele therapeuten. Maatwerk, veiligheid en gespecialiseerde kennis staat bij alle dienstverlening centraal.

Actief werken aan gezondheid

Arbodienstverlener Richting kan zich helemaal vinden in de filosofie en werkwijze van LaVita. Als nieuwe speler op het gebied van arbobegeleiding en reïntegratie van zieke werknemers, overbelaste ondernemers en ZZP'ers die uit de running zijn, presenteert Richting momenteel overal in het land een revolutionair concept voor herintreding en bestrijding van ziekteverzuim. Richting geeft het verschil aan. “Bij een arbodienst meld je je ziek, bij LaVita werk je aan je gezondheid. Daar hebben ondernemers en medewerkers behoefte aan”, aldus managing partner Lars Scheurer van Richting. Inmiddels heeft Richting al met 38 sportscholen een samenwerkingsverband; doel is dit aantal op korte termijn uit te breiden tot 150 centra.

> LaVita ziet al jaren het belang van een preventieve aanpak om ziekte en uitval tegen te gaan

Lars Scheurer ziet LaVita als een aanwinst. In de sfeervolle sportschool legt hij samen met directeur Marcel van Amersfoort uit wat deze unieke samenwerking in de praktijk betekent. Ook Wesley Routier van LaVita is als clubmanager intensief betrokken bij het revolutionaire concept. “De fitnessbranche heeft zich de afgelopen jaren steeds verder ontwikkeld als een professioneel expertisecentrum op het gebied van gezondheid”, stelt Marcel van Amersfoort. “Door bundeling van kennis is LaVita uitgegroeid tot een multifunctioneel centrum waar mensen terecht kunnen voor alle aspecten die van belang zijn voor een gezonde lifestyle. Iedereen weet inmiddels dat voor blijvend resultaat alleen bewegen niet genoeg is. De juiste voeding, voldoende ontspanning, medische zorg, plezier, motivatie en doorzettingsvermogen zijn allemaal elementen die een belangrijke rol spelen bij het welzijn van mensen. Door op één locatie alle professionals op het gebied van werk en gezondheid onder te brengen, worden mensen extra gemotiveerd om aan zichzelf te werken.”

Medische benadering achterhaald

Lars Scheurer onderstreept het belang van een gezamenlijke aanpak. Als één van de initiatiefnemers van het baanbrekende arboconcept noemt hij de traditionele medische benadering van zieke werknemers achterhaald. “Iemand die ziek thuis zit, ervaart de gang naar de arbodienst eerder als een straf dan als een eerste stap op weg naar herstel. Begrijpelijk, want schaamte speelt vaak ook een rol. Niemand wil zich uitgerangeerd voelen en in een deprimerende ruimte moeten wachten tot hij op het matje geroepen wordt. De arbodienst wordt geassocieerd met dwang

"Door op één locatie alle professionals op het gebied van werk en gezondheid onder te brengen, worden mensen extra gemotiveerd om aan zichzelf te werken", aldus Marcel van Amersfoort directeur La Vita (r) en Lars Scheurer van Richting (l).

en sancties, niet met een positieve benadering van iemands klachten." Om dit te doorbreken ontvangt Richting mensen in een positieve en actieve omgeving, waar jong en oud in een veilige omgeving werkt aan zijn eigen gezondheid. "Zoiets inspireert", stelt Lars Scheurer. "Door de gehele keten van diagnose tot en met behandeling vanuit één locatie aan te bieden, maak je de weg van ziek naar werk overzichtelijk, sneller en beter. Hierdoor voelen mensen zich gehoord en gezien en raken ze vanzelf gemotiveerd om actief aan hun reïntegratie te gaan werken."

Flexibele aanpak op maat

Richting biedt een flexibele aanpak op maat. Lars Schreurer geeft een voorbeeld: "Iemand die met rugklachten wordt doorverwezen naar een fysiotherapeut, belandt meestal in langdurig traject met wekelijkse behandelingen van een half uur. Bij LaVita is alles onder één dak aanwezig om meteen te werken aan je gezondheid; je wordt niet van het kastje naar de muur gestuurd. Daarnaast wordt de samenhang tussen fysiek en mentaal welzijn nog steeds niet genoeg erkend. Vooral bij zieke werknemers speelt er vaak meer dan fysieke ongemakken. Mensen die fijn werk hebben en voldoende tijd vinden voor ontspanning, sociale contacten en sporten, kunnen beter tegen een stootje. In de sportschool stimuleren mensen elkaar op een positieve manier. Ook zien we contacten ontstaan buiten het centrum. Al deze ontwikkelingen dragen bij aan een gezonde leefstijl en minder ziekteverzuim."

Betere zorg voor werkenden

Ten tijde van de start van Richting publiceerde de SER (Sociaal Economische Raad) in 2014 het rapport 'Betere zorg voor werkenden', waarin wordt gepleit voor een bredere toegankelijkheid van arbeidsgerelateerde zorg en een betere samenwerking tussen bedrijfsartsen en huisartsen. Wesley Routier stelt dat de oplossing vaak dichter bij huis ligt dan wordt gedacht. "LaVita ziet al jaren het belang van een preventieve aanpak om ziekte en uitval tegen te gaan. Door bundeling van krachten en kennis kunnen we mensen actief betrekken bij hun eigen mentale en fysieke welzijn. Op deze manier wordt blijvend werken aan je gezondheid iets natuurlijks in plaats van een verplichting." Lars Scheurer noemt de resultaten sinds de oprichting in 2014 overweldigend. "Inmiddels zijn ruim elfduizend werknemers aangesloten bij Richting. Onze klanten hebben bereikt dat het ziekteverzuim sterk is gedaald en zij tevens konden besparen op hun verzuimverzekeringspremie. We werken uitsluitend met sportcentra die door de branchevereniging Fit!Vak zijn erkend. De samenwerking Richting/LaVita zien wij als een duidelijke voorloper van de nieuwe, arbeidsgerichte zorg. Vanuit een plek waar gezonde en zieke medewerkers altijd kunnen werken aan hun gezondheid. Met LaVita loopt Veenendaal hierin voorop. Vanuit een laagdrempelige en sfeervolle locatie onder begeleiding van professionals werken aan herstel en blijvende gezondheid, dat wil toch iedereen?" ■

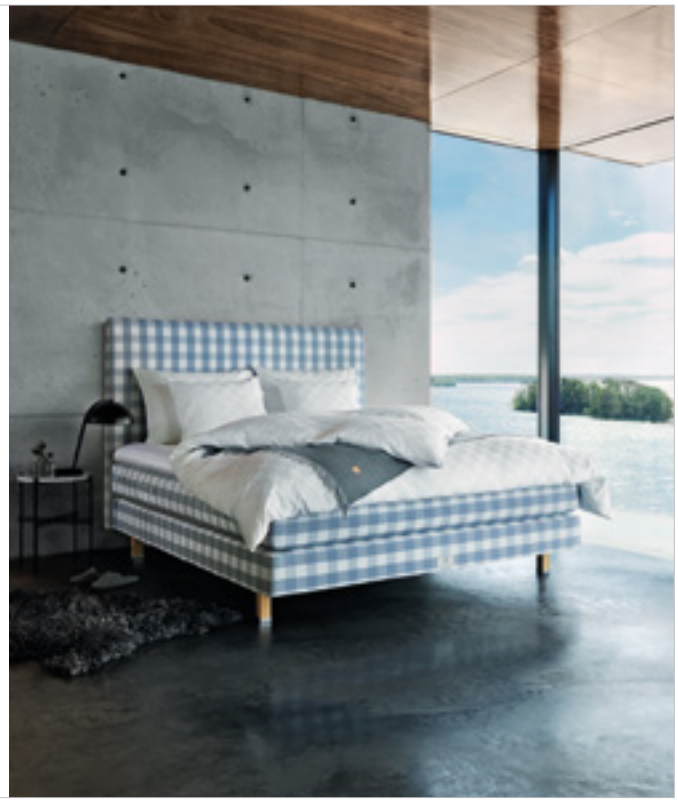
www.lavitaveenendaal.nl - www.richting.nl

Special edition
Ocean Blue

Met een ontwerp dat geïnspireerd is op de Zweedse archipel is de Hästens Ocean Blue een bron van harmonie en frisheid. Deze is ontworpen met een rustige fijnkorrelige textuur, subtiele details en licht afgeronde vormen. Elk bed is op maat en met de hand gemaakt van alleen onze beste natuurlijke materialen.
Bij dit Special Edition bed krijgt u een upgrade naar een luxer dekmatras cadeau.*

VERKRIJGBAAR ZOLANG DE VOORRAAD STREKT*

Hästens
Since 1852



LAMMERTS VAN BUEREN
GROTESTRAAT 72, 6711 AN EDE, 0318-30 43 23
LAMMERTSVANBUEREN.COM

* Vraag naar de voorwaarden

Lammerts van Bueren
Ontwerpers van Nachtrust

We ❤ PrintMedia

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

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

BalMedia

DeMaes
cateringservice

Uw gasten
Onze service
Een perfecte performance
DeMaes Cateringservice

Barbecues
Ontbijten
Lunches
Diners

Belegde broodjes
Overwerkmaaltijden
Hapjes voor bij de borrel

Amsterdamse haringkar
OudHollandse ijskar
Buffetten
Uitgeserveerde diners

Koken bij u thuis of op het bedrijf
Bedrijfsopeningen

Bediening
Alle benodige materialen op het gebied van cateringdiensten

Bedrijfsrestauratieve diensten
Beurscatering

DeMaes
Cateringservice

DeMaes
Facilitaire dienstverlening

0318 - 55 58 76 **info@demaesgastvrij.nl** **www.demaesgastvrij.nl**

ONDERNEMEN DOE JE IN NIJKERK!

ARKERPOORT | SPOORKAMP | DE FLIER

Bedrijfskavels te koop vanaf 1.000m²

- **Centraal gelegen;**
- **Direct aan de A28, bij de A1 en aan het spoor Amsterdam-Groningen;**
- **Ruime vestigingsmogelijkheden door maatwerkoplossingen vanuit de gemeente.**

BEDRIJVEN
PARKEN
NIJKERK
A28
BEREIKBAAR
DUURZAAM
FLEXIBEL

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen Arkerpoort, De Flier en het multifunctionele park Spoorkamp.

Bekijk de mogelijkheden?

nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:
Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven
t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63

gemeente Nijkerk