



VALLEI

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO | JAARGANG 31 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2016

BUSINESS®

Wethouder Van den Hengel gemeente Barneveld
**"Ondersteuning is iets dat je dicht
bij huis geregeld wilt hebben"**

Special arbeidsparticipatie/HRM
de Eekhoeve: Natuurlijk ondernemen
brengt mensen in beweging

Special marketing & communicatie
Van corporate story naar corporate succes



**Je laat
omzet en
kansen
liggen.**

VOORWOORD



Iedereen wil gezien worden

Bij veel werkgevers beginnen de consequenties van de Participatiewet langzaam door te dringen. Maar wat betekent het allemaal voor de ondernemer? Vallei Business maakt het inzichtelijk in de Special Arbeidsparticipatie die u in deze editie terugvindt. Hierin leest u ook een artikel over de Eekhoeve voor wie arbeidsparticipatie de normaalste zaak van de wereld is. Ver voor de komst van de Participatiewet waren de bevlogen medewerkers van deze boerderij al bezig om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een plekje in de maatschappij te geven. Hen het gevoel te geven dat zij ook meetellen en dat ze gewaardeerd worden. Of zoals Arris Hardeman van de Eekhoeve zo mooi omschrijft: "Uiteindelijk wil iedereen gezien worden". Oftewel een normaal leven kunnen leiden. Want dat is wat iedereen ten slotte wil, arbeidshandicap of niet. Zo concludeert ook Wim van Ginkel van de Koninklijke Ginkel Groep verderop in dit magazine: "Mensen willen zekerheid, een huis kopen, een leven opbouwen." Om met deze bijzondere mensen aan de slag te gaan, blijkt in de praktijk gelukkig toch steeds vaker een intrinsieke motivatie aan ten grondslag te liggen. Astrid van de Klift, gemeentesecretaris binnen de gemeente Veenendaal ziet dat deze groep ondernemers groeiende is. "Het wordt niet alleen maar vanuit overheidswege opgelegd, het besef binnen bedrijven zelf leeft ook en dat zijn er steeds meer." Gerard van den Hengel, wethouder van de gemeente Barneveld meent dan ook dat de sleutel tot het succes voor integratie van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt ligt bij het oppakken van de gezamenlijke verantwoordelijkheid. "Ik roep iedereen op om er samen met ons de schouders onder te zetten en mensen een nieuwe kans te bieden om een betere toekomst op te bouwen!", zo vertelt hij in onze coverstory. Dus wat let u?

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



Zakenmagazine voor
de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31
september 2016, editie 4

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

EINDREDACTIE
Hans Hooft

REDACTIE BIJDAGEN
Sofie Fest, Hans Hooft, Pien Koome,
Alice van Schuppen, Aart van der Haagen
Saskia van Muijwijk

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Sjeff Prins,
Marcel Krijgsman, Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

DRUK
Bal Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

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

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

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

© 2016 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftelijke
toestemming van de uitgever

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

- 6 Wethouder Van den Hengel over de kracht van lokaal beleid
- 8 "Taalstage bevordert snellere integratie"
- 10 FOV: Maak kennis met het EBC
- 12 "In wijnbouw ben je van begin tot eind betrokken"
- 14 "Het gaat slecht met de bijen in FoodValley"
- 16 Ondernemersmanifestatie 2016 / LTO Gelderse Vallei inspireert boeren in moeilijke tijden
- 20 Hotel Landgoed Ehzerwold: Natuurlijk goed!
- 21 Klein Wittenoord: Unieke locatie maakt vergaderen inspirerend
- 23 Column Oxonia
- 24 Muziekvereniging OBK Bennekom, een club met ambitie!
- 26 BOB Midden Nederland
-
- 27 **Special Arbeidsparticipatie / HRM**
- 29 Veenendaal omarmt Prestatieladder Socialer Ondernemen
- 32 Werkgevers en de Banenafpraak: Hoe staat het ermee?
- 34 De Eekhoeve: Natuurlijk ondernemen brengt mensen in beweging
- 36 Attentus brengt het verzuim omlaag
- 38 VNO-NCW staat ondernemers met raad en daad terzijde rondom Banenafpraak
- 42 P-services HR group: Alle HR-oplossingen onder één paraplu
- 44 Participatiewet en de WWB maatregelen: Een overzicht
- 46 Koester personeel als waardevolste asset
-
- 51 Businessflitsen
- 52 21 Manieren om netwerkgangst te overwinnen
- 55 Color Business Center voortaan verder als Bouwstede
- 56 ASB zet gebruiker centraal
- 58 Recensie De Oranjerie
- 60 Succesvolle aftrap studiejaar tijdens Annual Introduction Days
- 61 **Special Marketing & Communicatie**
- 62 Youngwise: In de spotlights met krachtige marketing & communicatie
- 64 Hoe reviews bijdragen aan je online reputatiemanagement
- 67 Column Diligence
- 68 Reclamebureau Toon: De beste reclame maak je samen
- 70 Obscura Fotografie: Smaakmakende beelden om van te watertanden
- 72 Van corporate story naar corporate succes
- 74 Met maatschappelijke relevantie en online engagement blijft WUR aan de top
- 77 GAW ontwerp+communicatie: Meer dan een mooie vormgeving



"De tuinbouw vind ik te industrieel"

12



"Gezamenlijk met overheden en bedrijfsleven kunnen we het verschil maken"

14

8

"Een taalstage kan bij verschillende branches plaatsvinden"



"MVO loopt als een rode draad door het bedrijfsleven"

20



Inmiddels weten veel bedrijven de weg naar de Landwinkel te vinden

4



38

"Een handicap staat voor menigeen synoniem voor een rolstoel"



"Bij retail draait alles om de balans tussen formule en actie"

60

Wethouder Van den Hengel over de kracht van lokaal beleid

“Ondersteuning is iets dat je dicht bij huis geregeld wilt hebben”

In 2015 werd landelijk het decentralisatieproces ingezet ten aanzien van de ondersteuning van en zorg voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Hiermee is de verantwoordelijkheid voor de organisatie van deze ondersteuning op het schaalniveau van de gemeente komen te liggen. Maar hoe werkt dit in de praktijk? Vallei Business sprak met Gerard van den Hengel, wethouder bij de gemeente Barneveld, die er geen doekjes om windt. “De gemeentelijke vrijheid die de Participatiewet in principe biedt, wordt steeds verder beperkt.”



“Kortingen op de budgetten maken dat we steeds creatiever moeten worden”, aldus Gerard van den Hengel.

De achterliggende gedachte achter het decentralisatieproces is dat de gemeente het beste in staat is om de individuele inwoners lokaal te ondersteunen. Hierdoor kunnen de inwoners efficiënter en effectiever geholpen worden. “Ondersteuning is iets dat je dicht bij huis geregeld wilt hebben”, vertelt Van den Hengel. “Daar ligt bij uitstek de kracht van het lokale beleid. In de praktijk blijken hier echter toch nog wat haken en ogen aan te zitten. Onder andere door de toenemende regelgeving die vanuit de landelijke over-

“Het is een gezamenlijke verantwoordelijkheid van gemeente, maatschappelijk middenveld, inwoners en ondernemers.”

heid aan de gemeenten wordt opgelegd. Dit beperkt ons in onze handelingsruimte. Maar ook de kortingen op de budgetten maken dat de mogelijkheden om mensen te ondersteunen steeds beperkter worden en we steeds creatiever moeten worden.”

Lokale samenwerkingsverbanden
De gemeente Barneveld laat zich echter niet zomaar uit het veld slaan en doet er alles aan om de effectiviteit en efficiency in het sociaal domein te verhogen. Daarbij wordt veel waarde gehecht aan lokale samenwerkingsverbanden en initiatieven. “De sleutel tot succes ligt in de mate waarin we gezamenlijk in staat zijn om met werkgevers en onze samenwerkingspartijen, mensen opnieuw te laten integreren op de arbeidsmarkt en de samenleving”,

licht Van den Hengel toe. “Samen met hen zijn we lokaal en binnen de regio FoodValley druk bezig om niet alleen voor de mensen met een arbeidsbeperking, maar voor alle werkzoekenden een opstap te bieden gericht op werk of participatie.”

Op dit moment verstrekt de gemeente Barneveld 600 uitkeringen aan 715 mensen. “Een kleine groep, zo’n vijftien procent, zal op korte termijn, zelfstandig of met een kleine training of sollicitatiecursus de weg naar de arbeidsmarkt weten te vinden”, benadrukt Van den Hengel. “Een grotere groep, zo’n 45 procent, zal in meerdere of mindere mate moeten worden ondersteund bij het vinden van werk. Deze steun kan onder andere bestaan uit het opdoen van werkervaring via een stage of werkervaringsplaats, loonkostensubsidie of jobcoaching. De focus van de resterende 40 procent is gericht op deelname aan de maatschappij, al dan niet als opstap naar (betaald) werk. Vrijwilligerswerk kan hierin een belangrijke bijdrage leveren.”

Concrete resultaten

Concrete resultaten zijn er volgens Van den Hengel wel degelijk. “We zijn er trots op dat we in 2015 afscheid hebben kunnen nemen van honderd mensen met een gemeentelijke uitkering omdat zij werk hebben gevonden, een bedrijf zijn gestart of opnieuw een studie hebben opgepakt. Mede in het kader van het Sociaal Akkoord zijn we aan het onderzoeken hoeveel mensen we een dienstverband aan zouden kunnen bieden. Verder worden de komende tijd binnen de gemeente Barneveld 20 taalstages gerealiseerd waarmee we mensen een flinke opstap kunnen bieden in het kader van hun participatieproces. Ook zijn we momenteel druk bezig om de medewerkers van Permar een passende werkplek te kunnen bieden. We ondervinden hierbij veel steun en inzet vanuit het bedrijfsleven en onze samenwerkingspartijen.”

Betere toekomst

De opdracht waar de gemeente Barneveld voor staat is volgens Van den Hengel geen verantwoordelijkheid van de gemeente alleen. “Het is een gezamenlijke verantwoordelijkheid van gemeente, maatschappelijk middenveld, inwoners en ondernemers. Vandaar dat ik van deze mogelijkheid gebruik wil maken om iedereen op te roepen om samen met ons de schouders er onder te zetten en mensen een nieuwe kans te bieden om een betere toekomst op te bouwen!” ■



Met de komst van de Participatiewet is de gemeente verantwoordelijk voor mensen met arbeidsvermogen die ondersteuning nodig hebben. Deze mensen zaten voorheen in de Wet werk en bijstand, de Wet sociale werkvoorziening en mensen met arbeidsvermogen in de Wajong. In totaal moeten in 2026 landelijk 125.000 arbeidsplaatsen zijn gerealiseerd. Voor Regio Food-Valley zijn dat er uiteindelijk 2.594, waarvan er 440 eind 2016 gerealiseerd moeten zijn. Het Barneveldse aandeel in het totaal is 456. Voorlopig is de banenafspraken vrijwillig. Bij tegenvallende resultaten kan de Quotumwet in werking treden, die bedrijven met meer dan 25 werknemers verplicht om arbeidsplaatsen ter beschikking te stellen.

“Taalstage bevordert snellere integratie”

De gemeente Barneveld is verplicht statushouders huisvesting te bieden en de integratie in de Barneveldse samenleving te bevorderen. Statushouders kunnen binnen deze gemeente op een laagdrempelige manier kennismaken met de Nederlandse taal, de cultuur en werknemersvaardigheden door middel van taalstages. “De taalstage bevordert een snellere integratie en verkleint de afstand richting de arbeidsmarkt”, aldus Loes Mulder, projectleider Participatiewet binnen de gemeente Barneveld.

Taalstages zijn volgens Mulder bedoeld voor statushouders, oftewel asielzoekers die een verblijfsvergunning voor vijf jaar hebben gekregen, die in Barneveld wonen en de Nederlandse taal niet of nauwelijks beheersen. “Zij zijn, vaak omdat zij de taal nog niet spreken, niet in staat deel te nemen aan betaalde

arbeid. De statushouders volgen de taalstage in combinatie met de inburgeringscursus.”

Activiteiten

Een taalstage duurt in principe een half jaar. “De gespreksvoerders van de gemeente zijn betrokken bij de toewijzing, evaluaties, het



Op de werkplek bij Kwadrant4Work is een werk gerelateerde taalwand.

afstemmen van de werktijden met de ondernemer en het bewaken van voortgang van de taalstages.” Een taalstage kan bij verschillende branches plaatsvinden, van kledingwinkel en horeca tot zorg en productiewerk. “De statushouders leren de Nederlandse taal door het doen van activiteiten en het verrichten van werkzaamheden waarbij de Nederlandse taal wordt gesproken.”

Meer informatie

Meer informatie over taalstages en een online aanmeldformulier is te vinden op de website van de gemeente Barneveld: www.barneveld.nl/gastvrijbarneveld. Hier is ook meer informatie verkrijgbaar over de vergoeding die organisaties ontvangen voor het aanbieden van de taalstage. ■

KWADRANT4WORK: “TAAIWAND HELPT BIJ INTEGRATIE VAN STATUSHOUDERS”

Een aantal statushouders volgt een taalstage specifiek ingezet voor de doorstroom richting werk en het aanleren van werknemersvaardigheden bij Kwadrant4Work, een Barneveldse onderneming op het gebied van arbeidstoeleiding.

“Sinds februari van dit jaar zijn de eerste statushouders bij ons geplaatst op de afdeling ‘Aanpakken & Zo’, vertelt Rene Burgers, jobcoach bij Kwadrant4Work. “Het gaat hierbij om een werkomgeving in een realistische setting binnen een regulier bedrijf. Het is een unieke werkomgeving waar meerdere statushouders direct terecht kunnen en eerste contacten ontstaan met de mensen die daar in

een werktraject geplaatst zijn. Professionele medewerkers werken daar met de mensen aan algemene beroepsvaardigheden (ABV), de statushouders liften daarin mee en er ontstaat een koppeling tussen taal en werk en hoe met elkaar wordt omgegaan.”

Op de werkplek is een werkgerelateerde taalwand, waarbij in één oogopslag vastgelegde beelden van materialen uit de werkomgeving en bijbehorende woorden bij elkaar worden gebracht. “Bewust is door K4W voor deze relatief eenvoudige taalwand met foto’s gekozen om geen taalverwarring te veroorzaken bij statushouders die

naast het taal- en werktraject ook Nederlandse taalles volgen.”

Vertrouwen

De begeleiding van de statushouders vraagt bovengemiddelde inspanning vanwege de taalbarrière en het opbrengen van zorg, geduld en aandacht voor deze mensen. “Zij zijn vaak al hun veiligheid en vertrouwen in mens en overheid kwijtgeraakt”, vult Esther Mennink, tevens jobcoach bij Kwadrant4Work aan. “De gemeente Barneveld is een belangrijke intermediair die ons met raad en daad terzijde staat.”

www.kwadrant4work.nl

BUSINESS FLITSEN

NIJKERK VERWELKOMT ULTRAPAK BINNEN HAAR GEMEENTE

Ultrapak uit Dronten, heeft met de gemeente overeenstemming bereikt over de aankoop van een perceel bedrijfsterrein van 4800 m² op bedrijventerrein Arkerpoort. Ultrapak is leverancier van hoogwaardige verpakkingslijnen. Het bedrijf levert en onderhoudt al bijna 25 jaar machines en systemen.

De gemeente merkt al een tijdje toenemende interesse voor grond op bedrijventerrein Arkerpoort en De Flier. Wethouder P.M.C. van Loozen geeft daarbij aan: "Het bedrijf Ultrapak, innovatief op het gebied van verpakkingsmachines en systemen, is hiermee een mooie aanvulling op de reeds gevestigde bedrijven binnen de foodsector in onze gemeente.

De heer R. Dingemans, directeur van het bedrijf Ultrapak geeft aan: "De werkwijze van Ultrapak wordt gekenmerkt door gedrevenheid, enthousiasme en een klantgerichte aanpak. Onze ruime ervaring, gecombineerd met een creatieve benadering, vormen de basis voor het ontwikkelen, verkopen en technisch ondersteunen van innovatieve technieken. Door onze groei vinden



we het fijn om dit te kunnen doen in een nieuw te bouwen pand, dat aan onze wensen voldoet."

Bedrijventerrein Arkerpoort

Met deze verkoop is opnieuw een perceel verkocht van het bedrijventerrein Arkerpoort. Op

dit terrein zijn nog enkele kavels beschikbaar. Op bedrijventerrein De Flier zijn nog voldoende mogelijkheden voor de bouw van bedrijfspanden. Meer informatie is te vinden op de website www.nijkerka28.nl.

KING BUSINESS SOFTWARE ADVISEERT ONDERNEMERS VIA REGIONALE DEALERS

De ERP-oplossingen van King worden aangeboden via een uitgebreid netwerk van lokale automatiseringsbedrijven. "Deze zogeheten gecertificeerde King dealers zien wij als een verlengstuk van onszelf", aldus Tom Schellekens van King Business Software. "Het werken met hen heeft een grote meerwaarde. Zij beschikken over uitgebreide King-kennis en kennis over de verschillende bedrijfsprocessen, van boekhouden tot magazijnautomatisering."

De ene geografische locatie verschilt volgens hem namelijk wel degelijk van de andere. "De plaatselijke dealer is meer betrokken bij, en beter op de hoogte van de regionale aspecten. Dit kan voor een klant van belang zijn. Tegenwoordig wil de ondernemer graag terecht kunnen bij de one-stop-shop: één loket waar hij of zij

alle behoeften kan afnemen. Bij dealers kunnen bedrijven altijd meer afnemen dan ERP-software. Zo bieden dealers vaak ook hardware, afrekeningsystemen en consultancy aan."

Voor King is het belangrijk om op gelijkwaardig niveau met dealers te communiceren. 'Meedenken' is het sleutelwoord. "Deze insteek heeft duurzame relaties opgeleverd: het merendeel van de dealers verbindt zich voor een lange periode met King en kent vrijwel iedereen binnen ons bedrijf. Dit laatste aspect sluit naadloos aan op de bedrijfscultuur van King; wij hechten namelijk grote waarde aan persoonlijk contact!"

De populariteit van langlopende abonnementen is aan het dalen, terwijl het maandmodel steeds meer in trek raakt. Daarom biedt King Software

sinds 1 juli van dit jaar het maandmodel aan. Dit houdt in dat een initiële investering niet meer nodig is; u betaalt een vast maandelijks bedrag. "Onze software bieden wij aan in acht zeer complete financiële- en ERP-pakketten. Deze pakketten passen op alle MKB-branches en worden aangeboden tegen een concurrerend tarief." Kijk op www.king.eu voor meer informatie over onze producten en diensten. www.king.eu



FOV: MAAK KENNIS

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

Blijf op de hoogte via onze nieuwsbrief

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

MAAK KENNIS MET HET EDES BEDRIJFS CONTACT

Maak kennis met de acht bedrijvenkringen van de FoodValley regio! Iedere editie spreken we één van de voorzitters van de bedrijvenkringen. Deze keer is Wim van den Brandt, voorzitter van het Edes Bedrijfs Contact (EBC), aan het woord.

Samen ondernemen in Ede

Iedere eerste maandag van de maand verzamelen Edese ondernemers zich bij Kasteel Hoekelum of bij één van de EBC-leden op locatie. Op de agenda staan inspirerende presentaties, een ge-

“Door bij elkaar te komen, ontdekken we samen welke zaken belangrijk zijn. Vervolgens zitten we als gesprekspartner bij overheden en belangenorganisaties aan tafel over deze thema’s.”

zellige lunch en volop netwerkmogelijkheden met beslissers van ondernemingen. Het doel? “Samen een ideaal ondernemersklimaat creëren”, legt Wim van den Brandt uit.

Hoe draagt samen ondernemen bij aan het ondernemersklimaat?

“Dat is heel eenvoudig. Door bij elkaar te komen, ontdekken we samen welke zaken belangrijk zijn. Vervolgens zitten we als gesprekspartner bij overheden en belangenorganisaties aan tafel over deze thema’s. We starten collectieven om datgene aan te pakken wat wij als ondernemers noodzakelijk vinden. We leren



Thema's die bij het EBC aan bod komen, zijn bijvoorbeeld:

- Hoe komen we aan goed opgeleid personeel?
- Wat betekent de participatiewet voor ons?
- Hoe blijven we bedrijventerreinen verbeteren?
- Welke ondernemerskansen liggen er in de FoodValley regio?
- Welke financieringsmogelijkheden zijn er voor ondernemers?

elkaar kennen en creëren zo business. Daarom is samenwerking zo belangrijk.”

Hoe worden mijn belangen behartigd?

Alle bedrijventerreinen worden vertegenwoordigd in het EBC-bestuur. Zo kunnen alle ondernemers hun punten inbrengen. Van

MET HET EBC



den Brandt vertelt: “Daarnaast delen EBC-leden kennis die voor collega-ondernemers relevant is en nodigen we externe deskundigen uit rondom actuele thema’s. Denk aan specialisten van de gemeente, banken, investeerders, collega-bedrijven, opleiders, FOV, VNO-NCW enzovoort. Zo is er voor ieder thema een spe-

“We verbeteren het ondernemersklimaat door samenwerkingsprojecten te starten.”

cialist die hierover informeert en inspireert. Zo pakken we cruciale thema’s als groep aan. Deze collectieve werkwijze maakt ons een krachtige gesprekspartner bij overheden, belangenorganisaties en leveranciers.”

Tien redenen om lid te worden van het EBC:

- Gezamenlijk staan we sterk in belangenbehartiging richting de gemeente Ede
- We verbeteren het ondernemersklimaat door samenwerkingsprojecten te starten voor bijvoorbeeld glasvezel, nieuwe Bedrijven Terrein Verenigingen, BedrijvenInvesteringsZone (BIZ), arbeidsmarkten, onderzoeken, ICT, food, metaal, elektro, bouw, 3D foodprinting, financieringsfaciliteiten voor het mkb enzovoort
- Onderzoeken van behoefte aan vakmensen om in overleg met het onderwijs opleidingen daarop af te stemmen
- Bespreekbaar maken van kredietbehoefte van ondernemers en informatie verschaffen t.a.v. diverse financieringsvormen
- Onderling netwerken waardoor businesskansen toenemen

- Gebruik van het parkmanagement
- Toegang tot een bron van kennis en ervaring van collega-ondernemers
- In goede banen leiden van Participatiewet door inzet van eigen ondernemersplatform FoodValley
- Maandelijks interessante bijeenkomsten met externe sprekers of bedrijfsbezoeken
- Directe betrokkenheid bij ontwikkelingen in de Regio FoodValley

Ondernemer in Ede? Meld u aan voor het EBC!

Van den Brandt nodigt iedere ondernemer in Ede uit: “Natuurlijk zien we het liefst elke onderneming vertegenwoordigd in het EBC. Alleen zo kunnen we voor iedereen een zo mooi mogelijk ondernemersklimaat creëren.”

Meer weten over het EBC-lidmaatschap, direct inschrijven of gratis een bijeenkomst bijwonen?

Ga naar www.ebcede.nl/word-lid. We ontmoeten u graag!



FOV
federatie
ondernemerskringen
valleiregio

Contact FOV
www.fowweb.nl

Martin Ruiter, voorzitter
voorzitter@fowweb.nl



Henk Breugem ziet ontwikkeling van zijn wijngaard in Nijkerk als organisch proces

'In wijnbouw ben je van begin tot eind betrokken'

Verscholen in het groen van het eeuwenoude Landgoed Slichtenhorst in Nijkerk, ligt wijngaard Aan de Breede Beek. In de zon, tussen de wijnranken op het licht glooiende perceel, voelt dit kleine stukje Gelderse Vallei als Frankrijk. Hier verbouwt Henk Breugem verschillende druivenrassen en produceert hij wijn, zo'n 7000 liter per jaar. Meer hoeft niet, vindt hij. "Mijn doel is om ieder jaar betere wijn te maken."

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

Tot nog toe lukt dat aardig. De wijnen van Aan de Breede Beek vallen de afgelopen jaren zelfs internationaal in de prijzen. Dat Nederland geen wijnland is, bestrijdt Breugem dan ook. "De druivenrassen die we hier telen, gedijen goed in het Nederlandse klimaat. Het zijn rassen met Europese en Amerikaanse voorouders, die bewust zijn gekruist. Deze druiven zijn vroeg rijp en hebben een hoge weerstand tegen schimmels."

Breugem, afkomstig uit een tuindersfamilie, wilde niet verder in het kweken van tomaten of paprika's. "De tuinbouw vind ik te industrieel", motiveert hij zijn keuze. Breugem verliet aanvankelijk de agrarische bedrijfstak en ging werken in de zorg. Hij werd relatie- en gezinstherapeut, een beroep dat hij nog steeds in deeltijd uitoefent. In 2003 startte hij met de wijngaard. "Ik wilde graag iets in de natuur doen."

Eigen keuzes

Nadat hij in een moestuin druivenrassen uitprobeerde en op bezoek was geweest bij andere wijnbouwers, kreeg Breugem de kans om een stuk grond te pachten op het Nijkerkse Landgoed Slichtenhorst. Met druivenplanten geënt in Duitsland, legde hij de wijngaard aan. Na drie jaar kon hij voor het eerst oogsten. "Een wijngaard heeft een lange aanloopperiode", erkent hij. Sinds 2005 heeft



Wijnbouwer Henk Breugem: "In de loop der tijd maak je steeds meer je eigen keuzes."



De wijnen van Aan de Breede Beek staan bij verschillende restaurants in de regio op de kaart.

Aan de Breede Beek een eigen wijnkelder op het terrein, waar de wijn wordt gemaakt. "Dat is vooral aan het begin erg zoeken", zegt Breugem. "Wijn maken is echt een vak. Ik heb aan het begin een adviseur betrokken die in Duitsland heeft gestudeerd, maar in de loop der tijd maak je steeds meer je eigen keuzes."

Na een uitbreiding in 2010 heeft de wijngaard nu een omvang van 2 hectare. Verder groeien is niet het doel van Breugem. Hij werkt nu zo'n twee dagen per week in de wijngaard en in het seizoen is hij ook in het weekend aan het werk. "Een grotere wijngaard vraagt extra personeel. Om dan rendabel te blijven, heb je minstens acht tot tien hectare nodig", rekent hij voor. Overigens hoeft Breugem het werk ook nu niet alleen te doen. Hij kan rekenen op een flinke club vrijwilligers – wijnliefhebbers met groene vingers – die helpen met het intensieve handwerk in de wijngaard. "Sommige vrijwilligers hebben zich toegelegd op het snoeien en hebben daarvoor een opleiding gevolgd", schetst Breugem hun betrokkenheid. "Kwaliteit maken we met elkaar."

Natuurlijke bestrijding

Stap voor stap, met de natuur mee, Breugem ziet de ontwikkeling van de wijngaard als een organisch proces. "Je kunt planten na 25 of 30 jaar ineens vervangen, of per plant bekijken wanneer dat nodig is", geeft hij als voorbeeld. Verder werkt hij zo duurzaam en biologisch mogelijk. Bedreigingen, zoals de Suzukivlieg en trips gaat hij met natuurlijke bestrijdingsmiddelen te lijf. "Met aromastof verspreiden we een geur die voor de Suzukivlieg onaan-

BIJZONDERE BOEREN

Vallei Business brengt dit jaar een serie uit waarin de agrarische sector in de regio wordt belicht. Portretten van bijzondere boeren, met karakter en oog voor de omgeving. Ze vertellen over hun bedrijf en laten zien hoe ze samenwerken. Deze keer Henk Breugem van wijngaard Aan de Breede Beek in Nijkerk.

trekkelijk is", legt Breugem uit. "En bloeiende oregano trekt roofmijt aan, die graag trips eet." Vogels worden verjaagd met een akoestische vogelverschrikker, die de angstkreet van een merel laat horen. Ook de kat, die ooit eens is aan komen lopen en de toepasselijke naam Druif draagt, helpt als natuurlijke vijand op zijn manier mee.

Aan de Breede Beek produceert rode wijnen van de druivensoorten Regent en Cabernet Cortis en witte wijnen van Solaris, Muscaris, Muscat Blanc en Johanniter. Breugem levert aan wijnhandelaren en daarnaast hebben verschillende restaurants in de FoodValley regio de wijnen van Aan de Breede Beek op de kaart. "Het mooie van wijnbouw is dat je van begin tot eind met het product bezig bent. Een tomaat kweek je voor de keurmeester, maar feedback op de wijn krijg ik rechtstreeks van de consument", laat Breugem het verschil proeven. Inspelend op wat de consument wil, heeft Breugem de wijnproductie inmiddels uitgebreid met prosecco en sekt.

Samenwerking

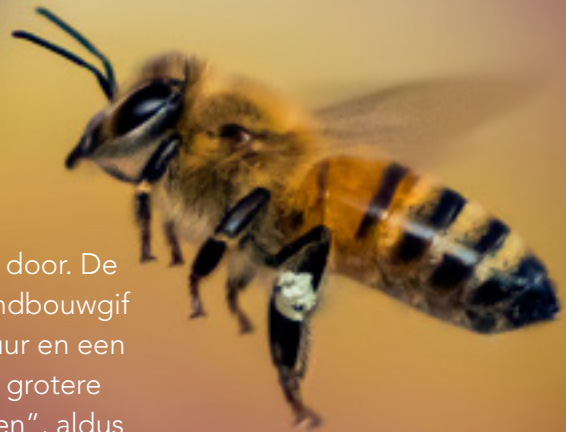
Op het overdekte terras in de wijngaard genieten twee bezoekers van een glas witte

wijn. Ze hebben bij hun nabijgelegen vakantieverblijf een wijnarrangement geboekt. Het levert Breugem naast directe feedback ook extra inkomsten op. Inmiddels komt zo'n veertig procent van zijn omzet uit activiteiten, zoals rondleidingen, bedrijfsuitjes en wijnproeverijen. Samenwerken met ketenpartners, maar ook met andere bedrijven en met de gemeente levert volgens de wijnbouwer veel op. "We kunnen elkaar sterker op de kaart zetten", benadrukt Breugem.

Een van de samenwerkingspartners in de FoodValley regio is Hilde van Maanen. Zij won dit voorjaar het televisieprogramma MasterChef en organiseert onder de titel 'Van bubbels tot dessert' pop-up restaurants voor een dag. Ook in de wijngaard. "Ik wil mensen graag verrassen met lokale producten", zegt Van Maanen. "Er is veel meer dichtbij te halen dan je denkt. Met een diner, zoals hier in de wijngaard, probeer ik mensen daarvan bewust te maken en het verhaal te vertellen van de lokale producenten." Met elkaar sparren, zoals ook in de FoodValley regio steeds meer gebeurt, leidt tot betere producten, is haar overtuiging. "Daar zou nog best meer actie in mogen komen." ■

"Het gaat slecht met de bijen in FoodValley"

Dat bijen belangrijk zijn dringt steeds meer tot iedereen door. De populatie daalt echter drastisch door het gebruik van landbouwgif en een mijt die zich in de bijenvolken nestelt. Monocultuur en een tekort aan goede drachtgebieden vormen zelfs een nog grotere dreiging. "Hier zouden we als regio veel aan kunnen doen", aldus Leo Gensen, eigenaar van Imkerij De Werkbij in Rhenen. Bij deze imkerij staat ambachtelijke honing en voorlichting centraal.



IMKERIJ DE WERKBIJ

- Imkerij vakhandel
- Beroepsimkerij met meer dan 500 volken
- Honingwinning op Nederlandse drachtgebieden
- HNYB ambachtelijke koud geslingerde honing www.hnyb.nl
- HNYB adoptieprogramma www.hnyb.nl/adoptie
- Bestuiving programma's voor groente- en fruittelers
- Educatie en lezingen
- Koninginneteelt

Het gaat volgens Gensen slecht met de bijen in FoodValley. "Gezamenlijk met overheden en bedrijfsleven kunnen we werkelijk verschil maken", luidt hij de noodklok. Door de imkers toegang te geven tot natuurgebieden,

de aanplant van andere gewassen en aanpassingen in het maaibeeld kan de regio FoodValley de eerste bijenvriendelijke regio worden. Ook het bedrijfsleven kan een steentje bijdragen aan een vitalere bijenpopulatie. "Ondernemers kunnen bij ons een bijenvolk adopteren. Dit ondersteunt onze inspanningen voor ecologische maatregelen die het herstel ondersteunen. In relatie tot food is dit een statement van betekenis, aangezien zeventig procent van al onze groente en fruit door bijen bevrucht wordt."

Begrip

De Werkbij is al veertig jaar een begrip in de wereld van imkers en bijen. Na jarenlang in het bedrijfsleven actief te zijn geweest besloot Gensen zijn droom te volgen en beroepsimker te worden. "Mijn grote ambitie: pure Hollandse honing produceren direct van de bloem in de pot. Koud geslingerd en puur van smaak zoals ambachtelijke honing



hoort te zijn." Aan de voet van de Utrechtse Heuvelrug staat inmiddels een bijenstal waar 500 bijenvolken een onderkomen hebben. "Een streekproduct waar FoodValley trots op mag zijn", zegt hij. "Onze bijen staan nu op de heide. Met deze weersomstandigheden verwachten we een prima heidehoning oogst. Einde september beginnen we met het slingeren van deze koning onder de honing. De eerste potten zijn al gereserveerd." De Werkbij verhuurt van februari tot november haar bijenvolken voor bestuiving, zowel



EEN BIJENVOLK ADOPTEREN

Bijen leveren een enorme bijdrage aan de vergroting van de biodiversiteit en zijn verantwoordelijk voor de noodzakelijke bestuiving van ongeveer 70% van al uw groente en fruit. Echter, de bijenpopulatie neemt op een globale schaal met een dramatische snelheid af. Door uw deelname aan het HNYB adoptieprogramma wordt een extra bijenvolk aan de bijenpopulatie toegevoegd. Uw bijen worden op een verantwoorde wijze verzorgd en een extra bijenstandplaats beheerd. 50.000 Bijen extra die iedere dag werken aan de biodiversiteit en bestuiving.

Komend seizoen uw eigen honing ontvangen en bijdragen aan een vitale bijenpopulatie? Voor meer informatie kijk op <http://www.hnyb.nl/adoptie/>

buiten als onder glas en in tunnels. “Voor telers en kwekers, maar ook voor zaadteelt- en veredelingsbedrijven regelen wij de bestuiving”, aldus Gensen.

Vraagbaak

Inmiddels is De Werkbij een vraagbaak voor vakgenoten, onderzoekers en de agrarische sector. “Wij werken samen met honderden imkers”, vertelt Gensen. “Via het Werkbij Expert Platform bieden we startende en gevorderde imkers een platform waar ze experts tegenkomen die hun kennis en ervaring delen. Zo bevorderen we samen de kwaliteit van de bijenhouderij in Nederland.”

Soorten honing

De bijenvolken van Gensen reizen vanaf april tot oktober naar diverse drachtgebieden in Nederland. “Hierdoor hebben wij verschillende soorten honing. De smaak van honing is afhankelijk van de soort bloem waaruit deze is gemaakt en dit is af te leiden van de kleur van de honing. De honingkleuren lopen uiteen van zuiver wit van de koolzaad crème honing tot de donkerbruine honing van de tamme kastanje.”

“Voordat we het merk HNYB hebben ontwikkeld stonden mijn vrouw Conny en ik veel op streekmarkten”, blikt Gensen nog even terug. “Het viel ons op dat allochtone Nederlanders

onze honing juist waarderen door de puurheid. Al onze honing wordt namelijk koud geslingerd waarna het direct in de potten wordt verpakt. Alle pollen, enzymen en werkzame stoffen die honing ook de medicinale werking geven blijven hierdoor bewaard. Onze HNYB honing is daarom niet alleen in Nederlandse delicatesseszaken verkrijgbaar maar ook bij veel Arabische specialiteiten winkels.” ■

Imkerij De Werkbij / HNYB

Noordelijke Meentsteeg 18 - 3911 SE Rhenen
www.hnyb.nl - MA t/m ZA van 09.00-17.00



WIST U DAT....

- Een bijenvolk bestaat uit wel 50.000 bijen
- De Koningin leeft 3 jaar en legt haar hele leven 1500 eitjes per dag terwijl ze maar één keer in haar leven bevrucht wordt door diverse darren.
- Het merendeel van het volk zijn vrouwtjes, de zogenaamde werkbijen.

Ze leven 6 tot 7 weken in de zomer.

- Na 3 weken huishoudelijke taken in de bijenkast vliegen ze uit om nectar te verzamelen.
- In de winter vormt het volk een bol van circa 20.000 bijen en leeft van de verzamelde honing en stuifmeel. De werkbijen leven dan wel 4 tot 5 maanden.

- Een honingbij kan, net als een helikopter, loodrecht stijgen en dalen.
- De imker brengt de bijen naar de verschillende drachtgebieden zoals nu de heide. Wat het type honing bepaalt.
- De werkbijen moeten voor 1 pot honing zo'n 60.000 keer uitvliegen.

Uitnodiging:

Ondernemersmanifestatie 2016 - 27 oktober 2016 Midden Nederland Hallen Barneveld

Willen we FoodValley tot een succes maken voor iedereen in de regio, zullen we moeten investeren. Vooral in samenwerking. Kennis wordt toegepast als mensen gaan samenwerken. Ondernemers met ondernemers. Onderwijs en bedrijven. Overheid en markt. We hebben geleerd dat dit niet vanzelf gaat.

Daarom organiseren we de Ondernemersmanifestatie 2016. Bedoeld voor alle partijen in de FoodValley regio, ondernemers in het bijzonder. We nodigen u van harte uit. U hoort de laatste ontwikkelingen, u kunt uw standpunt verkondigen en zeker ook nieuwe mensen ontmoeten.

Reserveer alvast donderdag 27 oktober 15.30 uur. We zijn de eerste gasten in de Midden-Nederland Hallen in Barneveld. Een aanwinst voor de regio. Jacco Vonhof is de inleider van de middag. Hij is voorzitter van VNO-NCW Midden. Hij is vooral ook ondernemer. In 1993 begon hij zijn eigen glazenwassersbedrijf. Met een ladder en oude bestelwagen ging hij op pad. Inmiddels beschikt Jacco's bedrijf over vestigingen in Zwolle en Almelo en 1500 medewerkers. Hij geeft zijn visie op regionale samenwerking vanuit het concept FoodValley.

We bespreken 4 actuele thema's met elkaar. Deze thema's vind je terug in de Uitvoeringsagenda FoodValley regio, die is opgesteld door vertegenwoordigers van ondernemers, onderwijs en overheid, de zogenoemde Triple Helix. Dit is de agenda waar partijen gezamenlijk aan werken.

1. Technologie en robotica
Welke kansen doen zich voor in de agrofoodsector en hoe spelen bedrijven in de regio hierop in?
2. Onderwijs en arbeidsmarkt
Hoe kunnen onderwijs en ondernemers samen blijven investeren in goed opgeleid personeel?
3. Bouw en infra
Hoe gaat het met het World Food Center? Biedt de ontwikkeling en realisatie kansen voor regionale bedrijven, met name in de bouwsector?
4. Mobiliteit
Wie gaat zich hard maken voor het oplossen van de knooppunt A1-A30? Wat kunnen we van de provincie Gelderland en van het Rijk verwachten?

Martin Ruiter, voorzitter Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV)

Frank Bieze, voorzitter VNO-NCW Valleiregio



Boeren vragen waardering

LTO Gelderse Vallei inspireert boeren in moeilijke tijden

De grote zaal van CineMec zat maandagavond 5 september bijna helemaal vol. Ruim 700 boeren waren daar bijeen, samen met hun familie, adviseurs en relaties. De fusie van lokale organisaties tot LTO Gelderse Vallei werd benut om boeren te inspireren. Het zijn moeilijke tijden vanwege slechte marktprijzen. Melkveehouders, varkensboeren en pluimveehouders: allemaal moeten ze heel hard werken om het hoofd boven water te houden.

FOTOGRAFIE WIM VAN DE KAMP

Binden en verbinden was het thema van de AgriMeeting in Ede. Voorzitter Fije Visscher hield een gloedvol betoog waarin hij opriep tot samenwerking. Samen staan we sterk richting politiek en maatschappij. "Maar kom wel in beweging; te vaak hebben we het als boeren laten afweten. Het is nu nodig om te laten zien welke waarde wij leveren aan de maatschappij. Wij produceren voedsel. Dat verdient waardering."

Europarlementariër Jan Huitema presenteerde zich als spreekbuis van de boeren in Brussel. Lange tijd zat er geen Nederlander in de landbouwcommissie van het Europese Parlement. Daar heeft Jan Huitema verandering in gebracht.

Annemarie van Gaal gaf een korte training marketing voor de aanwezige boeren. "Haal de markt naar binnen. Ga ontdekken hoe de markt eruit ziet en wat de markt vraagt. Als je ontdekt dat jouw product niet meer voldoet aan de vraag, moet je aanpassen." Zij toonde begrip voor de lastige situatie van boeren, die jarenlang volgens patronen werken. "Dat maakt het lastig te veranderen. Vraag daarom hulp van mensen die mee willen denken. Dat levert altijd winst op."



Op 29 september organiseert Rabobank de Dag van het Nieuwe Financieren. Op zeventien locaties in Nederland worden klanten en niet klanten van Rabobank geïnformeerd over alle mogelijkheden rondom financieren. Deelnemers kunnen meedoen aan workshops, hun plan pitchen en nieuwe financieringsvormen voor hun plannen ontdekken. Vanaf heden financiert de bank een goed plan in één dag. Ben Smeenk, directeur bedrijven van Rabobank Vallei en Rijn vertelt er meer over.



"De klant heeft direct duidelijkheid", aldus Ben Smeenk.

Rabobank financiert een goed plan in één dag

"Rabobank biedt MKB ondernemers met een goed plan binnen één dag duidelijkheid over hun financieringsaanvraag. Dat is de belofte die we onze klanten doen", zegt Smeenk. "Zakelijke klanten die vóór 12.00 uur een online aanvraag indienen kunnen, als ze dat willen, uiterlijk de volgende dag een afspraak met een adviseur van de bank krijgen. De adviseur besluit dan direct over de financiering. Deze mogelijkheid wordt aangeboden aan MKB-bedrijven die een financiering nodig hebben tot één miljoen euro. Van alle financieringen die Rabobank verstrekt valt bijna driekwart in deze categorie." Smeenk vervolgt: "Inmiddels doet al veertig procent van de klanten zijn financieringsaanvraag online. Tachtig procent van de aanvragen financieren we zelf. Daar bovenop financieren we twaalf procent in de vorm van leasing. Bij de resterende

acht procent gaat het om andere vormen van financiering, zoals via crowdfunding of een stimuleringsfonds."

Als grootste kredietverlener aan het Nederlandse bedrijfsleven stimuleert Rabobank op deze manier ondernemerschap. Daarbij wordt het gemak van internet met een zorgvuldig en deskundig persoonlijk adviesgesprek gecombineerd.

Hoe werkt het?

"Nadat de klant de financieringsaanvraag online heeft ingediend (al dan niet samen met zijn accountant via www.financieringsportaal.nl) nemen wij telefonisch contact op", vertelt Smeenk. "Als de benodigde gegevens compleet zijn, wordt er meteen een afspraak met een adviseur gemaakt. Dat kan dan al de volgende

dag. Tijdens het gesprek licht de klant zijn financieringsaanvraag verder toe. De adviseur besluit vervolgens of wij de financiering zullen verlenen. De klant heeft dus direct duidelijkheid. Na het adviesgesprek ontvangt de klant snel de offerte van de bank."

Interesse?

Ondernemers die zich willen aanmelden voor de Dag van het Nieuwe financieren kunnen dat doen op www.rabobank.nl/financieren. Zij die een goed plan hebben en daarvoor een financiering zoeken, kunnen contact opnemen met een accountmanager op telefoonnummer (0318) 660 664 of per mail naar bedrijven.vr@rabobank.nl of kijk op www.rabobank.nl/kom-maarop. Daar staan ook de actievoorwaarden vermeld. ■




KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

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




Welkom bij Partycentrum Schimmel

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





Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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

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

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

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks
met een vleugje toen*

Buitenzorg
1855

**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**

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



Welkom bij DOC's restaurant, Catering en Keuken

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



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



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



De Vendel biedt u een
onvergetelijke, culinaire ervaring.

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



Restaurant L'Orage / Party Centrum Flora

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

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

Amrâth Hotel Maarsbergen

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

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



Hotel Landgoed Ehzerwold is prachtig gelegen op een historisch landgoed midden in de Gelderse Achterhoek. Hier staat persoonlijke aandacht voor de gast nog altijd voorop. Geniet van een welverdiende vakantie of breng uw zakelijke bijeenkomst door in een comfortabele omgeving waar groen, rust en ruimte regeren.



Hotel Landgoed Ehzerwold

Natuurlijk Goed!

Landgoed Ehzerwold bestaat al ruim 100 jaar en fungeerde ooit als ziekenhuis en later als sanatorium voor TBC-patiënten. Er zijn nog vele unieke elementen te zien in het pand. Tegenwoordig is Landgoed Ehzerwold een aantrekkelijke locatie voor zakelijke bijeenkomsten zoals trainingen, workshops, bedrijfsfeesten of borrels. Of u nu met een collega of een relatie wilt overleggen of een bijeenkomst voor 200 personen wilt organiseren; het kan allemaal op ons landgoed. De 18 multifunctionele zalen, 11 discussiekamers, een theaterzaal en 115 moderne tweepersoonskamers met daglicht bevinden zich in de Parktuin. In de zalen zijn diverse vergaderopstellingen en combinaties van zalen mogelijk. Ook zijn alle zalen voorzien van airco, telefoon en wifi. Audiovisuele hulpmiddelen als een beamer, flip-over en scherm staan klaar in de zaal. Daarnaast beschikt het hotel over een restaurant met serre waar dagelijks het ontbijt en een heerlijk dinerbuffet wordt gepresenteerd. Ook is er een gezellige bar met lounge waar men ook een lunch kan nuttigen.

Iets te vieren?

Van een groot personeelsfeest of een jubileumfeest tot een afdelingsuitje of gezellige borrel. Hotel Landgoed Ehzerwold is een kleurrijke locatie voor alle feesten/gelegenheden die het vieren waard zijn. Of u nu kiest voor de gezellige Bailey met bruine bar, de prachtige Serre of de sfeervolle IJsselzaal, iedere festiviteit wordt tot in de puntjes geregeld met desgewenst muziek en entertainment. Bovendien krijgen alle gasten een warm onthaal.

Vergaderen in de natuur

Weelderige bossen, uitgestrekte weilanden en akkers; de natuurlijke omgeving van Hotel Landgoed Ehzerwold spreekt tot de verbeelding. Tegen deze achtergrond is uw vergadering, trainingsweekend, conferentie of presentatie een unieke belevenis in een inspirerende ambiance. Tevens bieden het grote terras, de parktuin of de bossen van het landgoed veel buitenmogelijkheden, van een wandeling tot workshop Boogschieten of Graffiti. Er is altijd wel een leuke activiteit te verzinnen die past in uw programma. ■

www.ehzerwold.nl



VERGADERAANBIEDING, 8-UURS:

- * Comfortabele vergaderzaal met onbeperkt koffie/thee/koekjes en kannen ijswater in de plenaire zaal (vergaderzaal aangepast aan het aantal personen).
- * Gebruik van flip-over en stiften, schrijfmateriaal, beamer en scherm.
- * Gratis WiFi in het hele hotel.
- * Uitgebreid lunchbuffet met o.a. een (warme) snack, soep en salades.
Prijs slechts € 39,50 per persoon
- * **Luxe variant voor slechts € 45,50 per persoon**
Inclusief koffieontvangst met Achterhoekse lekkernij, zoetigheden in de zaal, in de middag frisdrank en fruit in de zaal.



Klein Wittenoord: vergaderen - dineren - kookstudio

Unieke locatie maakt vergaderen inspirerend

Klein Wittenoord is een verborgen juweeltje midden in de natuur. Deze unieke vergaderlocatie in het hart van de Vallei zorgt vanwege de intieme sfeer voor extra inspiratie tijdens bijeenkomsten en presentaties. Ook bijzonder: wie de moderne en comfortabele accommodatie in Renswoude afhuurt, krijgt het kleinschalige landgoed als privégebruiker tot zijn beschikking. Lunch, diner of kookworkshop zijn toevoegingen waarmee Klein Wittenoord zich op culinair gebied onderscheidt van andere vergaderlocaties. Een weldadige plek voor de zakelijke markt om elkaar in alle rust te ontmoeten. **TEKST PIEN KOOME**

Wim van Velzen en Marijke Holwerda waren lang op zoek naar een geschikte locatie in het midden van het land waar ze konden wonen en werken. Toen de perfecte plek nergens gevonden werd, besloot het ondernemende duo zelf hun droomhuis te realiseren. Sinds zes jaar biedt Klein Wittenoord als privé vergaderlocatie arrangementen op maat voor groepen tot achttien personen. Gastvrijheid en culinaire genoegens worden op een bijzondere manier gecombineerd. Rust, ruimte en persoonlijke aandacht staan hierbij centraal.

Gevoel voor detail

De zakelijke markt stelt steeds hogere eisen aan een vergaderlocatie, weet Marijke. “Klein Wittenoord is voorzien van alle comfort en moderne technische snufjes, maar ademt tegelijkertijd warmte en geborgenheid uit.” De villa is nieuw gebouwd, maar heeft een monumentale uitstraling met een stoere knipoog door het symmetrische ontwerp. De gehele begane

grond is ingericht als vergader- en presentatieruimte. De grote keuken in het midden van de benedenetage fungeert als het hart van het kleinschalige landgoed. Aan weerszijden zijn een grote vergaderruimte en een eetkamer met veel gevoel voor detail ingericht. Comfortabele meubels, robuuste tafels en stijlvolle accessoires benadrukken de intimiteit van de ruimten. De stoere, strakke horecakeuken van roestvrij staal is voorzien van exclusieve apparatuur.

In de leer bij de Librije

Wim leidt de kookworkshops vanuit zijn jarenlange passie voor gastronomie. “Particulieren en zakenmensen kunnen bij ons terecht voor een kookworkshop op maat. Met maximaal veertien gasten koken we met dagverse (seizoens)producten. Thema’s als amuses, wild, zeevruchten of landgebonden gerechten zijn allemaal mogelijk.” Vanuit zijn grote interesse voor bijzondere kooktechnieken ging Wim zelfs een weekje in de leer bij Jonnie Boer van De Librije.

“Fantastisch hoe ze daar eerlijke streekproducten verwerken tot culinaire kunstwerkjes.”

Ontspannen vergaderen

Zakelijke gasten die bij Klein Wittenoord vergaderen, kunnen gedurende het hele verblijf ontspannen hun eigen ritme bepalen. Marijke: “Koffie en thee kan gewoon zelf gehaald worden. Wij zijn natuurlijk op de achtergrond beschikbaar maar de groep bepaalt de agenda en het tijdstip voor lunch of diner. Tussendoor kunnen mensen wandelen in de natuur rondom de villa zonder iemand tegen te komen. Vergaderen wordt hierdoor een inspirerend samenzijn waar mensen het beste uit zichzelf en elkaar kunnen halen.” ■

Klein Wittenoord

Wittenoordseweg 3
3927 CE Renswoude

T: 0318-575325/06-54374525 - info@kleinwittenoord.nl

I: www.kleinwittenoord.nl



BT OCCASIONS

JKH - HEFTRUCKS EN SERVICE ZIJN GESPECIALISEERD
IN GEBRUIKTE **ELEKTRISCHE BT / TOYOTA TRUCKS**

Zoals: Reachtrucks 1200 tot 2500 kg / Heftrucks 1200 tot 5000 kg / Stapelaars 800 kg tot 2000 kg / EL. pallettrucks 1200 tot 3000 kg / Combi trucks / Orderpicktrucks (hoog en laag werkend) / Turnhead trucks / nagenoeg het gehele product gamma.



Voor verkoop
J. Koiter
Tel: 06 5338 0656



**Voor service
en onderdelen**
M. Koiter
Tel. 06 2247 4071

Bezoek en postadres:

Schutterrij 11-13
3905 PJ, Veenendaal
Website: www.jkhheftrucks.nl
Email: jkhheftrucks@live.nl
jkhservice2015@live.nl

System Care ICT DYN
Consultancy · Projectmanagement · Trainingen

Dynamics NAV 2016

Dynamics CRM 2016

Office 365

System Care

Al uw belangrijke programma's
gezamenlijk in de cloud. Meer weten?
Kijk op onze site systemcare-ict.nl
of bel 06-42737328



**Elke dag schoppen hart- en vaatziekten
honderden levens overhoop.**

Zoals dat van Daphne. Haar vader kreeg middenin de nacht plotseling een hartstilstand. Daarom is onderzoek nodig; bijvoorbeeld naar een eenvoudige test, om hart- en vaatziekten op tijd te herkennen.

Steun levensreddend onderzoek. Geef aan de collectant of doneer via hartstichting.nl
Elke dag telt.

Elke dag telt  Hartstichting

Kosten, kosten, kosten

En dus wordt er gekeken naar de hoogste inkoopkorting en het laagste leasetarief. Uit een recent landelijk onderzoek onder 400 organisaties blijkt dat kostenbesparing het belangrijkste argument bij wagenparkbeheerders is. Hoe mooi de verhalen over CO2-reductie, maatschappelijk verantwoord ondernemen, mobiliteitsbudgetten en deelauto's ook zijn, uiteindelijk gaat het de ondernemer om Euro's.

Of u nu uw auto's leaset of in eigen beheer heeft, het is volstrekt logisch dat vooraf de verwachte maandelijkse mobiliteitskosten nauwkeurig worden beoordeeld. Het is echter onbegrijpelijk dat de maandelijkse gebruikskosten bijna geen aandacht krijgen. Terwijl deze juist een groot gedeelte van de totale kosten bepalen. Heel eenvoudige maatregelen om de brandstofkosten te verlagen worden maar door een enkele ondernemer toegepast. En wat te denken van het verlies van produc-



tieve uren van uw medewerkers? Elk bezoek aan de dealer en elke interne handeling in verband met de administratie van uw wagenpark, vergt tijd. Er zijn volop mogelijkheden om hier geld en tijd te besparen. Dit levert u niet alleen minder kosten op, maar ook meer tijd om in uw bedrijfsactiviteiten te investeren en dus uw rendement te verbeteren.

Heeft u trouwens concrete afspraken met uw medewerkers en leveranciers gemaakt? Te weinig organisaties staan, voordat de auto wordt besteld, stil bij mogelijke financiële gevolgen. Wat als een medewerker uw organisatie verlaat, een groter rayon gaat bedienen of zijn privéomstandigheden wijzigen? Vooraf

heldere afspraken vastleggen, zorgt voor duidelijkheid bij alle partijen en voorkomt moeilijke discussies achteraf.

Levert die extra procent aankoopkorting of die paar Euro's lagere leasekosten nu ook daadwerkelijk het verwachte kostenvoordeel op? Naar onze mening niet. Als u structureel minder wilt uitgeven aan zakelijke mobiliteit, zijn er veel andere mogelijkheden om dit te realiseren. Het mooie is dat dit uitstekend samen gaat met maatschappelijk verantwoord ondernemen en optimale medewerker tevredenheid.

Huib van Loon

Oxonia Fleet Solutions



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

**HET
VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

**'Ik beoordeel je niet
op je uiterlijk!'**

- Amanda, 21 jr, blind

GEEF
voor blinden
en slechtzienden

NATUURLIJK HEEFT BLINDHEID VOORAL NADELEN. Innovatieve hulpmiddelen zijn hard nodig. Zoals een geleidestok met GPS navigatie, waarmee blinden en slechtzienden er zelfstandig op uit kunnen gaan. Steun daarom Bartiméus Sonneheerdt.

Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via steunBartimeus.nl

bartiméus sonneheerdt
VERENIGING
oog voor blinden
en slechtzienden

Eénmalig
2,50 € / sms





Muziekvereniging OBK Bennekom, een club met ambitie!

De Gelderse Vallei kent vele prachtige orkesten en Muziekvereniging OBK Bennekom is er daar één van. Met een harmonieorkest, een tamboerskorps, twirls en een actief opleidingsorkest is OBK Bennekom een levendige muziekvereniging. Naast dat het een gezellige vereniging is, musiceert OBK Bennekom op hoog niveau. Het repertoire varieert van mooi toegankelijke muziek tot verrassend moderne klanken. Ook de tamboers en de twirls geven shows op hoog niveau weg. Maar dat is niet alles: OBK is een vereniging met ambitie, wat enkele jaren geleden resulteerde in onder meer een prachtig Muziekcentrum. Lees mee hoe OBK zich heeft ontplooid tot een mooie culturele vereniging in de Vallei.

OBK groeit uit haar jasje
Ooit begonnen, zo'n 86 jaar geleden, als een klein orkest is OBK door de jaren heen uitgegroeid tot een grote vereniging met zo'n 160 leden. Dat vroeg enkele jaren geleden dan ook om een nieuwe repetitielocatie. Na vele jaren gerepeteerd te hebben in een eigen gebouwtje aan de Schapenoordseweg in Bennekom, bleek OBK uit haar jasje gegroeid te zijn. Het gebouw was gezellig, maar gedateerd en ook midden in een woonwijk.

Kierkamperweg dé nieuwe plek?

Er werd een plan gemaakt voor nieuwbouw, een plek waar zowel gerepeteerd kon worden en waar ook grote concerten plaats konden vinden. Dit was een nogal

intensief proces, waarbij een kleine groep mensen zich enorm heeft ingezet om contacten met de gemeente te leggen en de plannen te presenteren. En er bleek een luisterend oor te zijn. Er waren mogelijkheden om te bouwen naast DVO aan de Kierkamperweg. Dat bood perspectief!

Steun door de Bennekommers

Maar dan de financiën. De culturele geldkraan druppelde meer dan dat hij stroomde, dus waar kon OBK aan middelen komen om dit grootse plan ook werkelijk te gaan realiseren? Gelukkig zijn er vele geweldige sponsors geweest die ons financieel en soms ook materieel steunden. En ook de Bennekommers bevolking heeft OBK in dit spannende proces gesteund. Een van de ludieke activiteiten

was de bouwstenenactie. Met deze bouwstenenactie kon OBK door muzikale activiteiten bouwstenen verdienen, die uiteraard stonden voor werkelijk geld. Zo werd er in relatief korte tijd een aardig budget opgebouwd en kon de bouw van start gaan. In 2007 was het gebouw klaar en werd er verhuisd.

Muziekcentrum OBK is een feit

Elke Bennekommer zal er wel een keer geweest zijn, in het Muziekcentrum net buiten Bennekom aan de Kierkamperweg. Misschien om te luisteren naar een optreden, een kind naar de muzikles te brengen of om eens rond te neuzen op de jaarlijkse OBK rommelmarkt. Wat is begonnen als een repetitieruimte voor de vereniging is in de afgelopen 2 jaar

omgebouwd tot een concertzaal. Er hebben inmiddels al vele concerten plaatsgevonden in de concertzaal die ruimte biedt voor 220 zitplaatsen. De concertzaal heeft sinds een jaar een prachtige professionele theaterverlichting en een tribune waar 100 zitplaatsen zorgen voor nog meer zicht en genot! Deze zomer is het parkeerterrein nog door de leden zelf uitgebreid tot zo'n 70 parkeerplekken. Dat kost een paar zaterdagdagen maar dan heb je ook wat!

Muziekcentrum als cultureel middelpunt

Heb je zo'n prachtig Muziekcentrum dan is het fijn als anderen het ook gebruiken. Zo vinden er regelmatig concerten van andere muzikale verenigingen uit de omgeving plaats, zijn er al culturele

Wat is begonnen als een repetitieruimte voor de vereniging is in de afgelopen 2 jaar omgebouwd tot een concertzaal.

voorstellingen geweest en wordt er een enkele keer een feestje gevierd in de zaal. Hiermee functioneert het Muziekcentrum als een cultureel middelpunt in Bennekom, wat een rijkdom! Dit bracht OBK dan ook op het plan om de verhuur van zowel de kleine repetitiezalen als de concertzalen eens wat meer op te pakken. Een mooie manier om dit prachtige gebouw te delen en ook nog voor wat inkomsten te zorgen. Het cultuurpotje is onzeker dus dat vraagt om creativiteit. Doelstelling van OBK is dan ook om het Muziekcentrum te laten worden tot het cultureel centrum voor amateurmuzikanten binnen de gemeentes Ede en Wageningen.

Toekomstplannen?

De vereniging staat, het Muziekcentrum staat, er is een prachtige ruime parkeerplaats, de kantine is verbouwd en heeft de uitstraling gekregen van een grand café en het is een gezellige club. Wat valt er nog



meer te wensen? Ach, het bestuur en leden hebben nog mooie plannen en er is altijd wel wat te repareren en te verbeteren. Maar OBK Bennekom is volop tevreden met hoe het nu gaat. Ambities zitten nu meer op het muzikale aspect, met een uitdagend concours in november in het vooruitzicht. Dus we repeteren fijn door, laten ons regelmatig horen in het dorp en ontvangen ons publiek met open armen. U bent trouwens ook op de repetities van harte welkom om te komen luisteren! ■

Wilt u op de hoogte blijven van de activiteiten van OBK of heeft u interesse in het huren van onze ruimte? Kijk op www.obkbennekom.nl voor meer informatie.





Business Ontmoet Business

Netwerken bij Carlton President Utrecht

De vakantie is al weer een tijdje voorbij, dat betekent ook dat het weer een goede gelegenheid is om te gaan netwerken. Business Ontmoet Business (BOB) Midden Nederland helpt daar graag bij en organiseert op dinsdag 4 oktober a.s. weer een gezellige netwerkbijeenkomst. Ditmaal zijn we te gast bij Carlton President in Utrecht.

Wat mag u van deze bijeenkomst verwachten? Uiteraard een welkomstdrankje, een heerlijk diner en natuurlijk de uitgebreide gelegenheid om te netwerken. Verder zullen Wim de Rooij en Henk Klein Gunnewiek van POMbetuwe optreden als spreker. POMbetuwe zet zich in om organisaties als geheel of mensen binnen de organisatie te laten 'mee ademen' met toekomstige veranderingen. Daarbij zijn de kernwoorden openheid, respect en integriteit van belang. Er wordt met name gekeken naar de vraag achter de vraag, en samen met de organisatie én de mensen aan de slag gegaan.

Programma

- 17.30 - ontvangst met welkomstdrankje en hapje
- 18.00 - welkomstwoord
- 18.10 - presentatie Wim de Rooij en Henk Klein Gunnewiek
- 18.45 - aanvang diner en gelegenheid tot netwerken
- 21.00 - einde bijeenkomst

Tip

Heeft u nog leuke goodies om de deelnemers cadeau te doen? Meld dit dan vóór donderdag 29 september a.s. via bob-borrel@vanmunstermedia.nl.

Alle foto's en filmpjes van de BOB-borrels zijn te bekijken op www.bobmiddennederland.nl. Gebruikt u een smartphone om de site te bekijken, dan krijgt u bij het bezoeken van de website direct de melding met de vraag of u van de mobiele website gebruik wilt maken.

AANMELDEN

Business Ontmoet Business Midden Nederland leden mogen zichzelf kosteloos inschrijven via viabobmiddennederland.nl. Daar vindt u ook meer informatie over dit netwerkconcept. Bent u geen lid en nog nooit bij een bijeenkomst van Business Ontmoet Business geweest? Meld uzelf dan aan voor deze bijeenkomst om de sfeer te komen proeven. Dit kan door een mail met uw NAW-gegevens te sturen naar bob-borrel@vanmunstermedia.nl. Eenmalige deelname kost u € 25,-. Indien u besluit om BOB-lid te worden, dan wordt dit bedrag verrekend met het lidmaatschapsbedrag. Aanmelden voor een lidmaatschap kan via bob-borrel@vanmunstermedia.nl en kost € 250,- per jaar (6 netwerkbijeenkomsten, altijd inclusief diner en welkomstdrankje).



BIJDRAGEN AAN BOB

Heeft u een sfeervolle locatie die als decor voor een Business Ontmoet Business-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in Midden-Nederland beslist van zouden moeten weten? Wij zijn nog op zoek naar locaties en sprekers.



ARBEIDSPARTICIPATIE/HRM

SPECIAL

BUSINESS®

Veenendaal omarmt
Prestatieladder Socialer Ondernemen

Kansen zonder beperkingen

Zorgboerderij de Eekhoeve
Natuurlijk ondernemen brengt
mensen in beweging

Werkgevers en de banenafpraak:
Hoe staat het ermee?

VNO-NCW staat ondernemers
met raad en daad terzijde rondom
Banenafpraak

Stel zelf een
pakket samen!
Persoonlijk en uniek

Ze zijn er weer! Kerstpakketten



Spreek je waardering voor je personeel en/of relaties uit met een van onze kerstpakketten. Dankzij een uitgebreid assortiment kun je iets kiezen voor elk budget en elke smaak.

Zelf laten kiezen? Dat kan natuurlijk ook.
Geef ze een cadeaukaart!



EEKHOEVE

THEEHUIS · LANDWINKEL · STREEKPRODUCTEN · ZORGBOERDERIJ

Eekhoeve.nl

Dijkstraat 115 / Veenendaal / 0318 550 561

Veenendaal omarmt Prestatieladder Socialer Ondernemen

Kansen zonder beperkingen

Willen en kunnen werken, maar de kans niet krijgen. Teveel mensen hebben een grote afstand tot de arbeidsmarkt, terwijl er mogelijkheden bestaan om hen duurzaam aan de slag te helpen. De Prestatieladder Socialer Ondernemen stimuleert dit, HetWerktNu en IW4 slaan de brug tussen werkgevers en gemotiveerde mensen die kansen verdienen. Dat levert bemoedigende resultaten op.

TEKST AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE AART VAN DER HAAGEN, IW4



“MVO oftewel Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen loopt tegenwoordig als een rode draad door het bedrijfsleven,” stelt René van Holsteijn, algemeen directeur van het sociale werkbedrijf IW4 in Veenendaal. “Je wordt er in toenemende mate op beoordeeld bij aanbestedingen en ondernemers spreken elkaar erop aan. De bewustwording stijgt. Om een steentje bij te dragen aan onze maatschappij is het van elementair belang dat je als bedrijf de kwetsbaardere groepen in onze samenleving een perspectief biedt, dat wil zeggen werkplekken aanbiedt aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en/of een arbeidsbeperking. Bij IW4 zorgen we voor een intensieve begeleiding en coaching en helpen we de mensen een leerweg en een werkplek te vinden die bij hun niveau en talenten past.”

Keurmerk

Rondom dit verhaal komt een belangrijke term om de hoek kijken: PSO, de

Prestatieladder Socialer Ondernemen, ontwikkeld door TNO, Start Foundation, de stichting PSO-Nederland, deskundigen en organisaties uit de markt. “Het betreft een meetinstrument en een keurmerk voor de mate waarin een bedrijf mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt de kans biedt om duurzaam werkzaamheden te verrichten,” legt Laura van Verveveld uit. Van Verveveld is PSO-adviseur en manager van HetWerktNu, een initiatief van IW4, gericht op dienstverlening aan werkgevers voor de invulling van het participatiebeleid binnen hun bedrijf. “We onderscheiden de directe variant, waarbij de werkgever deze mensen in dienst neemt, maar ook de indirecte variant: de inkoop van arbeid via bijvoorbeeld IW4 of via een collega-bedrijf dat qua PSO reeds goed scoort. Dat telt net zo zeer mee voor je trede op de Prestatieladder Socialer Ondernemen. Als bedrijf vraag je een certificaat aan, waarbij HetWerktNu eventueel begeleiding kan bieden. Na een audit wordt bepaald op welke trede van de

Prestatieladder Socialer Ondernemen het bedrijf zich bevindt.”

Heel toegankelijk

Bekend is wellicht de term SROI, Social Return On Investment. Daarmee verplichten overheden bij aanbestedingen bedrijven om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in te zetten. Ook de gemeente Veenendaal voert een SROI-beleid. “Daarbij volgden we tot voor kort een projectmatige benadering, die op zichzelf best werkt, maar op het gebied van continuïteit nadelen met zich meebrengt,” zegt Astrid van de Klift, gemeentesecretaris van Veenendaal. “Zo’n bedrijf heeft dan net mensen opgeleid en ingewerkt en deze nieuwe werknemers raken in hun ritme, waarna de klus alweer ophoudt. Ze moeten omschakelen en veelal komen ze weer thuis te zitten. Zeer demotiverend voor hen, frustrerend voor de werkgever en ongewenst vanuit de overheid. Als gemeente oriënteren wij ons daarom nu op de Prestatieladder Socialer Ondernemen.



Het gemeentehuis van Veenendaal wordt schoongehouden door de enthousiaste mensen van IW4.

Een bedrijf dat daar hoog scoort, doordat het duurzaam werk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt - bijvoorbeeld door een arbeidshandicap - aanbiedt, verdient dan bij ons absoluut de voorkeur bij aanbestedingen. Dit vormt voor de gemeente een veel effectievere invulling van SROI. Voor iemand die afstand tot de arbeidsmarkt had biedt het een groter perspectief op langdurig werk en de werkgever levert echt een bijdrage aan duurzame participatie. PSO is voor ondernemers heel toegankelijk, zonder ingewikkelde regeltjes en procedures. Als gemeente ondersteunen we hen, bijvoorbeeld in samenwerking met HetWerktNu, door begeleiding aan te bieden, financiële regelingen toe te passen en cetera.”

Supergemotiveerd

Vanuit haar maatschappelijke rol geeft de gemeente Veenendaal het goede voorbeeld, door sinds afgelopen voorjaar het schoon-

maakwerk aan IW4 toe te vertrouwen. “Dat pakt heel succesvol uit,” weet Van Holsteijn, die onmiddellijk bijval krijgt van Van de Klift: “Deze mensen zijn zo toege-

“Deze mensen zijn zo toegewijd en supergemotiveerd. Soms moeten we ze zelfs afremmen in hun enthousiasme.”

wijd en supergemotiveerd. Soms moeten we ze zelfs afremmen in hun enthousiasme. Ze voelen dat ze weer meedoen in de maatschappij, dat ze zich kunnen waarmaken, dat ze over bepaalde kwaliteiten beschikken

en die kunnen laten zien. De waardering wordt alom gedeeld door de ambtenaren in het gemeentehuis. Vaak vormt dat een schril contrast met het verleden, waarin deze mensen weerstand en stigmatisering ontmoetten. Ze ervaren dat ze geen kansen kregen. Ik durf te spreken van een win-win-winsituatie. Als gemeente dragen we onze maatschappelijke verantwoordelijkheid uit en betalen we niet alleen maar uitkeringen, maar investeren we in betekenisvolle acties en werk. PSO-gecertificeerde bedrijven die wij inschakelen vergroten bovendien hun kansen om ook voor andere projecten als eerste in aanmerking te komen. Ze spelen zich in de kijker. Kortom, het mes snijdt aan drie kanten.”

Werkfit

Met sociaal ondernemen als leidraad start de gemeente Veenendaal nu samen met een aantal partijen een project in de lokale groenvoorziening. Eén van de partners is,

naast onder meer IW4 als ‘verbindende factor’, de Koninklijke Ginkel Groep in Veenendaal. Dit in 1903 opgerichte familiebedrijf geeft werk aan 175 mensen op diverse locaties in Nederland en bekommerde zich al ver voor de Tweede Wereldoorlog om kwetsbare doelgroepen

“Wij zorgen voor de juiste begeleiding, ook bij onze klanten. Zo houden we op dit moment voor de werkleiding een training in het omgaan met psychische handicaps.”



“Er ontstaat een steeds groter tekort aan laag-opgeleide krachten,” aldus Wim van Ginkel.

in de samenleving. “Mijn opa bood jongens van het bijzonder lager onderwijs die hier op de stoep stonden de kans om in de groenvoorziening aan de slag te gaan,” vertelt directeur Wim van Ginkel. “Vandaag de dag lopen bij ons vijftien vaste mensen die een grote afstand tot de arbeidsmarkt hadden, exclusief de uit de sociale werkvoorziening afkomstige medewerkers die IW4 aan ons levert. Alweer zo’n tien jaar werken we heel prettig samen met deze organisatie.” Van Holsteijn: “Wij zorgen voor de juiste begeleiding, ook bij onze klanten. Zo hou-

den we op dit moment voor de werkleiding een training in het omgaan met psychische handicaps. Centraal voor ons staat dat we mensen werkfit maken en dat we hen en het bedrijfsleven bij elkaar brengen, zodat er een duurzame arbeidsrelatie ontstaat.”

Continuïteit

“Let op, er ontstaat een steeds groter tekort aan laagopgeleide krachten,” waarschuwt Van Ginkel. “Volgens actuele ramingen kunnen we dit rond 2025 zelfs met de huidige immigranten meegerekend nauwelijks

opvangen. De groenvoorziening biedt mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt volop mogelijkheden, ook bijvoorbeeld jongeren met een Wajong-uitkering, want veel taken vergen geen opleiding en we kennen slechts een beperkte automatisering.” Loopt Koninklijke Ginkel Groep tegen specifieke problemen aan op dit gebied? “Totaal niet,” meldt de directeur. “Weet je, het is geen thema wat deze mensen kosten, maar wat ze kunnen en willen. Iedereen heeft wel kwaliteiten en daarop stemmen wij het werk af, zodat de medewerkers zich gelukkig voelen. Daar krijgen we heel veel voor terug in de vorm van loyaliteit, inzet en positieve reacties uit hun omgeving. Ik voel me oprecht trots als ik hier iemand gedurende een aantal jaren zie opbloeien. Wij focussen ons op continuïteit; het verhaal van drie jaar bij één bedrijf werken en dan gaan rondkijken naar iets anders is volstrekt achterhaald. Mensen willen zekerheid, een huis kopen, een leven opbouwen. Ze verdienen een normaal salaris.” Gemeentesecretaris Van de Klift toont zich erg verheugd over het beleid dat Koninklijke Ginkel Groep op het gebied van sociaal ondernemen voert. “Het geeft aan dat dit niet alleen maar van overheidswege wordt opgelegd, maar dat het besef binnen bedrijven zelf ook leeft en dat zijn er steeds meer. Het creëert veel draagvlak voor PSO.” ■

Meer informatie: www.iw4.nl
www.hetwerktnu.nl



Laura van Verseveld, Astrid van der Klift en René van Holsteijn slaan de brug tussen werkgevers en gemotiveerde mensen die kansen verdienen



Werkgevers en de Banenafspraken:

Hoe staat het ermee?

In 2015 is de Wet Banenafspraken ingegaan. Deze kwam tot stand als onderdeel van het Sociaal Akkoord en ondersteunt de Participatiewet. De banenafspraken houdt in dat er tot 2025 125.000 extra banen voor mensen met een arbeidsbeperking worden gerealiseerd; in totaal 100.000 banen in de marktsector en 25.000 bij de overheid. Maar hoe staan we er nu een jaar later voor? Vallei Business sprak Reggy Broekhuijse, adviseur en projectmanager Maatschappelijk Betrokken Ondernemen bij Good Connection.

“Alle werkgevers, grote en kleine, kunnen voor deze extra banen zorgen”, ligt Broekhuijse toe. “Als deze vrijwillige afspraak tussen kabinet en werkgever te weinig banen oplevert, kan de Quotumwet in werking treden. Deze wet verplicht werkgevers met 25 werknemers of meer om een aantal mensen met een arbeidsbeperking in dienst te nemen of anders een boete te betalen.”

Rivierenland

Uit een eerste meting eind 2015 blijkt dat bij werkgevers in de markt- en overheidssector vanaf 1 januari 2013 21.057 banen zijn ingericht voor mensen met een arbeidsbeperking. “Met name de werkgevers in de marktsector liggen voor op schema”, vertelt Broekhuijse. “Daar zijn vanaf het moment van de nulmeting op 1 januari 2013 in totaal 15.604 banen gerealiseerd. De regio Rivierenland doet het zelfs bovengemiddeld goed. De doelstelling voor eind 2016 was om 250 mensen uit de doelgroep naar een reguliere baan te begeleiden. Dit is eind 2015 al ruim gehaald met meer dan 500 succesvolle bemiddelingen

door Werkzaak Rivierenland en UWV. Er is geen aanleiding om de quotumregeling nu te activeren.”

Op de vraag of dit betekent dat werkgevers ‘om’ zijn en open staan om werknemers met een beperking te ontvangen, antwoordt ze: “In een toelichting op de meting schrijft staatssecretaris Jetta Klijnsma dat de uitdaging voor de komende jaren nog groot is. Het moet veel gewoner worden dat iedereen in ons land met of zonder arbeidsbeperking, de kans krijgt om mee te doen op de inclusieve arbeidsmarkt, maar zo gewoon is dat nog niet. Bij grotere bedrijven is het werk bieden aan mensen met een beperking doorgaans inmiddels wel onderdeel van het beleid. Voor kleinere bedrijven is dat veel minder het geval.”

Achter de voordeur

Dorathé van Doorn is ondernemer in Nieuwegein. Haar bedrijf PrintRun, een grafisch en multimediaal projectmanagementbureau, heeft ze al ruim twintig jaar. “Er zitten heel veel mensen thuis op de bank. Ik vind het heel belangrijk dat mensen

PROKKELSTAGEDAG

Ook last van drempelvrees? Misschien is een prokkelstage een goed begin. Dat is een stage voor één dag voor iemand met een beperking bij een bedrijf. Dat kan overal zijn: bij de plaatselijke bakker, een basisschool of bij de gemeente. Donderdag 15 juni 2017 is Nationale Prokkelstagedag. <http://www.prokkel.nl/prokkelstages/>

maatschappelijk gewoon mee kunnen doen. Toen ik eens met de gemeente in gesprek was, kwam bij toeval ook dit onderwerp ter sprake. Er werd een oplossing gezocht voor mensen die zelf niet kunnen zorgen voor hun was- en strijkgoed. Toen ik mijn moeder vertelde dat ik ging wassen en strijken lachte ze zich rot. Maar het raakte me en daarom ben ik samen met Dorothy ten Wolde met een ondernemersblik gaan kijken hoe we dit zouden kunnen

REGGY BROEKHUIJSE

Reggy Broekhuijse is adviseur en projectmanager Maatschappelijk Betrokken Ondernemen bij: Good Connection; Business for Good = Good for Business
www.goodconnection.nl

aanpakken. Dat bleek niet ingewikkeld en we hadden snel een was en strijkservice op poten. Daardoor kwamen we bij mensen achter de voordeur. Daar heb ik gezien wat het is als je bijvoorbeeld vanwege een beperking niet mee kan doen of geen werk hebt. Ik ben er enorm van geschrokken.”

Hybride ondernemen

Inmiddels heeft Dorathé naast het commerciële bedrijf samen met Dorothy ten Wolde ook enkele sociale ondernemingen waaronder de was- en strijkservice, een fietstaxi en een printbedrijf. Zo biedt ze mensen met afstand tot de arbeidsmarkt de kans in een commerciële omgeving werknemersvaardigheden op te doen. “We moeten tegenwoordig allemaal hybride ondernemen. Ik kies ervoor dat op een sociale manier te doen. Omdat het nodig is, en ik ben nou eenmaal zo gek als een deur. Maar vergis je niet! Het begeleiden van deze mensen kost veel tijd. Sommige elastiekjes knappen nu eenmaal heel snel. Ik ken veel werkgevers die best iets zouden willen doen. Maar door de veelheid van organisaties waar je mee te maken krijgt en de wirwar van regels, bijvoorbeeld de loonkostensubsidie, hebben de meeste ondernemers er eigenlijk al geen zin meer in.”

De ervaring van veel ondernemers is dat de mensen bij gemeenten denken in regels. Als ondernemer zoek je de grens op van wat wel kan. Dus je oogst veel tegengas, want veel kan er op voorhand niet. Dat werkt demotiverend. Dorathé: “Eigenlijk zouden er mensen vanuit het bedrijfsleven hierop gezet moeten worden bij de gemeenten. Die snappen het beter”.

Het moet van ondernemers zelf komen

Een voorbeeld van waar ondernemers zich hebben verenigd en zelf het heft in handen hebben genomen, is te vinden in Veenendaal. Ruim een jaar geleden gingen enkele ondernemers die al mensen uit deze doelgroep in dienst hadden met elkaar in gesprek. Zij nodigden daar ook collega-ondernemers bij uit die nog geen ervaring hadden op dit gebied.



Reggy Broekhuijse organiseert regelmatig bijeenkomsten in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Gezamenlijk stelden ze vast wat er moest gebeuren om de drempelvrees weg te nemen en vooral; om het makkelijker te maken invulling te geven aan de banenafpraak. De coöperatieve vereniging ‘Het Werkt Samen’ is het resultaat. “De bij de vereniging aangesloten leden verbinden zich om samen een arbeidspool vorm te geven en er gebruik van te maken”, licht Broekhuijse toe. “Onderling uitlenen en doorplaatsen, bijvoorbeeld bij seizoensarbeid, wordt daardoor makkelijker.” Jasperine van Wakeren, kartrekker van de vereniging: “Mensen die eerder steeds korte contracten kregen kunnen we op deze manier duurzaam werk bieden. Het werkt doordat we een heel goed matchsysteem hebben weten te maken. Nu ze zien dat het succesvol is, zijn partijen als het werkgeversservicepunt en UWV ook bereid mee te doen. En het zou nog veel beter werken als we regionaal over een groter gebied zouden samenwerken. Door meer volume kunnen we nog beter voorzien in duurzaam werk.”

Eén aanspreekpunt

De uitvoering van de arbeidspool is neergelegd bij HetWerktNu, een initiatief van sociaal werkbedrijf IW4. HetWerktNu ondersteunt werkgevers bij het invulling geven aan MVO People, de Participatiewet, de inclusieve

arbeidsmarkt en de banenafpraak. Voor de leden van de coöperatieve vereniging verzorgen zij onder andere het opleiden en ontwikkelen van de kandidaten, de matching, de contracten en nemen de werkgeverrisico's en de administratieve lasten op zich. Laura van Verseveld van HetWerktNu: “Ondernemers zien op tegen de enorme berg aan regels en administratie. Het is ook best ingewikkeld, voor mensen uit verschillende gemeenten, met verschillende leeftijden en verschillende geschiedenis, gelden allemaal weer andere regelingen. Belangrijk is dat je dat uit handen kunt nemen. Een ondernemer wil gewoon één aanspreekpunt en dat kan ik ze bieden.” Over de samenwerking met HetWerktNu: “De meerwaarde van de vereniging is dat het van ondernemers zelf komt. Zij kunnen elkaar inspireren en hun ervaringen onderling uitwisselen. De drempelvrees die er is doordat ze niet weten wat er op hun af komt wordt daardoor minder. Je ziet dat daardoor langzaam aan méér bedrijven de stap wagen.”

De cijfers laten zien dat werkgevers, zeker in de marktsector, op de goede weg zijn, meent Broekhuijse. “De weg is nog lang, maar langzaam lijkt het steeds meer gewoon dat ondernemers zich inspinnen voor een inclusieve arbeidsmarkt.” ■

AANTAL BANEN PER JAAR TE REALISEREN DOOR DE MARKTSECTOR VOLGENS DE BANENAFSPRAAK:

- 6.000 banen in 2015
- 8.000 banen in 2016
- 9.000 banen per jaar vanaf 2017
- 100.000 banen in totaal in 2026

Zorgboerderij de Eekhoeve

Natuurlijk ondernemen brengt mensen in beweging

De Eekhoeve is een aangename verrassing. In een Veenendaalse nieuwbouwwijk leidt een smalle laan je onder een paar eiken door, regelrecht naar dit prachtige bedrijf midden in de natuur. Een plek waar je je snel thuis voelt, terwijl je geniet van iets lekkers in het Theehuis, de dieren bekijkt of boodschappen doet in de Landwinkel. Deze combinatie van ontspanning en bedrijvigheid zorgt er ook voor, dat tientallen mensen met plezier deelnemen aan de dagbesteding op de Eekhoeve. TEKST [SASKIA VAN MUIJLWIJK](#)





De boerderij waar opa Kees Hardeman ooit als knecht begon, is uitgegroeid tot een veelzijdige onderneming. Arris Hardeman heeft samen met zijn zoon Wilco en dochter Tineke de dagelijkse leiding over de Eekhoeve. Er zijn 15 vaste medewerkers, die ondersteund worden door maar liefst 60 vrijwilligers. Ondanks alle modernisering blijft de geschiedenis bewaard. Zo is het gezellige Theehuis gebouwd in de vorm van een hooiberg. De hoge plafonds en oude spanten van de voormalige stallen geven nu karakter aan de lichte en ruime verblijven voor de dagbesteding.

Dicht bij de natuur

Twaalf jaar geleden ontving Hardeman de eerste deelnemer. “Nu hebben we dagelijks twee groepen, ongeveer 45 deelnemers per dag” vertelt Hardeman. “Er is een groep voor ouderen en een voor volwassenen. Hoewel beide groepen een eigen ruimte, dagindeling, begeleiders en activiteiten hebben, zijn alle deelnemers hier dicht bij de natuur en krijgt iedereen persoonlijke begeleiding.”

Alle deelnemers hebben via de gemeente een beschikking voor dagbesteding nodig. “Ouderen worden, afhankelijk van de gemaakte afspraken, door onze vrijwilligers met ons eigen vervoer opgehaald en weer thuisgebracht. Sommige ouderen

leiden aan dementie, hebben andere psychische of lichamelijke klachten of komen de deur niet meer uit. In onze activiteiten richten wij ons ook op het behoud van bepaalde functies, zoals het geheugen, beweging en spierkracht.”

Op de Eekhoeve is een grote, aparte ruimte voor creatieve activiteiten, buiten onder de begroeiende pergola is het ’s zomers heerlijk toeven met een mooi boek en binnen is volop plaats voor bijvoorbeeld een spelletje. “Tussen de middag eten we met elkaar een warme maaltijd, het liefst met groente uit eigen moestuin”, vertelt Hardeman.

“De maaltijd wordt door een van onze vrijwilligers bereid, waarbij onze deelnemers kunnen helpen met de voorbereiding.”

Het boerderijleven spreekt veel ouderen aan. “Zij hebben vroeger op een boerderij gewerkt of een moestuin gehad. Op de Eekhoeve kunnen zij toch nog tuinieren, zonder dat ze de verantwoordelijkheid voor een hele tuin hebben.”

Deel van de maatschappij

De groep volwassenen bestaat uit mensen die te maken hebben met bijvoorbeeld een verstandelijke of lichamelijke beperking, psychische of psychiatrische problemen, een autistische stoornis of niet-aangeboren hersenletsel. Ook deze groep heeft de beschikking over een lichte ruimte met

eigen keuken, waar zij genieten van hun pauze. De dagbesteding bestaat uit het uitvoeren van verschillende werkzaamheden op de Eekhoeve. “Het voordeel van het boerderijleven is dat het overzichtelijk en veelzijdig is. Onze deelnemers kunnen zelfstandig bepaalde werkzaamheden uitvoeren, zonder dat de druk te hoog wordt. Het dragen van een bepaalde verantwoordelijkheid creëert eigenwaarde. Door het contact met elkaar, onze medewerkers en onze bezoekers maken onze deelnemers deel uit van de maatschappij. Uiteindelijk wil iedereen gezien worden.”

Bijzonder & Puur

De werkzaamheden variëren van het verzorgen van de dieren tot het maken van ijs, onderhouden van de moestuin, verpakken van thee tot het uitpakken van bestellingen in de Landwinkel. “Natuurlijk helpen onze deelnemers ook bij het maken van onze inmiddels landelijk bekende, ambachtelijke eierroom onder het label Bijzonder & Puur”, vertelt Hardeman, terwijl hij trots de verschillende productieruimtes laat zien. “Onze eierroom, het Veens Kaatje, wordt gemaakt naar eigen recept, van scharreleieren die op de Eekhoeve gelegd worden. We voeren onze kippen met speciaal voor de Eekhoeve samengesteld voer. Ook de brandewijn voor onze

Bijzonder & Puur BoerenJongens (rozijnen in brandewijn), BoerenMeisjes (abrikozen in brandewijn) en Boerenbruiloft (rozijnen en abrikozen in brandewijn) wordt speciaal voor ons gemaakt.”

De kippenstal heeft verschillende ruimtes voor legkippen, vleeskippen en kuikens. Het vlees van de kippen wordt verkocht in de Landwinkel van de Eekhoeve, net als de Bijzonder & Puur lekkernijen en de oogst uit de moestuin. Het ruime assortiment wordt aangevuld met producten van andere boeren die bij de Landwinkel formule zijn aangesloten, zoals kaas, noten en jam. “Binnenkort houden wij Hereford koeien, zodat wij in de toekomst ook ons eigen rundvlees verkopen”, aldus Hardeman.

Maatwerk voor bedrijven

Inmiddels weten veel bedrijven de weg naar de Landwinkel van de Eekhoeve te vinden. Zij stellen hier hun eigen relatie- en kerstpakketten samen. Nog een activiteit die zich goed laat combineren met de activiteiten op de zorgboerderij en daarnaast voor de benodigde inkomsten zorgt. Toch heeft Hardeman nog meer ideeën. “Ik zou graag samenwerken met restaurants. De Eekhoeve levert goede kwaliteit van eigen bodem en dat proef je.



Restaurants kunnen met behulp van onze producten hun klanten heerlijke gerechten voorschotelen.”

In beweging

De Eekhoeve is duidelijk een onderneming in beweging. Letterlijk en figuurlijk, want in 2013 werd de stichting ‘De Eekhoeve

zorgt voor beweging’ opgericht. Deze stichting zorgt ervoor, dat deelnemers uit de volwassenen groep twee keer per week onder begeleiding sporten in de sportschool. “De sportschool heeft voor iedere deelnemer een persoonlijk trainingsprogramma samengesteld, dat zij zelfstandig uitvoeren. Voor de ouderen zijn sportartikelen aangeschaft, waarmee zij door middel van spel en oefeningen extra bewegen op de Eekhoeve. Hierdoor zitten onze deelnemers fysiek en mentaal beter in hun vel”, licht Hardeman toe. Ook hierin ziet hij door middel van sponsoring volop mogelijkheden voor samenwerking met het bedrijfsleven. “Bedrijven die de stichting willen sponsoren, kunnen een vermelding krijgen op onze website of op onze duofiets. Ik ga graag in gesprek met geïnteresseerden.”

Het is duidelijk dat Hardeman naast een groot hart voor mens en natuur, ook de genen van een ondernemer heeft. Dankzij de inzet van de vele betrokkenen komt op die prachtige plek achter de eiken niet alleen de Eekhoeve, maar ook het leven van veel mensen weer tot bloei. ■

De Eekhoeve

Dijkstraat 115 - 3904 DB Veenendaal
T: 0318 - 550 561 - info@eekhoeve.nl
www.eekhoeve.nl



Attentus brengt het verzuim omlaag

Attentus Verzuim is door Desirée en Jan Bus opgericht om zowel werkgevers als werknemers te begeleiden gedurende de periode dat een medewerker niet in staat is om het werk uit te voeren waarvoor hij/zij is aangenomen. Verzuim is niet het enige wat wij doen. Speelt bij u een 2e Spoor traject of een Outplacement ook daarvoor kunnen wij u van dienst zijn. Wij beschikken over alle disciplines die een goede arbodienstverlening vereist.



Te vaak ervaren wij dat werkgevers geen idee hebben hoe de Wet verbetering Poortwachter in elkaar steekt. Wat zijn de rechten en plichten voor beide partijen gedurende de re-integratie van zieke medewerkers. Dan zijn verwachtingen snel leidend en die worden vaak niet uitgesproken waardoor de medewerker langer buiten het arbeidsproces blijft dan nodig is.

Aanpak

Gedrag en Communicatie zijn begrippen die leidend zijn om de aanpak van het verzuim binnen uw bedrijf tot een succes te maken. Menig ondernemer wil graag de stap maken naar preventie. Uiteraard is dit mogelijk maar dan is de noodzaak dat alle betrokkenen zich committeren aan een transparant en duidelijk verzuimprotocol.

Wij werken constructief, met veel betrokkenheid en passie. Zowel intern als extern zijn de lijnen kort. Ondernemers ervaren dit aan den lijve waardoor zij door kunnen gaan met hun business. Verzuim kan kostbaar zijn, niet alleen de afwezigheid van verzuimende medewerkers kost veel geld, ook al bent u hiervoor verzekerd. Vervanging, klantcontact, ontevreden collega's omdat die collega afwezig is zijn enkele voorbeelden. Heeft u al eens berekend wat verzuim per dag kost?

Re-integratie

Het is en blijft wonderlijk dat medewerkers van de ene op de andere dag volledig uitvallen. Vaak is een medewerker in staat om wel bepaalde werkzaamheden uit te voeren. Uiteraard gaat dit in goed overleg met alle betrokkenen. Op deze wijze kan re-integratie

leiden tot een sneller herstel en tot tevredenheid bij iedereen. Niet alle werkgevers beschikken over de mogelijkheid om een werknemer andere werkzaamheden te laten doen, toch blijft ons streven om de werknemer passende werkzaamheden uit te laten voeren. Onze standplaats is Wageningen, één van de steden die onderdeel uitmaken van de Valleiregio. Dichtbij is ons motto. Een bezoek aan werkgever of werknemer is snel gerealiseerd. Diverse ondernemers ervaren inmiddels de voordelen van onze aanwezigheid in de regio. Meer informatie? Neem dan contact met ons op. Wij komen graag bij u op bezoek om deze voordelen met u te bespreken. ■

www.attentusverzuim.nl
info@attentusverzuim.nl
telefonisch 06-2049 8879.





VNO-NCW staat ondernemers met raad en daad terzijde rondom Banenafspraken

Meer positieve effecten dan gedacht

De Banenafpraak, gerelateerd aan de Participatiewet en bedoeld om mensen met een arbeidsbeperking aan de slag te helpen, ligt ruimschoots op schema. VNO-NCW ondersteunt de werkgevers hierin en ervaart bij hen op grote schaal de bereidheid om er hun steentje aan bij te dragen. Wel verdienen zaken als een match tussen vraag en aanbod speciale aandacht.

TEKST AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

De inschatting van VNO-NCW om werkgevers op een positieve manier te stimuleren in plaats van een beleid op basis van een negatieve prikkel toe te laten, blijkt een juiste. Martine Schuijjer, arbeidsmarktspecialist voor de regio Midden bij de werkgeversorganisatie, haalt eerst even de ontwikkeling aan die eraan voorafging. “Bij zijn aantreden legde het huidige kabinet in het regeerakkoord vast dat in 2020 landelijk 250.000 extra banen gecreëerd moeten zijn voor mensen met een arbeidsbeperking. De economie krabbelde net op uit de crisis; in dat klimaat achtten wij dat streven geen haalbare kaart. Via het nodige lobbywerk konden we met het kabinet en andere partijen tot de Banenafpraak komen. Die omvat de doelstelling om tot 2026 totaal 125.000 arbeidsplaatsen te realiseren, verdeeld in jaarlijkse targets die in eerste instantie progressief oplopen. Daarvan zijn er 100.000 voor het bedrijfsleven en 25.000 voor de overheidssector. Wanneer we slagen in deze missie, blijft de Quotumwet in de kast. Die zou ondernemers met meer dan 25 personeelsleden verplichten minimaal vijf procent van hun werkplekken te laten invullen door mensen met een arbeidshandicap. Lukt dat niet, dan volgt een boete, een systeem waarmee ervaring in het buitenland leert dat het niet werkt. Ik kan je nu melden dat de Banenafpraak volgens officiële cijfers in 2015 totaal 15.604 extra banen voor deze

doelgroep heeft opgeleverd, tweeënhalf maal zoveel als de doelstelling.”

Positieve sfeer op werkvloer

Eén ding ligt duidelijk aan de oppervlakte: VNO-NCW ziet het toepassen van de Banenafpraak vanuit de Participatiewet niet als een ballast voor ondernemend Nederland, maar als een gunstig economisch perspectief op micro- en macroniveau. “Naast het maatschappelijk aspect van mensen met een arbeidshandicap in het zadel helpen biedt dit mogelijkheden om toekomstige personeelstekorten aan te vullen en de premies die werkgevers afdragen aan sociale zekerheid terug te dringen,” geeft Martine Schuijjer aan. “Er zitten nog meer goede kanten aan het verhaal, zo weten we inmiddels uit de praktijk. Veel ondernemers melden ons dat zij een positieve ontwikkeling waarnemen in de sfeer op de werkvloer. Dat strookt met diverse onderzoeken uit het verleden, die uitwezen dat diversiteit bevorderend werkt binnen een collegiale kring, dat wil zeggen een mix van mannen en vrouwen, autochtonen en allochtonen, werknemers met of zonder een arbeidshandicap. Hoe dat komt? Ik denk dat de variatie in type mensen en competenties ervoor zorgt dat er meer samenwerking dan onderlinge ‘concurrentie’ ontstaat. Je hoeft je niet steeds aan anderen af te meten, dus zie je in zo’n groep minder gauw haantjesgedrag.

De onderlinge verschillen zijn feitelijk zo vanzelfsprekend, dat je er niet steeds bij stilstaat. Talloze voorbeelden van ondernemers die dit zo ervaren staan op onze website www.opnaarde100000.nl, ingericht rondom de bijbehorende campagne die wij samen met LTO en MKB Nederland opgezet hebben. Dat getal betreft de doelstelling voor het bedrijfsleven tot en met 2026; de publieke sector neemt de overige 25.000 voor zijn rekening.”

Vangnet

Volgens Martine Schuijjer leidt het inzetten van mensen met een arbeidsbeperking ook tot een reductie van het ziekteverzuim, althans, dat verneemt VNO-NCW van talloze ondernemers waarmee zij in contact komt. “Wanneer collega’s in hun werkring iemand begroeten met een serieuze aandoening, waarvan in het geval van arbeidsbeperking dikwijls sprake is, ervaren zij dat automatisch als een drempel om bij een niemendalletje maar thuis te blijven. Het brengt een gezonde sociale druk met zich mee, zeg maar. Laatst sprak ik een werkgever die iemand in dienst nam met spasme, gebonden aan een ligfiets en een rolstoel. ‘Geloof me, dan meldt niemand zich zomaar ziek,’ zei hij.” Hoe ligt het ziekteverzuim onder de mensen met een arbeidsbeperking? “Dat verschilt sterk per persoon. De werkgever kan in zo’n situatie terugvallen op een vangnet dat het financiële risico afdekt,



namelijk een no-riskpolis, waarbij UWV en gemeente het loon doorbetalen.”

Vraag van de week

Het kan niet anders of een relatief nieuwe sociale afspraak die heel werkgevend Nederland raakt brengt obstakels met zich mee of werpt op zijn minst veel vragen op. VNO-NCW fungeert daarbij als één van van de belangrijkste aanspreekpunten en kennisbronnen. Martine Schuijjer: “Onze arbeidsmarktexperts zijn doorlopend bereikbaar en merken dat veelvuldig een beroep op hen gedaan wordt. Op basis van een rode draad in de vragen die ons bereiken plaatsen wij op de genoemde website telkens een ‘Vraag van de week’ met een uitgebreid antwoord. ‘Waar moet ik starten?’ ‘Waarom moet ik voldoen?’ ‘Van welke instrumenten - zoals subsidies - kan ik gebruik maken?’ We maken de ondernemers al zo veel mogelijk wegwijs in de materie via onze website en

publiceren daar ook inspirerende ervaringen van andere werkgevers, want we willen naast een informerende ook een enthousiasmerende rol aannemen. Dat voegt een dimensie toe aan de feitelijke informatie die je krijgt zodra je ons, het UWV of de gemeente belt met een vraag. De voorbeelden die wij geven leggen ook de mindere kanten bloot, want we moeten vooral een realistisch beeld schetsen. Als alles even makkelijk was, hadden we per slot van rekening geen Banenafpraak nodig.”

Arbeidsregio's

Waar zitten momenteel de voornaamste knelpunten? “Waar wij ons op dit moment best zorgen over maken is of de doelgroep voldoende kandidaten bevat, dat wil zeggen mensen met een arbeidshandicap die dertig tot tachtig procent van het minimumloon kunnen verdienen,” zegt Martine Schuijjer. “Je praat dan echt over aanwijsbare psychische en fysieke aandoeningen, zoals ADHD, bepaalde

vormen van autisme of een chronische ziekte. Kortom, mensen met - oneerbiedig uitgedrukt - een ‘handleiding’. Wij begrijpen en ondersteunen de maatschappelijke gedachte achter de landelijke maatregel, maar vragen ons op dit ogenblik af of deze doelgroep voldoende in beeld gebracht kan worden bij de werkgevers. Wanneer je een vacature uitzet, wil je daarop snel een passend antwoord ontvangen. Complicerende factor vormt het gegeven dat Nederland is opgedeeld in 35 arbeidsregio's, waarbinnen gemeenten onderling en met het UWV transparant moeten samenwerken om werkgevers met een vacature en kandidaten uit mogelijk omliggende plaatsen bij elkaar te brengen. Dat vergt meer tempo, wil de dreiging van de Quotumwet ons niet boven het hoofd komen te hangen.”

Werkfit

“Daarnaast houdt de vraag ons bezig of de kandidaten in de doelgroep voldoende

werkfitt zijn,” vervolgt Martine Schuijjer. “Ze ondergaan in eerste instantie een keuring in een theoretische situatie, maar waartoe blijken ze in de praktijk écht in staat? Neem de oude populatie van Wajong-uitkeringsgerechtigden, voor wie in het verleden geen sollicitatieplicht gold. Ook van hen wordt nu verwacht dat zij toetreden tot de arbeidsmarkt. Het vinden van motivatie gaat dan natuurlijk niet vanzelf, dat vergt begeleiding en goede jobcoaching. Feitelijk zouden onder andere sociale werkvoorzieningen een belangrijke rol op dit gebied kunnen spelen. Hun infrastructuur en expertise zouden wij graag benut zien, maar de besluitvorming daaromtrent ligt bij gemeenten.”

Heel veel competenties

Niet verwonderlijk bestaat er een generaliserend beeld van de doelgroep, gekoppeld aan vooroordelen. “Sommige ondernemers denken te maken te krijgen met mensen die niets kunnen en verwachten dan een soort dagbesteding te moeten bieden,” zegt Martine Schuijjer. “Een handicap staat voor menigeen synoniem voor een rolstoel of voor het syndroom van Down. De realiteit is heel anders: je praat over mensen met heel veel competenties en niet zelden ook prima opleidingsniveaus. Alles draait om het vinden van een juiste match en dat vergt soms wat inventiviteit, ook van de ondernemer zelf. Ik sprak laatst een hoteleigenaar die mij vertelde: ‘Een timide persoon met angst om commentaar te krijgen zet ik liever niet in de dinershift, want dan wordt de druk te hoog. In de ontbijtshift gaat het echter vaak prima.’ Je moet er oog voor hebben, maar je kunt ook een beroep doen op jobcoaches van het UWV of de gemeente. We horen nog wel eens van werkgevers dat zij hun bedrijf niet geschikt achten voor mensen met een arbeidsbeperking, bijvoorbeeld in het geval van een hoge kennisintensiteit. In de praktijk blijkt vaak dat wanneer je schuift met taken, er genoeg mogelijkheden liggen, denk maar aan archiefwerk of lichte administratieve ondersteuning. Bijkomend positief element: de hoog opgeleide mensen intern ervaren dat tegelijkertijd als een ontlasting. Zij kunnen zich concentreren op het werk waarvoor ze gestudeerd hebben en dat geeft hen meer bevrediging.”

Aanjagers

Nadrukkelijk stelt Martine Schuijjer: “Wij willen niet het beeld oproepen dat alle ondernemers móeten meedoen, dat vinden we te



kort door de bocht. Het gaat erom dat we de Banenafpraak realiseren en gezien de mate waarin we nu voorliggen op schema, lijkt dat te gaan lukken. We hopen echter via goede voorlichting een positieve attitude ten aanzien van het aannemen van mensen met een arbeidsbeperking te bewerkstelligen. Kennis leidt tot een houding en daaruit volgt gedrag. De markt blijkt heel goed doordrongen van de Banenafpraak en de Quotumwet, die hopelijk opgeborgen kan blijven. Voorlichting geven over hoe werkgevers een en ander invullen, dat ligt bij diverse partijen, waarbij wij als VNO-NCW een primaire rol voor onszelf weggelegd zien. We geven veel ruchtbaarheid aan de campagne ‘Op naar de 100.000 banen’ via onze website, sociale media, bijeenkomsten en via ‘aanjagers’, zeg maar ambassadeurs die één-op-ééngesprekken voeren met werkgevers om hen voor te lichten. Aart van der Gaag treedt naar buiten als landelijk boegbeeld op dat vlak.”

Loonkostensubsidie

“Daarnaast blijven we natuurlijk een lobbyorganisatie, die problemen uit het veld - dus van de ondernemers - meeneemt naar de tafel van staatssecretaris Klijnsma,” aldus Martine Schuijjer. “Dat resulteerde bijvoorbeeld in een aanpassing van de loonkostensubsidie, een financiële compensatie voor de loonwaar-

dering ten opzichte van de veelal wat lagere arbeidsproductiviteit. In eerste instantie zou er direct een beoordeling van de werknemer plaatsvinden, wat veel druk op de werkvloer gaf. Nu bedraagt de subsidie voor de eerste zes maanden standaard vijftig procent, hetgeen beide partijen veel meer lucht geeft om op elkaar ingespeeld te raken. We proberen voor onze achterban dingen zo eenvoudig mogelijk te maken en waar mogelijk extra vaart in de ontwikkelingen te brengen, opdat we de Banenafpraak met zijn allen zeker kunnen nakomen en de Quotumwet buiten de deur weten te houden. Dat is in ieders belang.” ■

Meer informatie: www.opnaarde100000.nl

NUTTIGE INFORMATIE

Standmeting per 31 december 2015 in arbeidsmarktregio FoodValley: 441 extra banen ten opzichte van de nulmeting per 1 januari 2013. Het WerkgeversServicepunt van het UWV en de samenwerkende gemeenten is gevestigd in Ede en bereikbaar via 0800 6688666. [Meer informatie Banenafpraak: www.sociaalondernemenloont.nl]

Goed werkgeverschap, bewust, innovatief, persoonlijk en professioneel. Volgens deze vijf kernwaarden biedt P-services HR group als landelijk werkende organisatie een brede dienstverlening op het gebied van onder andere payrolling, arbodienstverlening en HR-advies ondersteuning in personeelsvraagstukken. Het hoofdkantoor bevindt zich in Barneveld; daarna is uitgebreid met vestigingen in Heerenveen, Oss en Hoofddorp. De kracht van P-services: alle HR-oplossingen zijn ondergebracht bij één gespecialiseerde organisatie.

TEKST PIEN KOOME FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN



"Medewerkers zijn het kapitaal van een onderneming", aldus Frank Vonk.

P-services HR group

Alle HR-oplossingen onder één paraplu

Flexibilisering van arbeid is de afgelopen jaren binnen alle branches toegenomen. De huidige arbeidsmarkt heeft steeds meer behoefte aan flexibele werknemers. Grillige economische tijden, snel veranderende marktomstandigheden en sterke concurrentie vragen om een flexibele inrichting van het personeelsbestand. De verwachting is dat in 2020 één op de drie werknemers een flexibele arbeidsrelatie heeft of zzp'er is. Deze ontwikkelingen op de arbeidsmarkt vragen om specialistische kennis over wet- en regelgeving en personeelsdienstverlening. Wetgeving met betrekking tot arbeidsrecht is complex en verandert bovendien continu, waardoor vraagstukken rond personeel veel tijd en energie kosten. Om opdrachtgevers te ontzorgen en werknemers een goede en prettige werkplek te garanderen, biedt P-services alle HR-oplossingen aan vanuit één organisatie. Sinds de oprichting in 2003 is het bedrijf vanuit Barneveld uitgegroeid tot een toonaangevende, landelijke speler op het gebied van payrolling, arbodienstverlening, HR-advies en werving & selectie. Inmiddels zijn verspreid

over het hele land zestig specialisten van P-services actief. Het bedrijf heeft vestigingen in Barneveld, Heerenveen, Oss en Hoofddorp waar professionals met diepgaande kennis van het (lokale) bedrijfsleven actief zijn. Doel: een verantwoorde, sociale samenwerking tussen opdrachtgever en werknemer waarin goed werkgeverschap centraal staat.

Payrolling loont

Op het gebied van payrolling was P-services een pionier. "We zijn in 2003 gestart met deze dienstverlening", legt salesmanager Frank Vonk uit. "De overige specialismen zijn later toegevoegd, nadat de vraag om advies op het gebied van HR- en arbodienstverlening toenam. Opdrachtgevers kunnen bij ons terecht voor een allround pakket aan diensten, maar uiteraard ook voor een deeltraject." Bij payrolling worden alle administratieve lasten en personeelsrisico's uit handen genomen. Werkgevers kunnen zich hierdoor volledig richten op de continuïteit van hun onderneming. Bovendien zijn zowel opdrachtgevers als werknemers verzekerd

bij ziekteverzuim en/of arbeidsongeschiktheid en worden alle arbeidsvoorwaarden als brutoloon, feestdagen, vakantiedagen, ADV en toeslagen door P-services verzorgd. Frank Vonk: "Hierbij telt het belang van de werkgever even zwaar als het sociale beleid richting medewerkers. Het enige verschil met personeel in eigen beheer is dat een opdrachtgever alles ten aanzien van het dienstverband niet binnen de organisatie regelt, maar door externe professionals met actuele kennis van wet- en regelgeving laat doen. Hierbij richten we ons als P-services niet op volledige overname van het personeelsbestand, maar uitsluitend op de flexibele schil." Oorspronkelijk werd P-services vooral ingeschakeld door seizoenbedrijven, horeca, scholen en de groen- en fruitsector. Inmiddels is P-services in alle branches actief. De huidige arbeidsmarkt vraagt, ongeacht welke branche, immers meer om flexibiliteit.

Goed werkgeverschap

Een belangrijke kernwaarde van P-services is: streven naar goed werkgeverschap. Vonk



legt uit: “Medewerkers zijn het kapitaal van een onderneming. Een werknemer gedijt het beste in een prettig en veilig werkklimaat, dus als werkgever moet je deze omstandigheden creëren zodat medewerkers hun talent optimaal kunnen ontplooiën. P-services verlangt voorafgaand aan een payrollovereenkomst duidelijkheid tussen werkgever en werknemer over de inhoud van de overeenkomst. Bij goed werkgeverschap staat het belang van de werknemer voorop.” De eigen arbodienst Uwarbo van P-services biedt individuele begeleiding bij re-integratie en arbeidsongeschiktheid. “Iedere werknemer is uniek, dus zijn verzuimdossiers niet vergelijkbaar”, stelt Frank Vonk. “Wij geloven niet in een standaard stappenplan, maar begeleiden op maat. Dit geldt ook voor onze HR-tak: HRadviesbureau. Deze dienstverlening varieert van het opstellen en/of beoordelen van een functieprofiel tot het ontwikkelen en implementeren van personeelsbeleid. Opdrachtgevers bepalen zelf van welke dienstverlening en in welke mate ze gebruik willen maken. Veel ondernemers zijn goed in kerntaken, maar besteden zorgvuldige

dossievorming graag uit.” Een service van P-services op het gebied van werving & selectie is uwbaan.nl, een online platform voor vraag en aanbod op de arbeidsmarkt. Hiermee kunnen we werknemers van wie het contract afloopt begeleiden naar ander werk. Onze opdrachtgevers kunnen bovendien kosteloos hun vacatures op de website van uwbaan.nl aanbieden.

Aansluiting Participatiewet

Om zoveel mogelijk mensen de kans te bieden op de arbeidsmarkt, zoekt P-services ook aansluiting op de Participatiewet. “De mogelijkheden zijn legio, maar trajecten hiervoor zijn vaak complex. Onze specialisten kennen de voordelen en voorwaarden voor subsidies en werken nauw samen met reorganisatiebureaus, sociale werkbedrijven en integratiebemiddelaars.” Wet- en regelgeving veranderen voortdurend, weet Vonk. “Er is vaak meer mogelijk dan werkgevers weten. Dankzij de interactie met onze professionals kunnen wij gericht advies en begeleiding bieden met betrekking tot de Participatiewetgeving.”

Online portal

De online portal voor werknemers heeft zich de afgelopen vijf jaar sterk ontwikkeld. “Daarnaast bieden we werknemers die via P-services aan het werk gaan een eigen website met uitgebreide informatie over alles wat hun dienstverband aangaat. Informatie over salaris, diensten en nieuws zijn op elk gewenst tijdstip voorhanden. Online dienstverlening is efficiënt en minimaliseert de kans op fouten”, stelt salesmanager Vonk. “P-services heeft een landelijke dekking dankzij de regiokantoren en blijft continu werken aan groei en vernieuwing. Groei moet echter altijd op een verantwoorde manier tot stand komen, zodat het welzijn van de werknemer centraal blijft staan.” ■

P-services HR group

Hoofdkantoor: Schoutenstraat 7
3771 CE Barneveld - T: 0342-401209
M: info@p-services.nl - I: www.p-services.nl

Participatiewet en de WWB maatregelen: een overzicht

Op 1 januari 2015 is de Participatiewet van kracht geworden. De Wet maatregelen WWB is aangepast en maakt onderdeel uit van de Participatiewet. Over de aanpassingen is al veel gezegd en geschreven, maar Movisie zet de wijzigingen voor Vallei Business nog één keer op een rijtje.



Feitelijk zijn in de Participatiewet drie oude wetten opgegaan: de Wet werk en arbeidsomstandigheden (Wajong), de Wet sociale werkvoorziening (Wsw) en de Wet werk en bijstand (Wwb).

De participatiewet

Het doel van de participatiewet is om meer mensen, ook mensen met een arbeidsbeperking, aan de slag te krijgen. De gemeente is verantwoordelijk geworden voor mensen met

arbeidsvermogen die ondersteuning nodig hebben. De wet geeft de gemeenten een aantal instrumenten om te zorgen dat mensen met een arbeidsbeperking een plek op de arbeidsmarkt kunnen vinden. De belangrijkste zijn loonkostensubsidie en beschermt werk. Daarnaast zijn er afspraken gemaakt over extra banen. De gemeente heeft voor de nieuwe doelgroep dezelfde taken als voor mensen met een bijstandsuitkering, namelijk om deze mensen ondersteuning te bieden

gericht op arbeidsinschakeling en waar nodig, inkomensondersteuning. Gemeenten bepalen op basis van maatwerk wie voor welke vorm van ondersteuning in aanmerking komt.

Voor wie?

De doelgroep van de Participatiewet bestaat uit alle mensen die nu onder de Wwb vallen, Wajongers die niet duurzaam 100% arbeidsongeschikt zijn én de Wsw doelgroep. Voor mensen die door hun arbeidsbeperking enkel in een beschutte omgeving kunnen werken, was er in 2014 nog de Wsw. Vanaf 2015 is de Wsw afgesloten voor nieuwe instroom. Wsw-werknemers met een dienstbetrekking houden hun wettelijke rechten en plichten. Gedurende de komende decennia neemt het bestand van Wsw-werknemers door natuurlijk verloop geleidelijk af. De Wajong is vanaf 1 januari 2015 alleen nog toegankelijk voor jonggehandicapten die duurzaam geen arbeidsvermogen hebben. UWV beoordeelt of iemand recht heeft op Wajong. Mensen die nu een Wajonguitkering hebben, behouden deze uitkering. Wel zal iedereen met een Wajonguitkering door UWV opnieuw worden beoordeeld op arbeidsvermogen. Alle huidige Wajongers blijven ook na deze beoordeling bij UWV. Er worden geen huidige Wajongers overgedragen naar gemeenten.

Loonkostensubsidie

Om het voor werkgevers aantrekkelijker te maken iemand met een arbeidsbeperking in dienst te nemen, krijgt de gemeente de mogelijkheid om loonkostensubsidie te verstrekken. Loonkostensubsidie kan worden ingezet voor mensen die niet het wettelijk minimumloon kunnen verdienen. Het gaat dus om mensen die per uur niet volledig productief zijn. De loonkostensubsidie wordt verstrekt aan de werkgever en kan, waar nodig, structureel worden ingezet. Loonkostensubsidie kan ook

worden ingezet voor werknemers die op een beschutte werkplek werken.

Beschut werk

Tegelijkertijd met het afsluiten van de Wsw is de opbouw van beschut werk begonnen. Wat is beschut werk? Beschut werk is bedoeld voor mensen die door hun lichamelijke, verstandelijke of psychische beperking een zodanige mate van begeleiding en aanpassingen van de werkplek nodig hebben, dat niet van een reguliere werkgever mag worden verwacht dat hij deze mensen in dienst neemt. Met de voorziening beschut werk kan de gemeente deze mensen toch in een dienstbetrekking laten werken. Deze groep komt in dienst van de gemeente. De gemeente kan deze dienstbetrekking ook organiseren bij een reguliere werkgever die deze begeleiding en aanpassingen wel (met ondersteuning door een gemeente) kan aanbieden. In totaal gaat het om het creëren van 30.000 beschutte plekken.

Vergelijkbaar

Momenteel werken naar schatting tussen de 40-60.000 mensen op een plek die geduid wordt met de term 'arbeidsmatige dagbesteding'. De financiering van deze vorm van dagbesteding viel voorheen onder de functie begeleiding in de AWBZ. Deze is overgebracht naar de gemeente en opgenomen in de Wmo. Deze beide doelgroepen vertonen grote overeenkomsten. In de praktijk blijkt werk in de arbeidsmatige dagbesteding en de beschutte Wsw behoorlijk vergelijkbaar. Ook de profielen van de mensen vertonen grote overeenkomsten. Arrangementen die beide vormen combineren lijken dan ook voor de hand te liggen.

Extra banen

In het sociaal akkoord hebben werkgevers afgesproken dat er tot 2025 125.000 extra banen voor mensen met een arbeidsbeperking worden gerealiseerd; in totaal

AAN DE SLAG

Wat is een succesvolle, effectieve aanpak om meer mensen kansen te geven op de arbeidsmarkt? Op de website van Movisie is een publicatie te downloaden waarin 29 goede voorbeelden uiteen worden gezet: www.movisie.nl/publicaties/niet-spek-bonen



100.000 banen in de marktsector en 25.000 bij de overheid. Deze baanafpraak staat los van de 30.000 beschutte werkplaatsen die in de komende jaren worden gecreëerd en los van de arbeidsplaatsen waarop nu Wajongers al werken. Als werkgevers de afgesproken extra banen onvoldoende realiseren, treedt een wettelijk quotum in werking. Het quotum houdt in dat op termijn elke werkgever met 25 en meer werknemers een formele verplichting krijgt arbeidsplaatsen open te stellen aan mensen met een arbeidsbeperking en moet betalen voor niet vervulde plekken.

Nieuwe maatregelen WWB

In de nieuwe maatregelen WWB worden een heel aantal zaken geregeld: uitbreiding inkomensondersteuningsmaatregelen, arbeids- en re-integratieverplichtingen en ook de tegenprestatie naar vermogen. Een onderwerp dat in het kader van activering erg relevant is, is de tegenprestatie naar vermogen. De gemeente moet het aan bijstandsgerechtigden opdragen van een significante tegenprestatie regelen bij verordening. Dit biedt de gemeente de ruimte voor het leveren van individueel maatwerk. Het college is verplicht expliciet beleid te ontwikkelen betreffende de inhoud, omvang en duur van de tegenprestatie. In deze verordening kunnen gemeenten vervolgens

o.a. opnemen dat vrijwilligerswerk van een bepaalde inhoud en omvang als tegenprestatie is te kwalificeren. Tevens kan de gemeenteraad in de verordening de bepaling opnemen dat, als de belanghebbende mantelzorg verricht, deze geen tegenprestatie wordt opgedragen, zolang hij mantelzorg verricht. De tegenprestatie mag het re-integratiebeleid niet doorkruisen. Het college voert dit beleid vervolgens uit. Verder is ook geregeld dat het college geen tegenprestatie oplegt aan alleenstaande ouders die de volledige zorg hebben voor een of kinderen tot vijf jaar.

Programmaraad

Gemeenten hebben in 2014 hard gewerkt om vanaf dit jaar de nieuwe doelgroep te kunnen ontvangen. Daarvoor hebben gemeenten lokaal beleid ontwikkeld, gemeentelijke verordeningen aangepast en (waar nodig) de organisatie aangepast. Ze deden dit samen met Programmaraad, een samenwerking tussen VNG, UWV, Divosa en Cedris. Ook was de Landelijke Cliëntenraad bij de voorbereiding en implementatie betrokken. Een model plan van aanpak voor de invoering van de Participatiewet en de WWB-maatregelen en tal van handreikingen zijn te vinden op de website www.samenvoordeklant.nl. ■

Met dank aan www.movisie.nl



Koester personeel als waardevolste asset

Werk aan de winkel

Vraag een ondernemer wat zijn belangrijkste bedrijfsmiddelen zijn en hij zal ongetwijfeld antwoorden: mijn mensen. Daarom is het van cruciaal belang dat die mensen het naar hun zin hebben. Managers lezen honderden boeken over het stimuleren van innovatie, passie en prestatie. Toch bleek uit een recente enquête van Gallup dat maar liefst 87% van de ondervraagde medewerkers zich niet actief betrokken voelt in hun baan. In een onderzoek door de Altimeter Group gaf bijna de helft van de ondervraagden aan dat hun werkgevers geen enkele betrokkenheid toonden bij hun personeel. Werk aan de winkel dus.

Het aantrekken en behouden van goede medewerkers is moeilijker dan ooit tevoren. In veel sectoren moeten organisaties op het scherpst van de snede concurreren om de beste mensen binnen te halen, uit te dagen en te ontwikkelen. Maar hoe ziet die betrokkenheid er in de praktijk uit? Wat doen de op medewerkers gerichte organisaties om hun beste talenten tevreden en betrokken te houden?

Gezamenlijk focuspunt

Het stellen van doelen en het vieren van de realisatie ervan kan helpen bij het cultiveren van individueel en teamsucces op de lange termijn. Een helder, aansprekend doel dat zich richt op de inspanningen van de mensen dient als een gezamenlijk en bindend focuspunt voor de inspanningen van een organisatie. Enkele richtlijnen voor het succesvol stellen van doelen:

- Stel realistische doelen op basis van een dialoog tussen medewerkers en managers, en plan regelmatig terugkerende terugkoppelsessies om ervoor te zorgen dat medewerkers op het juiste spoor zitten bij het bereiken van hun doel.
- Erken en vier gehaalde doelen organisatiebreed, in teams en individueel. Het stilstaan bij overwinningen is een krachtige stimulans en motivatie om het hele jaar te excelleren, zelfs in periodes dat het wat minder gaat.
- Ga er niet blindelings vanuit dat medewerkers alleen gemotiveerd kunnen worden door tastbare of financiële beloningen. Juist erkenning, persoonlijke overwinningen en teamsucces zijn krachtige motivators.

Het stellen van doelen verbindt de persoonlijke ontwikkeling en het succes van medewerkers met dat van de organisatie. Een gedeelde visie is een duidelijke katalysator voor de teamgeest. Als een groep mensen tot het uiterste gaat voor een gezamenlijk doel, kan het onmogelijke mogelijk worden.

Verloren strijd

Mensen zijn het gelukkigst en het meest productief wanneer ze kunnen doen waar ze van nature goed in zijn. Werken met de unieke vaardigheden en persoonlijkheden van medewerkers kan een hoger prestatie-

niveau en betere betrokkenheid opleveren. Als je van een introverte medewerker verwacht dat hij constant met anderen samenwerkt, of van een sterk procesgeoriënteerd persoon vraagt om zonder enige structuur te werken, is dat een verlore strijd – zowel voor de medewerker als de onderneming.

Bouw op sterktes

Hoe kun je optimaal profiteren van de individuele en collectieve kracht van een team?

- Laat functies in een onderneming evolueren naarmate er meer inzicht is in individuele sterktes van medewerkers.
- Organiseer regelmatig een forum waarbij medewerkers vragen krijgen als: Wat vind jij het fijnste aspect van je baan? Wat het minst prettige? Wat zou je graag willen doen dat je nu niet doet?
- Sta open voor het wisselen en veranderen van rollen binnen de organisatie om in te spelen op persoonlijke en professionele doelen en competenties van medewerkers.

“Het stellen van doelen verbindt de persoonlijke ontwikkeling en het succes van medewerkers met dat van de organisatie.”

Bouwen aan het positieve versus focussen op 'verbeterpunten' vereist vaak een forse cultuurverandering maar kan een organisatie veel brengen. Managen op basis van het vinden van fouten en het uitvergrooten van zwaktes is niet alleen ineffectief, het kan zelfs contraproductief zijn. Onderzoek van Gallup wees uit dat leiderschap op basis van sterktes de betrokkenheid van medewerkers met 64% doet toenemen, vergeleken met een benadering die gebaseerd is op het focussen op tekortkomingen.

Deel verantwoording

Als medewerkers het gevoel hebben dat naar hun wensen geluisterd wordt en dat

ze invloed kunnen uitoefenen op beslissingen, zijn ze meer betrokken en meer tevreden. Laat daarom merken dat je vertrouwen in mensen hebt, zowel bij kleine als grotere zaken. Vraag om gezamenlijke input waar het de inrichting van het kantoor betreft; vraag mensen om zichzelf doelen te stellen inclusief de daarbij behorende beloningen en laat medewerkers projecten naar eigen inzicht afhandelen. In de meeste gevallen zullen mensen die uitdaging aannemen en het project succesvol afronden als ze de verantwoordelijkheid – en het vertrouwen – krijgen om dingen op hun manier te doen.

Waardeer relaties

Wanneer je net zoveel tijd met je team doorbrengt als met je gezin, is het van groot belang dat de verhoudingen krachtig en goed zijn. Neem mensen aan die je inspireren en uitdagen. Waardeer humor en onderlinge eendracht; laat compatibiliteit de belangrijkste factor zijn bij het recruiteringsproces. Houding en energie in een werkomgeving zijn aanstekelijk, met name als de druk hoog is en de mensen moe zijn. Een coherente cultuur ontwikkelt zich niet uit zichzelf. Stel als leider vanaf het begin de basiswaarden vast en hou je daar elke dag aan om de hele organisatie te doordringen van het belang ervan. Het cultiveren van betekenisvolle relaties – tussen collega's, partners en cliënten – creëert een dynamische werkomgeving en zorgt ervoor dat mensen zich op de juiste manier voor elkaar verantwoordelijk voelen.

Beste werk

Een positieve bedrijfscultuur met een betrokken team stimuleert innovatie en veerkracht. Er is enorme winst te halen als organisaties investeren in een cultuur die individuele sterktes aanmoedigt en mensen zich laat ontwikkelen tot toekomstige leiders. Motiveer, betrek, vertrouw en geniet van medewerkers, en ze zullen je belonen met hun beste werk. ■

WerkgeversServicepunt regio FoodValley

"Wij zijn er voor alle werkgevers"

Gemeenten, UWV en de sociale werkbedrijven IW4 en Permar hebben hun krachten gebundeld in het WerkgeversServicepunt regio FoodValley (WSP). Bedrijven en organisaties weten de accountmanagers van het WSP steeds vaker te vinden. Ze leveren service en advies op maat, of het nu gaat om de Wet banenafspraken, het opleiden, selecteren en werven van goed personeel of advies over maatschappelijk verantwoord ondernemen. "We zijn er voor alle werkgevers in de regio FoodValley", zegt Sharon Peters, manager van het WSP.



Manager Sharon Peters (rechts) tijdens een bijeenkomst.

Grootste bestand van werkzoekenden

Het WerkgeversServicePunt geeft werkgevers de ruimte om zich te focussen op waar zij goed in zijn: ondernemen. Hierbij kunnen werkgevers rekenen op de kennis en expertise van het WSP. "Onze dienstverlening is gericht op de vraag van de werkgever", zegt Sharon Peters. "We werken nauw samen met andere publieke partijen, zoals gemeenten en brancheverenigingen, maar ook met private partijen, zoals re-integratiebedrijven en uitzendbureaus. Via het WSP hebben werkgevers toegang tot het grootste bestand van werkzoekenden, dat ook nog eens heel divers is. Het WSP ondersteunt werkgevers bij de instroom van goed personeel, adviseert over maatschappelijk verantwoord ondernemen en stimuleert werkgevers om iemand met een afstand tot de arbeidsmarkt aan te nemen. Hierbij ontzorgen we bedrijven en organisaties: het is niet de bedoeling dat werkgevers vastlopen in administratieve processen en regelgeving."

Ondersteuning in de praktijk

Het WSP ondersteunt bedrijven onder meer om invulling te geven aan de Wet banenafspraken,

maar hoe pak je dat nu aan? Sharon Peters: "We informeren werkgevers over de Wet banenafspraken en quotum arbeidsbeperkten en verkennen samen met bedrijven hoe ze invulling kunnen geven aan de instroom van werkzoekenden met een arbeidsbeperking. We bekijken of de openstaande vacatures geschikt zijn voor deze kandidaten of we onderzoeken ter plekke of het mogelijk is om een nieuwe functie te creëren., dat noemen we Bedrijfsadvies Inclusieve arbeidsorganisatie. Stel: op een administratie er wordt dertig minuten per dag besteed aan kopiëren, een uur aan archiveren en nog eens dertig minuten aan het verzendklaar maken van de post. Dat kun je prima combineren tot één functie, zo is er meer tijd voor de kerntaken van andere medewerkers. Als het nodig is, zorgt het WSP daarna voor begeleiding op de werkvloer in de vorm van een jobcoach."

Generalisten en specialisten onder een dak

De dienstverlening van het WSP gaat uit van de actuele behoefte en ontwikkelingen op de arbeidsmarkt. "We werken in brancheteams waardoor we weten welke branche behoefte heeft aan geschikt personeel", zegt Sharon

Peters. "Hier zetten we dan meteen op in. Daarnaast werken we steeds meer met specialistische teams. Deze teams weten wat er speelt in de regio en kunnen snel schakelen. Op dit moment geven we bijvoorbeeld het creatieteam vorm door meer in te spelen op de Wet banenafspraken via één regionale werkwijze: een manier van werken die aansluit op de behoefte van werkgevers én de mogelijkheden van de kandidaat."

Zelf aan de slag

Wilt u weten wat de mogelijkheden zijn binnen uw bedrijf? Neem vrijblijvend contact op met de accountmanagers van het WSP via 0800-6688666 of info@wsp-regiofoodvalley.nl Kijk ook eens op wsp-regiofoodvalley.nl ■

Werkgevers
Servicepunt  regio FoodValley

Bedrijfskavel Nijkerk A28

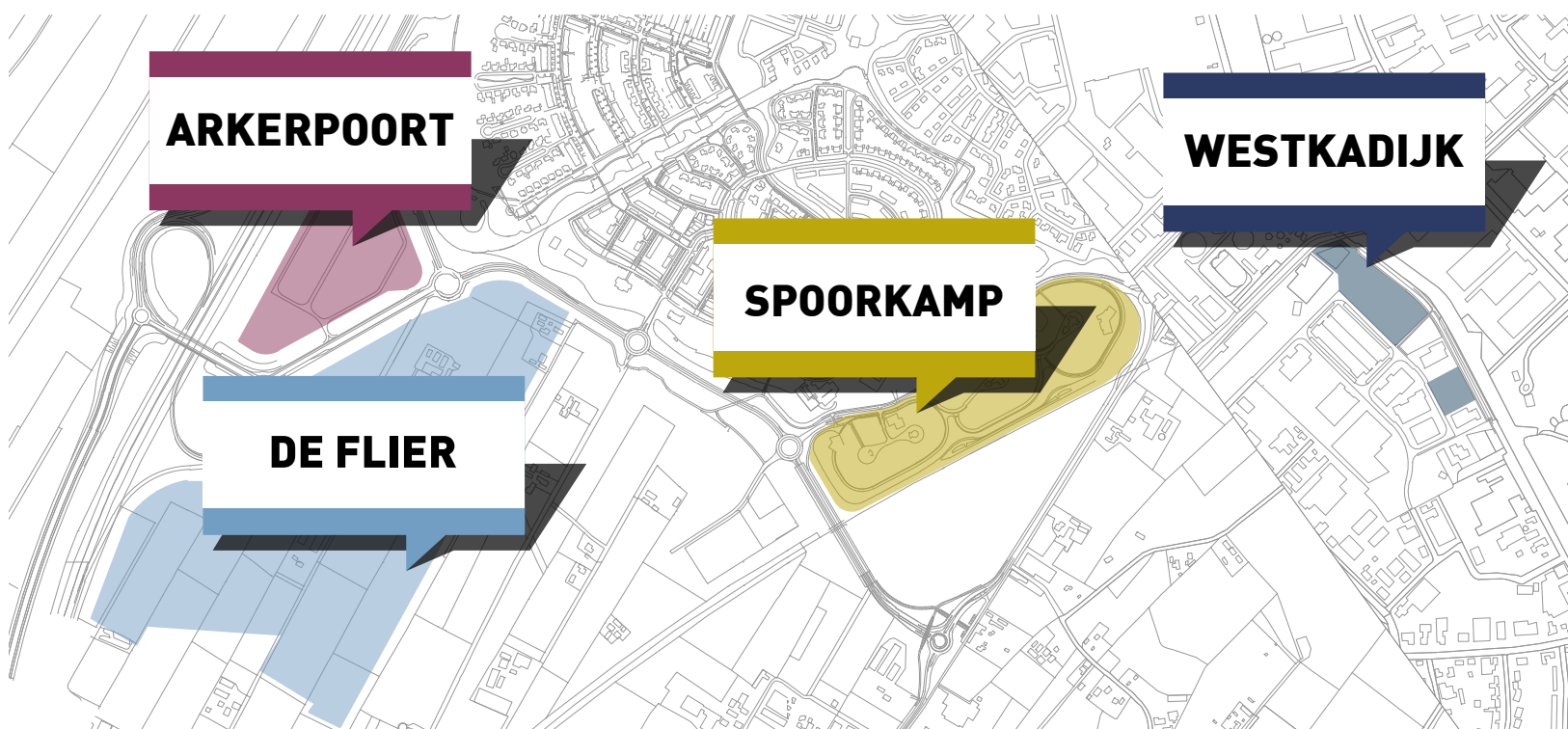
Ondernemen
doe je in Nijkerk

Bedrijfskavels te koop vanaf 2.000m²

Centraal gelegen; ▪

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

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen De Flier, Arkerpoort, multifunctioneel park Spoorkamp en aan het water gelegen Westkadijk.



Bekijk de mogelijkheden?
nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:

Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven

t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63



Wat je ook onderneemt, **je bouwt in Barneveld.**

→ Check meteen de beschikbare
bedrijfskavels op kiesjekavel.nl

Bent u toe aan een nieuw bedrijfspand? Hebt u meer ruimte nodig of bent u van plan een bedrijf te starten? Kies een kavel in de gemeente Barneveld en verzeker u van ruimte voor uw ambities.

Kijk op
de site!

- Keuze uit gevarieerde bedrijfskavels
- Ruimte voor bijna alle typen bedrijven
- Spoor- en snelwegen in alle richtingen
- Aantrekkelijk ondernemersklimaat

 [kies je kavel.nl](http://kiesjekavel.nl)

WETHOUDER G.J. (GERARD) VAN DEN HENGEL
ECONOMISCHE ZAKEN

Ga naar www.kiesjekavel.nl, selecteer geschikte kavels
en vraag meteen gedetailleerde informatie aan. Welkom in Barneveld!

BUSINESS FLITSEN

KVK DAG VAN DE INNOVATIE 2016 OP VliegVeld Twenthe

Op donderdag 29 september 2016 gaan ondernemers op de jaarlijkse KvK Dag van de Innovatie aan de slag met de zeven nieuwe gouden regels voor innovatie. Google laat er de fijne kneepjes zien van online zakendoen. Talloze ondernemers uit de regio presenteren hun noviteiten. Studenten lossen er prangende vragen op van ondernemers. Als klap op de vuurpijl presenteert de Kamer van Koophandel om 18.00 uur de meest innovatieve MKB-bedrijven uit Overijssel en Gelderland. De Dag van de Innovatie, die begint om 14.30 uur en duurt tot 19.00 uur, vindt plaats op VliegVeld Twenthe. Op het innovatieplein vindt er ook The Experts Den plaats, waarin ondernemers ter plaatse tips krijgen aangereikt van bekende ondernemers en experts. Vragen en ideeën worden voorgelegd aan onder andere Tom Evers, medeoprichter van het ontwerp bureau D'Andrea & Evers Design, Pieter Dillingh, directeur van Kennispark Twente en Floris Engelbertink, directeur van Invadon, Investeerders in MKB-bedrijven. De Dag van de Innovatie is een ontmoetingsplaats, waar ervaren en minder ervaren innovatieve ondernemers elkaar ontmoeten en van elkaar kunnen leren. Om 18.00 uur worden de meest innovatieve MKB-bedrijven uit Overijssel en Gelderland gepresenteerd. Drie innovatieve bedrijven uit Overijssel en 10 uit Gelderland



weten op 29 september welke plaats zij in 11e editie van de MKB Innovatie Top 100, de innovatie-etalage van de Kamer van Koophandel, hebben veroverd. De KvK organiseert voor de tweede maal deze dag, die tegelijkertijd op vijf locaties in het land plaatsvindt. Vorig jaar

namen er bijna 2.500 ondernemers deel. Meer informatie en gratis deelnemen? Aanmelden kan via www.kvk.nl/dagvandeinnovatie.

LEASERIJDERS WISSELEN MINDER VAAK VAN AUTO

Leaserijders kiezen vaker dan voorheen voor contractverlenging in plaats van een nieuwe auto. De afgelopen vijf jaar lag de gemiddelde duur van een leasecontract op bijna vier jaar. LeasePlan, marktleider op het gebied van autoleasing, voorspelt nu dat leaserijders deze termijn vaak zullen oprekken naar de maximale termijn van 5 jaar. Door recente wijzigingen in het fiscale beleid is het voor leaserijders financieel aantrekkelijker om hun huidige leaseauto te behouden, dan een nieuwe leaseauto te bestellen. In 2016 loopt een groot aantal leasecontracten met een gunstig bijtellingstarief af. Het gaat in Nederland naar schatting om ruim

20.000 contracten met een lage bijtelling van 14% of lager. Omdat het afsluiten van een nieuw leasecontract de afgelopen jaren vaak voordeliger was, koos voorheen slechts een op de zes leaserijders voor verlenging. Uit een peiling van LeasePlan blijkt dat inmiddels ruim 20% van de leaserijders kiest voor verlenging van het contract. De gemiddelde verlengingsduur loopt bovendien op van ruim een halfjaar naar een jaar.

Zakelijke automobilisten hebben altijd al de mogelijkheid om de leasetermijn naar maximaal zestig maanden te verlengen. Dat kan nu financieel heel gunstig uitpakken. Denk aan

leaserijders met een Renault Mégane of een Ford Focus in de 14%-bijtellingscategorie. Wagenparkbeheerders profiteren bovendien met terugwerkende kracht van een lager leasetarief, wat ook voor hen al gauw een paar honderd euro kan opleveren. Waar leaserijders hun contract steeds vaker verlengen, hebben zzp'ers juist behoefte aan kortere contracten. Uit de ZZP Barometer 2016 bleek onlangs dat acht op de tien zelfstandigen juist niet langere tijd aan een leasecontract vast wil zitten.

21 Manieren om netwerkangst te overwinnen

Als alleen al bij de gedachte dat je naar een netwerkbijeenkomst moet, het klamme zweet je uitbreekt, moet je één ding beseffen: je bent niet de enige. Maar je kunt er wel wat aan doen.

Voor veel mensen staat het bezoeken van een netwerkbijeenkomst gelijk aan een bezoek aan de tandarts. Ze weten dat het moet, maar het vooruitzicht een ruimte vol met vreemden te betreden, en 'gezellig' met die mensen te babbelen, is voor hen een nachtmerrie. Het probleem is natuurlijk dat netwerken een belangrijk element vormt bij het laten groeien van je onderneming. Je moet nieuwe mensen leren kennen, je contacten uitbreiden, en bereid zijn, actief handel te willen najagen. Voor hen die daar veel moeite mee hebben, of beter willen worden in het netwerken, geven we hier 21 tips die je daar niet alleen bij kunnen helpen, maar

ervoor kunnen zorgen dat je het ook nog eens leuk gaat vinden.

1. Doe je huiswerk

Probeer er achter te komen wie er allemaal op dat netwerkevent zullen zijn, en zorg dat dat mensen zijn die potentiële klanten voor je zouden kunnen zijn. Netwerk met intentie.

2. Kom niet te vroeg

Als het je eerste bijeenkomst is, zorg dan dat je niet te vroeg bent, als er nog maar enkele mensen staan. Dat is wat ongemakkelijk, en het gesprek stopt altijd als er nieuwe mensen aankomen.

3. Trek niet te vroeg conclusies

Voorkom vooroordelen bij het ontmoeten van nieuwe mensen. Beoordeel mensen niet meteen op basis van hun uiterlijk.

4. Je gaat niet naar een terechtstelling: vergeet niet te glimlachen

Mensen vergeten vaak te glimlachen op een netwerkbijeenkomst. Dat zijn meestal degenen die niet van netwerken houden. Glimlach vaak en oprecht.

5. Lees de krant van vandaag

Neem de tijd om de (plaatselijke) krant te lezen voordat je naar een netwerkbijeenkomst gaat. Daar staan altijd wel topics in die je kunt gebruiken om de conversatie



te starten of daarin actief mee te doen. Vraag ook mensen naar hun mening over gebeurtenissen.

6. Blijf niet hangen bij de mensen die je al kent

Dit is wel de grootste fout die je kunt maken: je treft iemand die je kent en blijft de hele avond aan hem of haar plakken. Loop rond, introduceer jezelf, en ontmoet nieuwe mensen. Dat vraagt wat moed, maar des te vaker je het doet, des te gemakkelijker het wordt.

7. Leer open vragen te stellen

Als je betere vragen stelt, krijg je betere antwoorden. Vermijd vragen die eigenlijk alleen beantwoord kunnen worden met ja of nee.

8. Meer drinken zorgt niet voor beter netwerken

Netwerkbijeenkomsten zijn er niet om jezelf eens flink te bezatten. We kennen allemaal wel iemand die dat wel doet, en die zorgt er alleen maar voor dat met elk drankje, zijn geloofwaardigheid afneemt. Natuurlijk, een drankje hoort bij een netwerkbijeenkomst, maar drink met mate. En zorg voor een Bob als je met de auto bent.

9. Neem veel visitekaartjes mee en deel die uit

Het is bijna ongelooflijk hoeveel mensen naar een netwerkbijeenkomst gaan, zonder visitekaartjes mee te nemen. Zorg dat je er ruim voldoende bij je hebt en deel ze uit. Sub-tip: zorg dat je twee verschillende hebt: je wilt niet aan iedereen je mobiele nummer geven.

10. Zorg dat je altijd een pen bij je hebt

Achterop de visitekaartjes die je krijgt, kun je enkele gegevens noteren over die persoon: waar ontmoet, welke actie je kunt ondernemen, enzovoort. Schrijf die dingen niet op waar die persoon bij staat, dat is wat onbeleefd.

11. Draag iets opvallends

Dit helpt mensen zich jou te herinneren. Bovendien val je op in de massa van donkerblauwe pakken, maar hou het redelijk.

12. Blijf in de buurt van het voedsel
Mensen zijn altijd meer relaxed in de buurt van het voedsel. Ze vertellen dan lachend over hun zwakheden en voorkeuren. Het is de perfecte plek om mensen te ontmoeten (en als je extra servetjes uitdeelt, ben je al snel populair).



13. Zoek groepen mensen in plaats van individuen

Het is gemakkelijker om een groep mensen te benaderen die staan te praten, dan een alleenstaand individu. In een groep is er altijd wel iemand die je welkom heet en zich introduceert.

14. Vraag de hulp van anderen om je te introduceren

Als je een bepaald iemand wilt ontmoeten, zorg dan dat je iemand kent die die persoon kent, en vraag hem of haar je aan hem/haar voor te stellen.

15. Maak een complimentje – maar zorg wel dat je het meent

We vinden het allemaal prettig als iemand iets aardigs tegen je zegt – maar laat wel merken dat je dat echt meent. Dat kan gaan over iets wat iemand aan heeft, iets wat je over iemand hebt gehoord, over zijn of haar persoonlijk, bedrijf, of zelfs branche.

16. Richt je op de persoon vóór je
Een van de meest irritante zaken is als je met iemand staat te praten die om de haverklap zijn smartphone bekijkt, of rondkijkt naar anderen, en wat jij zegt blijkbaar niet interessant genoeg vindt. Zorg ervoor dat jij dat niet doet. Als de persoon met wie je praat dat wel doet, neem dan afscheid.

17. Ga met een specifiek doel

Stel jezelf een specifiek doel voor de bijeenkomst, bijvoorbeeld: "Ik wil vandaag vijf nieuwe potentiële klanten ontmoeten."

18. Noem de naam van de persoon met wie je spreekt tijdens het gesprek
Als je iemand voor de eerste keer ontmoet, gebruik dan meteen zijn of haar naam en noem die vaker in het gesprek. Zo kun je die persoon beter herinneren – en het werkt ook andersom.

19. Wees enthousiast over je onderneming

Wanneer mensen je vragen wat je doet, vertel er dan enthousiast en gepassioneerd over. Als jij het al niet bent, hoe kun je dan verwachten dan anderen het wel zijn?

20. Bedank de gastheer/-vrouw bij het weggaan

Zorg dat je weet wie de gastheer/-vrouw is en zorg ervoor dat je die persoonlijk bedankt voordat je weggaat.

21. Snelle follow-up: het beste resultaat

De beste netwerkers zijn degenen die er ook echt werk van maken. Zij ontmoeten mensen, maken notities, volgen dat de volgende dag al op, bouwen aan relaties: zij krijgen de handel. ■

System Care ICT DYN
Consultancy · Projectmanagement · Trainingen

Dynamics NAV 2016

Dynamics CRM 2016

Office 365

= System Care

Al uw belangrijke programma's
gezaamenlijk in de cloud. Meer weten?
Kijk op onze site systemcare-ict.nl
of bel 06-42737328

Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



KING
BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

CBC HEET VOORTAAN BOUWSTEDE ONDERNEMERSCENTRUM




bouwstede
ondernemerscentrum

BUSINESS LOUNGE EN TERRAS MET GRATIS WIFI
• VERGADERZALEN EN COACHRUIMTEN •
GEMEUBILEERDE EN ONGEMEUBILEERDE
KANTOREN • FLEXPLEKKEN EN DEELKANTOREN

KOM VRIJBLIJVEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.

GALVANISTRAAT 1 • 6716 AE EDE • 0318-754111 • BOUWSTEDE.NL

**Meer gezonde medewerkers
leveren u
meer winst!**

Arbo  **world**

Helpt u hierbij met:

Werkplekinrichting	Gezond werken
Stoelmassage	Het Nieuwe Werken
Tiltraining	Risico-inventarisatie




Nieuwsgierig?

Neem contact op met:

 info@arboworld.nl  06 – 513 875 69

Nederland telt sinds de opkomst van Het Nieuwe Werken tal van ondernemerscentra waar ondernemers flexibel kunnen werken. In tegenstelling tot de grote kantoorkolossen, voer Color Business Center in Ede altijd haar eigen koers door juist te kiezen voor een open en persoonlijk karakter. “Doordat wij zelfstandig verder gaan onder de naam Bouwstede kunnen wij dat open en persoonlijke karakter blijven waarborgen”, aldus Debby Kolkman, centermanager bij Bouwstede Ondernemerscentrum.



Alexandra Roodhorst,
Arnaud Hoogendoorn,
Debby Kolkman en
Eric van Aggelen.

Color Business Center voortaan verder als Bouwstede

Ondernemerscentrum met een persoonlijk karakter

Bij Bouwstede word je bij binnenkomst niet ontvangen door een zuil met video-intercom, maar door een receptioniste die je persoonlijk ter woord staat. Huurders hebben door het persoonlijke karakter van het ondernemerscentrum veel inbreng. “Wanneer zij speciale wensen of behoeften hebben die ten goede komen aan het ondernemerscentrum kijken wij wat er mogelijk is”, vertelt Kolkman. “Wij denken graag mee en bieden maatwerk.”

De spreekkamers, vergaderruimten en werkplekken die zich binnen het pand bevinden kunnen dan ook naar behoefte worden gehuurd. “Deze ruimten zijn per dag te huur, maar ook voor een paar uurtjes. De toegang tot het kantoor is voor huurders 24/7. Wat je veel ziet is dat ondernemers en flexwerkers overdag meer tijd spenderen met hun gezin en in de avonden werken. Door ook ’s avonds open te zijn, is dit bij ons mogelijk.”

Momenteel wordt er op de eerste verdieping een open ruimte gecreëerd. “Hier hebben we

alle muren weggebroken”, verklaart Kolkman. “Het nieuwe flexwerken vraagt namelijk om minder ‘hokjeskantoren’. Mensen lopen daardoor sneller binnen en leggen makkelijker contact met elkaar. Deze ruimte is echter nog volop in ontwikkeling.”

Virtueel kantoor

Bouwstede probeert continu in te spelen op de veranderende vraag vanuit de markt. “Ondernemers die vanuit huis werken en een representatief bedrijfsadres zoeken, kunnen bij ons een virtueel kantoor huren. Hiermee krijgt je thuishkantoor een professionele uitstraling. Zonder kosten te maken voor een dure werkplek, ontvang je een telefoonnummer, een zakelijk postadres en wordt het telefoonverkeer door onze telefoniste behandeld. Bovendien krijg je wanneer je een virtueel kantoor bij ons huurt, korting op onze vergaderruimtes en werkplekken, mocht je toch een keer buitenshuis met een klant af willen spreken.”

Mix aan ondernemers

Bouwstede is volgens Kolkman een ondernemerscentrum met een mix aan ondernemers uit verschillende branches en biedt onderdak aan zowel kleine als grotere bedrijven. “Krimpt een bedrijf in, dan kunnen wij hierop anticiperen, maar ook bij uitbreiding is er voldoende ruimte. Wij groeien mee met de mensen die hier werken.” ■

Nieuwsgierig naar Bouwstede Ondernemerscentrum? Maak een afspraak voor een vrijblijvende rondleiding: 0318-754111.

Bouwstede Ondernemerscentrum
Galvanistraat 1 - 6716 AE Ede
T.: 0318-754111 - info@bouwstede.nl
www.bouwstede.nl

ASB zet gebruiker centraal

ASB is al een aantal jaren bekend als specialist in het saneren van asbest. Wat minder bekend is, is dat ASB ook specialist is in riooltechniek. Een gemotiveerd team van vakmannen is dagelijks actief om gebruikers of bewoners zo snel mogelijk af te helpen van asbest of rioleringsproblemen. Hierbij werken ze met een kenmerkende bewonersvriendelijke aanpak. Kortom: hoog tijd voor een kennismaking!

asb

“Alles draait om goede communicatie”, steekt oprichter Coen Lagerwey enthousiast van wal. “ASB is specialist in asbestsanering en rioolrenovatie, in het bijzonder op plaatsen waar mensen wonen of werken. Dit vraagt om zeer specifieke kennis. Mensen willen zorgeloos en gezond wonen en werken. Ze willen volledige informatie, tijdig duidelijkheid over de aanpak en een begripvolle contactpersoon. ASB snapt die behoefte en voelt zich hier verantwoordelijk voor. Die kennis en ervaring heeft ASB. Dit maakt het bedrijf niet alleen uniek, maar ook ijzersterk.”

Asbestsanering

Asbest saneren in panden die in gebruik zijn, is een speciale discipline. Medewerkers van ASB saneren asbest in appartementen, rijtjeswoningen en zelfs volledige woonwijken. Coen Lagerwey: “Asbest is geen reden voor paniek, als er maar professioneel mee wordt gewerkt. Cruciaal onderdeel van succesvolle asbestsanering is communicatie met de bewoners en gebruikers. ASB staat voor duidelijke voorlichting, zowel voor als tijdens de sanering. Wij merken dat deze aanpak mensen geruststelt.”

Glimlach creëren

Lagerwey: “Onze ambitie is om beter te saneren dan men tot nu toe gewend is. Samen met een gemotiveerd team realiseren wij dagelijks efficiënte asbestsanering waarbij de communicatie met de opdrachtgever en de bewoner centraal staat.” Dat deze aanpak werkt, blijkt uit de snelgroeïende kring van tevreden klanten. Lagerwey: “Voor mij is dit de reden dat ASB bestaat: een glimlach creëren bij zowel opdrachtgever als bewoner. Zo realiseren wij een beter gevoel bij asbest.”

MiniContainment

ASB investeert voortdurend in de nieuwste technieken. Op het gebied van sanering is dat MiniContainment. Lagerwey: “Het is onze specialiteit om zorgvuldig en veilig te saneren zonder gedoe. Daarom werken we voor kleine asbestsaneringen graag met de nieuwste innovatie: MiniContainment. Deze oplossing is compact, veilig en snel inzetbaar. We hoeven dan bijvoorbeeld niet meer een hele slaapkamer leeg te

maken om al ons materieel kwijt te kunnen: een paar meter om te werken en de MiniContainment te plaatsen is voldoende. Of het nu gaat om een vensterbank, vloerluis, doorvoer of een luchtkanaal. Met een MiniContainment saneren onze specialisten snel, veilig en met bijzonder weinig overlast. Bewoners kunnen gewoon thuisblijven tijdens de sanering. Dat noemen wij bewonersvriendelijk saneren.”

Synergie

De keuze om de dienstverlening uit te breiden met riooltechniek is een heel logische stap. Lagerwey: “Na de sanering van een asbesthoudend riool moest er altijd een ander bedrijf komen om het riool opnieuw aan te leggen. Dat is voor de opdrachtgever een hoop extra geregeld en gedoe. Daarom hebben we besloten om de opdrachtgever maximaal te ontzorgen. Wij saneren dus niet alleen de asbesthoudende buizen, we leggen ook de nieuwe riolering aan. Uiteraard volgens de kenmerkende ASB-aanpak.”

Riooltechniek

De riolspecialisten brengen in opdracht van woningcorporaties, aannemers, instellingen, bedrijven of particulieren het riool

zo snel mogelijk weer in topconditie. Lagerwey: “Onze bewonersvriendelijke aanpak is ook hier onderscheidend. Onze vakmensen werken netjes en zorgvuldig zodat iedereen zo snel mogelijk verder kan met de dagelijkse bezigheden. Of het nu gaat om een ontstopping, camera-inspectie, renovatie of een nieuwe aanleg van het riool. Wij zijn zuinig op uw privébezit en uw vertrouwen!”

ASB in de praktijk

Een recent praktijkvoorbeeld is een mooie illustratie van de kracht van ASB. Lagerwey: “Bij diverse flatgebouwen aan de Gasperilaan en de Nansenlaan in Utrecht hebben we in opdracht van MITROS CL alle asbesthoudende leidingen verwijderd. Zodra de sanering was afgerond, startten onze riolspecialisten direct met de aanleg van nieuwe grond- en standleidingen. Zo beschikten de bewoners snel weer over een goede en veilige hemelwaterafvoer.” ■



ASB investeert voortdurend in de nieuwste technieken. Op het gebied van sanering is dat MiniContainment.

De Oranjerie Barneveld

Een feest voor alle zintuigen

Wie Landgoed Schaffelaar in Barneveld bezoekt, betreedt een compleet andere wereld. Niet alleen het kasteel in neogotische stijl betovert, maar ook het parkbos met slingerende paden en vijvers is adembenemend mooi. Aan de rand van het bos, op loopafstand van Kasteel de Schaffelaar, staat De Oranjerie, een prachtig pand in Victoriaanse stijl. Vallei Business streek neer bij dit bijzondere restaurant van Erik Hendriksen en waande zich een avond in adellijke sferen.



De oorspronkelijke oranjerie was van ongeveer 1900. Het markante bouwwerk was geheel uit gietijzer en glas opgebouwd. Alleen de fundamenteën zijn ervan bewaard gebleven. In 2005 is op deze fundamenteën de oranjerie in authentieke stijl herbouwd. Vanuit dit glazen gebouw krijgen de bezoekers een schitterende indruk van het landgoed en de natuur. Onder de karakteristieke glazen dakkoepel kwamen een natuurstenen vloer en eigentijds meubilair, plus een

houten tongewelf. En niet te vergeten een zonovergoten terras, waar wij deze avond op plaatsnemen.

Verrassingsmenu

We worden vriendelijke ontvangen door gastheer Daniël. Hoewel er een à la carte menu is, blijkt het merendeel van de gasten hier te kiezen voor een verrassingsmenu, verzekert Daniël ons. “Zo’n negentig procent”, legt hij uit. “Ons verrassingsmenu

wordt onder andere samengesteld op basis van wat het seizoen biedt. Wij zijn best kritisch in de producten die we gebruiken, zowel in kwaliteit als in herkomst. Bovendien werken we graag samen met lokale leveranciers. Zo komen onze aardbeien bijvoorbeeld bij Boerderij 't Paradijs in Barneveld vandaan.” Wij besluiten ons ook te laten mee te laten nemen door een culinaire reis en kiezen voor het verrassingsmenu. We starten met

Recept

TARTE TATIN WITLOF MET ZACHT GEGAARDE KREEFT, REDUCTIE VAN KREEFT, RUCOLA EN GESCHAAFDE PARMEZAAN

Reductie van kreeft

40 g olijfolie
1250 g soepkreeft
½ bleekselderij
1 venkel
1 ui
1 bol knoflook
1 l visbouillon
1 l water
4 g peperkorrels
6 g madraskerrie
5 g pikante paprikapoeder
2 g tijm
2 g rozemarijn
¼ blik tomatenpuree
2,5 dl cognac
1 fles witte wijn

In olie kreeft, groenten en knoflook aanbakken. Madraskerrie en paprikapoeder myoteren. Tomatenpuree toevoegen. Aflussen met wijn en cognac. Bouillon en water toevoegen, aan de kook brengen en afschuimen. Kruiden toevoegen en zo'n 3 uur laten trekken. Daarna zeven en reduceren tot ongeveer 1 liter.

Tarte tatin van witlof

4 plakken bladerdeeg (Ø 8 cm)
6 stronkjes witlof
100 g automaatsuiker
1 el glucosestroop
30 g water
2 kreeften
courtbouillon
olijfolie
maldonzout
citroenolie
100 g rucola
kruidenazijn

Karamel maken van suiker, glucosestroop en water. Karamel in vorm gieten (Ø 8 cm). 3 halve stronkjes witlof erin leggen. Bladerdeeg erop. In ongeveer 20 min. op 180 graden afbakken. Intussen kreeft doden en in passende hoge bak leggen. Kokende courtbouillon erop gieten en 7 min. Hierin laten liggen. Kreeften uit bouillon halen en koud spoelen. Vlees uit schaal halen. Kreeft verdelen over 4 porties, inwrijven met olijfolie, maldonzout en citroenolie. Onder plastic de kreeften onder warme lamp zachtjes verwarmen. Tarte tatin in midden van bord leggen. Zacht gegaarde kreeft erover verdelen. Rucola aanmaken met olijfolie, zout en kruidenazijn. Aangemaakte rucola bovenop de kreeft dressereren. Afmaken met geschaafde Parmezaan punten. Reductie van kreeft om tarte tatin sprenkelen.

Eet smakelijk!



een Japanse bereiding van zeebaars, een prachtige aftrap waarmee de smaakpapillen direct geprikkeld worden. Daarna volgt een soep van tuinerwten en palingschuim. Zoveel smaak in erwtensoep, daar moeten vast heel veel kruiden voor gebruikt zijn, concluderen we. Wanneer we navraag bij Daniël doen, vertelt hij dat er helemaal geen kruiden gebruikt zijn. “Een goede kok weet hoe je heel veel smaak in een gerecht krijgt, zonder allerlei toevoegingen”, glimlacht hij. Erik Hendriksen en zijn team staan garant voor een verrassende, pure en creatieve keuken, dat is ons meteen al duidelijk. Niet voor niets is hij dan ook aangesloten bij Euro-Toques Nederland, een vereniging van restauranteigenaren en koks die bij voorkeur hun gerechten samenstellen met natuurlijke producten. Vorig jaar won Hendriksen de Keltum Restaurantprijs 2015, die door Euro-Toques Nederland ieder jaar uitgereikt wordt aan het restaurant die de uitgangspunten van Euro-Toques het beste naleeft. Een kroon op het werk voor Hendriksen en zijn team. In hetzelfde jaar wonnen Hendriksen en zijn team tevens de Preuf Award voor de beste culinaire gerechten tijdens Het Preuvenement Barneveld. Eerder wonnen Hendriksen en zijn team de Oeuf d’Or 2011, tevens een initiatief van Euro-Toques om het ei tijdens de Wereld Eidag ook in Nederland onder de aandacht te brengen.

Adellijk dineren

We continueren ons diner met gekonfijte zuurkool, Noordzee schol, Parmezaan

en luchtige mossel. In het hoofdgerecht zien we overduidelijk lokale ingrediënten terug. Zo vinden we op ons bord twee bereidingen van rund van de Veluwe met groenten en paddenstoelen van het seizoen met sjalot en knoflook.

Erik Hendriksen en zijn team staan garant voor een verrassende, pure en creatieve keuken, dat is ons meteen al duidelijk.

Zo mals, dat we er geen genoeg van kunnen krijgen. De wijn-spijs combinaties zijn perfect bij elkaar gezocht doordat de gerechten harmoniëren met de wijn en de wijn nergens overheerst. Het zomerseizoen viert hoogtij bij ons dessert, een cheesecake De Oranjerie met rood fruit. Terugkijkend op onze avond bij De Oranjerie komen we tot de conclusie dat wanneer je een adres zoekt waar je adellijk kunt eten, je hier aan het juiste adres bent. ■

Restaurant De Oranjerie

STATIONSWEG 4A - 3771 VH BARNEVELD
T 0342 419601
INFO@RESTAURANTDEORANJERIE.NL
www.restaurantdeoranjerie.nl

Succesvolle aftrap studiejaar tijdens Annual Introduction Days

De Annual Introduction Days (AID) van Wageningen University en Stoas Wageningen Vilentum Hogeschool, dat plaatsvond van 19 tot en met 24 augustus in Wageningen, was drukbezocht. Tijdens deze dagen kregen studenten de kans om hun nieuwe leven te leren kennen. Zo maakten ze kennis met andere studenten, het studentenleven, Wageningen, hun nieuwe woonomgeving en nieuwe hobby's. Het welbekende Wageningse straattheaterfestival op 20 augustus, waar theater, dans, muziek en acrobatiek centraal stond, was een van de hoogtepunten.





MARKETING & COMMUNICATIE

SPECIAL

BUSINESS[®]

E-mail marketing



Huisstijlen



Websites



EVENTS



Commercials



Youngwise

In de spotlights met krachtige marketing & communicatie

Van corporate story naar corporate succes

Met maatschappelijke relevantie en online engagement blijft WUR aan de top

Smaakmakende beelden om van te watertanden



Youngwise

In de spotlights met krachtige marketing & communicatie



In de vorige editie van Vallei Business vertelde Lisette de Jong van Youngwise over Live Communicatie en Event Marketing. In deze editie gaat zij in op de activiteiten van haar onderneming op het gebied van marketing en communicatie.

Licht uit, spot aan

Als bedrijf wil je opvallen en zichtbaar zijn in de markt. Ondernemers met een in het oogspringende vormgeving en boodschap, zien direct saleseffect. De potentiële opdrachtgever wordt getriggerd en op de juiste manier aangezet tot actie. Lisette vertelt: “Het een prachtig vak en iedere opdrachtgever is anders. Als we aan de slag gaan voor een bedrijf, dan zijn we net kameleons. We leven ons helemaal in: hoe zit het bedrijf in elkaar, wat is de cultuur, wat past erbij? De ene keer kun je wat frivoler te werk gaan, de andere keer wat meer zakelijk. Dat is mooi en daardoor is het altijd weer an-

ders. Je moet het onderscheidend vermogen realiseren en dat betekent ook je kop boven het maaiveld uitsteken. En vaak durven mensen dat niet. Terwijl het wel heel gaaf is als je dat doet. Dan krijg je spannende dingen.”

Een project kan vrijwel alle aspecten en vormen van reclame en marketing bevatten en het mooie is dat al die methodes in eigen huis door Youngwise worden ontwikkeld. “We kunnen het gehele pakket verzorgen; van flyer tot website, van advertenties en evenementen tot bedrijfsfilms. Het is heel divers en doordat we alles zelf maken, kunnen we heel snel schakelen.”

Ontwerpstudio

“Ik vind het geweldig om bezig te zijn met nieuwe marketingconcepten en vormgeving. En het is helemaal leuk als je de vraag krijgt om een volledig nieuwe huisstijl te ontwerpen. Post Service is daar een goed voorbeeld van. Dit bedrijf vond het hoog tijd voor een nieuwe stijl en we zijn voor hen aan de slag gegaan. Eerst bekijk je het werkveld, maak je een plan en vervolgens start het ontwerpproces. Alle elementen moeten kloppen. Samen met ontwerper Rogier is het nieuwe logo ontwikkeld en hebben we de huisstijl uitgerold. Van visitekaartjes, briefpapier, belettering op de auto's tot het maken van een nieuwe website. Onlangs nog hebben we een tender gewonnen voor de nieuwe huisstijl van de Regio Taxi, de Valleihopper genaamd. Deze zal in november worden gelanceerd en dan rijden alle taxibussen in de FoodValley regio met ons ontwerp rond!”

Websites met verkoopkracht

Naast de vormgeving, creëert Youngwise ook websites. Bij websites zijn vormgeving en marketing eveneens van groot belang. Voor een organisatie is het meestal het eerste contact met de klant, het internet is immers de eerste bron waar klanten zoeken naar producten en diensten. Dan wil je als bedrijf natuurlijk goed gevonden worden. De Jong: “Een ondernemer wil dat de site verkoopkracht heeft en dat de bezoekers over gaan tot actie. Onze specialisten ontwerpen de site, ontwikkelen deze en vervolgens rollen we de



online marketing uit. De sites die we maken zijn heel doeltreffend en zo is ook onze aanpak. In 5 stappen maken we een site die uiteraard mobiel is en door de opdrachtgever zelf te onderhouden is. Mocht de opdrachtgever willen, dan nemen we al het werk uit handen. We schrijven de teksten, maken de foto's of bedrijfsfilm en zorgen dat de site goed scoort in de zoekmachines."

Digitale nieuwsbrief

Met de nieuwsbrieftool Youngsend, heeft Youngwise een hardloper in huis. Daarmee kun je zelfs gepersonaliseerd een mailing versturen en weet je door de statistieken of je mailing goed wordt ontvangen. "Een nieuwsbrief geeft een hoge return on investment, mits je het goed aanpakt. Ik vind het echt enorm zonde als ik weer een nieuwsbrief voorbij zie komen met een oerlelijke standaard opmaak of een logo van bijvoorbeeld Mailchimp erop. Wij maken een eigen template voor je op en je kunt er heel eenvoudig zelf de mooiste nieuwsbrieven mee maken. Wij geven support, maar maken als het bedrijf dat wenst ook de mailing op."

Bedrijfsfilm

Een hele andere tak van sport is het maken van bedrijfsfilms, daar ligt een grote liefde van collega Rogier. "Youngwise heeft de afgelopen jaren een geweldige hoeveelheid films gemaakt. Ook hierin zie je de diversiteit terugkomen en de kunst om de kijker te prikkelen. We maken bedrijfsfilms waar bijvoorbeeld het bedrijfsproces in beeld wordt gebracht, zoals voor Sanorice. Maar ook instructiefilms voor de overheid en films die vrijwel helemaal geanimeerd zijn zoals voor de WEpod. Deze is de hele wereld over gegaan en we zien onze



film regelmatig voorbij komen in het NOS nieuws of nu.nl. Voor de lancering van Van Gent Lease maakten we een lanceringsfilm en tijdens het event deden we opnamen voor een aftermovie die binnen een uur bij de bezoekers in de mailbox zat. Een ander leuk voorbeeld is een film die we maakten voor Incassobureau De Nederlanden met 'tips voor onbetaalde facturen'. Speciaal gemaakt voor de googelende bezoeker."

Evenementen & marketing

Op de vraag of de combinatie tussen evenementen en marketing niet ongebruikelijk is, vertelt De Jong: "Ik ben opgegroeid in de evenementenbranche bij het bedrijf van mijn vader, maar mijn studie en werk daarna was in de marketing. Ooit begon ik in de retailmarketing voor een grote organisatie met vijftig vestigingen en vervolgens ben ik

in de b-2-b marketing terecht gekomen. Dat was voor een softwarebedrijf met de top 100 bedrijven van Nederland als target. Als marketeer sta je altijd in dienst van de sales. Het is als het ware het fundament om je verkoop te realiseren. Dus ik weet als geen ander dat de marketing krachtig moet zijn en vooral ook praktisch, zodat de salesdoelstellingen worden behaald. Dat is in het dagelijkse werk voor onze opdrachtgevers dan ook mijn drijfveer."

Boeien, binden en actie


De Jong besluit haar verhaal enthousiast: "Een evenement is een heel belangrijk onderdeel in de marketingmix en wanneer we een evenement organiseren dan komen alle aspecten van ons bureau naar voren. We organiseren de evenementen en we maken daarbij ook de uitnodiging, een eventwebsite, we zorgen voor de bezoekersregistratie, creëren een totale eventvormgeving en maken een aftermovie als herinnering voor later. Met ons werk willen we boeien, binden en aanzetten tot actie. Marketing en evenementen horen bij elkaar, daar geloven we in en daarin zijn we redelijk uniek als bureau. En zoals gezegd, we zijn vormgevers van de beleving en regisseur van de ontmoeting. Dat maakt de cirkel rond."

Benieuwd naar de bijzondere projecten die Youngwise heeft gedaan? Een kijkje op de website is zeker de moeite waard: www.youngwise.nl ■

Youngwise B.V.

Galvanistraat 1 - 6716 AE Ede
Tel.: 0318-700649 - Mail: info@youngwise.nl



A photograph of two men smiling and looking towards the camera. They are standing in front of a modern, curved glass and steel building. The man on the left is wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. The man on the right is wearing a dark blue sweater over a white collared shirt and glasses. The background shows the building's facade with many windows and a clear blue sky.

Hoe reviews bijdragen aan je online reputatiemanagement

“Humor doet vaak al heel erg veel”

Stel, je hebt een mooi bedrijf waar je erg trots op bent. Ineens kom je op social media een negatieve uitlating van een klant tegen. Besluit je dit te negeren, met deze klant in discussie te gaan of probeer je het zo goed mogelijk op te lossen? Marco Kole en Robert Spakman van MeetingReview leggen uit hoe je reviews in je voordeel kan laten werken en ook meteen je online reputatiemanagement kunt optimaliseren.

Steeds meer mensen maken tegenwoordig gebruik van websites zoals Tripadvisor of IENS om hun mening over een hotel of restaurant kenbaar te maken. Potentiële gasten maken dankbaar gebruik van deze meningen bij het selecteren van een locatie. Nu zijn positieve reviews een leuke en goedkope vorm van PR, maar negatieve reviews kunnen je commercieel behoorlijk tegenwerken. Volgens Marco Kole is dat ook een van de redenen waarom sommige bedrijven, waaronder locaties, nog niet met reviews aan de slag willen. “In feite is het concept reviews al heel oud, alleen de manier om te bevragen is nieuw. Daarbij komt dat alles tegenwoordig transparant is en mensen gewoon hun mening online verkondigen. Vroeger kon je de uitslag van een klanttevredenheidsonderzoek gewoon in je la laten liggen, nu staat alles online en kan iedereen het zien. Dat houd je niet tegen.”

“Het grote voordeel van online reviews is dat je hele nuttige feedback krijgt die je kan gebruiken om je bedrijfsvoering te verbeteren”, vertelt Robert Spakman. “Als er bijvoorbeeld meerdere mensen klagen over je parkeergelegenheid, is het wellicht raadzaam om daar toch eens iets aan te doen. Daarmee verbeter je je gastvrijheid en door dit vervolgens online te publiceren laat je aan mensen zien dat je gegronde klachten van gasten serieus neemt.”

Reviews verzamelen

Bedrijven die met reviews aan de slag willen gaan, kunnen volgens Spakman en Kole heel eenvoudig beginnen bij hun eigen achterban. Spakman: “Let wel dat één keer per jaar een klanttevredenheidsonderzoek houden niet voldoende is. Het opvragen van reviews moet onderdeel uitmaken van je dagelijkse activiteiten. Je kunt starten door bijvoorbeeld elke maand een deel van je vaste klanten te vragen om je te beoordelen en hen een jaar later weer benaderen. Dit kan heel eenvoudig door een iPad of laptop ter beschikking te stellen waarop mensen bijvoorbeeld na afloop van hun bezoek of afspraak hun review kunnen invoeren, of door een kaartje met een oproep bij de receptie of in de wachtruimte te leggen. Er zijn inmiddels ook heel veel online tools ontwikkeld om reviews te verzamelen.”

“Benadruk daarbij dat je het belangrijk vindt dat zij hun eerlijke mening geven”, geeft Kole aan. “Met name je vaste, tevreden klanten kunnen een betrouwbare review geven. Op die manier kan je de maandelijkse stroom aan reviews op gang brengen. Hierdoor worden je vaste klanten je ambassadeurs die online je bedrijf gaan promoten. Overigens is het aantal mensen dat een negatieve review schrijft laag, dat geldt voor alle reviewsites wereldwijd. En als een review echt niet goed is en de aangekaarte problemen door meerdere mensen worden onderstreept, is dat gewoon een punt waar je hoognodig mee aan de slag moet.” “Daarnaast is het verstandig om je niet op één platform te concentreren, maar je reviews op meerdere plekken te tonen, bijvoorbeeld zowel op je website als via Google Maps”, geeft Spakman aan. “Mensen bezoeken immers verschillende websites.”

Omgaan met reviews

Actief om een review vragen, is een zet in de goede richting. Daarnaast dient een bedrijf ook heel goed in de gaten te houden

“Het afhandelen van online reviews maakt namelijk onderdeel uit van je reputatiemanagement en je marketingstrategie.”

wat er verder online wordt verkondigd. Kole: “Regelmatig monitoren is heel erg belangrijk. Alleen al op social media wordt heel erg veel gedeeld. Ook de snelheid waarmee je kan communiceren wordt alleen maar groter. Met Google Alerts kan je de meeste meldingen opvangen. Hootsuite is een ideaal middel voor het managen van je social media accounts. Vervolgens is het de kunst om de meningen over jouw bedrijf voor je te laten werken. Het afhandelen van online reviews maakt namelijk onderdeel uit van je reputatiemanagement en je marketingstrategie.” Bij positieve feedback raden Spakman en

OVER MEETINGREVIEW

Marco Kole en Robert Spakman zijn de bedenkers achter online reviewplatform MeetingReview. Op deze website zijn ruim 4.300 locaties in de meeting- en eventbranche in Nederland te vinden. Hiervan hebben 2.000 locaties een profiel aangemaakt en hun gasten opgeroepen om een review te schrijven aan de hand van hun bezoek. De reviews en de gemiddelde review-score worden op de website getoond. De locaties worden door MeetingReview ondersteund door middel van tools voor het verzamelen van reviews en het monitoren ervan. Ook geeft het platform tips bij het afhandelen van reviews en het ter beschikking stellen van een uitgebreid netwerk. www.meeting-review.com

Kole aan om online te reageren en door te vragen. Op basis van de feedback kan je je bedrijfsvoering verder verbeteren. Bij negatieve kritiek is reageren nog belangrijker. “Ga vooral niet online de discussie aan, want dat kan dramatische gevolgen hebben”, benadrukt Spakman. “Vergeet niet dat je alles op social media heel makkelijk kan delen. Probeer daarom de discussie zo snel mogelijk offline te halen door bijvoorbeeld de contactgegevens van de commercieel manager te geven en te vermelden dat deze contact op zal nemen. Dat zal voor de reviewer niet meteen afdoende zijn, maar je laat de lezers dan al zien dat de klacht netjes wordt afgehandeld. En mocht je aan de hand van de feedback stappen ondernemen, dan kan je die persoon over een tijdje opnieuw uitnodigen om de verbeteringen zelf te ervaren.”

Mensen zijn bang voor een negatieve review, maar er kan altijd wel iets fout gaan, meent Spakman. “De positieve kritieken hebben ook meer geloofwaardigheid als er ook een keer een negatieve ervaring tussen staat. En vergeet ook niet dat degene die de reviews lezen, niet op hun achterhoofd zijn gevallen. Je hebt altijd

mensen die op elke slak zout leggen, maar daar kunnen lezers echt wel doorheen prikken. Dan kan je als locatie gewoon aangeven dat je de volgende keer nog beter je best zal doen en het dan laten rusten.”

Humor

Een andere manier om met een negatieve review om te gaan, is door humor in te zetten. Dit is ook een goed instrument als een negatieve review riekt naar chantage. Kole: “Uit onderzoek van de Koninklijke Horecabond Nederland onder ruim 800 horecagelegenheden is gebleken dat 61% te maken heeft gehad met chantage. Er zijn zelfs mensen die bereid zijn om hun klacht

“Als je zelf te maken krijgt met online chantage is het essentieel om er niet in mee te gaan.”

in een betaalde advertentie via Facebook te verspreiden. Als je zelf te maken krijgt met online chantage is het essentieel om er niet in mee te gaan. In plaats daarvan kan je beter inhoudelijk reageren op de aangedragen feiten in de review zodat de lezer eruit op kan maken dat de reviewer zelf schuld heeft aan zijn negatieve ervaring.”

Fraude

Naast een goede en tijdige reactie doet ook de kwaliteit van de reviews veel voor het imago van het beoordeelde bedrijf. “Gefraudeerde scores zijn vaak heel zwaar negatief of juist uitmuntend jubelend”, licht Spakman toe. “Die hele positieve reacties zijn vaak afkomstig van eigen personeelsleden die denken er goed aan te doen een positief verhaal te schrijven. De zware negatieve reviews zijn vaak afkomstig van mensen met persoonlijke rancune, maar ook dat haal je vaak wel uit de tekst. Overigens is de reviewmarkt zich sterk aan het professionaliseren. Er komt steeds meer jurisprudentie over fraudegevallen waarbij individuen en bedrijven zijn beboet of strafrechtelijk vervolgd om wat ze hebben gepubliceerd. Zo was er in Frankrijk een rechtszaak rondom een



REVIEWS DE ZIN & ONZIN

EDITIE 2015

“Een juiste omgang met online reviews geeft een consistent beeld af op het gebied van online reputatiemanagement.”

review over een restaurant dat nog niet eens open was. Dit is een goede ontwikkeling. Mensen willen betrouwbare reviews lezen en moeten er vanuit kunnen gaan dat deze ook kloppen.”

Geslaagde implementatie

In de Verenigde Staten zijn bedrijven en organisaties al veel verder met het vergaren en managen van reviews. Spakman en

Kole merken via hun bedrijf dat dit ook bij steeds meer Nederlandse bedrijven gemeengoed wordt. Kole: “Er zijn zelfs ondernemingen die de reviews meenemen in de beoordeling van hun medewerkers en het onderdeel maken van de variabele beloning. Door het intern te gebruiken maak je iedereen deelgenoot van de ervaring van de klanten.” “Een juiste omgang met online reviews geeft een consistent beeld af op het gebied van online reputatiemanagement. Vraag jezelf dus voortdurend af wat je uit wilt stralen en of dit ook in de reviews naar voren komt”, aldus Spakman. ■



CommunicatieCheck.nu

Laat nu uw communicatie checken !



www.communicatiecheck.nu

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

Communicatie richting personeel bij verkoop



Robert de Vries

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

Een tijdje geleden kwam er een ondernemer bij mij op kantoor die informatie wilde over een eventueel verkoop van zijn bedrijf.

Nadat we alle ins en outs hadden doorgenomen en we tot de conclusie kwamen dat verkoop inderdaad goed zou zijn, stelde hij mij de vraag "Robert, wanneer vertel ik het nu aan mijn personeel dat ik het bedrijf wil verkopen?"

Die vraag wordt mij vaker gesteld. Een eenduidig antwoord is daar niet op te geven, het is per bedrijf, per ondernemer en situatie verschillend.

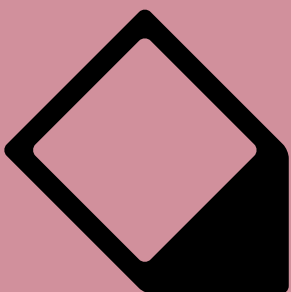
In dit geval betreft het een ondernemer die de pensioengerechtigde leeftijd al ver heeft overschreden. Ik stelde hem de wedervraag: "Hoe denk je dat je personeel zich op dit moment voelt, wetende dat ons leven niet oneindig is en jij de leeftijd hebt waarop anderen al enige tijd genieten van hun welverdiende pensioen? Denk je niet dat zij zich ongerust maken over hun toekomst op het moment dat jou iets overkomt? Daar wordt over gesproken tijdens pauzes en

thuis. Waarom zouden we ze niet vertellen dat we bezig zijn om de continuïteit van het bedrijf – en dus hun banen - te waarborgen? Het kan volgens mij weleens een positief effect hebben. Laten we ze er bij betrekken."

Na wat mitsen en maren ging de ondernemer akkoord met mijn voorstel en hebben we het personeel geïnformeerd. Zoals verwacht viel er een last van hun schouders. Het personeel had zich al enige tijd echt zorgen gemaakt om hun banen en waren blij dat de ondernemer ook oog had voor hun toekomst. Door hen te betrekken in het proces en veel te communiceren over de voortgang, ontstond er een positieve flow in het bedrijf en keerde de dynamiek terug.

De personeelsleden waren razend enthousiast over het bedrijf tijdens de gesprekken met de koper en verkochten zo eigenlijk het bedrijf zelf. De koper kon niet wachten om met het bedrijf aan de slag te gaan. ■

woorden en daden



voorheen de toekomst

vormgevers van communicatie

5 Mei Plein 12 Wageningen 0317 413 399 www.vhdt.nl

Reclamebureau Toon

De beste reclame maak je samen

Toon is in de snelle wereld van reclame een opvallende speler. Het reclamebureau uit Geldermalsen heeft ervaring, kennis en passie voor retail, branding en online. Voor retailers, merken en het MKB, verzorgt Toon reclame op maat. Van strategie, concept tot creatie en media. Alles met de overtuiging: 'De beste reclame maak je samen'.

TEKST PIEN KOOME

Het doel van reclame omschrijft eigenaar Ralph Thijsen van Toon kort maar krachtig: 'Wil je zelf klanten zoeken, of wil je dat klanten jou vinden? Een wezenlijk verschil.' Reclamebureau Toon werkt al sinds de oprichting in 2007 volgens een heldere strategie aan het verstevigen van merken, producten en diensten. Voor zowel regionale als landelijke opdrachtgevers worden campagnes in print en online bedacht,

ontworpen en uitgevoerd. Toon biedt daarnaast een breed scala aan reclame-uitingen: logo's, huisstijl, websites, magazines, brochures en verpakkingen. Voor een optimaal resultaat buigt het multidisciplinaire team van Toon zich, samen met elke klant, uitgebreid over het bestaansrecht, de doelgroep, de positionering en de klantreis. Voor iedere opdrachtgever wordt aan de hand van het Toonmodel de commerciële rich-

TOON IN HET KORT:

- Het resultaat: sterk merk, meer omzet en fans
- Overtuiging: de beste reclame maak je samen
- Specialismen: retail, branding en online
- Team: multidisciplinair team van 12 personen
- Locatie: Geldermalsen
- Karakter: no-nonsens en elke dag een beetje beter
- Voor wie? Iedereen die reclame serieus neemt



ting bepaald en een merkpaspoort gemaakt waarin specifieke klantkenmerken worden vastgelegd. Retail, branding en online zijn drie vaste pijlers bij het reclamebureau uit Geldermalsen.

Synergie tussen creatieve professionals

Reclamebureau Toon is gevestigd aan de Elzenhof in Geldermalsen. Tijdens een rondleiding door het stijlvol ingerichte kantoor valt de vrolijke sfeer meteen op. Er is veel daglicht, de werkplekken zijn open en transparant en de twaalf jonge reclamespecialisten stralen energie uit. Ralph Thijsen begon in 2007 in Buren; sinds

2011 opereert Toon vanuit het moderne kantoorgebouw in Geldermalsen. “We kunnen een compleet pakket leveren omdat er binnen Toon meerdere disciplines actief zijn op het gebied van strategie, design, techniek, content en (online)marketing. De synergie tussen alle creatieve professionals is hier voelbaar. Bij elke opdracht en elke campagne werken we intensief samen. Achteraf evalueren we met het projectteam het resultaat. Dat houdt ons scherp en inspireert om waar mogelijk de dienstverlening verder te optimaliseren.”

Strategische keuzes

Sterke merken groeien harder dan de concurrentie. Waarom? Omdat ze een goed verhaal hebben en de boodschap op de juiste manier wordt overgebracht. Een sterk merk zorgt voor meer omzet en genereert fans die zich verbonden voelen met een merk of product. Volgens deze visie bouwt Toon doelgericht aan consistente versterking van merken en producten. Aan de hand van positioneringssessies wordt een merkpaspoort samengesteld waarin het bestaansrecht van een merk wordt gedefinieerd. Deze manier van branding vereist wel een strategische keuze, stelt Ralph Thijsen. “Reclame moet je serieus nemen, anders kun je er beter niet aan beginnen. Een sterk merk neerzetten en uitbouwen vraagt investering in tijd en geld. Een doordachte marketingstrategie vereist ook een lange termijn aanpak.”



Toonaangevende projecten

In de afgelopen jaren heeft de uitgesproken visie van Toon geleid tot toonaangevende projecten en succesvolle reclamecampagnes voor gerenommeerde bedrijven als Blijdesteijn Mode, Baden+, Primera, Koffiebranderij Peeze, Tempur en Holland Evenementen Groep. Ralph: “Meerwaarde bij grote opdrachten is dat Toon het hele pakket kan bieden: alle online uitingen, wekelijkse nieuwsbrieven, branding en campagnes. Doordat we alle kennis in huis

hebben, heeft de klant één vast aanspreekpunt. Dat werkt voor alle betrokken partijen effectief. Wij kunnen snel schakelen en actie ondernemen omdat we goed op de hoogte zijn van alle ontwikkelingen, zowel in de markt als bij de klant zelf. Door de duurzame relatie met onze opdrachtgevers ontstaat een inspirerende samenwerking. De beste reclame maak je samen. Dat bewijst zich keer op keer.”

Reclame altijd in beweging

De reclamewereld is een dynamische sector. Reclame is altijd in beweging, weet Thijsen. “Bij retail draait alles om de balans tussen formule en actie. Door de opkomst van online winkelen is de retailbranche de afgelopen jaren ingrijpend veranderd. Om te zorgen dat je tussen alle schreeuwerige sales en korte termijn acties als sterk merk aandacht blijft genereren bij jouw doelgroep, is visie en strategie noodzaak. Toon heeft een uitgekiend stappenplan waarmee een merk bestaansrecht opbouwt op de lange termijn. Snel scoren loont misschien even, maar zonder doordachte visie gaat een merk het moeilijk krijgen. Door onze kennis en ervaring op het gebied van retail, branding en online biedt Toon reclame die niet alleen pakkend is, maar ook zorgt voor blijvende aandacht.” ■

www.toon.nu



Obscura Fotografie

Smaakmakende beelden om van te watertanden

Een goed beeld versterkt de beleving. Herman Goudzwaard van Obscura Fotografie uit Ede weet dit als geen ander. Als foodfotograaf brengt hij dagelijks de passie van chefs smaakvol in beeld. "Met de juiste foto's trek je meer gasten naar je restaurant".



Foodfotografie vereist een groot vakmanschap, aangezien smaak, geur, maar ook emotie moeten worden overgebracht in tweedimensionaal beeld. Lekker eten smakelijk op de foto zetten is dus nog een hele kunst. Voor Goudzwaard is dit juist de uitdaging die het vak van foodfotografie zo boeiend maakt. "De juiste techniek, belichting en opstelling is essentieel", vertelt hij enthousiast. "Bij mij voor de lens vind je geen gerechten die met haarspray

worden ingespoten voor de glans. Alles wat je ziet is puur natuur. De versheid van de gerechten staat voorop. Wanneer mijn foto's ervoor zorgen dat het water je in de mond loopt, is mijn missie geslaagd."

Cum laude

Goudzwaard kocht toen hij achttien jaar oud was zijn eerste spiegelreflexcamera. Al gauw begon hij met fotograferen en schreef hij zich in voor de Fotovakschool

in Apeldoorn. "Ik houd zelf enorm van koken en ga graag uit eten, maar pas op de Fotovakschool heb ik mij volledig toegelegd op culinaire fotografie. Uiteindelijk ben ik hierin cum laude afgestudeerd." Dat fotografie voor veel restaurants een onderschoven kindje is betreurt hij. "In het hogere segment begrijpen de restaurants vaak wel hoe belangrijk beeld is, omdat ze daar over het algemeen meer met marketing bezig zijn. Toch zie je nog genoeg

restaurants waar er maar weinig aandacht geschonken is aan de fotografie. Terwijl het wel degelijk bepaalt of gasten naar binnen lopen of aan jouw restaurant voorbij gaan.”

Schiphol

Zijn opdrachtgevers lopen uiteen van sushibars tot Michelin-restaurants, maar ook reclamebureaus behoren tot zijn vaste opdrachtgevers. “Ook een hamburger kun je zo fotograferen dat je er trek van krijgt.” Momenteel hangt er een foto van 1.70 bij 1.70 meter gemaakt door Goudzwaard op Schiphol. “Door de grootte van het formaat zou je het meteen zien wanneer ook maar één sesamzaadje verkeerd ligt. In totaal was ik zo’n zes uur bezig met deze foto, maar het is het allemaal waard. Dat iedere dag zoveel mensen mijn foto zien geeft wel een kick.” De meeste voldoening zegt hij echter niet uit roem of bekendheid van zijn fotografiewerk te halen. “Het moment dat ik de foto’s bij mijn opdrachtgever aflever en de chef bevestigt dat ik de essentie van zijn gerecht over heb weten te brengen op beeld, is voor mij onbetaalbaar.” ■

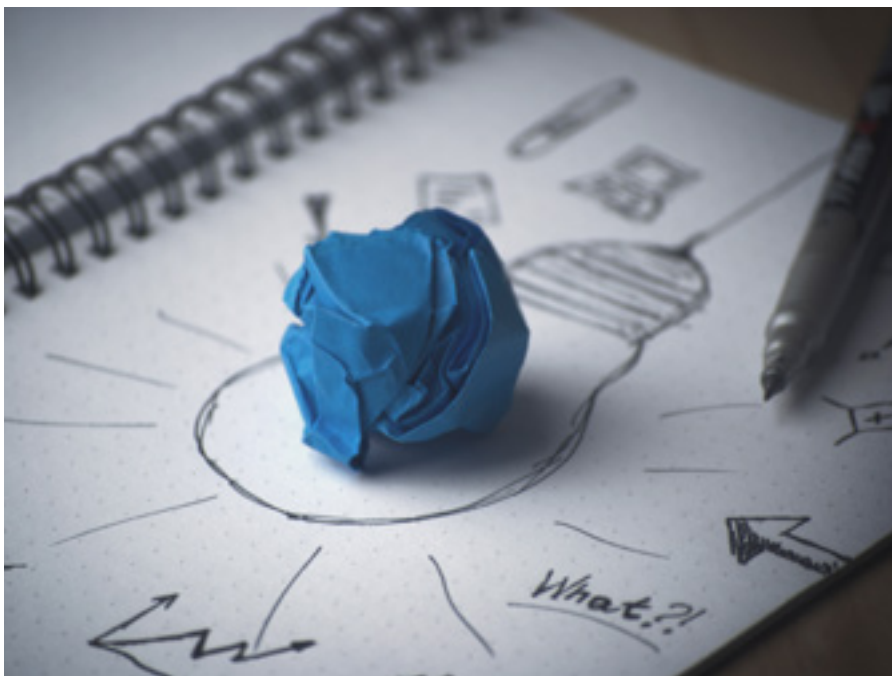
www.obscurafotografie.nl



Het belang van een verhaal voor uw organisatie

Van corporate story naar corporate succes

Wat is de reden dat uw bedrijf is gestart? Wat is uw drijfveer om te beginnen met een onderneming? Het zijn allemaal vragen die wij, PDR public relations uit Ede, beantwoorden in een corporate story. Dit verhaal laat zien wie u bent, maar vooral wat u toevoegt. Dat wil uw klant graag horen. Dagelijks ondersteunen wij ondernemers om hun identiteit te ontdekken en uit te werken in een corporate story. Het resultaat? Een kapstok voor al uw communicatie richting (aanstaande) klanten, leveranciers en medewerkers.



Corporate story

Eeuwenlang vertellen mensen verhalen. Bijvoorbeeld om te vermaken of om kennis over te dragen. Over alles en iedereen is een fascinerend verhaal te vertellen. Zeker over uw organisatie, daar zijn wij van overtuigd. Om dit verhaal krachtig vorm te geven, zoeken wij eerst naar het antwoord op de waarom-vragen. Waarom bestaat dit bedrijf? Waarom moeten klanten of medewerkers voor u kiezen? Waarom kiezen zij niet voor de concurrent? Kortom, waarom doet u wat u doet?

Wij bestaan bijvoorbeeld omdat wij geloven dat achter ieder bedrijf een mooi verhaal schuilgaat. Een story die iedereen moet kennen. Ieder beroep, elk project, alle mensen die erbij betrokken zijn: het is van betekenis en dat mag iedereen weten!

Zodra we de waarom-vragen hebben beantwoord, weten we al snel welke woorden

daarbij horen. Eigenzinnig, ambitieus, dromen of genieten, welke woorden passen bij uw organisatie? Met die woorden beschrijven we vervolgens wat u doet, hoe u dat doet en wie u wilt zijn in de wereld. Mooi toch?

Resultaat: een goed verhaal maakt het corporate succes

Natuurlijk wilt u weten wat u met een goed verhaal bereikt. Een corporate story maakt het verschil. Het helpt medewerkers om zich te identificeren met de organisatie. Klanten leren u herkennen, dankzij uw onderscheidende vermogen ten opzichte van concurrenten. U kunt leveranciers selecteren die uw waarden onderschrijven in prestaties. Denk maar eens aan grote merken, zoals Philips of Heineken. Dit roept toch direct associaties op? Help mensen aan positieve associaties bij uw merk, bedrijf en medewerkers!

Kans voor het mkb

Zoals u het verhaal van Heineken of Philips kent, zo kunnen uw stakeholders u leren kennen en onthouden. Wat u daarmee concreet bereikt? Dat uw doelgroepen direct weten waarom ze u kunnen inschakelen. Op termijn leren zij zelfs uw verhaal doorvertellen aan anderen. Dat kan alleen met een opvallend verhaal en heldere boodschap.



Het team van PDR public relations.

Bouw uw corporate story met iedereen in de organisatie.

De bouw van een verhaal

De corporate story komt tot stand dankzij de hele organisatie: met alle medewerkers of vertegenwoordigers. Alle mensen vormen de identiteit van de organisatie. We gaan voor de essentie: kort en krachtig. We verwerken de cultuur en drijfveren van uw organisatie in een pakkend verhaal. De belangrijkste merkwwaarden zullen al snel bovendien.

U weet uw verhaal? Communiceer het!

Een corporate story voert u door in het hele bedrijf. Denk aan de verpakkingen van een product, de huisstijl van de organisatie, sales- en adviesgesprekken, de website enzovoort. U kunt het ook uitbeelden in fotografie, video en animaties. Een goed voorbeeld is de animatiefilm van LEGO, waarin op bewegend beeld het verhaal van speelgoedfabrikant LEGO is uitgelegd. Kijk maar eens op YouTube onder de zoekterm 'LEGO Story'!

Bouw aan een community

Wanneer deze stappen zijn ondernomen, blijft er iets hangen. Niet alleen intern, maar

ook extern. Met uw verhaal maakt u uw fans zo enthousiast, dat zij ambassadeur zijn van uw merk. Dit maakt uw bedrijf sterker, biedt mogelijkheden voor allerlei vormen van publiciteit en dat maakt uw bedrijf sterker. U bouwt zo een community. In de community brengt u het verhaal tot leven en bent u op weg naar succes. Denk aan de Apple community. Fans die urenlang in de ochtend voor een Applestore staan te

wachten om de nieuwste iPhone te bemachtigen. Die betrokkenheid zit natuurlijk in een goed product, maar zeker ook een goed verhaal. Als je een Apple-product in bezit hebt, maak je namelijk deel uit van iets groter. Je bent modern en hip. Die betekenis is gegoten in de corporate story, verweven in de communicatie en tot leven gebracht in en door de 'Apple-community'.

PDR public relations

PDR public relations gelooft dat ieders verhaal het vertellen waard is. Onze nieuwsgierige adviseurs zetten alles op alles om uw verhaal te ontdekken. Ze gieten dit in een corporate story en een praktisch plan om dat verhaal bekend te maken. PDR is actief betrokken bij de regio en altijd op zoek naar kansen. Het PR- en communicatiespel is uitdagend en PDR zit vol met creativiteit om met uw bedrijf te scoren. Wilt u weten wat een corporate story uw bedrijf oplevert? We inspireren u graag onder het genot van een kop koffie. Neem contact op met één van de adviseurs.



PDR public relations

0318 – 438 487

info@pdr.nl

www.pdr.nl



Met maatschappelijke relevantie en online engagement blijft WUR aan de top

“Be good and tell it. Precies in deze volgorde.” Met deze eenvoudige, maar krachtige woorden geeft Marc Lamers, Corporate Director Communications & Marketing, richting aan de strategie van Wageningen UR. Met resultaat, want dit wetenschappelijk onderwijs- en onderzoeksinstituut is wereldwijd een begrip onder studenten, overheden, bedrijven en andere organisaties. Ook bij steeds meer consumenten laat ‘Wageningen’ een belletje rinkelen. Lamers legt graag uit hoe deze unieke positie is bereikt en in stand wordt houden.

TEKST SASKIA VAN MUIJLWIJK

Lamers: “Eerst moet je ervoor zorgen dat je product op orde is. Als je product niet goed is, heeft marketing en communicatie geen zin. Ons onderwijssysteem en het niveau van onze onderzoekers zijn van hoge kwaliteit. Daarnaast zijn we er ook heel goed in om hierover te vertellen.”

Complexe communicatie

Ieder jaar leidt Wageningen UR duizenden studenten uit binnen- en buitenland op, tot specialisten op het gebied van gezonde voeding en leefomgeving. Tegelijkertijd werkt Wageningen UR samen met talloze orga-

nisaties uit allerlei landen. Dit gevarieerde publiek vergt de nodige flexibiliteit van de afdeling Marketing en Communicatie. “Onze kerndoelgroepen zijn jongeren, overheidsinstanties als de ministeries van Economische Zaken en Landbouw en andere organisaties die ons vragen onderzoeken uit te voeren”, vertelt Lamers. “Dat is niets nieuws. Wat de laatste jaren wel is veranderd, is het tonen van onze maatschappelijke relevantie. Wij werken aan onderwerpen die iedereen in de buik raken. De uitkomsten van bepaalde onderzoeken leveren een belangrijke bijdrage

aan opinievorming en voorlichting. Voor ons een goede aanleiding om dat verhaal te vertellen, zodat we ook onze Research kunnen belichten.”

De boodschap voor onderwijs is de onderwijsfilosofie. “In onze voorlichting vertellen we dat Wageningen UR zich onderscheidt van andere universiteiten door de grote hoeveelheid contacturen per student en het kleinschalige onderwijs, die een individuele benadering mogelijk maakt. Studenten hebben bovendien een grote keuzevrijheid”, aldus Lamers. “Dit zijn belangrijke redenen waarom wij al jaren

op nummer één staan in de Keuzegids voor Universiteiten. Daarnaast is Wageningen niet alleen een universiteit waar fundamentele kennis ontstaat. We combineren dit met toegepaste kennis in onze onderzoeksinstituten. Dit maakt Wageningen UR uniek. Niet alleen in Nederland, maar ook in het buitenland. Onze kwaliteit blijkt bovendien uit de nummer 1 positie in internationale rankings op het gebied van onderzoek en onderwijs in de agrofood.”

Internationale aandacht

De communicatie met doelgroepen in het buitenland verschilt weinig met die in Nederland. Ook internationaal wordt veel aandacht gevraagd voor de onderzoeken die Wageningen UR uitvoert, om zo de zichtbaarheid van de organisatie te vergroten. “De informatie die wij delen, sluit aan op de internationale behoefte aan onze kennis over gezonde voeding en leefomgeving”, zegt Lamers. “We vragen dus aandacht voor onderwerpen, waar mensen ook graag aandacht aan geven. Daarom hebben wij ook in het buitenland een goede reputatie.”

Op de vraag hoe Wageningen UR met deze zichtbaarheid studenten warm maakt, antwoordt hij: “We werven geen studenten met grote campagnes. De wereld heeft behoefte aan mensen die verstand hebben van gezonde voeding en leefomgeving. Als iemand iets betekenisvol wil doen in die richting, komt hij of zij al snel bij ons uit. Er is geen andere organisatie, waarbinnen het onderwijs en onderzoek op deze gebieden zo dicht bij elkaar liggen. Het is onze taak om door Wageningen UR zichtbaar te maken en door bekendheid en voorlichting onze maatschappelijke waarde te laten zien.”

Wageningen UR streeft niet naar zoveel mogelijk studenten, maar naar de juiste studenten. “Geïnteresseerden lichten wij zo goed mogelijk voor, over wat zij hier kunnen verwachten. Door het beschikbaar stellen van de juiste informatie, willen wij dat studenten een goede studiekeuze maken. Daarnaast stimuleren sommige landen met studiebeurzen de keuze voor Wageningen, omdat er heel veel behoefte is aan onze kennis. Uiteindelijk is het dus een combinatie van factoren.”

Zichtbare resultaten

“Onbekend maakt onbemind” stelt Lamers. “Je kunt pas geliefd worden, als je ook

vertelt waar je goed in bent. Daar vraag je aandacht voor.” Om dit te bereiken hanteert Wageningen UR in haar communicatie & marketingaanpak vijf speerpunten: zichtbaarheid, conversaties, conversies, verbondenheid en consistentie.

Trends in marketing en communicatie

Online engagement is volgens Lamers op dit moment één van de belangrijkste trends in marketing en communicatie. Hiervoor is het vertellen van relevante verhalen aan relevante doelgroepen erg belangrijk. Daarnaast wil Lamers ook meer interactie met geïnteresseerden, door intensievere inzet van social media en blogs. “Wij willen interactie met mensen die bloggen over gezonde voeding en leefomgeving. We checken of het klopt wat die mensen zeggen en voegen waardevolle informatie toe aan discussies. Ook die dialoog willen we zichtbaar maken.”

Lamers noemt als tweede trend dat de klassieke zendstand waarin de resultaten van een onderzoek bekend worden gemaakt, nog weinig voorkomt. “Dit wordt steeds meer een dialoog met geïnteresseerden. Hierin proberen we deze geïnteresseerden niet zozeer te overtuigen van ons gelijk, maar houden we een open oor voor wat er

in de samenleving speelt. Consumenten hebben meer kanalen om zich uit te spreken en doen dit ook. In deze opiniemaatschappij willen wij ervoor zorgen, dat zij op het gebied van gezonde voeding en leefomgeving ook de juiste informatie hebben om zich een mening te kunnen vormen. Je kunt de dialoog alleen aangaan, als je ook luistert en je informatie aanpast aan de behoefte die er is. Dat leidt tot een andere manier van communiceren. Online heb je de mogelijkheid om snel die interactie te zoeken.”

Meer betrokkenheid door dialoog

Online engagement door het aangaan van dialoog wordt ook bereikt met behulp van online bijeenkomsten. “Dit kan zelfs een mix zijn tussen fysieke en online aanwezigheid. Het voordeel is dat mensen uit het buitenland online mee kunnen ‘praten’. Van twittercolleges tot online introductiedagen,” Lamers past het volop toe. “Naast alle studies en onderzoeken aan Wageningen UR zullen ook deze marketing en communicatie ontwikkelingen bijdragen aan het doel van Wageningen UR. Namelijk om de kwaliteit van het leven positief te beïnvloeden.” ■

www.wageningenur.nl



“We werven geen studenten met grote campagnes”, aldus Marc Lamers.

Verbeek Reclame

Specialist in Gevelreclame & Belettering!

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



STICHTING LIVA
WE CARE

 **Stichting LIVA**
www.stichtingliva.nl



W. ten Ham Constructie BV
Radonstraat 8
6718 WS Ede

STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

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

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

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



REPROmercurius
www.repromercurius.nl




DE GROOTSTE REPROSPECIALIST IN DE REGIO

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



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

OXONIA LEASE

ONDSCHIEDEND AUTOLEASESPECIALIST



OPEL ASTRA 5 DRS EDITION BENZINE
NIEUWE AUTO, OPERATIONAL LEASE
6 MAANDEN, 20.000 KM/JAAR € 525,-



TOYOTA AURIS TOURING SPORTS HYBRIDE LEASE PRO
NIEUWE AUTO MET 14% BIJTELLING, OPERATIONAL LEASE
60 MAANDEN, 20.000 KM/JAAR € 495,-

*PRIJZEN ZIJN EXCL. BTW PER MAAND | TARIEVEN GELDIG TOT 30-04-2016 OF ZOLANG DE VOORRAAD STREKT. VRAAG NAAR DE VOORWAARDEN.

OXONIA LEASE  Shortlease | Operational lease | Financial lease
Private lease | Wagenparkbeheer

Electronenstraat 6 | 3903 KJ Veenendaal | 0318-763909
www.oxonia.nl | info@oxonia.nl



Passie voor Service



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

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

AUTO VERSTEEG BUURMAN

Altijd dichtbij!







CITROËN PEUGEOT TOYOTA SUZUKI MITSUBISHI MOTORS

Barneveld | Ermelo | Voorthuizen | Wageningen | Woudenberg

Alles is communicatie: een huisstijl, gevelbelettering, een e-nieuwsbrief, folder of website, een videoclip, een reclamecampagne, ja zelfs een beursstand. Moet je daarvoor verschillende bedrijven inschakelen? Welnee. GAW ontwerp + communicatie in Wageningen beschikt over alle benodigde disciplines en denkt actief mee over de beste communicatiestrategie.



GAW ontwerp+communicatie

Méér dan een mooie vormgeving



Cliché?

Het lijkt zo'n cliché-uitspraak: "wij denken met u mee". Maar het is wel precies waar het team van GAW ontwerp+communicatie voor staat. Meedenken krijgt inhoud. Er kan altijd wel een mooi product gemaakt worden, maar goede communicatie is meer. Met de juiste vragen worden het achterliggende communicatiedoel achterhaald, de doelgroep en de beste tone of voice. Met de opdrachtgever worden mogelijke strategieën besproken. Pas dan kan de keuze gemaakt worden voor effectieve communicatie.

Kostbaar?

Is zo'n traject kostbaar? Zeker niet. In eerste instantie zijn de mensen van GAW ontwerper, webdesigner, tekstschrijver, fotograaf en filmer. Zij staan voor korte trajecten, efficiënte slagen en grote flexibiliteit. Maar bij iedere opdracht worden vragen gesteld en wordt feedback gegeven. Die betrokkenheid vertaalt zich uiteindelijk in een scherpe prijs en goede prijs-kwaliteitverhouding.

Luisteren!

De opstelling is kritisch, maar uiteindelijk moet de opdrachtgever tevreden zijn. Een kritische houding betekent ook aandachtig luisteren en je verplaatsen in de positie van de opdrachtgever.

Die moet immers met het uiteindelijke product de markt op, deze uitdragen en verspreiden.

Geworteld

Als Wageningse bedrijf is GAW geworteld in FoodValley en de Veluwe. Ruim tien jaar geleden kocht GAW samen met twee andere bedrijven het 'Schip van Blaauw', dat in de oude luister van de Amsterdamse School werd hersteld. Het rijksmonument aan de rand van de Wageningse Berg is dé inspirerende omgeving voor GAW en zijn businesspartners.

Agrifood en lifesciences

De verbondenheid van GAW met de regio uit zich vanzelfsprekend in de portfolio en de opdrachtgevers. Agrifood en life sciences zijn belangrijke inhoudelijk thema's. Mede door de Wageningse achtergrond is GAW een gesprekspartner voor de agri- en foodsector met bedrijven en organisaties als Gebiedscoöperatie O-gen, Agrifirm Plant, Wageningen UR, Fresh Forward, Nederlandse Bijenhoudersvereniging, Rabobank, Stichting Voedselallergie en Provincie Gelderland.

MKB en non-profitsector

Ook voor diverse regionale bedrijven staat GAW paraat, waaronder Jewel (voorheen

NMPO), Sterk meesterschilders, Huijbers' Administratiekantoor, Restaurant Ivory in Nijmegen.

Non-profit

Tenslotte zet GAW zich in voor organisaties en bedrijven met een maatschappelijke missie: welzijnsorganisatie Solidez, zorginstelling Zideris, Rijkscholengemeenschap Pantarijn, Stichting Rioned, Hogeschool STOAS/Vilentum, 't Venster en Wageningen45.

Nieuwe Veluwe

Om meer aandacht te geven aan de kansen en bedreigingen van de prachtige leefomgeving geeft GAW ontwerp+communicatie het kwartaalblad Nieuwe Veluwe uit. Samen met vele professionals, waaronder de Edese schrijver Jan Siebelink, laat het blad de immense waarde van de natuur, kunst en cultuur van de Veluwe zien. ■

Geïnteresseerd? Neem dan contact op voor een vrijblijvend en oriënterend gesprek in het Schip van Blaauw, Generaal Foulkesweg 72, 6703 BW in Wageningen, telefoon 0317 425880, www.gaw.nl

VOOR U GELEZEN

DE VERDIEPING

De ondertitel, 'Waarom bestuurders zouden moeten leren fietsen', geeft wel aanleiding om verder te lezen: hij prikkelt immers de nieuwsgierigheid. Bij sommige hoofdstukken wordt een voorbeeld gegeven van een miskleun die vaak miljoenen euro's heeft gekost. Oorzaak: slechte voorbereiding en sturing. De auteurs vergelijken besturen met fietsen: 'bij elke pedaalslag, bij elke stuurbeweging pas je de planning aan en je komt doorgaans aan waar je wilt zijn.' Persoonlijk moest ik bij het lezen hiervan denken aan het boek 'Good as Gold' van Joseph Heller: daarin spreekt de hoofdpersoon Bruce Gold op een gegeven moment de woorden: 'Nothing succeeds as planned'. Met die uitspraak wekt hij zelfs de interesse van de

president van de Verenigde Staten. Waarschijnlijk kunnen de auteurs van De Verdieping zich wel vinden in deze uitspraak. Ze hebben een leuk geschreven, handzaam boek samengesteld met voorbeelden hoe het wel, maar ook hoe het niet moet, dat besturen.

Titel: De Verdieping
Auteur: Jo van Engelen, Hans van Bommel
ISBN: 978-90-5940-844-9
Uitvoering: Gebonden, 96 pagina's
Prijs: € 19,95
Uitgeverij: Van Duuren Media, www.vanduurenmedia.nl



TEGENSPRAAK

De ondertitel: 'Hoe je beter wordt van dwarsliggers', geeft het al aan: sta open voor kritiek, ook al is die misschien niet altijd even opbouwend. In menige organisatie wordt ruimte geboden voor kritiek, in de vorm van suggesties (ideeënbox) of van een ondernemingsraad of staf. In de praktijk wordt vaak wel kritiek geleverd, maar wordt daar weinig tot niets mee gedaan. Peter van Lonkhuyzen geeft in het boek aan, dat het toch wel nuttig kan zijn om enige kritiek aan te nemen, en er werkelijk ook iets mee te doen. Wat dat betreft is de quote van John C. Maxwell bij hoofdstuk 1 wel het meest veelzeggend: 'A man must be big enough to admit his mistakes, smart enough to profit from them,

and strong enough to correct them.' Zeker interessant is het hoofdstuk Spoedcursus tegenspraak organiseren. Doe er uw voordeel mee, al is het maar door het instellen van een 'sharpshooter' trofee.

Titel: Tegenspraak
Auteur: Peter van Lonkhuyzen
Uitgeverij: Uitgeverij Haystack, www.haystack.nl
ISBN: 9789461261465
Uitvoering: Paperback en e-book
Omvang: 184 pagina's
Prijs: € 19,95

TIJD OM OP TE STAAN!

Iedereen zou onderhand moeten weten dat roken slecht is voor je gezondheid, en de suggestie dat zitten even slecht voor je is, zorgde voor nogal wat ophef. Elke ergonomoom zal je kunnen vertellen dat te veel en te lang zitten, en verkeerd zitten, inderdaad op de lange duur je gezondheid kan schaden. Met het boek: 'Zitten is het nieuwe roken' roept journaliste Katja de Bruin de lezer op, vaker staand te werken, dus zitten en staan af te wisselen. En dat is zonder meer een heel goede suggestie. Maar De Bruin beperkt zich niet tot dat zitten en staan, ze behandelt op een zeer leesbare en zelfs amusante manier veel aspecten van het kantoorleven. Zo wijdt ze een deel aan de geschiedenis van de bureaustoel, en noemt ze ook de beruchte 'Suicide chair' van Frank Lloyd Wright. Het boekje is een prettige behandeling van de fenomenen zitten en staan, en De Bruin haalt er veel voorbeelden bij die het lezen nog aangenamer maken. Natuurlijk passeren de deskbike en de loopband ook de revue, evenals me-

nig wetenschapper en ervaringsdeskundige. Zo citeert ze Midas Dekkers, die geen goed woord over heeft voor de 'zogenaamde ergonomen die in de jaren vijftig de kantoorefficiency hebben uitgevonden. Die hebben de ergonomische stoel bedacht, die erop gericht is om mensen alle inspanning te ontnemen.' En zo gaat hij nog even door. Maar De Bruin haalt nog veel meer mensen aan, waardoor het boekje niet alleen leuk gevarieerd is, maar ook een bepaalde vorm van deskundigheid vertoont. Ofwel een fijne vorm van onderzoeksjournalistiek. Hiervoor geldt slechts één advies: lees dat boek!

Titel: Zitten is het nieuwe roken
Auteur: Katja de Bruin
Prijs: € 15,- inclusief btw
ISBN: 978 90 445 3694 2
Bestellen bij: Uitgeverij De Geus, www.degeus.nl





STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

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

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

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



Radonstraat 8
6718 WS Ede

Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

S+DL

**SCHUURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

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

Reclame

Verbeek
Reclame

Specialist in:
Gevelreclame & Belettering

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

Bedrijfshuisvesting/onderhoud

DTZ
Zadelhoff

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

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?



**BOX
inn**
SELF-STORAGE

Box Inn self-storage

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

REPROmercurius
www.repromercurius.nl



DeMaes
CateringService



Wij verzorgen uw gasten!



Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

DeMaes **GrandCafé** **DeMaes**

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

**HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

**'Ik kan lezen
in het donker!'**

- Esther, 15 jr, blind

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING



HATO
Computers-Telecom

WWW.HATO.NL

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

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen

Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

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

INTERFACE

communicatie

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



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

Van Veen 
Advocaten

Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



**VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

 **VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.**



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

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



ZOONEN

COMMERCIEEL
VASTGOED

- Aan- en verkoop en aan- en verkoop van:
Bedrijven, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
- Vestigingsadvies;
- Taxation;
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
- Vestigingsadvies.

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



Gezond werken...
ontdek de mogelijkheden
van De kantoor specialist

De Smalle Zijde 22
3903 LP Veenendaal
0318-551122
info@kantoor specialist.nl
www.kantoor specialist.nl

De kantoor
specialist | **MET VISIE**
OP UW WERKPLEK

DE BESTE RECLAME MAAK JE SAMEN

Het is echt zo: de beste reclame maak je door samen op te trekken. Waarom?
Omdat je elkaar goed moet kennen, wil je harde resultaten kunnen boeken.
En dat is precies waar we op uit zijn bij Toon: reclame met resultaat.

Kennismaken? Ga naar www.toon.nu of bel 088 1979 000.

toon

RETAIL | BRANDING | ONLINE



*Een
goed plan*

*financieren
wij binnen
één dag.*

Kom maar op met dat plan.

Ondernemers zitten vol energie, ambities en ideeën. Ze willen vooruit, hun plan uitvoeren. De Rabobank helpt ondernemers verder met tips en adviezen en voor klanten met een goed plan: financiering binnen één dag.

Ontdek hoe het werkt op [rabobank.nl/kommaarop](https://www.rabobank.nl/kommaarop)

Een aandeel in elkaar



Rabobank