



Dit document wordt u aangeboden door:
 RIVIERENLAND
BUSINESS
 klik hier voor meer artikelen

RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 28 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2012

BUSINESS®



Coverstory:

SprintWerkt Personeelsdiensten

Levert Rivierenland
 betrouwbaar personeel

E-forum Betuwse Bloem
 'Tuinbouwsector is van nationale betekenis'

Fruitcorso
 Trekt 90.000 bezoekers

Nationaal
 Jos Burgers, 'Alleen klanten
 helpen je door de crisis'



WWW.FSV.NL
 FSV
 FOOD PARTNERS - ADVISORS



BEDRIJFSWAGENTESTDAG 17 OKTOBER: TESTRIJDERS GEZOCHT

Meerdere keren per jaar treft u in Rivierenland Business de autotestdag, een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. De ene keer testen we zakenauto's, een andere keer cabrio's en binnenkort organiseren we een bedrijfswagentestdag. Daarbij nodigen we onze trouwe lezers uit om de nieuwste bedrijfswagens te komen testen.

Werkt uw bedrijf vaak met bedrijfswagens? Bent u beslisser binnen uw organisatie en praat u graag mee over de laatste ontwikkelingen? Of rijdt u zelf regelmatig in een bedrijfswagen? Grijp dan uw kans. Wees voor één dag testrijder en geef uw deskundige mening.

We sluiten deze enerverende testdag af met een heerlijk diner, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Lijkt het u iets?

Meld u zich nu aan via onze website! Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend.

Surf naar www.rivierenlandbusiness.nl en laat uw gegevens achter. Wie weet zien we elkaar binnenkort op de bedrijfswagentestdag 2012.

RIVIERENLAND
BUSINESS[®]

Check de rivierenlandbusiness.nl
E-Paper app voor je tablet en
smartphone op:



www.rivierenlandbusiness.nl

VOORWOORD



Samenwerking

Wie in Rivierenland met zijn auto van de snelweg afwijkt en eens voor een route binnen door kiest, ontdekt al snel waar de regio bekend om staat. In de zomer staan er overal diverse standjes met kersen, aardbeien en appels, die je rechtstreeks bij de boer koopt. De tuinbouw, die natuurlijk veel meer omvat dan alleen fruit, blijkt in de praktijk in het Rivierengebied dan ook van groot economisch belang, zo kunt u in deze editie van Rivierenland Business lezen.

Onlangs is de Stichting Greenport Betuwse Bloem opgericht, een samenwerking tussen bedrijven in de tuinbouwclusters, provincie Gelderland, regionale overheden, vertegenwoordigers van het bedrijfsleven en het onderwijs uit het Gelders Rivierengebied. Door de samenwerking met alle partijen aan te gaan, worden kansen ineens haalbare projecten.

Dat je met samenwerking veel kunt bereiken, bleek ook weer uit het weekend van 7 tot en met 9 september. Tiel stond weer geheel in het teken van Appelpop en het Fruitcorso, dat dit jaar, net als voorgaande jaren zonder noemenswaardige incidenten verliep. En dat is bijzonder aangezien zo'n 90.000 mensen het Fruitcorso bezochten en 150.000 mensen naar Appelpop togen. Nergens ter wereld worden zulke levensgrote kunstwerken vervaardigd uit fruit. Duizenden kilo's verse groente- en fruitsoorten vormen de ingrediënten voor dit creatieve evenement. Zowel Appelpop als het Fruitcorso moeten het van de vrijwilligers hebben, die zich voorafgaand aan de evenementen al wekenlang dag in dag uit inzetten om iets moois van de grond te krijgen.

Een ander bijzonder evenement in de regio was het live muziek-evenement op 9 september ten bate van de stichting Blue Ribbon op het Plein in Tiel. Diverse bands en artiesten als Benny's Big Show Orchestra en Peter Douglas, gaven acte de présence op een podium van tien bij veertien meter met drie etages. Consumpties werden die middag betaald met uniforme muntjes, waarvan een gedeelte van de opbrengst naar Blue Ribbon gaat, die zich inzet voor onder andere het bespreekbaar maken van prostaatkanker.

Hoewel de opbrengst bij het ter perse gaan van deze editie nog niet bekend is, zijn wij van Rivierenland Business nu al trots dat ook wij ons steentje bijdragen bij het doorbreken van taboes rondom prostaatkanker. Momenteel zijn wij druk bezig een mooie Blue Ribbon glossy te maken waarin ondernemers kunnen laten zien dat ze de stichting een warm hart toe dragen, maar waar ook intrigerende interviews en bijzondere reportages een plekje zullen krijgen. Toch willen we nog niet te veel verklappen over dit bijzondere project. Binnenkort hopen we u snel meer te kunnen vertellen. Houd daarom ook onze site www.rivierenlandbusiness.nl goed in de gaten!

Met vriendelijke groet,

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business
jessica@vanmunstermedia.nl



Cover: SprintWerk
Fotografie: Fred van Soest

Zakenmagazine voor
de regio Rivierenland
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 28
september 2012, editie 4

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
Tel. 06 420 495 20
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Sofie Fest, Hans Hooft,
Lars van Bergen, Eelco Nauta

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Drukkerij Boumans Verhagen

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Henk Versteeg,
Fred van Soest, Johan Nebbeling

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

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan. Alle abonnementen
hebben een looptijd van één jaar en
worden automatisch verlengd. Opzeg-
gingen kunnen uitsluitend schriftelijk
worden doorgegeven en dienen uiter-
lijk twee maanden voor de vervaldatum
in ons bezit te zijn.

Aboneevoordelen: 6 keer per jaar het
vakblad, toegang tot het volledige ar-
chief op www.rivierenlandbusiness.nl,
12 x per jaar de digitale nieuwsbrief,
korting op lezersaanbiedingen Rivie-
renland Business, gratis opname be-
drijvengids en vacatureservice.

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

© 2012 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftel-
ijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
I www.business-nationaal.nl
EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIEMEDEWERKERS:
William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos
ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
VORMGEVING bpMedia + Design

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

- 6** Coverstory: SprintWerk levert Rivierenland betrouwbaar personeel
- 8** E-Forum: Tuinbouwsector is van nationale betekenis
- 12** Greenport Betuwse Bloem: Ondernemers zijn de basis van het succes
- 14** Fruitcorso trekt 90.000 bezoekers
- 16** Businessflitsen
- 17** Voor u gelezen
- 19** Adviescolumn FSV
- 20** Helicon: 'Je moet een bedrijf gezien hebben'
- 22** Rivierenland Business was erbij
- 24** Recensie Restaurant Van Balveren
- 26** De nieuwe BMW 3 Serie Touring
- 27** Column BTW Nederland
- 28** Column De Giessen Kantoorefficiency

NATIONAAL



I Marketingcollege van Jos Burgers

'Je moet klanten verrassen, hun verwachtingen overtreffen'



VI Macht gaat van adverteerder naar klant, stelt Jan Driessen

'We moeten ons vak opnieuw uitvinden'



XI Egbert Jan van Bel bepleit nieuwe, eigenzinnige keuzes

'Balanceren tussen geld en vriendschap'

- 29** Even voorstellen...Redactieadviesraad Rivierenland Business
- 30** Het Nieuwe Werken – Nieuwe kantoren?
- 33** Businessflitsen /Agenda
- 34** Waar moet je op letten bij de aanschaf van een tablet?
- 37** De apps van Wilma van Unen
- 39** Business Event Maas en Waal
- 41** Business Event West Betuwe
- 43** Businessflitsen
- 44** d'n Bogerd
- 46** Businessflitsen

Special Marketing en communicatie

- 48** 7 Tips voor twitteraars
- 50** Feiten over reclame
- 52** De stelling: PR is effectiever dan reclame





12
'De ambities voor de komende tien jaar zijn fors'



14
Buren wint Fruitcorso met MIERacuREUS



8
'Tuinbouw is onmisbaar voor het Rivierengebied'



20
'We zoeken naar trainingsmomenten die buiten het klaslokaal plaatsvinden'



34
De tablet als nieuwe manier om je computer te bedienen



30
De moderne werknemer is een ondernemer geworden

52
'Reclame is vaak met hagel schieten'

Weg met rotte appels; kies voor de toffe peren van SprintWerkt!

SprintWerkt levert Rivierenland betrouwbaar personeel

FOTO'S COVER EN ARTIKEL: FRED VAN SOEST

Uw medewerkers zijn de motor van uw bedrijf. Om ervoor te zorgen dat die motor optimaal blijft draaien, is het belangrijk dat het personeel gemotiveerd is, over de juiste vakkennis beschikt, betrouwbaar en productief is. SprintWerkt Personeelsdiensten uit Dodewaard is gespecialiseerd in deze krachten. Als NEN 4400-1 gecertificeerd uitzendbureau leent zij dagelijks zo'n 200 voornamelijk Poolse en Hongaarse medewerkers uit. Met succes, want elk jaar ontdekken méér bedrijven in Rivierenland hoe prettig het werken is met SprintWerkt. En momenteel doet SprintWerkt er nog een schepje bovenop met zeer aantrekkelijke acties waarmee zij inleners vlijmscherpe tarieven biedt voor haar topkrachten.

Toffe peer gezocht?

Fruittelers en fruitverwerkende ondernemingen kunnen tijdelijk voor het tarief van € 14,-/uur toffe peren van SprintWerkt inlenen.

Dit tarief is inclusief:

- Aanvraag BSN-nummer
- Gekwalificeerde huisvesting in de directe omgeving
- Transport
- Gratis cursus Nederlandse taal
- 24 uren bereikbaarheid van uw SprintWerkt-regiomanager

SprintWerkt startte in 2008 en werd gebouwd op enkele belangrijke pijlers: expertise, betrouwbaarheid en prijsstelling. Het uitzendbureau uit Dodewaard is 24 uur per bereikbaar voor haar opdrachtgevers en doet zaken vanuit een mensgerichte instelling. Zij levert zorgvuldig geselecteerde uitzendkrachten aan bedrijven in de branches bouw, groente en fruit, productie en logistiek. Niet alleen in Rivierenland, maar ook in de regio Arnhem.

In betrouwbare handen

"Wij begrijpen hoe bedrijven werken en denken", zegt Wilfred Brens, mede-

eigenaar van SprintWerkt. "Capaciteitsproblemen bezorgen je hoofdpijn. De zaak moet doordraaien, tijdverlies betekent geldverlies. Juist dan moet je zeker zijn dat het werk in goede handen is bij betrouwbare mensen met wie je kunt communiceren. Onze krachten worden gescreend op hun buitenlandse talen, nemen een Verklaring Goed Gedrag mee en kunnen bij ons een cursus Nederlands volgen. Wij hanteren concurrerende prijzen en zorgen voor de correcte betaling van afdrachten en een CAO-conform salaris. Onze buitenlandse medewerkers kunnen daarnaast rekenen op een voordelige zorgverzekering zonder eigen risico."

Kaf van het koren

De uitzendbranche ligt momenteel onder vuur. De nieuwe Inspectie SZW gaat malafide uitzendbureaus keihard aanpakken. In 2014 moeten die tot nul zijn gereduceerd. Mede-eigenaar Bianca van der Gun is daar blij mee: "Frauderende bureaus die povere kwaliteit leveren, medewerkers slecht betalen en huisvesten zijn een smet op de branche. Bovendien zijn opdrachtgevers medeverantwoordelijk bij het zaken doen met zo'n bureau. SZW scheidt het kaf van het koren. Werkt een opdrachtgever met ons, dan werkt hij dat met een NEN 4400-1 gecertificeerde partner die zich voor 100% confirmeert aan de ABU-CAO."

Faciliteren en ontzorgen

SprintWerkt faciliteert en ontzorgt de opdrachtgever en uitzendkracht maximaal. "Wij regelen het papierwerk, het vervoer, de begeleiding en de huisvesting", zegt Bianca van der Gun. "Hiervoor werken wij samen met een gerenommeerde aanbieder van kwaliteitshuisvesting voor internationale arbeidskrachten. Onze woningen voldoen aan de CAO-eisen en aan die van de gemeente en brandweer. De controles zijn streng en wij zijn er trots op alles netjes voor elkaar te hebben. Dus geen gemommel met uitzendkrachten op stretchbedjes in fruitschuren. Ook de ziektenkostenverzekering hebben wij perfect geregeld. En dat alles tegen zeer aantrekkelijke tarieven. Het is vrij uniek in de uitzendbranche om een betaalbaar uitzendbureau te zijn dat ook nog eens gecertificeerd is. De meeste 'prijsvechters' zijn dit namelijk niet. Zij

Tell a Friend-korting

Bent u zo tevreden over ons dat u ons aanbeveelt bij een collega-bedrijf dat vervolgens ook overgaat tot het inlenen van SprintWerkt-krachten? Dat levert u geld op! Per nieuwe opdrachtgever ontvangt u een eenmalige factuurkorting van € 100,-.



zadelen hun klanten - de inlenende bedrijven - met grote risico's op. Helaas zijn er voorbeelden te over van 'bad practise'. Voor hetzelfde geld hebben bedrijven een SprintWerkt-werknemer die goed is opgeleid, ervaring heeft en ook nog eens gemotiveerd is om de handen uit de mouwen te steken."

Aantrekkelijke acties

Om bedrijven te overtuigen van haar kracht, biedt SprintWerkt momenteel aantrekkelijke (kennismakings)acties. Fruittelers en sorteer-fruitpakstations weten hoe belangrijk goede krachten zijn. Eén rotte appel werkt al nadelig op de productiviteit en het plezier op de werkvloer. SprintWerkt levert enkel toffe peren. Zij biedt deze topkrachten nu voor een tarief van slechts € 14,- per uur! Neemt u een bepaald aantal uur af, dan waardeert het uitzendbureau dit met leuke presentjes, zoals VVV-bonnen en midweekjes weg. Ook boomkwekers kunnen profiteren. Het rooiseizoen gaat zo weer van start. Binnen een korte tijd moet er enorm veel werk worden verzet. Met SprintWerkt rooien boomkwekers het samen. SprintWerkt biedt hun zeer concurrerende tarieven en doet bovendien nog eens vier inleenuren cadeau ter kennismaking.

Van alle markten thuis

Niet alleen de fruittelersmarkt en boomkweekbranche kunnen leunen op de krachten van SprintWerkt. Ook de agrarische markt raakt steeds meer bekend met het uitzendbureau. Denk aan de bekende diervoederfabrieken en bedrijven in de champignonsverwerking. Voor sloopwerkzaamheden draaien de uitzendkrachten hun hand niet om en dat geldt ook voor werk in de productie, schoonmaak, het magazijn, de recycling, in de metaal, in bakkerijen, vleesverwerkingsbedrijven en in de meubelindustrie. Ook zijn SprintWerkt-mensen kundige schilders en lassers.

Gemotiveerd en productief

De uitzendkrachten van SprintWerkt zijn populair bij opdrachtgevers. Wilfred Brens: "Bedrijven werken graag met buitenlandse werknemers. Zij zijn bovenmatig gemotiveerd, hebben een hoog arbeidsmoraal en

Over de Rooie(n)

Boomkwekers rooien het samen met de topkrachten van SprintWerkt. Zij snoeit in de prijzen: nu tijdelijk zeer scherpe tarieven en 4 gratis inleenuren ter kennismaking.

een laag ziekteverzuim. Dat zorgt voor een prettige samenwerking en een hoge productiviteit. De Universiteit van Tilburg heeft onderzocht dat zij wel 34% productiever kunnen zijn dan Nederlandse werknemers. Krachten van SprintWerkt zijn echt mensen om op te bouwen!" ■

SprintWerkt

Bonegraafseweg 6a - 6669 MH Dodewaard

Telefoon (0488) 441 688

www.sprintwerkt.nl

Meer inlenen = meer cadeautjes!

SprintWerkt waardeert uw vertrouwen. Daarom beloont zij u met een VVV-bon voor iedere 5e uitzendkracht. Leent u meer dan 10 krachten in, dan trakteert SprintWerkt u op een lekker midweekje weg. Ga gerust op vakantie, uw SprintWerkt-krachten doen het werk. Interesse? Neem vandaag nog contact met ons op voor de voorwaarden.

'Tuinbouwsector in Rivierenland is van nationale betekenis'

De tuinbouw in Rivierenland is van groot sociaaleconomisch belang, regionaal en landelijk. Het is een bloeiende sector met veel mogelijkheden en toonaangevende bedrijven. De combinatie van de tuinbouwclusters, logistieke assen, wetenschap en innovatie brengt veel kansen met zich mee. Aan de hand van een e-forum laat de redactie van Rivierenland Business een aantal partijen aan het woord.

De tuinbouw in het Riviereengebied is belangrijk voor de Nederlandse economie

Frank Engelbart: "Jazeker, met circa 10% van de Nederlandse tuinbouw in dit gebied dragen we flink bij aan de totale Nederlandse economie (dit is in belangrijke mate gestoeld op tuinbouw, export en transport.)"

Ferry Hollinger: "Zie het rapport van van mei 2011 van Buck Consultants: Wij zijn

het tweede tuinbouwgebied van Nederland. Dit betreft de hele Betuwe en niet alleen het Riviereengebied."

Debbie van der Hoorn: "Sowieso is de Nederlandse tuinbouw en het cluster daaromheen van veredelaars, machinebouw, dienstverleners etc. heel belangrijk voor de Nederlandse economie. Nederland is de tweede exporteur van land- en tuinbouwproducten in de wereld. Met een aandeel van 10% van de tuinbouw in Nederland telt Rivierenland daarin zeker mee."

Wils Kloos: "Uit een studie van BCI 2011 in opdracht van de provincie is geconstateerd dat de tuinbouwsector in Rivierenland van nationale betekenis is door omvang (toegevoegde waarde en werkgelegenheid), verscheidenheid en internationale oriëntatie (veel bedrijven exporteren). Alles bij elkaar opgeteld (de 5 clusters) vormen we het tweede of derde belangrijk tuinbouwgebied. We moeten dat wel goed uitdragen."

Henk Kolbach: "De tuinbouw is een hele belangrijke sector voor de economie in Nederland. De tuinbouwsector produceert een product dat bijdraagt aan economische groei. Dit laatste kan van de hoog geprezen dienstensector niet gezegd worden."

Frans Moree: "Omdat de Betuwse tuinbouw een wezenlijk onderdeel is van de Nederlandse tuinbouw (10% volgens onderzoek) is deze tuinbouw ook belangrijk voor de Nederlandse economie. Daar komt



Wils Kloos



Debbie van der Hoorn



bij dat enkele onderdelen van de Betuwse tuinbouw (fruitteelt en laanboomteelt) zelfs landelijk en internationaal grote bekendheid genieten.”

Kees Pieters: “Bij de evaluatie van het beleid met betrekking tot Betuwse Bloem is door het LEI becijferd dat de tuinbouw hier 10% van de nationale tuinbouw omvat, die op haar beurt weer een grote bijdrage levert aan de Nederlandse handelsbalans. Ja zeker dus.”

De Betuwse Bloem is onmisbaar voor de tuinbouwsector in het Rivierengebied.

Frank Engelbart: “Onmisbaar is een groot woord. Ik zou het in twee delen willen knippen:

1) Tuinbouw is onmisbaar voor het Rivierengebied (economie, werkgelegenheid, landschap).

2) Betuwse Bloem faciliteert de verdere ontwikkeling en bloei van de tuinbouw. Dat kun je op zich wel missen (tuinders gaan toch wel door), maar door samen zaken op te pakken kun je wel helpen. Ik denk aan: bestuurlijk (publiekprivaat) de gelederen sluiten vanuit het belang, maar ook aan beter op de kaart, meer trots, samen sterk staan, wij-gevoel en tot slot via concrete samenwerkingsprojecten zorgen dat ondernemers beter kunnen ondernemen. Dat kan zijn in randvoorwaardelijke sfeer (handreikingen), in praktische support (leergang ondernemersvaardigheden, energiescan, MVO-scan) maar ook strategische issue (containerterminal Medel).”

Ferry Hollinger: “Onmisbaar is niemand, maar door er een collectief van te maken heeft Greenport Betuwse Bloem landelijk een sterkere positie verkregen en is er door de samenwerking binnen de Betuwe en haar verschillende tuinbouwclusters (fruitteelt, boomkwekerij, paddenstoelenteelt en

Deelnemers:

- Frank Engelbart, Programmamanager Fruitpact, Partner Rijnconsult
- Ferry Hollinger, Adviesraad Greenport Betuwse Bloem, Ondernemersinitiatief
- Debbie van der Hoorn, Coordinator Betuwse Bloem binnen KvK Midden-Nederland
- Wils Kloos, Kernteam Betuwse Bloem, Oost NV
- Henk Kolbach, Glastuinbouwbestuurder LTO Noord Glaskracht
- Frans Moree, Stuurgroep Laanboompact, voorzitter Boomkwekersvereniging Opheusden e.o.
- Kees Pieters, Kernteam Betuwse Bloem, Provincie Gelderland

de glastuinbouw sierteelt en -groente) een versterking van de tuinbouw gerealiseerd door de kennis- en ervaringsuitwisseling.”

Debbie van der Hoorn: “Het zou mooi zijn als het straks zo’n toegevoegde waarde heeft, dat alle partijen het niet willen missen. Daarvoor is het belangrijk dat de komende jaren ondernemers, overheden, ▲

vertegenwoordigers van het bedrijfsleven en kennisinstellingen samen de handschoen oppakken. Ik geloof echt dat we dan het tuinbouwcluster in Rivierenland kunnen laten groeien. Door ondernemers sterker te maken, gezamenlijk te innoveren, gezamenlijk het gebied te promoten en nieuwe internationale kansen te grijpen!”

Wils Kloos: “De Betuwse Bloem is een netwerk van bedrijven en organisaties waarin alle partijen zich verbinden aan een gemeenschappelijke visie, ambitie en doel. Zij is het gezicht van de tuinbouw naar buiten toe. In het netwerk werken de drie O’s samen: ondernemers, onderwijs en overheid.”

Henk Kolbach: “De Betuwse Bloem kan een positieve bijdrage leveren ter versterking van de sector.”

Frans Moree: “Onmisbaar is wel sterk uitgedrukt, maar Betuwse Bloem is wel zeer belangrijk. Door een goede samenwerking van overheid en bedrijfsleven wordt een behoorlijke stimulans gegeven aan de tuinbouwontwikkeling.”

Kees Pieters: “De Betuwse Bloem heeft de krachten gebundeld en het belang van de tuinbouw aangetoond. Ook is door de publiekprivate samenwerking binnen de Be-

tuwse Bloem het draagvlak voor de tuinbouw in de regio vergroot. De bereidheid om bij te dragen aan activiteiten voor de ontwikkeling van het tuinbouwcluster is groter dan ooit; meer dan 35 organisaties zijn nauw betrokken bij de uitwerkingen. Grootste bijdrage is de versterking van de samenwerking binnen de diverse tuinbouwketens en tussen de tuinbouwketens.”

Ondernemers zijn betrokken bij de Betuwse Bloem

Frank Engelbart: “Ik zou liever zeggen: de koplopers (10%) weten inmiddels de weg en doen actief mee. Komende vier jaar moet de middengroep (50%) mee gaan doen en koplopers volgen. Vandaar dat we één ding voor koplopers doen, maar ook voor de middengroep (zoals het continueren van de leergang ondernemersvaardigheden.)”

Ferry Hollinger: “Het is een ondernemersgestuurde organisatie dus de betrokkenheid kan nooit te groot zijn.”

Debbie van der Hoorn: “Greenport Betuwse Bloem is er niet alleen voor ondernemers, maar is er juist door ondernemers! Ondernemers zijn actief op alle plaatsen binnen het netwerk. Van deelna-

me in projecten tot zitting in het Ondernemersinitiatief. Komende jaren gaan we investeren in het flink vergroten van die groep van betrokken ondernemers.

Wils Kloos: “Onze doelgroep zijn de ondernemers: zij zijn vertegenwoordigd in de 5 pacts en er is een overkoepelend ondernemersinitiatief van 14 ondernemers uit de diverse clusters en zij zijn actief betrokken bij specifieke thema’s als duurzaamheid, onderwijs & scholing, logistiek en kennis & innovatie en logistiek.”

Henk Kolbach: “Ondernemers zijn meer betrokken bij de Glaspacts van de Betuwse Bloem, dan bij de Betuwse Bloem.”

Frans Moree: “Dit is helaas niet juist. Nog teveel ondernemers voelen zich niet of te weinig betrokken bij de Betuwse Bloem. Hier moet nog veel aandacht aan worden geschonken.”

Kees Pieters: “Feit is dat een groep grote ondernemers uit de regio al van begin af aan hun verantwoordelijkheid hebben genomen en participeren in diverse projecten en overlegverbanden; niet uit eigen belang (alleen), maar ook uit sectorbelang. Een zeer inspirerende groep!”



Frank Engelbart



Kees Pieters



Ferry Hollinger



Er zit nauwelijks groei in de tuinbouwsector in Rivierenland

Frank Engelbart: “Oneens. Het is belangrijk om groei te definiëren en hoe je dat meet. Voor fruit geldt bijvoorbeeld dat het aantal bedrijven afneemt, maar areaal in ha iets groeit. Maar liever nog kijk ik naar hoe bedrijven het doen, en daarin zie je dat koplopers / goede ondernemers blijven groeien en snel afstand vergroten ten opzichte van de achterblijvers / potentiële stoppers. Dat heeft alles te maken met strategisch kiezen, ondernemen en innoveren.”

Ferry Hollinger: “Alles is relatief. De tuinbouw in de Betuwe is vorig jaar sneller gegroeid dan de landelijke ontwikkeling.”

Debbie van der Hoon: “De ambitie is om de toegevoegde waarde van Greenport Betuwse Bloem in 2020 verdubbeld te hebben tot € 1,5 miljard. Groeipotentie is er dus zeker wel. Dit komt onder andere door de mondiaal sterk groeiende vraag naar voedsel en groen en de toetreding tot internationale markten. Groeimogelijkheden zitten met name in voortschrijdende schaalvergroting en de daarmee verband houdende hogere productiviteit en efficiency.”

Wils Kloos: “Momenteel heeft de tuinbouw last van de economische recessie, maar dat geldt voor vrijwel alle economische sectoren. In Rivierenland doet de tuinbouw het relatief beter dan landelijk, maar dit is nog geen reden om tevreden te zijn. Op de langere termijn zijn er wel degelijk groeikansen, ook internationaal. Van ondernemers wordt een steeds flexibelere en innovatievare houding gevraagd. Dat is nodig om te kunnen blijven concurreren. Daarom ondersteunen wij initiatieven van het RCT Rivierenland om kwekers hun marketingvaardigheden te laten bijscholen en het plan van Wageningen UR om op de proeftuin Randwijk een kennisloket tot stand te brengen dat bedrijven hulp biedt bij het toepassen van nieuwe technieken of vernieuwingen in de organisatie. En met de Kamer van Koophandel willen wij bedrijven ondersteunen die nieuwe markten willen gaan benaderen. Ook zien wij groeikansen in de combinatie van handel, verwerking en logistiek. Onze regio met haar goede verbindingen over weg, water en spoor biedt extra kansen die we willen verzilveren. Alles bij elkaar zijn er genoeg plannen en concrete acties om de sector in het Rivierengebied een voorsprong te geven.”

Henk Kolbach: “In de glastuinbouw Bommerwaard en Neerijnen is tot op vandaag

een constante groei en de vraag naar planologische ontwikkelingsruimte groeit nog steeds. Overheden realiseren zich dat onvoldoende.”

Frans Moree: “Mogelijk geen groei in opervlakte, maar wel in omzet. En verder vinden er innovaties en vernieuwingen plaats. Ook de intensivering gaat door, bijvoorbeeld in de laanboomteelt de ontwikkeling van de pot-en containerteelt en bij de fruitteelt de groei van de kleinfruitteelt.”

Kees Pieters: “Op zich zal dat kloppen, maar Buck Consultants heeft in het voorjaar van 2011 onderzocht wat de economische kracht van de Betuwse Bloem nu werkelijk is. Het belang van de tuinbouw is al groter dan menigeen had gedacht (zie stelling 1), maar Buck ziet nog volop mogelijkheden voor verdere versterking van dit tuinbouwcluster en heeft daar diverse aanbevelingen voor gedaan, die nu zijn en worden opgepakt door het netwerk. Zo is de organisatiegraad versterkt door de oprichting van een Stichting Greenport Betuwse Bloem en zijn vele nieuwe uitvoeringsprojecten in ontwikkeling. Daarvoor is €15 miljoen beschikbaar; via projecten zal dat budget nog verder oplopen.” ■

Greenport Betuwse Bloem: kansen verzilveren door samen te werken

'Ondernemers zijn de basis van het succes'

Binnen de Gelderse tuinbouw liggen veel kansen, zowel regionaal als landelijk. Het gebied vormt met zijn vijf tuinbouwclusters een bloeiende sector met toonaangevende bedrijven en veel mogelijkheden. Gelderland omvat 10% van de Nederlandse tuinbouw en is één van de krachtigste economische clusters binnen de provincie. Sociaaleconomisch gezien is de Gelderse tuinbouw ook van groot belang voor de regio, met zo'n 20.000 werknemers.

De combinatie van de tuinbouwclusters, logistieke assen, wetenschap en innovatie brengt veel kansen met zich mee. Dit heeft diverse partijen in het gebied geïnspireerd om de samenwerking op te zoeken en deze kansen te verzilveren. "Om Gelderland als tuinbouwregio zowel nationaal als internationaal nog beter op de kaart te zetten, moeten we de krachten bundelen. Ondernemers zien kansen die ze willen oppakken, bijvoorbeeld op het gebied van innovatie of duurzaamheid. Voor hen alleen zijn deze kansen vaak lastig te realiseren. Maar door samenwerkingen aan te gaan met collega-ondernemers, kennisinstellingen en overheden worden de kansen ook echte haalbare projecten", aldus Ko Hooijmans, champignon-teler uit Kerkdriel.

Greenport Betuwse Bloem

In het overwegend agrarische Rivierengebied liggen de vijf dynamische tuinbouwclusters op korte afstand van elkaar: fruitteelt, twee maal glastuinbouw, laanboomteelt en paddenstoelenteelt. De afzonderlijke clusters versterken elkaar door de bijzondere eigenschappen van de bedrijfstakken, het aanwezige ondernemerschap en de kwaliteiten van het gebied, waaronder de centrale ligging, de goede ontsluiting via snelwegen, de grote rivieren en de aanwezigheid van kenniscentra. De grote potentie van het gebied heeft

vijf jaar geleden geleid tot de oprichting van Greenport Betuwse Bloem. Een netwerkorganisatie waarbij diverse partijen hun krachten gebundeld hebben met als doel de concurrentiepositie van de tuinbouw in het Gelderse Rivierengebied verder te versterken en te laten uitgroeien tot een erkend en succesvol duurzaam tuinbouwcluster.

Gedreven door ondernemers

"De provincie is vijf jaar geleden de grote aanjager geweest achter Greenport Betuwse Bloem. Intussen hebben ondernemers en verschillende andere partijen uit de regio, Greenport Betuwse Bloem omarmd en aangegeven bereid te zijn hier de komende jaren in te willen investeren. Dat is toch fantastisch!", aldus Jaap Dokter, directeur Kamer van Koophandel Midden-Nederland. Een belangrijke zaak voor het succes van Greenport Betuwse Bloem is de inzet van ondernemers. "De Betuwse Bloem is er niet alleen voor ondernemers, maar juist ook door ondernemers. Zij moeten de kansen zien en met elkaar oppakken."

Dit gebeurt onder andere in de zogeheten 'Pacten' binnen Greenport Betuwse Bloem. Binnen een pact werken ondernemers en andere organisaties uit één cluster samen aan projecten die voor dat cluster relevant zijn. Deze projecten zijn

Op 1 juni van dit jaar is de Stichting Greenport Betuwse Bloem opgericht. Stichting Greenport Betuwse Bloem is een samenwerking tussen de bedrijven in de tuinbouwclusters, provincie Gelderland, regionale overheden, vertegenwoordigers van het bedrijfsleven en het onderwijs uit het Gelderse Rivierengebied.

geïnitieerd door de ondernemers uit het pact zelf. Ko Hooijmans: "Binnen het Paddenstoelenpact zijn wij bijvoorbeeld aan het bekijken hoe we door middel van het koppelen van energiestromen tussen bedrijven energie kunnen besparen. Voorbeelden hiervan zijn het gebruik van afvalwarmte voor het drogen van champost (afgewerkte champignonmest) voor verbranding en een project voor winning van fosfaat uit champost. Duurzaamheid en innovatie zijn belangrijke ambities binnen het Paddenstoelenpact. Energiebesparing is voor elke tuinder in dit cluster van belang." Binnen Greenport Betuwse Bloem zijn vijf pacts operationeel: Glastuinbouwcompact Bommelerwaard, Laanboomcompact, Paddenstoelenpact, Fruitpact en Glastuinbouwcompact Arnhem-Nijmegen.



Om alle ambities te realiseren wordt binnen Greenport Betuwse Bloem ingezet op zes thema's: duurzaamheid, infrastructuur en logistiek, onderwijs en scholing, ruimte en leefomgeving, internationalisering, kennis en innovatie.

Ondernemersinitiatief

Naast de pacten staat het Ondernemersinitiatief. De leden bestaan uit vertegenwoordigers van de pacten en bedrijven uit het Gelderse Rivierengebied, zoals toeleveranciers en afnemers. Het initiatief richt zich op thema's die alle tuinders raken, van paddenstoelentelers tot fruittelers. "Binnen het Ondernemersinitiatief werken we aan projecten die voor alle tuinders en de andere ondernemers uit de keten van belang zijn. Denk aan logistiek en infrastructuur. Een van de ambities is het stimuleren van het gebruik van duurzame transportwijzen. Een ander belangrijk thema is scholing en onderwijs. We hebben de ambities om de aansluiting tussen onderwijs en behoefte te

verbeteren en om het arbeidsaanbod voor jongeren te vergroten. Samenwerking met kennisinstellingen is hierbij noodzakelijk", aldus Ferry Hollinger, voorzitter van het Ondernemersinitiatief. "Het Ondernemersinitiatief treedt ook op als spreekbuis richting Den Haag of andere overheden. We moeten onszelf profileren en op de kaart zetten bij diverse overheden willen we onze doelen realiseren."

Ambities

De ambities voor de komende 10 jaar zijn fors. Greenport Betuwse Bloem wil de netto toegevoegde waarde van de tuinbouw in het Rivierengebied verdubbelen. Ook streeft ze als regio naar een top 5 notering bij de Europese tuinbouwregio's op het gebied van duurzaamheid. Voorwaarden hiervoor zijn een stevige inbedding in de omgeving en versterking van haar relaties met andere sectoren. De ambities voor de Gelderse tuinbouw zijn in samenwerking met alle partijen binnen Greenport Betuwse Bloem tot stand gekomen en uitgewerkt in zes thema's die voor de sociaaleconomische ontwikkeling van de gehele tuinbouwbusiness van belang zijn.

Aan het begin van deze zomer is het ambitieprogramma 2012-2015 gepresenteerd. De provincie Gelderland ondersteunt het programma door te investeren in de organisatie van Greenport Betuwse Bloem en in de projecten. Jaap Docter: "Ik ben blij dat de provincie Gelderland investeert in de realisatie van het ambitieprogramma. Nu is het aan de ondernemers om samen met lokale overheden de handschoen op te pakken en hierbij zoveel mogelijk gebruik te maken van de kennis die in de regio aanwezig is." Greenport Betuwse Bloem is een netwerk voor en door alle ondernemers in het Rivierengebied. Aansluiten bij de Betuwse Bloem is eenvoudig door deelname aan projecten en activiteiten. ■

Kijk voor meer informatie op www.greenportbetuwsebloem.nl



Fruitcorso trekt 90.000 bezoekers

FOTOGRAFIE HENK VERSTEEG

Nergens ter wereld worden levensgrote kunstwerken vervaardigd uit fruit. Duizenden kilo's verse groente- en fruitsoorten vormden op 8 september de ingrediënten voor een creatief evenement dat zijn weerga niet kende. Dit jaar telde het Fruitcorso 90.000 bezoekers, 10.000 meer dan vorig jaar.

Nederland telt veel bloemencorso's maar een corso opgebouwd uit groente en fruit is alleen te bezichtigen in Tiel. Dit jaar werd het publiek op de tribune extra in de watten gelegd. Naast het langstrekken van de corsostoet werden achtergronden en close-up beelden van de corsowagens getoond op grote beeldschermen.

Innovatieve creaties

Het Fruitcorso in Tiel is een mix van traditie en vernieuwing. De stoet wagens, afgewisseld met dans en muziek, rechtvaardigen de term corso. Het onderscheid in Tiel wordt gevormd door de artistiekheid van de vele composities. De huidige ontwerpers verrassen iedere keer weer de bezoekers met opzienbarende en innovatieve creaties. Een combinatie van techniek, vorm, kleur en theater laten een onuitwisbare indruk achter bij het publiek. Beeldhouwwerken die strekken tot een hoogte van 6 meter die zijn opgebouwd uit onder andere appels, peren, bramen en aardbeien. Alleen in Tiel is het mogelijk.

Buigen en lassen

Vanaf de jaarwisseling was er al veel werk verzet door de corsoclubs in de Betuwe en Maas en Waal. Constructeurs hadden er al honderden uren op zitten met buigen en lassen van ijzer voor de ondergrond. Toen de hydraulische instal-

laties waren getest, kilometers ijzer was verwerkt en de composities waren ingekleurd ging het pas echt zinderen bij de deelnemers. De duizenden kilo's fruit werden met veel zorgvuldigheid aangebracht op de kunstwerken. Composities werden getipt als potentiële winnaar, anderen gingen wat achteruit in de favorietenlijstjes.

Zeventien wagens

Op 8 september was het spectaculaire Fruitcorso weer te bewonderen op het parcours in Tiel. De organisatie had een enerverende stoet samengesteld. De optocht werd vergezeld door veel entertainment en diverse activiteiten. Het Fruitcorso in Tiel is het eerste corso in Nederland wat grote beeldschermen heeft geplaatst om haar publiek extra te informeren. Winnaar werd de corsovereniging uit Buren, met het ontwerp MIERacuREUS. De tweede plaats werd behaald door Culemborg. Neerijnen eindigde op de derde plaats. Bij de jeugd sleepte de wagen van Geldermalsen/Meteren de eerste prijs in de wacht. ■

Uitslag Fruitcorso 2012

Grote wagens

- 1 Buren
- 2 Culemborg
- 3 Neerijnen
- 4 Echteld
- 5 Drumpt
- 6 Tiel
- 7 Kerk-Avezaath
- 8 Maas en Waal
- 8 Zoelen
- 10 Geldermalsen/Meteren
- 11 Ingen
- 12 Lienden/Ommeren
- 13 Maurik

Jeugdwapens

- 1 Geldermalsen/Meteren
- 2 Drumpt
- 3 Passewaaij
- 4 Tiel
- 5 Zoelen
- 6 Buurmalsen/Tricht
- 7 Buren





BUSINESS FLITSEN

POSTNL BUSINESS POINT VERPLAATST NAAR GCC PERSONAL PRINTERS

GCC Personal Printers aan de Spijksedijk 28a in Gorinchem is de nieuwe locatie voor ruim 400 postbussen die voorheen op Papland stonden. Niet alleen kunnen daar voortaan postbushouders terecht voor het ophalen van hun post, alle ondernemers in de regio treffen in het nieuwe Personal Business Center een waaier van diensten aan. Uiteraard kan men zijn brievenpost inleveren, aangetekende brieven laten verzorgen en pakketten laten verzenden, want alle services die het voormalige PostNL Business Point verrichtte, gaan over naar dit nieuwe Center. Verder kan men er o.a. terecht voor print- en drukwerk, voor een bespreking aan de stamtafel met een zakenrelatie bij een lekkere kop koffie of voor het raadplegen van internet op de gratis te gebruiken laptops.

Frank den Hollander, directeur/eigenaar van GCC, zegt over de opening van het GCC Personal Business Center: "Ons doel is om de ondernemers uit de regio zoveel mogelijk zorgen uit handen te nemen. De komende maanden zullen we telkens nieuwe diensten gaan introduceren. Als eerste

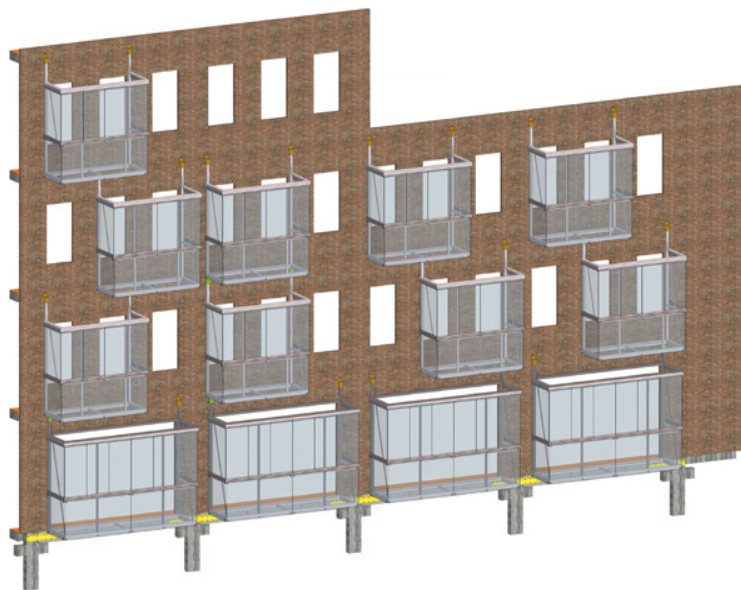


uiteraard onze eigen grafische dienstverlening. Als men de post komt ophalen, kan men direct van de gelegenheid gebruik maken om bij ons een printopdracht neer te leggen of printwerk op te halen. Indien mogelijk verwerken we de opdracht 'a la minute'. Vijf minuten wachten aan de stamtafel met een kopje koffie is dan gewoon een goed begin van de dag." De openingstijden zijn van 08.00 tot 18.30 uur

Kijk voor meer informatie op www.gcc.nl/personalbusinesscenter

GLAZEN PREFAB BALKONS VOOR TRANSFORMATIE KANTOORCOMPLEX GEINZICHT

In Nieuwegein staat maar liefst 32% van de kantoren leeg. Veel van deze gebouwen worden dan ook herbestemd. Ook Geinzicht, een bestaand kantorencomplex op een zwaar geluidsbelaste locatie, wordt getransformeerd tot starterswoningen. Metaglas ontwikkelde voor dit gebouw volglazen prefab balkons die aan de bestaande gevel worden 'gehangen' en die omgevingsgeluiden dempen. Geinzicht ligt aan een drukke weg, op een zwaar geluidsbelaste locatie. Zonder aanpassingen aan de gevel zou het pand niet voldoen aan de regelgeving voor woningen. Er werd daarom gekozen voor prefab 'serre-achtige' uitbouwen die Metaglas speciaal voor dit project ontwikkelde. De stalen constructies, voorzien van glazen balustrades en M-View balkonbeglazing, worden bij Metaglas in Tiel compleet gefabriceerd en in zijn geheel aan de gevel van Geinzicht bevestigd. De achterliggende woningen worden hierdoor een stuk stiller. Daarnaast worden voor de woningen op de bovenste teruggliggende verdiepingen glazen balustrades geplaatst om ook daar geluidshinder te minimaliseren.



FLEX-BV

Per 1 oktober a.s. bestaat de mogelijkheid een Flex-BV op te richten. Deze nieuwe Flex-BV biedt kansen voor ondernemers en voor starters. Zo verdwijnt de verplichte storting van een bedrag van 18.000,-, wordt de bankverklaring afgeschaft en hoeft de blokkeringsregeling niet meer verplicht te worden opgenomen. Al met al wordt het makkelijker om een BV op te richten. In de volgende editie van Rivierenland Business kunt u meer lezen over de Flex-BV.



"Zij helpen ons de juiste keuzes te maken"

ASPECT[®] | ICT

Ieder detail bekijken!

Voorheen De Giessen Automatisering. www.aspect-ict.nl

BOEKEN

Social Media Expert in een week

De opkomst van social media biedt grote kansen voor mensen en bedrijven. Het sociale web is een ongekende kennisbron die kan helpen bij het verbeteren van producten, diensten en proposities. Dankzij nieuwe vormen van communicatie, marketing en verkoop kunnen bedrijven razendsnel hun bekendheid vergroten en omzet verhogen. Met simpele trucs kunnen zowel de eigen website als profielen op sociale netwerken uitgroeien tot plekken waar waardevolle interactie tot bloei komt.

In dit boek beschrijft Jeroen Bertrams hoe bedrijven met succes de zeven belangrijkste activiteiten op social media kunnen uitvoeren: luisteren, communiceren, publiceren, marketing, verkopen, optimaliseren en meten. Op Twitter, Facebook, en LinkedIn tot en met Google+, Groupon en Pinterest. Van sociale netwerken tot en met reviewsites, weblogs en fora. Van social media marketing tot en met succesvolle webcare.

Achterin het handzame en overzichtelijke boekje staan nuttige links voor het aanmaken en onderhouden van profielen, adverteren op social media, en artikelen over socialmedia.

TITEL: SOCIAL MEDIA EXPERT IN EEN WEEK

AUTEUR: JEROEN BERTRAMS OMVANG: 128 PAGINA'S, HARDCOVER

ISBN: 978 90 5594 041 7 PRIJS: € 16,-

UITGEVER: SCRIPTUM PUBLISHERS, WWW.SCRIPTUM.NL



Miss Marketing Business in de Evanomie®

Waarom zou je in hemelsnaam een boek over feminine marketing lezen als je

a. een vent bent en weinig aanleiding ziet om je onder te dompelen in een bad van oestrogenen en vrouwenpraat?

b. een vrouw bent en niemand jou meer iets hoeft uit te leggen over deze hoedanigheid?

Het antwoord luidt: vrouwen zijn de nummer 1 business opportunity, want vrouwen zijn, chargerend gezegd, bemoeizuchtige controlfreaks die over bijna alles beslissen in zo ongeveer iedere denkbare sector. Alleen heeft nog steeds niet iedereen dit door. Minstens zo belangrijk is dat vrouwen en mannen radicaal verschillend zijn en het beter begrijpen van deze verschillen helpt je om deze business opportunity volop te benutten. Zelfs als je zelf vrouw bent, zul je versteld staan van wat genderkennis jou aan inzichten kan opleveren. De Evanomie is namelijk groter dan vrouwen alleen, aangezien we midden in de megatrend van een feminiserende wereld leven. Miss Marketing is een kans om eindelijk antwoord te krijgen op de vraag die Freud en zijn makkers tot waanzin dreef: Was will das Weib? En degene die deze kennis het best kan toepassen, kan straks een tropisch eiland kopen, of twee. Dus houd je vast, zelfs al ben je geen marketer of reclamemens, deze management glossy in boekvorm opent de weg van 'mismarketing naar Miss Marketing'.

Het boek bevat interviews met onder anderen Roos Wouters (Fuck ik ben een feminist), Kluun (Haantjes) en Jan Heemskerk (Playboy), business cases over onder meer Harley Davidson, Go Super Model en Eliza was here en met het Feminine Sparks Model, werkbladen, checklists en brainstormideeën voor een quickstart Miss Marketing.

Tot zover de flaptekst. Die belooft een heleboel, en maakt het ook waar! Een aanrader, zeker niet alleen voor vrouwen en ook zeker niet alleen voor personen die actief zijn in de reclame- of marketingwereld. Ook leuk: de quotes en verwijzingen ('Deze tijd vraagt om vrouwelijk leiderschap, van mannen en vrouwen')(If men liked shopping, they'd call it research').

TITEL: MISS MARKETING

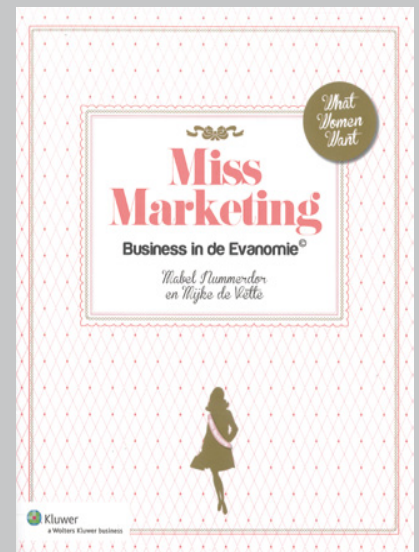
OMVANG: 330 PAGINA'S, GEBONDEN

PRIJS: € 24,95

AUTEURS: MABEL NUMMERDOR EN MIJKE DE VETTE

ISBN: 9 789013 106886

UITGEVER: KLUWER, WWW.KLUWER.NL



ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

Een belangrijk uitgangspunt voor ons is de persoonlijke benadering van onze cliënten en relaties. Iedere ondernemer, onderneming en relatie is in onze ogen uniek en staat bij ons centraal.

Betrokkenheid, helderheid en vertrouwen zijn de kernwoorden van onze dienstverlening. En snelheid, want door alert te reageren op nieuwe situaties en wetwijzigingen stellen wij u in staat de juiste beslissingen te nemen. Snelheid betekent ook stiptheid, onder meer in het aanleveren van uw jaarstukken. Dit bespaart de cliënten tijd en kosten en wij kunnen tijdig adviseren.

Onze dienstverlening is erop gericht om u uw zorgen te ontnemen. U te informeren en adviseren met verstand van zaken. Uw zaken. Daarom werken wij voor u en uw bedrijf alsof het om onze eigen onderneming gaat. De

JB Accountants & Adviseurs BV is een zelfstandig accountantskantoor waar een enthousiast team van accountants, belastingadviseurs en medewerkers als een hecht team samenwerkt ten behoeve van onze cliënten.

diensten die JB Accountants & Adviseurs BV aanbiedt zijn onder te verdelen in de volgende hoofdgroepen:

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

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail jeroen@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.nl

GIBO Groep Accountants en Adviseurs heet per 1 januari 2012

FLYNTH

EEN NIEUWE NAAM.
EEN VERTROUWDE ORGANISATIE!

Geldermalsen | Oudenhof 4 | (0345) 57 13 19 | www.flynth.nl



“Een partner met kennis van zaken”

ASPECT[®] | ICT

Ieder detail bekijken!

Voorheen De Giessen Automatisering. www.aspect-ict.nl



'Het voordeel van risico'

Interview met Hans van Everdingen en Robert Bogtstra van FSV Risk Advisory

FSV Accountants en Adviseurs heeft dit jaar haar dienstenpakket verder uitgebreid door te starten met de tak "Risk Advisory". FSV Risk Advisory is een gespecialiseerde dienstverlener op gebied van risicomanagement en internal audit. Naast deze zogenaamde Governance, Risk en Control ("GRC") diensten bieden wij ook oplossingen op gebied van financieel management, aldus Robert Bogtstra en Hans van Everdingen.

"De oplossingen die we bieden variëren van het leveren van specifieke kennis aan auditteams, het implementeren van risicomanagement in organisaties tot aan kwaliteitstoetsingen van internal audit afdelingen."

"Onze klanten vind je in alle bedrijfstakken. Vooral nog zijn we goed vertegenwoordigd bij grotere beursgenoteerde organisaties, maar ook middelgrote- en kleinere klanten willen wij in de toekomst meer diensten gaan leveren. Wij zien bij deze categorie klanten een groeiende behoefte aan risico scans omtrent IT en algemene "in control quick scans" waarbij wij op een efficiënte manier de bedrijfskritische processen onder de loep nemen om tot verbeteringen te komen die rendement opleveren."

Internationaal

"Ook internationaal gezien is er nu al samenwerking met collega kantoren van FSV door het NEXIA International netwerk. We doen bijvoorbeeld een belangrijk project voor een Amerikaans bedrijf met een vestiging in Duitsland samen met een collega NEXIA kantoor uit New York."

Filosofie

"Onze bedrijfsfilosofie is vrij uniek en speelt in op een duidelijke behoefte in de markt. Onze medewerkers hebben minimaal vijf jaar relevante werkervaring. Het zijn allemaal gedreven mensen die echt voor het vak hebben gekozen en die de kennis en ervaring hebben om als sparringpartner te kunnen optreden.

Verder onderscheiden we ons in de efficiënte kostenbeheersing die wij voeren, waardoor wij een aantrekkelijk tarief kunnen bieden."



Nieuwe risico's

Robert en Hans over de impact van de economische crisis: "Mede door de economische crisis krijgen corporate governance onderwerpen, zoals risicomanagement en internal audit steeds meer aandacht, zowel door wetgeving als door een verhoogd risicobewustzijn. Sommige organisaties zijn nog voorzichtig met de vraag voor ondersteuning aan externe adviseurs, maar dat wordt steeds lastiger vol te houden.

Wij helpen organisaties om (nog meer) "in control" te zijn. Of wij nu operationele ondersteuning geven, bijzondere opdrachten uitvoeren of meedenken over nieuwe concepten, wij zijn altijd op zoek naar meerwaarde voor onze cliënten. ■

Voor meer informatie over de dienstverlening van FSV Risk Advisory: info@fsvriskadvisory.nl, telefoon: 0418 579689 of kijk op de website: www.fsvriskadvisory.nl

'Je moet een bedrijf gezien hebben'

Helicon Bedrijfsopleidingen maakt zich al ruim tien jaar sterk voor goede en vakkundige bedrijfsscholing. Het bedrijf wil daarin de positie van partner in het personeels- en opleidingsbeleid zijn. Net als voor de ondernemer, gaat Helicon voor blijvend resultaat. "Het opleidingstraject zorgt dat de deelnemers beter presteren in hun functie op de werkvloer", aldus programmamanager Rob van Velthoven.

Helicon Bedrijfsopleidingen biedt maatwerk voor bedrijven met een directe scholingsvraag", vertelt senior consultant Ton Friesen. "Wij leveren echter niet zomaar een cursus of opleiding op maat, maar gaan juist dieper op de doelstellingen van het bedrijf in. Het opleidingstraject moet een-op-een aansluiten bij de bedrijfsfilosofie van een onderneming en de deelnemers inspireren om hun prestaties actief te verbeteren. En omdat geen een bedrijf hetzelfde is, hebben we diverse instrumenten, modellen en methodieken ontwikkeld om maatwerk te kunnen leveren."

Deze strategie ontstond zo'n 11 jaar geleden, naar aanleiding van een studiereis naar Ierland waar destijds scholen al opleidingen binnen bedrijven verzorgden. Dit model bleek goed te passen bij de vragen die destijds vanuit de partners van Helicon op tafel kwamen. "Center Parcs was een van onze eerste klanten die graag een opleiding toegespitst op hun bedrijfsvoering en -filosofie wilde laten ontwikkelen", vertelt programmamanager Frans Demarteau. "Dit opleidingstraject begon voor ons met het leren kennen van het bedrijf. Door een week anoniem in het park te verblijven, leerden we de medewerkers en de werkwijze van Center Parcs kennen. Want pas wanneer je de visie, de waarden, de taal, de procedures en de werkwijze van een bedrijf kent, kan je achterhalen wat een klant wil, tegen welke problemen men aanloopt en waar de klant het meest mee gebaat is. Je moet een bedrijf gezien hebben."

Frans Demarteau en Ton Friesen onderhouden samen met Rob van Velthoven, Ivo van Op-

bergen en Nicoline Wiersma nauw contact met het bedrijfsleven om ondernemers te helpen bij hun opleidingsvraagstukken. Doorvragen naar de achterliggende gedachte van deze scholingsvraag is het eerste wat de programmamanageren doen. Van Velthoven: "Wij richten ons namelijk op de ontwikkeling en scholing van het personeel als onderdeel van een bedrijfsstrategie. Daarbij hoort een blijvend resultaat." "De drijfveren van bedrijven kunnen echter nogal verschillen", vult Demarteau aan. "Soms verplicht de cao een opleiding. Maar wanneer het veranderen of verbeteren van het gedrag van de medewerkers en daarmee ook het bedrijf geen doelstelling van de scholing is, is dat zeker een gemiste kans. Onze visie is dat een opleiding vooral energie moet geven en moet inspireren. Dit is essentieel om resultaten in de werkzaamheden van de medewerker te behalen. En dankzij onze methode is dit resultaat ook nog eens meetbaar."

"Overigens kan het ook voorkomen dat de HR manager een heel ander beeld voor ogen heeft dan de manager operations", vertelt Van Velthoven. "Om die reden stel ik vaak een projectgroep samen waarin de functieprofielen toekomstgericht worden besproken en vastgesteld. Daarmee maak je het vraagstuk concreet. Als er een concreet plan ligt, worden het gedrag, de kennis en de vaardigheden beschreven die bij deze functie horen. In dit voortraject, dat afhankelijk van het bedrijf maanden, maar ook een jaar kan duren, krijg je heel veel waardevolle informatie mee. Wij hanteren altijd de 40-20-40-regel waarin we 40% van de tijd aan het voortraject besteden, 20% aan de training

zelf en weer 40% aan de daadwerkelijke implementatie op de werkvloer. We begeleiden mensen niet alleen naar een diploma toe, maar brengen verandering in het gedrag teweeg."

Helicon Bedrijfsopleidingen biedt veel verschillende opleidingen die gericht zijn op verschillende sectoren (zie kader). Friesen: "Met het inspringen op tendensen in de markt en het ontwikkelen van nieuwe opleidingen, houden we een vinger aan de pols wat betreft de veranderende vraag uit de markt."

"Binnen de sectoren food en feed is de vergrijzing bijvoorbeeld een groot probleem", vertelt Van Velthoven, terwijl de aanwas op de technische opleidingen nihil is. Ook wordt de automatisering steeds verder doorgevoerd." Friesen: "Vanuit onze vestiging De Groene Campus in Helmond gaan we opnieuw bekijken of we reguliere leerlingen die dagonderwijs volgen, warm kunnen maken voor de foodsector, door bijvoorbeeld leerlingen dierverzorging stage te laten lopen in de food- en feedindustrie. Van Velthoven: "Ook werken we intensief samen met uitzendorganisaties om te kijken of we flexkrachten kunnen opleiden binnen bepaalde bedrijfsopleidingen zodat zij over de juiste kennis en vaardigheden beschikken." Demarteau is onder andere verantwoordelijk voor de sector Greenport. "Binnen deze sector heersen dezelfde trends als bij food en feed. Het imago van de sectoren onder de jeugd is slecht, terwijl de werkgelegenheid binnen de sector zeker in deze regio enorm groot is. De sector lost het nu op door 'handjes' te importeren. Daarnaast is deze sector



Helicon Bedrijfsopleidingen in het kort

Onderwijs wordt steeds meer maatwerk: voortdurend worden door specialisten trainingen en opleidingen ontwikkeld voor mensen die vanuit een werkende positie verder willen doorgroeien of zich bij willen laten scholen. Helicon Bedrijfsopleidingen biedt werkenden de gelegenheid om maatgericht onderwijs te volgen. Door heel Nederland worden bedrijfsopleidingen, cursussen en in-company trainingen verzorgd. Helicon Bedrijfsopleidingen helpt bedrijven en hun medewerkers zich zo te ontwikkelen dat ze in hun loopbaan altijd over de juiste vak kennis en competenties beschikken en het vermogen hebben deze optimaal te benutten voor het bedrijf en de medewerker zelf.

Van Opbergen houdt zich met name bezig met vraagstukken op het gebied van re-integratie van medewerkers aan de onderkant van de arbeidsmarkt waaronder de sociale werkvoorziening. Deze sector heeft de afgelopen jaren flink wat ontwikkelingen doorgemaakt. "Gemeenten hebben veel kandidaten die naar regulier werk moeten worden begeleid, bijvoorbeeld jongeren met een wajong-uitkering, wwb-ers (Wet Werk en Bijstand) en schoolverlaters. De ontwikkeling van mensen is daarbij essentieel. Helicon Bedrijfsopleidingen werkt in verschillende regio's samen met gemeenten/SW-bedrijven en re-integratiebedrijven en verzorgt ontwikkeltrajecten op maat zodat mensen een startkwalificatie kunnen behalen, waardoor ze hun kansen op de arbeidsmarkt vergroten."

Voor alle opleidingen geldt dat er zoveel mogelijk in de eigen werkomgeving of een passende bedrijfsomgeving wordt opgeleid. Friesen: "We zoeken steeds naar opleidings- en trainingsmomenten die juist buiten het klaslokaal plaatsvinden. De vaste werkplek of een bedrijfsomgeving is de juiste plek om het geleerde in praktijk te brengen." Van Velthoven: "90% van de opleidingstrajecten heeft te maken met gedragsverandering. Onze onderwijskundige modellen zijn bedoeld om het gedrag daadwerkelijk te veranderen en een cultuurverandering binnen het bedrijf te realiseren. Bij een verandering in houding en/of gedrag maakt de omgeving, of dit nu een SW-bedrijf of een accountantskantoor is, niet uit." ■

www.helicon.nl/bedrijfsopleidingen

heel technologisch geworden en heeft behoefte aan mensen die op een hoger level bedrijven kunnen besturen." Maar naast problemen, maakt de groene sector ook positieve ontwikkelingen door. Een voorbeeld hiervan is de opkomst van de FeelGood Garden, die op dit moment op de Floriade kan worden bewonderd. Demarteau: "Hierbij staat de positieve invloed van groen op

wonen, werken en leven centraal. Speciaal voor hoveniers die zich hierin willen verdiepen, hebben we een opleidingstraject ontwikkeld." Deze opleiding valt binnen de sector groen waarin Wiersma actief is. Behalve deze opleiding is zij ook betrokken bij opleidingen voor onder andere waterschappen, groenvoorzieningsbedrijven, gemeenten en golfterreinen.

Monique Witlam, directeur MBO Geldermalsen: wij zijn één aanspreekpunt waar ondernemers voor alle scholingsvragen terecht kunnen, dit werkt snel en efficiënt. De tuinbouwsector is voortdurend in beweging. Helicon biedt bedrijven op prikkelende wijze leerthema's op het gebied van veiligheid, export, gezondheidseisen en internationale handel."

Rivierenland Business was erbij



Het mooie weer en de goede programmering zorgde voor veel bezoekers op Appelpop



Het was dringen bij de tent.



De jongere generatie genoot van het optreden van Gers Pardoel.



Er was weer veel werk verzet om de mozaïeken te kunnen presenteren.



9 September stond het Plein in Tiel in het teken van Blue Ribbon.



Het grote orkest van Benny's Big Show Orchestra wist iedereen in vervoering te brengen.



DJ Uzi toonde zijn dj-skills.



Caroline Lavell van Blue Ribbon informeerde de bezoekers van het evenement over Blue Ribbon.

Restaurant Van Balveren

Culinaire oase in de Betuwe

Insiders weten het al langer en zelfs Pieter Nijdam, culinair expert van de Telegraaf, steekt zijn bewondering voor het restaurant niet onder stoelen of banken. Gelegen naast het prachtige kasteel Wijenburg en tegenover de verstilde pracht van het dertiende eeuws kerkje van Echteld is dit restaurant een culinaire oase in de Betuwe.

Sinds de kasteelheer van kasteel Wijenburg in 2008 besloot om Van Balveren aan te kopen en weer in oude glorie te herstellen, waait er een nieuwe wind in het restaurant. Onder de bezielende lei-

ding van manager Jan Harberink en zijn enthousiaste team is het restaurant uitgegroeid tot het visitekaartje van het bijbehorende driesterrenhotel. Hoewel wij op een doordeweekse avond plaatsnemen,

Smaak

De regio Rivierenland herbergt diverse culinaire parels. In de rubriek Smaak wordt iedere editie één van deze restaurants door een recensent van Rivierenland Business belicht.

zijn vrijwel alle tafels bezet. Gastheer Antoine Rutten zorgt voor een hartelijke ontvangst en legt ons uit wat we vanavond kunnen verwachten. Het Menu du Chef, dat wekelijks wisselt en waaruit





Recept Steak tartare Van Balveren

Benodigheden:
4 personen

Ingrediënten:
380 g runderkugel of diamanthaas, 4 kraakverse eieren, scheutje azijn
2 el Franse Dijon mosterd, 4 el tomatenketchup, 10 druppels Tabasco
8 gram gesnipperd sjalot, 8 gram zeer fijn gesneden bieslook, 10 gram grog
gehakte kappertjes, peper en zeezout naar smaak

Bereidingswijze:
Snijdt het vlees in kleine blokjes. Belangrijk is om te snijden en niet te hakken, het vlees mag wat structuur houden. Maak het aan met alle ingrediënten en breng op smaak met zeezout en peper. Pocheer de verse eieren in ruim water, tegen de kook aan, met een scheut azijn totdat ze gestold zijn maar zacht van binnen en dompel even 15 seconden in een bakje koud water om de azijn af te spoelen en het pocheer-proces te stoppen. Beetje zeezout op de eieren strooien. Druk de steak tartare in vormpjes voor een mooie presentatie! Schik de nog warme eieren erop, en snijdt ze met de punt van een mes net even aan, opdat de warme dooier mooi over de tartare heen loopt. Ook goed te combineren met verse uitgehaalde oesters, kaviaar of krullen ganzenlever. Bon appetit!



gekozen kan worden tussen drie-vier- of vijf gangen, is gebaseerd op de klassieke keuken, maar toont ook moderne wereldse invloeden. Wij besluiten het vijf gangen menu te kiezen. Allereerst krijgen we een terrine van Oosterschelde kreeft, gemarineerde eendenlever en gekonfijte parallelhoender met lavendel voorgeschoteld. Deze kreeft, die ook wel de Rolls Royce onder de kreeften genoemd wordt, maakt zijn naam meer dan waar. Een ongeëvenaarde verfijnde smaak, dat is overduidelijk waarmee deze Oosterschelde kreeft zich onderscheidt van andere kreeften. De gazpacho met langoustines die vervolgens wordt geserveerd krijgt extra cachet door de hazelnoot en sinaasappel die er aan toegevoegd zijn.

Gastheerschap

Naast dat het eten verrukkelijk is, blijkt ook dat de medewerkers van Van Balveren uitstekend het gastheerschap beheer-

sen. Onze gastheer Antoine zorgt er de hele avond voor dat het ons aan niets ontbreekt en geeft bij ieder gerecht en elke bijpassende wijn bevlogen uitleg over de herkomst en ingrediënten. De passie en de ambitie waarmee er gekookt wordt bij Van Balveren komt ook duidelijk naar voren in het hoofdgerecht: de Black Angus beef van de Big Green Egg met een steak tartare 'On the side'. Het Black Angus vlees, dat afkomstig is van Noord-Amerikaanse runderen, heeft een hele eigen, ongekende malse smaak. De combinatie met de tartare zorgt voor een bijzondere smaaksensatie.

In de watten gelegd

Terwijl we aan het wachten zijn op het nagerecht observeren we de gasten in het restaurant. Het gezelschap is heel divers, van zakelijk tot meer formeel. Iedereen lijkt zich welkom te voelen in het restaurant met hoge plafonds, grote spiegels

aan de muren en het terras met magnifiek uitzicht. Dit is waarschijnlijk ook één van de grote krachten van het restaurant. Je wordt er helemaal in de watten gelegd, maar het voelt absoluut niet opgeprikt of te formeel. Tot slot passeren drie verschillende roodflora kazen met confitures, rozijnenbrood en gemengde noten de revue en genieten we ook nog van een dessert dat bestaat uit Betuwse pruimen met 'Blanc Manger' en pruimensorbet. Dit restaurant nodigt uit tot lang natafelen. Vooral wanneer, zoals nu het geval is, het weer het toelaat om buiten op het terras te zitten. Van een gezelschap dat aan het tafeltje naast ons zit, vernemen we dat het hotel ook beslist de moeite waard is. Wellicht dat we dat zelf ook binnenkort maar eens moeten gaan ondervinden..... ■

**Restaurant Van Balveren - Voorstraat 8
4054 MX Echteld - 0344 - 643270
www.restaurantvanbalveren.nl**

Vanaf 22 september in de showroom bij Bert Story Waardenburg

De nieuwe BMW 3-Serie Touring

De uitrusting van de nieuwe BMW 3 Serie Touring is zeer compleet. Hij is onder meer standaard voorzien van een elektrisch bedienbare achterklep met separaat te openen achterrait en de unieke, in drie delen (40:20:40) neerklapbare achterbank.

Daarnaast biedt hij uiteraard de rijke voorzieningen van elke BMW 3 Serie, waaronder 'comfort go' voor het starten, een USB-aansluiting voor muziekdragers en met het oog op de verkeersveiligheid een handsfree Bluetooth-telefoonaansluiting. De BMW 3 Serie Touring Executive en High Executive zijn

bovendien standaard voorzien van een navigatiesysteem, parkeersensoren en nu aan de buitenzijde herkenbaar aan chroomlijsten langs de zijruiten.

Tijdelijk heeft Bert Story een actie op de 3 Serie Touring genaamd de "Upgrade actie",

hierdoor krijgt de klant voor de prijs van een Executive gratis een upgrade naar een High Executive uitvoering, gratis lederen bekleding en Xenon verlichting. Deze actie is slechts tijdelijk dus wees er snel bij!

De BMW 320d Touring is er vanaf € 44.130,-. De BMW 328i Touring gaat € 45.755,- kosten en de BMW 330d Touring € 59.855,-. Vanaf november wordt het gamma aangevuld met de BMW 320i, 316d en 318d Touring. De laatste exemplaren van het huidige model 318i Touring zijn nu nog verkrijgbaar als extra aantrekkelijke Ultimate Sport Edition voor € 35.995,-. ■



HEEFT ALLES MEE. EN NEEMT ALLES MEE.

De nieuwe BMW 3 Serie Touring heeft alles mee. Het kenmerkende BMW design. EfficientDynamics technologie die weinig vraagt en veel geeft. De nieuwe BMW 3 Serie Touring is er al vanaf € 44.130,-, u leest hem al vanaf € 879,-. Ontdek het zelf bij BMW Bert Story.

Nu tijdelijk o.a. leder bekleding en Xenon verlichting zonder meerprijs **

Bert Story Waardenburg
Filipswestraat 8, 4181 CH Waardenburg
T 0418 - 65 71 00, www.bertstory.nl

** vraag naar de voorwaarden.

21% BTW vanaf 1 oktober 2012

BTW Nederland helpt bij BTW en overdrachtsbelasting, van eenvoudige zaken tot zeer complex.

In deze rubriek behandelt Henk Jan Steller van BTW Nederland periodiek relevante BTW-actualiteiten.



Lenteakkoord

Per 1 oktober 2012 gaat het algemene BTW-tarief omhoog naar 21%. Het percentage van het verlaagde tarief (6%) blijft ongewijzigd. De tariefverhoging roept allerlei vragen op. Navolgend worden enkele aspecten behandeld.

Hoofdlijn algemene tarief

Het algemene BTW-tarief dat geldt op het moment dat de levering of dienst wordt verricht, is van toepassing op de transactie. Voor een huis dat wordt opgeleverd of een verbouwing die wordt afgerond voor 1 oktober 2012 geldt nog steeds het oude tarief van 19%. Vindt de prestatie na 1 oktober plaats dan geldt voor de volledige vergoeding in beginsel het nieuwe tarief van 21%, tenzij overgangsrecht van toepassing is.

Doorlopende prestaties

Voor zogenoemde doorlopende prestaties, zoals nuts en telefoon geldt dat de afrekenperiode zal moeten worden gesplitst in de afgenomen prestaties voor en vanaf 1 oktober.



Mercuriusweg 5-F
4051 CV OCHTEN

M 06 22 78 71 58
E info@btwnederland.nl

T 0344 - 74 50 10
F 0344 - 74 50 19

btwnederland.nl

Facturering

Voor de vaststelling van het tarief is niet relevant op welk moment wordt gefactureerd. In voormelde voorbeelden is het 19%-tarief van toepassing ook al zou de facturering na 1 oktober plaats vinden. Andersom zal bij facturering van een voorschot voor 1 oktober, terwijl de feitelijke prestatie plaats heeft na deze datum, in eerste instantie nog met 19% BTW gefactureerd kunnen worden. Aangezien op het moment van de feitelijke prestatie het nieuwe tarief geldt, wordt de presterende ondernemer de 2% verschil alsnog verschuldigd op 1 oktober 2012. Dat betekent dat hij deze in zijn aangifte over oktober of over het 4^e kwartaal dient aan te geven. Als hij voor de prestatie een factuur heeft uitgereikt zal deze aangevuld dienen te worden met het tariefverschil van 2%.

Overigens is goedgekeurd dat ter voorkoming van aanvullende facturering, alvast voor 1 oktober facturen met 21% BTW worden uitgereikt. Tevens heeft de afnemer dan ook al recht op aftrek voor deze 21% BTW voor 1 oktober.

Overgangsrecht vastgoed

Bij oplevering van vastgoed, blijft voor de termijnen die zijn vervallen voor 1 oktober in beginsel het tarief van 19% gelden. Voor nieuwbouwwoningen geldt dit voor de termijnen die vervallen voor 1 oktober 2013, mits de overeenkomst is gesloten voor 28 april 2012.

Ten behoeve van het signaleren van BTW-kansen en risico's ontvangen cliënten van BTW Nederland periodiek de nieuwsbrief BTWijzer. In BTWijzer wordt zonder rompslomp kernachtig aangegeven welke actuele ontwikkelingen en nieuwsfeiten er zijn. Wilt u ook graag zonder kosten op de hoogte blijven van BTW-actualiteiten meld u dan aan voor onze BTWijzer via info@btwnederland.nl.

Fris er tegenaan!



In de zomervakantie beleef je de dagen anders. Logisch, want het vaste ritme van alle dag is dan minder vast. Wij gaan er dan tussenuit met het gezin, leven een paar weken in Oostenrijk, wonen bijna helemaal buiten en we zijn veel met de kinderen of onze hobby bezig. Ik denk wel aan werk, maar het lijkt wel meer van een afstand. Dus met een andere blik erop, zodat nieuwe inzichten en ideeën kunnen ontstaan.

Mijn vrouw en kinderen weten dat ik af en toe de iPad pak om niet alleen te kijken naar het weer voor de komende dagen, maar ook om 'wat te werken'. Heel handig dat er Wifi op de camping beschikbaar is. Wanneer het uitkomt kijk ik naar binnengekomen mail en eventuele afspraken die collega's maken maar, zoals het ook in mijn automatische afwezig-

heidsmelding staat, niet met een vaste frequentie.

'Dat is zeker Het Nieuwe Werken?' vroeg een campingbuurman die me zag zitten. Dat zette me wel even aan het denken. In feite is wat ik daar, met uitzicht op de bergen en bossen, zat te doen natuurlijk één van de vele facetten van 'Het Nieuwe Werken'. Nog geen 5 jaar geleden deed nog bijna niemand dat zo, maar tegenwoordig is het zeker niet meer vreemd, dat je op je vakantie of in het weekend actief met je werk bezig bent. Ik merkte trouwens dat ik niet de enige was die blij is dat er na de vakantie geen overvolle mailbox staat te wachten.

Als gevolg van zulke positieve ervaringen kijken mensen kritisch naar hun kantoorwerk en werkomgeving waarin ze dat uitvoeren. En niet in de laatste plaats ook naar hoe ICT mogelijkheden biedt om slim, flexibel, productief en

succesvol je werk te doen. Dat motiveert lekker...dan kun je er niet alleen na de vakantie, maar iedere dag fris tegenaan.

Werkse!

Meer weten of eens van gedachten wisselen over wat Het Nieuwe Werken voor u kan bijdragen? Neem gerust contact met mij op (tel: 0184-675411). Eerst zien en dan geloven? Dat kan ook in het speciaal daarvoor gecreëerde 'Het Nieuwe Werken Experience Center' bij ons in de showroom. U bent van harte welkom.



Jan Mudde
De Giessen Kantoorefficiency
T: (0184) 67 54 30
www.giessen.nl

Ervaar de kracht van Windows 8 en het Microsoft platform!

"Waarom zou ik overstappen naar Windows 8? Ik ervaar mijn huidige Windows versie tenslotte nog altijd als een prima besturingssysteem. Toch heeft Aspect | ICT mij weten te overtuigen om 31 oktober of 1 november naar de **GRATIS workshop "Windows 8 en de kracht van het Microsoft platform!"** te komen.

Windows 8 heeft een vernieuwde bediening en een korte opstarttijd. Het gebruikt minder geheugen en werkt sneller. Ik ben benieuwd welke voordelen er voor ons nog meer zijn wanneer we het nieuwe Microsoft platform gebruiken. Komt u ook?"

Inhoud workshop

- Een blik op het Windows 8 besturingssysteem •
- Centraal beheer gekoppeld aan privacy en veiligheid •
- Platform-onderdelen: Windows Phone 8, Windows Server 2012 •
- Standaardisatie door Microsoft Office-integratie •
- Ontwikkeling van (apparaatonafhankelijke) Windows apps •
- Welke apparatuur is geschikt? •

Meld u nu aan!

<http://www.aspect-ict.nl/activiteiten/Paginas/Agenda.aspx>

GRATIS WORKSHOP
31 oktober & 1 november
Drechtsteden Business | Beurs 2012



Ieder detail bekijken!

Handelsstraat 4, 3371 XC Hardinxveld-Giessendam
Tel. (0184) 67 54 00, www.aspect-ict.nl, info@aspect-ict.nl

Asperger
Dementie
Beroerte
migraine
Parkinson
dyslexie
ADHD
ALS
hersenenletsel
slaapapneu
Depressie
angststoornissen
epilepsie
hersentumor

Al deze aandoeningen zijn hersenaandoeningen die het leven ingrijpend beïnvloeden en vaak verkeerd worden begrepen.

Steun daarom hersenonderzoek: geef op giro 860, of word donateur via www.hersenstichting.nl.



Hersenstichting: alleen wat we begrijpen, kunnen we goed behandelen.

Even voorstellen.....

Redactieadviesraad Rivierenland Business

Binnenkort gaat Rivierenland Business van start met een redactieadviesraad. Deze raad bewaakt de inhoudelijke kwaliteit van het magazine en bestaat uit diverse praktijkprofessionals uit de regio. Twee leden stellen zich alvast aan u voor. In de volgende editie van Rivierenland Business maakt u kennis met de overige leden.

Wilma van Unen

"Ik ben reeds 18 jaar werkzaam in de incasso- en gerechtsdeurwaardersbranche. Vanaf 2003 ben ik zelfstandig werkzaam geweest als kandidaat-gerechtsdeurwaarder. Sinds 2005 ben ik commercieel directeur en mede-eigenaar van Tempelman-de Niet Gerechtsdeurwaarders te Tiel. In december 2006 ben ik bij Koninklijk Besluit benoemd tot gerechtsdeurwaarder bij de rechtbank Arnhem met als vestigingsplaats Tiel.

Ik ben geboren te Amersfoort in 1971 en vanaf 2005 woonachtig in de Betuwe. Ik heb de stadswoning verruild voor een boerderij

in de gemeente Buren en loop sindsdien met de 'hakken in de kleigrond'. Wonen en werken in Rivierenland bevalt mij uitstekend. Het is een prachtig gebied!

De huidige economische onrust raakt de ondernemers hard. De regionale economie zou wat mij betreft structureel versterkt mogen worden. Rivierenland is centraal gelegen in Nederland, hetgeen logistiek gezien gunstig is. Er heerst een aantrekkelijk vestigingsklimaat voor transportbedrijven. Tegelijkertijd staat de bereikbaarheid onder druk, vanwege toename van verkeersdruk op onder andere de A15. De waterwegen bieden



daarentegen weer mogelijkheden voor overslaglocaties. Kortom: er is toekomstig nog veel te doen in Rivierenland."

Dimitri Nadorp

"Mijn naam is Dimitri Nadorp. Ik ben beleidsadviseur PR & Communicatie van ROC Rivor en vanuit deze rol betrokken bij de band die ons opleidingscentrum heeft met ondernemers uit de regio. Rivierenland heeft baat bij een kwalitatief sterk opleidingscentrum voor en van de regio. ROC Rivor verzorgt belangrijke delen van het middelbaar beroepsonderwijs dat cruciaal is voor het regionale bedrijfsleven. Zo leiden we niet alleen jongeren op die de arbeidsmarkt willen betreden, maar ook herintreders en werknemers die zich in het kader van 'een leven lang leren' willen doorontwikkelen. Dit doen

we in kleinschalige onderwijsomgevingen waar relatief veel ruimte is persoonlijke aandacht. We bieden opleidingen in de sectoren Zorg & Welzijn, Techniek en Economie & Dienstverlening.

ROC Rivor is continue bezig om de regionale opleidingsbehoeften en arbeidsmarkt-vraag met elkaar te verbinden. Hierbij willen we nadrukkelijk aansluiten bij de regionale economische speerpunten, zoals transport en logistiek, zorg, agribusiness en recreatie en toerisme. Een ROC dat zich verbindt aan de doelstellingen van bedrijven en instellingen in zijn directe omgeving, is ons inziens



in de regio onmisbaar. Wij gaan in dit kader dan ook graag de dialoog aan met ondernemend Rivierenland."

Het Nieuwe Werken – Nieuwe kantoren?

Je kunt tegenwoordig geen magazine meer openslaan of er staat wel een artikel in over Het Nieuwe Werken (HNW). Dat wordt door veel mensen die er verstand van zeggen te hebben, nog steeds gepresenteerd als een ware revolutie op kantorenbied, alleen te vergelijken met de industriële revolutie. In de praktijk valt het met die revolte echter nogal mee – behalve in de moderne kantoorinrichting.

De term Het Nieuwe Werken is al twee decennia oud, maar nog steeds niet achterhaald. Want er vinden telkens weer nieuwe ontwikkelingen plaats die de benaming rechtvaardigen. Het probleem is dan echter: hoe noemen we de jongste ontwikkeling? Het Nieuwste Werken? Het Allernieuwste Werken? Het Nog Nieuwere Werken?

Allereerst, een definitie van HNW met een korte beschrijving:

- plaats- en tijdsafhankelijk werken
Je kunt tegenwoordig overal werken (waar wifi is) en wanneer jou dat uitkomt;
- management op prestatie
Niet meer volgens aanwezigheidscontrole, maar op het op tijd af hebben van projecten;
- het kantoor krijgt een geheel andere inrichting
In plaats van hokjes (cubicles) of rijen dezelfde bureaus, een soort halfopen kantoorruimte met taakgerichte ruimtes;
- samenwerken in teams
Veel meer gezamenlijke, afdelingsoverschrijdende projecten in plaats van individueel stukjes van een groter, voor dat individu onzichtbaar geheel.
- managers zijn teamleiders en zitten dus tussen hun medewerkers in plaats

van afgezonderd in aparte kantoren. Natuurlijk zijn er waarschijnlijk wel meer aspecten te noemen, dat is afhankelijk van de organisatie (cultuur zowel als type) die HNW wil invoeren.

Communiceren

Als we nu even terugkijken, kunnen we het begin van HNW (laten we het maar bij die term houden) vastleggen op de ontwikkeling van alternatieve manieren van communiceren. En daarmee is het magische woord genoemd: communicatie. Want uiteindelijk hebben die nieuwe communicatiemiddelen bovengenoemde eigenschappen van HNW grotendeels gefaciliteerd. Dat begon misschien al met de telegraaf: je hoefde niet meer perse oog in oog te staan met de gesprekspartner. De komst van telefoon, telex en fax maakten de communicatie nog gemakkelijker en sneller: met de fax kon je zelfs foto's versturen. Toen de e-mail en het internet ten tonele verschenen, ging het allemaal nog sneller en makkelijker, en tegenwoordig hebben we videoconferencing in een zodanig hoge kwaliteit beeld en geluid dat je je echt in één kamer waant met de gesprekspartner, ook al zit die aan de andere kant van de wereld.

Waar het op neer komt, is dat je dus niet meer in diezelfde ruimte hoeft te zijn om

een conversatie (of vergadering) te houden. Met andere woorden: je bent niet meer gebonden aan een kantooromgeving om productief te zijn voor een organisatie.

Werknemer wordt ondernemer

Daarnaast vonden er allerlei sociaal-maatschappelijke ontwikkelingen plaats: mensen werden mondiger, vrijer en zelfstandiger in het uitvoeren van de taken. De moderne werknemer is een ondernemer geworden, en hoe meer ondernemers je in je organisatie hebt, hoe hoger de prestaties. Die moderne werker bepaalt zelf wanneer en waar hij werkt, en dat blijkt steeds minder op een kantoor te zijn – want daar hoeft hij of zij immers niet meer perse aanwezig te zijn dankzij technologische ontwikkelingen als de smartphone, tablet en internet. Toch hecht men veel waarde aan het samenkomen, het gezamenlijk doorspreken van zaken in een 'live' vergadersfeer. Dat geldt niet alleen voor het management (de nodige controle over de voortgang van de projecten), maar ook voor de medewerkers zelf. Men wil de collega's zien, met hen praten, overleggen, het gevoel hebben dat men ergens bij hoort. Het kantoor is dan een ontmoetingsplek.

Maar niet iedereen kan overal en altijd werken: het is niet voor iedere medewerker geschikt, noch voor iedere organisatie. Denk aan zeer vertrouwelijke informatie die men liever niet via het internet communiceert, ondanks allerlei beveiligingsmaatregelen zoals inlogcodes en encryptie. Dit betekent dat er in één organisatie mensen kunnen werken die wel, en mensen die niet aan HNW doen. En dat heeft nogal wat consequenties voor de inrichting van dat moderne kantoor.



Drie werkplekken

In feite zijn er tegenwoordig, dankzij HNW, drie plekken te definiëren waar men werkt: ten eerste natuurlijk het kantoor, ten tweede is er de thuiswerkplek, en ten derde de aanlandplek, en die kan dus overal zijn, bijvoorbeeld in het park, in een zogenaamd horekantoor (een café of hotel dat een zone of ruimte heeft gereserveerd als werkomgeving) of een compleet gefaciliteerde werkplek zoals Seats2Meet of Regus die aanbieden. Met name de laatste vorm komt men steeds vaker tegen, er blijkt een groeiende markt voor te zijn. Er zijn zelfs organisaties die hun leegstaande vierkante meters ingericht houden als volwaardig kantoor en werkplekken en ruimtes per uur of dagdeel verhuren aan bijvoorbeeld zzp'ers. Zo houd je toch nog voordeel aan je leegstaande meters, en als het weer beter gaat met de economie en je weer wilt uitbreiden, is dat snel geregeld.

De thuiswerkplek wordt steeds vaker goed, dat wil zeggen arbotechnisch en ergonomisch verantwoord, ingericht, zij het over het algemeen gezelliger (huiselijker) dan dit op het 'echte' kantoor het geval is. Dat hangt er ook grotendeels vanaf of de werkgever die thuiswerkplek (deels) financiert dan wel faciliteert – er zijn namelijk ook organisaties die de medewerkers thuis dezelfde voorzieningen bieden als op kantoor.

Akoestiek

Dat kantoor heeft de afgelopen decennia een enorme verandering ondergaan waar het de inrichting betreft. Weg met de cubicles, leve de kantoortuin. Maar de geheel open ruimte bleek niet te werken – letterlijk. Want men had geluidsoverlast van elkaar: de akoestiek was het grootste probleem. Maar terug naar de hokjes wilden we ook niet. Uiteindelijk kwam men tot de ontwikkeling van zogeheten zones. Die open ruimte bleef, maar werd verdeeld door middel van de creatie van hoekjes waar men, dankzij scheidingswanden, plantentellages of archiefkasten (met geluiddempende afwerking) tamelijk afgezonderd kon overleggen zonder de andere medewerkers te storen. Dat werkte redelijk, maar was nog niet optimaal.

Het idee van die afzondering zonder terugkeer naar de hokjes werd verder doorontwikkeld: het concept van



de taakgerichte ruimtes kwam in zwang. Die ontwikkeling was natuurlijk logisch: er waren immers allang aparte koffiecorners, vergaderruimtes en spreekkamers waar cliënten werden ontvangen. Vervolgens werden er aparte ruimtes ingericht waar men kon bellen, kort kon overleggen, langere vergaderingen kon houden, kon loungen, geconcentreerd kon werken of kon brainstormen. Die ruimtes waren dan voor de 'vaste' werknemers, degenen die eigenlijk de gewone kantoortijden aanwezig waren. Voor de tijdelijk aanwezige werknemer (bijvoorbeeld een vertegenwoordiger) werden aanlandplekken gecreëerd, veelal benches waar meerdere mensen naast elkaar even (maximaal 2 uur, volgens arbo-normen) konden werken.

Zitzakken

Maar het moderne kantoor is al enige tijd op deze manier vormgegeven. Overal in het land zijn daarvan voorbeelden te vinden. Wat nog redelijk nieuw is, zijn de meubels die speciaal zijn ontworpen om in dergelijke taakgerichte ruimtes te worden geplaatst. En dan hebben we het niet over de zitzakken die zogenaamd creatief denken moeten stimuleren maar waar eigenlijk niemand echt lekker op kan zitten

werken. Elke ergonomo of fysiotherapeut kan namelijk vertellen dat voor elke kantoortoetaak de medewerker in feite een andere, op die zithouding afgestemde, zitvoorziening moet hebben. We vermijden bewust het woord stoel, want er zijn veel soorten zitvoorzieningen, van kniestoel tot bal, van 24-uursstoel tot lounger. Telefoneren doe je namelijk in een andere houding dan schrijven of typen. En er zijn maar heel weinig bureaustoelen die alle zithoudingen, gekoppeld aan de verschillende taken, optimaal faciliteren. Nog maar afgezien van het feit dat de meeste kantoormedewerkers niet weten hoe ze hun bureaustoel kunnen afstellen op hun individuele lichaamseigenschappen (lengte, gewicht). Idealiter zijn er dus op elke verschillende werkplek verschillende stoelen te vinden.

Na de bureaustoel is het werkblad het tweede belangrijke element van de werkplek. Dit blad moet elektrisch in hoogte verstelbaar zijn, in het geval van benches dus ook afzonderlijk per werkplek. Voor de individuele werkplekken zijn zit-statafels geschikte oplossingen. Want bewegen is belangrijk, zeker bij een zittend beroep. Dynamisch werken heet dat dan. Verlichting is een derde element, maar helaas krijgt dat vaak te weinig aandacht.

In het ideale geval is die lichtvoorziening individueel te regelen qua lichtsterkte – oudere werknemers hebben een hogere lichtsterkte nodig dan jongere.

Voor wat betreft de andere voorzieningen op de verschillende werkplekken kunnen we nog enkele pagina's vullen, maar daar zijn vakbladen voor.

Het Nieuwe Werken heeft de inrichting van veel kantoren voor een groot deel veranderd. Lang niet alle kantoren zijn nu HNW-proof, en op dit moment bestaan de traditionele en de nieuwe vormen naast elkaar. Sommigen beweren dat dit is omdat de zogenoemde babyboom-generatie wil vasthouden aan traditionele manieren van werken (van 9 tot 5, aan een vaste werkplek) maar dat is nooit bewezen door onderzoeken. Of de inrichting volgens HNW uiteindelijk overal zal worden doorgevoerd, is te betwijfelen. Want niet iedereen en niet elke organisatie wil of kan overgaan op HNW. Maar dat de kantoorinrichtingsbranche een dynamische wereld is, staat wel vast. Want men is er wel achter (dankzij allerlei onderzoeken) dat de inrichting van de kantooromgeving een duidelijke invloed heeft op de medewerkers in die ruimtes. Die invloed kan dan maar beter positief zijn. ■



DE AGENDA

- **Event: Recycling 2012**
Wanneer: 18 t/m 20 september 2012
Waar: Evenementenhal, Gorinchem
Informatie: www.evenementenhal.nl
- **Event: Clinics Klanten en Kapitaal**
Wanneer: 20 september 2012 9.00-17.30 uur
Waar: Willem I College Den Bosch
Informatie: www.kvk.nl
- **Event: Bedrijfsovername, de ideale start!**
Wanneer: 24 september
Waar: Kamer van Koophandel, Arnhem
Informatie: www.kvk.nl
- **Event: Open Coffee Gorinchem**
Wanneer: 27 september 2012
Waar: De Schildkamp, Asperen
Informatie: www.opencoffeegorinchem.nl
- **Event: Open Coffee Culemborg**
Wanneer: 28 september 2012
Waar: Restaurant Op de Haven, Culemborg
Informatie: www.opencoffeeculemborg.nl
- **Event: Ribizz Ondernemersmarkt**
Wanneer: 1 oktober 2012
Waar: Zie www.ribizz.nl
Informatie: www.ribizz.nl

Veel faillissementen in Rivierenland

De economische onrust raakt de regio Rivierenland hard. In het eerste halfjaar van 2012 is het aantal faillissementen 145% hoger ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Tegelijkertijd vlakkt het aantal starters af en blijft het aantal opheffingen stijgen. Dit blijkt uit cijfers uit het handelsregister van de Kamer van Koophandel Midden-Nederland. Het aantal faillissementen stijgt al een paar kwartalen en komt voor de eerste helft van 2012 uit op 54 terwijl er in dezelfde periode in 2011 22 faillissementen waren. Vooral de dienstensector en de industrie worden hard getroffen; de bouw is een opvallende uitzondering want daar daalt het aantal faillissementen. Door te kijken naar het aantal starters als aandeel van de potentiële beroepsbevolking ontstaat een indruk van het ondernemende karakter van een regio. In 2011 was dit in de regio Rivierenland 1,18%, in de provincie Gelderland was dat 1,15% en in heel Nederland 1,33%. In deze tijd van economische onrust is het belangrijk dat wordt geïnvesteerd in het structureel versterken van de regionale economie. De ontwikkeling van Rivierenland als logistieke hotspot is daarvoor essentieel. De Kamer van Koophandel is verheugd dat de gemeenteraad van Neder-Betuwe heeft ingestemd met de toekomstige ontwikkeling van een waterverbonden bedrijventerrein op de locatie Biezenburg. Hiermee kan de regio Rivierenland in de toekomst blijven voorzien in de groeiende behoefte aan containeroverslag aan het water. Meer cijfers zijn te vinden op www.kvk.nl/bedrijvendynamiek.

Uitbreiding directie ALH Van Herwijnen & Co accountants

Met ingang van 1 oktober aanstaande wordt Van Herwijnen & co accountants versterkt met een nieuw directielid, de heer Antonie Berends RA. Antonie is geboren en getogen in de Betuwe en heeft voorheen bij diverse grote accountantskantoren gewerkt, de laatste jaren eveneens als directeur. Als accountant en als persoon heeft Antonie een voorkeur te werken en wonen in het voor hem bekende Rivierengebied. Hij is regionaal zeer betrokken. In zijn functie als directeur wordt hij medeverantwoordelijk voor de controlepraktijk en verdere groei van het kantoor, tevens met hem een nieuwe en vooruitstrevende blik in de markt toe te voegen. In het najaar zal aan zijn introductie uitgebreid aandacht worden gegeven.

Waar moet je op letten bij de aanschaf van een tablet?

Wie had er jaren geleden gedacht dat tablets zo succesvol zouden worden zoals ze nu zijn. Niemand had toch verwacht dat een 'uit de kluiten gewassen' iPod Touch aan zou slaan? Toch is niets anders waar. Maar wat zijn nou goede tablets? En waar moet je op letten bij de aanschaf van een tablet? Noord-Limburg Business zet het op een rij.

Een tablet is feitelijk niets anders dan een compacte laptop, alleen een stuk handzamer. Een tablet heeft niet alle mogelijkheden van een laptop en is net iets uitgebreider dan een PDA of smartphone. Ook de rekenkracht van een tablet is niet zo groot als die van een laptop, maar wel weer groter dan die van een PDA. De tablet is vooral bedoeld om overal te kunnen werken aan kleine documenten, het nieuws bij te houden of te surfen op internet. De eerste generatie tablets werden nog bediend met een stylus. Tegenwoordig beschikken ze

allemaal over touchscreens en kun je in principe alles met één vinger doen. Er zijn twee soorten touchscreens die in tablets gebruikt worden. Een resistentief touchscreen is de goedkoopste variant en werkt middels druk die je op het scherm uitoefent. Dit kan soms zorgen voor een wat trage werking. Een capacitief touchscreen werkt middels elektrische ladingen en geeft snellere reacties op bewegingen die je uitvoert op het display. Dit soort touchscreen zie je dan ook in 99 procent van de betere tablets terug.

Belangrijke afkortingen

- Apps: Applicaties. Dit zijn softwareprogramma's die je kunt downloaden op je tablet.
- CPU: Central Processing Unit, of processor in het Nederlands. Deze chip zorgt voor het 'denkvermogen' van de tablet en is dus verantwoordelijk voor alle berekeningen en acties. Hoe sneller de processor kan denken, hoe sneller de tablet is.
- HD of SSD: Hard Disk of Solid State Disk. Beide zijn harde schijven waarop data wordt opgeslagen. Een HD heeft bewegende onderdelen en is hierdoor kwetsbaar en relatief langzaam. Een SSD maakt gebruik van een chip en is dus een stuk sneller. De techniek is echter wel duurder.
- OS: Operating System, besturingssysteem in het Nederlands. De software waar de tablet op draait. iOS en Android zijn de bekendste en meest voorkomende.
- SD card: Secure Digital card, of gewoon een SD-kaart. Een handig opslagmedium waarmee je het opslaggeheugen van een tablet kunt uitbreiden.

De top 10 van dit moment

- iPad 3 Wifi 16GB wit
 - Samsung Galaxy Tab 2 10.1 Wifi zilver
 - Samsung Galaxy Tab 2 10.1 - Wifi + 3G zilver
 - iPad 3 Wifi + 4G 16GB wit
 - iPad 3 Wifi 16GB zwart
 - Samsung Galaxy Tab 2 10.1 Wifi wit
 - iPad 2 Wifi 16GB zwart
 - Asus Transformer Pad Infinity + dock 64GB
 - BlackBerry Playbook 16 GB
 - iPad 3 Wifi 32 GB zwart
- Bron: tabletcenter.nl

Het toetsenbord is on-screen en het gebruik daarvan vergt wat oefening. Optioneel is het natuurlijk mogelijk om een los toetsenbord aan te schaffen.

Waarom een tablet?

Een belangrijke vraag die veel mensen zich stellen is of ze nu werkelijk een tablet nodig hebben. Met een laptop kun je namelijk veel dezelfde dingen doen en die is natuurlijk ook mobiel. Maar, een tablet heeft een groot voordeel ten opzichte van een laptop en dat is de bediening. Met je vinger kun je alles bedienen wat er op een tablet PC als functie verschijnt. Zo kun je gemakkelijk op het internet surfen en door websites scrollen, video's afspelen, boeken lezen inzoomen op foto's en nog veel meer. De bediening is in één woord te omschrijven als 'intuïtief', wat door veel mensen als natuurlijk ervaren wordt.

De tablet kan dus gezien worden als een nieuwe manier om je computer te bedienen welke veel vloeiender, gemakkelijker, natuurlijker en vooral fijner is. Natuurlijk is het voor veel mensen even wennen om niet



meer op een echt toetsenbord te kunnen tikken, maar aan de andere kant kun je ook zeggen dat wanneer je veel moet schrijven je toch een laptop of PC zult gebruiken. De tablet is vooral voor alle bedrijvigheid tussendoor en onderweg.

Zakelijk

Natuurlijk kan er op een tablet ook gewerkt worden. Er zijn inmiddels voor elk platform voldoende applicaties en diensten beschikbaar om je werk op je tablet te kunnen doen. Denk aan het versturen van e-mails, het bewerken van Word bestanden, het lezen van PDF's, het maken van een PowerPoint presentatie, het bijwerken en syn-

chroniseren van je agenda. Er zijn zelfs diverse applicaties op de markt die tablets kunnen omtoveren in een mobiele telefoon. Kortom, ook voor productiviteit onderweg en thuis is een tablet ideaal.

Besturingssystemen

Een belangrijk aspect in het gebruik van tablets zijn de diverse besturingssystemen. Dit bepaalt toch grotendeels de look en feel van de tablet. De belangrijkste besturingssystemen op een rij:

iOS

iOS is het besturingssysteem van Apple voor mobiele apparaten zoals de iPhone en

iPad. Het sterkste punt van iOS is de Appstore waarin vele honderdduizenden applicaties te vinden zijn waarmee je je iPad nieuwe functionaliteit kan geven. iOS is bekend geworden met weergeven van pagina's met pictogrammen, elke pictogram is gekoppeld aan een applicatie. iOS 4 en nieuwe versies ondersteunen multitasking en laten je applicaties en snelkoppelingen ordenen in mappen. De standaard browser in iOS is Safari, deze browser is erg geschikt voor gebruik op touchscreens. Safari is een snelle browser met weinig poespas en biedt een fijne mobiele browse ervaring. Het nadeel van de Apple software is wel dat het geen Flash ondersteunt. ▲



Android

Android is het mobiele besturingssysteem van Google. Android is open source, dit betekent dat ontwikkelaars veel vrijheid hebben met het creëren van applicaties, grafische schillen (skins) en het wijzigen van instellingen. Android is in eerste instantie ontwikkeld voor smartphones maar is tegenwoordig dus ook beschikbaar op netbooks en tablets. Voor Android zijn vele honderdduizenden applicaties beschikbaar via Google Play, de Android variant op de Appstore. Veel van de beschikbare applicaties worden gemaakt door liefhebbers en zijn gratis. Android biedt uitgebreide en gemakkelijke integratie van Googlediensten zoals Google Calendar, Gmail, Google Maps en Youtube. Daarnaast zijn ook de meeste niet-Googlediensten goed ondersteund, wanneer Google zelf bepaalde diensten niet ondersteund zijn er vaak ontwikkelaars die dit wel aanbieden als applicatie.

Blackberry Tablet OS

Blackberry heeft ervoor gekozen om geen bestaand besturingssysteem te nemen voor de Blackberry Playbook. In plaats daarvan

hebben ze hun mobiele besturingssysteem 'Blackberry OS' omgebouwd tot 'Blackberry Tablet OS'.

Blackberry Tablet OS is een op QNX (platform voor besturingssystemen) gebouwd besturingssysteem dat geoptimaliseerd is voor multitasking, veiligheid en integratie met allerhande Blackberrydiensten. Wanneer je al een Blackberry smartphone gebruikt, biedt Blackberry Playbook volledige integratie.

Blackberry Tablet OS biedt uitgebreide applicatie ondersteuning en de meeste Blackberry smartphone-applicaties zijn beschikbaar gemaakt voor de tabletvariant. Synchronisatie met een Windows-systeem is makkelijk te realiseren.

Windows 8 te laat?

Het nieuwste besturingssysteem van Microsoft is nog niet op de markt. Toch zijn er al tijden discussies over gaande. Het ene marktonderzoek geeft aan dat het besturingssysteem met open armen zal worden ontvangen, terwijl het andere zegt dat Microsoft achter de feiten aanloopt. Het bedrijf uit Redmond in de Verenigde Staten is

niet de eerste club die een besturingssysteem aanbiedt voor tablet. Hierdoor heeft het dus een fikse achterstand op de andere partijen. Microsoft heeft nu al een enorme achterstand opgelopen, die alleen maar zal toenemen. Samsung en Apple hebben nu al hun respectievelijk tweede en derde generatie tablets op de markt.

Onlangs werd duidelijk dat naast de Surface-tablet van Microsoft zelf ook Asus, Dell, Lenovo en Samsung Windows RT-tablets gaan maken. Windows RT is een besturingssysteem speciaal gemaakt voor tablets, maar gebaseerd op Windows 8. Opvallend is dat HP en Acer, respectievelijk de nummer 1 en 3 uit de IT-wereld, niet genoemd worden.

Uiteindelijk kunnen we concluderen dat elk besturingssysteem zijn voor- of nadelen heeft. Het is per gebruiker een kwestie van smaak. Vaak is het afhankelijk van het soort smartphone. Heb je een iPhone, dan ben je eerder geneigd om een iPad aan te schaffen. En andersom geldt dat voor Samsung natuurlijk ook. ■



De apps van...

Wilma van Unen,
commercieel directeur/gerechtsdeurwaarder
Tempelman-de Niet Gerechtsdeurwaarders

Kon je vroeger aan iemands boekenkast zien waar zijn of haar interesses lagen, vandaag de dag geven de apps op de smartphone behoorlijk wat informatie prijs over een persoon. Deze keer bekijken we de apps van Wilma van Unen, commercieel directeur/gerechtsdeurwaarder Tempelman-de Niet Gerechtsdeurwaarders.

Twitterrific: "Ik twitter veel, zowel zakelijk als privé. Feitelijk nog meer voor de gezelligheid, dan dat ik dit met zakelijke doeleinden doe. Alhoewel ik moet bekennen, dat ik via Twitter de nodige nieuwe zakelijke contacten heb opgedaan. De mensen die ik zelf graag volg, volg ik via Twitterrific. Dit is een eenvoudige app, welke met kleurtjes werkt. Zo zie ik snel, in één oogopslag, welke berichten rechtstreeks aan mij zijn gericht."

Incassostaffel.nl: "Deze app is door ons kantoor, Tempelman-de Niet Gerechtsdeurwaarders in Tiel, ontwikkeld. De App is gemaakt naar aanleiding van een wetswijziging per 1 juli jl. en meer specifiek ontwikkeld voor onze opdrachtgevers. Men kan via deze app op zeer eenvoudige wijze de hoogte van de vergoeding van incassokosten berekenen conform de nieuwe Wet Incassokosten. Uiteraard gebruik ik het zelf ook veelvuldig."

Angry Birds: "Angry Birds is een superleuk, verslavend spel. Ik kwam er ooit mee in aanraking op aanraden van Jan de Hoop

(nieuwslezer RTL4) via Twitter. Thijs, de 11-jarige zoon van mijn partner Marcel, is er inmiddels ook verslaafd aan. Als hij bij ons op bezoek komt, vraagt hij onmiddellijk naar de iPad, uiteraard om Angry Birds te spelen."

Net-a-Porter: "Als fashionista blijf ik graag op de hoogte van de laatste mode. Net-a-porter is een app, waarin men vrij eenvoudig de laatste mode-updates kan volgen. Tevens biedt deze app de mogelijkheid om wat getoond wordt direct aan te kopen. Ik gebruik deze app vooral voor laarzen en schoenen, aangezien ik qua kleding stevast kies voor de Nederlandse ontwerpster Joline Jolink en qua tassen voor het onverwoestbare Louis Vuitton."

Ik zoek baas: "Sinds ik mijn stadswoning in Amersfoort, circa 7 jaar geleden, heb verruild voor een boerderij met een stuk grond in de Betuwe, heb ik meer plek weten te creëren voor de opvang van dieren. Ik kwam reeds met vele huisdieren naar de Betuwe. Het zat er al vroeg in: het opvangen van hulpbehoevende dieren. Deze app is van de Dierenbescherming in samenwerking met circa 50 erkende dan wel gelieerde asielen. Via de app zijn de in deze asielen verblijvende dieren te vinden. In januari 2012 vonden wij via 'Ik zoek baas' een kater, toen nog Arie genaamd. Deze kater werd op 8-jarige leeftijd geschat en had een zwervend bestaan achter de rug. Hij kon nauwelijks uit zijn ogen kijken, vanwege een kwaal. Na de adoptie hebben wij hem grondig laten onderzoeken en behandelen. Inmiddels gaat hij door het leven onder de door ons gegeven naam 'Ramses' en loopt hij met gezonde open ogen door ons huis. Onlangs heb ik nog een eend via 'Ik zoek baas' geadopteerd. Ik moest daarvoor wel



een eindje rijden, ze zat in Kampen in het dierentehuis. Fladder, zoals zij heet, woont gezond en wel bij ons op het erf en is in korte tijd volledig opgenomen door de reeds bij ons woonachtige groep eenden. Als ik weer een plekje vrij heb, zal ik via deze app zeker weer op zoek gaan naar een nieuwe bewoner.'

RTL XL en Gemist: "Ik kijk weinig televisie. Dit komt door mijn zeer drukke leven. Naast mijn werkzaamheden binnen en buiten het kantoor, ben ik fervent steenbeeldhouwer en schilder ik graag. Ik breng mijn vrije tijd liever samen met mijn vriend, werkend/tuinierend op het erf of in mijn atelier door, dan dat ik achter de televisie zal hangen. Als ik merk dat ik iets heb gemist, raadpleeg ik het bewuste programma via RTL XL en Programma Gemist." ■

Uw apps ook in deze rubriek?

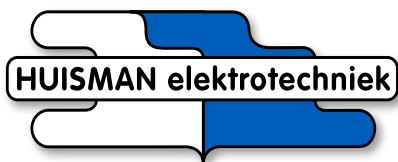
Ook apps op uw smartphone die u graag aan de lezers van Rivierenland Business wilt laten zien? Mail dan naar: jessica@vanmunstermedia.nl.

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

Maak kennis met onze dienstverlenende en innovatieve medewerkers!



U vindt onze systemen en installaties aan boord van tankers en luxe jachten. Onze geavanceerde elektrotechnische installaties komt u tegen in winkelcentra, fabriek, scholen en zorgcentra, terwijl onze inbraak-, toegangscontrole- en branddetectiesystemen overal zorgen voor de veiligheid van mens en goederen.



● ● ● Huisman Groep

Dat bovendien onze servicespecialisten 24 uur per dag nationaal en internationaal inzetbaar zijn, is voor ons vanzelfsprekend en voor u wellicht een extra aanleiding om nader kennis met een innovatieve totaalpartner in elektrotechniek te maken.

Huisman Elektrotechniek bv Koningstraat 101, Druten T (0487) 518 555 E druten@huisman-elektro.nl W www.huisman-elektro.nl www.huismanwerkt.nl

Ondernemen doe je samen

Wij geloven in de kracht van het collectief! Daarom dragen wij het Business Event een warm hart toe. Het event zet bedrijven in de spotlights die een voorbeeld zijn voor anderen. Ondernemers profiteren zo van de ervaringen van andere ondernemers. Want samen bereik je meer dan alleen.



Samen ambities realiseren.
Dat is het idee.

Rabobank. Een bank met ideeën.

www.rabobankwestbetuwe.nl



Rabobank

Jury maakt negen genomineerde bedrijven Business Event Maas en Waal bekend

De eerste editie van het Business Event Maas en Waal wordt 1 oktober gehouden. Dit is een indrukwekkend, spannend en onderhoudend netwerkvenement waarin onderscheidend en inspirerend ondernemerschap in de schijnwerpers wordt gezet. De jury van het Business Event Maas en Waal heeft, onder leiding van juryvoorzitter notaris mr. C. van Ark, de negen genomineerde bedrijven bekend gemaakt die in aanmerkingen komen voor de titel 'Ondernemer van het jaar'.

Van Ark vertelt dat bij de beoordeling onder andere gekeken is naar goed ondernemerschap, duurzaamheid, innovatie, MVO en of de genomineerden bijvoorbeeld een ambassadeursrol hebben voor het gebied. "De afweging was moeilijk. De genomineerde bedrijven worden geleid door stuk voor stuk zeer bevoegen ondernemers, elk met eigen karakteristieke eigenschappen", aldus Van Ark.

De jury heeft de volgende nominaties toegekend:

Jonge Ondernemer/ Onderneming van het Jaar:

Van Sommeren Elektro: Twan Jansen;
Saam Thuisbegeleiding: Charlotte Veens;
Jabema BV: Jan van Ingen en Matthieu Gremmen

MKB en Detailhandel:

De Tuinen van Appeltern:
Ben en Riet van Ooijen;
Dorien Anti-Ageing Center:
Dorien Schonenberg;

Bouwmarkt Alex van Gruijthuijsen:
Alex van Gruijthuijsen.

Industrie en Dienstverlening:

Global Paint Products: Kees Willems en Patrick Peters;
Slechtziend.nl: Han de Waard;
Huisman Groep: Sander van Gelder,
Peter Huisman en Rob Huisman;

Rabobank Maas en Waal, hoofdsponsor van het Business Event, stelt nog een speciale Rabo Award, met het thema Maatschappelijk

Verantwoord Ondernemen, beschikbaar voor de genomineerden.

Na de uitreiking van de Awards is er alle ruimte om elkaar in een feestelijke en culinaire sfeer te ontmoeten, contacten te vernieuwen of te leggen. De ervaringen tot nu toe laten zien dat hier verrassende zaken uit

voortkomen voor businesspartners en bezoekers. Netwerken immers van belang voor ondernemers.

Het Business Event Maas en Waal wordt breed ondersteund door de gemeente West Maas en Waal, gemeente Druten, Kamer van Koophandel en de verschillende ondernemersverenigingen en bedrijvenkringen uit de eerdergenoemde gemeenten. Door effectieve bundeling van krachten is er geen ongewenste versnippering meer van activiteiten. Een totale profilering van het ondernemerschap in Maas en Waal is daarvan het resultaat. ■

Kaarten voor het Business Event Maas en Waal zijn verkrijgbaar via de website: www.busesseventmaasenwaal.nl

Huisman Elektrotechniek, Druten Denken in oplossingen

Daar zijn we goed in, al sinds 1955! Met ongeveer 300 personeelsleden engineer, installeert en onderhoudt Huisman Elektrotechniek elektrotechnische installaties en systemen in uiteenlopende sectoren. Van het monteren van zonnepanelen bij woonhuizen, tot de toegangscontrole op bedrijventerreinen, onze betrokken specialisten doen het met plezier. Alle dagen in de week, 24 uur per dag staan ze klaar voor klanten in binnen- en buitenland.

Organisatie

Door onze platte organisatie zijn de lijnen kort en kunnen we snel schakelen. Niet alleen onze klanten vinden dat fijn, maar ook onze medewerkers. Eigen verantwoordelijkheid en goed opgeleide medewerkers vinden we belangrijk. Daarin investeren we, de lat ligt hoog.

Onze aanpak

Klanten mogen van ons verwachten dat we meedenken. Huisman Elektrotechniek levert maatwerk. Bij problemen zijn we in



staat met nieuwe oplossingen te komen. Dat is onze kracht: we zijn innovatief.

MVO en sociale betrokkenheid

Aan Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen hechten we waarde. Zo hebben we de Swillgasser ontwikkeld. Een compacte vergistingsinstallatie voor het verwerken van organisch afval op een hoogwaardige, groene manier. Via de TAP (Thermo Acoustic Power generator) hebben we gerealiseerd industriële restwarmte om te zetten in energie. Huisman Elektrotechniek stimuleert het elektrisch rijden en vindt de leefomgeving erg belangrijk. Lokale verenigingen en evenementen worden door ons gesponsord. Maak kennis met ons bedrijf op www.huisman-elektro.nl

theater De Poortერიj

Het culturele hart van Zaltbommel en de Bommelerwaard. Een intiem theater met multifunctionele ruimtes. Voor congressen, trainingen, verenigingen, coaching e.a.

- Een uit en (t)huis voor iedereen!
- Het theater met landelijke bekendheid.
- Bekend als try-outtheater voor bekende cabaretiërs.
- Bekend als theater waar bijna altijd kaarten te koop zijn!

Een theater om trots op te zijn.
Welkom in ons theater.

Nieuwstraat 2 • 5301 EW Zaltbommel
0418 - 681 881 (kantoor) • 0418 - 681 888 (kassa 16-18 uur)

www.poortერიj.nl

Sociale
Innovatie

Nu de Crisis aanpakken

Projecten:

Risico inventarisatie

Sociale Innovatie

Keurmerken

ARBO projecten etc.

Oriëntatie
advies gratis

Adviseur voor on-
dernemer, branche
en over-
heden



Kernbegrip: Van
Goed naar Beter !

0345-778805

info@arbrad.nl

[Www.arbrad.nl](http://www.arbrad.nl)

ARBRAD
Arbo Branche Advies



*“De zaak
wordt
overgenomen.”*

*Poelmann
van den Broek
maakt het
in orde.*

Ongeremd ondernemen is het recept voor uw zakelijk succes. Op juridisch gebied geven wij u daarvoor de ruimte. Door soepel uw zaken te behandelen, in te spelen op actuele ontwikkelingen en uw vraagstukken snel en adequaat op te lossen. Als hét advocatenkantoor voor de zakelijke markt zetten wij ons daar dagelijks met toewijding en gespecialiseerd advies voor in. Zo houden wij u op de meest kansrijke koers.

www.poelmannvandenbroek.nl

Poelmann
van den Broek
ADVOCATEN

in orde

Nieuwe opzet Business Event West Betuwe

De organisatie van het Business Event West Betuwe, Network Business Events, is gestart met de voorbereidingen van de 5e editie van het Event dat op 8 oktober 2012 in Schouwburg Agnietenhof in Tiel plaatsvindt. Naast de gemeenten Tiel, Buren, Culemborg en Geldermalsen gaat ook de gemeente Neder Betuwe dit jaar voor het eerst haar medewerking verlenen aan het Event.

Naar verwachting zullen er veel ondernemers uit bovengenoemde gemeenten in de Agnietenhof in Tiel aanwezig zijn om het programma bij te wonen. In het officiële programma wordt de 'Ondernemer van het Jaar' bekend gemaakt in drie categorieën: Industrie en Dienstverlening – MKB en Detailhandel – Jonge Ondernemer. Er zal ook een speciaal Netwerkterras worden ingericht voor ondernemers die tijdens de avond als belangstellende gasten aanwezig zijn. Het Business Event West Betuwe wordt ondersteund door de Rabobank West Betuwe en gemeenten Culemborg, Geldermalsen, Tiel, Buren en Neder Betuwe. Ook de verschillende ondernemersverenigingen en bedrijvenkringen uit de gemeenten steunen dit Event.

De opzet van het Event is dit jaar duidelijk anders dan voorgaande jaren. Vijf speciale voordrachtcommissies formeren per gemeente een lijst met bedrijven voor drie categorieën, met een bijbehorende motivatie. Daar zal per categorie en per gemeente door een deskundige jury een winnaar uit worden gekozen, dit levert vijftien officiële genomineerden op.

Kortom, de jury nomineert uit elke gemeente de beste Jonge Ondernemer, MKB en Detaillist en Industrie en Dienstverlener. In samenspraak met alle betrokkenen en belanghebbenden verwacht de

organisatie dat dit het draagvlak van het Event zal vergroten en de concurrentiestrijd zal toenemen. Op 8 oktober 2012 worden door de jury de drie definitieve winnaars gekozen.

Nominaties

Wie worden er dit jaar genomineerd? Vorig jaar namen Eierhof van Zetten,

Amstra BV, Casala Meubelen Nederland BV en Internationaal Bergingsbedrijf Johan van der Zand de awards in diverse categorieën in ontvangst. De werving van de kandidaten is inmiddels afgerond. Er zijn ruim zeventig kandidaten voorgedragen. ■

Kaarten zijn verkrijgbaar via de website: www.nbe.nu



Rivierenland. Zakelijk

VERGADERINGEN & EVENEMENTEN

“ www.rivierenlandzakelijk.nl ”

Stille,
brainstormsessie



Rivierenland. **Steeltje hart**

“Efficiency is enorm
toegenomen”



Voorheen De Giessen Automatisering. www.aspect-ict.nl

Voet Verhuur voor al uw tijdelijke
stroom en lichtvoorzieningen



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

VOET
VERHUUR.nl



Uw donatie
komt
rechtstreeks
op mijn
bordje terecht



Stichting Weeshuis Sri Lanka®

www.weeshuissrilanka.nl

BUSINESS FLITSEN

KORTING OP ARRANGEMENTEN TIJDENS VERGADERWEEK

In samenwerking met ruim 1.000 hotels en vergaderlocaties in Nederland, waaronder een aantal in Rivierenland, kunnen meetingplanners nu via www.vergaderweek.nl dagarrangementen boeken (voor de periode van 24 september tot en met 5 oktober 2012) met een korting van 50%. De tarieven variëren van € 45,- voor een 5-sterrenhotel, € 35,- voor een 4-sterrenhotel en unieke vergaderlocaties en € 25,- voor een 3-sterrenhotel. Standaard wordt voor deze tarieven een 8-uurs dagarrangement aangeboden inclusief zaalhuur, internet, koffiebreak en businesslunch. Het nieuwe concept maakt het toegankelijker om andere vergaderlocaties te proberen of om eens buiten kantoor een vergadering te organiseren. Judith Huisman, Managing Director van Meetingselect en initiatiefnemer van de Vergaderweek: "Een



belangrijke factor van een succesvolle vergadering is de omgeving waarin men verkeert. Via de Vergaderweek kan men nu eenvoudig

kennismaken met een breed scala aan vergaderlocaties."

Informatie: www.meetingselect.com



OPROEP WAT BETEKENT DE BTW- VERHOOGING VOOR U?

Met ingang van 1 oktober 2012 wordt het BTW-tarief opgeschroefd van 19% naar 21%. Ondanks de regen aan klachten van ondernemers, ondernemersverenigingen en belangenorganisaties zet de overheid stug door. Wat betekent de BTW-verhoging voor u als ondernemer in de praktijk? De redactie van Rivierenland Business hoort graag uw mening voor een informatief artikel over deze maatregel in editie 5. Mail uw reactie naar jessica@vanmunstermedia.nl.

DESIGNERS UIT GELDERMALSEN WINNEN EUROPESE AWARD

De door Van der Veer Designers bv uit Geldermalsen ontworpen Yepp Upp ontving onlangs een Eurobike Award op de Eurobike-beurs in Friederichshafen. Met deze unieke accessoire kan van het Yepp Mini fietskinderzitje in een handomdraai een kinderstoel gemaakt worden. Het gebruik van de Yepp Upp maakt de Yepp Mini multifunctioneel. De Yepp Mini kan in één klik bevestigd worden op de Yepp Upp. Er is geen kinderstoel meer nodig.

Informatie: www.vanderveerdesigners.nl



Landgoed Heerlijkheid Horssen

waar het verleden leeft



Ergens in het Land van Maas en Waal ligt het verstilde dorp Horssen.

Het "dorp met de drie kerken", waar iedereen iedereen nog groet. Met soms een geit die "aangetuierd" staat in een berm vol fluitekruid.

Met als "groene parel" aan de westzijde het particuliere landgoed Heerlijkheid Horssen.

Compleet met toegangspoort, oprijlaan, een ca. 250 jaar oud landhuis, orangerie, ondergrondse relictten van het voormalige kasteel Horssen, grachten, vijvers, hertenkamp, statige lanen en prachtig geboomte in het monumentale park.

Indrukwekkende natuur en verstilde cultuurhistorie komen hier ongedwongen samen.

Aan het einde van de oprijlaan ligt het Huis te Horssen. Een lichte welving in de gazons geeft de plek aan waar tot ca. 1869 het kasteel Horssen heeft gestaan.

Na de afbraak van dit kasteel, werd het zg. "bouwhuis" omgebouwd tot het huidige "Huis te Horssen"; een landhuis met paardenstallen en koetshuis.

Dankzij een zorgvuldig uitgevoerde renovatie in 2004 is het interieur van het Huis weer in oude luister hersteld.

De inmiddels comfortabele paardenstallen en koetshuis worden als unieke vergaderlocatie ter beschikking gesteld aan ondernemers die sfeervol en in alle rust actief willen zijn.

In 2005 heeft de gemeente Druten de Renaissancezaal aangewezen als "Huis der gemeente".



De mogelijkheden zijn haast onbegrensd. Of u nu een unieke locatie zoekt voor uw evenement, vergadering, boardmeeting of training, of een receptie of huwelijksfeest wilt geven in een schitterende onaangetaste omgeving die zijn weerga niet kent:

Op het Landgoed Heerlijkheid Horssen laten wij uw wensen in vervulling komen.

Voor een eerste indruk kijkt u op www.heerlijkheidhorssen.nl of neem voor meer informatie geheel vrijblijvend contact met ons op.





congres- en vergaderclassificatie

Flexibel werken en vergaderen op maat

Inspiratie door ontmoeten

- Stijlvolle zalen van 5 tot 500 personen •
- flexibele werkplekken voor elke gewenste periode •
 - plenaire conferentiezaal met tribune •
- uitgebreide cateringmogelijkheden in eigen huis •
 - gratis draadloos internet •
 - ruime gratis parkeergelegenheid •
- centraal gelegen en uitstekend bereikbaar •

BUSINESS FLITSEN

INSPIREREND MEETEN BIJ HET NUT

Het forum over de zorg-economie (Rivierenland Business editie 3) vond plaats bij Het Nut in Beesd. Doordat Het Nut altijd exclusief verhuurd wordt kan er een programma op maat samengesteld worden door eigenaresse Petra van der Perk. De deelnemers van het forum startten boven in de sfeervolle vergaderzaal met karakteristieke houten balken en werden daarna verrast door een professionele kok die ter plaatse in de grote industriële keuken een heerlijk driegang diner bereidde. Niet alleen voor een forum is Het Nut uitermate inspirerend. De zeven aanwezige ruimten ademen ieder een geheel eigen sfeer uit, waardoor Het Nut ook geschikt is voor conferenties, vergaderingen, brainstormsessies, presentaties of netwerkbijeenkomsten. Tevens bestaat de mogelijkheid om aanvullend verrassende workshops te laten plaatsvinden. Het Nut is op nog geen twee minuten afstand gelegen van de A2 en met 20 minuten afstand tot Utrecht centraal te noemen. Er is gratis openbare parkeergelegenheid direct voor het pand en in de omliggende omgeving.

www.hetnut.nl T. 0345 – 56 56 52



BOMEN IN DE GAARD BIJ VERGADERSTEK

Dieneke Smit ontvangt sinds april dit jaar gezelschappen zowel zakelijk als particulier, bij Vergaderstek. Ooit stond in de oude boomgaard van grootvader 'Pake' een fruitschuur. Met het hout van een Suri-naamse gele cabis bouwde haar vader een moderne vergaderlocatie. De mogelijkheden bij Vergaderstek zijn groot, de kleinschaligheid is hartverwarmend. In alle rust kun je hier van gedachten wisselen. Als gast voel je je al snel op je gemak. Terwijl Dieneke in haar keuken het lekkerste uit eigen omgeving op tafel tovert, schuiven de gasten aan. Dieneke: "Je bent hier altijd heel erg welkom, kom lekker bomen in degaard en voel je thuis." Vergaderstek ligt in Rossum, 'de Parel' van de Bommelerwaard. Landelijk, inspirerend en toch maar 6 minuten van de A2. Een prachtige omgeving voor een wandelingetje door de uiterwaarden of langs de Waal.

www.vergaderstek.nl T. 06 - 57 33 09 16.





LANDGOED GROENHOVEN

Ongekend Persoonlijk



1001 Redenen Zakelijk netwerken Congres	Restaurant Verwennen & Verrassen Executive Diner	Vergaderen Productief genieten Presentatie
--	---	---



www.landgoedgroenhoven.nl



Telefooncentrale vervangen? Maak kennis met ASPECT Foon!

www.belzondercentrale.nu

ASPECT Foon hosted telefonie. Een volgende stap in spraakcommunicatie, zonder investering in een nieuwe telefooncentrale. Op maat voor u en bovendien heel flexibel.

Hoe dat werkt?

Met ASPECT Foon bevindt de telefooncentrale waar u mee gaat bellen zich niet meer fysiek bij u op locatie, maar in minimaal twee beveiligde datacenters. Dat biedt u: bedrijfszekerheid, heldere tarieven en extra functionaliteit die u naar wens af kunt nemen. Handig wanneer u op een later tijdstip bijvoorbeeld voicemail of een automatisch keuzemenu in wilt schakelen. Uw ASPECT Foon abonnement kan dan eenvoudig worden uitgebreid.

Interactieve sessie

Tijdens een interactieve sessie willen wij u bekend maken met de mogelijkheden van ASPECT Foon binnen een bedrijfsomgeving, op de thuiswerkplek en onderweg. Aan de hand van voorbeelden bekijken we samen hoe ASPECT Foon voor uw bedrijf ingezet kan worden. Daarnaast geven we antwoord op alle vragen. U bent van harte welkom!

Locatie: Aspect | ICT
Datum: 9 augustus 2012
Tijd: 16:00u - 17:00u

Interactieve sessie 9 augustus:
Meld u nu aan! Toegang is gratis.
www.belzondercentrale.nu



Ieder detail bekijken!

Handelsstraat 4, 3371 XC Hardinxveld-Giessendam
Tel. (0184) 67 54 00, www.aspect-ict.nl, info@aspect-ict.nl





SPECIAL MARKETING EN COMMUNICATIE



7 Tips voor Twitteraars

Twitter ontwikkelt zich steeds meer als een medium voor communicatie en marketing. Veel gebruikers weten echter niet hoe ze dit medium effectief kunnen gebruiken. Onderstaande tips kunnen wellicht helpen.

1. Spreek de juiste 'taal'

Twitter heeft zijn eigen 'taal' en regels voor het voeren van een dialoog. Nieuwe gebruikers kunnen hierdoor in de war raken en als amateur of onprofessioneel overkomen. Het begint namelijk al bij het begrijpen van de simpele basis; wat is het verschil tussen een 'DM' en een 'Reply'. Wees ook bewust van het feit dat iedereen kan lezen wat je op Twitter plaatst en dit tegen je kan gebruiken.

2. Kies een goede naam

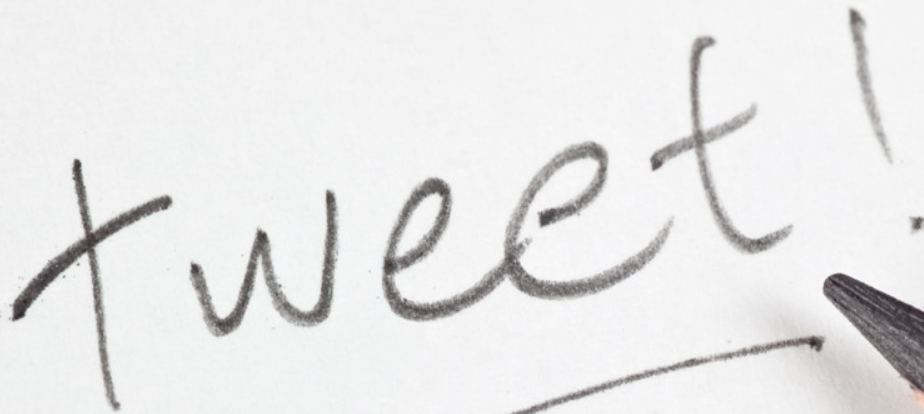
Net als met domeinnamen is de naam die je voor Twitter voor ogen had, vaak al bezet. Bedenk in dat geval een leuke, grappige, slimme of andere variatie van die naam. Zorg dat je rekening houdt met het doel; waarom ga je Twitter gebruiken en wat voor imago wil je uitstralen? Uiteindelijk zullen andere bedrijven jou gaan volgen om de boodschap die je te vertellen hebt. Een iets te kinderlijke of te

grappige naam kan op lange termijn je uitstraling schaden. Kies bovendien een korte naam zodat mede-Twitteraars jouw berichtjes makkelijk kunnen retweeten. Met een maximum van 140 tekens gaat een lange gebruikersnaam ten koste van de RT.

3. Consistent 'branding'

Let naast hetgeen wat je als 'merk' of bedrijf via je Tweets wilt uitstralen en te ver-





tweet!

tellen hebt, ook op de randzaken: zorg voor een gepaste avatar, achtergrondpagina en vergeet zeker niet je biografie op de juiste manier in te vullen. Vertel even wie of wat je bent, wat je doet en waar jij vooral over tweet en laat dit aansluiten op wat jij hoofdzakelijk tweet. Blijf consistent, dan zul je ook consistent nieuwe volgers aantrekken die geïnteresseerd zijn in jouw onderwerp en wat jij te vertellen hebt.

4. Voorkom verveling

Zorg dat je iets interessants te vertellen hebt. In de wereld van Twitter is het namelijk heel makkelijk om iemand te ontvolgen. Tweeten over je boterham met pindakaas zorgt voor verveling, wat vaak een reden is waarom mensen je niet meer willen volgen.

5. Deel succes met mate

Natuurlijk mag je jezelf best eens via Twitter een schouderklopje geven, maar doe dit niet te vaak en denk goed na hoe je dit verwoordt. Een bericht van slechts 140 tekens kan namelijk geheel anders geïnterpreteerd door je volgers. Hoe vaker je naar jezelf refereert, hoe minder volgers je hebt.

6. Goede timing

Hoe meer mensen je volgt en jou volgen, des te groter de stroom aan tweets. Om je

Extra tweetbare tips voor B2B marketeers

1. Gebruik vaktermen in je Twitter bio.
2. Creëer een unieke landing page in plaats van korte urls om Twitter clicks bij te houden.
3. Zoek en volg kopstukken uit de industrie via lijsten en andere gebruikers.
4. Volg algemene nieuwsbronnen, vakbladen en bedrijven voor recente informatie om te delen.
5. Deel content van derden die interessant kan zijn voor je volgers.
6. Plaats links naar bedrijfsblogs. Test en volg verschillende tweets.
7. Let goed op het tijdstip waarop jouw volgers het meest betrokken zijn.
8. Tweet aanbiedingen en links naar je landing page om leads te genereren. Dit is geen probleem, je bent immers een bedrijf.
9. Maak geen overbodig gebruik van hashtags, vooral als ze of nooit worden gebruikt of met spam te maken hebben.
10. Moedig je volgers van tijd tot tijd aan om zich aan te melden voor je nieuwsbrief.

Bron: socialmediab2b.com

tweet toch op te laten vallen in die massa, is timing belangrijk. Weinig mensen lezen 'streams' op oude berichten na, dus stuur geen tweets op een tijdstip dat niemand actief is, zoals 4 uur 's nachts. Om tijdens prime time toch nog een beetje op te vallen, kan je overwegen een interessante tweet meerdere malen te posten.

7. Frequentie

Hoe vaak je een tweet moet plaatsen, is lastig in te schatten. Als je op Twitter weinig van je laat horen, is de kans klein dat

je volgers je retweeten of noemen in hun eigen tweets. Tweet je meerdere malen per uur, dan kan dat irritatie opwekken en je zelfs volgers kosten. Ten slotte is Twitter snel en vluchtig; reageren op een tweet van twee dagen oud heeft geen zin. ■

Bron: '7 Deadly sin of self-Promotion on Twitter' www.ohmygov.com

Feiten over reclame

De allereerste tweet werd op 21 maart 2006 geplaatst door de bedenker van twitter Jack Dorsey (@jack). De tweet 'Just setting up my twttr' was het begin van een medium waar inmiddels meer dan zes miljard tweets per week op worden geplaatst. De eerste officiële tweet had volgnummer 20, de eerdere 19 tweets gebruikte Dorsey om Twitter te testen.

De eerste spam werd verstuurd op 3 mei 1978. Dit gebeurde op de voorloper van het huidige internet; het ARPANET. Het computerbedrijf DEC lanceerde een nieuwe computer en systeem met ARPANET support. Bij de marketing vonden ze dit zo relevant dat ze de adressen van gebruikers opzochten en het nieuws verzonden naar 600 ontvangers. Het bericht werd slecht ontvangen door gebruikers en het was daarmee ook het laatste spambericht tot aan de uitvinding van het internet.

Reclame bestond al in het Romeinse Rijk. Men preees hun producten of diensten aan in de vorm van graffiti. Overigens zijn er ook reclame-uitingen gevonden bij opgravingen in Babylonië en zijn er papyrusrollen in Egypte gevonden die 3000 jaar oud zijn. Deze rollen worden beschouwd als de eerste advertenties.

De langstlopende merkcampagne van Nederland is 'even Apeldoorn bellen'. Aad Muntz, een werknemer die van 1985 tot 1995 directeur van het bedrijf was, bedacht de bekende slogan in 1984.

De eerste e-mail via een computerverbinding werd in 1971 door Ray Tomlinson verstuurd. Zijn bericht bestond uit het bekende '@'. Het versturen van e-mails werd pas rond 1995 echt populair toen internet als medium steeds meer gebruikt werd.

Het eerste reclamebureau ter wereld werd in 1843 door Volney Palmer in Philadelphia opgericht.

Het eerste Nederlandse reclamebureau ontstond in 1846 uit de Rotterdamse boekhandel Wijt en Zonen.

De marketingoorlog tussen Gillette en Wilkinson is de eerste en langstlopende merkoorlog ter wereld. Sinds King Camp Gillette in 1901 zijn beroemde wegwerpscheermesjes bedacht, bevechten de twee merken elkaar over de patenten op scheergebied.

De eerste advertentie verscheen op 4 juli 1631 in de Franse krant 'Gazette de France'. Het betrof een promotie voor mineraalwater. In eerste instantie waren krantenuitgevers huiverig voor het plaatsen van advertenties. Ze vonden dat het ten koste ging van de inhoud van de krant.

Het apenstaartje lijkt heel modern maar is eigenlijk eeuwenoud. Het teken bestaat al sinds de vroege middeleeuwen. Monniken deden in die tijd wat internet nu doet; ze schreven, vertaalden, verstuurd en kopieerden teksten en boeken. De teksten waren vaak lang en daarom begonnen ze afkortingen te bedenken. Zo is het @ een afkorting voor het Latijnse 'ad'. In die tijd werd de 'd' geschreven als een omgekeerde '6' en zodoende ontstond ons apenstaartje. In de 15e eeuw kwam het teken terug als aanduiding bij Spaanse handelaren. Zij gebruikten het om de gewichtsaanduiding 'arroba' aan te duiden (ongeveer 11,52 kg). Het werd vooral gebruikt om het gewicht van stieren en wijn te meten. In de renaissance dook het @ op als een manier om de prijzen van postadressen bij te houden. Een postadres van bijvoorbeeld 100 franc werd in de boeken geschreven als; '@ F100,-' Tot slot dook het teken nog op tijdens de industriële revolutie waar het werd gebruikt voor boekhoudkundige doeleinden. Dit is ook de reden waarom het voor de uitvinders van e-mail op het toetsenbord te vinden was. Het teken is zo belangrijk geworden dat het in 2004 zelfs een eigen morsecode heeft gekregen; kort-lang-lang-kort-lang-kort.

Het eerste reclamespotje in Nederland werd op 2 januari 1967 uitgezonden. De reclame toonde een graafmachine die was ingepakt in krantenpapier, met de slogan; 'U kunt geen dag zonder de krant, want de krant graaft toch dieper'. Het spotje was een initiatief van de Nederlandse dagbladen die concurrentie van de televisie vreesden.

De eerste reclamezuil werd op 15 april 1855 geplaatst in Berlijn door de plaatselijke drukker Ernst Litfass. De zuil stond in de Müntzstrasse, dicht bij de Alexanderplatz, en had als bijnaam 'peperbus'. De grondlegger van de buitenreclame is begraven op de plek waar de pilaar verscheen.

De Stelling

PR is effectiever dan reclame

Tanja Miller,

senior adviseur en directeur Point to Point Communicatie:

"Mijn overtuiging is dat PR effectiever is dan reclame."

Gerichter

"Reclame is vaak met hagel schieten, iets opvallends doen of roepen. Zo zorg je weliswaar voor aandacht en werk je aan naamsbekendheid, maar met PR schiet je veel gerichter. Je benadert actiever je doelgroep met uitgekende, vaak kleinschalige acties. Dit doe je via media waarin ook jouw doelgroep aanwezig is. Een mooi voorbeeld vind ik de inzet van social media voor het onderwijs. Daarmee benader je jongeren op hun eigen speelterrain, in hun eigen 'taal'."

Geloofwaardiger

"Een ander voordeel van PR is dat de boodschap vaak eerder wordt geloofd

dan reclame. Reclame-uitingen worden al snel met een korrel zout genomen. Neem een advertentie. Lezers bekijken die van nature met de nodige scepsis. Maar weet je de boodschap via een interview op de redactionele pagina's van een blad te krijgen, dan gaat de lezer veel gemakkelijker mee in dat verhaal. De combinatie van het creëren van nieuwswaarde en goede relaties met de pers helpen je vervolgens om je artikel te plaatsen."

Voordeliger

"Ten slotte kun je met PR slimmer je budgetten inzetten. Een belangrijke randvoorwaarde in het huidige economische klimaat. Stel je wilt social media gebruiken. Dan investeer je eenmalig in een strategie daarvoor. Vervolgens laat je die implementeren zodat je de acties op termijn gedeeltelijk of helemaal zelf kunt uitvoeren. De budgetten voor je organisatie worden daarmee relatief laag."



Point to Point Communicatie
Eendvogelsteeg 8
4201 JW Gorinchem
0183 636 815
www.pointtopoint.nl
info@pointtopoint.nl



Point to Point
communicatie



Ton Gommans,

RTG reclame, Culemborg:

“Een goede PR is belangrijk, en reclame onmisbaar. Je moet er als bedrijf voor zorgen dat er een goede balans is tussen pr en reclame, wanneer je pr slecht is, zal een goede reclame zelfs ook bij een slechte pr wel vruchten afwerpen. Een goede pr zorgt er wel voor dat je

wellicht mínder reclame hoeft te maken, zo niet anders kunt gaan adverteren... De snelheid van een goede PR ligt vaak wel veel lager dan die van een goede reclame. De huidige marktsituatie dwingt de bedrijven extra aandacht te besteden aan PR, te meer omdat er al veel minder ge-adverteerd wordt. ‘De besten zullen blijven’. Dat zal dan niet alleen afhangen van

een goede PR, maar zeker ook van een goede reclame. Je kunt wel heel erg goed zijn, maar wat nou als niemand dit weet? In de social media zijn de lijnen vaak erg kort, helemaal wanneer dat om B2B gaat. Reclame kan er in dit geval niet tegenop. De meeste situaties, zeker in consumentenverkoop, vragen om effectieve reclame.”

Stan Cornelissen,

TipTopDesigners.nl, Zuilichem:

“In onze branche kun je reclame en PR niet los van elkaar zien. Reclame gaat vaak vooraf aan PR. Door middel van reclame moet je een klant over zien te halen, voor je bedrijf, product of dienst te kiezen. Daarna is het van groot belang dat deze

zakelijke contacten goed onderhouden worden, zodat klanten ook terugkomen. Bij reclame is herhaling, de sleutel tot succes! Wij gebruiken vaak het voorbeeld van Carglass: vraag aan elk willekeurig persoon waar je een autoruit laat repareren, en bijna iedereen zal Carglass als eerste noemen. Deze reclame wordt continu

herhaald. Hoe irritant soms ook, de boodschap is duidelijk en blijft hangen. Je moet de mensen vertrouwd maken met je corporate identity. Als je iets maar vaak genoeg voorbij ziet komen dan ga je ook geloven dat het goed is. En dan is het aan ons, als bedrijf, de taak om deze verwachtingen ook waar te maken.”

50 ideeën voor uw nieuwe website*



Kan uw onderneming wel wat extra klanten gebruiken? Wilt u het maximale uit uw website halen maar hebt u geen idee hoe u moet beginnen? Probeer dan een MySpott website 30 dagen gratis uit. U krijgt een professionele website, die gemakkelijk te onderhouden is en goed vindbaar is in zoekmachines zoals Google.

Naast uw website kunnen wij u ook helpen met online marketing, huisstijl, inzet van social media en zoekmachine-optimalisatie.

Meer weten?

Bezoek onze website of bel ons voor een persoonlijk gesprek.



www.myspott.nl/business



0318 - 712 400

De voordelen

- › Een website met een professionele uitstraling
- › Eenvoudig zelf pagina's toevoegen en aanpassen
- › 30 dagen gratis uitproberen
- › Persoonlijke uitleg
- › Gratis helpdesk
- › Uitgebreide opties voor zoekmachine-optimalisatie
- › Profiteer van meer dan 15 jaar ervaring met websites

MySpott

Betaalbare websites

* We laten die 50 ideeën graag zien.
Bel ons voor een afspraak!

Hoe uitgebalanceerd is uw toekomst?

Ondernemen vergt vandaag de dag al je aandacht. De kunst is daarbij om doelen te benoemen en in het vizier te houden. In beweging te blijven en economische wegversperringen te omzeilen.

Natuurlijk zijn er drempels, maar die wil je soepel en zonder veel misbaar nemen. Je wilt je niet van de kortste weg naar de ondernemingsdoelstellingen af laten brengen.

De filosofie van FSV is erop gericht elke ondernemer daarbij maximaal te ondersteunen, op nationaal en internationaal gebied, als het om financiële,

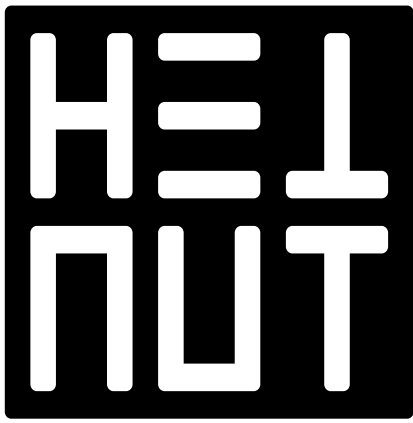
fiscale en juridische aspecten gaat. Maar ook om een uitgebalanceerd loongebouw, een uitstekende loonadministratie, gecombineerd met hoogwaardige P&O support. Voor lastige trajecten als estate planning en bedrijfsoverdracht beschikken wij over specialisten.

Goed beschouwd sturen wij erop aan u alle ruimte te bieden voor succesvol ondernemen, waarbij u op maat van onze expertise gebruik maakt. Zo leidt het FSV-wiel naar onverwachte vergezichten en meerdere pitsstops met economisch resultaat als winst.



uitgebalanceerdondernemen.nl

AMSTERDAM • TIEL • WAALWIJK • ZALTBOMMEL • TELEFOON (0344) 670 990 • WWW.FSV.NL



Bijeenkomsten met een bite

www.hetnut.nl



kook ...



- vergaderingen
- brainstorm
- presentaties
- teambuildingsessies
- netwerkbijeenkomsten
- productlanceringen
- personeelsuitjes
- kookworkshops

Het Nut
Voorstraat 42
Beesd
T 0345 565 652
E info@hetnut.nl

