



VALLEI

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO | JAARGANG 30 | NUMMER 6 | JANUARI 2016

BUSINESS®



Rabobank Vallei en Rijn:

Verbinden en vernieuwen

"Voedselproductie heeft meer technologie nodig"

Wordt 2016 dan hét jaar?



Piet Mosterd
(AWL-Techniek):
Verbinden met visie



*Voor elk goed
plan vinden
wij de weg.*

*Om uw groei
mogelijk te
maken.*

rabobank.nl/hetnieuwefinancieren

Onze adviseurs combineren bancaire financieringen met overheidsregelingen, lease, investeringsfondsen en meer. En weten de weg in de regio. Dat helpt wanneer zij samen met u opzoek gaan naar een goede financieringsoplossing.

Want voor elk goed plan vinden wij de weg.

Een aandeel in elkaar



Rabobank

VOORWOORD



Boer zijn is hip!

Het is alweer een tijdje geleden, maar op 11 november vond de bijeenkomst 'Sharing Innovation' plaats, die georganiseerd werd door Ondernemend Veenendaal, Wageningen UR, ICT Valley en VNO-NCW Midden. Ruim honderd bezoekers lieten zich inspireren door het thema Smart Industry en kregen een kijkje in de toekomst. In deze editie van Vallei Business vindt u een terugblik op deze bijeenkomst, waarin onderwerpen als big data, sensortechnologie, robotica en foodprinting aan bod kwamen. De landbouw gaat met zijn tijd mee en boeren lijkt bijna een bureaubaan te worden. Met smart farming laat de boer zijn trekker zelfstandig rijden en dankzij een app wordt hij geholpen bij het plannen van bodembewerking, gewasverzorging en oogst. Nu we toch over boeren hebben, boeren en tuinders zijn steeds hoger opgeleid. Vooral als er een vrouw aan het hoofd staat, zo blijkt uit onderzoek van het CBS. Gingen vroeger de plattelandsmeisjes naar het landbouwhuishoudonderwijs en ambieerden ze zelf geen agrarische carrière, vandaag de dag staan de boerinnen hun mannetje. Waar de landbouw voorheen een mannenwereld was, raakt het platteland de laatste jaren steeds meer geëmancipeerd. Uit een onderzoek van het lectoraat Familiebedrijven van hogeschool Windesheim in samenwerking met het LEI Wageningen UR is gebleken dat ruim zeventig procent van de vrouwen meebeslist over strategische zaken als leningen voor investeringen, de aankoop of verkoop van land, bedrijfsopvolging of het ontwikkelen van nevenactiviteiten op het boerenbedrijf. De traditionele rolverdeling in de agrarische bedrijven is dus aan het verschuiven. Wanneer ik in mijn vriendenkring rondvraag hoe de boer of boerin vandaag de dag gezien wordt blijkt dat boer zijn hip is. Studies met mooi klinkende namen als agribusiness, agriculture en agritechnologie hebben ook hun interesse. De tijd dat boeren werden gezien als op klompenlopende dialectsprekende blauwe overalldragers lijkt hiermee voorgoed tot de verleden tijd te behoren.

*Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business
Jessica@vanmunstermedia.nl*



Zakenmagazine voor
de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 30
januari 2016, editie 6

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

EINDREDACTIE
Hans Hooft

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Hans Hooft, Pien Koome,
Alice van Schuppen, PDR public relations,
Tineke van den Dikkenberg

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Sjef Prins

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 een looptijd tot 31
december en worden automatisch verlengd
tenzij de abonnee uiterlijk voor
31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementprijs 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
verstrekke 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 Rabobank Vallei en Rijn: verbinden en vernieuwen
- 9 Column Advocatenkantoor Wolters
- 10 'Voedselproductie heeft meer technologie nodig'
- 12 FOV Nieuws
- 14 'Sharing innovation' geeft bezoekers een kijkje in de toekomst
- 16 Winnaar ICT-Award ION-IP trots op teamprestatie
- 18 Business Flitsen
- 19 Academie Journalistiek & Communicatie investeert in verbinding met werkveld
- 22 Ondernemers gemeente Veenendaal in het zonnetje
- 24 ASB Jonge Onderneming van het Jaar
- 27 Column Van Veen Advocaten
- 28 MVO Nederland versnelt transitie
- 30 Stichting LIVA "Alle aandacht voor je kind"

NATIONAAL



I 'Ik krijg nog steeds een kick als ik onze muziek hoor'

De passie van Maykel Piron (Armada Music)



IV Vrije geesten gevraagd

Herbestemming kan leegstand terugdringen



VI Facility manager moet blik naar buiten richten

Vakgebied strategisch bepalend voor organisaties

- 33 Eindejaars BOB-Borrel in het teken van Stichting LIVA
- 36 OnderlingKrediet: De mens is belangrijker dan de deal
- 38 Dirkzwager breidt dienstenpakket uit met financieel recht
- 40 Slimme ondernemers doen duurzame investeringen
- 42 Toplocaties
- 45 Oxania: Uw specialist in autoleasing
- 46 Wordt 2016 dan hét jaar?
- 50 Everybody happy?
- 50 Column Bureau Streefkerk
- 53 Special Kantoren
- 54 De kantoor specialist: Specialisten maken het verschil
- 56 Het actieve kantoor
- 58 Bowtie Media: Apps uit Veenendaal veroveren de digitale markt
- 60 Technica Groep: Wie en Wat zijn wij eigenlijk?



Het herstel van de Nederlandse economie ligt onverminderd op koers



Wageningen UR brengt kennis voor bedrijven in de FoodValley regio letterlijk onder handbereik



'Belast je een dier minder, dan kan hij langer mee'



'Wederzijdsheid en duurzaamheid zijn belangrijke begrippen'



MVO Nederland bevindt zich in de derde levensfase



'Mijn motivatie om me aan deze stichting te binden is deels persoonlijk'



Maak van 2016 jouw blauwe boeddha jaar!

Rabobank Vallei en Rijn:

Verbinden en vernieuwen



“Wij vinden de weg voor elk goed plan!”, aldus Ben Smeenk (l) en Barry van de Lagemaat

Deze periode van het jaar nodigt uit om te reflecteren. Even een moment afstand nemen. Wellicht komen bij u op dit moment ook wel de nodige bespiegelingen naar boven. Met het oog op dit nieuwe jaar zijn we benieuwd hoe Rabobank Vallei en Rijn aankijkt tegen nieuwe ontwikkelingen en wat zijn de verwachtingen voor 2016? Vallei Business sprak met Barry van de Lagemaat, directievoorzitter, en Ben Smeenk, directeur Bedrijven bij Rabobank Vallei en Rijn. “Onze rol wordt steeds meer een financieel regisseur en verbinder. Wij vinden de weg voor elk goed plan!”

FOTOGRAFIE: HANS FRANZ

Seinen op groen

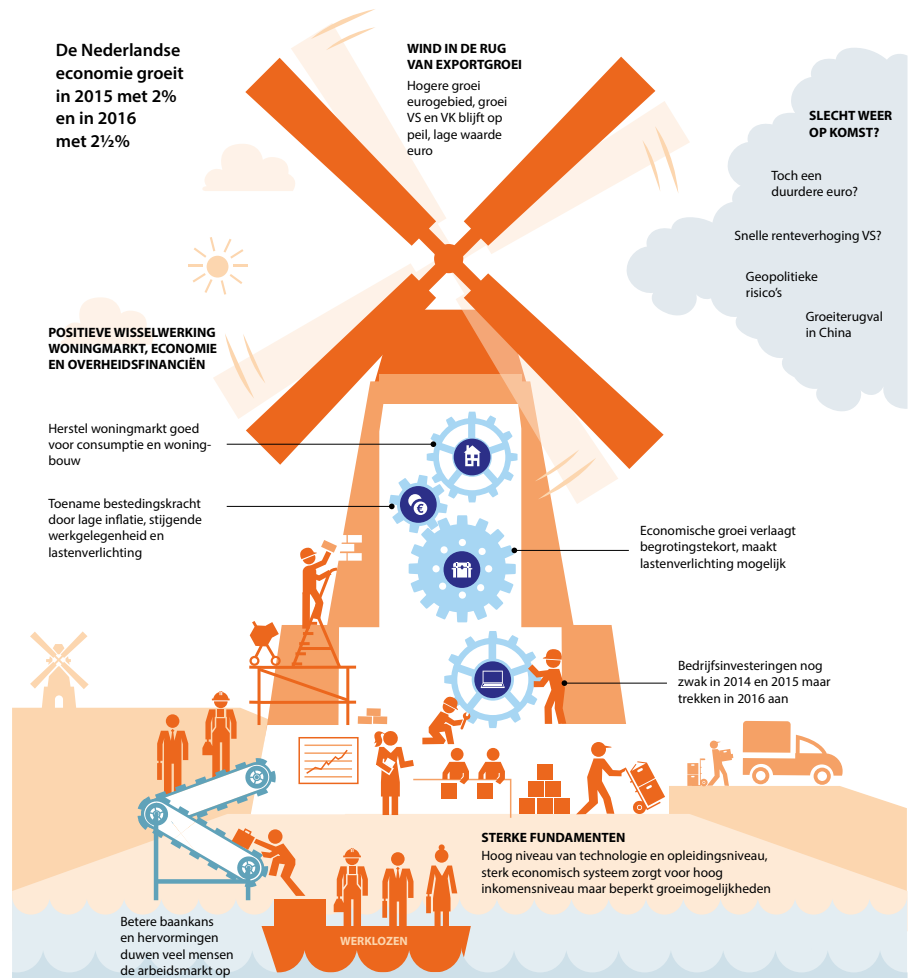
Net als voorgaande jaren zijn we te gast in het sfeervolle pand van Rabobank Vallei en Rijn aan de Galvanistraat in Ede. Het is aan het einde van de dag en de verkeersdrukte neemt toe voor de hoofdvesting van de bank. Staat het verkeer symbool voor de economische ontwikkelingen? Barry van de Lagemaat ziet de parallel: “De verkeersdrukte op de bancaire snelweg is inderdaad toegenomen het afgelopen jaar. Na de eerste lichtpuntjes vorig jaar, zien we dat veel seinen in deze FoodValley-regio op ‘groen’ staan. De economische groei is na jaren van crisis, recessie en stagnatie overtuigend teruggekeerd. We verwachten in 2016 dat de Nederlandse economie zal groeien met 2,5%, na een voorziene groei van 2% in 2015. Deze groei wordt breed gedragen, want behalve de export doen ook de particuliere consumptie en de private investeringen een duit in het zakje”, aldus de directievoorzitter van Rabobank Vallei en Rijn.

Wind in de rug

Het herstel van de Nederlandse economie ligt onverminderd op koers en krijgt een steeds bredere basis. Zowel export, private investeringen als particuliere consumptie nemen toe volgens de bank. Ben Smeenk: “We verwachten dat het volume in alle sectoren in 2016 zal groeien. Vooral de zakelijke dienstverlening profiteert van de aantrekkende economie en de toegenomen bedrijvigheid die daar het gevolg van is. Daarnaast zorgen digitalisering van bedrijfsprocessen en flexibilisering ervoor dat met name dienstverleners in outsourcing en ICT-oplossingen goede zaken doen. Ook de bouw profiteert volop, nu de consument weer durft te investeren in nieuwe woningen. Veel factoren hangen met elkaar samen. Dat zie je ook terug in het beeld van de molen. Maar als de radertjes eenmaal gaan draaien, met de wind in de rug van de exportgroei, kan 2016 een mooi jaar worden.”

De weg vinden

De positieve economische ontwikkelingen zijn dus merkbaar, net als de veranderingen in het speelveld van financiers. Voor ondernemers die geld nodig hebben om een plan te realiseren, is een lening bij de bank allang niet meer de enige optie. Denk maar aan bijvoorbeeld de vele crowdfundingini-



tiatieven die omhoog komen. Het woud van geldverstrekkers is groot en ondoorzichtig. Hoe vind je daar als ondernemer je weg nu in? Ben Smeenk: “We bieden ondernemers de helpende hand hierin, want inderdaad hoeft een bancaire financiering niet altijd de oplossing te zijn. Dankzij onze coöperatieve

roots, hebben we een breed en fijnmazig netwerk dat we inzetten om de ondernemer te helpen zijn ambities te realiseren. Als je als ondernemer bepaalde ambities hebt die je wilt realiseren, dan was de meest logische stap om met je ondernemingsplan naar de bank te gaan. De afgelopen jaren is

MONEY MEETS IDEAS IN WAGENINGEN

Een voorbeeld hoe de Rabobank partijen bij elkaar brengt, is Money Meets Ideas. De bank organiseerde dit event tijdens de FoodValley Expo in Wageningen in samenwerking met Rabo Vermogensmanagement en KplusV. Barry van de Lagemaat: “Met Money Meets Ideas verbonden we vermogende klanten die betrokken zijn bij F&A-sector met ondernemers in de sector. Zij hebben middelen nodig om hun propositie door te ontwikkelen. Door Money Meets Ideas tijdens de FoodValley Expo te organiseren, kregen onze gasten automatisch ook toegang tot dit event in gebouw Orion van de Wageningen Universiteit. Dit was de eerste Money Meets Ideas rondom het thema F&A. Ik hoop dat we over 25 jaar, na 25 edities, kunnen zeggen dat het hier nog steeds een broeinest is van kennis en innovatie waar deze Food Valley van bruist.”

er echter een verschil ontstaan tussen wat klanten willen en wat banken kunnen bieden aan bancaire financiering. Ondernemers hebben te maken met wispelturige markten. Daardoor lopen ze meer risico, waarvoor ze risicodragend vermogen moeten aanhouden. Banken hebben op hun beurt in toenemende mate te maken met strengere eisen van toezichthouders aan hun buffers en het risicoprofiel. Om daaraan te voldoen zijn banken, ook de Rabobank, de afgelopen jaren selectiever geworden in kredietverlening." Smeenk stelt daar ook bij dat aan de andere kant de laatste jaren juist talloze financieringsvormen zijn bijgekomen waar ondernemers uit kunnen kiezen: "Van kredietunies en private 'informele' investeerders tot

"Samen met de ondernemer beoordelen we of hij een goed plan heeft om zijn ideeën te kunnen realiseren."

obligaties voor het MKB en nieuwe stimuleringsregelingen van diverse overheden. Miljoenen euro's die qua omvang weliswaar schril afsteken tegen de miljarden van bancaire financiering, maar bij een individuele ondernemer soms net het ontbrekende stuk kunnen opvullen dat nodig is om een plan te realiseren. Voor ondernemers die hun financiering niet rond kunnen krijgen bij één financier, biedt dit interessante mogelijkheden. Toch blijven deze mogelijkheden vaak onbenut. Als ondernemer kun je namelijk makkelijk verdwalen in de bos van kapitaaloplossingen. Grote bedrijven hebben daar gespecialiseerde medewerkers voor in dienst, maar in het MKB staat de ondernemer er vaak alleen voor. Ondernemers willen ontzorgd worden en zoeken één loket, één aanspreekpunt waar ze voor alle financieringsmogelijkheden

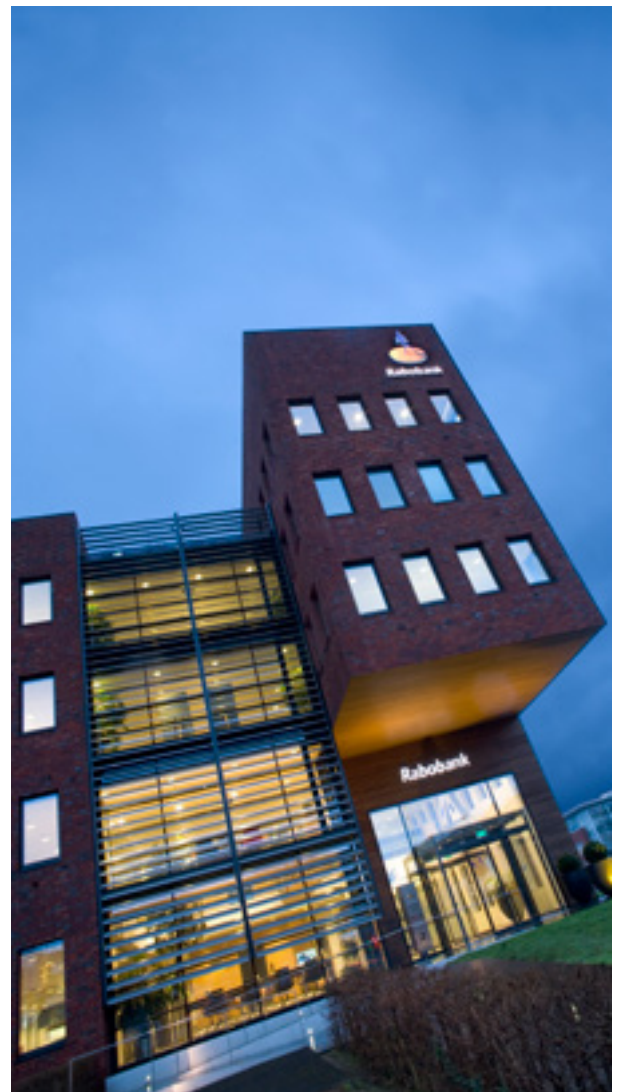
terecht kunnen. Een partij die, afhankelijk van de financieringsbehoefte, een combinatie van mogelijkheden adviseert en dit ook regelt. Die verbindende rol pakken wij als Rabobank Vallei en Rijn in deze FoodValley-regio. Zodat ondernemers zich kunnen richten op zij datgene waar ze goed in zijn: ondernemen."

Aandeel in elkaar

Ben Smeenk legt uit hoe dit in de praktijk werkt. "Samen met de ondernemer beoordelen we of hij een goed plan heeft om zijn ideeën te kunnen realiseren. Vervolgens kijken we mede aan de hand van de balans van de onderneming welke financiering het meest passend is. Dit kan een bancaire financiering zijn die bij de Rabobank op de balans komt. Maar kan ook een combinatie zijn van financiering door partners of investeerders vanuit ons netwerk, zoals een investeringsfonds of een regionale ontwikkelingsmaatschappij. We regelen ook dat de totale financiering voor elkaar komt. Is dat eenmaal goed geregeld, dan kan de klant online bij de Rabobank het totale palet aan financiering volgen dat hij via ons heeft geregeld. Wij zijn dus de financiële regisseur voor ondernemers." Dat de Rabobank deze regierol goed zal kunnen vervullen, daar is Ben van overtuigd. "Risicomanagement is ons vak, we financieren zelf mee, we delen met onze klanten al veel financiële gegevens en we hebben een goed netwerk. Regionaal kennen wij investeerders, van investeringsfondsen tot andere ondernemers en vermogende particulieren. Die contacten en netwerken stellen we voor ondernemers open, zodat zij voluit kunnen ondernemen en hun ambities waar kunnen maken. Dit is coöperatief bankieren in de praktijk. Wij kennen in deze regio, onze klanten, netwerken en partijen om die vervolgens samen te brengen. Zo hebben we een aandeel in elkaar."

Rabobank Vallei en Rijn

Telefoonnummer (0318) 660 664
 bedrijven.vr@rabobank.nl
 twitter.com/rabovr
 rabobank.nl/vr



INNOVATIEPLATFORM TECKLE

Deze FoodValley-regio kenmerkt zich ook door de vele innovaties op tal van terreinen. Waar veel ondernemers tegenaanlopen is het vermarkten van een nieuw product of dienst. Van de Lagemaat: "Sinds kort hebben we 'Teckle'. Dit is een platform dat innovatieve ondernemers daarbij gaat helpen. De invulling kan heel divers zijn: met geld, maar ook met goede raad, een kritische blik en nuttige ingangen. Teckle is er voor kansrijke starters én volgroeide MKB'ers met een innovatief idee. Teckle is dus uw sparringpartner, financier, verzekeraar en netwerker. Oftewel: zaken die nodig zijn om verder te groeien. En dat heeft deze FoodValley ook nodig. Daar willen we graag op deze vernieuwende manier aan bijdragen. Kennismaken met medewerkers van dit innovatieplatform? Bel (0318) 660 664. Ik weet zeker dat er een (nieuwe) wereld voor u opengaat!"

Is de zakelijke relatie in evenwicht? Let op de arbeidsrelatie

Een relatie aangaan met een ander is altijd een uitdaging. Een zakelijke relatie aangaan, brengt nog een hele andere dynamiek. Een goed evenwicht tussen de betrokken (rechts-)personen is belangrijk.

Gelijkheid, compensatie van ongelijkheid

Gelijkheid staat vaak voorop in een zakelijke relatie. Een voorbeeld van een zakelijke relatie waarbij de een niet gelijk is aan de ander is de arbeidsrelatie. De werknemer is niet gelijk aan de werkgever. Door de regels van het arbeidsrecht wordt de werknemer beschermd; de ongelijkheid van partijen wordt gecompenseerd. Een werknemer krijgt bepaalde rechten.

Plichtenkant

De keerzijde van rechten hebben, is uiteraard het hebben van plichten. Zo moet een werknemer zich gedragen als een goed werknemer. Werk kan niet zomaar worden geweigerd. Ziek melding dient niet zomaar



Vragen? Stel ze aan:

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

te geschieden. Mocht ziekmelding volgen, dan dient werknemer actief te werken aan zijn re-integratie.

Sancties

Worden in een zakelijke relatie plichten niet nagekomen, dan kunnen er sancties volgen. Op overtreding van afspraken kan bijvoorbeeld een boete worden gesteld. Denk in een arbeidsrelatie aan loonmaatregelen en uiteindelijk zelfs een einde van de overeenkomst. Uiteraard moeten in geval van schending wel tijdig de juiste sancties worden genomen.

Laat u tijdig voorlichten over hetgeen voor u geldt en wenselijk is.

Advocatenkantoor Wolters adviseert met name ondernemers en werkgevers. ■

Advocatenkantoor Wolters

I www.advocatenkantoorwolters.nl

E info@advocatenkantoorwolters.nl

Bij R'Estate huurt u zorgeloos en op maat. Wij bieden een ruime selectie nieuwbouw en bestaande bouw. Onze bedrijfs- en kantoorruimtes liggen op toplocaties in Nijmegen en Kranenburg/Kleve en zijn klaar voor onmiddellijk gebruik.

- + Vrijblijvend een offerte aanvragen
- + Flexibel verhuur mogelijk
- + Gratis parkeren voor de deur
- + Glasvezel internetverbinding
- + Turnkey / klaar-voor-gebruik-verhuur



R'ESTATE
BEDRIJFSHUISVESTING

R'Estate B.V. - Rutgers o.g.
Kerkenbos 10-53 M
6546 BB Nijmegen

R'estate GmbH
Im Hammereisen 27
47559 Kranenburg-Nütterden

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de heer Bob Rutgers via 024-3739810, 06-53479947 of info@restate.nl Ook huren bij R'Estate? **Kijk op www.restate.nl**

Samenwerken met Wageningen UR versterkt innovatiekracht bedrijven FoodValley regio

"Voedselproductie heeft meer technologie nodig"

Nieuwe technologieën om voedsel langer houdbaar te maken. Of bijvoorbeeld het ontwikkelen van innovatieve verpakkingen. Het instituut Food & Biobased Research van Wageningen UR zorgt er samen met bedrijven voor dat wetenschappelijke kennis wordt toegepast en de markt bereikt. Manager Food Technology Ben Langelaan: "Samenwerken op het snijvlak van agrofood en technologie is noodzakelijk om de concurrentievoorsprong van Nederland op de rest van de wereld te behouden."

TEKST ALICE VAN SCHUPPEN | APA TEKST FOTOGRAFIE SJEFF PRINS | APA FOTO

Wageningen UR Food & Biobased Research (WUR-FBR) is één van de toegepast wetenschappelijke instituten van Wageningen UR. Naast onderzoek naar toepassingen van agrogrondstoffen in de chemie, in materialen en in energie, houdt het instituut zich bezig met agrofoodtechnologie. "We maken de vertaalslag van fundamenteel wetenschappelijke kennis naar de markt", omschrijft Ben Langelaan in grote lijnen de activiteiten van het instituut. "Dat doen we in nauwe samenwerking met het bedrijfsleven."

Opkomende markten

Wageningen UR brengt kennis voor bedrijven in de FoodValley regio bijna letterlijk onder handbereik. Maar hoe dichtbij ook, de weg naar het instituut is voor ondernemers in het MKB niet altijd even makkelijk te vinden. Toch is samenwerking met kennisinstellingen en andere bedrijven van groot belang om de ontwikkelingen in de agrofoodsector bij te houden. "Met de opkomende markten in Azië en Zuid-Amerika moet je als bedrijf je innovatiekracht op peil houden", stelt Langelaan. Grote ondernemingen zijn daartoe vaak wel in staat, maar voor bedrijven in het MKB is dat een stuk lastiger. "Wij kunnen bedrijven helpen met kennis en met het vinden van partners."

In de praktijk werkt dat op twee manieren. Business developers van WUR-FBR worden 'gevoed' door wetenschappelijke experts en

gaan aan de hand van een concrete propositie op zoek naar partners. Anderzijds komen bedrijven die zelf op zoek zijn naar kennis bij het instituut terecht. Dat leidde al tot mooie resultaten. Zo ontwikkelde Newtricious, een spin-off van een eierproductiebedrijf, samen met het Wageningse instituut en ei-poederproducent Adriaan Goede BV het product Macuview dat de verschijnselen van ouderdomsblindheid helpt te vertragen. Oorspronkelijk ontwikkeld als zuivel drank met een korte houdbaarheid is Macuview nu als lang houdbaar poeder beschikbaar. De ontwikkeltijd was ongeveer 3 jaar en omvatte onder meer een klinische studie naar de biobeschikbaarheid van de werkzame stoffen in het poeder.

Voucher-regelingen

Ook een innovatieve methode om vers fruitsap koud te pasteuriseren met stroompulsen leidde al tot succes. Als onderdeel van het PPS-project 'milde conservering' kon de ontwikkeling rekenen op financiële steun uit het topsectorenbeleid van de overheid. "Bedrijven moeten zelf ook inleggen", benadrukt Langelaan. "Uiteindelijk moet je als bedrijf wel kunnen en willen investeren. Maar onze ervaring is dat als er een match is met een bedrijf, financiën niet echt een 'issue' meer zijn. En met de voucher-regelingen komen er steeds meer mogelijkheden voor het MKB beschikbaar."

Via de website, een helpdesk waar bedrijven vragen kunnen stellen en door te zorgen voor publiciteit probeert het onderzoeksinstituut de mogelijkheden onder de aandacht te brengen. "De meeste samenwerkingen komen tot stand nadat we ondernemers echt ontmoet hebben", zegt Langelaan. Dat gebeurt op congressen en bijeenkomsten van kennisplatforms, maar bijvoorbeeld ook tijdens workshops, zoals van RCT De Vallei, die in de regio worden georganiseerd. "Ondernemers merken dat wij een team hebben van gedreven wetenschappers die graag willen samenwerken met het bedrijfsleven."

Naast kennis heeft WUR-FBR bedrijven ook onderzoeksfaciliteiten te bieden. Zo beschikt het instituut over een geavanceerde röntgen tomograaf, waarmee de microstructuur van producten driedimensionaal in beeld gebracht kan worden. Bedrijven in de FoodValley regio kunnen daarmee hun voordeel doen. "Wageningen UR is een grote organisatie", realiseert Langelaan zich. "Het is voor bedrijven lastig om de voordeur te vinden." Daarnaast merkt hij dat ondernemers soms terughoudend zijn vanwege concurrentie. Die angst kan hij wel wegnemen. "De toegepast wetenschappelijke instituten werken weliswaar binnen elk vakgebied samen met de universiteit, die een publiek belang dient, maar staan er financieel en juridisch los van. Dat betekent dat we ook



In de voedselpilothal is een testpanel bezig met het beoordelen van foodproducten. Hier werkt WUR-FBR aan verschillende innovatieve methoden om voedsel langer houdbaar te maken.



Manager Food Technology Ben Langelaan: "We hebben bedrijven nodig die nieuwe technologieën willen toepassen op hun producten, maar ook technologieleveranciers die willen meehelpen om betere producten te maken."



Naast kennis heeft WUR-FBR bedrijven ook onderzoeksfaciliteiten te bieden. Zo beschikt het instituut over een geavanceerde röntgen tomograaf, waarmee de microstructuur van producten driedimensionaal in beeld gebracht kan worden.

onder geheimhouding met bedrijven kunnen samenwerken."

Partnership

In de voedselpilothal is een testpanel bezig met het beoordelen van foodproducten. Het team van Langelaan werkt hier aan verschillende innovatieve methoden om voedsel langer houdbaar te maken. "Voedselveiligheid blijft voorop staan", zegt Langelaan. "Maar we kijken ook naar wat de verschillende conserveringsmethoden doen met de smaak, de kleur en de textuur van de producten." In het Restaurant van de Toekomst, onderdeel van WUR-FBR, doet het instituut op grotere schaal onderzoek naar consumentenacceptatie.

Het valoriseren van kennis en met de wetenschap een bijdrage leveren aan vraagstukken op het gebied van duurzame voedselvoorziening. Dat is uiteindelijk wat wetenschappers drijft. "We zitten niet in een ivoren toren, we willen juist leren van de problematiek van bedrijven", benadrukt Langelaan. "We willen graag helpen om daar de juiste oplossingen voor te vinden." Veel bedrijven in de regio opereren op het snijvlak van technologie en agrofood. "Juist daar is het belangrijk om innovaties in een goed partnership te ontwikkelen. We hebben bedrijven nodig die nieuwe technologieën willen toepassen op hun producten, maar ook technologieleveranciers die willen meehelpen om betere producten te maken. De voorsprong die Nederland nu

heeft op de wereldmarkt kunnen we alleen behouden door meer technologie in onze voedselproductie te stoppen." ■

Dit is het laatste artikel in de reeks artikelen over SmartFoodIndustry: moderne technologie en ICT achter de ontwikkeling en productie van voedsel voor mens en dier. In deze editie een impressie van Wageningen UR Food & Biobased Research (WUR-FBR).

FOV NIEUWS

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

Blijf actueel met onze nieuwsbrief

Blijf op de hoogte via www.fovweb.nl, daar heeft u ook de mogelijkheid om aan te melden voor de tweemaandelijks FOV-nieuwsbrief.



STRATEGISCHE AGENDA **FOODVALLEY REGIO**

Het college van GS van de provincie Gelderland heeft een reactie geschreven op de Strategische Agenda. De provincie is blij met de structurele samenwerking tussen ondernemersorganisaties, kennisinstellingen en overheden en het resultaat. Opmerkingen plaatst de provincie ook: misschien moeten we meer samenwerken met partners in andere regio's en in nationaal en internationaal verband, voor de local buzz investeren in de aansluiting onderwijs-arbeidsmarkt en andere innovatieve sectoren en de Kennisas Ede-Wageningen positioneren als epicentrum. De provincie wil graag uiterlijk bij de Voorjaarsnota 2016 een integrale afweging maken wat betreft onze betrokkenheid bij c.q. participatie in de verschillende gebieden en opgaven.

FOV NIEUWS

AFSTEMMING VRAAG EN AANBOD VAN ICT'ERS

De Stichting ICT Valley en de Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV) voeren momenteel een grootschalig onderzoek uit in de FoodValley regio. Enerzijds is dit onderzoek gericht op de personeelsbehoefte en bijbehorende opleidingsniveaus in de ICT voor de komende vijf jaar. Daarnaast krijgt men inzicht in het huidige aanbod vanuit de door de overheid bekostigde kennis- en onderwijsinstellingen. Tot slot laten deze gegevens samen zien in hoeverre vraag en aanbod op elkaar zijn afgestemd. Dankzij dit onderzoek kunnen we het opleidingsaanbod nog beter afstemmen op de marktvrage. Eind januari 2016 wordt de uitkomst van het onderzoek verwacht.



PILOT SLIM RIJDEN KOSTEN VERMIJDEN

Op 1 januari aanstaande is in de regio FoodValley de pilot Slim Rijden Kosten Vermijden gestart. Hiermee daagt de Bereikbare Vallei werknemers uit om hun rijgedrag te verbeteren en aan de hand van praktische tips zuiniger, veiliger en goedkoper te rijden. Voor deze proef zoekt De Bereikbare Vallei geïnteresseerde organisaties. De pilot duurt drie maanden en deelname is gratis. Meer informatie of deelnemen aan de pilot? Kijk op www.debereikbarevallei.nl of stuur een e-mail naar r.v.d.hamsvoort@dtvconsultants.nl.

TOEKOMST RCT'S

Er wordt gewerkt aan een vernieuwd Gelders Centrum voor Technologie. Een nieuw bestuur wordt gevormd en innovatiemakelaars worden geselecteerd. In het eerste kwartaal van 2016 zal de regionale inbedding vorm krijgen. We hebben de kwartiermakers te kennen gegeven dat we er sterk aan hechten dat er voor de FoodValley regio een innovatiemakelaar

blijft die op laagdrempelige wijze 'experttafels' tot stand kan brengen. Via deze tafels van enkele bedrijven die een gemeenschappelijk belang of kenmerk hebben, kunnen MKB-ondernemers gemakkelijker toegang krijgen tot innovatie, opleiding, arbeidsmarktoplossingen en overheidszaken.



Contact FOV
www.fovweb.nl

Martin Ruiter, voorzitter
voorzitter@fovweb.nl

Succesvolle bijeenkomst voor ICT-bedrijven bij Wageningen UR

'Sharing Innovation' geeft bezoekers kijkje in de toekomst

Op 11 november organiseerden Ondernemend Veenendaal, Wageningen UR, ICT Valley en VNO-NCW Midden voor de derde keer een succesvolle ontmoeting tussen ondernemers en onderzoekers onder de naam 'Sharing Innovation'. Ruim honderd bezoekers lieten zich inspireren door het thema Smart Industry en kregen een kijkje in de toekomst. Pitches over big data, sensortechnologie, vision, robotica en foodprinting lieten de verschillende praktijktoepassingen zien voor industriële en ICT-bedrijven.

Een directe koppeling met de praktijk vond plaats tijdens het tweede gedeelte. Onder aanvoering van vijf matchmakers kon de pas opgedane kennis verdiept worden en werd er volop genetwerkt. Kees Lokhorst van Wageningen UR Livestock Research deelde zijn bevindingen over smart farming en hoe ict een koe langer laat leven. "Vanuit fokkerijperspectief zit iedere koe ergens in een database", zo vertelde Lokhorst. "Nagenoeg alle melkveehouders werken met een managementsysteem en/of automatiseringssystemen voor het melken en contact met de dierenarts." Ging het volgens Lokhorst vroeger om onderzoeksprojecten, nu zie je de betrokkenheid van de industrie waardoor dit soort principes ook in de praktijk toepasbaar is. "Het wordt meer realtime, waardoor je als veehouder dagelijks op het scherpst van de snede met je dieren bezig bent. En als dieren goed in hun vel zitten, dan is dat ook economisch al snel interessant. Belast je een dier minder, dan kan hij langer mee. Het vroegtijdig detecteren van ziekten, zorgt op de lange termijn voor een verlengde levensduur – en op de korte termijn zorgt smart farming voor minder productieverlies. Gezondheid van dieren betaalt zich aan alle kanten terug."

Apps

Liesbeth Luijendijk van Food & Biobased Research vertelde over de impact van de digitalisering voor de consument in de Foodsector. "In de Foodsector zie je al steeds

meer veranderen", benadrukte Luijendijk. "Online e-tailers als Picnic en HelloFresh betreden de markt en er verschijnen apps die de consument ondersteunen bij het maken van de juiste voedingsmiddelenkeuzes. De rode draad in al deze ontwikkelingen is het gepersonaliseerde aanbod. Door slim gebruik te maken van data kunnen al deze sectoren de consument bedienen met een passend aanbod. In de Foodsector zijn al wel veranderingen te zien, maar dit kan nog veel beter." Luijendijk benadrukte dat er al veel gebeurt op het gebied van het monitoren van jezelf. "De verwachting is dat de technologische ontwikkelingen ook hier verder gaan en dat monitoring van voedingsinname, vertaald naar een gepersonaliseerd voedingsadvies, in de toekomst mogelijk wordt."

Precisielandbouw

Corné Kempenaar senior onderzoeker van Wageningen UR en specialist in plant research, belichtte de precisielandbouw en hoe boeren straks vanuit hun stoel hun land besturen. "Een goed voorbeeld is Akkerweb, het open source platform voor precisielandbouw. Binnen de precisielandbouw zie je een doorvertaling van de big data die binnenkomt naar management. Bij de oprichting van Akkerweb, drie jaar geleden, zijn een aantal bedrijven betrokken. Een heleboel data wordt snel gekoppeld aan de kennis die voor handen is en aan de telers. Boeren vinden in dit platform allerlei apps die hen helpen bij het plan-

nen van bodembewerking, gewasverzorging en oogst; waardoor het met een druk op de knop mogelijk wordt om je aardappelperceel te besturen."

Zelfrijdende voertuigen

Eldert van Henten van de Farm Technology Group van Wageningen UR informeerde over zelfrijdende voertuigen en wat ruimtevaart en de agrarische sector met elkaar te maken hebben. "De technologie die nodig is voor het besturen van een voertuig in het verkeer zal niet veel afwijken van de technologie die nodig is voor het besturen van een robot in een kas of een trekker op het veld", lichte hij toe. "Veel sectoren vinden het wiel opnieuw uit, terwijl ze veel beter gebruik kunnen maken van de kennis uit andere sectoren." Een voorbeeld van een sectoroverstijgende oplossing is het promotieonderzoek van Van Henten zelf. Hij deed onderzoek naar het economisch optimaal besturen van het kasklimaat. De benodigde technologie om dat vraagstuk op te lossen was afkomstig uit de ruimte- en luchtvaart. Hij had deze oplossing nooit kunnen bedenken door enkel kennis uit het eigen domein te gebruiken.

Robotisering

Gert Kootstra van Wageningen UR Food & Biobased Research sprak over robotisering en de rol van het bedrijfsleven. Kootstra gaf aan hoe belangrijk de rol van het bedrijfsleven is in de ontwikkeling van en het onderzoek



naar robotica. “Onderzoekers bestuderen de mogelijkheden en beperkingen van robots en adviseren over de inzet ervan. Ondernemers zijn nodig om de stap te maken naar een volledig markt-klaar product. Bedrijven in de ICT, machinebouw en/of robotica zijn een belangrijke samenwerkingspartner voor de onderzoekers.”

Kootstra lichtte ook toe dat de Wageningen UR onderzoek doet naar de inzet van robotica op verschillende plekken in de keten, van

boerderij tot bord. “Door onderzoek te doen in de gehele keten, kunnen verbanden worden gelegd. Door data uit te wisselen kan bekeken worden hoe processen in het begin van de keten uiteindelijk gewaardeerd worden.”

Succes

Wethouder Marco Verloop was blij met het succes van de bijeenkomst. “Wageningen UR is nu al voor de elfde keer op rij uitgeroepen tot beste universiteit van Nederland. We

vinden het erg belangrijk om onze bedrijven zo veel mogelijk te verbinden aan de enorme hoeveelheid kennis in onze regio. Een evenement als ‘Sharing Innovation’ neemt drempels weg en zorgt voor verbinding.” ■

Meer informatie voor bedrijven over de pitches en contactgegevens van onderzoekers zijn te vinden op <http://www.ictvalley.nl/blog/>.



Bedrijvenkring Veenendaal (BKV) feliciteerde tijdens ‘Sharing Innovation’ de Wageningen UR met de uitverkiezing tot de beste Universiteit van Nederland. En dit voor het elfde jaar. ‘Een prestatie’ volgens de nieuwe Keuzegids Universiteiten 2016. Eerder dit jaar is de Wageningen UR door een vooraanstaand Amerikaans tijdschrift uitgeroepen tot de beste landbouwuniversiteit in de wereld. Dit memoreerde Wim Werkman, vice-voorzitter van Bedrijvenkring Veenendaal. Hij vertelde trots te zijn op de universiteit met deze faam in het FoodValleygebied. Hij riep de WUR, dat niet alleen staat voor de universiteit maar ook voor researchcentre, op vooral ook wereldberoemd te worden juist in dit gebied. “Samenwerken met het bedrijfsleven gaat ons beide veel brengen”, aldus Werkman. Ter gelegenheid van dit heugelijke feit werd een taart overhandigd aan de heer Dr. Frank Bakema, Corporate Director Educatie, Research& Innovation. Alle deelnemers aan de bijeenkomst kregen ook gebak.

"De ICT sector is continu in beweging", aldus Pieter Willemsen.



"Door een duidelijke keuze te maken voor een specialisme, ben je juist van toegevoegde waarde voor elkaar", aldus Michael Bouwman.



Winnaar ICT-Award ION-IP trots op teamprestatie

Eind november is de jaarlijkse ICT-award uitgereikt. Dit is een initiatief van gemeente Veenendaal. ION-IP was de trotse winnaar. Hiermee is zij verkozen tot meest innovatieve ICT bedrijf van 2015 in ICT stad Veenendaal. Directeur Michael Bachman vertelt wat dit voor hem en het bedrijf betekent. Ook winnaars van voorgaande jaren vertellen over de impact van deze onderscheiding. We spreken met HUPRA en Info Support.

“Ik was compleet verrast toen bleek dat wij gewonnen hadden!” zegt Michael Bouwman (52) enthousiast. Sinds drie jaar is hij commercieel directeur van ION-IP in Veenendaal. “Ik vind het zo mooi dat we hiermee bevestiging hebben gekregen van de bekendheid van ons bedrijf binnen de FoodValley. Dit maakt ons nog zichtbaarder.” Bij de uitreiking was zijn voltallige technische team aanwezig. Op de vraag waarom nou juist hij winnaar is geworden, reageert Michael resoluut. “Dat is absoluut de verdienste van mijn team. Niet ik, maar zij hebben gewonnen.”

Cyber-aanval

De kracht van de onderneming is het meedenken en mee-innoveren op alle niveaus van de klant. ION-IP levert de zogenoemde IT life cycle: van ontwerp, levering en implementatie tot onderhoud en beheer. Het internet is altijd actief waardoor er altijd kans is op problemen in de virtuele wereld, zoals een cyber-aanval. Daarom gaat de service naar de klant dag en nacht door. Om dit te waarborgen, werkt ION-IP voortdurend aan de perfecte samenwerking tussen zijn leveranciers en de kennis van zijn medewerkers. Dit mondt uit in duurzame relaties. Sommige bedrijven zijn al langer dan tien jaar klant bij ION-IP.

Binnen FoodValley zijn zo'n driehonderd bedrijven actief binnen de ICT. Uit al deze ICT bedrijven werd ION-IP, op voordracht van velen, verkozen tot winnaar. Tochervaart

ION-IP dit niet als concurrentie. Liever spreken ze van co-creatie. “Door een duidelijke keuze te maken voor een specialisme, ben je juist van toegevoegde waarde voor elkaar” legt Michael uit. De strategie van ION-IP richt zich hoofdzakelijk op Application Performance, Security, Mobility en Cloud Control.

Continu in beweging

Een eerdere winnaar van de ICT-award is Hupra uit Veenendaal. Directeur van Hupra, Pieter Willemsen, vertelt hoe de ICT-award hen heeft geholpen: “De ICT sector is continu in beweging. Wij zijn een dynamische organisatie die steeds bezig is met de juiste koers te bepalen. Zo bieden we op het juiste moment de best passende ICT oplossing. Toen wij de award wonnen, wisten wij dat we uitblinken en onderscheidend zijn in wat we doen. Daarmee hebben we andere ondernemers weer geïnspireerd.” Waar ION-IP veel grote landelijke klanten heeft, focust Hupra zich juist op het regionale MKB. Het bedrijf levert oplossingen op het gebied van cloud, proactief beheer en managed WiFi.

Info Support uit Veenendaal won ooit als eerste de ICT-award. Henk van der Pol, manager Sales Support & Marketing bevestigt het belang van een focus. “Onze bedrijfsvoering richt zich juist op de maatschappelijke waarde van ICT oplossingen. Daar investeren we als het nodig is ook zelf in.” Als voorbeeld

noemt hij Thuismeter.nl, een mobiele applicatie die Info Support heeft ontwikkeld in samenwerking met ziekenhuis Rijnstate in Arnhem. Hiermee meten patiënten thuis hun bloedwaarden en delen die vervolgens meteen in het Elektronisch Patiëntendossier (EPD).

Innovatiekracht

Ook al werken ION-IP en Info Support landelijk en Hupra regionaal, over één ding zijn zij het eens: de ICT-award is een mooi initiatief om Veenendaal als ICT-stad binnen FoodValley meer op de kaart te zetten. Met deze prijs krijgt de innovatiekracht van het regionale bedrijfsleven meer bekendheid. Info Support en Hupra wensen ION-IP dan ook veel succes met het uitdragen van de award. ■

hupra



BUSINESS FLITSEN

RABO LEDENEVENT: SPOTLIGHTS OP 8 LOKALE TALENTEN IN DE CINEMEC

Woensdagavond 2 december genoten zo'n 700 leden van Rabobank Vallei en Rijn van spectaculaire muzikale optredens door lokale talenten. In de CineMec organiseerde de bank het Rabo LedenEvent om talenten een podium te geven en tegelijkertijd leden van de bank een inspirerende avond te bezorgen. Onder begeleiding van de band van trompettist André Heuvelman traden 8 talenten op in de Expozaal van de CineMec. Zij waren geselecteerd na een auditieronde bij de Rabobank. Een gevarieerd programma kwam voorbij, dat gepresenteerd werd door tv-personality Klaas van Kruistum uit Veenendaal. Alle optredens werden voorzien van het deskundig jury-commentaar van Mike Schäperclaus en Irene Hartkamp. Aan het slot van de avond mocht het publiek via sms-stemmen hun talent kiezen. Bente Bakker kreeg de meeste stemmen en ontving uit handen van Barry van de Lagemaat, directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn, de award. Met het gezamenlijke slotlied 'We are the world, we are the Rabo' klonk feestelijk hoe de Rabobank een aandeel heeft in elkaar. In het Exposium was aansluitend voor de Rabobankleden nog een meet&greet met de talenten en Klaas van Kruistum onder het genot van een hapje en drankje.



PROFESSOR SCHERDER INSPIREERT MEDEWERKERS DE MEENT

Op 15 december organiseerde locatie De Meent in Veenendaal van Zorggroep Charim voor genodigden een mini symposium 'Dementie in beweging'. Professor dr. E. Scherder, bekend van het televisieprogramma De Wereld Draait Door, inspireerde de aanwezigen met een lezing over ouderen met dementie. Hij ging in op de invloed van

bewegen en muziek op de dementerende. Het tweede deel van het symposium bevatte workshops, informatiestands en een demonstratie van zorginnovaties zoals de robot Zora. De robot Zora activeert ouderen door bewegingsoefeningen en spelletjes te doen. De CRDL is een interactief instrument dat demente mensen nieuwe en unieke mogelijkheden biedt te (blijven) communiceren met anderen. De Thera trainers zijn speciale fietsen voor mensen met een beperking waarop zij hun prestaties kunnen volgen.



TRANSITIE IN DE LANDBOUW IS NOODZAKELIJK'

Om het klimaatprobleem een halt toe te roepen, is naast de energietransitie een doorbraak in de landbouw noodzakelijk. "We moeten naar een andere landbouw met gemengde bedrijven, lokale productie en een gezonder dieet met minder dierlijke eiwitten." Dit zei prof.dr.ir. Pier Vellinga op het symposium ter gelegenheid van zijn emeritaat als hoogleraar Klimaatverandering, water en veiligheid aan Wageningen University, op 10 december.

De landbouw moet van de energietransitie leren. Met een verdere intensivering van de landbouw en een efficiëncyslag is het wereldvoedsel- en broeikasgasprobleem niet op te lossen. "We hebben een doorbraak nodig", zegt Vellinga. "Een verandering van strategie van kwantiteit naar kwaliteit en kringlopen. Nog steeds investeren er jonge boeren in intensivering, maar eigenlijk zou de energie moeten gaan naar een gemengd bedrijf, het sluiten van kringlopen, en naar meer plantaardig voedsel. Als consumenten overschakelen op een gezonder dieet met minder dierlijke en meer plantaardige eiwitten, is genoeg voedselproductie voor de wereld mogelijk met veel minder uitstoot van broeikasgassen."

Vellinga was ruim acht jaar hoogleraar in Wageningen. Daarnaast was hij hoogleraar Klimaatverandering en maatschappelijke implicaties aan de VU in Amsterdam. Voordat Vellinga werd aangesteld aan Wageningen University, werkte hij al met Wageningse onderzoekers samen op het gebied van voeding en klimaat. Vellinga blijft actief op gebied van landbouw en klimaat. Zo gaat hij bij de Waddenacademie verder werken aan zilte landbouw en is hij voorzitter van Urgenda.



Academie Journalistiek & Communicatie investeert in verbinding met werkveld

Beroepspraktijk onmisbaar in nieuw onderwijsprogramma

Steeds nadrukkelijker zoekt de academie Journalistiek & Communicatie van de CHE de verbinding met het werkveld. Een gouden combinatie, als je het de academiedirecteuren Herman Oevermans en Arjan van Vugt vraagt. Studenten doen zeer waardevolle ervaring op. Bedrijven verrijken zich met frisse, creatieve breinen? Het curriculum (van de student) wordt doorlopend gevoed met nieuwe prikkels uit de praktijk.

Per 1 september 2014 is het roer op de academie Journalistiek & Communicatie behoorlijk omgegaan. Het curriculum van beide opleidingen is, al dan niet stapsgewijs, volledig opnieuw ingericht. Belangrijkste verandering: de verbinding met de praktijk. Natuurlijk, die was er via stages en afstudeerprojecten eerder ook al wel, maar ze krijgt nu een veel prominenter plek in de opleiding, zeggen Oevermans, Van Vugt en relatiebeheerder Jeanette Otte.

Opleiden voor praktijk

“Wij zijn er niet alleen om studenten een mooie studietijd en intellectuele bagage mee te geven, maar we zijn er vooral om studenten goed voor te bereiden op de beroepspraktijk,” vertelt Van Vugt. De koersnaald wordt op het bedrijfsleven en verwante organisaties afgesteld. Het werkveld helpt de kwaliteit van het curriculum te versterken. “De stem van de beroepspraktijk is van groot belang. Bedrijven en organisaties

weten beter dan wij waar op de werkvloer behoefte aan is, over welke kennis en skills onze studenten moeten beschikken, willen ze straks op de arbeidsmarkt van toegevoegde waarde kunnen zijn.”

Dankzij die connecties met de beroepspraktijk krijgen studenten bovendien beter zicht op de richting die zij binnen het beroepenveld op kunnen en willen, zegt Van Vugt. “Al vroeg in de opleiding komen ze met bedrijven in aanraking. Natuurlijk tijdens (snuffel-) stages. Door projectopdrachten samen met partners uit te voeren. En door via het lectoraat en in samenwerking met het bedrijfsleven onderzoek uit te voeren.”

Ervaringen opdoen

Dat studenten die voeling met het werkveld al snel ontwikkelen, is echt iets van deze tijd, merkt Oevermans op. “Het klassieke beroepsonderwijs, waarbij je alle studenten door hetzelfde curriculum heen jaagt, hoort

bij de industriële periode. Die periode hebben we achter ons gelaten. Studenten die bij ons binnenkomen, weten vaak niet precies wie ze zijn, wat ze willen en wat ze kunnen. Om daarachter te komen, is één ding nodig: ervaringen opdoen. Dat red je niet binnen de vier muren van de collegezaal; je moet ervoor naar buiten. Deze ontwikkeling, waarbij de theorie de praktijk vaak pas achteraf verdiept, kun je wel zien als een van de belangrijkste wendingen van innovatief beroepsonderwijs. Om jonge professionals hun weg te laten vinden, laten we ze ervaringen opdoen, proberen we met ons curriculum in de buurt te komen bij wat voor hen van belang is, en voeren we betekenisvolle dialogen, zoals we dat noemen.”

Hoe krijgen die veranderingen eigenlijk concreet gestalte in het recent vernieuwde curriculum? Otte kan voorbeelden te over noemen. “De tweedejaarsstudenten Communicatie voeren allerlei opdrachten uit voor het bedrijfsleven via hun zelf opgerichte studentbedrijven. Ze bouwen websites, maken huisstijlen en logo’s, geven adviezen en doen onderzoek, uiteraard onder begeleiding van vakdocenten.”

“Journalistiekstudenten”, vult Van Vugt aan, “leren via hun eigen mediabedrijf ook ondernemen. Ze moeten ervoor zorgen dat ze artikelen en reportages verkopen. In hun tweede jaar doen ze daarbij met een mediareis bovendien nog relevante internationale ervaring op. Ze bedienen de Nederlandse of zelfs buitenlandse media met tal van verhalen vanuit alle hoeken van de wereld.”

Ondernemende houding

Ondernemerschap is een bekwaamheid waar de arbeidsmarkt meer en meer om vraagt, weet Otte. “Die skill komt niet alleen van pas als je zelfstandig ondernemer wordt, maar juist ook binnen organisatieverband wordt steeds vaker een ondernemende houding gevraagd.”

Een andere vaardigheid waarin de academie Journalistiek & Communicatie haar studenten met het oog op de vraag vanuit de arbeidsmarkt bekwaamt, is methodische creativiteit. “We leren studenten nieuwsgierig te zijn, in alternatieven te denken, maar wel op een methodische manier. Creativiteit wordt niet zelden geassocieerd met ‘passie’ en



‘out-of-the-box-denken’, maar het is misschien wel vooral een kwestie van trainen.”

En, voegt Oevermans toe, in de praktijk leren studenten natuurlijk voor een belangrijk deel hoe hun vak eruit ziet, maar dat betekent niet dat de opleiding haar collegebanken bij het oud vuil heeft gezet. “Studenten volgen bij ons gewoon college en ze lezen boeken. Nee, dat is allemaal zeker niet verdwenen. Analytisch zijn, hun denkvermogen ontwikkelen, onderzoek doen: al dat soort zaken zijn nauw met de praktijk van de collegezaal verweven.”

Beter beslagen ten ijs

Toch voegt de praktijk, zoals die nu in het curriculum een plaats krijgt, een niet te onderschatten meerwaarde aan het theoretische aspect toe, zegt Otte. “In de veelal tijdelijke samenwerkingsverbanden ontdekken studenten vrij specifiek in welke richting ze hun afstuderen en vervolgens hun toekomstige beroep moeten zoeken. Door de

concrete koppeling van vragen uit de praktijk aan theorie in de collegezaal leren ze hoe het écht werkt.” En Van Vugt: “Ze komen er nu gemakkelijker dan voorheen achter waar hun belangstelling ligt. Waar willen ze echt voor gaan? Waar ligt hun drive? Nu studenten dat al eerder ontdekken, kunnen ze zich de latere jaren van hun opleiding op dat vlak specialiseren en komen ze beter beslagen ten ijs.”

Ondertussen moet de student in dit traject goed gecoacht worden, benadrukt Oevermans. “Dat is wat we noemen de betekenisvolle dialoog. Het is de kunst studenten op een zinvolle manier te begeleiden bij alles wat ze in de praktijk meemaken. Wat doet het met hen, wat zegt het over hen, hoe brengt het hen naar een volgende stap? Een student omschreef het eens zo: ‘In elke fase van mijn opleiding wil ik een werkveldpartner die mij helpt de weg naar binnen te vinden.’ Dat is het precies. Studenten hebben geen baat bij eindeloze reflectieverslagen,



maar zoeken een gesprekspartner die hun ontwikkeling duidt.”

Kwalitatief netwerk

Om de samenwerking tussen theorie en praktijk succesvol te laten verlopen, is een kwalitatief netwerk van bedrijven en organisaties voor de opleidingen onontbeerlijk, zeggen Oevermans en Van Vugt. “Dat netwerk zoeken we voornamelijk in de regio. Vanuit journalistiek zijn er intensieve contacten met de lokale omroep en organisaties als de BDU. Sommige bedrijven komen naar ons toe met een specifieke vraag, maar andersom leggen wij ook zelf verbindingen.”

De contacten lopen via het loket externe relaties van de opleidingen Journalistiek & Communicatie. Als relatiebeheerder peilt Otte vanuit dat loket, in overleg met andere sleutelfiguren van beide opleidingen, hoe relevant en zinvol samenwerkingen voor alle stakeholders (praktijk, studenten en docenten) zijn. Oevermans: “We moeten niet overal zomaar op insteken, maar ons altijd afvragen: levert deze coöperatie een zinvolle leeromgeving op? We zijn geen veredeld uitzendbureau. Wil een bedrijf studenten begeleiden? Zijn er begeleidingsvaardigheden? Biedt de samenwerking voldoende uitdaging? We proberen daar kritisch op te selecteren.”

Wederzijdsheid en duurzaamheid

Het bedrijfsleven moet zich er tegelijk van bewust zijn dat van haar een investering wordt gevraagd in studenten, merkt Otte op. “Je komt bij ons niet alleen een goedkope website halen, maar je reikt jouw kennis en ervaring aan, zodat studenten wat van dat soort trajecten leren.” Een zinvolle vraag om te stellen is dan: heeft die beroepspraktijk wat aan onze studenten? Oevermans: “Wederzijdsheid en duurzaamheid zijn in dat verband belangrijke begrippen. En dat geldt niet uitsluitend voor de relatie tussen bedrijfsleven en student, maar ook voor die tussen bedrijfsleven en

docent. Door duurzame relaties met het werkveld aan te gaan, krijgen ook zij een beter zicht op wat er in de praktijk speelt, wat ze vervolgens weer kunnen terugvertalen naar de theorie in de collegezaal.”

Om de connectie tussen onderwijs en bedrijfsleven in de toekomst duurzaam vorm te geven, speurt de academie voortdurend naar nieuwe mogelijkheden van samenwerking, zegt Otte. “We zoeken concrete vragen vanuit organisaties en bedrijven waar onze studenten, onder begeleiding van vakdocenten of professionals vanuit het werkveld, mee aan de slag kunnen. Denk heel concreet aan image building, een reputatiescan, een campagne, verandervragen, of meer maatschappelijke thema’s.”

Coaches

Ook zijn coaches vanuit het bedrijfsleven die studenten willen begeleiden bij hun ondernemingen hartelijk welkom. Van hen wordt gevraagd voor een bepaalde periode met studenten op te trekken, hen vanuit de praktijk concrete handreikingen te doen. Hoe stel je een offerte op? Aan welke eisen moet een kwalitatief advies voldoen? “Wij zorgen voor gemotiveerde studenten. Van coaches wordt verwacht dat zij in studenten investeren, dat ze iets teruggeven van hun vak, van hun ervaring en expertise. Maar ook vinden we het belangrijk dat ze kritisch zijn op de resultaten die studenten leveren en dat ze daarop gedegen feedback leveren. Op die manier willen we de kwaliteit van dit soort coöperaties hoog houden.” ■

Bedrijven die de uitdaging met studenten van de academie Journalistiek & Communicatie willen aangaan, kunnen zich melden bij Jeanette Otte, relatiebeheerder. Zij werkt vanuit het loket externe relaties en is bereikbaar via jeotte@che.nl of 0318696300.



NBE viert 10-jarig bestaan

Ondernemers gemeente Veenendaal in het zonnetje

Maandag 30 november vond de elfde editie van het Business Event gemeente Veenendaal plaats. Deze feestelijke ondernemersavond, waarbij de verkiezing van Ondernemer/Onderneming van het Jaar centraal staat, werd gepresenteerd door Willem Gunneman. Voorafgaand vond er een diner plaats in Residence Rhenen. Dit diner werd georganiseerd ter gelegenheid van het 10-jarige bestaan van het Business Event in Veenendaal. Alle oud-genomineerden, commissieleden en businesspartners waren uitgenodigd. Na het diner ging de verkiezingsavond van start in De Basiliek.

Rode loper

De genomineerden werden voorgereiden in Tesla's van businesspartner Van Leeuwen Auto's. Op de rode loper werden zij verwelkomd door de commissieleden, hoofdsponsor, official partner, businesspartners en overige betrokkenen bij het Business Event. Vervolgens startte het officiële programma.

Luid applaus

Na een korte introductie door Willem Gunneman kwamen de genomineerden onder luid applaus van de ruim 500 aanwe

zige gasten de zaal binnen. Na het voorstellen van de jury, onder leiding van notaris Arnoud Wilod Versprille, was het tijd voor de eerste categorie.

Jonge Onderneming

In de categorie Jonge Onderneming van het Jaar waren ASB B.V., Inner Stance en Saving Support genomineerd. Inner Stance is, volgens de jury, een voorbeeld van een oud concept maar geheel opnieuw verpakt om mensen in hun eigen sterkte te laten groeien. Saving Support ontzorgt bedrijven

en weet daar voor haar klanten voordeel te behalen. Juryvoorzitter Arnoud Wilod Versprille maakte bekend dat ASB B.V. de winnaar van deze categorie is. Wethouder Marco Verloop reikte de award uit aan de enthousiaste ondernemer Coen Lagerwey. Coen werd door de jury geroemd door pionierend ondernemerschap met een professionele aanpak. "We vinden het een grote waardering die we als bedrijf hebben gekregen. We zijn er trots op dat we deze prijs hebben gewonnen en zullen er alles aan doen om dit te blijven waar maken!", aldus Coen Lagerwey.

Hoogwaardig ondernemerschap in een traditionele sector

Na de eerste categorie kwamen de genomineerden voor de categorie MKB en Detailhandel op het podium. Na vertoning van de bedrijfsfilms van en interviews met de genomineerden maakte de juryvoorzitter de keuze voor Jumbo Huibers van Kees Huibers bekend. Deze ondernemer toont innoverend en hoogwaardig ondernemerschap in een traditionele sector. Kees Huibers liet in een reactie weten: "Het Business Event was voor ons een bijzondere en feestelijke avond. We zijn met ons hele team trots op het winnen van



de awards! Als Veens familiebedrijf doen we dit al bijna 100 jaar en het is heel leuk als dit zo gewaardeerd wordt. Een mooie aanmoediging om dit te blijven doen!”

De Schatkids en ISO Groep waren ook genomineerd in deze categorie. De Schatkids is inmiddels een begrip dat garant staat voor een fantastische kinderactiviteit. De combinatie van persoonlijke benadering en scherpe prijs zorgt voor een stabiele onderneming bij ISO Groep. De award in deze categorie werd uitgereikt door burgemeester Wouter Kolff.

ICT award

Vervolgens was het tijd voor de ICT-award, deze prijs is een initiatief van de gemeente Veenendaal en de Bedrijvenkring Veenendaal. Wim Werkman, vice-voorzitter van de BKV, kwam op het podium. Hij mocht de award overhandigen aan Michael Bachman van ION-IP. ‘In een snel veranderende ICT wereld weet ION-IP zich al sinds 1985 staande te houden en verder te groeien. ION-IP is een belangrijke speler in het profiel van Veenendaal als ICT-stad in de FoodValley’, aldus juryvoorzitter Versprille. Michael Bachman geeft aan, de verkiezing een mooi platform te vinden voor

samenwerking in de regio. “In verschillende artikelen in de dagbladen is het Business Event mooi weergegeven. ION-IP is in staat om samen te werken met andere bedrijven in de FoodValley, waarbij ION-IP toegevoegde waarde kan bieden op onder andere het gebied van beveiliging van applicaties.”

Lantor

Binnen de categorie Grootzakelijk was onder andere DPD Veenendaal genomineerd. DPD Veenendaal onderscheidt zich onder andere door nadrukkelijk het milieu als een van haar doelstellingen in haar beleid mee te wegen. Een andere genomineerde binnen deze categorie was JBTech. Met een duidelijk profiel in Veenendaal maar inmiddels ook ver daarbuiten is dit een bedrijf waar Veenendaal trots op is. De winnaar binnen de categorie werd Lantor. Lantor is een hoogst innovatief bedrijf dat met non-woven high-tech toepassingen voor de industrie realiseert. Koos Rodenburg, voorzitter van de BKV, reikte de award uit aan Daan Koppen en Martin den Ottolander van Lantor.

Daan Koppen vertelt na het event: “Wij vonden het een geweldig event en zijn erg trots met de verkiezing tot beste grootzakelijke

onderneming van Veenendaal. Dit bestendigt de nauwe verwevenheid die Lantor van oudsher heeft met Veenendaal en is voor Lantor een goede basis om de ingezette koers van innovatie en duurzaamheid verder vorm te geven in de toekomst.”

Rabo Publieksprijs

Tot slot werd de Rabo Publieksprijs uitgereikt door Barry van de Lagemaat, directievoorzitter Rabobank Vallei en Rijn. De winnaar van de prijs werd gekozen door het publiek middels een stemronde per sms. Het publiek koos voor Jumbo Huibers als winnaar van deze prachtige award.

Het Business Event gemeente Veenendaal werd georganiseerd door Network Business Events in samenwerking met hoofdsponsor Rabobank Vallei en Rijn, businesspartners, commissieleden en overige betrokkenen. De boeketten werden aangeboden door Roelofsen Bloemen. Foto's van deze feestelijke avond vindt u op de Facebookpagina www.facebook.com/businesseventveenendaal.

Alle foto's zijn gemaakt door studenten van de Fotografie opleiding van het ROC A12.

ASB winnaar Jonge Onderneming van het Jaar

Specialistische pionier voor asbestsanering en rioolrenovatie

Sinds de oprichting in 2012 heeft ASB uit Veenendaal zich in korte tijd gepositioneerd als een specialistische pionier op het gebied van asbestsanering en rioolrenovatie. Door innovatieve technieken te combineren met transparante communicatie is het bedrijf een opvallende speler in een bijzondere nichemarkt geworden. Tijdens het Business Event van de gemeente Veenendaal op 30 november werd ASB winnaar in de categorie Jonge Onderneming van het Jaar 2015.

TEKST: PIEN KOOME

‘Specialist in zorgvuldigheid’. Met deze missie als uitgangspunt is ASB de afgelopen drie jaar uitgegroeid tot een nichebedrijf in een bijzondere branche. De onderneming biedt aannemers, woningcorporaties, instellingen, bedrijven en particulieren oplossingen bij asbestsanering en rioolrenovatie, waarbij gebruik wordt gemaakt van nieuwe technische toepassingen. Naast uitvoerende werkzaamheden levert ASB ook maatwerk in service en communicatie door bij projecten het hele traject van vergunning tot rapportage in eigen beheer te verzorgen. Als nieuwkomer in een specialistische branche bedient ASB vanuit de vestiging in Veenendaal een brede klantenkring.

Heldere communicatie

Bij de asbest- en rioleringspecialist is een team van 28 medewerkers actief. “Zowel asbestsanering als rioolrenovatie vereisen een deskundige aanpak”, stelt directeur Coen Lagerwey. “Als wij worden ingeschakeld, maken we als eerste een grondige risicoanalyse en projectinventarisatie, zodat opdrachtgevers exact weten wat ze kunnen verwachten. Tijdens de planning en uitvoering is goede communicatie cruciaal. Niemand zit te wachten op problemen

met asbest of met een verouderd rioleringsysteem. Daarom is transparantie omtrent de werkzaamheden en heldere communicatie cruciaal in elke fase van het traject. Dat begint wat ons betreft al bij binnenkomst. We geven duidelijke uitleg en houden ons aan gemaakte afspraken. Soms worden we tijdens de werkzaamheden met onverwachte problemen geconfronteerd. Dan zijn korte lijnen met de opdrachtgever belangrijk.” Dankzij deze no nonsense aanpak doen uiteenlopende bedrijven graag een beroep op ASB. “We werken netjes, snel en veilig.” Nieuwe ontwikkelingen en veranderende wet- en regelgeving over asbestsanering, worden op de voet gevolgd. “Om goed op de hoogte te blijven, bezoeken we congressen en bijeenkomsten over regelgeving, nieuwe technieken en subsidies.”

Specialistische dienstverlening

De projecten waarbij ASB wordt ingeschakeld, worden vrijwel altijd uitgevoerd in een omgeving waar mensen wonen en/of werken. “Dan is maatwerk vereist”, weet Coen Lagerwey. “Bij elke opdracht zorgen wij voor alle gewenste informatie over plan van aanpak, planning, voortgang

en kosten. Hierdoor weten opdrachtgevers waar ze aan toe zijn en kunnen zij hun omgeving gedurende het hele traject optimaal informeren.” Deze specialistische aanpak is de afgelopen drie jaar toegepast bij uiteenlopende projecten voor zowel bedrijven als particulieren. “ASB werkt hoofdzakelijk voor woningcorporaties en aannemers die voor hen werken. Hierdoor hebben we ruime ervaring opgebouwd in het werken in een bewoonde omgeving. Dit kwam bijvoorbeeld goed van pas bij de renovatie in het Rentmeestercomplex in Nijmegen. Hier hebben we asbesthoudende gevelpanelen en dorpels van balkons en galerijen verwijderd. Per dag werden 12 tot 24 woningen snel, nauwkeurig en volgens planning gesaneerd. Bewoners bleven tijdens dit project gewoon in de woning aanwezig. Dan is goede communicatie belangrijk. Naast snelheid van werken is veiligheid voor de omgeving altijd uitgangspunt. De techniek is het middel, de overtuiging en de menselijke maat zijn bij elke opdracht onze drijfveren.”

Duurzame oplossingen

Dankzij investeringen in geavanceerde techniek loopt ASB voorop in duurzame oplossingen. Lagerwey licht toe: “Bij

“De techniek is het middel, de overtuiging en de menselijke maat zijn bij elke opdracht onze drijfveren”, vertelt Coen Lagerwey.



rioleringen is relinen een duurzame keuze, waarbij van binnenuit wordt gerenoveerd en gerepareerd. Hierdoor hoeft het vloeroppervlak of de tuin niet meer opgebroken te worden, wat aanzienlijk minder overlast betekent.” Ook bij ontstoppingen en camerainspecties wordt gewerkt met grote zorgvuldigheid en oog voor het milieu en de directe omgeving. Wanneer op korte termijn een asbestinventarisatie of NEN-meting nodig is, biedt de calamiteitenunit van ASB uitkomst. Een verrijdbaar basis-

station waarin alle ondersteunende faciliteiten voor grondig onderzoek aanwezig zijn.

Jonge onderneming van het jaar 2015

Dat het jonge bedrijf werd uitgeroepen tot Onderneming van het Jaar 2015 is voor Coen Lagerwey een prachtige erkenning voor de werkwijze, visie en missie van ASB. “Hierdoor hebben we bewezen dat we ons in korte tijd goed op de kaart hebben gezet als gespecialiseerd en sociaal

bevolgen bedrijf dat kiest voor duurzaam en innovatief ondernemen. We zijn bijzonder trots op het winnen van de titel. Deze onderscheiding draagt positief bij aan de uitstraling van onze onderneming. Alle reden om vol vertrouwen het nieuwe jaar tegemoet te zien.” ■

ASB bv - Schietboom 8
3905 TD Veenendaal - Tel: 0318-754856
info@asb-bv.nl - www.asb-bv.nl

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**

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*



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

* Vraag naar de voorwaarden

Lammerts van Bueren
Ontwerpers van Nachtrust

Van Veen Advocaten wenst u een veilig 2016!

Uiteraard wensen wij u een gelukkig, productief en economisch voorspoedig jaar toe, maar veiligheid staat voorop. Waarom? In de praktijk merken wij steeds vaker dat veiligheid op de werkvloer een issue is. Als werkgever bent u verplicht om te zorgen voor een veilige werkomgeving. Deze zorgplicht gaat erg ver.

Een verloren vinger, een verloren zaak

Een werknemer had overgewerkt en wilde zo snel mogelijk naar huis. Omdat de poort van het bedrijfsterrein al gesloten was, besloot hij over het stalen hek te klimmen. Dit ging niet zo soepel als gedacht en hij verloor helaas een vinger doordat zijn ring achter een van de punten van het hek bleef haken. De werknemer stelde de werkgever hiervoor aansprakelijk.

De rechter oordeelde dat de werkgever inderdaad aansprakelijk was. Hij had niet voldaan aan de zorgplicht. Er stond een stalen prullenbak voor het hek die het gemakkelijk maakte om over het hek te klimmen. Daarnaast wist de werkgever dat er wel eens werknemers over het hek klommen. Er had zich al eerder een incident voorgedaan. De werkgever had de werknemers moeten instrueren dat zij alleen via de poort het terrein mogen verlaten. Hij had moeten inzien dat een werknemer die graag naar huis wil niet de moeite neemt een sleutelhouder te vinden om de poort voor hem te openen.



Richard Vonk
Advocaat
www.vanveen.com

Zorgplicht eindigt niet bij de voordeur

Nog een voorbeeld. Een werknemster kwam bij het verlaten van het bedrijfspand ten val. Zij vond dat de val te wijten was aan losliggende kiezelstenen en stelde de werkgever aansprakelijk. In hoger beroep oordeelde de rechter dat de werkgever inderdaad aansprakelijk was voor de geleden schade.

Werknemers moeten het betreffende pad gebruiken om het bedrijfspand binnen te kunnen komen en weer te kunnen verlaten. Dit terrein behoort zodoende tot de arbeidsplaats en valt onder de verantwoordelijkheid van de werkgever. De werkgever was ermee bekend dat zich op het pad regelmatig losse kiezelstenen bevonden en had hiervoor op zijn minst moeten waarschuwen.

Voldoet u aan de zorgplicht?

De zorgplicht van een werkgever kent zijn grenzen, maar stopt niet bij de voor- of achterdeur. Glij-, struikel- en valpartijen zijn de meest voorkomende oorzaken van ongevallen op het werk. Ga voor uw eigen situatie goed na of de werkplek van uw personeel veilig genoeg is. Denk onder andere aan natte vloeren en scherpe voorwerpen en zorg voor stevige ladders en goede verlichting. Maar vooral: informatie. Verschaf instructies, scholing en toezicht. In sommige situaties kunnen niet alle risico's weggenomen worden. Uw personeel moet dan in ieder geval goed op de hoogte zijn. Zijn er incidenten die zich vaker voordoen? Onderneem dan direct actie! Wijzig de situatie zodat incidenten worden voorkomen en instrueer en waarschuw uw personeel.

U kunt mij bellen of e-mailen als u meer wilt weten over dit onderwerp of andere arbeidsrecht gerelateerde zaken. Be safe! ■

Van Veen
Advocaten

Richard Vonk
0318 687895
r.vonk@vanveen.com
www.vanveen.com/advocaten/richardvonk

MVO Nederland versnelt transitie

Kenniscentrum wordt coalitiebouwer

Zelfs in crisistijd nam de aandacht voor maatschappelijk verantwoord ondernemen verder toe. Stip aan de horizon voor MVO Nederland: ons land als wereldvoorbeeld van een circulaire en inclusieve economie. Daarbij worden koplopers gekoesterd maar maakt het peloton het verschil. MVO Nederland-directeur Willem Lageweg benadrukt dat we de wereld goed moeten achterlaten voor onze (klein) kinderen. "De wetenschap dat daartoe nog maar weinig tijd rest, heeft mij feller gemaakt."

TEKST HANS HAJÉE

MVO Nederland bevindt zich volgens directeur Willem Lageweg in de derde levensfase. "Ruim elf jaar geleden zijn we gestart als door de overheid gefinancierd kenniscentrum over maatschappelijk verantwoord ondernemen. Voorlichting was de belangrijkste taak." De overheidsondersteuning voor deze rol was eindig. "Daarom is in 2009 begonnen met het bouwen van een partnernetwerk. Dat bestaat nu uit zo'n 2.100 bedrijven van uiteenlopende aard; groot en klein, koplopers en beginners op het gebied van MVO." Deze partners betalen contributie en maken de activiteiten van MVO Nederland mede mogelijk. "Zij zorgen voor een stevig fundament in onze huidige fase. Voorlichting is nog altijd belangrijk maar de nadruk ligt op coalitievorming. We brengen partijen bij elkaar om met duurzame initiatieven het verschil te maken."

Matchmaker

Eén daarvan betreft beton. "Bij de betonproductie komt veel CO₂ vrij. Samen met marktpartijen is onderzocht hoe deze uitstoot op een economisch verantwoorde manier teruggebracht kan worden. Daartoe zijn innovaties ontwikkeld zoals het gebruik van vliegglas en meer granulaat. De uitstoot neemt hierdoor af en hergebruik wordt eenvoudiger." Volgende stap is het creëren van vraag. "Bij een aantal projecten hebben aan-

besteders als vastgoedpartijen en overheden inmiddels hun voorkeur uitgesproken voor duurzaam beton."

Ook in de gezondheidszorg treedt MVO Nederland op als matchmaker. "Ziekenhuizen en verpleeginrichtingen gebruiken veel bedrijfskleding. Die is meestal van katoen en gemaakt in lagelonenlanden onder slechte omstandigheden. Productie en reiniging zorgen voor forse milieudruk door het gebruik van veel water en chemicaliën. Met zorginstellingen als UMC Utrecht en BrabantZorg zijn richtlijnen geformuleerd. Op basis daarvan is samen met aanbieders en innovatieadviseurs alternatieve kleding ontwikkeld. Die heeft een 75% lagere footprint en wordt mensvriendelijk geproduceerd. Verder bevat de kleding innovaties zoals een sensor die een signaal geeft als verkeerd gebukt of getild wordt."

Kennis en kennissen

Bij projecten als deze is het netwerk van MVO Nederland van grote waarde. "We brengen niet alleen kennis maar ook kennissen in: bedrijven, overheden, ngo's en kennisinstellingen." MVO Nederland brengt partijen bij elkaar en fungeert vervolgens als transitieversneller. "Doel is dat een nieuwe oplossing niet alleen leidt tot substantiële verduurzaming maar ook meerwaarde heeft voor de betrokken bedrijven. In de aanloopfase

worden initiatieven vaak gefinancierd met projectsubsidies van de overheid. Later in het traject vergoeden de deelnemers onze uren."

Wereldvoorbeeld

Lageweg constateert dat MVO steeds meer impact krijgt. "Kijk naar de horeca met veel aandacht voor streekvoedsel en biologische producten. Of naar de bouw waar het duurzame karakter van een pand de waarde positief beïnvloedt. Ook komen er steeds meer dienstverleners die bedrijven in brede zin ondersteunen bij duurzaamheid." Het aantal prikkels om verantwoord te ondernemen, neemt toe. "Denk aan de MVO-eisen die de overheid stelt bij inkoop. Ook bedrijven onderling vragen steeds vaker om aantoonbaar duurzame prestaties."

Deze ontwikkeling sterkt MVO Nederland in haar ambitieuze doelstelling: "Stip aan de horizon is Nederland als wereldvoorbeeld van een circulaire en inclusieve economie. Anders gezegd: een land waar geen afval meer is en waar ieder talent meedoet. Idealiter zou het personeelsbestand van elk bedrijf een afspiegeling van de samenleving moeten zijn." De zorg voor medewerkers strekt zich uit buiten de landsgrenzen. "Als handelsnatie is het onze verantwoordelijkheid dat ook mensen bij buitenlandse leveranciers onder goede omstandigheden hun werk kunnen doen."

Beloning

Een klimaatneutraal bedrijfsleven betekent dat per saldo geen sprake meer is van uitstoot. "Onder meer de NS bewijst dat dit mogelijk is. Als grote elektriciteitsverbruiker draaien zij in 2018 volledig op duurzame energie. Inspirerend voorbeeld is ook Interface. Deze tapijtfabrikant wil in 2020 met een *zero footprint* – dus geheel afvalloos – opereren." Dergelijke ambities vergen een forse inspanning. "Maar de beloning is groot," benadrukt Lageweg. "Organisaties die serieus werk maken van duurzaamheid presteren aanzienlijk beter dan bedrijven die zich slechts minimaal inspannen. Koplopers inspireren en laten andere bedrijven zien wat mogelijk is. Maar uiteindelijk zijn die anderen – het peloton – essentieel voor het creëren van echte impact. Dat realiseren wij ons terdege."

Belazeren

Door de toenemende aandacht voor MVO – ook in crisistijd – kan Willem Lageweg niet ontevreden zijn. "Bedenk echter wel dat de CO₂-uitstoot wereldwijd nog met zeker 80% moet dalen om te voorkomen dat de aarde met meer dan 2 graden opwarmt. En uitstoot

DE TIJD DRINGT

MVO Nederland en haar netwerk kennen in Europa hun gelijke niet. Hoe staat het met de duurzame prestaties van Nederland? 'Bij internationale arbeidsvraagstukken in de handelsketen horen we bij de kopgroep,' weet Lageweg. "Op het gebied van duurzame energie echter liggen wij ver achter op landen als Denemarken, Duitsland en Spanje.' Het ontbrak lange tijd aan een consistent overheidsbeleid. Stimuleringsregelingen waren beperkt en maar van korte duur. 'Onze grote gasvoorraad speelde hierbij zeker een rol; de urgentie werd minder sterk gevoeld. Bestuurlijk is dat nu anders maar de inhaalslag verloopt moeizaam. Het Energieakkoord moet zorgen voor een versnelling maar het afgelopen jaar zijn we nog niets opgeschoten. Ook hier geldt: de tijd dringt."

verpest niet alleen het milieu maar bedreigt ook onze gezondheid. Niet voor niets pleiten ziekenhuizen in Californië voor een strengere klimaatwet. Vergeleken met de huidige wetgeving zullen de kosten voor gezondheidszorg in de Amerikaanse staat daardoor jaarlijks met acht miljard dollar dalen. Vertaal deze consequenties naar globaal niveau en de gevolgen laten je duizelen."

Actuele rapporten over klimaatontwikkeling en biodiversiteit zijn volgens Lageweg alarmerend. "Naarmate ik ouder wordt, besef ik

steeds sterker dat wij de wereld goed moeten achterlaten voor onze (klein)kinderen. De wetenschap dat daartoe nog maar weinig tijd rest, heeft mij feller gemaakt. Gelukkig zetten steeds meer mensen en bedrijven zich met hart en ziel in voor duurzaamheid. Tegelijkertijd maakt de fraude door VW duidelijk dat een groot internationaal concern de boel simpelweg belazert – en blijkbaar de onderliggende noodzaak van emissierichtlijnen niet onderkent. Dat baart grote zorgen. Want er is echt geen tijd te verliezen." ■



Willem Lageweg: "Stip aan de horizon is Nederland als wereldvoorbeeld van een circulaire en inclusieve economie."

Stichting Liva

“Alle aandacht voor je kind”

Wat doe je als je zorgintensieve kindje meerdere keren per week naar het ziekenhuis moet, of met regelmaat opgenomen moet worden? Dan zet je als ouder alles opzij en maak je je alleen nog maar zorgen om de gezondheid van je kleintje. Helaas brengt dit wel de nodige financiële en psychische consequenties met zich mee. Ervaringsdeskundige Imke Emons richtte stichting LIVA op om ouders van onder andere zorgintensieve kinderen een helpende hand te bieden.

Imke Emons en haar partner kwamen in een lastig parket terecht toen bij geboorte van hun tweeling Xavi en Fleur hun zoon-tje Xavi een ernstige hartafwijking bleek te hebben. Er volgde een lange periode van opname en hierna veel ziekenhuisbezoeken waardoor hun financiële middelen langzaam maar zeker uitgeput raakten en haar partner last kreeg van een posttraumatische stressstoornis door alles wat er gebeurd was.

Emons klopte onder andere aan bij de gemeente en haar zorgverzekering, maar beide instanties konden helaas niet veel voor haar betekenen. Emons vond het maar moeilijk om te geloven dat er in Nederland zo weinig geregeld was voor ouders die in deze situatie zitten. “Helaas vallen er heel veel gezinnen met onder andere zorgintensieve kindjes veelal buiten de zogenoemde ‘potjes’. Als gevolg hiervan ondervinden deze gezinnen financiële moeilijkheden. Want als je kindje doodziek is, denk je niet na over kosten voor brandstof, parkeren, maaltijden in het ziekenhuis of een verblijf in een RonaldMcDonald Huis. Totdat op een dag het geld op is.”

Steun

Haar verhaal werd opgepikt door Telegraaf Vrouw en het programma ‘Puur Geluk’ van RTL 4. Gesteund door alle positieve reacties besloot Emons in juli 2015 stichting LIVA op te richten. “Ik weet dat wij absoluut niet het enige gezin in Nederland zijn die in een soortgelijke situatie zitten. Ik wil met stichting LIVA alle ouders die problemen hebben ervaren rondom de bevalling, na de geboorte van hun kind of bij het overlijden van hun kind, een helpende hand bieden.” Inmiddels zijn er bij de stichting diverse vrijwilligers aangesloten. Dit zijn vrijwilligers die een soortgelijke situatie hebben meegemaakt. Zij zijn 24 uur per dag beschikbaar om steun te geven en vragen te beantwoorden.

Ook werken wij met LIVA-experts. Het rijtje aan hulp wordt met de week groter; momenteel hebben wij, een psycholoog, jurist, gezinscoach, neonatologie verpleegkundige en smartcoach/kinderfluisteraar. Deze experts voorzien hulpbehoevende ouders van gratis advies. Naast de Experts betalen wij momenteel al met regelmaat de benzine in de vorm van tankkaarten en regelen wij parkeerkaarten en de verblijfskosten in het Ronald McDonald Huis. Maar ook geven wij de kindjes die al heel lang verblijven in het ziekenhuis een knuffel/ballon met een kaartje. In het begin hangen de kamers namelijk nog vol kaarten, maar bij langdurige opname zie je dat dit steeds minder wordt.” Emons heeft nog 2 bijzondere doelen die zij op langere termijn hoopt te kunnen waarmaken. “Ik wil graag mensen een weekendje of midweekje weg cadeau geven zodat zij even op adem kunnen komen. Want veel mensen vergeten hoe heftig en zwaar de zorg voor deze gezinnen is, ook voor het broertje of zusje is het soms best moeilijk. Ook zoek ik mogelijkheden tot samenwerking met locaties of de realisatie hiervan waar gezinnen volledig gratis kunnen verblijven in de buurt van het ziekenhuis waar hun kindje is opgenomen.

Dit kan gerealiseerd worden zodra de donaties echt goed op gang komen!”
Doneren aan stichting LIVA is extra aan-

DONATIES

Meer informatie over stichting LIVA vindt u op www.stichtingliva.nl en www.facebook.com/stichtingliva. Donaties zijn van harte welkom. Ook is er een speciale LIVA armband ontworpen in samenwerking met JaceysJewellery. De opbrengst van deze armband gaat naar stichting LIVA. Bestellen kan via www.jaceys.nl

LIVA-penningsmeester Geert Emons, LIVA-voorzitter Imke Emons en Michael van Munster tekenen de samenwerkingsovereenkomst.



trekkelijk vanwege de status als ANBI. Dit betekent dat bedrijven en personen geen belasting over hun donatie betalen, en LIVA 100% eerlijk en open is in wat er met de donaties wordt gedaan. Voor de donateur is het heel prettig om te weten dat zijn gift aftrekbaar voor de belasting is. Emons: “Bovendien werkt iedereen bij LIVA volledig op vrijwillige basis. Wij kunnen geen geld verdienen aan het leed van al deze Nederlandse gezinnen. Zelf ben ik namelijk ook nog niet uit deze situatie.”

Overeenkomst

Michael van Munster, uitgever van onder andere Vallei Business en eigenaar van Van Munster Media Groep, werd erg geraakt

door haar verhaal en besloot op dinsdag 17 november een samenwerkingsovereenkomst te ondertekenen met stichting LIVA. Van Munster Media zal stichting LIVA gaan helpen met het genereren van publiciteit. “Mijn motivatie om me aan deze stichting te binden is deels persoonlijk. Een aantal van mijn medewerkers heeft in een soortgelijke situatie gezeten waarbij er bij de geboorte van hun kind complicaties optraden. Dan heb je geen fijne start van het ouderschap, terwijl de kraamtijd toch een periode is waar je van moet kunnen genieten. Bovendien vind ik dat kleinere stichtingen die geen budget voor publiciteit hebben, ook recht hebben op aandacht.

Ik hoop dat veel bedrijven en particulieren ons voorbeeld zullen volgen en dit prachtige initiatief gaan steunen!” Emons is ontzettend blij met de samenwerking. “Ik vind het geweldig dat Van Munster Media Groep zich op deze manier wil verbinden aan stichting LIVA. Mede met hun hulp hoop ik zo veel mogelijk ouders te kunnen helpen zodat zij al hun aandacht kunnen vestigen op hun kind, en niet afgeleid worden door financiële problemen.” ■



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 benodigde materialen
op het gebied van
cateringdiensten

Bedrijfsrestaurantieve
diensten
Beurscatering



DeMaes
Cateringservice



DeMaes
Facilitaire dienstverlening

0318 - 55 58 76

info@demaesgastvrij.nl

www.demaesgastvrij.nl



Eindejaars BOB-Borrel in het teken van Stichting LIVA

Wilt u meer weten over BOB of lid worden? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen, 024-3503240, danny@vanmunstermedia.nl en Kathy van der Horst: 024-3738502, kathy@vanmunstermedia.nl of kijk op bob.valleibusiness.nl

OVER BOB MIDDEN NEDERLAND

Bij BOB Midden Nederland staat de connectie Business to Business (BOB) centraal. BOB-Borrels zijn bedoeld voor ondernemers, directeurs 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.

NOG GEEN LID?

Heeft u interesse om BOB-lid te worden? Neem dan vrijblijvend contact op met één van de volgende BOB-organisatoren betreft de mogelijkheden: Danny Toonen (024 3503240) of Kathy van der Horst-Adanir (024 3738502).

Op maandag 7 december 2016 was het alweer tijd om samen het jaar 2015 uit te luiden tijdens onze Eindejaars BOB-Borrel en dit deden wij bij de sfeervolle locatie Mariënhof in Amersfoort. De gasten genoten van de sfeervolle ambiance en het fantastische walking dinner.

Na een voorstelronde was het de beurt aan Imke Emons en Eva Schmidt Cnossen van LIVA, die een overtuigend betoog voor hun stichting hielden. De stichting is er voor ouders in Nederland die financiële en psychische hulp nodig hebben rondom de bevalling, na de geboorte van hun kind of na het overlijden van hun kind.

Oprichtster Imke Emons en haar partner kwamen zelf in een lastig parket terecht toen bij geboorte van hun tweeling Xavi en Fleur hun zoontje Xavi een ernstige hartafwijking bleek te hebben. Er volgde een lange periode van wekelijkse ziekenhuisbezoeken waardoor hun financiële middelen langzaam maar zeker uitgeput raakten. Emons

vond het maar moeilijk om te geloven dat er in Nederland zo weinig geregeld was voor ouders die in deze situatie zitten en besloot met stichting LIVA een helpende hand te bieden. Eva Schmidt Cnossen is aangesloten bij LIVA als psycholoog en zelf moeder van een zorgintensieve zoon. Zij vertelde over haar drijfveren om andere ouders te helpen en benadrukte de noodzaak van het bestaan van stichting LIVA.

Daarna was het tijd voor een culinair walking dinner en volgde een rondleiding door het prachtige gebouw dat ontzettend veel mogelijkheden voor zakelijke bijeenkomsten te hebben.

Na de rondleiding werd er nog nageborrel en genetwerkt. Tot slot kreeg iedereen een goed gevulde goodiebag mee naar huis.

Meer informatie over stichting LIVA vindt u op www.stichtingliva.nl.

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 2016 nog op zoek naar enkele locaties en sprekers. Vraag BOB-organisator Danny Toonen of Kathy van der Horst naar de mogelijkheden.

Leasen: de beste optie?

Heb je nieuwe apparatuur nodig maar niet de middelen om die direct te kopen? Dan kan leasen een optie vormen. Het leasen van apparatuur is een populaire manier voor ondernemingen van elke omvang om de technologie en apparatuur up to date te houden.

Omdat voor de meeste leaseovereenkomsten geen grote aanbetalingen nodig zijn, maakt leasen het mogelijk, je financiële middelen ergens anders in te investeren. Veel lease-maatschappijen ruilen ook de oude apparatuur in, waarmee het leasen van apparatuur nog aantrekkelijker wordt voor ondernemingen die anders zouden blijven zitten met verouderde spullen.

Hoe te beginnen

Voordat je het proces opstart, moet je jezelf eerst de volgende vragen stellen:

- Wat is je maandelijkse budget? Leasen biedt aanzienlijk lagere maandelijkse betalingen vergeleken met kopen. Maar je moet die wel in je maandelijkse cashflow integreren.
- Hoe lang zal de apparatuur worden gebruikt? Voor kortetermijn gebruik is leasen vrijwel altijd de meest kosteneffectieve manier voor ondernemingen. Maar als je de apparatuur langer dan drie jaar gebruikt, kan een lening of krediet voordeliger zijn dan een lease.
- Hoe snel zal de apparatuur verouderd zijn? Technologie heeft de gewoonte om sneller te verouderen dan andere soorten apparatuur. Neem dit feit mee in je overweging of een inruil voor jou interessant kan zijn.

Het soort apparatuur dat in aanmerking komt voor lease is vrijwel onbeperkt. Maar er zijn enkele voorwaarden:

- Aankoopprijs – door het leasen van apparatuur kunnen ondernemingen apparaten en machines verkrijgen die heel duur in aanschaf zijn. Dit varieert van kostbare items als een hartmonitor tot kleinere items die in bulk nodig zijn, zoals software licenties en telefoons. Daarom zijn lease-overeenkomsten met een waarde onder de 3.000 euro zeldzaam, en hanteren veel lease-aanbieders zelfs minimumbedragen van bijvoorbeeld 25.000 euro.
- Harde bedrijfsmiddelen – de apparatuur die je leas, moet worden beschouwd als ‘hard bedrijfsmiddel’ (hard asset). Met andere woorden: alles wat zou kunnen worden aangemerkt als persoonlijk eigendom en niet permanent verbonden aan vastgoed. Zachte bedrijfsmiddelen (soft assets) zoals opleidingsprogramma’s en garanties zijn niet geschikt voor leaseprogramma’s.

Overwegingen koop versus lease

Het leasen van apparatuur kan voor veel bedrijven gunstig zijn, maar soms kan een directe koop een meer kosteneffectieve oplossing vormen. De factoren die bepalend zijn

voor koop dan wel lease zijn:

- Aanschafprijs
- Gefinancierd bedrag
- Jaarlijkse afschrijving
- Belastingtarieven en inflatiecijfers
- Maandkosten voor de lease
- Gebruik van apparatuur
- Kosten voor eigendom en

onderhoud

Over het algemeen is het leasen van apparatuur ideaal voor spullen die regelmatig moeten worden geüpgrade, zoals computers en elektrische devices. Een lease geeft je de vrijheid om de meest nieuwe machinerie te kunnen gebruiken, met lage instapkosten – en het biedt vaste maandelijkse betalingen die je in het budget kunt incalculeren.

Natuurlijk moet je bij een leaseconstructie ook rente betalen. Dit zou op termijn kunnen bijdragen aan de totale kosten van een machine, waardoor deze uiteindelijk duurder kan zijn dan wanneer die in eerste instantie meteen gekocht zou zijn. Dat geldt met name wanneer je de apparatuur aan het eind van de afgesproken leasetermijn alsnog aanschaf. Bovendien bedingen sommige aanbieders een specifieke leasetermijn die de kosten extra kan doen stijgen als die termijn langer is dan de periode waarin je de apparatuur feitelijk nodig hebt. In dit geval zou je kunnen blijven zitten met een maandelijkse betaling én kosten voor de opslag van de ongebruikte want niet meer nodige apparatuur.

De andere optie is het direct kopen van een item; deze optie wordt vaak gekozen door bedrijven die behoefte hebben aan upgrades en aanpassingen die geïntegreerd worden in de machine. Als je een apparaat bezit, kun je het laten aanpassen aan jouw specifieke



behoefte. Dit kan niet altijd met een lease-constructie. Een koper kan gewoonlijk ook uit een breder scala aan opties kiezen vergeleken met een leaseconstructie.

Lease vs. andere financieringsopties

Kopen is niet het enige alternatief voor leasen. Het is feitelijk niet eens de meest toegepaste constructie. Leningen, kredieten en factoring-diensten zijn eveneens populaire manieren voor het financieren van een grote aanschaf. Net als bij een koop bieden leningen meer eigendom van de apparatuur. Bij een lease-constructie blijft de lease-gever eigenaar van de apparatuur en biedt hij je de mogelijkheid om de apparatuur te kopen als de leasetermijn is afgelopen. Ter vergelijking: een lening stelt je in staat, het eigendom van alle items die je koopt, te behouden, waarbij je bestaande bedrijfsmiddelen als borg stelt bij de koop. Belangrijk in deze is het volgende: een lening drukt zwaarder op de kredietwaardigheid van je onderneming. Dit kan problemen opleveren voor starters en mkb-ondernemingen om een lening goedgekeurd te krijgen. Daarom wordt het concept van lening voornamelijk gebruikt door bestaande ondernemingen met uitstekende kredietwaardigheid, twee factoren die ervoor zorgen dat ze de beste voorwaarden kunnen bedingen voor die leningen.

Naast leningen vormt factoring een alternatieve manier om dure apparatuur aan te schaffen, en het proces gaat vaak sneller dan het aanvragen en goedgekeurd krijgen van een lening. Door gebruik te maken van je uitstaande debiteuren kun je die sneller omzetten in cash door ze te verkopen aan een factormaatschappij. Omdat die vaak wel tot 90 procent van de totale waarde van de debiteuren (afhankelijk van de kredietwaardigheid van je klanten) betalen, is factoring voor startups en mkb-ondernemingen een ideaal alternatief voor leasing en leningen. Financiering is gewoonlijk in enkele dagen beschikbaar. Dit maakt een populaire bron voor kleinere productiebedrijven, de transportsector en ondernemingen die contracten met een korte looptijd afsluiten.

Een moderne vorm van financiering is crowdfunding, waarbij 'het publiek' gevraagd wordt, mede-financier te worden van een onderneming. Gewoonlijk gaat het hierbij om startups met een innovatief idee of product die ervoor kiezen, niet de gangbare manieren van financiering te gebruiken – om wat voor reden dan ook. De inleggers lopen dan wel een risico: bij een mislukken van de onderneming zijn ze hun geld kwijt; bij een succes echter profiteren ze van een vooraf afgesproken winstmarge, afhankelijk van de grootte van

hun inleg. Als gevolg van de terughoudendheid van met name de gevestigde banken om leningen te verstrekken aan startups, nemen steeds meer starters hun toevlucht tot deze vorm van financiering.

Vijf jaar geleden is een nieuwe vorm van financiering geïntroduceerd: de kredietunie. Hierbij worden de fondsen geleverd door andere ondernemers die wel brood (lees: winst) zien in zo'n investering. Die ondernemers (uit dezelfde bedrijfstak of regio) vormen dan een coöperatieve vereniging die de financiering verzorgen. Meestal wordt deze financieringsvorm gebruikt door kleine bedrijven of starters die bij de banken nul op het rekest krijgen voor een lening of krediet. ■



Ondernemers hebben vaak behoefte aan (aanvullende) financiering voor hun bedrijf. Daarvoor wordt steeds vaker een beroep gedaan op crowdfunding. OnderlingKrediet in Veenendaal heeft een geheel eigen manier om een dergelijke financiering voor ondernemers te verzorgen.

“Onze doelstelling is duidelijk: mensen helpen”, aldus Rein Kreeft.



De mens is belangrijker dan de deal

OnderlingKrediet bv is het bedrijf van Rein Kreeft en Eric van Prattenburg. Beiden hebben hun sporen ruimschoots verdiend in de financiële wereld. Van Prattenburg had jarenlang een financieel adviesbureau waarbij hij starters en bedrijven begeleidde bij financieringsaanvragen. Hij kwam in contact met Rein Kreeft, die na 37 jaar bij de Rabobank gewerkt te hebben, een bedrijf was gestart in het begeleiden van zzp'ers. Ze zagen dat de bestaande crowdfunding-platforms geen directe mogelijkheid boden aan intermediairs zoals accountants, om een aanvraag namens een klant in te dienen. Kreeft: “Toen kwam al heel snel bij ons het idee van: waarom gaan we het zelf niet doen? En dan precies zoals wij denken dat het zou moeten.”

Ontheffing

Kreeft vervolgt: “We zijn vanaf eind 2013 eerst dik een half jaar bezig geweest om alles op te zetten: website maken, aanvragen van de AFM ontheffing, en eind 2014 zijn we de lucht ingegaan.”

Van Prattenburg benadrukt het belang van die vergunning, of liever: ontheffing, door de Autoriteit Financiële Markt: “In Nederland zijn er inmiddels zo'n 35 platforms die een officiële ontheffing hebben, en het heeft dus een duidelijke meerwaarde voor de investeerder dat wij dat wel hebben.”

Hij legt uit: “Je moet aan allerlei voorwaarden voldoen: als bestuurder word je helemaal gescreend, je achtergrond, wat is je kennis op financieringsgebied? Hoe heb je je processen ingericht? Hoe zorg je ervoor dat je de projecten goed beoordeelt? Want je hebt ook verantwoording richting de investeerders.”

Werkwijze

Van Prattenburg vertelt: “Als we een aanvraag binnenkrijgen, kunnen we over het algemeen binnen een week al laten weten of we het project al of niet kunnen plaatsen op onze website. Ervan uitgaande dat de stukken compleet zijn, en daar hebben we al een heel eind voor gezorgd door duidelijk

op onze site te melden welke gegevens de klant moet uploaden. Het legitimatiebewijs, de inschrijving Kamer van Koophandel, ondernemingsplan, BKR, dat komt bij ons binnen, we beoordelen dat dan samen, en als we het een goed plan vinden, dan plaatsen we het op de site. Vervolgens gaan we op zoek naar investeerders, dat kunnen particulieren zijn of bedrijven, die in zo'n onderneming willen investeren.”

Veel mensen weten nog niet goed wat crowdfunding inhoudt. Van Prattenburg legt uit: “Er zijn heel veel verschillende manieren van crowdfunding, maar de meest gebruikte is dat iemand een bedrag aanvraagt, de investeerders leggen het bij elkaar en dat wordt binnen een bepaalde periode terugbetaald. Maar het moet wel bij je bedrijf passen. Een huis of bedrijfshal er van kopen, en dat in 5 jaar afbetalen, dat is geen passende financiering. Als een klant zegt: ik wil krediet hebben omdat ik af en toe pieken heb in mijn financieringsbehoefte, daar is het ook geen oplossing voor. Maar het kan ook zijn dat de bank zegt: wij

willen best 80% van het totale bedrag financieren, maar die laatste 20% moet je zelf regelen. Bijvoorbeeld via crowdfunding, en dat zie je steeds vaker.”

Aanvragen

Kreeft: “Omdat we nog een redelijk jong bedrijf zijn, specialiseren we ons op dit moment op bedragen van maximaal 100.000 euro. Aanvragen is het probleem niet, die zijn er genoeg. Maar we moeten wel doorgroeien met het aantal investeerders, platforms die al langer lopen, die hebben al een paar duizend investeerders. Die hebben wij nog niet, maar die heb je wel nodig om projecten gefinancierd te krijgen. Onze specifieke doelgroep is mkb-ondernemingen.” Aanvragen kunnen ook komen via een intermediair. “Zo hebben we bijvoorbeeld ook Boerenhart binnengekregen”, zegt Kreeft. “Dat is een coöperatie van boeren die samen hun producten willen verkopen, en om het crowdfundingproject te starten heeft Boerenhart i.s.m. OnderlingKrediet een bijeenkomst gehouden bij Van der Valk hier in Veenendaal; daar is door het hotel een diner samengesteld uit de streekproducten

die die boeren aanbieden. Dat was een leuke manier om het project te starten, en direct na de presentatie had ik al enkele investeerders die zich hiervoor aanmeldden.”

Van Prattenburg vult aan: “Zzp’ers zie je niet zo vaak omdat hun financieringsbehoefte niet zo groot is: die zzp’er heeft over het algemeen een auto of een bus, en dat kan hij beter met een lease regelen.”

Kreeft weer: “Soms krijgen we wel zo’n aanvraag, maar dan adviseren wij dat het efficiënter én voordeliger is om het via lease te doen. De adviserende rol staat bij ons hoog in het vaandel. Wij gaan meer voor de relatie dan voor de deal. En dat zien we in de markt wel eens anders.”

Vertrouwen

Waar het in feite om draait bij crowdfunding, is vertrouwen. Daarbij is het voor zowel de ondernemer als de investeerders belangrijk te weten dat het crowdfundingplatform bona fide is, omdat het een onthefing van de AFM heeft. Daarnaast speelt bij OnderlingKrediet de menselijke factor een grote rol, en dan is de reputatie van zowel Kreeft als Prattenburg een belangrijk aspect.

Kreeft geeft aan: “Dat is onze kracht: dat we goed bekend staan vanwege onze achtergronden. En die naam willen we ook zeker houden. We wijzen regelmatig aanvragen af, omdat we ook verantwoordelijkheid voelen naar onze investeerders.”

Van Prattenburg: “Je moet ervan uitgaan dat de financiële kennis van de investeerder beperkt is. Je moet dan je verantwoording nemen en bijvoorbeeld uitleggen: wat is een coöperatie, en wat is het risico dat je daarbij loopt, vergeleken met een bv? Van de andere kant moet je soms ook mensen tegen zichzelf in bescherming nemen. Als je iets financiert terwijl je eigenlijk al weet dat die persoon binnen een jaar op de fles gaat, dan is die daar ook niet mee geholpen.”

Kreeft vult aan: “Dan moet je zo’n ondernemer ook een spiegel voorhouden en zeggen: wees realistisch, dat gaat zo niet lukken. Het is natuurlijk leuk om veel projecten op te zetten, en veel geld te verdienen, maar dat is ons credo niet. Onze doelstelling is duidelijk: mensen helpen. De relatie is belangrijker dan de deal.” ■

www.onderlingkrediet.nl



Dirkzwager breidt dienstenpakket uit met financieel recht

Als grootste advocaten- en notariskantoren buiten de Randstad had Dirkzwager al zo goed als iedere discipline in huis. Voor financieel recht gold dat echter nog niet, maar daar is sinds oktober jongstleden verandering in gekomen. De ervaren specialist Chantal van den Borne werd aangesteld om dit vakgebied te vertegenwoordigen.

Financieel recht is een specialisme dat raakvlakken heeft met veel andere rechtsdisciplines. Bij fusies en overnames komt het bijvoorbeeld van pas, maar ook bij zaken als gezondheidsrecht en rentederivaten. Chantal van den Borne zegt: “Eigenlijk kan het specialisme financieel recht van toegevoegde waarde zijn voor alle andere specialismen van Dirkzwager. En als kantoor kunnen we een nóg vollediger dienstenpakket aanbieden. Cliënten die problemen hebben met hun bank, bijvoorbeeld op gebied van beleggingen of kredietverstrekking, kunnen daarvoor voortaan ook bij Dirkzwager terecht.” Financiële ondernemingen, (semi) overheidsinstellingen, MKB-ondernemers in het hogere segment en belangenorganisaties kunnen bij Dirkzwager aankloppen voor specialistische kennis.

Bekenden

Het lijkt bijna voorbestemd: op het moment dat Van den Borne toe was aan een nieuwe stap in haar carrière, besloot Dirkzwager een aparte afdeling financieel recht op te zetten. De twee partijen kenden elkaar al, want Van den Borne werkte er namelijk van 2001 tot 2005 als advocaat ondernemingsrecht. “Daarvoor heb ik ervaring opgedaan in de bankenwereld, waarbij ik me veelal bezighield met internationale financierings-

transacties. Op een gegeven moment wilde ik aan de slag voor een groot advocatenkantoor. Ik wist dat Dirkzwager kwalitatief zeer goed is en dat ik er een gedegen opleiding zou krijgen.”

Eigen praktijk

Diverse zaken op het gebied van financieel recht kwamen bij Van den Borne terecht in haar tijd bij Dirkzwager. Zij besloot de opgedane kennis en ervaring om te zetten in een eigen praktijk, ook vanwege de mogelijkheid om dit met haar jonge gezin te combineren. Het kantoor werd een succes, maar ze miste nog één ding. “Binnen ons kantoor was ik de enige advocaat met het specialisme financieel recht. Het lukte uiteindelijk niet om binnen 2BW Advocaten een team met dat specialisme op te zetten. Ik kreeg het steeds drukker en moest het in mijn eentje redden. Zo werd het succes min of meer mijn eigen valkuil.” Toen de kans kwam om terug te keren op het oude nest, Dirkzwager, besloot ze deze aan te pakken.

Financieel recht

Chantal van den Borne is een waardevolle aanvulling op het ondernemingsrecht team van Dirkzwager dat per 1 januari 2016 verder versterkt wordt met een in financieel recht gespecialiseerde advocaat. Het team

staat cliënten bij op tal van financieel rechtelijke gebieden. Denk aan advies over het structureren of uitonderhandelen van een financieringstransactie, herstructureren, private equity en venture capital en vastgoedfinancieringen. Dirkzwager begeleidt financieringstransacties van begin tot eind. “Hoe eerder in dit proces juridische begeleiding plaatsvindt, hoe zekerder de cliënt is van een goede afwikkeling. Wij wijzen vanaf het eerste moment op eventuele valkuilen, risico’s en mogelijkheden. Voor zaken die buiten ons vakgebied liggen, maken wij gebruik van de expertise van collega’s van andere secties binnen ons kantoor. Ook in het buitenland kunnen wij cliënten van dienst zijn.”

Positief

Beide partijen zien de toekomst positief tegemoet. Van den Borne: “Ik krijg enorm veel ondersteuning in mijn werk, op alle mogelijke gebieden. Dat is heel erg fijn. Het is een dynamische sectie met een positieve sfeer, waar iedereen er gezamenlijk de schouders onder zet.” Ook Dirkzwager ziet het als een win-winsituatie en verwacht veel synergie tussen de verschillende specialismen binnen de organisatie.

Meer weten over het onderwerp financieel recht en wat daar aan juridische vraagstukken allemaal onder valt? Chantal van den Borne publiceert regelmatig nieuwsartikelen over dit onderwerp op www.dirkzwagerondernemingsrecht.nl. Ook is zij te volgen via twitter: @ChantalvdBorne ■



Samenwerkende partners maken duurzaam investeren snel rendabel met integrale aanpak

Slimme ondernemers doen duurzame investeringen

Verduurzaming van de onderneming. De voordelen die Frank van der Velde, Bram Faber en Kay van der Kooi hiervan ervaren, zijn meer dan een marketingetiket op een onderneming. Zij vliegen een investering aan vanuit een fiscale, financiële en technische hoek. Samen bieden zij de ondernemers desgewenst één loket met daarin alle voordelen om investeringen duurzaam aan te pakken.

TEKST: TINEKE VAN DEN DIKKENBERG

Met hun individuele expertises vormen zij een gouden driehoek in Midden-Nederland. Door de integrale aanpak profiteren ondernemers sneller van een aantrekkelijk rendement op hun investering. Daarmee verwezenlijken ze hun eigen bedrijfsdoelstellingen én dragen bij aan landelijke duurzaamheidsdoelstellingen vanuit het midden van de samenleving.

Integrale benadering

Veel ondernemers zijn bezig met een investering. Daarbij horen vraagstukken als: hoe krijg ik mijn business beter draaiend? Hoe ga ik mijn uitbreidingen realiseren? Helaas denken zij hierbij niet meteen: Kan het ook duurzamer? Duurzaamheid komt nu nog vaak op de tweede plaats. Dat is de tendens die Frank van der Velde, Bram Faber en Kay van der Kooi alle drie herkennen. Zij zien dat verduurzaming vaak een optie is, geen must. Daar willen zij graag verandering in brengen. Ze werken daarom graag samen om ondernemers een integrale benadering te bieden om duurzaam te investeren. Frank van der Velde begint: “Met name bij investeringen die ondernemers normaal gesproken tóch al zouden doen, creëren wij bewustwording: hoe interessant is het voor mij als ik deze investering meteen duurzaam aanpak? En dan stappen veel ondernemers in de valkuil dat ze té snel in technieken gaan denken. Wij gaan dan even twee stappen met ze terug. Daar bekijken we hoe interessant het is om de investering integraal aan te pakken. Door niet alleen te kijken naar de technische

toepassingen, maar ook naar de fiscale voordelen én de mogelijkheden voor een groene financiering met een veel lagere rente.”

Rendabel én groen

Duurzaamheid is een belangrijk thema wat vanuit overheid wordt gestimuleerd. In 2020 moet onze economie duurzaam uit de crisis zijn (EU programma Europa 2020). In het SER energieakkoord spraken alle relevante stakeholders in Nederland af dat eind 2016 14% van onze energie duurzaam wordt opgewekt. Bij dit energie-akkoord zijn de ondernemers een belangrijke partij. Bram Faber licht toe: “Dit vraagt forse investeringen van ondernemers. Dit brengt vaak hoge kosten met zich mee. De overheid begrijpt dit maar al te goed. Daarom heeft zij een heel aantal maatregelen getroffen om deze investeringen aantrekkelijk te maken.”

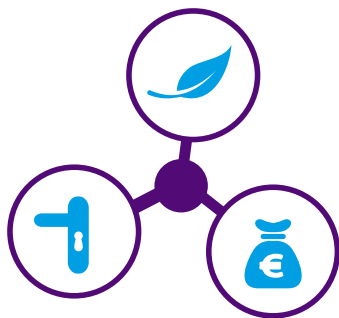
Jammer genoeg weten veel ondernemers vaak onvoldoende wat deze maatregelen inhouden. En wie zich hier toch in verdiept, loopt kans om af te haken vanwege de complexe samenhang van regels, voorwaarden, technieken, fiscale en financiële aspecten. Dat is een gemiste kans. Want de technieken zijn bekend en beschikbaar, fiscaal is het bedje van regels en voorwaarden gespreid en in de financiële wereld staan groenbanken en -fondsen klaar om te investeren in verduurzaming. Maar waar moet een ondernemer beginnen, wil hij of zij de onderneming behalve groen en duurzaam óók rendabel voortzetten? “Door

aan te kloppen bij één van ons, geven wij de ondernemer inzicht in de rentabiliteit van het investeringsproces in verbinding met duurzaamheid,” zegt Frank van der Velde.

Terugverdientijd krimpt

Kay van der Kooi schetst een businesscase van een bedrijf dat wil investeren in zonnepanelen. Normaal gesproken is de terugverdientijd daarvan voor energie-intensieve ondernemingen zo'n vijftien tot twintig jaar. Dat is zó lang, dat zo'n investering op grond van rendement voor een ondernemer niet interessant is.

Maar er zijn regelingen die ondernemers in staat stellen een deel van de investering te verrekenen met de winst. Daardoor krimpt de terugverdientijd. Daarnaast bestaat er een exploitatiesubsidie op opwekking van duurzame energie. Deze subsidie is variabel en maakt het verschil goed tussen de (lagere) kosten die je zou hebben bij het gebruik van grijze (niet-)groene stroom. Frank van der Velde vult aan: “De pot voor deze subsidie, de SDE+, is voor 2016 maar liefst verdubbeld van 4 naar 8 miljard euro. Om maar even aan te geven hoe relevant verduurzaming is.” Kay van der Kooi vervolgt: “Dan komt daarbij ook nog het voordeel dat je de financiering voor deze investering kan onderbrengen bij een groenbank. Hier ligt het rentetarief een stuk lager dan voor een gewone investering die niet persé duurzaam is. En zo komt de terugverdientijd opeens rond de acht of negen jaar te liggen. Kijk, dán wordt het



echt interessant. Want als je binnen zo'n korte tijd uit je vaste energielasten bent, dan gaan die panelen echt renderen!"

Snel schakelen

Frank van der Velde heeft een achtergrond in het vastgoed, maar specialiseerde zich in de loop der jaren in dit thema. Hij richtte DGA Kantoor op in Utrecht, het bedrijf dat duurzaamheid integraal benadert bij (her-)huisvestingsprojecten voor ondernemers bij nieuwbouw of renovatie. Hij buigt maatschappelijk verantwoord naar maatschappelijk vooruitstrevend en betreft daarin alle financiële en fiscale voordelen. Van der Velde zocht samenwerkingen met partners die zijn

visionaire aanpak herkennen, en vond die bij ING Groenbank en Schuiteman Accountants. Bram Faber bevestigt: "Wij zijn drie partijen die elkaar gevonden hebben om de ondernemer een one-stop-shop aan te bieden. Wij brengen drie expertiselijnen samen waarmee iedere ondernemer die gaat investeren tóch al te maken zou krijgen: techniek, fiscaal en financieel."

Frank van der Velde is op allerlei manieren bezig om dit thema in de markt te zetten. Regelmatig organiseert hij seminars over dit onderwerp. "Ik kan roepen dat duurzame huisvesting een goed product is maar we moeten het iedere keer wel aantonen. Dat kan vooral omdat we snel kunnen schakelen met alle partijen waar we mee samenwerken."

Simpele ingreep

Frank van der Velde: "Wij helpen hoe je bijvoorbeeld bestaande bouw kan verduurzamen zodat deze voldoet aan de eisen van de groenverklaring, de basis van een integrale verduurzaming. Zo kun je met een paar heel simpele ingrepen al van energielabel G naar een A-label gaan. Denk aan het aanpakken van de isolatie, luchtbehandeling en verlichting." Bram Faber: "En dan blijkt dat al die investeringen in dat gebouw fiscaal zeer interessant

zijn. Wij helpen om alle kasstromen die je bij een gewone investering niet hebt, in kaart te brengen én te activeren." Kay van der Kooi: "Bij ING zetten we ondernemers graag in hun kracht om duurzame investeringen ook financieel haalbaar te maken. Wat wij gezamenlijk tegen alle ondernemers willen zeggen: Kom naar ons toe en bespreek duurzaamheid met ons. Dan merk je hoe eenvoudig en aantrekkelijk groene bedrijfsvoering kan zijn. Samen maken we duurzame investeringen mogelijk én meer dan rendabel!" ■

MEER INFORMATIE EN CONTACT:

Mr. Bram Faber
Schuiteman Accountants in Barneveld
Fiscalist en partner van de organisatie
www.schuiteman.com – 0342 41 12 00

Ing. Frank van der Velde MRE
DGA Kantoor in Utrecht
Initiatiefnemer
www.dgakantoor.nl – 030 230 50 60

Kay van der Kooi ING Groenbank
Relatiemanager Green & Microfinance



Van links naar rechts Bram Faber, Frank van der Velde en Kay van der Kooi: one-stop-shop voor duurzame investeringen.




KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOORSTUDIO DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

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




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. Het adres voor een gezellige lunch, brunch, high-tea of smaakvol diner!

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

Daagelijks geopend vanaf 10.00 uur.
(vooreen 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





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, gezellige 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



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks
met een vleugje toen*



**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



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 gemoe-
delijkheid 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



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



Van der Kolk Groep
Wageningen ▪ Ede ▪ Veenendaal ▪ Nijkerk

www.ford-ede.nl

Microsoft Dynamics NAV
verbetert de slagkracht van uw organisatie

Nu tot 70%
korting op
Dynamics NAV
&
Office 365

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 Partner
Microsoft Server CERTIFIED Partner
System Care ICT DYN
Consultancy • Projectmanagement • Training


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

 **Passie voor Service** 

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 reclame 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

Ruim zes jaar geleden hebben Huib van Loon en Martin Schuurman Oxonia opgericht. Ons bedrijfsplan is ontstaan in Oxford”, zo vertelt Martin Schuurman. “We werkten al jaren bij een internationale autoleasemaatschappij en zagen dat klanten weinig flexibiliteit hadden om adequaat op een steeds wijzigende mobiliteitsvraag in te spelen, door de veelal standaard contracten die door leasemaatschappijen worden aangeboden. We zagen dat het anders kon en moest, en zo ontstond de gedachte om op te treden als intermediair.”

Oxonia

Uw specialist in autoleasing

U KUNT BIJ OXONIA TERECHT VOOR:

- Autoleasing
Merkonafhankelijk, u heeft de keuze uit alle automerken
- Shortlease
Korte leaseperiode met heldere voorwaarden
- Financial lease
Zakelijke financiering van uw personen- en bedrijfsauto's
- Private lease
Heldere leaseconstructies voor particulieren
- Wagenparkbeheer
Met specialistische kennis verzorgen wij het complete wagenparkbeheer

voor u. Denk hierbij niet alleen aan operationeel beheer maar ook aan analyse en advies inzake uw mobiliteitsregeling, interne processen en leveranciersmanagement. Realisatie van kostenbesparingen vormt hier de rode draad

Met meer dan 40 jaar ervaring, kennis van de markt en wet- en regelgeving ontvangt u bij Oxonia dan ook een gedegen advies afgestemd op uw situatie en kunt u rekenen op complete ontzorging.

UW VOORDELEN BIJ OXONIA:

- Expertise en specialistische kennis
Met jarenlange gezamenlijke ervaring in lease en wagenparkbeheer
- Prijsvoordeel door collectiviteit
Direct inkoopvoordeel voor u
- Merkonafhankelijk
Wij zijn goed in elk merk
- VNA-gecertificeerd
Door Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen gecertificeerde leasepartner
- Shortlease op maat
Lease op basis van de door u aangegeven combinatie van looptijd en jaarkilometrage
- Overzichtelijke contracten
Duidelijke voorwaarden in heldere taal, geen verrassingen achteraf
- Eén aanspreekpunt
Oxonia regelt alles op het gebied van mobiliteit voor u en uw medewerkers
- Snelle responsetijden
Compacte organisatie met korte communicatielijnen en persoonlijke benadering
- Lease van personenauto's en bedrijfswagens van twee tot 60 maanden
- Op de hoogte van alle wettelijke wijzigingen en laatste nieuws

Huib van Loon: “Oxonia is uw centrale link met autolease- en verhuurmaatschappijen, één aanspreekpunt met korte lijnen. Wij hebben gezamenlijk ruim 40 jaar kennis van autoleasing en -financiering en zorgen hierdoor voor een altijd passende oplossing. Oxonia realiseert schaalvoordeel door collectiviteit. U profiteert daarvan, zo bespaart u direct op de kosten van uw wagenpark.”

Wat Oxonia voor u kan betekenen Oxonia levert een diversiteit aan diensten, van leasing tot aan consult op het gebied van uw wagenparkbeheer. Wist u bijvoorbeeld

dat het wagenpark vaak in de top drie van kostenposten valt? Wij helpen u om deze kosten te verlagen en uw wagenpark zo efficiënt mogelijk in te richten.

Onze klant Robin Energie deelt, bij monde van directeur Ronald Ruskauff, zijn ervaringen. “Toen ik mijn bedrijf startte zocht ik een degelijke en betrouwbare partner voor ons wagenpark en kwam terecht bij Oxonia. De opdracht voor Oxonia was om leaseauto's te vinden die niet alleen scherp geprijsd, maar ook goed uitgerust waren. Bovendien ging het om een korte leaseperiode en moesten ze snel beschikbaar zijn. Oxonia regelde dit niet

alleen, maar verraste ons ook met haar expertise en dienstverlening. Als je een shortlease-auto zoekt, een nieuwe auto of een creatieve oplossing, neem dan contact op met Oxonia en ze zullen het voor je regelen.”

Direct kosten besparen op uw auto's en beheer?

Of heeft u een andere vraag? Wij maken graag een afspraak om uw besparingsmogelijkheden te bespreken. Oxonia is gevestigd aan de Electronenstraat 6, 3903 KJ te Veenendaal en bereikbaar via 0318-763909 en info@oxonia.nl. ■

Wordt 2016 dan hét jaar?

Goede voornemens, we hebben ze allemaal in de eerste paar dagen van het jaar, maar helaas verdwijnen ze nog sneller dan sneeuw voor de zon. Onderzoek van het blad 'Time' wees in 2013 uit dat na 6 maanden gemeten, slechts 3 procent van de mensen die een doel hadden gesteld tijdens Nieuwjaar, hier nog mee bezig waren. Na 12 maanden was dat minder dan 1%. Nu kan dat natuurlijk in eerste instantie komen door het te hoge ambitie niveau tijdens de feestdagen, maar er ligt echt nog wat anders op de loer, onze intrinsieke motivatie driver houdt ons namelijk vast in ons bestaande gedrag en denken.

TEKST: JOHN VAN HEEL (EFAA WEERT)

Wij mensen zijn geconditioneerde wezens, wat betekent dat we een bepaald patroon van leven en bijbehorende karaktereigenschappen, vaardigheden en overtuigingen hadden aangeleerd. Allereerst krijgen we die natuurlijk aangereikt. Als we als baby altijd de fles en iets zoet krijgen als we krijsen, dan blijven we krijsen als we daar zin in hebben. Als we vroeger thuis de pot snoep op tafel hebben staan en we mogen er doorlopend in graaien, dan kan het zijn dat we een bepaalde mate van verslaving hebben aangeleerd. Als de ouders als enige sport het kijken naar Studio Sport hebben, en er geen prikkel komt om als kind sport op te pakken, dan kan er al snel een sterke mate van passiviteit ontwikkelen. Als, als gevolg van die passiviteit dan vroeg of laat een keer geroepen wordt: "sporten dat is niks voor jou", dan zou het zomaar kunnen gebeuren dat iemand dat van zichzelf gaat geloven. Dan wat verder in ons leven beginnen zich de effecten natuurlijk af te tekenen. Er komt wat overgewicht, snel last van gewrichten en rug, en hierdoor kunnen zich weer allerlei andere gezondheidsklachten ontwikkelen.

Jong niet geleerd,
is oud niet gedaan

Wij zijn dus gevormd in ons leven, de een (als we kijken naar gezond leven) op een positieve

manier, omdat de ouders sporters waren, op de voeding letten en de kroost zoveel mogelijk mee hebben gegeven om goede beslissingen te nemen om gezond te blijven leven. Stel je zelf echter eens de vraag, op een schaal van 0-10, hoe goed heb je geleerd om elke dag 60 minuten te bewegen, 2 keer per week te sporten en 2 keer per week je spieren te trainen. Dat is namelijk de beweegrichtlijn voor een goede gezondheid van de World Health Organization. Over het algemeen scoren mensen hier tussen de 2 en 4 op. En hoe goed heb je in je opvoeding geleerd om minimaal een half bord groenten te eten, rauwkost gedurende de dag, elke dag noten, flink wat fruit, alleen volkoren producten en wat drinken betreft water en groene thee? Ook op dit vlak scoren mensen in de Westerse landen helaas een dikke onvoldoende. Het resultaat is dat 75% van de bevolking onvoldoende beweegt en onvoldoende groenten en fruit eet. Met alle negatieve gevolgen van dien en met een jonge generatie die momenteel opgroeit, die het probleem nog eens extrapoleren.

Grijze boeddha

Nadeel van een opvoeding waarin we niet geleerd hebben om gezond te eten en bewegen is, dat we op een bepaald moment gaan geloven dat wij zelf het probleem zijn.

Gevoed door de duizenden snelle middeljes voor bijvoorbeeld afvallen, waarvan 99,9% alleen op korte termijn werkt, maar bijna altijd het jo-jo effect tot gevolg heeft (fysiologisch volledig verklaarbaar), denken we op een bepaald moment, "Is toch niks voor mij", "werkt niet bij mij", "ik hou ook niks vol", "kan ik echt niet", of nog erger, "het zit toch in de familie", "die aanpak past gewoonweg niet bij me". We noemen dit overtuigingen, ofwel, 'grijze boeddha's' van ons onderbewuste. We geloven dat het zo is, dat wordt vertaald naar elke cel in ons lijf en naar onze intrinsieke (de)motivatie, waardoor we de moed ook opgeven.

Maak van 2016 jouw blauwe boeddha jaar! Miljoenen mensen blijven hangen in die grijze boeddha beperking. Het is een vicieuze cirkel waar velen gewoonweg niet uit komen. Je gelooft dat het lastig is, daardoor ben je niet gemotiveerd, onderneem je te weinig initiatief en word je wederom bevestigd dat het lastig is. De andere kant van het verhaal is jezelf afvragen, "Wat wil ik nu eigenlijk echt"? Als je bijvoorbeeld af wil vallen, dan zou je hartstem hierop kunnen zeggen, "Ik wil gewoon lekker gezond leven met een gezonder gewicht." Die grijze boeddha zal je meteen om de oren slaan met de gedachte dat



het je toch niet lukt, maar die blauwe kiem kan je laten groeien door hem aandacht te geven. “Wat moet ik ervoor doen? Wat ga ik ervoor doen?” Dat zijn efficiënte vragen, waar je onderbewustzijn ook antwoord op geeft, want intelligent zijn we allemaal.

Voedt jouw blauwe boeddha!

Als het idee er is wat je aan wil pakken in 2016, meer bewegen, meer sporten, spiertrai-

ning, meer groenten, rauwkost, meer volkoren, meer noten, meer water drinken of groene thee, dan is het zaak jezelf te blijven voeden om er aan te blijven denken. We vallen namelijk snel terug in oude gewoonten, die grijze boeddha's zijn sterk en zeer stevig. Schrijf op wat je gaat doen, maak het SMART, hoe vaak, wat exact, met wie? Onderzoek, kijk op de site van het Voedingscentrum, kijk op www.bewegenismedicijn.nl en onderzoek waarom

dat wat je aan gaat pakken zo goed is. Doe het samen met iemand? Plaats een Post-it sticker op je koelkast en PC, zodat je jezelf blijft herinneren aan jouw persoonlijke blauwe boeddha project 2016. Maak er een vitaal jaar van! ■

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 6d
6709 RA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 31
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

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



Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIJME NODIG?



BOX inn
SELF-STORAGE

Box Inn self-storage

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

repromercurius
www.repromercurius.nl

DeMaes
Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

0318 - 50 50 76 info@demaaesgastvrij.nl
www.demaesgastvrij.nl

HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

'Ik kan lezen
in het donker!'

- Esther, 15 jr, blind



HATO
Computers-Telecom

WWW.HATO.NL

HATO Computers B.V.
Kon. Wilhelminaweg 85
3958 CL Amerongen
0343-455655

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

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 Congressentrum 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 Congressentrum

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

Beekhuizenweg 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

Vendelienweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl
T: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 533 404
info@v-kessel.nl

ZOONEN COMMERCEEL
VASTGOED

- Aan- en verkoop en aan- en verkoop van:
 - Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
 - Vestigingsbelangen;
 - Taxation;
 - Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
 - Vestigingsbeheer.

FRANKENWEG 170 - EDE
POSTBUS 408 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOONENVASTGOED.NL
WWW.ZOONENVASTGOED.NL



Everybody happy?

Hoe trek je de beste medewerkers aan, en hoe houd je ze? Met deze vragen worstelt menige werkgever. Het antwoord lijkt simpel: bied ze wat ze willen, en maak ze happy. Maar wat willen ze dan? En hoe kun je als werkgever inspelen op die ongetwijfeld zeer gevarieerde, want individuele wensen?

Maak je mensen happy. Veel organisaties zijn hier tamelijk goed in, bijvoorbeeld door de mensen thuis te laten werken als dat hen beter uitkomt, en door leuke kantooractiviteiten te organiseren. Maar er zijn ook bedrijven die (veel) verder gaan in het tegemoet komen aan de verlangens van hun personeelsleden. Sommige ondernemingen

bieden wekelijks een gratis lunch, andere pakken echt uit met allerlei zaken. Dat hoeven niet per se financiële 'perks' te zijn, betrokkenheid kun je immers niet afkopen. Personen die wel gevoelig zijn voor financiële prikkels, zijn immers rap weg als een andere organisatie net even wat meer biedt in het loonzakje.

We geven enkele voorbeelden van 'coole job benefits' waarmee een aantal Amerikaanse organisaties mensen trachten te werven – vaak met succes.

1. Geen kantooruren – Hoezo van 9 tot 5? Op het hoofdkantoor van Netflix in Los Gatos, Californië, worden de vakantie-dagen en werkuren niet bijgehouden en gecontroleerd. Het bedrijf meet alleen wat zijn mensen voor elkaar krijgen. Zolang de medewerkers hun taken volbrengen, maakt het niet uit hoe lang of wanneer ze op kantoor zijn. Van de andere kant heeft het bedrijf een simpele oplossing voor degenen die deze vrijheid misbruiken: zoals Donald Trump dat zei: "You're fired."

2. Focus op gezin – Vergeet dat standaard zwangerschapsverlof. Facebook biedt een paar behoorlijk ongelofelijke voordeeltjes voor ouders en aanstaande ouders. Nieuwe mammi's en pappies krijgen vier maanden betaald ouderschapsverlof, naast vergoedingen voor dagopvang en adoptiekosten. Daar bovenop nog eens \$4.000 in 'baby cash' als het kind eenmaal geboren is. Misschien moedigt Facebook mensen wel aan, grote gezinnen te stichten omdat ze de site vol willen plakken met schattige babyfoto's.

3. On-site gezondheidsvoorzieningen – Het lijkt wel of iedereen graag voor Google zou willen werken, en dat heeft een reden: het bedrijf is de top als het gaat om extraatjes

“Het lijkt wel of iedereen graag voor Google zou willen werken, en dat heeft een reden: het bedrijf is de top als het gaat om extraatjes voor de medewerkers.”

voor de medewerkers. Er zijn hele lijsten opgesteld om alle 'perks' van Google op te sommen, maar de betrokkenheid van de onderneming bij de gezondheid van zijn medewerkers is werkelijk aanbevelenswaardig. (Google runt per slot van rekening het internet, en dat kan niet met ziekteverlof!). Naast dokters vind je op de Google campus ook fysiotherapeuten, chiropractoren en masseurs.

4. Totale wellness – Het Institute for Integrative Nutrition heeft dan misschien geen dokters op de loonlijst zoals Google, maar het bedrijf zorgt er toch wel voor dat zijn medewerkers alles wat ze nodig hebben aan fysiek en mentaal welbevinden ook krijgen. Een professionele chefkok bereidt elke dag een gezonde organische lunch voor het personeel (ook wordt voor ontbijt en tussendoor-snacks gezorgd), en op elke werkplek staan verse bloemen. Als de twee-

wekelijkse massage en in-house yogalessen je niet voldoende ontstressen, kun je ook nog de personeels-yogaruimte bezoeken.

5. Middagje surfen – Het is logisch dat een onderneming die outdoor sportkleding en -apparatuur verkoopt, zijn medewerkers liever fit en gezond houdt. Zo biedt Patagonia in Californië zijn mensen bedrijfsfietsen, volleybalvelden en on-site yoga. Bovendien worden de mensen aangemoedigd, de werkdag even te onderbreken met het pakken van een golf of wat: de receptiemedewerkers posten dagelijks surfrapporten en verspreidt over de hele firma meldingen als op een dag de omstandigheden om te surfen wel heel erg ideaal zijn.

6. Tickets voor evenementen en vervoer – Het is niet zo dat de medewerkers van Quicken Loans in Michigan vrijkaartjes krijgen voor alle evenementen — alleen de events die plaatsvinden in de Quicken Loans Arena in Cleveland. Dan Gilbert, de CEO van Quicken is eigenaar van de Cleveland Cavaliers, daarom krijgen de medewerkers van zijn bedrijf vervoer van en naar, en vrijkaartjes voor de thuiswedstrijden. Ze kunnen ook stoeltjes reserveren voor de diverse concerten, comedy shows en andere evenementen die plaatsvinden in 'The Q'.

7. Game time – Baas boven baas: zijn de medewerkers van Quicken tevreden als ze basketbalwedstrijden op de tribune mogen bijwonen, het personeel van Zynga mag zelf wedstrijden spelen op de courts van de firma. De game-producent uit San Francisco heeft ook (en dat zal niemand verbazen) in-house relax lounges met klassieke speelhallen-games en Nintendo, Xbox 360 en PS3 spelssystemen waar de medewerkers gebruik van kunnen maken.

8. Extra credit – De medewerkers van Weebly krijgen allemaal een bedrijfs creditcard, waarmee ze van alles kunnen aanschaffen dat ze nodig zouden kunnen hebben tijdens de werkdag (die net zoals bij Netflix, geen vaste uren heeft). En alsof dat nog niet genoeg is, biedt de web service provider ook nog eens een maandelijkse credit van \$50 aan Exec, een schoonmaak- en boodschappendienst die ingeschakeld wordt als de medewerkers te druk zijn met het genieten van hun gratis maaltijden, lidmaatschap van een fitnessclub en tweemaandelijks massage. ■

Bron: BusinessNewsDaily.



Stoelendans goed voor werknemer én werkgever!



Arie Schreuder

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

Er komt een leuke training bij Bureau Streefkerk, vertelt zijn loopbaanadviseur. De training gaat over het verwerven van een baan via je eigen netwerk. Ernst is geen sociaal netwerktype, wel van de cijfers. En wil dat graag meer met elkaar in balans brengen. De relaties die hij heeft kan hij goed onderhouden, maar uitdagingen delen op het gebied van werk doet hij tot nu toe nog niet met deze mensen.

Meer werkplezier

Ernst leest over de inhoud van de training, hij wordt getriggerd door 'netwerken en nieuwe contacten opdoen'. Dat meer mensen willen leren netwerken, blijkt als hij de zaal binnenloopt. Een groepje van zo'n 10 kandidaten staat bij de koffietafel, druk in gesprek met elkaar. Er is een ongedwongen communicatie dus dat zit wel goed.

Nieuwe energie

In de pauze ontmoet Ernst Carina. Carina volgt een outplacementtraject bij Bureau Streefkerk en neemt binnenkort afscheid van haar werkgever. Ze heeft een vergelijkbare, maar toch wel iets andere, functie dan

Ernst en ook zij denkt en doet vooral in cijfers. Omdat ze het lastig vindt om te netwerken, volgt ze deze training, want ook zij wil een andere baan. Carina vertelt over haar baan en dit triggert Ernst. Opeens valt het kwartje.....dit is de baan die hij wil!

De eerste indruk

Ernst volgt een coachtraject bij bureau Streefkerk omdat hij niet goed met zijn leidinggevende overweg kan. Hij liefste gaat hij weg bij zijn werkgever en dan zou deze baan een mooie kans zijn! Hij betreft Bureau Streefkerk bij dit proces en zij worden het netwerk, de verbindende schakel tussen Ernst, zijn huidige werkgever en de werkgever van Carina. Bureau Streefkerk heeft contact gelegd en is met Ernst gaan oefenen in het voeren van een goed sollicitatiegesprek. En ja hoor, Ernst heeft de klik met het bedrijf en hij is aangenomen.

Nu, Ernst kan nu niet meer zeggen dat hij niet kan netwerken.... Kijk wat voor resultaat zo'n training kan hebben. ■



Een nieuwe crisis graag!

Nu we met z'n allen vinden dat de crisis voorbij is gebeuren er weer opmerkelijke dingen. Dat de files weer langer worden is niet leuk, maar op autobedrijf is er meer om ons druk over te maken.

Daar waar sommige organisaties de mindere tijden hebben aangegrepen voor het doorvoeren van kostenbesparingen met betrekking tot het wagenpark, liet een groot aantal dit na. In mobiliteitsregelingen missen we nog vaak duidelijke afspraken over bijvoorbeeld elektrisch rijden, tankgedrag en het inleveren van de auto.

Ook bij gerenommeerde bedrijven zien we nog altijd Plugin-Hybrides (PHEV) die meer dan 50.000 kilometer per jaar rijden (en dan dus niet of nauwelijks op stroom), universele tankpassen en innameschades zonder financiële gevolgen voor de berijder. Niet langs de snelweg maar bij voorkeur bij onbemande stations tanken betekent zo maar een daling van uw brandstofkosten met 5%.

Over PHEV's gesproken; de werkgever die niet mee wil werken aan het voortijdig beëindigen van een lopend leasecontract om zo nog op tijd een 7%-bijtellingauto in te zetten heeft wat uit te leggen.

Zijn we dan helemaal terug bij af? De crisis was weliswaar een mooie kapstok om kosten te besparen maar dat wil niet zeggen dat dit nu niet meer zou kunnen. Sturing van rijgedrag is niet ingewikkeld en kan veel opleveren, zonder in te grijpen in de autokeuzemogelijkheden van uw zakelijk reizende werknemers. Sterker, wie het slim aanpakt laat zijn medewerkers meeprofiteren in de opbrengsten. Laat u dus adviseren, juist nu.

Martin Schuurman

Partner bij Oxonia Fleet Solutions
www.oxonia.nl

VALLEI

KANTOREN

BUSINESS®

De kantoor specialist

**Specialisten maken
het verschil**

Het actieve kantoor

Bowtie Media
Apps uit Veenendaal veroveren
digitale markt

Als er één wereld is die constant in beweging is, dan is het wel die van de kantoren. Trends als digitalisering, healing office, de cloud, al deze zaken zorgen voor een dynamische wereld. Het is dus belangrijk dat een onderneming die producten en diensten levert voor de kantoren, meegaat met die ontwikkelingen. De kantoor specialist in Veenendaal slaagt daar uitstekend in, al ruim 25 jaar.



Specialisten maken het verschil

De huidige directeur, Evert van Engelenhoven junior, vertelt: “Mijn vader bedacht 20 jaar geleden al de term ‘ontzorgen’, en in eerste instantie wilde ik die liever niet gebruiken, ik vond dat ouderwets. Maar uiteindelijk ben ik er achter gekomen dat de term wel van toepassing is. Het is de reden waarom klanten bij ons kopen. We bieden een totaalconcept met 5 pijlers: inrichting, apparatuur, artikelen, ICT en audiovisueel, maar uiteindelijk maken onze mensen het verschil, die leveren de toegevoegde waarde. Die twee dingen, dat maakt ons uniek en daarmee kunnen we ook ontzorgen.”

Bewuste keuze

Met name de mensen zijn belangrijk, benadrukt Van Engelenhoven: “We werken hier met 40 mensen, verdeeld over de verschillende productgroepen zodat we echte specialisten hebben. Je moet kiezen of je

van veel weinig weet, of van weinig veel. Wij hebben bewust voor de tweede optie gekozen. Dus het totaalconcept waarmee we kunnen ontzorgen en de persoonlijke specialisten is bij ons de combinatie die succesvol is.”

Healing Office

Van Engelenhoven vervolgt: “Die bewustheid van het menselijk kapitaal is tevens een ontwikkeling die zorgt voor de trend ‘healing office’. Dit is iets wat we zelf als organisatie ook omarmen. Investeer in de ontwikkeling en gezondheid van mensen. Dynamisch werken hoort hierbij. Zitten is het nieuwe roken, dus zorg ervoor dat de medewerkers in beweging blijven. Daar hebben we tal van oplossingen voor. In onze nieuwe showroom kunnen we dat goed laten zien maar onze eigen werkplekken zijn ook op die manier ingericht. Klanten zien het hier ook echt in gebruik.

Daarnaast heeft levend groen op kantoor een belangrijke functie. Planten zorgen voor de toevoer van zuurstof, het verhogen van luchtvochtigheid, het verbeteren van de concentratie en creativiteit. Ook is het direct een oplossing om de akoestiek te verbeteren. Zo hebben wij zelf op elk kantoor levend groen en is er in de showroom zelfs een groene wand. Ook is er een flinke fitnessruimte waar medewerkers gebruik van kunnen maken. Een gemotiveerde en gezonde medewerker is de belangrijkste voorwaarde voor elk bedrijf. We merken dat klanten bij een bezoek aan ons bedrijf hierdoor geïnspireerd worden.”

UTR

De acquisitie van klanten vindt onder meer plaats via wat de directeur noemt: UTR’s, ofwel Uitermate Tevreden Relaties. “Zo’n tevreden klant kunnen we vragen: ken je een relatie die we net zo blij kunnen maken

als jij dat bent? We krijgen ook veel via onze website binnen. En natuurlijk bel- len we veel, telefonische acquisitie.” Van Engelenhoven benadrukt dat de acquisitie heel actief moet worden gepleegd: “De klant komt per definitie niet zelf met: ‘we willen alles bij jullie kopen’. We moeten daar zelf actief achteraan. Wij moeten er voor zorgen dat de klant ziet wat wij voor hem kunnen betekenen. De eerste afspraak is meestal bij de klant. Vervolgens maken we een voorstel, en nodigen de klant uit om dat in onze showroom door te nemen. Dan ziet de klant pas wat we als organisatie in huis hebben. Vaak is het: ‘wow, dit had ik niet gedacht’. Daarbij het enthousiasme en deskundigheid van onze mensen. Dan schiet het vertrouwen omhoog, en de gunningsfactor gaat dan meespelen.”

Relevant

Dat deze benadering succesvol is, blijkt uit het feit dat De kantoor specialist elk jaar groeit, ondanks de crisis. De directeur is stellig: “Dat is voornamelijk omdat we goede mensen hebben, actief zijn en de producten en diensten leveren die relevant zijn voor de kantooromgeving. Relevant, want je moet meegaan met de tijd. Dat we kantoorartikelen verkopen weten de klanten wel, maar dat is geen groeimarkt. Daarom bieden we ook de facilitaire producten, document systemen, ICT, Audiovisuele mid- delen en natuurlijk kantoorinrichting. Het totaalconcept.”

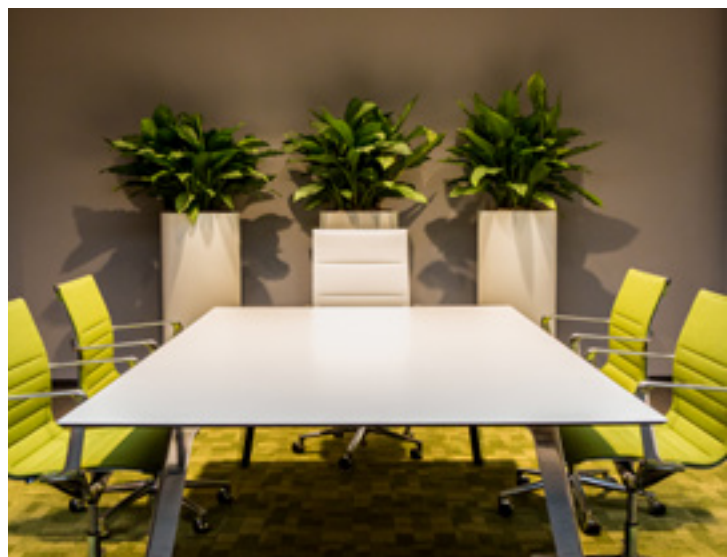
Feest

Gevraagd naar plannen voor de toekomst geeft de directeur aan dat groei weliswaar

een belangrijke voorwaarde is voor conti- nuïteit, maar die groei moet wel binnen de perken, handelbaar blijven. “We vinden het belangrijk dat we plezier in ons werk hebben, kwaliteit kunnen leveren en relevant zijn met ons aanbod. Dat een klant zegt: daar heb ik wat aan. Als we de klanten compleet kunnen ontzorgen en zij het een feest vinden om bij ons te investeren, dan hebben wij ons doel bereikt. Ik heb geen doel dat ik over 5 jaar 100 man in dienst moet hebben, ik vind het belangrijk dat onze mensen veel plezier in hun werk hebben en dat we een actief bedrijf zijn, waar klanten graag komen. Echt ontzorgen.” ■

www.kantoor specialist.nl

Evert van Engelenhoven jr.



Personen die werkzaam zijn in een kantooromgeving hebben redelijk veel verschillende taken en verantwoordelijkheden. Ze hebben echter één ding gemeen: ze zitten een groot deel van de dag aan hun bureau. Maar deze statische werkhouding kan op den duur tot rugklachten leiden. Dat resulteert dan vaak in een slechte houding, spanningen en rug- en nekpijn. Nog steeds vormen rugklachten de voornaamste reden waarom mensen zich ziek melden.



Het actieve kantoor

Als bij de inrichting van een kantoor rekening wordt gehouden met dit soort zaken, kan dat een zeer waardevolle, preventieve werking hebben. We geven hier de belangrijkste zaken waar op gelet moet worden.

Bewegen, bewegen, bewegen
Mensen die de gehele (werk)dag alleen maar zittend doorbrengen, lopen een grote kans, rugklachten te ontwikkelen. ‘Actief zitten’ daarentegen vermindert de druk op de ruggengraat en de spanning op de spieren, stimuleert de aanvoer van essentiële voedingsstoffen naar de wervels en helpt op die manier, rugpijn te voorkomen. Maar wat is dan ‘actief zitten’?

Actief zitten gaat over een dynamische werkdag, zelfs als het grootste gedeelte daarvan wordt doorgebracht aan een bureau. Het dynamische aspect wordt op twee manieren ingevuld: aan de ene kant

door het wisselend zitten, staan en lopen, en aan de andere kant door actief zitten met het veranderen van houding.

Kantoormeubilair: individueel, niet uniform
‘Actief zitten’, met het wisselen tussen een zittende en een staande werkhouding, kan het beste worden gerealiseerd met ergonomische verantwoord kantoormeubilair. Voor wat betreft de bureaustoel: het is van cruciaal belang dat die dynamisch zitten mogelijk maakt en zelfs bevordert. Goede stoelen helpen de gebruikers, te blijven bewegen op hun werkplek. Aspecten zoals diverse individueel instelmogelijkheden (zitvlak, rugleuning, tegendruk bij het achteroverleunen) samen met zitdiepte met buffereffect of hoofdsteun zijn belangrijke onderdelen voor klassieke bureaustoelen als het gaat om het goed ondersteunen van de

rug. Maar een misschien nog belangrijker rol speelde het stimuleren van de zittende persoon om meer te bewegen met gecontroleerde activiteit. Voorbeelden van stoelen die dit mogelijk maken zijn de ‘Freefloat’ van Kinnarps en de ‘swing up’ stoelen van Sedus. Andere voorbeelden voor het actief zitten zijn de 3D Swopper en de dynamische ‘muvman’ stoel van Aeris.

Staantafels en zit-/statafels leveren eveneens een belangrijke bijdrage aan dynamisch werken. Het grote voordeel van werkbladen waarvan de hoogte ingesteld kan worden, is dat er een ontspannen houding kan worden aangenomen bij het staan én het zitten. Dit bevordert bewegen tijdens de uitvoering van de dagelijkse taken, en vermindert de druk op de ruggengraat. Moderne zit-/statafels en staantafels kunnen niet alleen gemakkelijk en snel worden-



aangepast aan de individuele behoefte, maar passen ook uitstekend in verschillende kantooromgevingen. Er zijn zelfs staantafels (zie www.officeplus.de) die zijn voorzien van rollers (met rem) zodat ze overal kunnen worden neergezet waar ze op dat moment nodig zijn. Dat biedt een hoge mate van flexibiliteit, naast ergonomische voordelen voor een gezonde rug en nek. Mobiele devices zoals tablets en smartphones kunnen in het werkblad worden gezet; dit heeft een geïntegreerde oplaadaansluiting waardoor de gebruiker enkele uren niet meer afhankelijk is van het dichtstbijzijnde stopcontact.

Naast dit soort praktische zaken zijn er ook diverse andere manieren om te bewegen tijdens de werkdag: plaats de printer op een (redelijke) afstand van je werkplek, sta op als je moet telefoneren, pak de trap in plaats van de lift, ga naar die collega

verderop in het pand toe, in plaats van hem of haar een mail te sturen.

Toetsenbord en muis: ook goed voor de rug

Behalve kantoormeubilair hangt een 'rugvriendelijke' houding ook af van de invoerapparatuur vop de computer zoals de muis en het toetsenbord. Niet-ergonomische invoerapparaten kunnen spanningen opleve-

ren in de schouderpijnen, pijn in de pols, en een tintelend gevoel of zelfs 'doof' gevoel in de vingertoppen. Dit veroorzaakt pijn en irritaties, met name rugpijn, samen met vermoeidheid en verminderd concentratievermogen. Daarom moet rugvriendelijk meubilair worden aangevuld met ergonomische invoerapparaten zoals die verkrijgbaar zijn bij de goede kantoorvakhandel. ■



Bowtie Media

Apps uit Veenendaal veroveren de digitale markt

Het klinkt als een spannend jongensboek: op je zestiende een eigen softwarebedrijf beginnen en vier jaar later op nummer 1 staan met een door jou ontwikkelde app in de App Store. Voor Sebastiaan de Weert uit Veenendaal werd dit scenario realiteit. In hoog tempo veroverde de jonge ondernemer de softwaremarkt met zelf ontwikkelde apps. Zijn bedrijf Bowtie Media verhuist binnenkort naar een groter pand op industrieterrein De Vendel en opdrachtgevers melden zich spontaan om met hem in zee te gaan.

TEKST: PIEN KOOME



Het succesverhaal van Sebastiaan de Weert klinkt bijna te mooi om waar te zijn. Op jonge leeftijd heeft hij als ondernemer veel succes met zelf ontwikkelde apps voor het MKB, detailhandel, restaurants, scholen en particulieren. Het ontwikkelen van een nieuwe gadget waar andere mensen gemak en plezier van hebben, vindt hij het mooiste aspect van het ondernemen. Zo snel mogelijk rijk worden is nooit zijn belangrijkste ambitie geweest. Het geld dat hij verdient, investeert hij meteen weer in zijn bedrijf Bowtie (vlinderdas) Media. Sebastiaan maakt in opdracht apps voor iOS en Android; daarnaast ontwikkelt hij ook zelf handige tools en grappige apps voor zowel bedrijven als particulieren.

Van webdesign naar app-ontwerp
Als veertienjarige jongen knutselde Sebastiaan zijn eerste website in elkaar. Al snel bleek hij feeling te hebben voor webdesign en programmeren. “Ik kreeg steeds vaker verzoeken uit mijn omgeving om sites te bouwen. Toen ik zestien werd en van school af kwam, wilde ik me officieel laten inschrijven bij de Kamer van Koophandel.” Lachend: “Mijn moeder moest mee omdat ik nog niet tekeningsbevoegd was. Maar ik liep wel als zelfstandig ondernemer de deur uit. Dat was kicken.” Zakelijk instinct had de jonge ontwikkelaar genoeg. “Ik ben goed na gaan denken over de toekomst en heb onderzocht waar op korte termijn veel vraag naar zou zijn. De

app-markt is al een tijdje booming business. Ik besloot me volledig te gaan richten op het ontwikkelen en ontwerpen van apps.” Hoewel veel mensen in zijn omgeving hem voor gek verklaarden, geloofde Sebastiaan heilig in zijn concept. Terecht, bleek al gauw. “Ik kon me al snel een bedrijfspand veroorloven en werk inmiddels samen met een team van software engineers die ik bij drukte kan inschakelen.”

App met rapportcijfers

Bang voor verzadiging van de markt is Sebastiaan niet. “Er zijn inmiddels meer dan een miljoen apps te downloaden, maar er zijn nog genoeg items te bedenken waar mensen hun voordeel mee kunnen doen.

*“Een goed idee hebben, is cruciaal”,
aldus Sebastiaan de Weert.*



Een goed idee hebben, is cruciaal. Daar gaat vaak de meeste tijd in zitten.” Zijn eerste app was ‘Mijn Cijfers’, waarmee scholieren hun cijferlijsten en rapporten in één oogopslag voorhanden hebben. “In korte tijd werd mijn app door vijftienduizend scholieren gebruikt. Klassen die met een iPad werken, hebben de app zelfs standaard geïnstalleerd.” Daarna lanceerde hij de app ‘Mijn TV’ waarbij meer dan honderd zenders te bekijken zijn. “Ik verkocht in korte tijd tienduizend apps en stond meerdere keren op de eerste plaats in de App Store. Met de app kun je overal je favoriete zenders bekijken.” Het succes gaf hem een enorme kick. “In de trein zag ik mensen met mijn app op hun scherm. Toen voelde ik me best trots.” De tv-app heeft Sebastiaan recent

verkocht. “Te veel onderhoud”, verklaart hij. “Ik bedenk liever weer nieuwe dingen.” Inmiddels blijven de opdrachten binnenstromen. “Momenteel werken we aan vijftien apps voor horeca ondernemingen uit Arnhem, Nijmegen en Enschede. Een grote klus, waar veel uren in gaan zitten. Voor de nieuwssite GelreNieuws ontwikkelde Bowtie Media een nieuwsapp. “In principe zijn de mogelijkheden en onderwerpen vrijwel onbeperkt. Wel moet je goed aanvoelen waar behoefte aan is. Er komen dagelijks apps bij, maar lang niet iedere noviteit slaat ook daadwerkelijk aan.” Zijn grote droom is om ooit echt door te breken met een door hem bedachte en ontwikkelde app. “Zo’n gadget waarvan iedereen uit het vak denkt ‘waarom ben ik daar niet opgekomen’.”

Verhuizing nieuw pand

Het jaar 2016 begint goed voor Sebastiaan en zijn team. “Bowtie Media verhuist begin januari naar een groter pand om de hoek van de huidige locatie. Vanuit ons nieuwe onderkomen op Landjuweel 10 in Veenendaal kunnen we de markt nog beter bedienen.” ■

Bowtie Media

Nieuw adres:

Landjuweel 10

3905 PG Veenendaal

Tel: 0318-240000

Mail: info@bowtiemedi.nl

Website: www.bowtiemedi.nl



Technica Groep

Wie en Wat zijn wij eigenlijk?

Gevestigd in Scherpenzeel met ruim 80 medewerkers durven we ons met recht een 'uniek bedrijf' te noemen. De laatste jaren zien wij in de markt een verbreding van het portfolio van veel collega-bedrijven, maar de diversiteit aan diensten en oplossingen die wij, al 15 jaar, vanuit één visie en organisatie kunnen aanbieden, is ècht uniek!

Wij leveren totaaloplossingen op het gebied van:

- Informatie (kantoorautomatisering, cloud oplossingen, hard- en software)
- Communicatie (VOIP telefonie, mobiele contracten)
- Veiligheid & Domotica (alarminstallaties, camerasystemen, toegangscontrole, luxe domotica)
- Infrastructuur (elektra, bekabeling, professionele WiFi en internetverbindingen)

Centrale focus en visie in ons portfolio zijn cloud gebaseerde oplossingen en managed services die worden afgenomen op basis van daadwerkelijk benodigd gebruik.

Op basis van intensieve partnerships met toonaangevende vendors, zijn wij in staat om innovatieve en bewezen oplossingen te realiseren waarbij de nadruk niet zozeer op de techniek ligt, maar op de meerwaarde die het voor de organisatie van onze opdrachtgever heeft ('what's in it for me?').

Door het brede karakter van onze dienstverlening en onze flexibele organisatie kunnen we zeer kostenefficiënt totaaloplossingen bieden die onmogelijk te realiseren zijn door klassieke ICT-dienstverleners, beveiligingsbedrijven of installateurs. Met een gemotiveerd team van 80 medewerkers, een stabiele organisatie en nuchtere mindset bieden wij voldoende continuïteit en professionaliteit voor grotere opdrachtgevers, maar blijven wij flexibel en 'klein genoeg' om snel te schakelen voor iedere MKB-er.

Technica groep..... 'Uniek, betrokken en met beide benen op de grond....' ■

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

Waardecreatie:

Het belang van een dynamisch ondernemingsplan



Robert de Vries

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

Met enige regelmaat word ik gebeld of ik een bak koffie met een ondernemer wil drinken. Hij of zij loopt met het idee om het bedrijf te verkopen of over te dragen en zou graag willen weten wat de waarde van het bedrijf zou kunnen zijn.

Die vraag is logisch en snap ik heel goed. Ik vraag de betreffende ondernemer of deze dan het ondernemingsplan kan meenemen, zodat ik een beeld krijg waar het bedrijf de komende 5 jaar naar toe wil gaan, de organisatiestructuur, de markt, de kansen en de bedreigingen voor de komende jaren etc. etc.

Aan tafel ontvang ik vaak de jaarrekening van het vorige jaar en een begroting voor het huidige jaar. De ondernemer vertelt dan dat de groei voor de komende jaren minimaal 10% zal bedragen. En dan begint onze interessante discussie. Want waar is dat dan op gebaseerd?

Het ondernemingsklimaat is sterk aan veranderingen onderhevig. De wereld om ons heen verandert in razend tempo en voor de klant ontstaan er steeds meer mogelijkheden om zijn behoeften ingevuld te krijgen.

Nieuwe technieken zorgen ervoor dat huidige producten sneller, efficiënter, goedkoper en/of beter kunnen worden geproduceerd. Er komt een steeds grotere vraag naar ontzorging, dus bedrijven die diensten aanbieden moeten daarop inspelen en niet vasthouden aan hun huidige manier van werken. Kortom uw businessmodel staat onder druk als u niet meebeveegt.

Ik daag ondernemers uit om ieder jaar een ondernemingsplan te maken en zich af te vragen wat de toegevoegde waarde van het bedrijf de komende 5 jaar zal zijn. Dit vertaalt je dan naar een actieplan voor de korte termijn, vertaald in een begroting. Zo creëer je steeds waarde voor het bedrijf. Een crisis kan voorkomen worden door steeds vooruit te kijken en ontwikkelingen om te zetten in kansen. Regeren is vooruitzien.

Een koper kijkt op precies dezelfde wijze naar een onderneming. Wat kan ik er in de toekomst mee verdienen? Leg dat jaarlijks vast in uw ondernemingsplan, dat maakt uw zaak sterk! ■



PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijkse tijdschrift voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

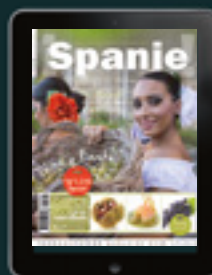
Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



SPANJE MAGAZINE

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

Prijs: € 3,59 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

magazine.nu

DE DIGITALE KIOSK





SAFARI IN AFRIKA?

Ruim 100 inspiratiereizen vindt u op www.jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat. De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!

DÈ AFRIKA
SPECIALIST!



Tanzania · Kenia · Madagaskar
Seychellen · Mauritius · Zuid-Afrika
Oeganda · Zimbabwe · Namibië
Mozambique · Zambia · Botswana



Bambook



BAMBOOK

Bambook is een jonge en frisse start-up gevestigd in Ede. Wij maken traditionele werkvormen duurzamer en makkelijker.

HET BAMBOOK SCHRIFT

Het Bambook schrift brengt het beste van een whiteboard en een gewoon schrift samen. Deze combinatie zorgt voor een duurzaam en oneindig herbruikbaar schrift. Een volledig uitwisbaar schrift dat niet mag ontbreken in jouw bedrijf.

WAAROM BAMBOOK VOOR JOUW ORGANISATIE?

- * Duurzaam en origineel relatiegeschenk
- * Volledig personaliseerbaar
- * Made in Holland
- * Gegarandeerd een onuitwisbare indruk

IK BEN OVERTUIGD! HOE KOM IK MET JULIE IN CONTACT?!

Stuur een mailtje naar richard@bambook.nl of bel naar 0318 307 340 voor extra informatie en een vrijblijvende offerte aanvraag!



Bambook HQ | Maandereind 59 | 6711 AB Ede

WWW.BAMBOOK.NL

Een bijeenkomst
in een even mooie
als inspirerende
omgeving?

Welkom

Hotel De Bosrand ligt op de grens van de Veluwe en biedt ongekeende mogelijkheden.

Vergaderingen

Trainingen

Evenementen

Workshops

Lezingen

Presentaties

Congressen

Beurzen

LEZERSAANBIEDING

Tot 31 maart 2016 reserveert u een 8-uurs arrangement voor € 35,00 per persoon.

Het arrangement is inclusief zaalhuur, koffie/thee en water, pennen & blocnotes, uitgebreid lunchbuffet, wifi, en een afsluitend drankje in onze gezellige bar.

www.debosrand.com

Hotel De Bosrand Bosrand 28 6718 ZN Ede
Tel: 0318-650150 Mail: info@debosrand.com



debosrand
training & vergaderhotel