



RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 31 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2016

BUSINESS®

DE BESTE
RECLAME MAAK
JE SAMEN



Reclamebureau Toon
**De beste reclame
maak je samen**

Regionale focus op
logistiek werpt vruchten af
Bedrijven weten Rivierenland te vinden

Werkgevers en de Banenafsprak
Hoe staat het ermee?

BEDRIJFSWAGENTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Meerdere keren per jaar treft u in Rivierenland Business de Zakenautotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. 20 oktober is het weer zover. Dan zullen tijdens de Bedrijfswagentestdag de nieuwste bedrijfswagens door onze trouwe lezers worden uitgeprobeerd. We sluiten deze enerverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe bedrijfswagen en gevestigd in de regio Rivierenland? Meld u dan nu aan voor onze autotest-

dag. Surf naar www.rivierenlandbusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op met Joep van der Linden (024-6423449) en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de Bedrijfswagentestdag



www.rivierenlandbusiness.nl

VOORWOORD



Kansen

Afgelopen maand maakte ING bekend dat de logistieke dienstverlening de komende jaren blijft groeien, maar het tempo minder hoog zal liggen dan in de afgelopen vijftien jaar. Maar niet getreurd, er liggen immers kansen genoeg. Zo wordt op dit moment volop geprofiteerd van de opbloeiende Nederlandse economie. Dit is vooral te merken in het wegtransport, waar de aantrekkende bouwproductie en toenemende consumentenbestedingen de aanjagers zijn. Digitalisering zorgt daarnaast voor uitdaging in de logistiek. "Logistieke dienstverleners zullen moeten investeren in grotere geautomatiseerde warehouses, ICT en analysekwaliteit om in de digitale wereld het verschil te kunnen blijven maken", aldus Rico Luman, sectoreconoom transport en logistiek bij ING. In deze uitgave van Rivierenland Business leest u meer over de ontwikkelingen in de regio op het gebied van logistiek. Zo blijkt dat Rivierenland zich sterk profileert als logistieke regio. Een belangrijke speler is Logistieke Hotspot Rivierenland, die diverse partijen bij elkaar brengt om allerlei initiatieven te ontwikkelen, waardoor de aantrekkingskracht van de regio toeneemt. Samenwerking blijkt ook hier weer de sleutel tot succes. Dit geeft maar weer eens aan hoe belangrijk het is om in gesprek te gaan met anderen. Elkaar te helpen en te adviseren. Ik wil u dan ook graag uitnodigen om onze eigen netwerkbijeenkomst op 4 oktober a.s. bij Carlton President in Utrecht te bezoeken. Geef u vandaag nog op: www.bobmiddennederland.nl. Zie ik u daar?

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business



Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/off-line platform voor ondernemers uit de regio www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 31
september 2016, editie 4

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Aart van der Haagen Sofie Fest,
Hans Hajee, Hans Hooft, Pien Koome

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Aart van der Haagen

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Marie-Louise van Heeckeren
t: 024-3503240

ABONNEMENTEN

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

Aboneevoordelen: 6 keer per jaar het vakblad, toegang tot het volledige archief op www.rivierenlandbusiness.nl, 12 x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Rivierenland Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

COPYRIGHTS

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

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

- 6** Reclamebureau Toon: De beste reclame maak je samen
- 10** Krachtige kernen in Nederland en Duitsland
- 13** Businessflitsen

Thema Participatie

- 14** 9 Redenen om wel werknemers met een arbeidsbeperking in dienst te nemen
- 16** Werkgevers en de Banenafpraak: Hoe staat het ermee?
- 18** Participatiewet en de WBB maatregelen: Een overzicht
- 20** Werkgevers goed op weg met Banenafpraak
- 22** Kosten personeel als waardevolste asset

Thema Transport & Logistiek

- 24** Opdrachtgevers in the lead bij stedelijke distributie
- 26** Regionale focus op logistiek werpt vruchten af
- 28** Zware verantwoordelijkheid rust op schouders Technisch Handelsbureau Wago
- 30** G. van Doesburg Internationaal Transport is proactief richting klanten
- 31** Midl Logistics: Mens in de logistiek
- 33** BOB
- 35** Column Aspect I ICT
- 39** Najaarsronde Stimuleringsregeling Duurzame Energieproductie+: budget met 1 miljard euro omhoog!
- 40** Vergaderen zonder muren
- 42** Evenementenlocatie EVM19 biedt uitzonderlijke veelzijdigheid aan activiteiten
- 45** Zomerse jubileumeditie Appelpop
- 45** Happy!





6 Reclame is altijd in beweging.

6



10

De vraagstukken die in Nederland leven, spelen ook aan de Duitse kant van de grens.



20
Neemt u deze werknemers in dienst dan geeft u hen weer een kans op de arbeidsmarkt.



22
Stel realistische doelen op basis van een dialoog tussen medewerkers en managers.



24
Nieuwe stadsdistributiecentra kunnen bijdragen aan groenere leveringen



26

Sinds ongeveer 5 jaar profileert Rivierenland zich sterk als logistieke regio



34
E-commerce vraagt veel van de logistieke dienstverlener

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:

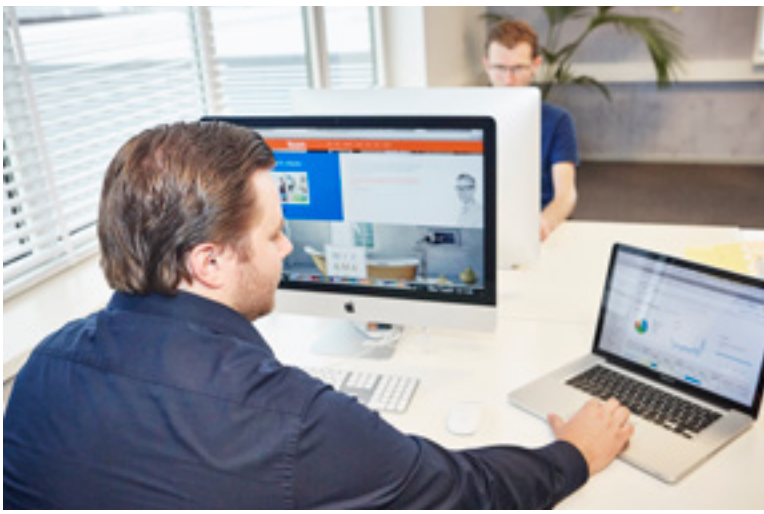
- Het resultaat: sterk merk, meer omzet en fans
- Overtuiging: de beste reclame maak je samen
- Specialismen: retail, branding en online
- Team: multidisciplinair team van 12 personen
- Locatie: Geldermalsen
- Karakter: no-nonsens en elke dag een beetje beter
- Voor wie? Iedereen die reclame serieus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





STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



“Eén oplossing voor
vast en mobiel”
ASPECT Foon

Vanaf € 2,50
per gebruiker
per maand



www.telefonieinbedrijf.nl | Tel. (0184) 67 54 00



Dodewaard | 0488-443886 | www.bureauhuibers.nl



REINIGINGSMACHINES
WIM DE KOCK

*De specialist in reinigingsmachines,
middelen en materialen*

- Hobby en Professioneel
- Warm en koud water
- Nieuw en gebruikt
- Verhuur
- Reparatie en service



Heuvelstraat 2T1 • 4181 PT Waardenburg • 0418 - 65 17 85
info@wimdekok.nl • www.wimdekok.nl

Oudenhof 4, 4191 NW Geldermalsen
T. (0345) 57 13 19
geldermalsen@flynth.nl
www.flynth.nl

FLYNTH
Ondernemen inspireert.

Lijo
SECURITY

Lijo Security
Dorpsstraat 42
4031 MG Ingen
0344-603002
www.lijo.nl
info@lijo.nl

Lijo Security is al dertig jaar gespecialiseerd in:

Inbraakbeveiliging • brandbeveiliging • toegangscontrole
Telefooninstallaties • IP Dect installaties • data-installatie
Camera installatie voor beveiliging en voor kwaliteit en procesbewaking

Van projecteren en installeren tot onderhouden
van bovengenoemde installaties.

Ook voeren wij maandelijks O.P. voor u uit op bestaande brandmeldinstallaties
en ontruimingsinstallaties.

Lijo Security is een erkend installateur van inbraakinstallaties
brandmeldinstallaties en camera-installaties.

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



Internationaal samenwerken

Krachtige kernen in Nederland en Duitsland

Niet alleen op zakelijk gebied, maar ook op sociaal niveau vindt er samenwerking plaats tussen Nederland en Duitsland. Binnen het project 'KRAKE, Krachtige Kernen, Starke Dörfer' gaat de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN) de komende drie jaar samen met een aantal Duitse partners op zoek naar oplossingen om de leefbaarheid in 40 dorpen in Nederland en Duitsland duurzaam te verbeteren.

Binnen de HAN buigt het Centre of Expertise Krachtige Kernen zich specifiek over de problematiek waar dorpen en dorpskernen mee te maken hebben. "Ruim vier jaar geleden hebben we de maatschappelijke vraagstukken die binnen ons werkgebied Gelderland, het oostelijk deel van Brabant, Noord-Limburg en het gebied net over de grens met Duitsland in kaart gebracht", vertelt programmamanager Joke Abbring. "Een van die vraagstukken heeft te maken met krimp, vergrijzing en ontgroening en de stelselwijziging in de zorg. Dit heeft een enorme impact op dorpen en dorpskernen. We besloten toen een kenniscentrum op te richten waarbij onderzoekers en studenten samen met professionals en bewoners zich buigt over deze problematiek. Wij willen als hogeschool immers studenten afleveren die voorbereid zijn op de vraagstukken van de toekomst."

Centre of Expertise Krachtige Kernen

Het Centre of Expertise Krachtige Kernen houdt zich bezig met het vitaliseren van kleine kernen. Om precies te kunnen achterhalen met welke problemen dorpskernen te maken hebben, is een goede verbinding tussen onderwijs, onderzoek, het werkveld en de dorpen, essentieel. Abbring: "Als

programmamateam halen we vraagstukken op in dorpen bij burgers en burgerinitiatieven, maar ook bij professionals zoals zorg- en welzijnsorganisaties. Vervolgens kijken we binnen de HAN welke kennis aanwezig is en koppelen we deze aan de al aanwezige kennis in de dorpen. Samen gaan we op zoek naar oplossingen. Deze nieuwe manier van samenwerken, waarbij problemen van onderop worden opgehaald, zorgt voor duurzame oplossingen."

Het kenniscentrum werkt met drie programmalijnen. "Ten eerste kijken we naar het fysieke aspect, de woonbaarheid en de voorzieningen in de buurt." De tweede lijn richt zich op innovatie op het gebied van zorg en welzijn. "De Rijksoverheid heeft een aantal taken overgeheveld naar de gemeenten. Mensen worden geacht langer zelfstandig thuis te wonen. Alleen een goede woning is dan niet voldoende, mensen moeten ook thuis hun zorg kunnen krijgen. Het in stand houden van het sociale netwerk maakt

daar onderdeel van uit." Ten slotte wordt onderzoek gedaan naar innovatie binnen de sociale technologie. "Een deel van de oplossingen zal uiteindelijk toch vanuit technologische ontwikkelingen moeten komen. Er is al heel veel mogelijk, zoals communiceren met de huisarts via televisie of computer. Dankzij dit soort technologische ontwikkelingen kunnen mensen ook daadwerkelijk langer thuis wonen." Een aantal lectoraten binnen de HAN doet langs deze lijnen onderzoek in samenwerking met andere hogescholen en universiteiten. Studenten vanuit diverse studierichtingen lopen binnen de onderzoeken stage of voeren er hun afstudeeropdrachten uit.

Cultuurverschillen

De vraagstukken die in Nederland leven, spelen ook aan de Duitse kant van de grens. Vanwege de cultuurhistorische verschillen, de mede daaruit voortgevloeide verschillen in inrichting van en omgang met infrastructuur en de andere wetgeving worden de problemen daar op een andere manier aangepakt. De HAN zag dit als een mooie kans om met en van elkaar te leren. "In eerste instantie hebben we contact gezocht met onder andere de Fachhochschule Münster en de Hochschule Rhein-Waal om samen een project op te zetten en kennis en ervaring uit te wisselen", vertelt Abbring. "Samen met de Handwerkskammer Münster, Kreishandwerkerschaft Borken, Transferagentur Fachhochschule Münster GmbH, 20 Nederlandse en 20 Duitse dorpen

Rivierenland behoort tot het werkgebied van KRAKE. Onder andere Zetten doet mee aan het project. Het team aldaar houdt zich bezig met het thema DNA van het dorp.

maken deze partijen onderdeel uit van het Interreg project 'KRAKE, Krachtige Kernen, Starke Dörfer.' Het project KRAKE wordt in het kader van het INTERREG V A programma Deutschland-Nederland gefinancierd met middelen van het Europese Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO), de Provincie Gelderland en het Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk van de deelstaat Nordrhein-Westfalen (MWEIMH NRW) en is in januari 2016 van start gegaan. De HAN is leadpartner van dit project.

6 themagebieden met gemengde teams

Inmiddels is het project in de eerste 12 Nederlandse en Duitse dorpen gestart. Aan de hand van o.a. navraag bij een aantal leden van de Landelijke Vereniging voor Kleine Kernen zijn 6 themagebieden gedefinieerd: zorg, wonen, gezonde leefstijl, kindervriendelijke dorpen, MKB en vrijwilligers en DNA van het dorp. Vervolgens hebben een aantal dorpen zich aangemeld om deel te nemen aan het project. "De vraagstukken die naar voren zijn gekomen kunnen vaak niet meer vanuit één dimensie worden aangevlogen. Een onderwerp als langer zelfstandig thuis kunnen wonen heeft te maken met de woning, zorg en mobiliteit. Dan is het nuttig om studenten van de opleiding bouwkunde en sociale studies samen te laten werken aan een oplossing. Binnen de HAN hebben we gekeken welke lectoren er aanwezig zijn die expertise hebben bij de betreffende thema's. Per thema is een team samengesteld bestaande uit een lector, studenten, burgers en professionals." Abbring benadrukt dat het daarbij om gemengde teams gaat met zowel Nederlandse als Duitse deelnemers. "Het is heel interessant om te ervaren hoe Duitse collega's tegen vraagstukken aankijken. Duitsers zijn veel meer gewend om beslissingen van bovenaf op te leggen. Terwijl Nederlanders veel meer polderen en niet te veel sturen. Dat zie je terug aan het grote aantal burgerinitiatieven die er in Nederland zijn.. De overheid heeft in die context meer een ondersteunende rol. Het nadeel van polderen is echter dat je te lang met elkaar in gesprek bent en soms geen knopen worden doorhakt. Dan kan het handig zijn als iemand gewoon zegt dat het probleem in grote lijnen zus of zo gaat worden aangepakt. Daarnaast zijn er verschillen in dimensies en interpretaties. Een Duitser vindt het bijvoorbeeld geen probleem om 10 kilometer



te moeten rijden om gebruik te kunnen maken van bepaalde voorzieningen, daar zijn de afstanden nu eenmaal veel groter. Ook zijn er heel kleine kernen (van slechts 3 tot 4 boerderijen) die op een gegeven moment verlaten zijn. Dat is in Nederland ondenkbaar."

Duurzaam karakter

Elk team kijkt naar wat de onderliggende behoefte achter een bepaald vraagstuk is en hoe dit het beste kan worden aangepakt. Een dergelijke oplossing is afhankelijk van de omstandigheden, waartoe de bewoners bereid zijn, de leeftijdssamenstelling van een dorp, het inkomen en de mate van mobiliteit. Ook het bedrijfsleven speelt een belangrijke rol bij het stimuleren van de zelfredzaamheid van dorpen en dorpskernen. "In een aantal gevallen voldoen een goed sociaal netwerk en de huidige vormen van hulp niet om de problemen op te lossen. Op een bepaald punt heb je daar ook een professional bij nodig. Neem bijvoorbeeld de inkoop van zorg. In een aantal dorpen is een woningzorgcoöperatie opgericht die als gezamenlijke opdrachtgever op kan treden. Door het bundelen van de vraag is het voor bestaande hulporganisaties interessant om hun diensten aan te bieden. Hetzelfde zie je nu met de aanleg van glasvezelverbin-

dingen en de inkoop van energie. Wanneer er voorzieningen zoals winkels verdwijnen, kan een buurtwinkel door vrijwilligers worden gerund, of kunnen er meerdere functies in één pand worden ondergebracht. In een van de dorpen wordt een alternatief voor het Hello Fresh concept bedacht waarbij de lokale bakker, slager en de groenteman samen producten uit de eigen regio aanbieden."

Volgens Abbring hebben uiteindelijk alle betrokken partijen baat bij vitale kernen, dwz als er een goede (zorg)infrastructuur is, de voorzieningen behouden blijven, er genoeg te doen is en er voldoende werkgelegenheid is. "Maar dan is het wel essentieel dat de aangedragen oplossingen ook een duurzaam karakter hebben. Dit krijg je voor elkaar door op zoek te gaan naar nieuwe verdienmodellen zoals bij de inkoop van zorg. Ook is het belangrijk om zoveel mogelijk lokale burgers, ondernemers en andere partijen hierbij te betrekken die samen het project dragen en voortzetten ook wanneer het project KRAKE na 3,5 jaar afloopt. We hopen dan dat we de dorpen voldoende tools en tips aan hebben kunnen reiken om veerkrachtig te zijn en te blijven." ■

Alles voor kantoor en (thuis)werkplek



DE GIESSEN

Kantoorefficiency

Kantoor- en projectinrichting

O.a. bedrijfsruimtes, scholen,
zorginstellingen en kerken



**Een slim ingerichte
werkplek draagt bij aan productiviteit...
En dat mag best mooi zijn!**

www.hetkantoorvan.nu | (0184) 67 54 30 | kantoor@giessen.nl

VanNoord **accountants & belastingadviseurs**

Je herkent ze meteen



van Noord

Betrokken ondernemers

Beesd - Culemborg/Vianen - Leerdam - Tiel - IJsselstein - Zaltbommel

www.vannoord.nl

Omdat we zelf ook ondernemers zijn, weten we dat een efficiënt ingerichte online administratie tijd en geld bespaart. Belangrijke managementinformatie is vervolgens snel inzichtelijk. Wij helpen u graag met het digitaliseren van uw administratie.

Onderneem nu één actie: bel of mail ons.

Wij zijn altijd in de buurt.

VanNoord Leerdam

Pfinztalstraat 32 - 4143 JB Leerdam

T (0345) 6118 44 E leerdam@vannoord.nl



Landgoed Zonheuvel

info@landgoedzonheuvel.nl | 0343 47 35 00
WWW.LANDGOEDZONHEUVEL.NL

Gratis advertentie

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 Sonneheerd.

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

bartiméus sonneheerd
VERENIGING
oog voor blinden
en slechtzienden

Eénmalig
2,50 € / sms



BUSINESS FLITSEN

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

benodigheden kan afnemen. Bij dealers kunnen bedrijven altijd meer afnemen dan ERP-software. Zo bieden dealers vaak ook hardware, afreksystemen 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



INNOVATIEPOSITIE NEDERLAND KAN NOG BETER

Nederland behoort in 2016 voor het eerst tot de groep innovatieleiders op het gebied van innovatie. Dit stelt het European Innovation Scoreboard 2016, onlangs gepubliceerd door de Europese Commissie. Deze analyse bevestigt de recent door MKB-Nederland en VNO-NCW gepresenteerde visie op het innovatiebeleid, Nederland innovatief Topland. Kern van deze visie is dat Nederland een innovatief topland is omdat het Nederlandse innovatiebeleid een ijzersterk fundament kent. Op dit fundament is het zaak om aan dat dit succesvolle Nederlandse innovatiebeleid een nieuwe impuls te geven. Dit kan door extra investeringen in de vorm van een publieke impuls van 1 miljard euro, zoals MKB-Nederland en VNO-NCW al eerder bepleitten. Om zo een bijdrage leveren aan de grote, maatschappelijke transitie waar ons land voor staat. Ook dringen de ondernemersorganisaties er op aan om fiscale instrumenten zoals de innovatiebox ongemoeid te laten. De EU laat duidelijk zien dat de private investeringen in R&D aantrekken. Samen met Denemarken, Duitsland, Finland en Zweden vormt Nederland de kopgroep van landen. Nederland is voor het eerst zogenoemd innovatieleider in plaats van innovatievolger. De hoge score dankt Nederland onder andere omdat er vooruitgang geboekt is bij de hoeveelheid private investeringen in onderzoek



en ontwikkeling en door de unieke samenwerking tussen overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven. In Nederland Innovatief Topland pleiten MKB-Nederland, VNO-NCW en LTO Nederland verder voor een breed en integraal innovatiebeleid. Ze zetten bijvoorbeeld in op versterking van netwerken tussen grote bedrijven en start- en scale-ups, met concrete initiatieven als versnellingsstafels.

Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfs catering

AMC is gevestigd in: Wijchen • Venray • Tiel
www.amcgroep.nl | 024-641 42 93

9 redenen om wél werknemers met een arbeidsbeperking in dienst te nemen

Een werknemer met een arbeidsbeperking in uw bedrijf laten werken, heeft veel voordelen. Toch bestaat bij veel werkgevers nog vooral het beeld dat deze werknemers alleen maar tijd, energie, extra begeleiding en geld kosten. Werkzaam Rivierenland zet negen redenen op een rij waarom mensen met een beperking wél aantrekkelijk voor uw bedrijf kunnen zijn.

- Werving en selectie door
Werkzaam Rivierenland

Werkzaam heeft toegang tot het grootste aanbod van middelbaar en laaggeschoold personeel uit onze regio. En we hebben goed zicht op wat de werkzoekenden kunnen. Zo bieden we u een perfect matchsysteem om vraag en aanbod van personeel op elkaar af te stemmen. Daarbij werken we intensief samen met UWV. U vertelt ons welke werknemer u zoekt en onze accountmanagers regelen het voor u. De werving en selectie van geschikt personeel is voor u kosteloos.

- Verschillende subsidieregelingen

Er zijn verschillende subsidiemogelijkheden voor de werkgever om verminderde arbeidsproductiviteit van werknemers te compenseren. Bijvoorbeeld de mobiliteitsbonus. Deze bonus geeft korting of vrijstelling op de premies voor werknemersverzekeringen. Daarnaast ontvangt u loonkostensubsidie voor een werknemer die minder dan het minimumloon kan verdienen. De loonkostensubsidie vergoedt het verschil tussen loonwaarde en minimumloon. Voor werknemers met een Wajong-uitkering is er bovendien loondispensatie mogelijk. U betaalt dan tijdelijk minder loon aan een werknemer omdat hij minder aan kan dan de andere werknemers.

- Looncompensatie

Als de werknemer met een arbeidshandicap of ziekte, ziek wordt, kunt u voor hem of

Henk Hendriksen, directeur van Heja Teff, glutenvrije bakkerij in Andelst: "Als ik naar mijn personeelsbestand kijk, dan probeer ik altijd een goede balans te houden tussen 'reguliere' medewerkers en mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Ik kies dus bewust voor een kracht met een beperking. Het blijft voor mij een uitdaging om deze mensen binnen te halen."



Willy en Henk

haar een Ziektewetuitkering van UWV krijgen. Deze looncompensatie bij ziekte (no-riskpolis) geldt meestal 5 jaar en in bijzondere gevallen nog eens 5 jaar.

- Eén aanspreekpunt en geen administratieve rompslomp
Bij Werkzaam heeft u als werkgever een vast contactpersoon, de accountmanager. Hij of

zij biedt ook hulp bij het aanvragen van bijvoorbeeld subsidies. Dat is handig omdat veel ondernemers door het bos van al de subsidie-regelingen de bomen niet meer zien. We ontzorgen u ook op andere vlakken. Bijvoorbeeld door de administratie voor u te regelen.

- **Maatschappelijk verantwoord ondernemen**

Met het binnenhalen van iemand met een arbeidsbeperking geeft u écht handen en voeten aan de term Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. De Participatiewet is in 2015 in het leven geroepen om meer mensen met een arbeidsbeperking te laten werken in gewone banen. Neemt u deze werknemers in dienst dan geeft u hen weer een kans op de arbeidsmarkt.

- **Begeleiding van de werknemer én werkgever**

Een vaste werkcoach van Werkzaak begeleidt en ondersteunt de werknemer op de werkvloer. Ook begeleidt de coach de werknemer op het sociale vlak. Verder adviseert de werkcoach de mentor die in uw bedrijf de begeleiding van de werknemer met een beperking op zich neemt. Daarnaast heeft u als werkgever altijd een vast aanspreekpunt in de persoon van onze accountmanager. Deze accountmanager kent de hele regio op zijn of haar duimpje, heeft veel contacten en ervaring in de regio met het bedrijfsleven en de zakelijke dienstverlening en durft 'out of the box' met u mee te denken.

- **Gratis training voor uw eigen werknemers**

Werkzaak biedt een gratis training aan voor medewerkers die in uw bedrijf mensen met een arbeidsbeperking begeleiden. Deze Mentorwijstraining zorgt voor snellere acceptatie en motivatie van de medewerkers in uw bedrijf en bovendien voor meer betrokkenheid bij de directe collega's. De training is ook een unieke kans voor uw eigen medewerker om zich verder te ontwikkelen.

- **Detachering of proefplaatsing ook mogelijk**

Wilt u een werknemer niet direct in dienst nemen? Dan biedt Werkzaak de mogelijkheid van detacheren. Detacheren scheelt u ook een hoop administratieve rompslomp omdat wij alles voor u regelen. U ontvangt alleen een factuur voor de inzet van de medewerker. Ook een proefplaatsing is onder bepaalde voorwaarden mogelijk. Krijgt de medewerker toestemming dan werkt hij of zij twee maanden met behoud van zijn uitkering. U betaalt dan geen loon.

Erik-Jan d'Olivat, mentor van Rinus Oink en werkzaam bij Ultimaker in Zaltbommel, marktleader van 3D-printers: "Ik kwam er vrij snel achter dat Rinus maar een klein beetje uitleg nodig heeft. Hij paste de kennis over de printers die hij een half jaar eerder al eens had gehoord zo weer toe. Er zit meer in Rinus dan waarvoor we hem hadden binnengehaald. Hij zet nu geheel zelfstandig 3D-printers in elkaar."



Boy (werkcoach), Rinus en Erik-Jan

den met behoud van zijn uitkering. U betaalt dan geen loon.

- **Gemotiveerde medewerker**

En last but not least: de medewerker zelf. Hij of zij brengt vaak iets extra's zoals een hoge motivatie en bijzondere capaciteiten. Ook blijkt vaak dat deze werknemer een positieve invloed op de werksfeer heeft.

Gaan wij in gesprek?

Heeft u interesse om te kijken of ook u een werknemer met een arbeidsbeperking in dienst kunt nemen? Maak dan een afspraak. Kijk op www.werkzaakrivierenland.nl/

accountmanagers voor de contactgegevens van uw eigen accountmanager.

Yvonne Schreven, accountmanager van Werkzaak: "Ik merk steeds weer dat mensen echt gelukkiger worden van werken. Werk is meer dan alleen inkomen. Als je werkt, tel je mee. Er zijn in Rivierenland meer dan 4500 werkzoekenden die staan te popelen om hun talenten te benutten. Die van toegevoegde waarde kunnen zijn voor uw bedrijf. Gaan wij in gesprek?" ■





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? Rivierenland 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

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 Rivierenland 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 beschermd 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 Wajong-uitkering hebben, behouden deze uitkering. Wel zal iedereen met een Wajong-uitkering 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 baanafspraken staan 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

Werkgevers goed op weg met Banenafpraak

'Goede regeling bij inkoop diensten nodig'

Half juli werden de eerste officiële cijfers gepubliceerd over de Banenafpraak, de afspraak in het kader van de Participatiewet om extra banen te creëren voor mensen met een arbeidsbeperking. Werkgevers blijken zich uitstekend in te zetten. In 2015 zijn 21.057 extra banen gerealiseerd voor mensen met een arbeidsbeperking, waarvan maar liefst 15.604 in de marktsector. Dat is fors boven het afgesproken aantal van 6.000 extra banen in 2015.



Martine Schuijjer, arbeidsmarktspecialist bij VNO-NCW Midden, is blij met de resultaten. “De cijfers bevestigen wat wij al langer waarnemen. Werkgevers zijn bereid om nieuwe collega’s met een beperking aan te nemen. Dat is positief. Maar we zijn er nog niet”. De werkgeversvereniging krijgt ook met regelmaat negatieve signalen van ondernemers over complexiteit van de regelingen, over bureaucratie. Mede door inzet van VNO-NCW, MKB Nederland en LTO Nederland zijn verbeteringen aangebracht in wet- en regelgeving of zijn daartoe voorstellen gedaan. Schuijjer: “We trekken samen op om regelgeving en uitvoering eenvoudiger en praktischer te krijgen. Gelukkig staat staats-

“Werkgevers zijn bereid om nieuwe collega’s met een beperking aan te nemen”, aldus Martine Schuijjer.



'De cijfers bevestigen wat wij al langer waarnemen. Werkgevers zijn bereid om nieuwe collega's met een beperking aan te nemen'

secretaris Klijnsma open voor suggesties van werkgevers.’ In de afgelopen maanden is de uitvoering van de Participatiewet op punten versoepeld, de loonwaardemeting is vereenvoudigd en binnenkort komen leerlingen van praktijk scholen net als leerlingen van speciaal onderwijs direct in het doelgroepraster. Wat voor werkgevers essentieel is, is een goede regeling voor inkoop van diensten. Inkoop zou moeten meetellen voor het eventuele quotum bij de inkoopende werkgever als het werk gedaan wordt door iemand met een arbeidsbeperking. Daarnaast moeten we ook naar de lange termijn kijken: het structureel en uniform maken van regelingen als loonkostensubsidie en no-riskpolis voor ziekte kan een belangrijke bijdrage leveren.”

Kandidaten in beeld

Een ander belangrijk punt is dat kandidaten voor vacatures nog onvoldoende in beeld zijn. “Er zijn steeds meer Wajongers zichtbaar, maar de doelgroep van de Banenafpraak is veel breder”, zegt Schuijjer. “We merken dat werkgevers niet altijd compleet zicht hebben op de talenten en competenties van potentiële nieuwe medewerkers. Als deze goed in beeld zijn, helpt dat de kans

op een match vergroten. Het UWV werkt aan een Kandidatenverkenner Banenafpraak die dit najaar online moet komen. Werkgevers en intermediairs kunnen dan makkelijker kandidaten uit de doelgroep zoeken. Wij kijken achter de schermen mee en hebben goede hoop dat dit werkgevers echt verder gaat helpen.”

Op naar de 100.000 banen

Dat de eerste cijfers over het aantal extra banen goed uitpakken is mede te danken aan het project Op naar de 100.000 banen. De campagne informeert en inspireert werkgevers om banen te realiseren voor mensen met een arbeidsbeperking. Schuijjer is landelijk als manager van de regionale inzet nauw betrokken bij het project. VNO-NCW Midden is zeer actief in het kader van dit project. Er zijn drie ‘aanjagers’ die als vraagbaak voor ondernemers bereikbaar zijn, er zijn factsheets en flyers en in juni verscheen de special van Middelpunt (het verenigingsblad van VNO-NCW Midden) met veel informatie en inspirerende voorbeelden over de Banenafpraak. “We proberen ondernemers helder te informeren, via onze eigen website en via opnaarde100000.nl. Goede informatie

“Het commitment van het bedrijfsleven aan dit project is groot en veel arbeidsmarktregio's in deze omgeving lopen voorop met goede campagnes.”

en vooral tips van collega-ondernemers zorgen dat ze weloverwogen de stap kunnen maken naar het werken met mensen met een arbeidsbeperking. Het commitment van het bedrijfsleven aan dit project is groot en veel arbeidsmarktregio's in deze omgeving lopen voorop met goede campagnes”, zegt Schuijjer trots. “De ambitie is hoog en raakt alle werkgevers. De brede inzet van veel van onze leden is daarbij een geweldig resultaat.” ■



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. ■



Opdrachtgevers in the lead bij stedelijke distributie

Samenwerking als sleutel tot succes

Door de enorme vlucht van e-commerce domineren vrachtauto's van bedrijven als PostNL, DHL en Albert Heijn het straatbeeld. De zendinggrootte neemt af, de leveringsfrequentie toe. Bezorging op dezelfde dag is binnenkort heel gewoon en de komende jaren neemt het aantal vervoerbewegingen verder toe. Met alle gevolgen van dien voor het leefklimaat in de steden. Meer efficiency en minder uitstoot zijn dringend gewenst. Wie heeft de sleutel daartoe in handen?

TEKST HANS HAJÉE

Rico Luman is senior sector- en regio-econoom bij ING Economisch Bureau. Hij houdt zich bezig met transport en logistiek. Daarnaast volgt hij de economische ontwikkelingen in West-Nederland. Beide elementen komen

samen in een ING-rapport uit 2015: 'Stedelijke distributie in het winkellandschap van de toekomst'. Hierin is sprake van dagelijks 200.000 kleine en 50.000 grotere vrachtwagens die de Nederlandse binnensteden bevoorraden. "Volgens

Thuiswinkel.org was internet in 2014 goed voor 7,6% van de totale detailhandelsbestedingen," aldus Luman. "Wij verwachten dat dit in 2025 20% tot 25% zal zijn. Het aantal vervoerbewegingen zal hierdoor substantieel stijgen."

Straat vol busjes

Goed nieuws voor distributeurs en de werkgelegenheid in de sector, al is bij grote speler PostNL veel te doen over de beloning en contracten van hun pakjesbezorgers. Maar wat als straks elke straat vol busjes met draaiende motor staat? "Filedruk en uitstoot nemen fors toe. Helemaal als levering op dezelfde dag gemeengoed wordt. Wehkamp is er al mee gestart, andere aanbieders zullen ongetwijfeld volgen. Dit staat haaks op de milieu-ambities van de overheid. Om stedelijke distributie beheersbaar te houden, zijn meer efficiency en snelle verduurzaming hard nodig. Dit vereist een trendbreuk."

Focus op expansie

Wie heeft de sleutel daartoe in handen? "Individuele distributeurs hebben weinig invloed, zo bleek uit een rondetafelsessie voor ons eerdergenoemde onderzoek. Zij volgen de wensen van hun klanten, de retail- en e-commercebedrijven. Die zijn bepalend als het gaat om efficiency en vergroening van het wagenpark." Welke rol spelen consumenten? "Dat bezorging meestal gratis wordt aangeboden, helpt niet bij hun bewustwording. Er is amper een prikkel om bestellingen te combineren."

Zolang er nauwelijks sturing is van de consument, verwacht Luman weinig verandering. "Wat ook meespeelt, is dat in e-commerce veelal jonge bedrijven actief zijn. De traditionele retailers hebben gezien de jarenlange samenwerking meer oog voor de specifieke problematiek van distributeurs dan deze nieuwe spelers, waar de focus vooral ligt op verdere expansie."

Kostengedreven

De transportsector is sterk kostengedreven. "Investerings zijn hoog, de marges minimaal. Dit belemmert een snelle verduurzaming. Elektrische voertuigen zijn kostbaar, vergeleken met de traditionele (diesel)versies. Ook hierbij zijn opdrachtgevers *in the lead*. Pas als zij eisen stellen ten aanzien van de beperking van CO2-uitstoot en ook bereid zijn daarvoor te betalen, kan vergroening vaart krijgen. Ook subsidies van de overheid kunnen helpen. Steeds meer steden

spreken de ambitie uit om op termijn emissie-neutraal te worden. Beperking van de uitstoot door vrachtverkeer is dan een belangrijk item."

Last mile

Nieuwe stadsdistributiecentra kunnen bijdragen aan snellere én groenere levering. "In dergelijke centra wordt vracht gebundeld en verder vervoerd met kleinere, schone voertuigen," zegt Luman. Tot nu toe zijn dergelijke voorzieningen relatief schaars. In Enschede, Utrecht en Amsterdam rijden Cargohoppers; zij zorgen voor emissievrije levering tijdens de zogenaamde *last mile*. "Het is onvermijdelijk dat er meer van dergelijke voorzieningen komen, al kan dit tijd vergen. In de praktijk blijken partijen zich heel moeilijk op te lijnen. In Breda heeft men bijvoorbeeld moeten constateren dat de huidige proef met stadsdistributie is mislukt en wordt opnieuw begonnen." Bundeling van kleinere volumes kan aanzienlijke schaalvoordelen opleveren. "En als de afstanden korter zijn, worden duurzame alternatieven aantrekkelijker." Ook de groei van levering op dezelfde dag kan de komst van meer distributiecentra vlakbij de binnensteden bespoedigen. "Als dit gemeengoed wordt, moet de afstand tot de eindklant zo kort mogelijk zijn."

Geen open deur

In tal van sectoren gaan de ontwikkelingen razendsnel. Stedelijke distributie is daarop zeker geen uitzondering. "Vanuit verschillende kanten staat veel druk op bedrijven in de sector; opdrachtgevers, consumenten, de overheidsambities op het gebied van duurzaamheid. En dat in een branche waar investeringen hoog en marges laag zijn. Ga er maar aanstaan." Welke aanbevelingen heeft Luman voor distributeurs? "Het lijkt een open deur maar is daarom niet minder waar; alleen door krachten te bundelen, kunnen bedrijven de talrijke uitdagingen met succes het hoofd bieden. Niet voor niets zijn overnames aan de orde van de dag. Samenwerking zorgt voor een betere uitgangspositie. Dat kan horizontaal zijn, door goederenstromen te combineren met collega-transporteurs. Of verticaal door de dienstverlening aan opdrachtgevers uit te breiden en bijvoorbeeld samen te investeren in nieuwe concepten. Gelukkig merk ik dat de bereidheid om elkaar op te zoeken, toeneemt. Zeker voor kleine distributeurs is dat noodzakelijk om te kunnen overleven." ■

VERRASSENDE MOVE



Coolblue bezorgt een deel van haar witgoedleveringen zelf. Na een testfase startte het e-commercebedrijf in februari met vijftien busjes in Brabant en Limburg. Eind dit jaar moeten er zo'n vijftig door heel Nederland

rijden. 'Een verrassende move,' vindt Luman. "Je zou zeggen, gebruik maken van vervoerders met een grote distributiestroom is goedkoper dan zelf een kanaal opzetten. Al gaat het hier natuurlijk wel om specifieke, vaak grote en zware producten." Coolblue blijkt meer invloed te willen op de aflevering en installatie van deze aankopen. "Bij de levering van grote producten komen mensen echt bij je in huis," zegt topman Pieter Zwart hierover. Door deze laatste schakel in eigen hand te nemen, weet Coolblue nu precies wie er bij hun klanten thuis komt.

Regionale focus op logistiek werpt vruchten af

Bedrijven weten Rivierenland te vinden

De Rivierenlandse focus op logistiek begint zijn vruchten af te werpen. Accountmanagers van de gemeenten in Rivierenland ervaren dat steeds meer vooral logistieke bedrijven informeren naar vestigingsmogelijkheden. Opvallen daarbij is de vraag naar grote kavels (> 5ha). Ook blijkt dat reeds gevestigde bedrijven (soms forse) uitbreidingsmogelijkheden zoeken.



Sinds ongeveer vijf jaar profileert Rivierenland zich sterk als logistieke regio. Dit gebeurt onder andere via het samenwerkingsverband Logistieke Hotspot Rivierenland (LHR), waarin circa vijftig bedrijven, alle gemeenten uit de regio en de provincie Gelderland via Oost NV participeren. Daarnaast werken de gemeente via het Regionaal Acquisitie Punt (RAP) eendrachtig samen om nieuwe bedrijven binnen te halen. Daarmee is er één contactpunt in de regio waar geïnteresseerde bedrijven

zich kunnen melden. Deze kunnen dan snel naar de voor hen beste plek worden geleid.

Verzoeken om uitbreiding

Momenteel zijn er vier partijen die concrete vestigingslocaties in Rivierenland zoeken en zich bij het RAP hebben gemeld. Het zijn partijen die in het algemeen forse kavels zoeken. De verwachting is dat binnen enkele maanden één van deze partijen in Rivierenland landt. Dat geldt ook voor laatste grote kavel(s) op De Wildeman in

Zaltbommel. Voor de tweede fase van De Wildeman (totaal 16ha netto uitgeefbaar) is eveneens al interesse getoond. Naar verwachting wordt medio 2017 het bestemmingsplan vastgesteld.

Zodra het bestemmingsplan voor de uitbreiding van Medel definitief is (naar verwachting 2017) kunnen ook daar grote kavels uitgegeven worden. De belangstelling is groot. Daarnaast zijn er op Medel van vijf reeds gevestigde bedrijven verzoeken om uitbreiding gekomen.

Economische ontwikkeling

De Rivierenlandse economie is gebaat bij nieuwe bedrijvigheid, waardoor de toegevoegde waarde en de werkgelegenheid toeneemt. Maar (door)ontwikkeling van de al in Rivierenland gevestigde bedrijven is even zo belangrijk voor de economische ontwikkeling van de regio. De LHR initieert daarom projecten waar de regio sterker van wordt. Daar profiteert het zittende bedrijfsleven van én het vergoot de aantrekkingskracht van de regio voor bedrijven van buiten: twee vliegen in één klap.

Recentelijk is de LHR in samenwerking met partijen als Greenport Gelderland, de WUR en de twee andere regio's in Zuid-Gelderland met logistieke ambities gestart met de volgende projecten:

- Introductie van LNG in de regio: in samenwerking met regio en provincie, maar ook met andere partijen, namelijk de Stout Groep, Rolande en de Gebiedscoöperatie heeft de LHR bijgedragen aan de introductie van LNG in de regio. Er is een LNG tankstation in Geldermalsen en er rijden steeds meer trucks op LNG in de regio: schoner, duurzamer en goedkoper
- Op korte termijn start de LHR in Zuid-Gelders verband een tweetal aanjaagprojecten, waarmee de aantrekkingskracht van de regio voor bedrijven van buiten de regio toeneemt. Het eerste project is de realisatie van een control tower: bedoeld om leeg transport tegen te gaan en om de optimale mix van modaliteiten te kiezen. Het tweede traject is het opzetten van een samenwerkingsverband met dry ports in Zuid-Azië. Idee hierachter is exclusieve samenwerkingscontracten waar deze regio en de Zuid-Aziatische regio beiden van profiteren. De intentie-overeenkomsten (Memorandum of Understanding) zullen in november in Indonesië worden ondertekend in aanwezigheid van premier Rutte, die dan op handelsreis is. De LHR en de provincie Gelderland sluiten daarbij aan.
- LHR organiseert in samenwerking met industrieschap Medel na de zomer van 2016 een conferentie over scholing en arbeidsmarkt. Deze is onder andere ingegeven door signalen vanuit het bedrijfsleven dat het momenteel erg moeilijk is om aan passend personeel te komen. Tegelijkertijd is er een grote pool



werknemers/werkzoekenden in de regio waarmee een betere match tot stand moet komen. Ook besteden we aandacht aan de relatie onderwijs-arbeidsmarkt. De conferentie, met diverse stakeholders, is bedoeld om te komen tot een programma van maatregelen om de aansluiting vraag – aanbod te versterken en arbeid als een belangrijke vestigingsfactor in de regio op de kaart te zetten.

- Op korte termijn heeft de LHR het voor-nemen om in samenwerking met onder andere de WUR en Greenport Gelderland een ambitieus project op het snijvlak agrobusiness en logistiek te initiëren. Daarvoor is budget verkregen van de Gelderse Corridor, de gebiedsopgave van de provincie Gelderland: het opzetten en inrichten van een zogenaamd “Fresh Consolidation Center”: de initiator om dé regio voor duurzame hoog-technologische fruitopslag te worden. Daarnaast streven we naar het opzetten van een Food & Logistics Innovation Center om de internationale competitie voor te blijven met kennisontwikkeling voor een blijvende verbetering van de bestaande diensten, maar ook voor product- en diensten innovaties.
- Tot slot staat een initiatief op de rol genaamd L4L. In dit project gaat het

om het combineren van stadsdistributie, verkoop streekproducten, dienstencentrum voor binnensteden gericht op bevordering van de retail. Door deze slim te combineren krijgen producenten van streekproducten meer afzetmarkten, kunnen retailers in de centra van steden productverbreding toepassen en wordt een en ander middels een efficiënt logistiek proces geregeld. Hiervoor is inmiddels een voucher toegezegd waardoor ook dit project kan starten.

Handelsreis naar Indonesië

Bedrijven die interesse hebben in één of meerdere van deze projecten kunnen contact opnemen met de LHR. Zo is het bijvoorbeeld mogelijk om deel te nemen aan de handelsreis naar Indonesië, die in november onder leiding van premier Rutte gaat plaatsvinden. De provincie Gelderland en de LHR sluiten daarbij aan om de samenwerking met Cikarang Dry Port te bekrachtigen. Maar ook betrokkenheid van bedrijven bij projecten als de control tower en het Food Consolidation Centre zijn welkom. Deze projecten leveren nieuwe kansen voor bedrijven in Rivierenland. ■

www.logistic-hotspot.nl

Zware verantwoordelijkheid rust op schouders Technisch Handelsbureau Wago

Voor een veilig transport van A naar B

Transport. Iedereen is ervan afhankelijk, maar buiten deze branche weten weinigen exact wat erin omgaat. We schuiven aan tafel bij Oscar Walraven, directeur-eigenaar van Technisch Handelsbureau Wago in Vuren, gespecialiseerd in onderdelen, onderhoud en APK van vervoersmaterieel. Het bedrijf helpt niet alleen direct en indirect de economie draaiende te houden, maar levert ook een bijdrage aan de veiligheid op de weg.

TEKST AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE AART VAN DER HAAGEN, WAGO



“Doordat wij alles in eigen huis doen, besparen we de opdrachtgever veel logistieke handelingen”, aldus Oscar Walraven (rechts) en zoon Nigel.

Wago kent het klappen van de zweep in de transportsector ondertussen wel, want het werd in 1960 opgericht door de vader van Oscar Walraven, toen met een specialisatie in remmen. Sinds een jaar draait zoon Nigel mee in het bedrijf, na eerst elders ervaring te hebben opgedaan. Het totale personeelsbestand telt 22 mensen, waaronder tien monteurs en twee medewerkers die het stralen en spuiten van carrosserieën en chassis voor hun rekening nemen. In het pand vinden we veertien werkplekken en een 13,60 meter lange spuitcabine. Walraven belicht de verschillende activiteiten van Wago. “Om te beginnen voeren we een groothandel in hoogwaardige truck- en traileronderdelen van A-kwaliteit voor alle merken, ook voor zwaar materieel, waarbij we deel uitmaken van de landelijke vereniging B-One. Dat verschaft ons bijvoorbeeld schaalvoordeel in de inkoop. We leveren aan garagebedrijven en fleetowners in de wijde regio, tot ruwweg een straal van 60 kilometer rondom Gorinchem. Op het gebied van trailercomponenten zijn we servicedealer van Schmitz en onderhouden we goede contacten met Kögel en Krone. Velen zullen die namen wel kennen van de spatlappen op vrachtwagencombinaties.”

Steeds meer elektronica

De levering aan fleetowners oftewel transportbedrijven wekt bij buitenstaanders misschien verwondering, maar nog steeds verzorgen redelijk wat van deze firma's het onderhoud aan hun materieel zelf. “Daarin tekent zich wel een verschuiving af,” vertelt Walraven. “Een toenemend aantal transporteurs besteedt het werk aan de trucks tegenwoordig

uit en brengt die dan veelal onder in een leaseconstructie met een onderhoudscontract. Vooral de Euro 6-milieunorm zorgt ervoor dat fabrikanten steeds meer elektronica in hun voertuigen verwerken en de universele uitleesapparatuur die je daarvoor kunt kopen kent zijn beperkingen. Het veranderen van parameters en het inleren van nieuw gemonteerde onderdelen blijkt dikwijls niet mogelijk. Trailers zijn wat dat betreft toegankelijker, maar ook daarin zit tegenwoordig veel elektronica verwerkt. Dan moet je onder andere denken aan RSS oftewel Roll Stability Support, dat bij de dreiging van een kantelende combinatie remingrepen op een aantal wielen aan één zijde uitvoert. Dat vormt tegenwoordig de standaard.”

APK-eis

Voor zowel trucks als trailers geldt een jaarlijkse APK-eis, reeds vanaf één jaar na aflevering nieuw, omdat ze natuurlijk bijzonder hoge kilometrages maken. Voor Wago behoren keuringen van zowel trekkend als getrokken materieel tot de belangrijkste werkplaatsactiviteiten. Walraven: “Afhankelijk van de leeftijd van zo'n voertuig duurt de APK-inspectie één à twee uur. We controleren zaken als banden, remmen, vering en verlichting. Op het rapport vermelden we ook eventuele adviespunten voor de klant; zaken die op niet al te lange termijn vernieuwd zouden moeten worden. Uit de keuringen vloeit voor ons weer veel reparatiewerk voort, bijvoorbeeld het vervangen van verlichtingscomponenten, balgen van de luchtvering, de king pin, een onderdeel van de koppeling tussen een trekker en een oplegger, en het repareren van zeilen. 95 procent



van onze werkzaamheden is trailergerelateerd, dus daar ligt onze core business.” Daarmee vult Wago een segment in dat bij truckdealers nog wel eens het ondergeschoven kindje vormt. “De monteurs daar kennen de trekkers van ‘hun’ merk natuurlijk door en door en daar ligt ook hun interessegebied. Trailers beschouwen ze vaak als bijzaak. Recent nog moesten wij een noodreparatie uitvoeren aan een oplegger die volgens de chauffeur een piepend, krassend geluid maakte. Bleek één remvoering totaal verdwenen, nota bene kort nadat de truckdealer een onderhoudsbeurt had uitgevoerd.”

Vastgeslagen remmen

Als lid van de vereniging European TrailerCare heeft Wago in de Benelux samen met 27 collega-bedrijven de handen ineengeslagen om een 24-uurs mobiliteitservice op directe wijze te garanderen. “Binnen Nederland, België en Duitsland hoeft de chauffeur dan niet een externe hulpverleningsdienst in te schakelen, maar kan gelijk met zijn eigen servicecentrum bellen, dat vervolgens contact legt met de dichtstbijzijnde collega,” licht Walraven toe. “Dat scheelt de klant een hoop kosten.” Tot de meest voorkomende problemen rekent hij een geklapte band of veerbalg, een luchtlek en een laadklep

die niet meer wil functioneren. “In sommige gevallen voeren we een noodreparatie uit, waarna de chauffeur zijn combinatie naar de werkplaats rijdt. Afhankelijk van de belading kun je een luchtbalg op de voorste as van een trailer vaak wel buiten werking stellen, omdat de trekker een deel van de massa opvangt. Een poosje geleden stond hier vlakbij een combinatie op een rotonde stil, als gevolg van vastgeslagen remmen door een gesprongen luchtleiding. Dan moet je weten hoe je die weer los krijgt. De technische kennis en handigheid van de chauffeurs zelf ligt niet meer op het niveau van vroeger.” Het meest bizarre voorval dat Walraven zich herinnert betreft een op een spoorwegovergang gestrande, extreem zware combinatie van 300 ton. “Die lag helemaal op zijn buik. Ik werd om 04.00 uur in de ochtend gebeld; een halfuur later zou de eerstvolgende trein passeren. ‘Geef me een moment om na te denken,’ zei ik. Een paar minuten later belde ik terug met een advies hoe de chauffeur en zijn rijder ter plekke een noodreparatie konden uitvoeren. We hadden de trailer hier zelf geserviced, dus ik wist nog precies hoe de constructie in elkaar zat.”

Tankoplegger uit 1978

Onder de specialismen van Wago vallen ook schadeherstel aan getrokken materieel en

grondige opknappbeurten van trailers, wanneer dat voor de opdrachtgever economisch gezien loont. “Dat nemen we altijd goed door met de klant,” meldt Walraven. “Laatst mochten we aan de slag met een tankoplegger uit 1978, die goedkoop bleek ingekocht en alleen maar water hoefde te vervoeren. Zo’n renovatie bevat meestal de vervanging van alle slijtagedelen, zoals de assen, de remmen en de verlichting, maar ook het strippen van de trailer en het stralen en spuiten van de opbouw. Doordat wij dat allemaal in eigen huis doen, besparen we de opdrachtgever veel logistieke handelingen - met de bijbehorende kosten - en kunnen we zaken als naven en remmen demonteren na het gaan stralen. Doe je dat niet, dan blijft er grit in zitten en dat zorgt op termijn voor een sterk verhoogde slijtage. Wij zijn van mening dat een opdrachtgever na aflevering van zo’n opgeknapte trailer er minstens een jaar geen omkijken naar moet hebben, ongeacht het kilometrage.” Zoetjesaan wordt wel duidelijk dat Wago met het bewaken van de mobiliteit binnen de klantenkring inderdaad zowel de economie als de veiligheid dient, conform de bekende landelijke slogan ‘Zonder transport staat alles stil.’ ■

Meer informatie: www.wago.nl

G. van Doesburg Internationaal Transport is proactief richting klanten

Samen optrekken naar beter resultaat

“Simpelweg een offerte uitbrengen en nabellen volstaat niet meer in deze tijd,” meent René de Kock, salesmanager bij G. van Doesburg Internationaal Transport in Zaltbommel. “Klanten verlangen persoonlijk contact, proactief meedenken en samen naar logistieke oplossingen zoeken. Dat beperkt zich niet alleen tot vervoer over de weg.”

TEKST AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE G. VAN DOESBURG



“Klanten verlangen persoonlijk contact en proactief meedenken, samen naar logistieke oplossingen zoeken”, aldus René de Kock.



Fraai afgewerkte, representatieve vrachtwagens en een vakbekwaam team van 85 Nederlandse chauffeurs gelden als het visitekaartje van een bedrijf dat ruim 40 jaar geleden als een bescheiden transportfirma startte en inmiddels een belangrijke, veelzijdige logistieke speler vormt. Dat laatste blijkt alleen al uit het feit dat de holding buiten de transportactiviteiten nog enkele andere takken bevat. Eén daarvan is GD-iTS Warehousing, dat 15.000 vierkante meter opslagruimte biedt en dat desgewenst combineert met aanvullende diensten, zoals in- en verpakken, labelen en containerhandling. GD-iTS Forwarding legt zich toe op zee- en luchtvrachtactiviteiten, waarmee de klant qua kostenplaatje en snelheid meerdere opties krijgt aangeboden. René De Kock vult aan: “Steeds vaker blijkt transport via railverbinding een interessant alternatief, mede vanuit het oogpunt van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Ook dat traject pakken we op bij van Doesburg Transport. Bij een combinatie van weg-spoor activiteit spreken we van intermodaal transport, waarbij we alles met eigen mensen en middelen begeleiden in Nederland en Italië. We nemen hierin de volledige verantwoordelijkheid tijdens het traject.”

Zonder risico's

Van oudsher heeft G. van Doesburg Internationaal Transport het groupage vervoer

van goederen op Italië als specialisme. “Dat ondersteunen we met een Italiaans sprekend team, dat het zakendoen een stuk effectiever en efficiënter maakt,” zegt De Kock. De expeditie breidde zich in de loop der jaren uit tot heel Europa. Het vanuit Zaltbommel opererende bedrijf verzorgt ook speciaal transport binnen het continent, bijvoorbeeld het vervoer van grote machines, offshore-kranen of grondverzetmaterieel. Een en ander geschiedt met behulp van diepladers. Binnen de Benelux vormen distributie-opdrachten dagelijkse kost, met leveringen binnen 24 uur of zelfs sneller indien gewenst. “Daarbij werken we vanuit één centraal depot in Zaltbommel, dus zonder de risico's die de tussenkomst van een extra schakel met zich meebrengt,” aldus De Kock. “Op het gebied van logistieke oplossingen hoeven we dus eigenlijk nooit ‘nee’ te verkopen, maar belangrijker is nog wel het feit dat we proactief meedenken met de klant en daarbij durven te innoveren, waar nodig. We houden persoonlijk contact met onze opdrachtgevers door ze bij voorkeur te bezoeken en te peilen wat hen bezighoudt. Dan analyseren we data, spreken de processen door en kijken samen met de klant naar de toekomst, waarbij we ervoor zorgen dat we kunnen meegroeien. ‘Samen optrekken naar een beter resultaat’ noemen wij dat hier intern.” ■

Meer informatie: www.doesburg-transport.nl

Midl Logistics

Mens in de logistiek

Dat de supply chain de afgelopen jaren complexer geworden is door globalisering, is geen verrassing meer. Logistieke bedrijven beseffen steeds meer dat zij moeten digitaliseren voor een flexibele goederenstroom. Daarnaast is e-commerce een sterk groeiende sector. Dit vraagt om innovatie. Een mooi voorbeeld van een bedrijf dat hierop in weet te spelen is Midl Logistics uit Nijmegen. "Wij zijn volop in beweging."

E-commerce vraagt veel van de logistieke dienstverlener. Zo wil de consument steeds vaker zelf bepalen wanneer en waar hij zijn pakket ontvangt. "Daarnaast hebben retouren een grote impact op de logistieke keten achter de webwinkels", legt Werner Meijer, managing director van Midl Logistics uit. "Niet iedereen binnen de logistieke sector staat dan ook te springen om met e-commerce aan de slag te gaan. Wij zien dit juist als een kans."

Efficiency

Op 13 juni 2016 ging Midl Logistics live met een vernieuwd Warehouse Management Systeem (WMS), dat tevens uitstekend geschikt is voor e-commerce. "Hiermee is de wens om klanten in real-time te kunnen bedienen en de mogelijkheid om business uit te breiden gerealiseerd", vertelt Meijer enthousiast. "Dankzij het overstappen van meerdere systemen naar één systeem, wordt de efficiency en kwaliteit binnen het bedrijf verhoogd."

Momenteel is er in opdracht van Midl Logistics een project uitgezet onder studenten van de HAN in Nijmegen. "Zij analyseren het hele e-commerce traject en kijken daarbij ook naar

e-fulfilment, oftewel alle zaken die te maken hebben met de logistieke afhandeling van een e-commercebestelling; van het bestellen tot de aflevering van het pakketje. Met name voor kleinere MKB-bedrijven kunnen wij veel betekenen op dit gebied. Bij ons zijn niet alleen de kosten lager, maar is er ook veel meer persoonlijk contact."

Persoonlijk contact

Het persoonlijke contact is dan ook de stille kracht achter Midl Logistics, dat sinds 12 jaar bestaat. "Ooit zijn we begonnen met drie man, inmiddels hebben we 25 mensen in dienst. Toch is onze persoonlijke benadering altijd gebleven. Onze klanten hebben een vast contactpersoon. Bij ons zijn de lijnen bovendien kort en kunnen we snel inspelen op vragen van onze klant. Laagdrempeligheid vinden wij heel belangrijk." Inmiddels heeft Midl Logistics zowel nationale als internationale klanten. "Zo nemen wij het hele logistieke proces uit handen van een groot cosmeticabedrijf uit de Verenigde Staten", licht Meijer toe. "Niet alleen het transport, maar bijvoorbeeld ook de douanezaken zoals inklaringen en het legaliseren van exportdocumenten.

We zijn dan ook een full AEO gecertificeerde service provider met een douane entrepot. "

Ook de branches die de expertise inschakelen van Midl Logistics lopen uiteen. "De kracht zit namelijk in het aanbieden van slimme oplossingen die de supply chain verder optimaliseren."

Sociale innovatie

Midl Logistics is inmiddels zo succesvol, dat er onlangs is uitgebreid met een extra hal. Ondanks het succes blijft Meijer heel bescheiden. "Het voornaamste vinden wij dat we plezier in ons werk hebben", vertelt hij. "Om die reden omarmen wij sociale innovatie binnen ons bedrijf. Ik geloof in zelfstandigheid van onze medewerkers en een pro-actieve houding. Veel bedrijven claimen actief bezig te zijn met people management, maar wij doen het gewoon. In alle facetten zijn wij de mens in de logistiek!" ■

Midl Logistics. Bijsterhuizen 11-54 - 6546 AS Nijmegen
T. 024-7503210 - info@midllogistics.com
www.midllogistics.com

Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



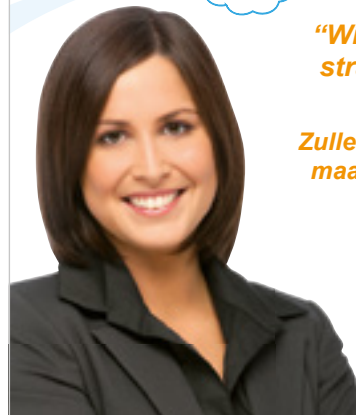
KING

BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu

Meer inzicht in uw bedrijfsvoering?



*“Wij helpen u graag met de
strategische en praktische
invulling van uw ICT.*

*Zullen we om te beginnen eerst
maar een kop koffie drinken?”*



Ieder detail bekijken!

Hulsenboschstraat 3, Werkendam
Handelsstraat 4, 3371 XC Hardinxveld-Giessendam
(0184) 67 54 00 | www.aspect-ict.nl, info@aspect-ict.nl

“Waar wij voor staan!”



AccountantZ
helder van A tot Z

*“Door vertrouwen,
persoonlijke aandacht
en een heldere aanpak
maken wij van uw
ideeën een succes!”*

www.accountantz.nl



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.

ZOEKT U VERKOELING?

Onze airco's bieden één
oplossing voor meerdere ruimtes,
van slaapkamer tot kantoor.



Nu met
***GRATIS**
WIFI-besturing
door middel van uw
mobiele telefoon!

OOK VOOR ANDROID TELEFOONS
*informeer naar de voorwaarden
bij één van onze adviseurs



VAN KEMPEN
AIRCO-CENTRE

koelen/verwarmen
zuiveren/ventileren
bevochtigen/ontvochtigen
klimaatbeheersing

WWW.AIRCOCENTRE-TIEL.NL • T 0344 - 65 05 20



CUSTOMIZED

MODULAR

BUDGET

RETAIL

**EXPO
EXPERTS**
worldwide stand service

Custom made design houtbouw • Houtbouw systeem stands / supersysteem • Aluminium frame & fabric stands (zelfbouw of door Eldee) • Truss systemen • Bannerwanden XXL of small • Verkoopdisplays • Expo Projecten wereldwijd • Eyecatchers • Commerciële interieurs / ontvangstruimtes • Opslag expomateriaal • Ontwerpen en bouwtekeningen • Projectbegeleiding

Bosmanskamp 21-23 T 0031 (0)345 585 600 eldee@eldee.com
4191 MS Geldermalsen F 0031 (0)345 585 601 www.eldee.com



PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



Intentie vs. Uitstraling: conflict of match?

Laatst liep ik op dinsdagavond vlak voor sluitingstijd door een groot tuincentrum. Zoekend en speurend naar dat specifieke product dat ik nodig had. Ondanks mijn (al even durende) zoektocht genoot ik van het groen en de sfeervolle vogelgeluiden om mij heen. Het haalt je toch even uit de drukte van de dag.

Wat een contrast!

Tussen de heerlijk geurende bloemen en planten in het buitengedeelte werd ik plots opgeschrikt door een stevig gebrom. Een enorme 4 x 4 terreinwagen startte zijn motor. Met een verse lading planten in de kar reed de bestuurder er met piepende banden vandoor. Wat een contrast! Die schone natuur en deze oude, uitlaatgassen producerende terreinwagen.

Het is ook wel stoer

Nu heb ik op zich niks tegen een dergelijke auto. Het is ook wel stoer. Maar aan de andere kant zette mij dit aan het denken. Stel, dit was de eigenaar van het tuincentrum. Dan zit er een behoorlijk conflict tussen de uitstraling van zijn bedrijf - natuur, schoonheid, gezondheid - en wat mensen van hem zien in de vorm van deze oude, uitlaatgassen producerende terreinwagen.

Dat conflict tussen wat je wil uitstralen naar klanten en wat klanten van je zien, is een moeilijk spanningsveld. Toch denk ik dat het een behoorlijke invloed heeft op het beeld dat (nieuwe) klanten hebben van een bedrijf.

Hoe is dat bij u?

Wat ervaren klanten als ze bij uw bedrijf of werkgever binnen stappen? Sluiten uw bedrijfsinrichting en uw kantoormiddelen aan bij het verhaal dat u wilt vertellen?

Conflict of match..?

■ Tim Stronks
Communicatie & Marketing
www.giessen.nl
0184-675430



We ♥ PrintMedia



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

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam
T 010 247 6666 W www.balmedia.com



ALWAYS A
BETTER WAY

Brandstofverbruik (EC 2015/45X) 5,1-5,9 L/100km (16,9-19,6 km/L); CO₂ 133-155 gr/km.

Afgebeeld is de PROACE Worker 1.6 D-4D 115pk Professional t.w.v. € 23.695,- excl. BTW, BPM en excl. kosten rijklaar maken en recyclingbijdrage. Vraag naar de verkoopvoorwaarden of kijk op toyota.nl. Prijswijzigingen en drukfouten voorbehouden.

Automobilbedrijf Kooijman

Tiel, Marconistraat 23, 0344-611400
www.kooijman-autogroep.nl

*“Meer inzicht in uw
bedrijfsvoering?”*

Welke
informatie
wilt u zien?



www.aspect-ict.nl | Tel. (0184) 67 54 00



ALWAYS A
BETTER WAY

Voor kwaliteit en service

Kooijman

Tiel, Marconistraat 23, 0344-611400, www.kooijmantiel.nl



“Met ons nieuwe bedrijf Solartek richten we ons met name op bedrijven met wat grotere systemen. In het bijzonder bedrijven die SDE-subsidie ontvangen, omdat zij het meest gebaat zijn bij een optimaal werkend systeem.”

Werkt uw zonnepanelen-systeem optimaal?

Vraagt u zich wel eens af of uw zonnepanelensysteem optimaal presteert? Doet het wat het hoort te doen en behalen de panelen de grootst mogelijk opbrengst? Solartek biedt u een onafhankelijke oplossing.

Directeur Adrie van Kessel introduceert deze nieuwste telg uit de J.C. van Kessel Groep. “U wilt een optimale prestatie van uw systeem en een zo groot mogelijk rendement. Zeker als u SDE-subsidie ontvangt. Met Solartek hebben we de juiste kennis in huis voor het optimaliseren, beheren en onderhouden van uw PV-systeem. Dit doen wij door middel van onafhankelijk advies, deskundige expertise en gespecialiseerde software en hardware.”

Geen opbrengst en subsidie mislopen

“Met Solartek richten we ons met name op bedrijven met wat grotere systemen. In het bijzonder bedrijven die SDE-subsidie ontvangen. Zij hebben het meeste te winnen bij een goede monitoring van het systeem,” aldus Adrie. “Dit omdat een systeem wat minder goed presteert, direct ten koste gaat van de energieopbrengst en dus de subsidie. In de praktijk gebeurt het regelmatig dat een storing, uitval of kapotte omvormer pas na een paar dagen, of in het ergste geval weken, wordt opgemerkt. Gebeurt dit in de zomer dan kunt u zomaar 15% van de jaaropbrengst mislopen.

Het is een geruststellende gedachte dat er altijd iemand meekijkt naar het systeem. “Wij monitoren honderden systemen en hebben veel vergelijkingsmateriaal. Als bij systeem A dezelfde hoeveelheid zonne-instraling wordt gemeten als bij systeem B, maar de opbrengst blijft achter dan gaan bij ons de bellen rinkelen en kijken we wat er aan de hand is. Problemen worden snel gesignaleerd en er is een snelle reactie bij uitval. Alles is er op gericht om het rendement te optimaliseren en veilig te stellen.”

Onderhoudscontract en nul-inspecties

Elk service- en onderhoudscontract bij Solartek is maatwerk; volledig afgestemd op het systeem van de klant. “U kunt bij ons terecht op elk niveau; van een nul-inspectie bij oplevering tot een jaarlijks performance rapport, en van het monitoren van de performance ratio tot volledige ontzorging met monitoring, controle en met uptime garantie. De kosten voor het onderhoudscontract worden in het algemeen direct terugverdient door een betere prestatie en optimalisatie van het systeem. Bij een intake-controle zien we soms dat een simpele ingreep voor 10% meer opbrengst zorgt. En die 10% komt elk jaar terug.”



SOLARTEK

Tielerweg 19 | 4191 NE Geldermalsen | 0345 745 960
info@solartek.nl | www.solartek.nl

Solartek is onderdeel van de J.C. van Kessel Groep.



VAN HERWAARDEN

Accountants
Belastingadviseurs
Administratieve services

Actief in de Bommelerwaard en de Meierij.
Kerkdriel T: 0418-631992, Den Bosch T: 073-6560131
www.herwacc.nl / www.herwaarden-accountants.nl

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS



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

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

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

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

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

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

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



JB Accountants en Adviseurs

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

**BENT U AL TOE AAN HET
NIEUWE BELLEN XL?**



**DE MEEST COMPLETE
TELEFOONCENTRALE
IN DE CLOUD**



Lees de bijlage | tegetel.nl

GRATIS!!!

Door uw doelgroep gezien worden, is een vak apart!
Weet u niet precies wat u aan moet met uw

Marketing & Communicatie?

Like2movit helpt u graag met
praktische ideeën en een
perfecte uitvoering!

**Bel 06-12611634 voor een
kennismakingsgesprek.**



www.like2movit.nl



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY

Voor kwaliteit en service

Kooijman

Tiel, Marconistraat 23, 0344-611400, www.kooijmantiel.nl



**Eén oplossing voor
vast en mobiel
ASPECT Foon**



www.telefonieinbedrijf.nl | Tel. (0184) 67 54 00



Najaarsronde Stimulerings- regeling Duurzame Energieproductie +: budget met 1 miljard euro omhoog!

Minister Kamp (EZ) heeft de Tweede Kamer geïnformeerd over de vormgeving van de tweede openstellingsronde van het Besluit stimulering duurzame energieproductie (SDE+) in 2016. Hij blikt hierin ook terug op de resultaten van de eerste openstelling én blikt vooruit op de openstelling van de SDE+ in 2017.

De ontwikkeling van hernieuwbare energie in Nederland verloopt volgens de minister nog beter dan gedacht. In de eerste helft van dit jaar is ruim twee keer zoveel subsidie aangevraagd voor hernieuwbare energieprojecten dan dat er beschikbaar was. Het komende half jaar wordt daarom 1 miljard euro meer subsidie beschikbaar gesteld dan eerder was aangekondigd: 5 miljard, in plaats van 4 miljard euro.

Openstelling najaarsronde SDE+ 2016

De najaarsronde van de SDE+ in 2016 werd op 27 september opengesteld en loopt tot en met 27 oktober. De voorwaarden van de najaarsronde blijven gelijk aan die van de voorjaarsronde (enkele kleine technische aanpassingen uitgezonderd). Net zoals de voorjaarsronde zal ook de najaarsronde in vier fases worden opengesteld. In de vier fases kunnen aanvragen ingediend worden tot een basisbedrag van respectievelijk maximaal 0,09, 0,11, 0,13 en 0,15 eurocent per kWh.

Meer informatie

Wilt u bekijken of u in aanmerking komt voor een subsidie en hoe u dit kunt realiseren? Neem contact op met Flynth Geldermalsen: www.flynth.nl/geldermalsen, geldermalsen@flynth.nl of bel 088 236 91 00.

Tip

Op www.flynth.nl vindt u het online Prinsjesdagmagazine met alle ins en outs over Prinsjesdag.

Vergaderen zonder muren

Wetenschappelijk onderzoek toont aan dat vergaderen in een natuurlijke omgeving veel positieve invloeden heeft op de deelnemers. Zo zit de lucht er vol zuurstof, in tegenstelling tot veel kantoorruimtes. Bovendien blijkt de aanblik van natuur stressverlagend te werken, waardoor de deelnemers zich beter kunnen concentreren. Ruil het kunstlicht in voor de zon en de airco voor de buitenlucht. Ga vergaderen zonder muren!

In een vergaderproces zijn er vier aspecten die van belang zijn bij het succes van een vergadering: de werkwijze of procedure, de interactie tussen de aanwezigen en de fysieke omgeving. Tot voor kort was met name de inhoud belangrijk en lag de focus bij het behalen van resultaten. De overige aspecten verdwenen naar de achtergrond. Tegenwoordig wordt er steeds vaker naar

niet-inhoudelijke aspecten gekeken en verschuift de focus meer naar de fysieke omgeving.

Dagelijkse taken

Vergaderen in de eigen kantooromgeving zorgt er vaak voor dat je tijdens het vergaderen denkt aan je dagelijkse taken die nog op je wachten of aan alle mails

die ondertussen binnenstromen. Door deze gedachten ben je minder gefocust op het doel van de vergadering en ben je vooral bezig met de tijd. Je wacht onrustig af totdat je weer achter je bureau kunt kruipen om je werk op te pakken. Mensen die veel in de natuur komen, zien hun huisarts minder en hebben minder last van depressies, diabetes en longaandoeningen, zo blijkt uit wetenschappelijk onderzoek. Bovendien zorgt de zon voor aanmaak van vitamine D. Ook heb je minder last van stress wanneer je in de buitenlucht bent. Zo laat een Australische studie zien dat studenten die 40 seconden naar een groen dak hebben gekeken, aanzienlijk geconcentreerder zijn.

De KantoorKaravaan, een organisatie die inspirerende flexwerkplekken en vergaderlocaties in de natuur aanbiedt, creëert idyllische werkplekken midden in de natuur, met kampvuur tijdens de lunch en koffie op zonne-energie. Vergaderen in een Mongoolse yurt (wel compleet met beamer, whiteboard en flip-over) of in een houtgestookte hottub; het is allemaal mogelijk. Voor de ontspanning tussendoor biedt de KantoorKaravaan workshops als



imkeren, vuurmaken, yoga, composttoiletten maken en excursies met een ecooloog.

Het Groene Leven Lab

Het Groene Leven Lab, een tijdelijke urban farm bij de VU Universiteit campus in Amsterdam huisvest moestuinen voor studenten, personeel en de voedselbank, een mushroom grower en een café. Het Groene Leven Lab is nog steeds in ontwikkeling. Tussen de hoge kantoorgebouwen is naast een moestuinencomplex een stuk grond ingezaaid met kamille, dille en klaprozen. Op dit 'blotevoetenveldje' kunnen werknemers uit het zakencentrum tijdens hun lunchpauze de aarde onder hun voeten voelen en de kruidige geur opsnuiven. In een doorzichtige 'dome' kunnen ze vergaderen met 360 graden uitzicht op de tuin. Dit 'buitenlaboratorium' geldt als proeflocatie voor onderzoek naar het effect van werken en vergaderen in het groen. Het is een wereldwijde primeur dat op deze manier het effect van groen op de werkende mens wordt onderzocht.

Bewegen

In de buitenlucht vertoeven en bewegen zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Tijdens het bewegend vergaderen moet de intensiteit wel laag zijn, oftewel je moet met elkaar kunnen blijven praten. Wandelen is daarvoor een ideale bezigheid. Als het lekker weer is kun je er ook voor kiezen om wandelend te vergaderen. Voordeel is dat het creatieve denkvermogen stijgt met gemiddeld 60 procent wanneer je wandelt. En buiten zijn er veel minder afleidingen dan op kantoor waardoor het overleg buiten ook productiever is dan binnen. Plus je komt lekker in beweging in plaats van stil te staan of te zitten.

Maar je kunt natuurlijk ook kiezen voor een vergadering binnen en een break in de buitenlucht. Diverse activiteiten worden hiervoor aangeboden. Zoals Tai Chi, een vorm van bewegen met als doel de gezondheid van lichaam en geest te bevorderen. Een uitstekend medicijn tegen stress. Maar je kunt ook gaan schermen, quad rijden, handboogschieten, mountainbiken of een bootcamp volgen.

Dieren

Als break voor een vergadering in de buitenlucht wordt ook regelmatig de hulp ingeroepen van diverse dieren, zoals

schapen, roofvogels, honden en paarden. Tijdens een workshop paardencoaching reflecteert het paard het menselijk gedrag en kan op deze manier confronterend en direct behulpzaam zijn bij zelfonderzoek. Paardencoaching is een metafoor als het om personal coaching, zelfmanagement, zelfkennis en zelfontwikkeling gaat. Om hierdoor uiteindelijk beter op het werk, in het team of op de afdeling te kunnen functioneren. Tijdens een roofvogelworkshop ervaren de deelnemers de intense emoties van een valkenier en bij schapendrijven krijgt een groep inzicht in communicatieve vaardigheden en de samenwerking onderling. Een workshop spiegelen met honden laat de deelnemers zien waar talenten en ontwikkelpunten van de deelnemers liggen, doordat een hond reageert op onbewuste signalen.

Kortom, door de flora en fauna op te zoeken, krijg je meer inspiratie en inzicht in je eigen manier van denken en doen. Dus weg met die muren en duik de natuur in! ■



Evenementenlocatie EVM19 biedt uitzonderlijke veelzijdigheid aan activiteiten

Spectaculaire inspiratiebron

Aan outdoor-evenementenlocaties ontbreekt het Nederland zeker niet, maar wat we op het Eiland van Maurik bij EVM19 aantreffen, dat vormt een verhaal apart. Het kost de beheerders Edward en Karin Poelman alleen al een kwartier om een bloemlezing te geven van de belangrijkste activiteiten en dan moet de rondleiding nog beginnen. TEKST [AART VAN DER HAAGEN](#) FOTOGRAFIE [AART VAN DER HAAGEN, EVM19](#)



Google vermeldt desgevraagd volop adressen om watersportactiviteiten te ondernemen, locaties die offroadspektakels faciliteren, outdoor-centra waar je aan teambuilding werkt en plekken waar je bedrijfspresentaties, bijeenkomsten en feesten kunt houden; maar dat alles op één terrein tref je eigenlijk nergens anders op grote schaal aan dan op het uiterste puntje van het Eiland van Maurik, centraal in het land gelegen. Gerekend met het huisnummer laat het zich raden waar de naam EVM19 vandaan komt. De omvang, maar ook de landelijke bekendheid van de locatie mag des te opmerkelijker heten als je bedenkt dat zij pas vijftien jaar bestaat, destijds geïnitieerd vanuit de horecafamilie Van der Valk. “Het begon als

een uit de hand gelopen hobby, de invulling van een passie voor snelle gemotoriseerde activiteiten als motorcrossen, quadrijden, jetskiën en speedbootvaren,” vertelt Edward Poelman. “Op een gegeven moment kwamen er aanvragen van buitenaf binnen om hier een feest of iets anders te organiseren en zo ging het balletje rollen.”

Keurslagerij

Wetende dat Edward en Karin Poelman in Tiel een Keurslagerij runden sla je niet zo één, twee, drie een brug naar een evenementenlocatie. “We speelden hier de laatste twee jaar een belangrijke rol in de catering,” verklaart laatstgenoemde. “In de tweede helft van 2015 gaf de bedrijfsleider bij ons

aan dat de familie Van der Valk een overnamekandidaat voor EVM19 zocht en vroeg ons hoe wij daar tegenover stonden. Enkele maanden later belde de eigenaresse om onze belangstelling te peilen en daaruit volgden positieve gesprekken, met als resultaat dat wij hier per 1 maart jongstleden aan de slag gingen.” Rustig in het ritme komen was niet aan de orde, want het recreatieseizoen stond voor de deur en het terrein, de bebouwing en de roerende goederen vergden aardig wat onderhoud. “Van der Valk wilde zich meer op zijn core business gaan toelagen en kon daardoor steeds minder prioriteit aan EVM19 geven, waarin we meteen de reden van overdracht vinden. Kortom, wij moesten heel snel schakelen,” licht Karin Poelman toe.



Dakar-trucks

Over het bedrijfsleven gesproken: EVM is nadrukkelijk ingericht op een combinatie van stoere activiteiten en vergaderingen, productpresentaties, seminars etcetera. “We beschikken over een middelgrote ruimte die tot honderd man kan huisvesten en een grote, opdeelbare zaal waarin ruim tweehonderd mensen passen, beide voorzien van geluidsapparatuur en een beamer. Het spreekt welhaast voor zich dat onze zakelijke klanten dit combineren met een spectaculaire activiteit of een energerende, inspirerende vorm van teambuilding. Denk aan dingen als vloten of bruggen bouwen of deelnemen aan construction games: van bamboe een stellage bouwen, een wigwam in elkaar zetten etcetera. Boogschieten, een obstacle run, touwbruggen, een indianenbrug en bubblevoetbal, waarbij leden van een groep allemaal in een grote bal kruipen, je vindt het hier allemaal. Regelmatig huren klanten onze locatie of een deel ervan af, vorige week bijvoorbeeld voor een test met Dakar-trucks. We werken samen met een groot netwerk van partners om een oneindig pakket van mogelijkheden te realiseren. Een diner, een deejay, live muziek, het kan allemaal.” Karin Poelman: “Eén keer per jaar vindt hier de Mud & Water Challenge plaats, die de laatste keer zo’n 1700 man trok.”

Vergroening

De familie Poelman heeft inmiddels uitstekend haar draai gevonden binnen EVM19 en kan daarbij terugvallen op vijf vaste medewerkers plus meer dan honderd oproepkrachten. Stilzitten komt geen moment voor, want naast de arbeidsintensieve onderhoudswerkzaamheden die zo’n locatie verlangt moet je in deze business vooral blijven vernieuwen. “We volgen trends in de markt, maar innoveren zelf ook,” zegt Karin Poelman. Edward Poelman: “Daarbij besteden we steeds meer aandacht aan vergroening, wat vanuit de optiek van maatschappelijk verantwoord ondernemen door onze zakelijke klanten erg gewaardeerd wordt. Zo willen we iets gaan doen met elektrisch aangedreven motoren, waarvoor we op dit moment nog een partner zoeken. Ook voor andere samenwerkingen staan we altijd open, zeker als dat ideeën aan ons programma toevoegt. In 2017 willen we sowieso iets heel nieuws lanceren, maar dat houden we nog even onder de pet totdat het definitief is.” ■

Meer informatie: www.eilandvanmaurik19.nl

250 pk

EVM19 richt zich in toenemende mate op particulieren, maar al van oudsher speciaal op het bedrijfsleven en de publieke sector. Het profileert zich met een ontzaglijk uitgebreid programma van activiteiten in het water en op het droge. In de eerste categorie vallen bijvoorbeeld jetskiën en meevaren met een bloedsnelle ‘rib’, een opblaasbare boot met een vast plateau en een loeisterke motor van 250 pk, die hem in staat stelt met 90 km/h over de afgesneden rivierarm van de Nederrijn te blazen. “Geloof me, dat biedt een weergaloze sensatie,” zegt Edward Poelman. “Afhankelijk van het type boot houden de passagiers zich staand vast aan hekken of is er een soort van paardrijzit. Het ding maakt zulke golven, dat onder sommige omstandigheden de motor met schroef af en toe boven het water uitkomt. Je weet niet wat je meemaakt.”

Gecertificeerde instructeurs

Het twaalf hectare grote offroadparcours biedt spectaculaire activiteiten over land, zoals 4x4-, quad- en endurorijden, zonder dat dit laatste een motorrijbewijs vergt. Edward Poelman: “Vanzelfsprekend waken we wel in alle opzichten over de veiligheid, dus dragen de deelnemers speciale schoenen, een beschermend pak en een valhelm. Bij het jetskiën krijgen ze bodyprotection in de vorm van een wetsuit met een reddingsvest, een dodemanskoord en uiteraard ook een helm. We werken uitsluitend met gecertificeerde instructeurs en leven ons bovendien heel goed in de doelgroep in. Tijdens een vrijgezellenfeest wil iedereen helemaal losgaan en moeten we de boel strakker houden, terwijl deelnemers aan een bedrijfsuitje er vaak voorzichtiger in staan. We realiseren ons daarbij terdege dat de ondernemer de dag erna niet met een hoog ziekteverzuim geconfronteerd wil worden.”



Aanbevolen locaties



Brasserie Nu

Daver 2
4017 BB Kerk-Avezaath
T 0344-682514
E info@brasserie.nu
I www.brasserie.nu



Kasteel Wijenburg

Voorstraat 2
4054 MX Echteld
T 0344- 641 859
E info@kasteelwijenburg.nl
I www.kasteelwijenburg.nl



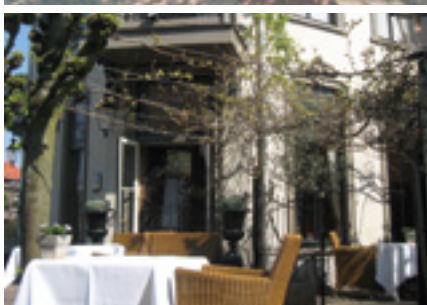
Herberg De Zoelensche Brug

Achterstraat 2
4011 EP Zoelen
T 0344 681 292
E info@zoelenschebrug.nl
I www.zoelenschebrug.nl



Hotel-Restaurant De Os & het Paard

Deilsedijk 73-75
4158 EG Deil
T 0345 65 1613
E info@osenpaard.nl
I www.osenpaard.nl



Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81
5301 AR Zaltbommel
T 0418 51 4070
E info@la-provence.nl
I www.la-provence.nl



Zomerse jubileum- editie Appelpop

De feestelijke 25e editie van Appelpop is druk bezocht met zo'n 152.000 bezoekers. Het weer was prachtig en op muzikaal gebied waren er veel bijzondere momenten.

Marco Borsato. Fotografie: Bart Heemsker



Appelpop was één groot feest. Fotografie: Claudia Angenent

FRUITCORSO

Corsoclub Buren was de winnaar van de 56ste editie van het Fruitcorso in Tiel. De bouwers kregen 331,5 punten voor de wagen 'De edele heer Wildeman en Goudreinet'. Ook de publieksprijs ging naar Corsoclub Buren. De grote winnaar van de jeugdagens was Drumpt. Er deden veertien grote wagens en zes jeugdagens mee.



Op vrijdag zette Marco Borsato een ongeëvenaarde show neer waarbij er meer zwaaiende armen dan ooit omhoog gingen. Al zijn hits kwamen voorbij en die werden stuk voor stuk en van voor tot achter in de tent meegezongen. Nadat De Likt met hun dampende show de gevoelstemperatuur nog wat omhoog had gekrikt, maakten de Crystal Fighters de zomeravond compleet met strandballen die met veel enthousiasme het publiek in werden gegooid.

Meezingen

Zaterdag was het om het even over de vraag wie meer publiek in de megatent meekreeg: Lil' Kleine & Ronnie Flex lieten hun publiek massaal heen en weer rennen, het meezingen was bij Douwe Bob en De Jeugd van Tegenwoordig niet te missen. Het publiek bij De Staat kon kiezen bij welke van de maar liefst vier kolkende pitten zij zich aansloten en Guus Meeuwis zette voor de vijfde keer op Appelpop één groot feest neer. John Coffey

knalde er op het Go-Tan Podium kneiterhard in met 'Broke Neck' en gaf alles zodat hun laatste festivalshow iedereen bij zal blijven.

Vrijwilligers

Appelpop weet zich na 25 jaar nog steeds te onderscheiden door als vrijwilligersorganisatie met inmiddels zo'n 700 vrijwilligers en een groot aantal sponsors een gratis en breed georiënteerd festival neer te zetten. ■ www.appelpop.nl

HAPPY!



Freek Hoogkamer,
(personal) trainer bij Sport & Fitness Geldermalsen
en vlogger van een betere leefstijl op Youtube

Ik word blij van een heerlijke GRIT (HIIT) training geven! Als mijn PT CLIENTEN hun doel halen. **Mijn vrouw (Monique) die net is begonnen met haar kapsalon JIJ & IK.** Elke keer als ik een Persoonlijk Record (PR) behaal op één van mijn trainingen! **Uitdagingen; zo heb ik een maand terug nog aan een 6 uur durende bootcamp voor Stichting Hulphond mee gedaan!** Elke keer als ik een nieuwe video online zet op YOUTUBE en daar dan weer super reacties op krijg! **Zondag; dat is de dag dat ik altijd samen met mijn vrouw vrij ben en die dag plannen we natuurlijk onze leuke dingen, zoals gezellig uit eten gaan met vrienden of samen een heerlijke wandeling maken!** Mijn eigen behaalde resultaten (voor mijn bruiloft ben ik in 7 maanden tijd 15 kg afgevallen!) **Mijn familie met in het bijzonder mijn moeder. Na het overlijden van mijn vader hebben we de draad weer op weten te pakken en gaan wij niks meer uit de weg!** Onze trouwreportage; wij zijn 24-6-2016 getrouwd!



ONTDEK DE WERELD VAN KOFFIE



VAN TIENEN drankautomaten B.V. is sinds 1973 uitgegroeid tot een bedrijf waar u terecht kunt voor iedere gewenste koffieoplossing. Buiten ons grote assortiment A-merk apparatuur en A-merk producten, bieden wij nog veel meer!

SMAKEN VERSCHILLEN!

Koffie, Espresso, Latte Macchiato, Cappuccino, Café latte, Café au lait? Voor al deze koffievataties is Van Tienen uw perfecte partner.

De mogelijkheden zijn eindeloos. Ontdek het op www.vantienen.nl of bel ons voor meer informatie: 085 - 20 20 720.



DE JUISTE MACHINE

De lekkerste koffie variaties worden gezet door de beste machines. Daarom heeft Van Tienen een eigen lijn machines opgezet om u de beste koffie ervaring te kunnen bieden. Meer dan 40 jaar ervaring... Dat proef je!



**BMW 330 E
PLUG-IN HYBRID.**



**BMW maakt
rijden geweldig**



**UW
GEVOEL
ZEGT,**

Pak dit jaar nog
uw fiscale voordeel
op onze hybride modellen.

**UW
VERSTAND
ZEGT,**



Maak kennis met het 'beste' van 2016... Ruik eens aan de nieuwe stijlvolle 2- en 3 Serie plug-in hybride modellen. Pak alleen dit jaar nog uw voordeel van 7%! Ervaar de kwaliteit en geniet van geweldig duurzaam rijden met slechts 15% bijtelling. Kies voor de ideale combinatie, waar emotie en verstand samen komen. Kies voor vakmanschap en oog voor detail. Voor geweldig en zorgeloos autorijden. Kom eens langs bij Story Waardenburg, altijd een stap vóór.

**SAMEN ZEGGEN ZE,
STORY WAARDENBURG**

WWW.STORY-WAARDENBURG.NL

Story Waardenburg Filipsweistraat 8 • 4181 CH Waardenburg • 0418 - 657100 • info@story-waardenburg.nl
Het gemiddelde verbruik bedraagt tussen de 1,9 - 2,1l/100 km, de CO2 emissie bedraagt tussen de 44 - 49 g/km.

