

VALLEI

JAARGANG 31 | NUMMER 6 | JANUARI 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO



Teckle-team Rabobank Vallei en Rijn
**INNOVATIE EN FOOD
SPEERPUNTEN**

ICT Special
'IT VERDWIJNT'

STERKE MERKEN GROEIEN HARDER

Dat komt doordat ze een goed verhaal hebben. Weet u al wat uw verhaal is? En vertelt u het ook goed? Wij helpen u daarbij. Met positioneringssessies en een merkpaspoort leggen we het 'waarom' van uw merk of organisatie vast.

Vervolgens geven we daar vorm en inhoud aan met een compleet middelenpakket: van huisstijl en website tot magazines en verpakkingen. Zo bouwen we doelgericht aan een sterke voorkeur bij uw doelgroep.

Ga naar www.toon.nu/branding of bel 088 1979 000.

toon

RETAIL | BRANDING | ONLINE

VOORWOORD



UITDAGINGEN

Wellicht keek u even vreemd op toen deze editie van Vallei Business bij u op de mat viel. Het aanbreken van een nieuw jaar was voor ons een mooie gelegenheid om uw vertrouwde magazine in een nieuw jasje te steken. De zwarte titelbalk en de rode randen hebben plaats gemaakt voor een cover met een frisse uitstraling. Ook het stramien voor de artikelen is onder handen genomen. We zijn heel benieuwd naar uw mening over deze metamorfose.

In deze editie treft u de ICT-Special, waarin duidelijk wordt dat de Vallei-regio zich op de kaart heeft gezet als ICT-regio van Nederland. Diverse mooie initiatieven worden hier ontwikkeld.

Neem bijvoorbeeld de ICT-Campus, waar bedrijven elkaar versterken en samen met het onderwijs en de overheid de uitdagingen van deze tijd aanpakken. Want uitdagingen zijn er zeker. Zo is de werkgelegenheid groot, terwijl het aantal gekwalificeerde werknemers klein is. Zo onderschrijft ook Arnoud Leerling, programmamanager van ICT Valley, in dit magazine. Hij pleit onder andere voor een presentatie van de regio als aantrekkelijk gebied voor ICT-personeel, waarvoor meer samenwerking nodig is.

Lezenswaardig is ook het interview met Jan Baan, een van de nestors van de Nederlandse IT-branche. "Gebruikers zullen in toenemende mate gaan dicteren hoe ze het willen hebben", zo voorspelt hij de macht van de eindgebruiker.

Daarnaast is er extra aandacht voor maatschappelijk verantwoord ondernemen in de breedste zin van het woord. Zo geeft Maria van der Heijden, directeur MVO Nederland, alvast een korte toelichting op het MVO Trendrapport 2017. Zij is van mening dat investeren in duurzame winst niet alleen draait om financiële belangen, maar ook om winst voor het menselijk kapitaal. Een mooi uitgangspunt voor u om 2017 mee te starten!

Ik wens u veel leesplezier.

Jessica Scheffer
 Hoofdredacteur Vallei Business
 jessica@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor
de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31
januari 2017, editie 6

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Ely Molenaar,
Alice van Schuppen, Aart van der
Haagen, Saskia van Muijlwijk

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

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Bal Media

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

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

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

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

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

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

- 6** Teckle-team Rabobank Vallei en Rijn: Innovatie en food speerpunten
- 10** FOV: Maak kennis met de Barneveldse industriële kring
- 12** Imkerij De Werkbij neemt Bijenhuis Wageningen over
- 15** ASB is ook specialist riooltechniek
- 18** Recensie 't Kalkoentje
- 21** BOB: Toasten op het nieuwe jaar
- 23** Column cbt
- 24** In de steek gelaten door uw bank?

ICT Special

- 25** Eindelijk echt inzicht in alle bedrijfsprocessen met Hillstar Business Intelligence
- 28** Jan Baan voorspelt de macht van de eindgebruiker
- 32** ICT-ontwikkelingen in de maakindustrie
- 34** ICT Campus: Samenwerken voor een bloeiende regio
- 38** De kwaliteit van de mensen begint bij de liefde voor het vak
- 40** CTC I Computer Training Centrum speelt in op behoefte aan HBO ICT-opleidingen
- 42** "Verbinden van bedrijven die elkaar nodig hebben"
- 45** Actief op zoek naar de perfecte match
- 46** Vrijheid om je eigen keuzes te maken voor bedrijfssoftware
- 48** "We brengen projecten uit het bedrijfsleven naar het onderwijs toe"
- 50** "Zet technologie in, anders overleef je het niet"
- 53** Businessflitsen

- 57** Koffie voor een positieve klantbeleving

MVO Special

- 60** "Investeren in duurzame winst loont"
- 62** Column Diligence
- 64** Ondernemen met impact
- 66** Volledige HR-afdeling op afstand voor een vaste prijs
- 67** "Wij zijn er voor werknemer en werkgever"
- 69** Meetsma Advies brengt structuur in organisaties
- 70** De mens is de sleutel
- 72** Doodgaan voordat de mais geogst wordt

- 74** Value engineering, van engineering tot productie
- 76** Trendwatcher Adjedj Bakas over de trends in 2017
- 78** Barneveld: "Het jaar 2017 wordt het jaar van werk en uitvoering"
- 80** Toename aantal bedrijven dat zich in Nijkerk vestigt



“De wortels van de IT
liggen in het vastleggen
van transacties”

28



34

Bedrijvigheid is
Veenendaal eigen

12

“Bijen maken wezenlijk
onderdeel uit van onze
voedselketen”



38

“IT speelt in iedere sector een
belangrijke rol”



5



48

“Het zijn twee verschillende
werelden”



60

“Wij noemen dit ook wel
duurzaamheid bij de
kapper”



70

“De trainings- en
opleidingsbranche heeft
een wollig imago”



Van links naar recht, achter naar voren: Sjoerd Smits, Michael Vliet, Robert-Jan Hootsen, Leon bos, Ben Smeenk, Joey Borgers, Harriët van Veenschoten, Paul Bouwmeester en Gerben Dijksterhuis

6

RABOBANK VALLEI EN RIJN

INNOVATIE EN FOOD SPEERPUNTEN

Rabobank Vallei en Rijn introduceerde begin dit jaar haar innovatieservice Teckle. Want een innovatie succesvol in de markt zetten vraagt om een goed plan en een lange adem. Het Teckle-team van Rabobank Vallei en Rijn helpt ondernemers om dat te realiseren. We blikken terug op een actief Teckle-jaar met Ben Smeenk, Directeur Bedrijven en Paul Bouwmeester, Manager MKB, van de bank.

"In mei zijn we met een grote communicatie-campagne gestart om Teckle onder de aandacht te brengen bij ondernemers in de regio", begint Ben Smeenk. "Door de aanwezigheid van de Universiteit Wageningen ligt het innovatieve ondernemersklimaat in de FoodValley gemiddeld hoger dan in de rest van Nederland. De regio biedt dus groot potentieel om ondernemers te helpen bij het in de markt zetten van hun innovatieve product of dienst. In Nederland

zijn wij de zevende bank die het concept adopteerden. Onze collega-banken in onder andere Eindhoven, Nijmegen en Maastricht gingen ons al voor. Al deze banken hebben een universiteits- of medische campus in hun werkgebied. Ook daar voert innovatie de boventoon. Door Teckle kunnen wij al deze campussen gemakkelijk met elkaar in contact brengen. Hierdoor wordt de innovatiekracht vergroot en ontstaan er waardevolle samenwerkingsverbanden."

BANKING FOR FOOD

"Onze bank bevindt zich in een bijzondere regio", gaat Ben verder. "In de FoodValley zien we een clustering van food-gerelateerde bedrijven, scholings- en onderzoeksmogelijkheden. Niet voor niets hebben vooraanstaande bedrijven als FrieslandCampina hun onderzoeksfaciliteiten in Wageningen gesitueerd. Rabobank richt zich in haar strategische keuzes ook op food en ziet een rol voor zich weggelegd om een bijdrage te leveren aan

het oplossen van de voedselproblematiek in de wereld. Dan is het wel heel bijzonder dat je als bank in een regio zit waar innovatie en food heel dicht bij elkaar liggen. Door met ons Teckle-team de kans van slagen van deze food-innovaties te vergroten, geven we zowel aan Banking for Food als aan het thema innovatie een mooie invulling."

INNOVATIE LOONT

"Door ondernemers goed te ondersteunen, vergroten we het verdienvermogen van de ondernemer en versterken we de regio. Hiermee geven we invulling aan twee van de drie hoofdthema's binnen de strategie van Rabobank in Nederland", vertelt Paul Bouwmeester. "Financieren is niet zelden een fors struikelblok voor vernieuwers. De kosten gaan immers voor de baten uit. Innovatie loont, maar het resultaat is niet direct zichtbaar. Dat kan jaren duren. Voor financiers is dat vaak moeilijk te overzien. Gemiddeld is namelijk anderhalf keer meer kapitaal nodig, dan oorspronkelijk voorzien was. Aan de andere kant zien wij de omzetten van innovators versneld groeien. Voor een heel aantal bedrijven is vernieuwing dé motor achter groei. Uiteraard stimuleren wij dit van harte. Kunnen wij als Teckle daarom elk plan financieren? Niet perse, maar we bekijken de opties heel serieus en zetten graag ons brede netwerk in. Zo brengen we ondernemers met de juiste partijen in contact en kunnen we bijvoorbeeld, samen met onze partners, de weg in het oerwoud van subsidieregelingen ontsluiten voor ondernemers. Ook kunnen we advies geven over stapelfinancieringen, waarbij meerdere partijen een deel van de totale aanvraag financieren en hebben we veel kennis over de mogelijkheden van crowdfunding. Zodra er overzicht is in de wirwar van mogelijkheden, is een financiering voor een innovatie vaak dichterbij dan je denkt."

SAMEN INNOVEREN

"Onlangs hebben we een partnership ondertekend met Startlife", zegt Ben. "We zijn daarom iedere woensdag aanwezig op de campus van Wageningen. Zo zijn we dichtbij voor ondernemers en kunnen zij ons gemakkelijk meenemen in hun innovaties. Dat werkt inspirerend en motiverend voor beide partijen. Daarnaast werken we samen met de gemeente Veenendaal in een innovatiefonds voor cultuurprojecten. Uit dit innovatiefonds kunnen ondernemers en culturele instellingen een lening krijgen voor de opstart van vernieuwende projecten en initiatieven. Ook provincies en participatiemaatschappen

spelen een belangrijke rol bij het financieren van innovaties. PPM is er bijvoorbeeld zo een. Zij zijn een participatiemaatschappij welke startups vanaf de idee-fase begeleidt en de startup eventueel kan voorzien van een startkapitaal. In sommige gevallen vullen wij elkaar zelfs aan. Hierin spelen zeker onze kennis en netwerk een grote rol. Het Teckle-team fungeert dan als een sparringpartner, adviseur en als criticus. Paul: "Teckle is niet bang om de nek uit te steken en is gedreven om samen met ondernemers, nieuwe uitdagingen aan te gaan. Het financieren van innovaties, zeker vanaf de pre-seedfase, vraagt om speciale expertises. Expertises die nodig zijn om verder te groeien. Onze adviseurs hebben deze expertise volop in huis. Tijdens de overleggen van het Teckle-team bespreken we de nieuwe posten, om zo ook van elkaars expertise optimaal gebruik te maken. Hierdoor leren we van elkaar en komen we tot oplossingen die de ondernemer echt verder helpen."

RESULTATEN

Paul vult aan: "Het afgelopen jaar was voor Teckle al behoorlijk succesvol. Het team krijgt steeds meer bekendheid in de regio. Onder andere doordat we Teckle uitgebreid gepresenteerd hebben tijdens de Business Events in Wageningen, Ede en Veenendaal, waar we hoofdsponsor van zijn. Daarnaast zijn onze teamleden aanwezig in diverse netwerken in de regio en lopen er continue marketingcampagnes zowel on- als offline. Daardoor zijn er al veel ondernemers bij ons gekomen met de meest innovatieve vraagstukken. Zowel in de business to business-, als in de business-to-consumermarkt. Daardoor werden wij op onze kennis aangesproken en zijn ook wij op zoek gegaan naar nieuwe wegen om

deze ondernemers verder te helpen. Alles bij elkaar heeft dat erin geresulteerd dat we ons netwerk flink hebben uitgebreid met partijen met diverse specialismen. Denk bijvoorbeeld aan subsidieregelingen, infrastructuur en ontwikkelingsfondsen."

HERMAN WIJFFELS INNOVATIEPRIJS

"Het is niet voor het eerst dat Rabobank zich inzet voor innovatie ondernemers", gaat Ben verder. "Onlangs werd voor de 15e keer de Herman Wijffels Innovatieprijs uitgereikt aan de meest innovatieve ondernemers van Nederland in de categorieën: Food & Agri, Circulaire Economie en Vitale Gemeenschappen & Zorg. Alle winnaars ontvangen € 20.000, die zij kunnen gebruiken om hun innovatie verder door te ontwikkelen. De inzendingen worden beoordeeld op innovatief vermogen, maatschappelijke impact, duurzaamheid, klantfocus en rentabiliteit. Dit jaar waren er 250 aanmeldingen waaruit de jury een keus gemaakt heeft. Hieruit blijkt maar weer dat innovatie hot is en dat wij daar een rol in kunnen spelen. Daarom staat Teckle uiteraard in 2017 ook weer klaar voor alle innovatieve ondernemers", zegt Ben. Ook als de innovatie zich pas in de idee-fase bevindt sparren wij graag over de mogelijkheden. Ook in 2017 speurt onze Teckle naar innovaties!"

Meer weten? Kijk op www.teckle.nl of bel met een van de innovatie-adviseurs op nummer (0318) 660 664 of stuur een mail naar teckle.vr@rabobank.nl

**Rabobank Vallei en Rijn
(0318) 660 664 - www.rabobank.nl/vr**



Ben Smeenk en Paul Bouwmeester

TECKLEWENSTU EEN INNOVATIEF 2017



WWW.TECKLE.NL



Rabobank

WEG MET OVERTOLLIG VET OP UW PROBLEEMZONES!

UltiMed® Contour



Bent u niet tevreden met wat u in de spiegel ziet? Wilt u snel van overtollig vet op uw probleemzones af, uw bierbuikje kwijtraken, een strakkere huid, of korte metten maken met cellulite? Dan heeft Finesse Bodyline Clinic de oplossing.

WEG MET OVERTOLLIG VET OP UW PROBLEEMZONES!

Heeft u een druk leven en weinig tijd om te sporten? Bereikt u met diëten niet het gewenste resultaat? Finesse Bodyline Clinic ontwikkelde UltiMed® Contour waarbij hardnekkige vetrolletjes die met lijnen of sporten niet weggaan, definitief verdwijnen! Deze methode is niet alleen geschikt voor vrouwen, maar ook voor mannen die willen afrekenen met een bierbuikje, borstvorming of lovehandles. UltiMed® Contour voorkomt dat er weer nieuwe vetopslag ontstaat.

Per behandeling kunt u gemiddeld 2-4 cm kwijtraken. De meeste personen hebben twee of drie behandelingen nodig voor het gewenste effect. Snel en blijvend resultaat dus!

FACELIFT ZONDER OPERATIE

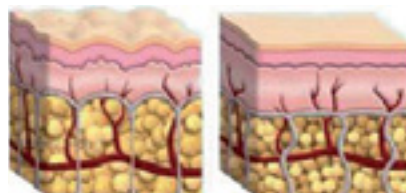
Wilt u een frisse uitstraling? Finesse Bodyline Clinic biedt Ultherapie, een facelift zonder operatie met behulp van geluidsgolven. Uw huid wordt elastischer, gladder en steviger!

BEKEND VAN DE MEDIA

Benieuwd hoe wij te werk gaan? Bijna elk weekend is Finesse Bodyline te zien op TV, van DWDD tot Life is Beautiful. Volg onze cliënten live tijdens de behandelingen en bekijk de resultaten zelf. Adjiedj Bakas, één van de bekendste trendwatchers van Nederland, tipt Finesse in zijn boek 'Trends 2017' als ideale pijnloze methode om een aantal centimeters slanker te worden.

SINAASAPPELHUID BEU?

Bijna iedere vrouw heeft het, en heeft er een hekel aan: cellulite. Finesse Bodyline Clinic helpt u door middel van de VelaShape techniek van uw sinaasappelhuid af. Hiervoor wordt onder andere met vacuüm en infrarood de structuur en de elasticiteit van de huid verbeterd.



cellulite

gezonde huid

UltiMed® Contour

VEILIG • BLIJVEND • VERJONGEND

Nieuwsgierig of deze behandelingen ook voor u geschikt zijn? Maak dan een afspraak voor een vrijblijvend advies op maat

DE VOORDELEN VAN ONZE BEHANDELMETHODES:

- GEEN LITTEKENS
- GEEN OPERATIE
- GEEN INJECTIES
- DISCREET
- MOOI RESULTAAT
- VEILIG EN BLIJVEND
- GEEN HERSTELPERIODE

Finesse 10 jaar
Sinds 2007

Bodyline Clinic bv

VEILIG • BLIJVEND • VERJONGEND

Pompmolenlaan 19-A
3447 GK Woerden
0348-409199
info@finessebodylineclinic.nl

www.finessebodylineclinic.nl



FOV:

MAAK KENNIS MET DE BARNEVELDSE INDUSTRIËLE KRING

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

Maak kennis met de acht bedrijvenkringen van de FoodValley regio! Iedere editie spreken we één van de voorzitters van de bedrijvenkringen. In deze editie vertelt Gijs Eikelenboom, voorzitter van de Barneveldse Industriële Kring (BIK), over het belang van de vereniging.

BARNEVELDSE INDUSTRIËLE KRING

De BIK is sinds 1969 de ondernemersvereniging voor alle ondernemingen in de gemeente Barneveld. De vereniging zet zich in voor het permanent optimaliseren en faciliteren van een goed ondernemersklimaat. Het bestuur bestaat uit een aantal Barneveldse ondernemers die de leden hebben gekozen.

DE VIJF PIJLERS

Het beleidsplan van de BIK bevat de visie, missie en doelstellingen voor de komende vijf

jaar. Om de belangen van ondernemers in Barneveld zo goed mogelijk te behartigen, werkt de BIK met vijf thema's:

- Barneveld werkt en onderneemt: het verbeteren van het ondernemersklimaat.
- Barneveld werkt samen: regionale samenwerking voor de lokale economie.
- Barneveld werkt aan de weg: een goede bereikbaarheid en infrastructuur.
- Barneveld werkt en leert: een match tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt.
- Barneveld werkt: Barneveld als aantrekkelijke vestigingsplaats voor bedrijven buiten de regio.

Per pijler is de focus en het belang verschillend. Gijs Eikelenboom: "De BIK werkt bijvoorbeeld samen met de gemeente en de provincie om richting Den Haag belangen te

BLIJF OP DE HOOGTE VIA ONZE NIEUWSBRIEF

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

behartigen. Daarnaast organiseert de vereniging voorlichtingen voor ondernemers." Dit allemaal om het ondernemersklimaat in Barneveld nog succesvoller te maken. Voor de komende jaren staan de participatiewetgeving, industrieterreinen en promotie van Barneveld centraal.

TERUGBLIK BIJENKOMST BEDRIJVENKRING VEENENDAAL

Op 17 oktober ontving Bedrijvenkring Veenendaal de organisatie Individuele Plaatsing en Steun (IPS). Wat houdt IPS in? IPS werkt vanuit GGz Centraal voor mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt die op zoek zijn naar een baan. Een groot deel van deze mensen kampt met psychiatrische problemen en vindt zonder een baan moeilijk een plek in de samenleving. IPStrajectbegeleiders ondersteunen hen bij het vinden en behouden van passend werk. Zo krijgen ze niet alleen een vast inkomen, maar ook meer sociaal contact. Een praktijkvoorbeeld van de werkzaamheden van IPS is Toon, hij is na bijna tien jaar weer aan het werk! U leest het hele verslag van de dag op: www.bkveenendaal.nl/nieuws/individuele-plaatsing-en-steun

INSPIRATIE EN VERSTERKING DOOR VOORLICHTING

Bij de vereniging ontmoeten leden uit zowel grotere industriële bedrijven als uit het mkb elkaar. Het hoofddoel van deze bijeenkomsten is het versterken of aansporen van nieuwe contacten. "De belangen van deze ondernemers verschillen van elkaar. Dat zorgt voor nieuwe inzichten. Bij de BIK inspireren de ondernemers elkaar voornamelijk met ideeën en voorlichting. Het geven van deze voorlichting is dan ook heel belangrijk."

INVLOED VAN DE FOODVALLEY REGIO

BIK is onderdeel van de FoodValley regio, die zich richt op de 3 O's: overheid, onderwijs en ondernemers. De BIK werkt mee aan deze regionale samenwerking om positief bij te dragen aan de economie. Gijs vertelt: "Binnen de FoodValley regio bestaat er een uitvoeringsprogramma van 27 actiepunten. Barneveld heeft samen met de gemeente besloten zich in te zetten voor in ieder geval zes van deze punten. Dit om de kwaliteit ervan te waarborgen."

DE TOEKOMST VAN DE BIK

Hoe ziet de toekomst van de BIK er nu uit? Gijs Eikelenboom verwacht interessante innovaties: "Er wordt een klap gegeven op het knooppunt A1/A30, de railterminal en innovatie & MKB. Dit zijn de drie toppunten binnen de FoodValley regio".

ONDERNEMER IN BARNEVELD? MELD U AAN VOOR DE BIK

Wilt u zich aansluiten bij de vereniging om als ondernemers nog sterker te staan? Dan heet Gijs u graag welkom! Meer weten over het lidmaatschap bij de BIK?

CONTACT FOV

www.fovweb.nl

Martin Ruiter, voorzitter
voorzitter@fovweb.nl



Gijs Eikelenboom

Imker Leo Gensen (rechts): "Bijen maken een wezenlijk onderdeel uit van onze voedselketen."



IMKERIJ DE WERKBIJ IN RHENEN NEEMT BIJENHUIS WAGENINGEN OVER

'OVERHEID KAN OVERLEVINGSKANS VAN BIJEN VERGROTEN'

Het is stil in de bijenstal. Op imkerij De Werkbij in Rhenen staan zo'n 450 'ingewinterde' bijenvolken. Komend voorjaar zullen ze weer uitzwermen. Om gewassen te bestuiven, of om honing te produceren. Eigenaar Leo Gensen is een van de vijftieng beroepsimkers die Nederland rijk is. Met de overname van het Bijenhuis in Wageningen, thuisbasis van de Nederlandse Bijenhouders Vereniging, bouwt hij zijn bedrijf in de FoodValley regio verder uit. Toch is groei voor hem niet het belangrijkste: "Ik wil graag kennis overdragen en mezelf inzetten voor imkers en bijen in Nederland."

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

En dat is nodig ook, zo laat Gensen zien. De bijensterfte in Nederland is hoog. "Gewasbeschermingsmiddelen krijgen daarvan vaak de schuld", zegt de imker. "Maar het is vooral het gebrek aan diversiteit in begroeiing en dus in hun voedsel dat bijen in het nauw brengt." Volgens Gensen zouden overheden kunnen bijdragen aan de overlevingskansen van bijen door hun maai- en zaaibeleid aan te passen. Dat kan op lokaal niveau, maar Gensen wil ook graag op landelijk niveau de bijen hoger op de agenda. "In Duitsland maakt

de bijensector deel uit van het landbouwbeleid", vergelijkt hij. "Bij ons is er geen beleid, waardoor bijvoorbeeld samenwerking met grote partijen als terreinbeheerders moeilijk te organiseren is."

WEZENLIJK ONDERDEEL

De Rhenense imker houdt regelmatig lezingen en geeft cursussen en dat doet hij graag. Het dagelijkse werk in zijn bedrijf doet hij samen met enkele medewerkers. Zijn vrouw Conny heeft de winkel onder haar hoede, waar naast

allerlei imkerbenodigdheden verschillende soorten honing en andere bijenproducten worden verkocht. Begin 2017 komt ook zijn zoon in het bedrijf. Naast de winkel is De Werkbij actief in het verhuren van bijenvolken aan tuinders en telers, voor de bestuiving van hun gewassen. "Wie zich afvraagt wat het belang is van bijen, moet maar eens in een kas gaan kijken", zegt Gensen. "Bijen maken een wezenlijk onderdeel uit van onze voedselketen." Andere bijenvolken worden van april tot oktober uitgezet in zogenoemde 'drachtgebieden'

in Nederland en Duitsland, voor de productie van honing. De Werkbij heeft inmiddels een eigen label ontwikkeld. Onder de naam HNYB brengt het bedrijf verschillende soorten honing op de markt. "Er is veel vraag naar", zegt commercieel medewerker Jan Alberti. Zo'n 150 afnemers verkopen de koudgeslingerde honing van De Werkbij. "Niet alleen natuurwinkels, juist ook veel Turkse en Marokkaanse winkels", laat Alberti weten. "Honing is verweven in hun cultuur en religie. Aan elk type honing wordt een specifieke werking toegedicht."

SCHAALVERGROTING

De komende zomer hoopt de imkerij te groeien naar 1000 bijenvolken. Dat zijn er heel wat meer dan de bijenvolken waar Kees Van Holland de imkerij begin jaren zeventig mee begon. Hij stapte in 2009 uit het bedrijf, maar onderhoudt nog steeds een paar eigen korven op de imkerij. Leo Gensen is sinds 2015 eigenaar van De Werkbij, toen hij de overstap maakte vanuit zijn imkerij in Wijk bij Duurstede.

Zijn vader was imker, maar dat Leo in zijn voetsporen zou treden, was allerminst vanzelfsprekend. Pas toen hij zijn vader, min of meer noodgedwongen, mee ging helpen in de imkerij, verdiepte hij zich in het bijenhouden. "Het is lange tijd hobby gebleven", zegt Gensen. "Uiteindelijk heb ik er mijn beroep van gemaakt. Dat is langzaam maar gegroeid. Alleen door schaalvergroting kun je een imkerij rendabel maken. Er is geen bank die in bijenhouden wil investeren, dus hebben we het bedrijf geleidelijk verder uitgebouwd."

De overname van het Bijenhuis in Wageningen is een enorme aanwinst voor het bedrijf. Het Bijenhuis heeft een grote winkel en is heel bekend in imkerend Nederland. "Als thuisbasis van de Nederlandse Bijenhouders Vereniging is het een instituut", zegt Gensen. "We hebben nu een groter bereik. Dat helpt ons aan een groter netwerk en het verspreiden van kennis, maar ik hoop ook dat het ons meer 'body' geeft om overheden in beweging te krijgen. Er is al veel gepraat, maar de schop moet nu echt de grond in."

REGIOTOUR

Gensen maakte zijn boodschap afgelopen najaar al duidelijk, toen hij tijdens de Regiotour zo'n tachtig raadsleden en bestuurders uit de FoodValley regio op bezoek kreeg. "De regio als bij- of insectvriendelijke regio op de kaart zetten zou juist als FoodValley regio je ambitie moeten zijn", vindt de bijenhouder. "Deuren open naar de natuur is een taak voor de regio." Met een bijdrage aan gevarieerde beplanting



Leo's vrouw Conny heeft de winkel van De Werkbij onder haar hoede, waar naast honing en andere bijenproducten allerlei imkerbenodigdheden worden verkocht.

langs klompenpaden in de FoodValley heeft de regio een mooie eerste stap gemaakt, meent Gensen. Maar hij heeft meer ideeën: "Zet eens andere planten in je plantsoen, wacht wat langer met maaien en plaats bijenhôtels", geeft hij gemeenten enkele suggesties.

BIJENVOLK ADOPTEREN

De imker merkt dat samenwerking tussen bedrijven in de FoodValley regio goed op gang komt. In samenwerking met een andere ondernemer staan er workshops 'koken met honing' op stapel. Daarnaast geeft De Werkbij bedrijven de mogelijkheid om een bijenvolk te adopteren. Wie een bijenvolk adopteert, krijgt er de opbrengst van, maar kan ook laten zien hoe het de bijen vergaat. Het draagt uiteindelijk allemaal bij aan meer kennis en bewustzijn van het belang van de bij voor onze voedselproductie. Door kennis te verspreiden en imkers te helpen krijgt de bij in Nederland meer overlevingskansen, zo is de overtuiging van Leo Gensen. Het aantal imkers is het afgelopen jaar weer toege-

BIJZONDERE BOEREN

Vallei Business brengt een serie uit waarin de agrarische sector in de regio wordt belicht. Portretten van bijzondere boeren, met karakter en oog voor de omgeving. Ze vertellen over hun bedrijf en laten zien hoe ze samenwerken. Deze keer Leo Gensen van Imkerij De Werkbij in Rhenen.

nomen. Het zijn niet meer alleen de stereotiepe pijprokende mannen met een baard die bijen houden. "We zien dat nieuwe bijenhouders, vaak ook vrouwen, vanuit interesse in duurzaamheid en betrokkenheid bij de natuur heel bewust gaan imkeren", signaleert Gensen. "Het past bij de toenemende belangstelling voor eten uit de natuur en lokale voedselproductie. Dat is een hele mooie ontwikkeling."



De honing van De Werkbij wordt onder het eigen label HNYB verkocht.

Bedrijfskavel Nijkerk A28

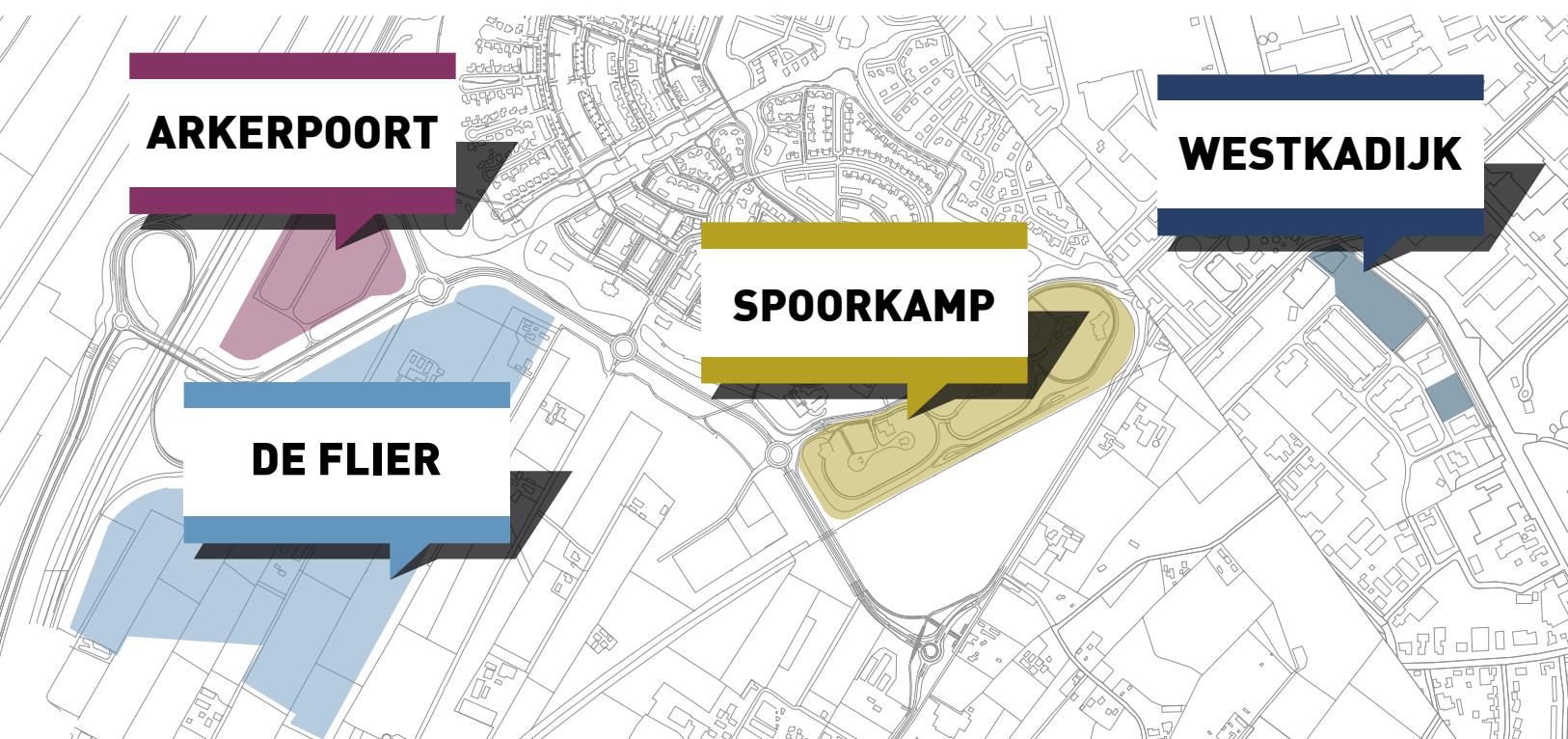
Ondernemen
doe je in Nijkerk

Bedrijfskavels te koop vanaf 2.000m²

Centraal gelegen; ▪

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

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



Bekijk de mogelijkheden?
nijkerkA28.nl

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





ASB IS OOK SPECIALIST RIOOLTECHNIEK

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

"Juist ook in onze branche draait alles om goede communicatie", vertelt eigenaar Coen Lagerwey enthousiast. "Mensen willen gezond en zorgeloos wonen en werken. Ze willen volledige informatie, tijdig duidelijkheid over de aanpak en een begripvolle contactpersoon. Dat snappen wij en al onze mensen voelen zich hier verantwoordelijk voor. Daarom durf ik te zeggen dat ASB gespecialiseerd is in asbestsanering en riooltechniek op plaatsen waar mensen wonen en werken. Deze specifieke kennis

en ervaring maken ASB niet alleen uniek, maar ook een ijzersterke partner."

SYNERGIE

De keuze om de dienstverlening uit te breiden met riooltechniek is een heel logische stap. Lagerwey: "Van de 100.000 kilometer riolering in Nederland is een groot deel nog gemaakt van asbesthoudende buizen. Als asbestsaneerder hebben wij inmiddels al heel wat van deze buizen verwijderd. Na de sanering moest er altijd een ander bedrijf komen om het riool opnieuw aan te leggen. Dat is voor de opdrachtgever een hoop extra geregeld en gedoe. Daarom hebben we besloten om de opdrachtgever maximaal te ontzorgen. Wij saneren dus niet alleen de asbesthoudende buizen, we leggen ook de nieuwe riolering aan. Uiteraard volgens de kenmerkende ASB-aanpak."

RIOOLTECHNIEK

De vakmensen van ASB brengen in opdracht van woningcorporaties, aanne-

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

ASB IN DE PRAKTIJK

Een mooi praktijkvoorbeeld illustreert de synergieke kracht van ASB. Lagerwey: "Bij diverse flatgebouwen aan de Gasperilaan en de Nansenlaan in Utrecht hebben we in opdracht van woningcorporatie Mitros alle asbesthoudende leidingen verwijderd. Zodra de sanering was afgerond, startten onze riolspecialisten direct met de aanleg van nieuwe grond- en standleidingen. Zo beschikten de bewoners snel weer over een goede en veilige hemelwaterafvoer."




KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

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




Welkom bij Partycentrum Schimmel

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




Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl




Hotel en Congrescentrum de ReeHorst
*Hotel - Restaurant - Brasserie - Wijnbar - Vergaderen
Trainingen - Congressen - Events - Theater*

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

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



Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks
met een vleugje toen*

Buitenzorg
1885

**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**

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



Welkom bij DOC's restaurant, Catering en Keuken

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



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



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



De Vendel biedt u een
onvergetelijke, culinaire ervaring.

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



Restaurant L'Orage / Party Centrum Flora

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

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

Amrâth Hotel Maarsbergen

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

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





RECENSIE

ONTHAASTEN BIJ 'T KALKOENTJE

Verborgen tussen de noten- en kastanjabomen, even buiten Rhenen, ligt restaurant 't Kalkoentje. Wie de zeventiende-eeuwse boerderij binnen loopt overvalt direct een gevoel van rust. De buitenwereld met de dagelijkse besloomingen laat je hier ver achter je.

De gastheer- en dame staan ons buiten al op te wachten wanneer we uit onze auto stappen. We passeren het terras, dat verlicht wordt door brandende fakkels en een magnifiek uitzicht biedt over de Nederrijn. Binnen lonkt het knapperende haardvuur. Hier worden we hartelijk ontvangen door

eigenaar Nico Klaver met een amuse en een glas champagne. Bevlogen vertelt hij over de gerechten die de witte brigade voor ons in petto heeft. Met hier en daar een kwinkslag geeft hij niet alleen aan zijn gasten het allerbeste voor te willen schotelen, maar benadrukt hij tevens bij te willen dragen aan een gezellige avond. Zijn enthousiasme werkt aanstekelijk, waardoor we niet kunnen wachten om aan tafel te gaan.

TEXTUREN

De prachtig gedekte tafels bevinden zich in een ruimte die geheel door kaarsen en ontelbaar veel kerstlampjes verlicht wordt. Wanneer we het eerste gerecht geserveerd

krijgen, een coquille met bloemkool, gebrande sesam en couscous, wordt meteen duidelijk dat gasten hier getraakteerd worden op oogstrelende en tongstrelende creaties. En niet te vergeten; verrassende texturen. Zo is onze coquille voorzien van 'sneeuw'. De tweede gang bestaat uit steenschol, garnaaltjes, wilde spinazie, diverse pompoenbereidingen en beurre blanc. De witte botersaus is zo ongelooflijk lekker, dat je er bijna je vingers bij af zou willen likken. Maar het kan nog verrukkelijker, zo blijkt bij onze volgende gang. Het zwarte varken, dat vergezeld wordt door gebrande risotto en ganzenlever, wordt hoogstpersoonlijk door Nico met een schaaaf voorzien van een laagje truffel. Ook



de begeleidende wijnen zijn verrassend. De wijnkaart biedt diverse topwijnen uit klassieke chateaux, maar ook wijnen van kleine eigenzinnige wijnmakers. Ze completeren de gerechten uitstekend.

INDRUKWEKKEND

Tijdens ons bezoek zitten we middenin het wildseizoen, dus we continueren ons diner met fazant met gekonfijte calvados, padenstoelen en marloeskes. De marloeskes, oftewel uitjes die qua formaat tussen een sjalot en een zilveruitje in zitten, geven een lekkere zoete smaak aan het gerecht. Tot slot wordt een warme soufflé met poire belle

Helene voor ons op tafel gezet, waarbij de kok vers bereid vanille-ijs er doorheen schept. Een indrukwekkend nagerecht. Terugkijkend op de avond wordt ons duidelijk dat zowel de witte- als zwarte brigade er alles aan doen om het de gasten naar hun zin te maken. Van het begin tot het eind wordt je bij 't Kalkoentje in de watten gelegd. Wanneer we in de auto stappen, helpt de gastheer ons in te voegen op de weg die langs het restaurant loopt en worden we vriendelijk uitgezwaaid. Als dat nog geen gastvrijheid is...

www.kalkoentje.nl



Nico Klaver en zijn team leggen de gasten van 't Kalkoentje graag in de watten.

Recept

Rollade van Damhert met Rode wijnsaus

Ingrediënten:

- 1 rollade van Damhert ± 700/800 gr
- 50 gr roomboter
- 2 eetlepels arachide olie

Rodewijn/port saus:

- 2 dl rode wijn
- 1 glaasje port
- 1 fijngesneden sjalot
- 2 dl 'glace de veau' (vraag uw poelier)

Bereidingswijze:

- Verwarm oven voor op 180° C
- Smeer de rollade en braadslede in met olie en verdeel de boter in de schaal.
- Schuif de braadslede in de oven, keer de rollade iedere 10 minuten.
- Haal na 25 minuten de rollade uit de oven en dek af met aluminiumfolie en laat 20 minuten rusten. De rollade is nu à point (medium) gegaard. Wilt u haar een andere gaarheid geven? Pas dan de tijd aan met 10 minuten meer of minder.
- Blus de braadslede af met de rode wijn en port. Laat de vleessappen los koken en giet dit daarna in een steelpan.
- Kook de rode wijn, port en sjalot in tot ½ dl. Voeg de glace toe en kook in op smaak. Zeef het sjalotje uit de saus. Houd de saus warm.
- Trancheer de rollade in mooie plakken
- Dresseer de rollade in het midden van het bord (warm). Nappeer een beetje saus en serveer bijvoorbeeld met zachte aardappelmousseline en seizoensgroenten.

Drink hierbij mooi glas Valpolicella of Châteauneuf du Pape.
Geniet ervan!

We ♥ PrintMedia



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

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



Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



KING
BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu

System Care ICT DYN
Consultancy - Projectmanagement - Trainingen

Dynamics NAV 2016

Dynamics CRM 2016

Office 365

= System Care

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



SAVE THE DATE

Woensdag 8 februari a.s. zijn leden en andere geïnteresseerden van harte welkom bij Landgoed Zonheuvel in Doorn. Op de website bobmiddennederland.nl wordt binnenkort bekend gemaakt wie de gastspreker is van deze avond. Hou daarom deze site goed in de gaten!



21

BUSINESS ONTMOET BUSINESS TOASTEN OP HET NIEUWE JAAR

Op 21 december vond de laatste BOB-borrel van 2016 plaats. Deelnemers waren te gast bij Landgoed Zonheuvel (Maarten Maartenshuis) in Doorn. Scheidsrechter Ed Janssen wist de deelnemers uitstekend te vermaken. Tijdens zijn presentatie legde hij verbanden tussen de arbitrage en de druk die dit met zich meebrengt, en de soortgelijke problemen waar ondernemers tegenaan kunnen lopen. De bijeenkomst werd afgesloten met een goed verzorgd buffet en er werd getoast op het nieuwe jaar.

INSCHRIJVEN EN AANMELDEN

Business Ontmoet Business-leden kunnen zichzelf aanmelden via [### BIJDRAGEN](http://bobmiddenneder-</p>
</div>
<div data-bbox=)

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. Ook kunnen we altijd leuke goodies gebruiken om de deelnemers cadeau te doen.

land.nl. Bent u geen lid en nog nooit bij een bijeenkomst van Business Ontmoet Business geweest? Dan bent u van harte welkom om vrijblijvend de sfeer te komen proeven. Om deel te kunnen nemen dient u uzelf (kosteloos) in te schrijven via de website. Vervolgens kunt u zich aanmelden voor de betreffende bijeenkomst waar u

aan deel wilt nemen. Eenmalige deelname kost € 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).



SAFARI IN AFRIKA?



Ruim 100 uitgekiende reizen vindt u op jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.

De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!



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



AUTONOME OPERATORS IN ZELFSTURENDE TEAMS - DE MENS IS DE SLEUTEL

Een totaalbenadering is bepalend voor een goed eindresultaat. Voor succesvolle zelfsturende teams werkt dit vergelijkbaar. De ervaring leert dat zelfsturende teams jammerlijk falen wanneer zij los staan van het grotere proces - het proces van TPM (total productive maintenance). De autonome operator is dus niet vogelvrij, maar moet als deel van het geheel gezien worden om goed te functioneren. Dat begint bij mij als leidinggevende. Ik moet mijn rol als manager vaarwel zeggen. Dat moet je wel durven!

VOLG MAXIME EN HAAR BLOGS VIA [HTTP://WWW.CBTVOORRESULTATEN.NL/MAXIME](http://www.cbtvoorresultaten.nl/maxime)

Waarom werkt het bij de één wel en bij de ander niet? Daarvoor moet je terug naar de essentie. Het werkt alleen wanneer je de autonome operator en het zelfsturende team ziet als deel van het geheel. Het geheel van totale productiviteitsverbetering, oftewel TPM. Binnen die context draagt elke individuele operator verantwoordelijkheid voor de verbetering van kwaliteit, efficiëntie, veiligheid en duurzaamheid. Maar 'het geheel' omvat meer dan deze vier pijlers.

HET PROCES VAN CULTUURVERANDERING

De individuele verantwoordelijkheid brengt doorgaans een grote cultuurverandering met zich mee. Veranderingen gaan nooit zonder slag of stoot, dus daar ligt jouw eerste taak als leidinggevende. Het sturen van cultuurverandering begint bij jouw eigen verandervermogen. Kruip in je rol als procesoperator en stel je zelf de volgende vragen: Sta je 100% achter de doelstellingen? Begrijp én overzie je wat de beoogde resultaten zijn? Ben je bereid je rol als manager in te ruilen voor een rol als assistent van de operator?

Dat betrekken van medewerkers vraagt natuurlijk de nodige tact. Een tactiek die zich kenmerkt door informatie en focus op kansen. Zo voorkom je angst en weerstand. In deze fase van het raffineren van zelfstandige teams gaat het om het afstellen van de juiste communicatiestroom en het opleiden of trainen van de werkvloer. Pas als elk individu de juiste vaktechnische, methodische en team-competenties heeft, pas dan ben je klaar voor het daadwerkelijk opzetten van je teams.

TOOLS OM MEE TE BEGINNEN

Wil je concreet aan de slag met het opzetten en begeleiden van zelfsturende teams, dan heb je in je rol als procesoperator de juiste tools nodig. Gereedschappen om het proces te sturen en bij te stellen. Er zijn verschillende instrumenten zoals SMED, de 1-10-100 regel en OEE (Overall Equipment Effectiveness). Tools die je helpen met inzicht en het maken van keuzes.

Waar het echter vooral om gaat zijn natuurlijk de operators zelf. Wil je vandaag nog begin-

nen met het ontwikkelen van het autonoom vermogen? Vul dan de vaardighedenmatrix in. Dat geeft je een beeld van de competenties per individu en helpt je met het samenstellen van je teams. Download de gratis vaardighedenmatrix op <http://www.cbtvoorresultaten.nl/matrix/>.

OVER MAXIME VAN DE MEER EN CBT

In Maxime komt ruim 25 jaar ervaring in het trainen en opleiden van de werkvloer samen. De voorbeelden komen uit de dagelijkse praktijk bij uiteenlopende bedrijven en zijn een feest (of soms een nachtmerrie) van herkenning voor Plant Managers, leidinggevend en operators in de maakindustrie. Gecombineerd met de theoretische achtergrond uit de lesstof, vertelt Maxime over situaties die zich werkelijk voorgedaan hebben en hoe je daar vanuit de visie van cbt op kunt reageren. Elke aanpak heeft slechts één doel: het behalen van resultaten waar je u tegen zegt.



GERBEN WARDENIER VAN ABASCILJE STELT DE VRAAG:

IN DE STEEK GELATEN DOOR 'UW' BANK?

Als ondernemer kunt u behoefte krijgen aan financiering. Om te investeren in een nieuw gebouw, nieuwe machines of in uitbreiding. Of om voorraden of debiteuren te financieren. Van oudsher is de ondernemer gewend aan een bank die daarbij graag hielp. Een bank die altijd klaar stond, soms zelfs als het niet nodig was.

GRAAG HIELP, KLAAR STOND?

De ervaring van veel MKB ondernemers is tegenwoordig een andere. Krediet is een schaars goed geworden en ondernemers ondervinden ook daar een groeiende onderlinge concurrentie.

Als door het aantrekken van de economie de behoefte aan krediet stijgt, is krediet niet langer zomaar voor iedere ondernemer weggelegd. Van de ondernemer wordt meer verwacht om in aanmerking te komen. De beste manier om dat te doen is actief een succesvolle en bevredigende relatie op te bouwen met de bank van nu.

AANPAK VAN ABASCILJE

Als ondernemer voor ondernemers, heeft Abascilje zich juist daarin gespecialiseerd. Door als coach en begeleider te assisteren bij de voorbereiding van de aanvraag, de gewinning aan de denktrant van de 'nieuwe' bankier en de indringendheid van de vragen die gesteld zullen worden. Krediet wordt verstrekt op basis van vertrouwen. Het doel is de ondernemer in staat te

stellen zelf het vertrouwen van de bank te winnen en te behouden. Alle relevante deskundigheid wordt samengebracht in een totaal aanpak die zeldzaam is. In teamverband werken zo nodig communicatie, financiële, krediet, juridische en bedrijfskundige specialisten samen. De aansturing van deze experts en de bewaking van de kwaliteit komt uitsluitend toe aan oprichter en eigenaar Gerben Wardenier. Zijn internationale carrière bestond steeds uit het voor particuliere en zakelijke klanten behartigen van hun belangen bij banken.

4 GOUDEN TIPS OM KREDIETVERLENING TE BEVORDEREN

1. **Gelijkwaardigheid bij communicatie**
De ondernemer ziet kansen, de bankier risico's. Al gauw praat je niet meer dezelfde taal. Door oog te hebben voor elkaars verantwoordelijkheden, ontstaat een gelijkwaardige en respectvolle communicatie, waarbij alle kanten van de financiering vruchtbaar aan bod kunnen komen. Maak het krediet een gezamenlijk belang;
2. **Vertrouwen versus wantrouwen**
Het allesbepalende moment in het proces is wanneer de bankier zich afvraagt: vertrouw ik het? Komt het geld weer terug? Zorg dat je alles naar voren hebt gebracht om wantrouwen te voorkomen en vrouwen te onderbouwen;
3. **Vertrouwen valt te onderbouwen**
Het risico wordt nagenoeg uitsluitend bepaald door de mate waarin je bedrijf de "zaakjes voor elkaar heeft, of niet". Jij risico

bewust onderneemt. Door hierop scherp te zijn, verlaag je het risico voor jezelf en voor de bank. Voor de bankier betekent een lager bedrijfsrisico, een hoger vertrouwen in het krediet;

4. **Actief relatie beheer uit jezelf, voor jezelf**
Waar je meestal geen terughoudendheid voelt bij het actief onderhouden van de relatie met klanten en leveranciers, zou dat naar de bank toe net zo moeten zijn. Meld uit eigener beweging successen maar ook tegenslagen. Door niet te melden moet de bank er "zelf achter komen"; Dan riskeer je dat vertrouwen omslaat in wantrouwen.

Abascilje bevordert mede op basis van deze 4 hoekstenen de kredietverlening aan jou als ondernemer. Bij de uitvoering word je bijgestaan en weldra kun je het voortaan zelf. Zorg dat je klaar bent voordat de economie in de loop van dit jaar weer aantrekt.



**Abascilje BV - Varsveldsestraatweg 128
7122 NT Aalten - www.abascilje.com**

**Gerben Wardenier - +31 543 461413
+31 6 2024 6014 - gerben@abascilje.com**

A photograph of two men shaking hands. The man on the left is wearing a white long-sleeved shirt and dark trousers with a brown belt. The man on the right is wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. They are standing in front of a large, classical-style painting depicting a group of people in historical attire. The lighting is warm and focused on the men.

**EINDELIG ÉCHT INZICHT IN ALLE BEDRIJFSPROCESSEN
MET HILLSTAR BUSINESS INTELLIGENCE**

WAT NIET OP EEN SIGARENDOOS PAST

Een goede ondernemer houdt zichzelf op de hoogte van de succesfactoren en de knelpunten in zijn bedrijfsprocessen. Met het groeien van de zaak valt dat al snel niet meer 'op de achterkant van een sigarendoos' bij te houden. En dan? Dan komt Business Intelligence van Hillstar om de hoek kijken. Inzicht in de processen krijgen, verbanden leggen en dan positieve resultaten boeken, op alle niveaus.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN



26

Hillstar Business Intelligence in Veenendaal richt zich hoofdzakelijk op de handel, de retailsector en de industrie, met daarbinnen een sterke focus op het midden- en kleinbedrijf. "Hoe meer bewegingen en processen rondom producten, hoe gelukkiger wij worden," lacht Thomas van Buren, als één van de twee compagnons verantwoordelijk voor de inhoud en de operationele kant. De dienstverlening van Hillstar gaat zijn nut bewijzen op het moment - en dat komt meestal al gauw - dat de ondernemer niet meer alles in zijn hoofd weet bij te houden. "Je kunt natuurlijk zaken in Excel vastleggen of voor een sterke ERP-systeem als Microsoft Dynamics kiezen, maar dan beschik je alleen over cijfers en leg je nog geen verbanden. Wij maken de bedrijfsprocessen inzichtelijk op basis van de ingevoerde gegevens. Zo ziet de klant waar obstakels of juist kansen liggen en helpen wij hem daarop gericht actie te ondernemen."

VERKOOP LATEN PRESTEREN

Feitelijk wordt het niet moeilijker dan dat, maar daarbij komt natuurlijk wel het een

DE DIENSTVERLENING VAN HILLSTAR GAAT ZIJN NUT BEWIJZEN OP HET MOMENT - EN DAT KOMT MEESTAL AL GAUW - DAT DE ONDERNEMER NIET MEER ALLES IN ZIJN HOOFD WEET BIJ TE HOUDEN.

en ander kijken. Van Buren duikt dieper in de materie om een en ander tastbaarder te maken. "Hoe laat je de verkoop beter presenteren? Op basis van de data kun je uitzoeken of er mogelijkheden liggen tot het verbeteren van de marges, bijvoorbeeld door anders in te kopen of meer efficiency in de productie en logistiek te brengen, waarmee je de kosten terugdringt. Dat klinkt logisch, maar je moet alle processen wél in kaart hebben en vervolgens koppelingen gaan maken, verbanden leggen. Wat voor koopgedrag vertonen je klanten? Wellicht verhoog je, mede op basis van ervaring in het verleden, je omzet

door hen specifieke producten aan te bieden die op een bepaald moment in hun straatje passen. Op die manier kom je misschien ook wel van een partij dode voorraad af. Kansen liggen ook bij het verzamelen van gegevens uit de markt. Zit je in de retailsector en scoort een andere keten lokaal heel goed met een bepaald product tegen een bepaalde prijs, kijk dan eens naar de mogelijkheid om dit zelf in huis te halen, een actie op touw te zetten en de consumenten bij jou in de winkel te krijgen."

RISICO'S INPERKEN

Slimmer zijn door het verzamelen, sorteren en combineren van gegevens, dat vormt de kern van Business Intelligence zoals Hillstar die aanbiedt. "Daarbij draait het in belangrijke mate om het wegnemen van knelpunten en het bij de bron aanpakken van potentiële risico's," stelt Van Buren. "Als je weet dat je ene vertegenwoordiger acht orders op tien offertes scoort en de andere honderd offertes uitschrijft om hetzelfde aantal orders binnen te halen, kun je daar gericht op sturen. Leg je in je winkel het

aantal regels per kassabon vast, dan zie je precies bij welke medewerker de klanten regelmatig extra dingen kopen en bij wie dat heel beperkt blijft. Indien je meerdere zaken bezit, levert het waardevolle informatie op om die op detailniveau met elkaar te vergelijken. Met een zuiver en compleet beeld van je logistiek kom er je misschien wel achter dat je het aantal transportstromen drastisch terugringt door anders te plannen. Staan bepaalde machines teveel stil, liggen er dan mogelijkheden om productieseries te combineren? Risico's inperken doe je onder meer door vaste patronen in te voeren en je software alarm te laten slaan bij afwijkingen, bijvoorbeeld het ineens oplopen van een betaaltijd bij een debiteur. Dan hoef je niet zelf het gedrag van al je klanten in de gaten te houden en ben je in de gelegenheid om

“HOEWEL WIJ TOT DE ICT-SECTOR BEHOREN, SCHURKEN WE QUA BUITENDIENST MEER TEGEN ACCOUNTANCY EN EEN ADVIESBUREAU AAN.”

gericht te sturen op problemen, vaak al in een vroeg stadium. Leg je per klant de frequentie en de omvang van bestellingen vast, dan kun je een melding laten instellen wanneer dat ineens stopt en contact opnemen. Wanneer je vroegtijdig hoort dat hij bij een andere leverancier heeft gekocht om een bepaalde reden, lukt het wellicht makkelijker om hem terug te winnen.”

ZICHZELF TERUGVERDIENEN

De naam Microsoft Dynamics viel al even. “Voor dat systeem hebben wij een standaardoplossing die binnen korte tijd draait, maar per klant ontwikkelen we zelf software om specifieke informatie vast te leggen en de gewenste processen inzichtelijk te maken. Bij voorkeur met een - feitelijk onmisbare - koppeling tussen de verschillende afdelingen,” vertelt Van Buren. “Onze programmeurs voeren alle codes in en leggen de juiste verbindingen op basis van de briefing die onze accountmanagers hen geven. De mensen in



het veld beschikken over een bedrijfskundige en logistieke achtergrond op HBO-niveau en kunnen zich daardoor niet alleen inleven in de bedrijfsprocessen bij klanten, maar hen ook daadwerkelijke oplossingen voorstellen. Hoewel wij tot de ICT-sector behoren, schurken we qua buitendienst meer tegen accountancy en een adviesbureau aan. Samen met de klant monitoren we telkens wanneer nodig zijn processen en stemmen zijn systeem met alle data en koppelingen daarop af. Vaak begint het met één afdeling.

Zodra we daar gezamenlijk resultaten boeken, neemt het enthousiasme zodanig toe dat er meer vragen volgen, om ook andere processen en divisies in kaart te brengen. Zonder voorbehoud durf ik te stellen dat onze Business Intelligence-oplossingen zichzelf ruimschoots terugverdienen en in de meeste gevallen de ondernemer veel geld en/of besparingen zullen opleveren. Wie is daar ongevoelig voor?”

www.hillstar.nl





JAN BAAN VOORSPELT DE MACHT VAN DE EINDGEBRUIKER

"IT VERDWIJNT"

Liever spreekt hij van IT dan van ICT, maar in zijn toekomstscenario dekt de laatste term wél de lading wanneer je de letters uitlegt als 'informatie', 'collaboratie' (samenwerking) en 'telegrafie'. Volgens Jan Baan, één van de nestors van de Nederlandse IT-branche, gaat deze sector totaal op de schop en krijgt de eindgebruiker de touwtjes in handen.

TEKST/FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Baan, een fenomeen in wat we op zijn aandringen als de IT-branche aanduiden, zonder de C van communicatie. Hij stond in 1978 aan de wieg van de sector op Nederlands grondgebied en bouwde met zijn broer Paul een miljardenimperium uit, sinds 1995 beursgenoteerd aan het Damrak en de Nasdaq. Drie jaar later kwalificeerde het gezaghebbende Amerikaanse onderzoeks- en adviesbureau Gartner de toonaangevende Nederlandse speler in ERP-software (Enterprise Resource Planning oftewel het vastleggen van alle bedrijfsprocessen) als één na grootste, maar vooral meest visionaire speler in zijn soort, wereldwijd. 1998 bracht voor Baan echter ook het moment om uit Baan Company te stappen. "Ik zie mezelf niet als een aandeelhouder en een bestuurder, maar als een ondernemer. Als veteraan in de IT had ik de tijden van de inhoudelijke informatie meegemaakt en zag de sector, met daarin onze onderneming,

"IK KIJK NIET VOORUIT NAAR DE HEEL VERRE TOEKOMST, MAAR NAAR DE ONTWIKKELING BINNEN TWEE JAAR. DAN MOETEN ER AL WEZENLIJKE DINGEN VERANDEREN."

steeds meer tot stilstand komen. In mijn optiek bestaat een écht innovatief bedrijf niet langer dan twintig jaar, daarna wordt het te complex en groeit het boven degene uit die ooit het kind op de wereld zette. Een goede organisatie heeft de slagkracht om het idee van de bedenker naar de markt te brengen, maar daarmee komt het blijven innoveren steeds meer in de verdrinking."

BOEING, FOKKER

Als oprichter en eigenaar - samen met zijn zoons - van het veel kleinschaliger Vanenburg Software in Putten, voelt Baan zich nog steeds innovatief betrokken. Hoewel hij met gepaste trots terugdenkt aan de tijd dat hij gerenommeerde multinationals als Boeing, Fokker, Komatsu en Liebherr bediende met innovatieve ERP-software, is hij er de man niet naar om in het verleden te blijven hangen, ook al oefent dat wel wezenlijke

invloed uit op de toekomst zoals hij zich die voorstelt. De energie spat ervan af als Baan met behulp van dia's en een whiteboard, waarop hij driftig schema's tekent met een stift, in heldere en krachtige taal een tijdreis van de laatste jaren zeventig tot 2018 schetst. Waar een zeventiger met zijn staat van dienst geneigd zou zijn het rustiger aan te doen, heeft Baan een missie: het voortouw nemen in het tweewegbrengen van een omwenteling in de IT-sector, in zijn geval speciaal gefocust op de smart industry. "Ik kijk niet vooruit naar de heel verre toekomst, maar naar de ontwikkeling binnen twee jaar. Dan moeten er al wezenlijke dingen veranderen." Het prikelt de nieuwsgierigheid naar de boodschap van Baan, waarbij hij ons meeneemt naar de pionierstijd van de IT.

GROTE SILO

"Wanneer je verleden, heden en toekomst onder de loep neemt, mag je drie fasen benoemen," legt Baan uit. "De wortels van de IT liggen in het vastleggen van transacties, bedrijfsprocessen, zoals het bijhouden van de voorraad, het invullen van boekhoudkundige posten en de berekening van de capaciteit. In de jaren tachtig groeide dat langzaam uit tot ERP-software, althans, dat wat het had móeten zijn: het in kaart brengen van alle bedrijfsprocessen, het onderling koppelen en het managen daarvan. Zie het als een grote silo waarin alles belandt. Waar trad nu het probleem op? De techniek bleek best in staat om alles te verwerken, maar het lukte niet om dat proces te verenigen met de vaardigheid van de mensen. Sinds de tijd dat internet zijn grote vlucht nam communiceren we met zijn allen op allerlei vlakken en daardoor ontstaan verschillende entiteiten, met als resultaat dat de bedrijfsprocessen versnipperd raken en in meerdere silo's belanden. Daarmee realiseer je dus niet het overzicht dat je via ERP had willen verkrijgen."

BANG VOOR EIGEN SCHADUW

Vanuit de drang om dit probleem het hoofd te gaan bieden, om ERP alsnog op een effectieve en heldere wijze in te vullen, stapte Baan in 1998 uit Baan Company. "Achteraf te vroeg. Ik wilde de processen in de onderneming centraal zetten, maar veel managers durfden niet mee te gaan in de verandering.

CIO's, chief information officers, waren bang voor hun eigen schaduw. Ze zaten veilig in het pluche en hadden voor zichzelf zoiets van: 'Waarom zou ik risico nemen en mogelijk mijn eigen positie in gevaar brengen door alle bedrijfsprocessen op een andere manier in kaart te laten brengen?' De complexiteit

"DE WORTELS VAN DE IT LIGGEN IN HET VASTLEGGEN VAN TRANSACTIES, BEDRIJFSPROCESSEN, ZOALS HET BIJHOUDEN VAN DE VOORRAAD, HET INVULLEN VAN BOEKHOUDKUNDIGE POSTEN EN DE BEREKENING VAN DE CAPACITEIT."

zorgde ervoor dat andere bestuurders en aandeelhouders nauwelijks inzicht kregen in de knelpunten. Het reilde en zeilde en de CIO's vonden dat prima. Inmiddels bevindt de IT-sector zich wel in de tweede laag: het bundelen van alle deelprocessen tot één totaal, tot één end-to-end-proces voor het gehele bedrijf. Ik zou dat geen innovatie willen noemen, maar het alsnog waarmaken wat in het verleden beloofd werd. Onze branche steekt lang niet zo progressief in elkaar als velen denken. Dat beeld berust op de pionierstijd, de jaren tachtig. Daarna hielden slimme marketeers het zorgvuldig in stand. Wat vooral veranderde, was de verpakking."

BOERENVERSTAND BLIJFT REGEREN

Baan vindt er geen doekjes om: in de IT-sector draait alles nog steeds om dezelfde complexe technologie als in het (verre) verleden. "De systemen zijn danig verouderd en de branche heeft er alle belang bij om ze in stand te houden, omdat er veel onderhoud aan zit, dat specialisme vergt. Dat past niet meer in deze tijd, waarin we technologie en informatie democratisch maken. Ik vind de smartphone, inmiddels bereikbaar voor iedereen, het perfecte voorbeeld van hoe het wél moet. Hij stelt je in de gelegenheid toegang te krijgen tot alles wat jij belangrijk vindt. Als gebruiker stem je hem af op je handelen en wordt hij de basis van steeds meer dingen. Jij zit op de bestuurdersstoel, het boerenver-



Jan Baan stond in 1978 aan de wieg van de IT-sector in Nederland

stand blijft regeren. Van al die miljarden vergelijkbare toestellen in de wereld zijn er geen twee hetzelfde geconfigureerd, bij wijze van spreken. Je krijgt een dashboard voorgeschoteld en kiest je favoriete applicaties, die je naar believen instelt. Tesla laat zien dat het in de autowereld ook die kant op gaat. De techniek verdwijnt onder de motorkap en zal straks steeds minder onderhoud vergen. Enkele bedrijven in de wereld bouwen dan nog de hardware, noem dat het ambacht. Voor de gebruiker moet alles simpel en overzichtelijk zijn, zodat iedereen het snapt, want dat vormt de basis van democratie in technologie."

"ER LEEFT BIJ MENSEN ANGST DAT TECHNOLOGIE, ZOALS ROBOTS EN 3D-PRINTERS, STEEDS MEER HUN ROL OVERNEEMT. DAT KLOPT, MAAR HET ZET HEN NIET BUITENSPEL."

PATROON DOORBREKEN

Zaken minder complex maken. "Precies," bevestigt Baan. "We moeten dingen met elkaar gaan delen, afscheid nemen van het geheim houden van informatie, zoals Coca-Cola dat nog steeds doet. Het

betekent een patroon doorbreken voor de IT-sector, die daarmee zal verdwijnen in zijn huidige vorm. Ja, dat doet pijn, maar de ommezwaai is al in gang gezet en aldus onvermijdelijk geworden. Zie het als suiker. Door het steeds weer te consumeren, wekt het iedere keer nieuwe behoefte in je lichaam op. Je moet ingrijpen om er los van te komen. Gebruikers zullen in toenemende mate gaan dicteren hoe ze het willen hebben en dat bespoedigt dit proces alleen maar." Ook aan die kant signaleert Baan een belangrijke ontwikkeling, met de smart industry in de voorhoede. "Er leeft bij mensen angst dat technologie, zoals



robots en 3D-printers, steeds meer hun rol overneemt. Dat klopt, maar het zet hen niet buitenspel. Allereerst zullen we door de minder arbeidsintensieve processen steeds meer industrie terughalen van verre streken naar hier, iets dat je al ziet gebeuren. Dat creëert vanzelf nieuwe functies, alleen al vanuit het feit dat service op dit moment vaak het ondergeschoven kindje is. Als een arts dertig procent van zijn tijd aan administratie moet besteden, maakt dat de wachtlijsten in de zorg er niet korter op... De verschuiving zal een forse verhoging van het rendement met zich meebrengen, bij eenzelfde verdeelbaar vermogen."

PIJN

Volgens Baan tekent zich een tweedeling af: de expertise van een ondernemer versus de kenniswerker. "De mens binnen het bedrijf moet zich heel bewust worden van zijn taak, zijn rol in het geheel, zijn bijdrage aan het proces. Dat betekent vaardigheden afstemmen op het werk, eigen talenten verbeteren en de competenties uitbreiden tot een pakket van specialiteiten, altijd vanuit de gedachte: wat betekent het voor een klant? Zeker, het vergt aanpassingsvermogen en een flexibele instelling, want je moet een drempel bij jezelf overwinnen. Het is daarom zaak om te zorgen voor prikkels, anders kom je niet tot vernieuwing. Als je niet per se hoeft, word je lui. Je kunt alleen leren in pijn. Hoe eng ook, verrijk jezelf, al zal dat bloed, zweet en

**"DE MENS BINNEN HET
BEDRIJF MOET ZICH HEEL
BEWUST WORDEN VAN ZIJN
TAAK, ZIJN ROL IN HET
GEHEEL, ZIJN BIJDRAGE
AAN HET PROCES."**

tranen kosten. Wanneer je doorzet, doet de pijn van gisteren vandaag geen zeer meer en verruil je de frustratie voor positieve energie om jouw bijdrage aan het proces te leveren. De huidige IT-sector gaat hiermee te maken krijgen; medewerkers zullen uit hun veilige zone moeten komen. Cru gesteld: de tijd van klanten uitmelken ligt achter ons."

KRACHTEN BUNDELEN

Nu brengt Baan de derde laag aan de orde. "Die combineert de juiste elementen van de eerste twee lagen met een nieuwe manier van dienstverlening, namelijk 'buiten de poort denken'. Bij de oude situatie kun je een parallel trekken met het kopen van een auto. Je krijgt hem afgeleverd en moet er dan zelf de services omheen gaan regelen. In de wereld van morgen integreren wie die allemaal in één keten en nemen we geen afscheid meer van ons product nadat het de poort heeft verlaten. Geholpen door internet verbinden we alle diensten met elkaar. Moet

een leverancier dan alles kunnen? Nee, groei is juist niet van toepassing. We gaan naar een systeem van netwerkorganisaties toe, waarin specialisten op allerlei fronten de krachten bundelen en elkaar inschakelen om de klant de juiste, kwalitatief hoogwaardige services te bieden. Dat zal leiden tot intensief samenwerken. Juist voor het MKB liggen daar gigantische kansen. De kleinere spelers hoeven zich niet meer de mindere te voelen ten opzichte van de grotere, loggere partijen die meer investeringskracht hebben. Ze innoveren juist makkelijker, door hun flexibele structuur en instelling. De big data van Google - in de afgelopen twee jaar zijn meer gegevens verzameld dan ooit tevoren - spelen hen daarbij in de kaart."

LEF

Baan keert weer even terug bij zijn verhaal over het wegstoppen van de basistechniek onder de motorkap en het gebruiksvriendelijk beheren van alle applicaties via het dashboard. "We creëren straks een open standaard, compatibel voor iedereen. Software moet simpeler worden, zodanig dat de gebruiker alles zelf kan beheren, omringd door de expertise en ondersteuning van de specialisten om hem heen. De partners uit de netwerkorganisatie, dus. Zij ontwikkelen applicaties die de gebruiker zelf kan selecteren en configureren, met constant upgrades. Ik zou bijna willen zeggen dat personalisatiemogelijkheden straks nog meer waarde hebben dan ambachtelijke kwaliteit. Vanuit Vanenburg Software willen wij zeker een voortrekkersrol spelen op dat gebied, waarbij we ons richten op de smart industry. Duitsland loopt daarin wereldwijd voorop, maar Nederland kenmerkt zich juist door lef en een flexibele houding ten opzichte van innovatie. IT is straks verleden tijd, maar we nemen de goede elementen oftewel de twee eerste lagen mee en werken toe naar informatie, collaboratie en technologie. Juist, ICT, maar dan nieuwe stijl."

www.vanenburgsoftware.com

RCT GELDERLAND

ICT-ONTWIKKELINGEN IN DE MAAKINDUSTRIE

Wat betekent digitalisering voor de maakindustrie en kan ik door slimme ICT toepassingen mijn concurrentiepositie verbeteren? Een vraag die veel ondernemers in de maakindustrie in de regio FoodValley bezig houdt.

INDUSTRIE IN DE REGIO FOODVALLEY

De maakindustrie in de regio is goed voor 12% van de werkgelegenheid. Maar wat nog veel belangrijker is, is dat de maakindustrie een grote bijdrage levert aan de handel en de (industriële) dienstverlening in de regio. De industrie heeft dus meer betekenis dan in eerste instantie wordt gedacht. Vanouds her is de maakindustrie redelijk traditioneel en staat het bekend om het maken van fysieke, tastbare producten. Maar, door verregaande ICT ontwikkelingen zien we een enorme verschuiving in deze sector. Steeds meer ondernemers zijn bezig met het slimmer maken van hun producten. Over vijf tot tien jaar is er geen product meer zonder ingebouwde software. Als ondernemer in de maakindustrie moet je je dus afvragen welke impact ICT heeft op jouw business op kortere of langere termijn.

DE VIERDE INDUSTRIËLE REVOLUTIE IS EEN FEIT

Door nieuwe productietechnologieën als 3D printing en de verdere doorvoering van ICT in het hele proces van ontwerp, fabricage en distributie verandert de maakindustrie in snel tempo. Industrie 4.0 of, zoals wij het noemen, Smart Industry, houdt in dat we de industrie slimmer maken door maximaal gebruik te maken van de nieuwste informatie en technologische ontwikkelingen zodat bedrijven efficiënter, flexibeler, kwalitatief beter en klantspecifiek kunnen produceren. Big data en Internet of Things (IoT) dragen hieraan bij. Slim produceren en het produceren van slimme producten is in opmars. Het Internet of Things verbindt apparaten binnen de bestaande internetstructuur wat inhoudt dat alledaagse voorwerpen verbonden zijn met een netwerk en gegevens uitwisselen. Deze ontwikkelingen zijn in volle gang en door een nog betere samenwerking van partijen in design, systeemontwerp en logistiek biedt dit veel kansen voor de (regionale) maakindustrie.

SLIMME PRODUCTIE EN SLIMME PRODUCTEN

Vast staat dat de maakindustrie grote voordelen heeft bij de mogelijkheden die Internet of Things (IoT) biedt. Maar hoe zet je die enorme hoeveelheden data die IoT oplevert om in bruikbare en vooral sturende informatie?

Met het IoT zijn de mogelijkheden eindeloos en kunnen dingen gerealiseerd worden die voorheen niet mogelijk waren. Doordat systemen en databases aan elkaar gekoppeld zijn kan informatie snel worden verwerkt en kan deze data zelfs voorspellende informatie bieden. Toepassing hiervan in de machine- en apparatenbouw bijvoorbeeld geeft volop mogelijkheden om te voorspellen wanneer systemen onderhoud nodig hebben. Samen met partners uit de regio kunnen enorme hoeveelheden apparaten aan elkaar gekoppeld worden en kunnen ondernemers worden voorzien van waardevolle informatie wat leidt tot nieuwe business.

NIEUWE BUSINESSMODELLEN

De genoemde ICT toepassingen hebben een grote impact op de maakindustrie. Maar wat betekent dat? De maakindustrie zal veranderen en er zullen nieuwe business- en verdienmodellen ontstaan. Wie nu nog

DE MAAKINDUSTRIE ZAL VERANDEREN EN ER ZULLEN NIEUWE BUSINESS- EN VERDIENMODELLEN ONTSTAAN.

transportmiddelen produceert levert straks mobiliteit, wie nu nog boormachines produceert verkoopt straks de welbekende gaatjes in de muur en wie nu robots produceert levert straks onvermoeibare werknemers. Het resultaat staat meer en meer voorop, niet het middel.

INSPELEN OP KLANTVRAAG

Daarnaast zie je een verschuiving in klantvraag. De klant wil een product dat specifiek voor hem wordt geproduceerd. Met IoT en een real time database is het mogelijk om op klantvraag te produceren. Unieke producten, enkelstuks of kleine series, die volledig voldoen aan de wensen van de klant. Slim en kosten efficiënt geproduceerd. Uiteraard moet per geval bekeken worden of het inzetten van dergelijke ICT oplossingen waardevol is. Doe het niet omdat het kan maar omdat het een beter product of dienst oplevert voor je klant. Want uiteindelijk gaat deze met een producent in zee die toegevoegde waarde levert.



Wicha Benus

ROL RCT GELDERLAND

Al met al wordt ICT steeds belangrijker binnen de maakindustrie. Zonder een sterke ICT infrastructuur is de digitalisering van de (maak)industrie niet mogelijk. De ontwikkelingen gaan snel. Voor kleinere bedrijven zijn deze lastig bij te houden en is het moeilijk de consequenties te overzien. Veel kennis over ICT ontwikkelingen is in de regio aanwezig. Als innovatiemakelaar, de verbinder in de regio, helpen we graag ondernemers uit de maakindustrie met het leggen van verbindingen met de juiste kennisleveranciers. Op die manier bouwen we samen aan een slimme en duurzame maakindustrie in Gelderland.

RCT Gelderland - Wicha Benus

Website: www.rctgelderland.nl

wicha@rctgelderland.nl

T. 06-52524336



ICT CAMPUS

SAMENWERKEN VOOR EEN BLOEIENDE REGIO

Veenendaal wil hét landelijk ICT-centrum van Nederland worden en werkt daarom aan een - in eerste instantie virtuele - ICT Campus. Doel van de ICT Campus is het faciliteren van regionale samenwerkingen tussen bedrijfsleven, overheid en onderwijs. ICT Campus verbindt deze partijen om elkaar te versterken en te inspireren. Gemeente Veenendaal nam het initiatief en inmiddels haken al veel grote en kleine bedrijven aan. Ook de kennisinstellingen in de regio participeren. We spreken met verschillende deelnemers over het ontstaan, de ambitie en de dagelijkse praktijk van ICT Campus.

TEKST/FOTOGRAFIE: PDR

GEMEENTE VEENENDAAL NAM HET INITIATIEF VOOR DE ICT CAMPUS, ZODAT BEDRIJVEN ELKAAR VERSTERKEN EN SAMEN MET HET ONDERWIJS EN DE OVERHEID DE UITDAGINGEN VAN DEZE TIJD AANPAKKEN.

Bedrijvigheid is Veenendaal eigen. Vroeger was dat in de wol en sigaren, nu zijn het veel ICT-bedrijven die Veenendaal typeren. Veenendaal heeft de hoogste concentratie van ICT-bedrijven in de wijde omtrek. Dat geeft kansen voor samenwerking en innovatie. De werkgelegenheid in ICT is groot, het aantal gekwalificeerde werknemers klein. Gemeente Veenendaal nam het initiatief voor de ICT Campus, zodat bedrijven elkaar versterken en samen met het onderwijs en de overheid de uitdagingen van deze tijd aanpakken. ICT Campus werkt nauw samen met vele betrokken partijen, waaronder ICT Valley, een samenwerkingsverband van ICT-bedrijven in de gehele FoodValley.

INVESTEREN IN ICT

Vanuit de gemeente zijn Anne Westhoff en Johan Stuijver trekkers van de ICT Campus. Programmamanager Westhoff: "De gemeenteraad vindt ICT een belangrijk thema. Met de hoge concentratie ICT-bedrijven hebben we een goede positie om hét ICT-centrum in de FoodValley en omstreken te worden. Binnen de FoodValley regio heeft iedere gemeente zijn eigen focus. Wij kiezen ICT als focus en zullen daar de komende jaren in investeren, door samenwerkingen te stimuleren tussen bedrijfsleven en ICT onderwijs en bedrijven onderling." Projectmanager Stuijver is bij veel bedrijven over de vloer geweest: "We hebben met veel enthousiaste ondernemers kennisgemaakt. Ze zien het belang van samenwerking met elkaar en het onderwijs. We moeten samenwerken aan een toekomstbestendige ICT-sector, zodat innovatie in het

bedrijfsleven wordt versneld en er voldoende ICT-talent voor de sector beschikbaar blijft. Ook kennisinstellingen zien daar de noodzaak van. De eerste samenwerkingen tussen MBO en HBO instellingen en ICT bedrijven zijn inmiddels een feit."

PIJLERS VAN ICT CAMPUS

De ICT Campus heeft drie pijlers:

- Innovatie & new business development
- Scholing & werkgelegenheid
- Het ondersteunen van startende ICT-ondernemers

Daarnaast speelt PR een belangrijke rol in het positioneren en bekendmaken van hét ICT-centrum in de FoodValley. Door meer bekendheid van de vele successen wordt Veenendaal en omgeving aantrekkelijk voor bedrijven die zich in een regio met een uitstekende ICT kennisinfrastructuur willen vestigen.

TOEGEVOEGDE WAARDE DOOR SAMENWERKING

Voor de eerste pijler, innovatie en new business development, werken steeds meer bedrijven samen. Rob Stoffer, directeur van

"MET DE HOGE CONCENTRATIE ICT-BEDRIJVEN HEBBEN WE EEN GOEDE POSITIE OM HÉT ICT-CENTRUM IN DE FOODVALLEY EN OMSTREKEN TE WORDEN."

de TechTron groep zegt: "Je kunt je niet in alles specialiseren. Alles zal in de toekomst met elkaar verbonden worden. Om dan echt van toegevoegde waarde te zijn, zullen ook bedrijven de verbinding moeten zoeken. Durven samen te werken, doen waar je goed in bent en elkaar kunnen vinden en versterken als dat nodig is: dat zie ik voor me met ICT Campus." Juist voor innovatie is samenwerking onmisbaar, aldus Stoffer.



"ALS BEDRIJVEN ELKAAR VINDEN, ONTSTAAT TOEGEVOEGDE WAARDE"

Rob Stoffer, directeur van TechTron Groep, werkt al jaren samen met SanoRice, de grootste rijstwafelproducent van de wereld. TechTron verzorgt gebouwgebonden installaties, technische automatisering en procesoptimalisatie bij SanoRice. Stoffer: "Een samenwerking om een boek over te schrijven. Het belangrijkste is: weet de juiste waarde toe te voegen en voorop te blijven lopen. In zo'n samenwerking ontstaat dat."

TechTron is partner van het eerste uur van SanoRice. Bij het inrichten van een nieuwe fabriek werkten de twee Veense bedrijven intensief samen. Stoffer: "Zo'n partnerschap is me veel waard. We waren het eens over onze toekomstvisie op procesoptimalisatie en techniek. We versterkten elkaar. Ik ga ervan uit dat met het netwerk rondom ICT Campus er veel meer van zulke samenwerkingen ontstaan en wij nog meer waarde kunnen toevoegen. Als we elkaar weten te vinden, komen we verder."

In de toekomst zal samenwerken nog belangrijker worden, voorziet Stoffer. "Samenwerken vereist durf. Maar als je doet waar je goed in bent en weet waar anderen goed in zijn, weet je elkaar te vinden. Dan versterk je elkaar. Juist voor innovatie is samenwerking onmisbaar."



Steeds meer ondernemers sluiten zich aan bij ICT Campus. Op dit pand langs de A12 het logo van ICT Campus.

36



Er wordt nu nog gesproken over een virtuele ICT-campus, waarbij verbindingen tussen bedrijven onderling en bedrijfsleven met onderwijs wordt gemaakt. De intentie is dat in de loop van komende jaren, het gebied langs de A12 zich zal ontwikkelen tot een fysieke ICT-campus. Op dit moment wordt Vonk360 als 'clubhuis' ingezet voor onderlinge samenwerkingen en als ontmoetingsplek tijdens trainingen en seminars.





“ERVARING IN BEDRIJVEN IS ENORM WAARDEVOL VOOR STUDENTEN”

Mirjam Bosch, directeur van Het Perron, werkt samen met ICT Campus aan het lanceren van een ICT Lab. De opzet is als volgt: MBO en HBO leerlingen van Het Perron en de CHE, HAN en HU werken in groepjes voor een korte periode aan opdrachten vanuit het bedrijfsleven. Bosch: “In veel andere sectoren zien we al kruisbestuiving tussen opleidingen en bedrijfsleven. Bedrijven waarderen de frisse blik van de jongeren.” Bedrijven gaan de studenten mede begeleiden.

Bosch is overtuigd van de waarde van deze ervaring: “Van het meedraaien in een bedrijf leer je veel professionele vaardigheden dit je niet uit een boekje haalt. Het contact met opdrachtgevers uit het bedrijfsleven en het werken op locatie vinden we daarom erg belangrijk.” De ambitie is om op projecten studenten van hbo en mbo samen te laten werken. “Studenten kunnen zoveel leren van onderlinge samenwerking! Elkaar aansturen, praktische vaardigheden bijbrengen en een team vormen zijn eigenschappen die in de beroepspraktijk van pas gaan komen”, aldus Bosch.

Bedrijven zijn om verschillende redenen geïnteresseerd in samenwerking met scholen, zegt Bosch: “Het is steeds moeilijker om geschikt personeel te vinden. Bedrijven krijgen nu de kans om studenten te leren kennen door projecten. Ze zien hoe iemand functioneert in de praktijk. Dat is heel handig in het proces van werven en selecteren. Ook brengen studenten een nieuwe kijk naar zaken binnen de organisatie. Ze zijn vaak erg goed op de hoogte van de nieuwste technieken en mogelijkheden. Verder willen bedrijven steeds vaker iets voor de maatschappij doen. Dat kan heel goed door studenten zo’n mogelijkheid als deze te bieden. Het is van enorme waarde voor beide partijen.”

“Als je partner wordt van andere bedrijven, versterk je elkaar met nieuwe inzichten. Innovatie ontstaat door niet op je eigen eiland te blijven.”

PRAKTIJKERVARING VOOR STUDENTEN

Scholing en werkgelegenheid is de tweede pijler. Rondom scholing en werkgelegenheid zijn er obstakels te overwinnen. Gekwalificeerd personeel is steeds moeilijker te verkrijgen. Systemen veranderen razend-

STUDENTEN LEREN ENORM VEEL VAN ERVARINGEN BUITEN DE SCHOOLMUREN. ZE LEREN VAN MEEDRAAIEN IN EEN BEDRIJF, PROFESSIONELE FEEDBACK EN CONTACT MET OPDRACHTGEVERS.

snel. Werkloze ICT-ers hebben bijscholing nodig. Voor al deze zaken heeft ICT Campus deze pijler ingericht. Mirjam Bosch, directeur van Het Perron, gaat studenten meer op projecten in het bedrijfsleven laten meedraaien. “Studenten leren enorm veel van ervaringen buiten de schoolmuren. Ze leren van meedraaien in een bedrijf, professionele feedback en contact met opdrachtgevers”,

aldus Bosch. Voor bedrijven is het ook interessant: zij maken kennis met een nieuwe generatie potentiële werknemers en krijgen een frisse blik op hun werkzaamheden en vraagstukken.

REGIONALE WERKGELEGENHEID

Gemeente Veenendaal wil onder andere investeren in ICT Campus vanwege de werkgelegenheid die de ICT-sector oplevert. Westhoff geeft aan: “De vraag naar ICT-ers is groot. Bedrijven werven zelfs al in het buitenland om vacatures vervuld te krijgen. Er liggen kansen voor de regio als we voor elkaar krijgen dat de kwaliteit van afstuderende studenten hoog blijft of zelfs hoger wordt en als werkzoekenden bijscholing krijgen. Zo houden we mensen in de regio aan het werk en kunnen de bedrijven blijven groeien. Dat is erg belangrijk voor de regionale economie.” Binnen ICT Campus worden in samenwerking trainingen en seminars georganiseerd, om mensen bij te scholen en in contact te brengen met potentiële werkgevers.

ONDERSTEUNING VAN STARTENDE ICT-ONDERNEMINGEN

De derde focus van ICT Campus draait om startende ICT-ondernemers. Stuiver, vertelt: “Beginnende bedrijven willen we ondersteunen op verschillende manieren. Vanuit ICT Campus ondersteunen we evenementen

“ALS ICT CAMPUS ONDERSTEUNEN WE EVENEMENTEN VOOR STARTERS EN GAAN ERVAREN ONDERNEMERS STARTERS BEGELEIDEN EN COACHEN OP HET GEBIED VAN BUSINESS ONTWIKKELING, MARKETING EN INNOVATIE.”

voor starters en gaan ervaren ondernemers starters begeleiden en coachen op het gebied van business ontwikkeling, marketing en innovatie. Bovendien willen we samen met informal investors en banken jonge ondernemers helpen met financiering voor hun groei. Hiermee vergroten we de kans op succes en stimuleren we mensen met goede ideeën om er werk van te maken.”

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Samenwerking, innovatie, scholing, werkgelegenheid en startups: het zijn thema’s die nu op ons afkomen. ICT Campus wil in dat speelveld verbinden, faciliteren en bouwen aan een toekomstbestendige sector.

Kijk voor meer informatie op www.ictcampus-foodvalley.nl

“VANUIT DE VRAAG VAN DE KLANT ONTWIKKELEN WIJ EEN MAATWERK SOFTWAREOPLOSSING”, ALDUS MARCO BRAAKMAN.

WHAT'S NEXT?

MOBILE

BIG DATA & PREDICTIVE

INTERNET OF THINGS

Wanneer mobiel wordt als een integraal onderdeel op te zien wordt, zorgt het voor een meer geïntegreerde en efficiëntere manier om zaken te doen.



Deze gegevens worden gebruikt om te helpen maken het mogelijk om meer data over verschillende bronnen te verzamelen, te analyseren en te combineren. Dit maakt het mogelijk om in deze data meer waarde te ontdekken en te benutten in beslissingen. Maar data hebben het voordeel dat ze niet verloren gaan en ze zijn altijd beschikbaar en altijd aan de hand van de juiste informatie.



Internet of Things (IoT) is de verzameling van de volgende generatie van slimme apparaten, die zelfstandig gegevens verzamelen en kunnen worden met de meest mogelijke hoeveelheid van een gebruiker. Deze apparaten doen dit omdat ze kunnen communiceren met andere apparaten, maar ook met processen.



DE KWALITEIT VAN DE MENSEN BEGINT BIJ DE LIEFDE VOOR HET VAK

Je ziet ze niet, maar iedereen gebruikt dagelijks miljoenen regels softwarecode. “Software verandert de wereld in een rap tempo. Bij Info Support werken ruim 400 mensen aan maatwerk softwareoplossingen die ons leven leuker en makkelijker maken. Alleen met echte liefde voor het IT-vak kunnen we iedere dag geweldige software maken”, aldus Marco Braakman, Managing Director van Info Support.

TEKST: SASKIA VAN MUIJLWIJK FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Van mobiel bankieren tot veilige communicatie in de zorg, in hun 30-jarig bestaan heeft Info Support al voor veel veranderingen in de maatschappij gezorgd. “Voor een IT-organisatie is 30 jaar eigenlijk best wel oud”, lacht Braakman. “In die tijd zijn we van een eenmanszaak uitgegroeid naar een solide familiebedrijf met ruim 400 medewerkers. Het geheim zit in ons DNA. Wij willen precies weten wat de mogelijkheden van software zijn en we lopen voorop in de ontwikkelingen. Het belang van goedwerkende software is heel groot. Stel dat je geen salaris krijgt omdat de software op de administratie niet goed werkt, die impact is groot. Voor een goede kwaliteit investeren we in onze mensen.”

MAATWERK SOFTWARE

Braakman vindt de kennis van het vak pas het begin. “Je moet er echt passie voor hebben. De huidige en toekomstige technieken willen beheersen, omdat je daar graag mee bezig bent.” Deze passie zorgt er ook voor, dat het vraagstuk van de klant centraal staat bij het ontwikkelen van een softwareoplossing. “Wij gaan niet uit van een bepaalde standaardoplossing, die we aanpassen aan de wensen van de klant. Het is juist andersom. Vanuit de vraag van de klant ontwikkelen wij een maatwerk softwareoplossing.” Info Support heeft zich georganiseerd naar marktgerichte units. “Onze software engineers doen veel ervaring op binnen verschillende

branches. We weten dus wat er speelt bij onze klanten. Doordat we ook steeds op de hoogte zijn van de mogelijkheden in ons vak, slaan we een brug tussen de waarde van IT en de markt van onze klanten.” Per klantvraag worden projectteams samengesteld. Om hoge kwaliteit en snelheid te realiseren, is nauwe samenwerking met de klant onmisbaar.

WERKEN MET BUSDEVOPS

Braakman is blij met de nieuwe manier van samenwerken. “Multidisciplinaire teams, ook wel BusDevOps genoemd, bestaan uit mensen van klantzijde en van Info Support die zich samen bezighouden met het bedrijfsproces, development en operations. Dit zijn medewer-



kers die nieuwe producten bedenken, product-marketeers, technisch specialisten, software developers die de oplossing implementeren en de operations medewerkers, die er bijvoorbeeld voor zorgen dat een website in de lucht blijft. Voorheen had ieder vanaf zijn eigen locatie wel de intentie om samen te werken, maar in de praktijk liepen veel zaken langs elkaar heen. Dit kostte veel tijd. Nu werkt iedereen tegelijkertijd vanaf dezelfde plek samen aan de softwareoplossing. Ook voelt iedereen uit het team zich verantwoordelijk als er iets verbeterd moet worden."

INNOVEREN

Hoe blijft een solide organisatie met ruim 400 medewerkers flexibel genoeg om te innoveren? Volgens Braakman is de motor van de innovatie de passie van de medewerkers voor het vak. "Bij Info Support kom je terecht in een grote groep professionals met een gemeenschappelijke passie. We hebben een platte organisatie

waarbij kennisoverdracht essentieel is. We wonen congressen en trainingen bij in Amerika en de nieuwe kennis over technologische ontwikkelingen wordt direct gedeeld in ons eigen kenniscentrum. Al onze medewerkers staan altijd voor elkaar klaar, waarbij we gezamenlijk werken aan resultaat."

"WE INVESTEREN VEEL IN RELATIES MET SCHOLEN EN BIJDEN MINOR PROGRAMMA'S, Afstudeerprojecten en MASTERTHESIS AAN".

Bij Info Support stellen ze zich dagelijks de vraag hoe ze hun vak en hun vaardigheden daarin, waardevol kunnen maken voor mensen, bedrijven en maatschappij. "We hebben geen traditionele sales medewerkers in dienst. Onze

consultants en projectmedewerkers zijn software engineers, maar zij hebben er ook veel plezier in om te ontdekken wat er bij organisaties speelt en daar een verbinding in te vinden. We werken projectgericht, waardoor we steeds veel nieuwe ervaring opdoen. Uiteindelijk kunnen onze medewerkers, doordat ze een affiniteit ontwikkelen met een bepaalde branche, hier verder in doorgroeien."

WEDSTRIJD INNOVATION PROJECTS

Om innovaties te stimuleren organiseert Info Support regelmatig Innovation Projects. "Iedere medewerker met een goed idee kan aan deze wedstrijd meedoen. Via een spelsituatie zoals bekend van populaire talentenshows op tv, blijft het beste idee over. De medewerker die wint, mag dit op kosten van Info Support en met hulp van collega's in de praktijk brengen. Zo denken we continu vooruit over wat we met de snelle evoluties in het vak voor anderen kunnen doen."

Sommige maatwerkoplossingen die Info Support heeft ontwikkeld, bleken toepasbaar voor een specifieke, grote groep gebruikers als bijvoorbeeld woningbouwverenigingen en gemeentes. "Info Support maakt alleen unieke maatwerkoplossingen. Daarom hebben we deze producten, oftewel de cloudoplossingen, ondergebracht in aparte bedrijven en doorontwikkeld. Klanten kunnen via deze bedrijven gebruik maken van de software servicediensten."

GROEI OP BASIS VAN KWALITEIT

Info Support groeit snel. Ieder jaar starten 40 à 45 nieuwe mensen bij Info Support, meestal jongeren die net hun IT-studie afgerond hebben. "We investeren veel in relaties met scholen en bieden minor programma's, afstudeerprojecten en mastertheses aan. Iedereen die hier begint, volgt twee maanden een interne training waar ze alles leren over onze werkwijze. Ook krijgen ze technische trainingen over de laatste methoden en technieken." Braakman merkt op dat er een tekort is aan goede vakmensen. "We werven onafhankelijk van de conjunctuur talentvolle mensen. Toch blijven we ook kritisch. Als we niet de juiste mensen vinden, kiezen we voor een langzamere groei. Op dit moment is er nieuwe waardering in de markt voor software engineers. Steeds meer bedrijven realiseren zich dat ze met goede IT'ers dicht bij hun primaire processen, sneller meer waarde kunnen toevoegen aan hun bedrijf. IT speelt in iedere sector een belangrijke rol, dat maakt het vak ook zo leuk."

www.infosupport.com
carriere.infosupport.com





CTC | COMPUTER TRAINING CENTRUM SPEELT IN OP BEHOEFTE AAN HBO ICT-OPLEIDINGEN

"WIJ SPRINGEN IN EEN GAT"

De behoefte aan met name HBO-geschoolde ICT'ers groeit ook in de FoodValley, maar het aanbod loopt daar niet mee in de pas. Computer Training Centrum Veenendaal pakt de handschoen op en lanceert niet alleen erkende opleidingen en certificeringen op dit niveau, maar biedt eromheen ook een traject om werkzoekenden en werkgevers te matchen.

TEKST / FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Wat direct bij binnenkomst in het trainingscentrum van CTC opvalt: de huiselijke sfeer. Warme tinten, tapijt op de vloer, relaxbanken, tijdschriften en een knapperend haardvuur op een groot beeldscherm. "Mooi dat je dat opmerkt," vindt directeur Wilhelm van de Glind, "want die ambiance willen we inderdaad creëren. We streven naar een rustieke

omgeving waar mensen zich snel thuisvoelen en makkelijk leren. Om die reden gebruiken we de balie sporadisch. Meestal loopt één van ons zelf op de bezoeker af om hem of haar persoonlijk te verwelkomen en dat wordt erg gewaardeerd. Examenkandidaten komen vaak wat zenuwachtig binnen, maar ook cursisten moeten we op hun gemak stellen, met

name mensen die in een reïntegratietraject zitten. Het grootste compliment dat wij kunnen krijgen is dat iemand zegt: 'Het ziet er hier niet uit als een school'. Dat effect willen we bereiken. We zitten hier met volwassenen onder elkaar en zo moet het ook voelen. We geven mensen hier alle vrijheid, uiteraard binnen de grenzen van normaal gedrag."

GLOBAL KNOWLEDGE EN NOVI

Van oudsher is CTC een opleidingsinstituut en examencentrum voor eindgebruikers, dus mensen die zowel privé als in het bedrijfsleven werken met programma's als Word, Excel, AutoCad en op vlak van sneltypen. Daarnaast verzorgt het diverse taaltrainingen, kantoor- en MBO-opleidingen, onder meer op administratief gebied en in de beveiliging. Vanaf nu gaat CTC uitbreiden met een nieuwe ontwikkeling, als reactie op een stijgend tekort aan goed opgeleide ICT'ers, vooral op HBO-niveau. "Nog niet zo lang geleden werd in een rapport van de Christelijke Hogeschool Ede vastgelegd dat we binnen de FoodValley niet kunnen opleiden naar wat we nodig hebben," weet Van de Glind. "Wij springen nu in dat gat, hetgeen we doen in een nauwe samenwerking met twee belangrijke partners. NOVI levert als particuliere hogeschool een belangrijke meerwaarde in de vorm van rijks erkende certificering en diplomering, essentieel voor

"NIET ZOZEER OP BASIS VAN EEN PROFIEL, MAAR OP BASIS VAN VAARDIGHEDEN EN TALENTEN ZOEKEN WE NAAR EEN MATCH MET EEN BEDRIJF."

iemand die binnen de ICT carrièrestappen wil zetten. Daarnaast zijn we in gesprek met Global Knowledge. Zij bieden een wereldwijde expertise op gebied van ICT-certificeringen en managementopleidingen. Binnen dit partnerschap bieden wij straks o.a. gecertificeerde (deel)opleidingen, HBO- en iets later MBO-leergangen aan. Het systeem steekt zodanig in elkaar, dat je losse opleidingen als Prince2, Cisco, Citrix, Microsoft of security kunt volgen, maar deze op langere termijn ook mag inbrengen als vrijstellingen in je MBO- of HBO-curriculum om je studietijd te verkorten. We stellen iedereen in de gelegenheid een vrijblijvend persoonlijk profiel met een studieadvies te laten opstellen. Zeer interessant voor bedrijven die de bekwaamheid van hun personeel inzichtelijk willen krijgen."

MAATSCHAPPELIJK BEWUSTZIJN

Het blijft voor CTC niet bij opleiden alleen; het instituut stelt zich vanuit een maatschappelijk bewustzijn nadrukkelijk ten doel vraag en aanbod op het gebied van



Wilhelm Van de Glind

TOPTIEN MEEST GEVRAAGDE FUNCTIEPROFIELEN ICT 2017

1. ICT-consultant
2. IT-architect
3. Accountmanager
4. Developer
5. Websiteontwikkelaar
6. BI-consultant
7. Software-architect
8. Helpdeskmedewerker
9. Sales/nieuw
10. Testspecialist

ICT-werk bij elkaar te brengen. Van de Glind: "Dat begint met het in kaart brengen van de vacatures binnen de FoodValley en deze analyseren op de vaardigheden die een bedrijf echt nodig heeft. Hier blijkt dat veel vacatures niet helemaal de lading dekken en je er beter aan doet ze te vertalen naar skills, wat het interessanter maakt voor een veel grotere groep werkzoekenden en waardoor het opleidingstraject te verkorten valt. Daarnaast selecteren we werkzoekenden die op grond van hun vaardigheden iets in de ICT zouden kunnen doen. Daartoe werken we samen met bedrijven en het WerkgeversServicePunt van de gemeentes uit de regio FoodValley en ICT Valley. We houden selectierondes en nodigen maximaal 25 personen tegelijk voor een bijeenkomst uit, om te onderzoeken waar hun mogelijkheden liggen. Bij geschikte kandidaten volgt een intake, in het andere geval wordt het een persoonlijk gesprek om over alternatieven te praten. Wellicht

bleekt iemand met een studie als game developer achter de rug een prima applicatiebeheerder. Een persoon die een website heeft gebouwd zal zichzelf niet als ICT'er beschouwen, maar bepaalde vaardigheden kunnen hem toch interessant maken voor de branche. Naar aanleiding van een test stellen we een persoonlijk profiel op, met sterke en zwakke punten en functies die daarbij zouden kunnen passen. Een toekomstig werkgever weet dus haarfijn wie hij binnenhaalt en op welk vlak de desbetreffende persoon zich het best laat inzetten."

STAGE

"Niet zozeer op basis van een profiel, maar op basis van vaardigheden en talenten zoeken we naar een match met een bedrijf," vervolgt Van de Glind. "We beschikken over een enorm netwerk in de wijde regio. Het betreft een gesubsidieerd traject, waarbij de nieuwe werkgever geen opleidingskosten draagt, maar alleen kandidaten een kans biedt. Om de drempel te verlagen vormt een stage een prima middel. Natuurlijk moet de kandidaat nog met een opleiding starten, maar in veel gevallen zal hij op grond van bepaalde vaardigheden vroegtijdig kunnen starten. Overigens mengen we het liefst mensen in een klas met ervaren ICT'ers die zich in een bepaalde vaardigheid komen bekwamen, waarmee een mooie kruisbestuiving ontstaat. Zo scheppen we een ideaal klimaat om vraag en aanbod in deze sector bij elkaar te brengen en het gat te dichten."

www.ctcveenendaal.nl



“VERBINDEN VAN BEDRIJVEN DIE ELKAAR NODIG HEBBEN”

ICT Valley stelde in het najaar van 2016 een programmamanager aan. Hij kreeg de taak de relatie tussen onderwijs en bedrijven te versterken. Arnoud Leerling maakt de overstap van Regio FoodValley naar ICT Valley. Hij bleef doen wat hij al lange tijd deed: contacten leggen met bedrijven, hun vragen ophalen en relaties leggen met andere bedrijven en instellingen. In dit artikel blik hij terug op zijn eerste weken.

TEKST / FOTOGRAFIE: ARNOUD LEERLING

Het kostte niet veel moeite om te ontdekken waar de grootste uitdaging ligt van ict-bedrijven. Kleine en grote bedrijven delen een zelfde probleem: het vinden van gekwalificeerde mensen met kennis en liefst ook ervaring in ict.

Na enkele weken ontdekte ik ook dat deze uitdaging niet alleen geldt voor ict-bedrijven: ook andere bedrijven en instellingen zoeken ict-mensen. Vanzelfsprekend, maar ik besepte het niet direct. Het werd mij ook duidelijk

dat bedrijven te maken hebben met een structureel probleem: het bestaat al een tijd en het zal voorlopig ook niet opgelost worden. Niet alleen bedrijven in onze regio kampen met tekorten, ook bedrijven in de rest van Nederland kost het moeite vacatures te vervullen.

Gaandeweg ontdekte ik nog meer. Veel ict-bedrijven hebben een weerstand tegen recruiters. Vreemd, dacht ik, het werven

van personeel is toch vooral iets voor deze mensen? De weerstand ligt in de manier van werken. Uit de verhalen van ICT-bedrijven maak ik op dat recruiters zich nogal eens opdringen, op enig moment mensen binnenbrengen, maar na enkele maanden net zo makkelijk weer weglokken door de kandidaat een beter aanbod te doen.

Vraag voor mij is wat alternatieven zijn voor het inschakelen van externe deskundigen? Ik ben vooral benieuwd welke kansen het



“Dit Leertraject naar Werk zie ik als een geschenk, een buitenkans”, aldus Walter.

internet biedt bij het matchen van vraag en aanbod. Ik moet nog uitvinden of bedrijven hier optimaal gebruik van maken.

CONCURRENTIE

Ook heb ik sterk het idee gekregen dat juist op het gebied van werving van nieuwe medewerkers, bedrijven moeilijk met elkaar samenwerken. Doordat alle bedrijven kampen met tekorten aan ict-mensen, zijn ze in feite concurrenten van elkaar. Kleine en middelgrote bedrijven zien vooral een concurrentie met grote bedrijven die actief het onderwijs benaderen en vroegtijdig studenten aan zich kunnen binden. Tijdens een kennismaking op de Hogeschool Arnhem Nijmegen zag ik resultaten van de actieve campagne van een vooraanstaand bedrijf uit Veenendaal. Terwijl ik het als mijn taak zag samenwerking te organiseren tussen ict-bedrijven, besefte ik dat bedrijven elkaars concurrent kunnen zijn op het gebied van HRM.

DROP-ITS

Bij de introductie van het zelfrijdend voertuig in de FoodValley regio, de WEpods, had ik Henk Stomphorst uit Lunteren leren kennen, mede-eigenaar van OpenUp Technologies. Een expert op het gebied van datavisualisatie. We spraken elkaar over mijn eerste ervaringen en de tekorten aan mensen. Hij gaf mij min of meer een opdracht mee: “Besteed

ook aandacht aan mensen met een rugzak. Mensen die door een beperking of juist een overcapaciteit (lees: hoogbegaafdheid) moeite hebben met het reguliere dagonderwijs. Ze vragen een andere manier van begeleiding, waardoor ze alsnog van grote waarde kunnen zijn voor bedrijven en instellingen. Hij deelde zijn zorg dat door gebrek aan voldoende aandacht, veel van deze mensen tussen wal en schip vallen: de zogenoemde dropouts. In een recente blog heb ik ervoor gepleit deze mensen drop-its te noemen, met een nadruk op kansen die deze mensen moeten krijgen.

Een instituut dat voor deze groep hoog functionerende mensen passend ICT-onderwijs biedt met uitzicht op een duurzame baan, is ITvitae in Amersfoort. Arbeidsbemiddelaar Gert Wagelaar nodigde mij uit in het mooie Eemklooster. Hij herinnerde mij fijntjes aan het feit dat bijzondere mensen uit de geschiedenis een vorm van autisme hadden (lees: Asperger). Juist deze mensen bleken toptalenten te zijn: Albert Einstein, Isaac Newton, Napoleon, Mozart, Alan Turing en Bill Gates. Ik ben benieuwd of ICT-bedrijven ruimte kunnen bieden aan deze bijzondere groep mensen.

Vraag voor mij is wat de rol van ICT Valley kan zijn in het zoeken van geschikt ICT-

ICT SPECIALIST MET ASPERGER

“ITvitae zag mijn talent, waarvan anderen geen idee hadden.”, aldus Micha, inmiddels een succesvolle Cyber Security Specialist. Het hebben van een vorm van autisme (Asperger) maakte dat Micha ondanks al zijn talenten vastliep in het reguliere onderwijs en voortijdig zijn opleiding afbreekt.

Micha heeft al op jonge leeftijd een passie voor ICT en met name ethical hacking heeft zijn belangstelling. In 2014 volgt Micha bij ITvitae in Amersfoort met succes een verkort ICT-leertraject tot Cyber Security Specialist en kan direct hierna worden bemiddeld als Young Professional bij Sogeti. Het verhaal van Micha staat niet op zich. Naar schatting zitten ruim 20.000 talenten met autisme en minimaal een hbo-denkniveau thuis, omdat zij niet passen in het reguliere onderwijs.

ITvitae is in 2013 opgericht door de sociaal ondernemers Frans de Bie en Peter van Hofweegen en is gevestigd in het rustieke Eemklooster in Amersfoort. Van Hofweegen: “ITvitae is gespecialiseerd in het opleiden, coachen en bemiddelen van ICT-specialisten met Asperger. Ons doel is om deze ‘vergeten talenten’ perspectief te bieden en tot hun recht te laten komen op de ICT-arbeidsmarkt. Het is voor ons vaak onbegrijpelijk dat een deel van ‘onze jongens’ voorheen uitzichtloos in een bijstandssituatie verkeerden. Velen zijn inmiddels succesvol aan de slag als Software Developer, Software Tester, Cyber Security professional of binnenkort als Data Science specialist.”

Per jaar leidt ITvitae rond de zestig talentvolle ICT-specialisten op middels diverse Leertrajecten naar Werk. Ook de 37-jarige Walter, woonachtig in de omgeving van de Vallei, heeft in 2016 bij ITvitae een leertraject gevolgd als PHP Software Developer. Walter: “Dit Leertraject naar Werk zie ik als een geschenk, een buitenkans. Door dit traject kan ik excelleren met mijn talenten.” In december 2016 is Walter enthousiast begonnen als ICT-professional bij een uitdagende werkgever in Bilthoven.

personeel. Mijn voorlopige conclusie is dat maatwerk nodig is. Kleine bedrijven zitten heel anders in de 'wedstrijd' dan grotere bedrijven. Het is zoeken naar mogelijkheden van samenwerking. Hiervoor is nodig dat bedrijven er voordeel uit kunnen halen.

MARKETING

Waar ik vooral kansen zie is in het promoten van de regio. ICT Valley moet concurreren met andere regio's in Nederland en ook daarbuiten. Ook werven diverse grote bedrijven al personeel buiten Nederland. Het sterk presenteren van de regio als aantrekkelijk gebied voor ICT personeel is iets dat bijdraagt aan de slaagkans van bedrijven. Hiervoor is samenwerking nodig in verband van regio

WAAR IK VOORAL KANSEN ZIE IS IN HET PROMOTEN VAN DE REGIO. ICT VALLEY MOET CONCURREREN MET ANDERE REGIO'S IN NEDERLAND EN OOK DAARBUITEN.

FoodValley. Recent is een marketingstrategie vastgesteld. In de loop van 2017 wordt een marketeer aangetrokken. Het is van belang dat in de marketing ook aandacht wordt besteed aan het ICT cluster in de regio.

ONDERWIJS

De aansluiting tussen onderwijs en bedrijven is ook in ICT Valley een sterk punt van aandacht. Het valt mij op dat de meeste bedrijven consequent aangeven vooral hbo'ers nodig te hebben en steeds vaker ook universitaire mensen. Zwart-wit constateer ik dat mbo'ers nog in vraag zijn als het gaat om hardware en infra; de toenemende aandacht voor software, cloud en data-analyse vraagt om hoger opgeleiden. Dat legt een druk op de regio, omdat in onze regio geen ICT-opleiding op hbo-niveau bestaat. Utrecht en Arnhem kennen deze ICT-opleidingen wel. In Nijmegen, Enschede, Eindhoven en Utrecht zullen we moeten werven onder universitair geschoolde mensen. Dat onderstreept mijn pleidooi voor sterke marketing. We moeten vissen in een vijver waar al veel gevestigd wordt.



Opvallend vind ik dat er ideeën zijn over andere vormen van onderwijs. Combinaties van werken en leren worden als kansrijk gezien om jongeren eerder te binden aan een bedrijf en heel gericht op te leiden. Vooral voor jongeren die moeite hebben met het reguliere dagonderwijs, bieden alternatieve onderwijsvormen kansen. Hierin kunnen bedrijven samenwerken, in plaats van zelf een 'academy' op te zetten. Maar ook hier geldt dat bedrijven echt kansen moeten zien in samenwerking. Anders investeren ze toch echt liever zelf, ondanks de hoge kosten.

BEDRIJVEN

Uit de gesprekken met bedrijven heb ik nog een andere conclusie getrokken. Ze zoeken niet zozeer contact met ICT bedrijven in de regio, maar eerder met bedrijven die behoefte hebben aan kennis van ICT-toepassingen. De ondernemers leerden mij dat ze veel meer doen dan alleen software ontwikkelen. De komende tijd gaat veel meer aandacht uit naar analyse van data ("business intelligence") en het analyseren van de stra-

tegie van een bedrijf. Waarde toevoegen aan bedrijven, is in feite de inzet. Dat sluit goed aan bij de opdracht die Kenny van Ierland bedrijven meegaf tijdens de ontmoeting op 23 november in VONK360. "Let goed op wat er in de wereld gebeurt. Digitale platforms zullen straks heel veel systemen kunnen vervangen waar IT-bedrijven nu nog veel geld aan verdienen. Zorg dat je waarde levert voor bedrijven door ze oplossingen te bieden voor hun uitdagingen van de komende jaren. Maak gebruik van tools die beschikbaar zijn, zonder dat je al te veel zelf moet gaan knutselen. Die tijd is echt voorbij."

Deze insteek wordt wat mij betreft leidraad voor de bijeenkomsten die we in 2017 organiseren. Verbinden en ontmoeten van bedrijven die elkaar nodig hebben. ICT-bedrijven, foodbedrijven, kennisinstellingen en zorginstellingen. Een mooie uitdaging voor het komende jaar.



ACTIEF WERKT! VEENENDAAL

ACTIEF OP ZOEK NAAR DE PERFECTE MATCH

45

Op zoek naar een geschikte kandidaat voor een moeilijk te vervullen functie? Of ben je toe aan een volgende stap in jouw carrière? Sinds 1 augustus kunnen werkzoekenden en werkgevers aankloppen bij de nieuwe vestiging van ActiefWerkt! in Veenendaal. Mireille van Nunen en Bo Keyzer zetten zich actief in om kandidaten en opdrachtgevers in de regio te verbinden.

Met ruim twintig jaar ervaring in arbeidsbemiddeling met als speerpunten ICT en Sales weet vestigingsmanager Mireille als geen ander hoe je de ideale match tot stand kunt brengen. 'Door goed te luisteren en de juiste vragen te stellen, krijgen we beter inzicht in de behoeften van zowel kandidaten als opdrachtgevers. We koppelen immers mensen aan elkaar en niet een cv aan een vacature. Daarbij durven we out-of-the-

box te denken en klanten te verrassen met nieuwe mogelijkheden.'

Intercedente Bo heeft in de horeca- en evenementenbranche veel ervaring opgedaan met organiseren en mensen bij elkaar brengen. Haar talenten zet zij nu in om onder andere actief op zoek te gaan naar goede kandidaten. 'Daarbij benaderen we ook geschikte kandidaten die zelf niet actief op zoek zijn naar een baan. We gaan graag het gesprek aan om ze te motiveren een overstap te maken naar een baan die nog beter past bij hun kwaliteiten. Daarnaast bieden wij gekwalificeerde kandidaten proactief aan bij bedrijven, ook als deze geen klant van ons zijn.'

Samenwerking Gemeente Veenendaal
Met deze werkwijze maakt ActiefWerkt! echt een verschil in de regio, en dit heeft zelfs al geleid tot een samenwerking met

de Gemeente Veenendaal. 'Deze samenwerking in het kader van de Participatiewet houdt in dat wij mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt actief gaan bemiddelen naar werk. Onze open en eerlijke aanpak en duidelijke feedback naar zowel kandidaat als gemeente heeft ervoor gezorgd dat deze samenwerking officieel vorm heeft gekregen per 1 november', vertelt Mireille trots.

Benieuwd wat ActiefWerkt! voor je kan betekenen? Kom gerust eens langs op de vestiging in Veenendaal.



Actief Werkt! Veenendaal
Wageningselaan 2
3903 LA Veenendaal
Telefoon (06) 82 38 26 10
veenendaal@actiefwerkt.nl
www.actiefwerkt.nl

VRIJHEID OM JE EIGEN KEUZES TE MAKEN VOOR BEDRIJFSSOFTWARE

MICROSOFT KOMT MET EEN ALLES IN ÉÉN PAKKET: DYNAMICS 365

Wanneer we terugkijken in de tijd dan zien wij het softwaregebruik hóé het was met lede ogen aan. Van comptabiliteitsproblemen tot achtergebleven onderdelen wanneer de software verwijderd kon of móést worden.



Hoe makkelijk hebben we het nu met software op de smartphone. We hebben een standaard apparaat en via de app store klikken we via gratis of betaalde apps extra functionaliteit aan, waarmee we goede functies aan onze mobiele telefoons toevoegen. Bevalen ze niet, dan halen we ze weg en gaan op zoek naar andere -, betere apps. Iets wat toch een uitkomst zou zijn voor systemen op de werkvloer. En daar is goed nieuws.

VRIJHEID VAN ERP SOFTWARE:

Als we kijken naar het heden en verleden, wordt een ERP pakket (pakket wat alle processen van een bedrijf automatiseert) verkocht door een partner van b.v. Microsoft. De partner levert extra functionaliteiten (Add-on's) erbij waardoor je als klant erg afhankelijk wordt van de partner.

Nu heeft Microsoft Dynamics 365 for Enterprise gelanceerd en zal komend jaar Dynamics 365 for Business als 'kleinere broer' op de markt gaan brengen. De principes die we hierboven noemden, zullen hier ook gaan gelden: door middel van de zogeheten 'App-source' zullen de klanten allerlei functionaliteiten kunnen toevoegen aan hun standaard Dynamics 365 abonnement (klanten kunnen

deze apps ook zelf maken). Als het de gebruiker niet aanstaat, kan hij de app verwijderen en een andere toevoegen.

OM HET SIMPELER TE ZEGGEN, GEBRUIK WAT JE NODIG HEBT. VERANDEREN JE WENSEN OMDAT JE BEDRIJF VERANDERT? DAN VOEG JE NAAR WENS FUNCTIONALITEIT TOE!

CLOUD

Voor Microsoft is dit revolutionair, zeker omdat Dynamics 365 Business een combinatie is van Dynamics NAV, CRM & Business Intelligence (BI). Tevens kan dit gekoppeld worden aan een nieuwe - of bestaande versie van Office 365, waardoor een compleet front- & back office systeem in de cloud kan worden opgezet.

Om het simpeler te zeggen, gebruik wat je nodig hebt. Veranderen je wensen omdat je bedrijf verandert? Dan voeg je naar wens functionaliteit toe!

DYNAMICS 365 FOR BUSINESS 2E KWARTAAL 2017 BESCHIKBAAR IN EUROPE (USA AL BESCHIKBAAR)

De basis voor Dynamics 365 for Business is Dynamics NAV 2017, welke nog steeds geleverd kan worden en vrijwel dezelfde functionaliteiten heeft als Dynamics 365 for Business. Het grote verschil is de prijs: de investering voor Dynamics 365 for Business als totale cloud-oplossing zal tussen de € 26,- en € 37,- per maand per user zijn (light user € 4,20) inclusief Dynamics NAV, Dynamics CRM, BI tool en de huur van de Azure server (onder voorbehoud van prijswijzigingen Microsoft).

Dit betekent dat we als Microsoft partner onze klanten zowel de serverfaciliteiten als ook front- & back office software kunnen leveren (dus alles vanuit 1 abonnement en 1 leverancier).

Het is ons doel om onze klanten in 2017 te helpen bij het maken van de keuze van de meest geschikte optie!

Voor meer informatie zie onze website: www.systemcare-ict.nl, bel 06-42737328 of stuur een mail: info@systemcare-ict.nl



KNOOPPUNT TECHNIEK

"WE BRENGEN PROJECTEN UIT HET BEDRIJFSLEVEN NAAR HET ONDERWIJS TOE"

De snelheid waarmee ontwikkelingen elkaar opvolgen in het bedrijfsleven is vaak bijna niet bij te benen door het onderwijs. Het is geen nieuws dat er een kloof bestaat tussen technisch onderwijs en het bedrijfsleven. Met name in de ICT-tak vormt dit een probleem. Waar anderen de schouders laten hangen, ziet Knooppunt Techniek, gevestigd op de Kenniscampus in Ede, juist mogelijkheden. "We proberen de samenwerking tussen het regionale technische bedrijfsleven, het onderwijsveld en de regionale overheid te stimuleren, waarmee aansluiting verbetert en het onderwijs mooier wordt."

TEKST/FOTOGRAFIE: [ELLY MOLENAAR](#)

Die werkwijze leidt tot interessante projecten waar zowel bedrijven als studenten veel voordeel uit kunnen halen. "De eerste groep ziet graag dat het onderwijs vakmensen opleidt die op de hoogte zijn van de nieuwste ontwikkelingen in de branche", zegt directeur Joop Hazeleger van Knooppunt Techniek. "Bovendien zijn studenten erbij gebaat als ze een kijkje kunnen nemen in de wereld van het bedrijfsleven. Daar moeten ze straks tentoon ook hun draai kunnen vinden. Ze leren tijdens zo'n project nu al over de nieuwste ontwikkelingen. Daar zullen ze later veel aan hebben."

INSTROOM

Het Knooppunt Techniek bestaat tweeënhalve jaar. Hazeleger: "De doelstellingen die we hanteren sluiten aan bij de landelijke doelstellingen zoals die in het TechniekPact zijn omschreven. We willen graag de instroom in technische opleidingen verhogen, studenten en docenten in aanraking brengen met de modernste technieken in het bedrijfsleven en de bedrijven dicht bij het onderwijs brengen. We willen dus innovatieve leeromgevingen creëren."

Het ICT-lab is een goed voorbeeld van zo'n innovatieve leeromgeving. "Het is een misvatting dat ICT alleen maar geassocieerd kan worden met kantoorautomatisering en ERP", legt projectleider Smart Industry van het Knooppunt Techniek Herman Julsing uit. "ICT zit tegenwoordig verweven in het gehele bedrijfsleven. In elke industrie wordt het ingezet en er is dan ook veel vraag naar vakmensen. Sinds vorig jaar september zijn we binnen de publiek-private samenwerking Tech4Food bezig een lab te ontwikkelen rondom Smart Industry. Studenten werken er aan ICT-vraagstukken die direct uit de industrie komen. Ze krijgen zo de laatste ontwikkelingen mee en voor docenten geldt hetzelfde. Voor bedrijven is het tegelijkertijd prettig dat studenten gericht onderwijs krijgen en zo vakbekwaam worden. Een kruisbestuiving dus." Julsing komt zelf uit het bedrijfsleven en heeft met eigen ogen gezien dat het onderwijs niet voldoende aansluit op het bedrijfsleven. "We moeten samenwerken. Dat is wel duidelijk."

FIETSPAD

Behalve stageplaatsen bieden en gastlessen verzorgen kan het bedrijfsleven meer doen voor het onderwijs. "Geen simpel klusje om een betere samenwerking te bewerkstelligen", geeft Hazeleger toe. "Het zijn twee verschillende werelden, met twee totaal andere rit-



Job van Roekel, directeur Easypath, geeft studenten een kijkje in de wereld van het bedrijfsleven.

mes. Terwijl in het bedrijfsleven alles zo snel mogelijk af moet zijn, heeft het onderwijs vaak te maken met een vast ritme en roosters. Zaken worden per schooljaar bekeken." Julsing: "We moeten beide werelden masseren en zo samen laten komen. Dat is een continu proces waarmee we momenteel druk bezig zijn. We doen dat door zowel bedrijven als onderwijsinstellingen te benaderen. We zijn het 'gewoon gaan doen' en dat heeft ons geen windeieren gelegd. Inmiddels zijn er heel wat projecten op de rails gezet."

"Een goed voorbeeld is het verwarmde fiets-

"ICT ZIT TEGENWOORDIG VERWEVEN IN HET GEHELE BEDRIJFSLEVEN. IN ELKE INDUSTRIE WORDT HET INGEZET EN ER IS DAN OOK VEEL VRAAG NAAR VAKMENSEN."

pad in Ede dat zodoende altijd vorstvrij blijft", zegt Julsing. "Vier verschillende partijen zijn betrokken bij de aanleg ervan. Sinds het er ligt, houden studenten van de ICT-opleiding zich bezig met het ontwerpen van een systeem dat regelt wanneer het fietspad verwarmd wordt en wanneer niet. Ontzettend leerzaam natuurlijk. De studenten komen zo niet alleen in aanraking met de nieuwste technieken in het vakgebied waarvoor ze leren, maar zitten ook om tafel met allerlei partijen. Ze steken zo ook nog wat op over andere vakgebieden. Net zoals dat in het bedrijfsleven gaat."

WEPOD

Een ander voorbeeld van een project waar Edese studenten aan meewerken is de

WEpod, het zelfrijdende voertuig dat tussen station Ede-Wageningen en Wageningen Universiteit rijdt. "Op de Kenniscampus in Ede wordt gewerkt aan de totstandkoming van een garage voor de WEpod", zegt Hazeleger. Meewerken aan projecten uit het bedrijfsleven is niet alleen leerzaam, het motiveert studenten ook. "Dat is misschien nog wel de grootste kracht van het geheel. Als ze met een project bezig zijn, staan studenten hier soms al om half 8 op de stoep. Klaar om met bedrijven om tafel te gaan." Aan het enthousiasme van bedrijven ligt het trouwens ook niet. Julsing: "In de gesprekken met bedrijven blijkt er heel veel mogelijk te zijn en zien ze de meerwaarde om betrokken te zijn bij het onderwijs. Zij zien het belang van het enthousiasmeren van jonge mensen voor techniek en het investeren in hun werknemers van de toekomst. Onze taak is het om bedrijven, studenten én docenten van verschillende niveaus bij die projecten te betrekken. En ervoor te zorgen dat de werkzaamheden van de studenten als onderdeel van hun opleiding worden gezien en gewaardeerd."

In de onderwijsteams is nog veel te winnen. Hazeleger: "Ontwikkelingen in het bedrijfsleven gaan vaak zo snel, dat docenten het amper kunnen bijbenen. We zullen in de nabije toekomst geleidelijk naar een systeem gaan waarbij de leerkracht, in plaats van alleen kennis overbrengen, zich meer op onderwijsgerichte taken toelegt. De vakken-nis haalt de student dan uit het bedrijfsleven. Die verandering in hun rol is voor onderwijsteams een enorme opgave. Gelukkig zijn er genoeg enthousiastelingen en ik ben er van overtuigd dat het docentschap er veel leuker van wordt."



INTERVIEW MET OUD-MINISTER WILLEM VERMEEND

"ZET TECHNOLOGIE IN, ANDERS OVERLEEF JE HET NIET"

Oud-minister Willem Vermeend is internetondernemer en FinTech ambassadeur voor het kabinet. Hij weet als geen ander hoe bedrijven en gemeenten nieuwe technologie in kunnen zetten en heeft zo zijn ideeën over ondernemerschap.

We stelden hem er een aantal vragen over.

JE BENT VORIG JAAR FINTECH AMBASSADEUR GEWORDEN. WAT HOUDT DIT PRECIES IN?

"Als fintech ambassadeur sla ik de brug tussen de Haagse politiek en de financiële sector (o.m. banken en pensioenfondsen). Samen proberen we met ideeën te komen waardoor de sector bestand wordt tegen de concurrentie. Concurrentie die vaak komt van bedrijven die door voorop te lopen met digitalisering en slimme technologie omzet van achterblijvers wegnemen. Ik ben trouwens van mening dat Nederland alleen kan overleven als de economie in Nederland met smart (digitalisering in combinatie met de nieuwste technologie) koploper in de EU wordt. Daarbij gaat het bijvoorbeeld om internet of things, 3D-printen, big data, kunstmatige intelligentie, robots, drones, bio- en nano tech en blockchaintechnologie. Maak je als bedrijf daarvan onvoldoende gebruik, dan is de kans groot dat je het niet overleeft."

JE BENT NA DE POLITIEK WEER GAAN ONDERNEMEN. WAAR KOMT DIE ONDERNEMERSDRANG VANDAAN?

"Ik ben het gewend. Ik kom uit een ondernemersgezin en hielp op mijn zevende al in de modelmakerij en timmerfabriek van mijn vader, samen met mijn vier broers. Hartstikke leuk vond ik dat, het zagen en timmeren. Door het werk in de fabriek van mijn vader ben ik wel gevormd en leerde ik al vroeg het ondernemerschap. Ik ben als ondernemer nu vooral bezig met alles wat te maken heeft met digitalisering en technologie, van 3D-printen en blockchain tot kunstmatige intelligentie en drones."

HOE BLIJF JE ALS ONDERNEMER GEMOTIVEERD?

"Vaak wordt een bedrijf met enthousiasme opgezet en neemt dat later af. Probeer voortdurend dat enthousiasme erin te houden. Er moet passie zitten en die passie moet blijven."

Wat is je gouden tip voor ondernemers?

"Elke ondernemer moet optimaal op de hoogste zijn van de mogelijkheden die

DE UOA GEEFT NOG ALTIJD EEN BUSINESS COURSE AAN STARTENDE ONDERNEMERS. IN DE LOOP DER JAREN ZIJN DE PROGRAMMA'S ECHTER AANZIENLIJK UITGEBREID.

digitalisering en nieuwe technologie bieden voor meer efficiency binnen het bedrijf, maar vooral ook voor het in de markt zetten van nieuwe producten en diensten of verbeteringen van bestaande diensten en producten. Zorg dat je op de hoogte bent, maar ook dat je voldoende tijd besteedt om te bezien hoe je met deze kennis en de inzet daarvan je bestaande businessmodelsnel kunt vernieuwen. Begin met het digitaliseren van alle productie- en bedrijfsprocessen en onderzoek daarna de mogelijkheden van de inzet van nieuwe technologie in je onderneming. Aansprekende voorbeelden zie ik in de zorgsector. De komende tien jaar wordt preventie in de zorg steeds belangrijker, zoals slimme digitale en technologische toepassingen waarmee je jezelf je eigen gezondheid en

fitheid kunt monitoren. Ik heb zelf een polsbandje dat mijn conditie bijhoudt. Laatst zat ik op de bank en hoorde ik: 'Willem, het wordt tijd dat je nog een rondje gaat lopen.'

Herinrichting

Den Haag is bezig met de herinrichting van de Binckhaven, een gebied dat gepositioneerd is als urban lab voor start-ups. Vermeend: "De Binckhaven is een goede locatie voor start-ups. Ik zou er een Cyber Security Tower willen plaatsen: een ruimte waar ontwikkelaars werken aan nieuwe beschermingsmethoden tegen cybercrime en een kennis- en ontwikkelingscentrum waarmee je wereldwijd kunt scoren, met zowel opleidingen als slimme technologie waarmee cybercrime kan worden aangepakt. Wereldwijd staat cybersecurity hoog op alle agenda's. Internationaal probeert Den Haag zich op de kaart te zetten als stad waar het thema veiligheid een hoofdrol speelt. Er worden veel conferenties over gehouden en Euro-pol is er gevestigd. Op dit moment is er al veel juridische – en technische kennis. Dit moet alleen wel verder worden uitgewerkt, in samenwerking met slimme bedrijven en internationale start-ups met nieuwe technologie bijvoorbeeld. Den Haag zou dé stad kunnen worden waar je naar toe gaat voor kennis en slimme oplossingen tegen cybercrime." binckhaven.nl



Voor al uw evenementen van A tot Z!

Verhuur techniek

voor onder andere:

Geluid
Licht
Video

Organisatie evenementen

voor onder andere:

Publieke en
zakelijke
evenementen

Verhuur evenement voorzieningen

voor onder andere:

Podia
Tenten
Hekwerken

Postbus 1172 - 3900 BD Veenendaal- T. 0318 - 51 89 73
E. info@stuifevenementen.nl - I. www.stuifevenementen.nl

Ervaren Directiechauffeur staat voor u klaar!

Graag wil ik - Nico Dekker - mij aan u voorstellen.

Een directiechauffeur is niet meer weg te denken. Zeker nu de economie weer aantrekt en het daarom dus drukker op de weg wordt. In deze maatschappij ervaren steeds meer mensen hoe fijn en plezierig het is om veilig en kundig gereden te worden door een goede, veilige, nette, betrouwbare en gediplomeerde directiechauffeur.

Het is belangrijk en tijdsbesparend om rustig achterin te kunnen werken. Bijvoorbeeld een levendig telefoongesprek voeren of zich achterin even compleet kan afsluiten voordat er een moeilijke vergadering begint of als er een ingewikkelde afspraak op de agenda staat.

Wanneer de klant zonder stress van het verkeer op de bestemming voor de deur is gebracht, kan ik desgewenst de auto verzorgen zodat die weer gepoetst en wel voor de deur staat na afloop van de afspraak. Natuurlijk is het ook heerlijk en vooral veilig wanneer de klant na een lange dag een diner heeft gehad en veilig naar huis wordt gereden. Dit is allemaal mogelijk wanneer ik als chauffeur van NICODE tot uw beschikking sta.

Al 35 jaar ben ik beroepschauffeur en heb ruime ervaring, zowel met het personen- als het beroepsgoederen vervoer. De afgelopen 16 jaar zet ik mij in als directiechauffeur. Uiteraard is het logisch dat mijn kennis van het wegennet groot is. Sinds oktober 2013 ben ik als ZZP-er begonnen en sta als NICODE ingeschreven bij de KvK. Ik ben ruim gediplomeerd en gecertificeerd met o.a. EHBO, BHV en reanimatie.



Nico Dekker

Wat heel erg belangrijk is - en dus hoog in mijn vaandel staat en waar niemand een diploma voor krijgt - is discretie. Het voordeel van een ZZP-chauffeur is dat men mij pas inhuint op de tijd dat er is afgesproken en dat de tijd eindigt op het moment dat de opdracht klaar is.

Nog even over het vervoer: in aanleg wordt er met de auto van de klant gereden. Die is uiteraard voorzien van minimaal een WA-verzekering en de auto moet APK-gekeurd zijn. Het is daarnaast mogelijk om met mijn auto gereden te worden. Ik bezit een middenklasse auto en heb daarmee vele personen vervoerd.

Voor meer informatie of contact: www.NICODE.nl of 06 5491 3315

Wethouder gemeente Nijkerk genomineerd voor Vrouw in de Media Award

De nominaties voor de Vrouw in de Media Award 2016 en de aanmoedigingsprijs You Go Girl zijn bekend. Dit jaar zal er ook een Vrouw in de Media winnares per provincie zijn.

DE GENOMINEERDEN ZIJN:

- Nadya Aboyaakoub-Akkouh, Wethouder gemeente Nijkerk
- Dolly Verhoeven, Hoogleraar Gelderse geschiedenis
- Elis Ligtle, Baanwielrenster
- Eugenie Aartsen, Stichting Gratis2dekansje
- Heske Groenendaal, Directeur Metaglas
- Hilde van Maanen, MasterChef Holland 2016
- Ingrid Thijssen, Lid van de Raad van Bestuur Alliander
- Lisa Kruger, Zwemster
- Margot Ribberink, Media Meteoroloog MeteoGroup Nederland
- Melissa van Beekveld, Promovendus Radboud Universiteit

De awards zijn een initiatief van Mediaplatform VIDM en sprekersbureau ZijSpreekt. In de Nederlandse media spelen mannen nog veelal de hoofdrol. Ruim tachtig procent van de mensen in het nieuws is van het mannelijk geslacht, zo blijkt uit de laatste steekproef Global Media Monitoring Project. De organisatoren van de awards willen vrouwen aanmoedigen om zichtbaar in de media te zijn en willen redacties aanmoedigen om vrouwen vaker zichtbaar te maken. Per provincie is er een lijst met 10 vrouwelijke rolmodellen samengesteld op voordracht van journalisten en redacteuren werkzaam bij de regionale media uit de betreffende provincie. Er kan door het publiek gestemd worden via www.vrouwindemedia.nl.



Conny Bieze overhandigt sleutel voor de Valleihopper

Gedeputeerde Conny Bieze heeft op 21 december 2016 de symbolische sleutel van de Regiotaxi overgedragen aan wethouder Hans van Daalen (gemeente Barneveld), als vertegenwoordiger van Regio FoodValley. Regio FoodValley is vanaf 1 januari 2017 verantwoordelijk voor de Regiotaxi in de acht regiogemeenten. Het nieuwe vervoer gaat Valleihopper heten. De Valleihopper biedt klanten openbaar vervoer waar reguliere openbaar vervoer geen oplossing is. Provincie Gelderland heeft er samen met de Gelderse regio's voor gekozen het Gelderse regiotaxi-voervoer vanaf 1 januari 2017 te laten regelen door de overheid die het dichtst bij de burger staat. Dat zijn de gemeenten die binnen de regio's met elkaar samenwerken. Zij kennen de lokale situatie en kunnen hun reizigers daarom goed adviseren. De Valleihopper biedt vergelijkbare service als de gebruiker gewend is van de Regiotaxi, tegen vergelijkbare kosten. Het vervoer wordt verzorgd door taxi's en busjes van de vervoerders Munckhof, Van Driel en Noot. De Valleihopper heeft een eigen website: www.Valleihopper.nl.



De vrije adviseur

Terwijl Nederland bijna de hoogst opgeleide beroepsbevolking ter wereld heeft bestaat er grote huiver bij MKB'ers om gebruik te maken van de kennis en kunde van adviseurs. "Dit is een gemiste kans", zegt Arjan Yspeert, schrijver van het onlangs bij Uitgeverij Haystack uitgekomen boek 'De vrije adviseur'. "De reden dat MKB'ers relatief weinig gebruik maken van adviseurs is dat het hen ontbreekt aan hou-

vast over kosten en opbrengsten. En dat terwijl er meer dan genoeg specialisten zijn die geweldige dingen kunnen doen voor kleine en middelgrote bedrijven. De categorie maakt dan niet eens zo veel uit. Dat kan marketing zijn, zoals ik zelf doe, maar ook finance, hrm, ict, inkoop en vele andere specialismen." www.devrijeadviseur.nl

Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

S+DL

**SCHUURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

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

Reclame

Verbeek
Reclame

Specialist in:
Gevelreclame & Belettering

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

Bedrijfshuisvesting/onderhoud

DTZ
Zadelhoff

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

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?



**BOX
inn**
SELF-STORAGE

Box Inn self-storage

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

REPRoMERCURIUS
www.repromercurius.nl



DeMaes
CateringService



Wij verzorgen uw gasten!



Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

DeMaes GrandCafé DeMaes

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

**HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

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

- Esther, 15 jr, blind

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING



HATO
Computers-Telecom

WWW.HATO.NL

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

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen

Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

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

INTERFACE

communicatie

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



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

Van Veen 
Advocaten

Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



**VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

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



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

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



ZOONEN

COMMERCIEEL
VASTGOED

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

FRANKENING 170 - EDE
POSTBUS 409 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOOENHVVSTGOED.NL
WWW.ZOOENHVVSTGOED.NL





BERT-JAN ROELOFS

Fortune Coffee regio Amersfoort
amersfoort@fortune.nl
06 – 10 90 75 08



KOFFIE VOOR EEN POSITIEVE KLANTBELEVING

57



JAN VEENBRINK

Fortune Coffee regio Wageningen
wageningen@fortune.nl
06 – 20 45 18 41

Een logo en huisstijl zijn niet willekeurig gekozen. Ze representeren jouw bedrijf, wat je aanbiedt en waar je voor staat. En dat vertellen ze niet alleen aan de klanten, ook de medewerkers worden er dagelijks mee geconfronteerd én door beïnvloed. Bewust en meestal onbewust beïnvloedt het hele beeldmerk het handelen van de medewerkers. En daarmee uiteindelijk ook de klantbeleving...

LOGO EN KLEUREN

Soms gaan er hele studies aan vooraf maar vaak wordt het ook vanuit een onderbuikgevoel gekozen: het logo en de kleuren voor het bedrijf. Als beeldmerk heeft dat geheel invloed op de manier waarop de klanten en prospects jouw bedrijf ervaren. Maar dan moeten de medewerkers wel op eenzelfde manier het bedrijf vertegenwoordigen.

HOUDING EN GEDRAG

Voor een uniforme uitstraling is het belangrijk dat iedereen zich op zo'n manier gedraagt dat het past bij het merk en het bedrijf. Heisessies, interne nieuwsbrieven en andere communicatiemiddelen worden daar vaak voor ingezet.

Het is echter de kunst om steeds weer het dagelijkse gedrag te beïnvloeden. Te zorgen dat al die interne communicatie rondom het merk ook echt beklijft. Zodat de houding en het gedrag van iedereen binnen het bedrijf de klantbeleving positief beïnvloedt. En waar komt elke medewerker dagelijks wel een paar keer langs? Precies; de koffieautomaat!

MEDEWERKERS ALS AMBASSADEURS

Een goede kop koffie beïnvloedt mensen onbewust positief. Als op de koffieautomaat het logo te zien is van jouw bedrijf, of de automaat op kantoor in jullie huisstijl is uitgevoerd, dan wordt automatisch elke keer het merk met een positieve beleving geassocieerd. En



JOB VAN VLIET

Fortune Coffee regio Veluwe
veluwe@fortune.nl
06 – 20 12 31 79



Met onze ontwerpmodule kun je zelf op een interactieve manier ervaren welke mogelijkheden onze Passio koffieautomaten te bieden hebben. Kies je voor een frisse kleur, een leuk design, of gebruik je jouw eigen logo of huisstijl? Kijk op fortune.nl/ontwerp en probeer het zelf!

Zelf proberen?

Een kop koffie uit de Passio koffieautomaat is al puur genieten. Maar als je dan weet dat koffie uit zo'n gepersonaliseerde automaat ook nog eens de merkbeleving en klantbeleving versterkt, dan smaakt die koffie nóg beter.

Bert-Jan, Job of Jan helpt je in de keuze welke Passio het beste past bij jullie bedrijf. En twijfel je nog welke smaak koffie je zult kiezen? Vraag dan om een proefplaatsing van deze Passio koffieautomaat, bijvoorbeeld bij jou op kantoor. En natuurlijk vind je meer informatie op fortune.nl.

dat is heel handig als je bedenkt dat elke medewerker ook een ambassadeur van jouw bedrijf is!

GEPERSONALISEERDE KOFFIEAUTOMAAT

Of je nu zo'n gepersonaliseerde koffieautomaat in de showroom wilt plaatsen, op kantoor of in de bedrijfshal, dat is voor ons geen enkel probleem. Bij Fortune Coffee produceren we koffieautomaten van hoge kwaliteit met verschillende mogelijkheden én met zijpanelen die geheel bedrukt kunnen worden in de stijl die jij wenst. Dus met jullie logo, in jullie kleuren, met een pay-off of gewoon een hele mooie afbeelding. Het kan allemaal.

DE PASSIO

De Passio koffieautomaat zet razendsnel smaakvolle vriesdroogkoffie, verse bonenkoffie of heerlijke freshbrewkoffie. Voor elke koffiesoort is er een Passio die geheel naar eigen smaak ingesteld kan worden. En dus ook gepersonaliseerd tot die unieke koffieautomaat voor jouw bedrijf.



fortune
COFFEE

Wil je onze koffie eens proberen? En weten welke mogelijkheden wij jou kunnen bieden? Neem dan eens een kijkje in onze showroom in Veenendaal of Zoetermeer. Hier kun je de verschillende koffieautomaten naast elkaar bekijken en uitproberen.



wopereis

SOLAR



Vlijtstraat 7 - 7005 BN Doetinchem - T: +31 (0)314 - 377 511 - M: info@wopereis-solar.nl

WWW.WOPEREIS-SOLAR.NL

MARIA VAN DER HEIJDEN OVER MVO-TRENDS IN 2017

"INVESTEREN IN DUURZAME WINST LOONT"

Binnenkort verschijnt het MVO Trendrapport 2017. Hierin presenteert MVO Nederland de trends die de economie en de samenleving ingrijpend beïnvloeden. Voor Vallei Business licht Maria van der Heijden, directeur MVO Nederland, alvast een tipje van de sluier op. "Investeren in duurzame winst loont."

Investeren in duurzame winst draait volgens Van der Heijden niet alleen om financiële belangen. "Het gaat ook om winst voor het menselijk kapitaal. Meer aandacht creëren voor arbeidsparticipatie door mensen met een beperking, duurzame inzetbaarheid, vitaliteit en het optimaal benutten van talent en betrokkenheid van medewerkers. Thema's als ziekte en gezondheid worden steeds meer een omzet- en imago-kansen voor ondernemingen."

Het inclusief ondernemerschap gaat volgens haar veel verder dan alleen werkgelegenheid creëren voor mensen met een achterstand op de arbeidsmarkt. "Het gaat bijvoorbeeld ook over sociale innovatie. Hoe betrokken ben jij bij je medewerkers? Hoe zorg je ervoor dat mensen binnen een organisatie op een positieve manier met elkaar samenwerken?"

Mensen hebben volgens Van der Heijden snel de neiging om zakelijk en privé van elkaar gescheiden te houden, "maar in mijn optiek zou je dit veel meer als één geheel moeten zien. Het realiseren van een duurzame wereld begint met het delen van persoonlijke verhalen en relaties. Inclusief betekent dat je alles insluit, oftewel je hele persoon inclusief je idealen."

INTERFACE

Een echte pionier op MVO-gebied in de Vallei-regio is volgens Van der Heijden Interface uit Scherpenzeel. "Zuiniger omgaan met mens en natuur. Voor Interface is dat al sinds 1994 onderdeel van het beleid. De Amerikaanse eigenaar Ray Anderson zette een stip op de horizon, met de ambitie om als bedrijf 100 procent duurzaam te zijn en positieve impact te hebben op people en planet. In oktober van dit jaar vond de zesde Ray Anderson-lezing plaats. Deze lezing was geheel gewijd aan inclusief ondernemen."

Zelf hecht Van der Heijden veel waarde aan het kennen van de persoonlijke drijfveren van de medewerkers van MVO Nederland. "Toen ik hier in juli van dit jaar begon, heb ik met alle zestig mensen een kennismakingsgesprek gehouden. Ik vind het belangrijk om mensen te leren kennen en te weten wat hen beweegt."

FACILITEREN

Investeren in duurzame winst draait ook om winst voor de natuur en milieu. "Oftewel hoe we gezamenlijk kunnen zorgen voor een afvalloze en klimaatneutrale planeet."

De experts van MVO Nederland inspireren en versterken ondernemers op weg naar kli-

maatneutrale, circulaire en inclusieve bedrijfsmodellen. "Wij faciliteren hierin door coalities aan te gaan en netwerkbijeenkomsten en expedities te organiseren." Een voorbeeld van een succesvolle coalitie is de expeditie Duurzame Zorg. "Verduurzaming van de eigen organisatie betekent voor zorginstellingen op veel vlakken zowel een verbetering van kwaliteit als een verlaging van de kosten. In de MVO-expeditie speciaal voor de zorg werken zorginstellingen samen in een leer-gang hiernaartoe. Zij volgen zowel individueel als collectief workshops, kennisbijeenkomsten en begeleidingsgesprekken."

Belangrijk hierbij is volgens Van der Heijden het samenbrengen van verschillende partijen. "Middels het Betonakkoord, een samenwerkingsverband van publieke en private partijen, is bijvoorbeeld de betonketen verder verduurzaamd. Speerpunten hierbij zijn CO₂-reductie, circulariteit, sociale aspecten en biodiversiteit."

IMVO

Voor komend jaar verwacht Van der Heijden dat internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen (IMVO) nog meer gemeengoed wordt. "Bij internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen

VERDUURZAMING VAN DE EIGEN ORGANISATIE BETEKENT VOOR ZORGINSTELLINGEN OP VEEL VLAKKEN ZOWEL EEN VERBETERING VAN KWALITEIT ALS EEN VERLAGING VAN DE KOSTEN.

houd je je als bedrijf naast winstcreatie ook bezig met impact op people en planet bij je inkoop en productie. Het MVO-beleid wordt actief meegenomen in de internationale handelsrelaties die je als ondernemer hebt. Enkele thema's die van belang zijn voor IMVO: ketenverantwoordelijkheid, mensenrechten, kinderarbeid, het milieu en lokale corruptie." Dat er op het gebied van internationaal ondernemen al het een en ander is bereikt, bewijst het kledingconvenant, een samenwerking tussen brancheorganisaties in de kleding- en textielsector, vakbonden, maatschappelijke organisaties en Rijksoverheid, dat ook wereldwijd uniek is. Via het convenant worden de krachten gebundeld om samen te werken aan concrete verbetering en verduurzaming van de internationale kleding- en textielproductie-

Op 19 januari vindt het Nieuwjaarsevent plaats van MVO Nederland, voor alle partners en relaties van de organisatie, in Tivoli in Utrecht met als thema 'Investeren in duurzame winst'.

Een greep uit het programma:

- Een keynote van Kitty van der Heijden: ontwikkelingseconoom, directeur van het World Resources Institute en nummer 5 in de Trouw Duurzame 100.
- De presentatie van het nieuwe MVO Trendrapport: de belangrijkste ontwikkelingen op MVO-gebied waar elke ondernemer vroeg of laat mee te maken krijgt.
- Het MVO Verkiezingsdebat: kopstukken uit de landelijke politiek gaan met elkaar in debat over de (duurzame) economie, de arbeidsmarkt en de rol van de overheid in een veranderende samenleving.
- De SDG Marktplaats: voor netwerken en onverwachte ontmoetingen. De beste en leukste duurzame ondernemers van Nederland presenteren zich aan de hand van de 17 Sustainable Development Goals.

Dagvoorzitter is Rens de Jong.

Partners van MVO Nederland hebben onlangs per e-mail een officiële uitnodiging ontvangen. Daarmee kunnen zij inschrijven. Het Nieuwjaarsevent is exclusief toegankelijk voor partners en genodigden. Heeft u interesse om partner van MVO Nederland te worden? Surf dan naar: www.mvonederland.nl

keten. Problemen als gevaarlijke werkomstandigheden en milieuvervuiling worden hierbij gezamenlijk aangepakt. Inmiddels hebben 75 kledingmerken het convenant ondertekend.

IMVO-VOUCHERS

Sinds kort kunnen ondernemers die over de grens ondernemen gebruik maken van IMVO-vouchers. "Veel ondernemers zitten vol vragen wat internationaal ondernemen betreft. Zo zijn er over de grens vaak afwijkende wetgevingen, onbekende omstandigheden en andere ethische normen. Onze IMVO-vouchers kunnen de ondernemer hierbij helpen."

Met de IMVO-vouchers kunnen ondernemers die internationaal ondernemen vijftig procent van de gemaakte kosten omtrent adviesvra-



DILIGENCE

MVO EN BEDRIJFSOVERNAME

62

Bij MVO neemt een bedrijf de verantwoordelijkheid voor de effecten die het heeft op verschillende maatschappelijke vraagstukken en maakt bewuste keuzes om een goede balans te bereiken tussen de drie P's: People, Planet en Profit. MVO is steeds meer ingeburgerd bij het bedrijfsleven. Partijen als ondernemingsverenigingen organiseren op dit thema jaarlijks terugkerende evenementen met verkiezing van de MVO ondernemer van het jaar. Ondanks dit speelt MVO nog maar in zeer beperkte mate een rol bij het bepalen van de waarde van een bedrijf, ondanks het feit dat bedrijven die actief zijn op dit gebied vaak een lager risicoprofiel en een betere omzetverwachting hebben. Overname adviseurs dienen onderscheid te maken tussen duurzaam ondernemingsgedrag met korte termijn effecten en keuzes in het beleid die voor

lange termijn de propositie van het bedrijf versterken. Met name die laatste keuzes maken de onderneming meer waard. Een oliebedrijf dat zijn duurzaamheidsbeleid vooral gericht heeft op biologische catering in de kantine, heeft weinig waarde toegevoegd aan zijn onderneming. Een kledingproducent die inzet op arbeidsomstandigheden in productielanden daarentegen, kan waarschijnlijk beter omgaan met de toenemende consumentenvraag naar eerlijke textiel. Dat levert op termijn wel een grotere waarde op voor de onderneming. De overnameadviseur dient dit onderscheid te maken en te vertalen naar de waarde van de onderneming.

Frans Verbeek is partner bij Diligence, specialist in bedrijfsovername en opvolging 06-54 956 762



PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)
Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)
Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)
Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)
Beschikbaar als: iOS en Android



SPANJE MAGAZINE

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

Prijs: € 3,59 (winkelprijs € 4,95)
Beschikbaar als: iOS en Android

magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK

Download van de
App Store





Premier Rutte in gesprek met deelnemers aan het Betonakkoord tijdens een werkbezoek aan MVO Nederland. "Gaaf dat dit gebeurt," zei Rutte. "Het Betonakkoord kan dienen als hefboom voor andere sectoren." Foto: BAASIN fotografie.

gen terug krijgen (tot €10.000,- excl. btw). Hierbij kan een eigen adviseur gekozen worden of een adviseur uit het netwerk van MVO Nederland. Samen wordt er gekeken naar waar de behoefte bij de ondernemer ligt. Hierbij kan gedacht worden aan advies, onderzoek of training met betrekking tot importeren, exporteren en investeren in relatie tot duurzaamheidsvraagstukken. Zo'n 150 ondernemers hebben er al gebruik van gemaakt, en MVO Nederland heeft nog meer vouchers beschikbaar.

NIEUWJAARSEVENT

Tijdens het Nieuwjaarsevent op 19 januari a.s. zullen de trends voor 2017 verder uit de doeken gedaan worden. "Het Trendrapport bestaat uit zeventien onderwerpen die een raakvlak hebben met armoede, honger, gezondheid, energie, klimaat, voedseltransitie en stedelijke ontwikkeling", aldus Van der Heijden. "Uit een CBS-rapport dat in november gepubliceerd werd, blijkt dat we hier in Nederland relatief goed scoren op werkgelegenheid, onderwijs, recht en veiligheid. Maar op het gebied van hernieuwbare energie, klimaat en inkomensverdeling tussen man en vrouw scoren we minder. Hoe we dat willen recht trekken, bespreken we onder andere op het event."

Een belangrijke trend volgens Van der Heijden is dat duurzaamheid overal te vinden is.

"Wij noemen dit ook wel 'duurzaamheid bij de kapper'. Zelfs Jan met de pet heeft het vandaag de dag over duurzaamheid en je ziet steeds vaker dat mensen hun producten bij de buurtboer kopen of een eigen moestuin hebben."

Ook de deeleconomie zet verder door. "We kopen niet meer alles zelf, maar ruilen met anderen fietsen, kleding en auto's. Wat er al is gebruiken we zo beter, en er hoeft minder te worden geproduceerd. Dat scheelt veel grondstoffen en energie. Ook zie je allerlei initiatieven ontstaan op het gebied van verspilling van voedsel. Momenteel wordt in Nederland een derde van het voedsel verspild, dat kan natuurlijk niet langer zo. Gelukkig ontstaan er creatieve ideeën, zoals Kromkommer. Groenten die te dik, te krom of te klein zijn, worden teruggebracht op het bord en zelfs als bijzonder gepresenteerd." Het verhaal achter het product, dat is iets wat steeds meer consumenten interesseert. "Je wil graag de herkomst van dat ene jurkje weten of van dat gerecht in het restaurant. Wanneer je dit als ondernemer goed aanpakt, kan deze benadering zelfs een USP worden en je geld opleveren. Duurzame winst dus."

Wie is Maria van der Heijden?

Maria heeft ruim 30 jaar ervaring in verschillende sectoren van het Nederlandse en internationale bedrijfsleven, in zowel grote (Rabobank en Randstad) als midden- en kleinere bedrijven (Bloemenveiling Flora Holland, Women on Wings). Als eindverantwoordelijk CEO is ze ervaren en bedreven in stakeholdermanagement, governance, verdienmodellen, maatschappelijk ondernemen en marketing.

Maria zet haar talent en energie in om de wereld vooruit te helpen. Ondernemen gaat volgens haar over waarde creëren voor mens en milieu, en bedrijven die verder kijken dan de traditionele verlies- en winstrekening. Andere onderdelen van haar werk zijn een bestuursfunctie bij NICCT, The Netherlands India Chamber of Commerce, en een commissarisfunctie bij Cono Kaasmakers.

Maria is met Ellen Tacoma de stuwende kracht achter Women on Wings, een sociale onderneming die één miljoen vrouwen aan het werk wil helpen op het platteland van India. Door Women on Wings hebben inmiddels 207.500 vrouwen daar een inkomen en 622.500 kinderen beter onderwijs en voeding.

SHARITY

ONDERNEMEN MET IMPACT

Bedrijven weten dat er naast winst in euro's ook op andere terreinen winst valt te behalen. We leveren goede en verantwoorde producten en we werken aan de toekomst van onze kinderen en hun kinderen.

Ondernemers zoeken naar creatieve manieren om een bijdrage te kunnen leveren aan de lokale samenleving. Daarbij gaat het niet meer om het geven van geld maar om het daadwerkelijk zelf actief betrokken zijn. De handen uit de mouwen zagezegd.

Waarom zou je jouw marketingkennis alleen gebruiken voor je eigen organisatie als je ook een sociale werkplaats een stap verder kunt helpen? Hoe bevredigend is het om een dag met collega's tuintjes op te knappen bij een verzorgingshuis om de hoek? Of om een leegstaand kantoor (tijdelijk) ter beschikking te stellen aan de lokale EHBO? En dit zijn nog maar een paar kleine voorbeelden van wat mogelijk is.

De winst voor ondernemers is aanzienlijk: een positief imago, grotere naamsbekendheid en uitbreiding van het netwerk in de samenleving. Maar ook: versterking van de interne cultuur, verbeterde samenwerking tussen afdelingen en medewerkers die trots zijn op hun bedrijf.

EN HOE DAN?

De stap van 'willen' naar 'doen' is vaak de uitdaging. Want hoewel je zou denken dat iedere maatschappelijke organisatie staat te springen om vrijwilligers, materialen of kennis, is het tegenovergestelde vaak waar. Organisaties hebben hun eigen behoeftes, plannen en routines waardoor het niet altijd past vrijwilligers te ontvangen.

Daarom bestaat Sharity. Al 10 jaar verbindt Sharity ondernemers en hun werknemers aan maatschappelijke organisaties. Sharity combineert state-of-the-art event management met een diepe kennis van en een groot netwerk in maatschappelijk Nederland. Kortom, een tot in de finesses georganiseerde activiteit op de plek waar je als ondernemer een bijdrage wilt leveren.

Onlangs kregen we een telefoontje van Essent. Men had bedacht 40 vrouwen in een achterstandspositie een gezellige middag aan te bieden. Zelf had men al de nodige uren besteed om een en ander geregeld te krijgen. Vervolgens bleek dat niemand 'zomaar'



Matthijs Vertegaal en Angelique Ottens

namen van vrouwen in zo'n positie wilde geven vanwege privacy redenen. Met hulp van Sharity konden al snel diverse verbindingen worden gelegd en opties worden uitgewerkt. Een kwestie van 'de weg weten'.

DE WINST VOOR ONDERNEMERS IS AANZIENLIJK: EEN POSITIEF IMAGO, GROTERE NAAMSBEKENDHEID EN UITBREIDING VAN HET NETWERK IN DE SAMENLEVING.

WAT SHARITY DOET

De ene keer brengen we een advies uit over ondernemen met (sociale) impact of leggen we de verbinding voor een bedrijf met een passende organisatie. Een volgende keer organiseren we een vrijwilligersdag voor bedrijven als HEINEKEN Nederland, Rittal Benelux, Profource of A.S. Watson. We organi-

seren maatschappelijke events voor bedrijven, overheden en welzijnsorganisaties in diverse regio's (oa. 's-Hertogenbosch, Oss, Schijndel, Ede en Hilvarenbeek) waar we in één middag veel bedrijven en organisaties bij elkaar brengen om vraag en aanbod te matchen (Beursvloeren). En we werken met lokale welzijnsorganisaties aan businessclubs van maatschappelijke organisaties (Maatschappelijk Netwerk) om deze organisaties beter te laten samenwerken. Alles met als doel: de lokale samenleving mooier te maken door ondernemers en organisaties met elkaar te verbinden.

Heeft u al zin om meer impact te maken in uw eigen regio? Neem contact met ons op. Wij helpen u graag verder.

Sharity, Vosbees 1, 3903 EK Veenendaal
Angelique Ottens, 06-38351304
angelique.ottens@sharity.eu,
Matthijs Vertegaal, 06-46298456
matthijs.vertegaal@sharity.eu

www.sharity.eu



HRMORE:

VOLLEDIGE HR-AFDELING OP AFSTAND VOOR EEN VASTE PRIJS

"We willen snappen waar de ondernemer naar toe wil en vertalen dit naar acties om het personeelsbestand daarbij aan te laten sluiten." Aan het woord is Edwin Heus, directeur en eigenaar van HRMORE. De HR-dienstverlener uit Nijkerk ondersteunt bedrijven die HR-activiteiten willen uitbesteden of die de HR-afdeling willen professionaliseren. Met HR op afstand neemt HRMORE alles op HR-gebied uit handen voor een vaste prijs.

HR op afstand bestaat uit een HR-administratiesysteem, een HR-Expertisecenter en HR-analytics. Precies wat ambitieuze ondernemers die zich volledig op ondernemen willen richten, nodig hebben. "Wanneer de ambities van de ondernemer gedragen worden door de medewerkers, verloopt de ontwikkeling van een organisatie veel soepeler. Dat is de toegevoegde waarde die wij willen leveren. Ook voor bedrijven die wel over een HR-afdeling beschikken. In dat geval kunnen wij de administratie uit handen nemen, zodat de HR-manager de handen vrij heeft om de rol van businesspartner op te pakken. Desgewenst kunnen wij daarbij een adviserende of coachende rol vervullen."

PROACTIEF HR-ADMINISTRATIESYSTEEM

In het gebruiksvriendelijke administratiesysteem van HRMORE worden de HR-gegevens, zoals contracten, vakantiedagen, ziekteverzuim et cetera, ingevoerd. "Wanneer actie nodig is, bijvoorbeeld bij afloop van een tijdelijk contract, geeft het systeem een melding. Zo kan de ondernemer of betreffende HR-medewerker altijd tijdig inspelen op personele wijzigingen. Daarnaast houden wij ook de vinger aan de pols. We zitten niet te wachten totdat een klant belt. Als we bijvoorbeeld zien dat het ziekteverzuim oploopt, trekken we

direct aan de bel. We brengen de HR-kennis actief naar onze klanten toe."

OP ELKE VRAAG EEN ANTWOORD VAN HET HR-Expertisecenter

Het HR-Expertisecenter van HRMORE heeft de know how in huis van HR-professionals op het niveau van senior adviseur en HR-manager. Ondernemers kunnen er met al hun vragen terecht. Denk aan:

- Ik wil reorganiseren. Hoe pak ik dat aan?
- Hoe ontsla ik iemand op staande voet?
- Hoe kan ik het arbeidscontract van een werknemer op pensioenleeftijd verlengen?

"WANNEER DE AMBITIES VAN DE ONDERNEMER GEDRAGEN WORDEN DOOR DE MEDEWERKERS, VERLOOPT DE ONTWIKKELING VAN EEN ORGANISATIE VEEL SOEPELER"

- Hoe faciliteer ik werknemers die door willen groeien?
- Hoe tuig ik een gedegen salarisgebouw op?
- Hoe zet ik een functiegebouw neer dat past bij de ambities van onze onderneming?

VOORBEREID OP DE TOEKOMST MET HR-ANALYTICS

Eens per jaar maakt HRMORE een rapport van de HR-data uit de HR-administratie en bespreekt dat met de ondernemer. "Onderwerpen die tijdens het gesprek aan de orde komen zijn bijvoorbeeld: Sluit de richting die de onderneming op gaat aan bij het kennisniveau van de werknemers? Is het slimmer om kennis binnen te halen via nieuwe werknemers of kunnen we beter onze werknemers omscholen? HR-analytics biedt het inzicht waarop een ondernemer gedegen aan de toekomst van zijn bedrijf kan bouwen."



ZEKER VAN SLAGKRACHT

"Voor de slagkracht van een onderneming wordt het steeds belangrijker om in contact te zijn met medewerkers. Dat vraagt om aandacht voor medewerkers. Door die taak aan HRMORE toe te vertrouwen, kan de ondernemer doen wat hij of zij het liefste doet: ondernemen."

**HRMORE - Langestraat 37, Nijkerk
088 - 0588 788 - www.hrmore.nl
info@hrmore.nl. HRMORE is onderdeel van de Middenduyn Groep**

vlnr Gera Bouw, Edmay van der Lely,
MARIKE Langehenkel en Brigitte Slenter

THE HUMAN WORKS: OBJECTIEVE SPECIALISTEN IN OPTIMALE INZETBAARHEID

'WIJ ZIJN ER VOOR WERKNEMER EN WERKGEVER'

"Wij worden ingeschakeld door werkgevers wanneer het functioneren van een werknemer wordt belemmerd of er zelfs uitval dreigt. Vanaf dat moment telt voor ons het belang van zowel werkgever als werknemer." Gera Bouw, oprichter en eigenaar van The Human Works, ziet het dagelijks gebeuren. "Optimale inzetbaarheid is de verbindende schakel tussen werkgever en werknemer. En dat is geen utopie."

Gepokt en gemazeld in de werving & selectie en HR-wereld kwam Gera Bouw tot de conclusie dat werknemers van hoog tot laag met dezelfde soort vragen rondlopen. Ze verlegde haar werkveld naar bedrijfsmaatschappelijke werk en coaching en richtte in het jaar 2000 The Human Works op. Op dit moment heeft ze er drie collega's bij en opereert haar bedrijf landelijk voor diverse grote en kleine opdrachtgevers. Tijdens de HBO-opleiding voor bedrijfsmaatschappelijk werk kwam ze erachter dat het vak een weinig positief imago heeft. "Het idee van pappen en nathouden. Dat doen wij dus niet. Wij zijn er zowel voor de werknemer als voor de werkgever. We durven en kunnen vanuit een onafhankelijke positie beide partijen op hun verantwoordelijkheden wijzen en daarin, waar nodig, ook confronterend zijn."

INZETBAARHEID VERSUS VERZUIM?

Het woord 'verzuim' neemt Gera Bouw liever niet in de mond. Want zover hoeft het volgens haar vaak niet te komen. "Wanneer leidinggevenden in een vroeg stadium signaleren dat de werknemer niet lekker in zijn vel zit en de productiviteit afneemt is het tijd om ons in te schakelen. Daarmee wordt het risico op uitval gereduceerd en voelt de

werknemer zich geholpen." Op het moment dat een werknemer ziek thuis zit, kan The Human Works ingezet worden bij de eerste fase van het re-integratie traject. "Zorg- en hulpverleners maken vaak niet de link met werk. Dat doen wij expliciet wel."

THE HUMAN WORKS IS:

- Objectieve partij voor werkgever en werknemer
- Contact met de werknemer binnen drie dagen na aanmelding
- Kortdurende trajecten
- Duidelijk advies met resultaatdoelstelling voor een vast tarief
- Altijd maatwerk
- Flexibel: gesprekken op de werkplek, thuis of bij The Human Works
- Voor bedrijven vanaf 50 werknemers in elke branche

SNEL, ZAKELIJK EN ONORTHODOX

The Human Works bekijkt haar werkveld door een zakelijke maar altijd menselijke bril en werkt oplossings- en doelgericht. Optimale inzetbaarheid is het doel. "We gaan niet meehuiln met de wolven en laten ons niet voor het karretje van een van de twee partijen spannen. De werkgever heeft ver-

plichtingen. De werknemer ook. In de ruimte die dat biedt, zoeken wij naar de win-win. Dat doen we met een snelle, onorthodoxe en soms confronterende werkwijze die als heel positief ervaren wordt door zowel opdrachtgevers als cliënten. We coachen werknemers van alle rangen en standen. Van betonvloechter tot directeur."

The Human Works

Nieuweweg 3A, Renkum - 0317 - 313 488
www.thehumanworks.nl
info@thehumanworks.nl

Onderhoud met online medewerkerstevredenheidsonderzoek

Voor snel inzicht in de optimale inzetbaarheid van medewerkers heeft The Human Works het label Quman in de markt gezet. Met deze online tool voor tevredenheidsonderzoek brengt Quman betrokkenheid, werkplezier, houding en gedrag van medewerkers in kaart en verbindt daar concrete aanbevelingen aan. Quman is dé onderhoudstool voor mens en organisatie.

18X Puur Porsche Magazine voor maar
€60,-



Ontvang 12 x Puur Porsche Magazine+ 6 reeds verschenen edities voor €60,-

PUUR Porsche magazine is het onafhankelijk maandmagazine voor elke Porsche liefhebber. Het blad staat boordevol met reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

www.puurpm.nl

12X Great British Cars voor maar
€45,-

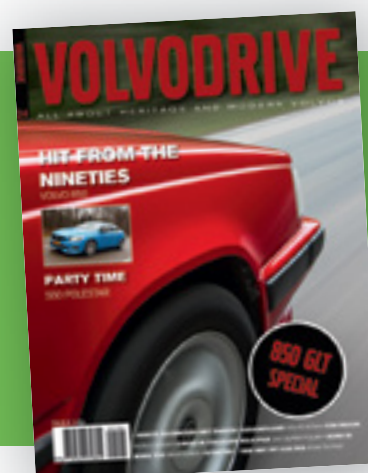


Ontvang 6 x Great British Cars + 6 reeds verschenen edities voor €45,-

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Engelse auto's. Wil je een jaar lang elke twee maanden Great British Cars ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar www.greatbritishcars.nl, vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XGBC in.

www.greatbritishcars.nl

12X Volvdrive Magazine voor maar
€45,-



Ontvang 6 x Volvdrive Magazine + 6 reeds verschenen edities voor €45,-

Volvdrive Magazine is het lijfblad voor de Volvo liefhebber. Wil je een jaar lang elke twee maanden Volvdrive Magazine ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar www.volvdrivemagazine.nl, vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XVD in.

www.volvdrivemagazine.nl

MEETSMA ADVIES BRENGT STRUCTUUR IN ORGANISATIES

Douwe Meetsma (Meetsma Advies) is specialist in het begeleiden van ondernemingen bij het verbeteren van de bedrijfsvoering. Niet elk bedrijf is namelijk even efficiënt ingericht, weet hij: "Organisatiestructuren en bedrijfsprocessen groeien niet altijd mee met de dynamiek van een onderneming. Problemen die daardoor ontstaan worden vaak provisorisch opgelost en niet professioneel." Meetsma Advies analyseert bedrijven en brengt de structuur terug in de organisatie.

Douwe Meetsma (Meetsma Advies) is specialist in het begeleiden van ondernemingen bij het verbeteren van de bedrijfsvoering. Niet elk bedrijf is namelijk even efficiënt ingericht, weet hij: "Organisatiestructuren en bedrijfsprocessen groeien niet altijd mee met de dynamiek van een onderneming. Problemen die daardoor ontstaan worden vaak provisorisch opgelost en niet professioneel." Meetsma Advies analyseert bedrijven en brengt de structuur terug in de organisatie.

Volgens Douwe Meetsma is het belangrijk om klanten en relaties te laten zien dat u continu werkt aan verbetering van processen, producten en diensten en dat u net als zij veel waarde hecht aan kwaliteit: "Goed functionerende kwaliteitssystemen zorgen dat alles wat u levert voldoet aan de hoogste internationaal gestelde kwaliteitseisen. Wij bieden relevante professionele ondersteuning bij het kwaliteitsproces."

COACHING & ADVIES

'Coaching en advies' gaat over kwetsbaarheid en vertrouwen bij voorzitters, directeuren en managers. "Binnen de organisatie is het moeilijk om iemand écht in vertrouwen te nemen", weet Meetsma. "Soms begrijpt een ondernemer niet waarom dingen niet lukken. Hij of zij zoekt dan een onafhankelijke partij, een meedenkende en meevoelende partner. Die partner kunnen wij zijn."

INTERIM MANAGEMENT

"Soms is ter overbrugging van een piekperiode tijdelijke invulling een goede oplossing", vertelt Meetsma verder. "Een manager is ziek of u kunt – lopende een werving & selectieperiode – een opengevallen post niet onbezet laten. Ik beschik over een groot netwerk van competente en ervaren managers die zo'n post kunnen invullen."

www.meetsma.nl - 06 534 050 75

Over Douwe Meetsma:

"Ik ben een resultaatgedreven adviseur en (interim) manager met een focus op het menselijke perspectief. Binnen mijn projecten is dit altijd een belangrijke factor geweest bij de uitvoering van een verandering (cultuur, marktgerichtheid, professionalisering). Tijdens mijn loopbaan heb ik ervaring opgedaan in diverse branches, nationaal en internationaal."



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

69

"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

KWALITEITZORG & CERTIFICERING ORGANISATIEONTWIKKELING COACHING
CONFLICTHANTERING BEDRIJFSOPLEIDINGEN WWW.MEETSMA.NL





CBT VERSTERKT ORGANISATIES VIA DOELSTELLINGSGEORIËNTEERDE TRAININGEN OP MAAT

DE MENS IS DE SLEUTEL

Een organisatie met verbeterdrang laat haar medewerkers op gezette tijden trainen. Vaak sluit dat echter niet exact aan op de bedrijfsprocessen en -cultuur en soms ook niet voldoende op de competenties van de medewerkers. Juist op dat vlak onderscheidt cbt zich met maatwerk in doelstellingsgeïntegreerde trainingen, inclusief toetsing en borging.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

"De trainings- en opleidingsbranche heeft een wollig imago," erkent Richard Huurman, accountmanager bij cbt, gevestigd in Arnhem en actief in heel Nederland. "Wij doen er alles aan om dat te doorbreken. Het verschil maak je met de inhoud. De basis van onze trainingen en opleidingen ligt in het feit dat ze zich exact concentreren op de doelstellingen die een organisatie wil behalen, bijvoorbeeld innoveren, de klanttevredenheid verhogen of de efficiency verbeteren. We gaan daarom in het begintraject de dialoog met de managers aan om

die doelen helder geformuleerd te krijgen en met elkaar te doorgronden welke invloed de menselijke factor daarop kan uitoefenen." Cbt richt zich op het midden- en kleinbedrijf en landelijke spelers, hoofdzakelijk in de maakindustrie met aanliggende logistiek, zoals procestechniek voor de productie van voedingsmiddelen voor mens en dier. Het bureau verzorgt trainingen op het gebied van leiderschap, techniek, veiligheid, lean- en procestechniek en heeft onder andere een HBO-leergang plantmanager. "Vanuit een standaardisatie Huurman. "We nodigen de

managers en operationeel afgevaardigden aan tafel uit om de doelstellingen vast te stellen en vragen hen vervolgens om de ideale situatie te omschrijven, waarin alles optimaal verloopt en de organisatie de beoogde resultaten volledig behaalt. Je mag dit zien als een workshop. Wat deze mensen hebben gezegd, verwoorden wij in doelendocumenten, die we vertalen naar de afdelingen en de medewerkers. Daarbij leggen we vast waar het bedrijf nu staat en zo komen we op een heel pragmatische manier - kenmerkend voor ons - tot uitgangspunten voor een

opleidingsprogramma." Neem je het bovenstaande in ogenschouw, dan trek je al gauw de conclusie dat dit alleen te realiseren valt door maatwerk aan te bieden.

DUURZAME INZETBAARHEID

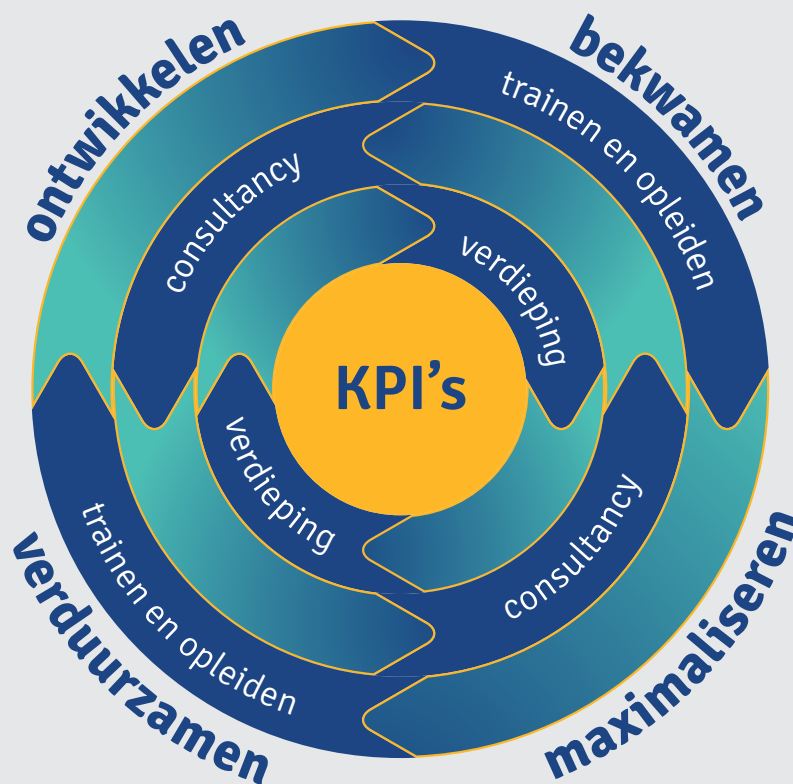
Cbt verzorgt op vijftien locaties in Nederland open trainingen, maar leidt volgens Richard Huurman in circa zeven van de tien gevallen mensen binnen hun eigen werkomgeving op, ondersteund met fysieke leermiddelen en e-learning. "Sowieso maken we altijd een rechtstreekse vertaalslag naar iemands werkgebied. Dat betekent dat we het lesmateriaal naar het bedrijf toe schrijven, verdeeld in theorie- en praktijkopdrachten. Daarmee wordt het tastbaar en zie je direct het effect van je vorderingen op je dagelijkse taken. Dat motiveert. Vanuit de optiek van duurzame inzetbaarheid kijken we per persoon naar de toegevoegde waarde die hij of zij op basis van de eigen competenties aan het bedrijf

VANUIT DE OPTIEK VAN DUURZAME INZETBAARHEID KIJKEN WE PER PERSOON NAAR DE TOEGEVOEGDE WAARDE DIE HIJ OF ZIJ OP BASIS VAN DE EIGEN COMPETENTIES AAN HET BEDRIJF KAN GEVEN.

kan geven. We belonen mensen met een certificaat of een erkend diploma, ook weer om hun prestaties tastbaar te maken. Iemands taak delen wij op in verschillende modules, te beginnen met makkelijke dingen. Daarna gaan we stapelen, steeds meer de diepte in."

MEETBAAR MAKEN

Een belangrijk onderdeel van het opleidingsproces is toetsing. Huurman: "Je verstrekt iemand een opdracht en neemt dan niet alleen onder de loep hoe hij of zij deze uitvoert, maar ook tot welke output dat leidt in de directe werkomgeving, binnen een team. Goede feedback geven vormt in dat kader een onmisbare factor. We trainen steeds op effect en laten mensen hun eigen leerprocessen reflecteren, waarmee ze een basis leggen om door te leren. Het gaat erom dat je als team een stap verder komt. Dat doen we



CBT-model

door iemand verantwoordelijk te maken. Stap voor stap leren we een bedrijf te leren en zijn doelen te behalen, binnen de juiste cultuur en met gemotiveerde medewerkers, die zich realiseren dat zij daadwerkelijk hun individuele toegevoegde waarde aan de processen kunnen geven en weten h oe ze dat moeten doen. We stimuleren mensen om binnen hun team verbetervoorstellen te doen. Verder is het, om resultaten te bereiken, van essentieel belang om dingen meetbaar te maken. Dan weet je precies waar je staat en welke stappen je eventueel nog moet zetten."

LATEN TERUGKOMEN

Cbt besteedt heel veel aandacht aan borging. "Periodiek kijken we met elkaar terug op de resultaten. Wellicht moet hier en daar bijgestuurd worden of is de tijd rijp voor een vervolgtraject. Ook beoordelen we of de omstandigheden binnen een organisatie het juiste klimaat scheppen om iedereen effectief te laten werken aan het realiseren van de doelstellingen. Hier ligt een belangrijke taak voor onze consultancy-afdeling. Die ondersteunt het bedrijf bij het inzetten

van processen, maar bijvoorbeeld ook bij het klaarmaken van mensen voor functioneringsgesprekken of het aanwakkeren van een positieve cultuurverandering, indien nodig. Borging betekent ook: streven naar continue verbetering en de kennis van medewerkers up-to-date houden, bijvoorbeeld door leerelementen - juist de dingen die ze minder vaak gebruiken in de dagelijkse praktijk - structureel te laten terugkomen. Dat alles vanuit een focus op duurzame inzetbaarheid van mensen, die er met elkaar op een succesvolle wijze voor zorgen dat de organisatie haar doelen bereikt en tegelijkertijd zichzelf prettig voelen bij de toegevoegde waarde die zij daaraan leveren."

www.cbtvoorresultaten.nl



Bo Teerling in Malawi

“WE KUNNEN ER VANUIT NEDERLAND IETS AAN DOEN”

DOODGAAN VOORDAT DE MAIS GEOOGST WORDT

We kunnen het ons maar moeilijk voorstellen, maar in Malawi, vrijwel het armste land ter wereld, zijn mensen dagelijks afhankelijk van lokale landbouw. Mais is er de enige voedselbron. Dat betekent dat er na een mislukte maisoogst ernstige hongersnood uitbreekt. Een goede reden voor ondernemer Bo Teerling uit Oosterwolde om in actie te komen. “Ik wil iets voor anderen doen.” Met zijn stichting The Art of Charity leert hij Malawische boeren op een betere manier mais te verbouwen en zo te overleven.

TEKST: **ELLY MOLENAAR**

Teerling laat een foto zien. Een inwoner van het Malawische plattelandsdorp Chitunda houdt twee maiskolven in de lucht. De ene is bijna drie keer zo groot als de ander. “Door een nieuwe manier van landbouw bedrijven, is de opbrengst veel hoger en kunnen meer gezinnen overleven”, zegt hij. “Want dat is waar we het hier over hebben; overleven.”

EENZIJDIG DIEET

Zelf heeft Teerling aan den lijve ondervonden hoe het is om honger te lijden. Een paar jaar

geleden vertrok hij in de winter voor drie maanden naar Malawi en logeerde bij een Malawisch gezin. “Je moet je voorstellen dat de meeste mensen er onder erbarmelijke omstandigheden wonen. Als ze geluk hebben, bezitten ze een stenen huisje, een paar potten en pannen, wat stoelen en twee matjes om op te slapen. Dat is het. Drie keer per dag eten ze een bordje maismeel. Meer niet. Een koolhydraatrijk en eenzijdig dieet dus. Ze zijn volledig afhankelijk van de mais die ze zelf verbouwen. Van januari tot maart is de voorraad op. Veel

mensen overlijden in die periode omdat er simpelweg geen eten is.” Zelf ging Teerling ook bijna dood van de honger tijdens zijn bezoek. “Mijn energie was op en ik raakte bijna in een soort coma. Op een gegeven moment sprak ik mijn zoon aan de telefoon en die hoorde aan mijn stem dat het goed fout was. Hij heeft me op het hart gedrukt te vertrekken. Als mijn bezoek langer had geduurd, was het waarschijnlijk heel anders met me afgelopen.” Een vervelende ervaring die wel zijn ogen opende. “Ik wist dat ik hier iets aan moest

doen. Misschien komt het door mijn Christelijke achtergrond, maar ik wilde graag iets voor de Malawiërs betekenen."

LANDBOUW

De eerste keer dat Teerling naar Chitunda in Malawi vertrok was in 2009, met een groep vrijwilligers. Een jaar later ging hij opnieuw, met jongeren van de kerk dit keer. "Toen ik in november terugkwam in Nederland, was ik helemaal van slag. Ik had vreselijke dingen gezien in het Afrikaanse land en vond het allemaal erg heftig." Hij richtte stichting The Art of Charity op. "De keren dat ik het land bezocht had, was me opgevallen hoe groen het er was. Waar het groen is, moet eten verbouwd kunnen worden, dacht ik bij mezelf. Maar negentig procent van de landbouwgrond in het land lag braak. De bewoners hadden geen kennis om landbouw te bedrijven en geen geld om grondstoffen aan te schaffen."

Teerling regelde een stuk grond, kocht maïszaad en kunstmest en hielp de boeren de maïs te planten. "Daarbij hebben we zoveel mogelijk hun systeem en tradities gerespecteerd. Het jaar erop hebben we de mensen daar geleerd hoe ze op een nog efficiëntere manier landbouw konden bedrijven, volgens de wijze van Farming God's Way. In rechte lijnen bijvoorbeeld en niet met behulp van ruggen, maar in vlakke grond. De opbrengst was drie keer zo hoog als de traditionele manier van maïs verbouwen." Ieder jaar verschenen er meer akkers op de braakliggende landbouwgrond. "We gaven ze het land, de zaden, de meststoffen, gereedschap en onderwijs en verwachtten uiteindelijk veertig procent van de opbrengst. Dat deel hebben we teruggegeven aan de mensen die het het hardst nodig hadden. Eén gezin heeft een jaar lang voldoende te eten met de opbrengst van één akker. We zijn begonnen met 25 gezinnen in Chitunda. Inmiddels helpen we 2100 gezinnen in drie

gebieden in Malawi op 700 akkers en dat aantal stijgt jaarlijks." Drie keer per jaar reist Teerling af naar Malawi om zijn projecten te bekijken, zaken te regelen en te helpen waar nodig.

DONEREN

Tot 2012 tastte Teerling vooral in eigen buidel om alles te bekostigen. "Inmiddels zijn de kosten opgelopen tot 100.000 euro per jaar. Dat kan ik niet meer zelf opbrengen. In Wezep run ik een outlet waar onder meer nieuw en gebruikt kantoormeubilair wordt verkocht. Dat brengt jaarlijks zo'n 50.000 euro op voor Malawi. De organisatie Wilde Ganzen zorgt voor nog eens 25.000 euro. De overige 25.000 euro proberen we bij elkaar te sprokkelen via bedrijven en particulieren." Teerling roept ondernemers daarom op te doneren. "Voor tien euro help je één persoon een jaar lang aan eten. Als elk bedrijf dat dit leest tien euro per medewerker overmaakt, dan zijn dus enorm veel mensen geholpen. Gebruikt kantoormeubilair inleveren bij onze outlet kan natuurlijk ook. Op dit moment zijn er 2100 boeren aan het planten. Volgend jaar willen we graag naar 4200 deelnemers. Om die sprong te maken hebben we nog eens 150.000 euro nodig. Hopelijk zijn er bedrijven die willen sponsoren. Eén gezin sponsoren kost eenmalig 50 euro."

HULP

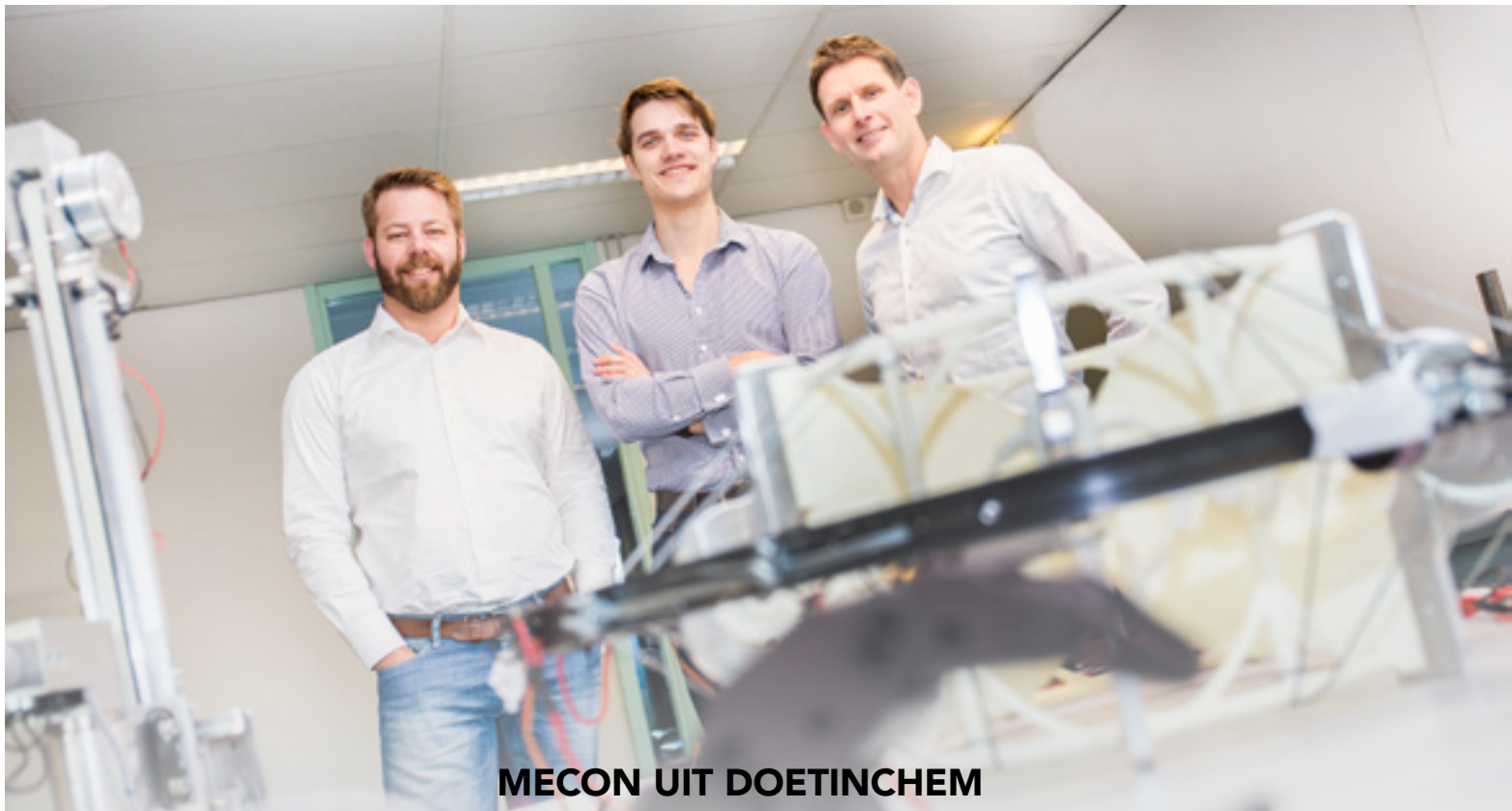
De hongermaanden staan weer voor de deur. "Er is een groep boeren die dit jaar is begonnen met planten, maar doodgaat voordat de maïs geoogst wordt. De hongersnood zullen zij niet overleven. Een verschrikkelijke gedachte. Gelukkig kunnen we vanuit Nederland iets doen om zoveel mogelijk Malawische gezinnen aan eten te helpen. Door geld te doneren aan stichting The Art of Charity. Elk bedrag is welkom."

DONEREN KAN VIA IBAN NL29RABO0118355732.
MEER INFORMATIE IS TE VINDEN OP
HELPMALAWI.NU. ANBI RSIN 822291319



Goeden Doelen Outlet in Wezep





MECON UIT DOETINCHEM

VALUE ENGINEERING, VAN ENGINEERING TOT PRODUCTIE

Mecon uit Doetinchem biedt een nieuwe dienstverlening aan. Value engineering verbetert de waarde van producten door functionaliteit toe te voegen, prestaties te verbeteren of door kosten te verlagen. Innoveren blijft op deze manier ook winstgevend op de korte en lange termijn. Grote en kleine spelers in de regionale maakindustrie kunnen veel profijt hebben van de methode.

De meeste bedrijven in de maakindustrie kennen de valkuilen wel. Marges staan continu onder druk. Klanten verwachten een prijsdaling van een product, gedreven door concurrentie en nieuwe producten op de markt. Ze zijn niet meer bereid dezelfde prijs voor een product te betalen zonder dat er sprake is van nieuwe functionaliteiten. Aan de andere kant stijgen de kosten van materialen en arbeid. Al snel wordt een product zo steeds minder winstgevend. Tijd voor verandering. Mecon uit Doetinchem steunt kleine en grote bedrijven in de maakindustrie met behulp van value engineering, een nieuwe dienst in het engineeringpakket. Door slimme (re-)engineering van mechatronische systemen en deelsystemen wordt de waarde van een product vergroot terwijl de productiekosten dalen of gelijk blijven.

“Je kunt het vergelijken met het produceren van smartphones”, zegt projectmanager Gunter Venhorst van Mecon. “Mensen willen voor een bepaald model nu minder betalen dan een jaar geleden, terwijl de productiekosten stijgen. Maar zodra er belangrijke functies aan de telefoon worden toegevoegd, een groter scherm bijvoorbeeld of meer opslagruimte, zijn consumenten wel bereid er meer geld voor neer te leggen. Voor dezelfde prijs willen ze dus steeds meer. Bij value engineering is het daarom belangrijk dat productiekosten verlaagd worden of de functionaliteit van het product vergroot wordt. Of allebei.”

ROADMAP

Mecon staat bedrijven bij in dit proces. “Klanten hebben steeds meer behoefte aan

een kostencontrole voor hun producten, een zogeheten prijs- of kostenroadmap. Om dat te kunnen plannen en te realiseren moet je én de markt én de techniek van het product goed begrijpen. Behalve ontwerp kennis hebben we als onderdeel van NTS-Norma veel productiekennis”, belooft directeur Patrick Strating. “Dat betekent dat we meteen vanaf het begin van de ontwerpfase een belangrijke bijdrage kunnen leveren. We bekijken de maakbaarheid en stellen samen met de klant een kostenplanning op. Samen met de klant vertalen we het functionele ontwerp naar de meest kostenefficiënte fabricagetechnieken. Maar het mooie van Mecon is: we adviseren niet alleen, we kunnen de ideeën ook helpen realiseren. Naast onze gestructureerde value engineering aanpak, bezitten we ook alle nodige technische ontwerpvaardigheden en

hebben we toegang tot de praktische kennis van onze vakmensen en van relevante leveranciers. We adviseren daarom niet alleen, maar dóen het ook echt. Dat maakt ons een unieke partner om mee samen te werken.”

MECHATRONICA

Mecon ontwikkelt en levert al ruim 25 jaar mechatronische systemen en componenten. Het bedrijf realiseert engineeringoplossingen in de precisiemechanica, de machinebouw en in life sciences. Strating: “Twee jaar geleden zijn we onderdeel geworden van Norma Groep en sinds oktober vallen we onder de NTS Group, grote spelers actief in de maakindustrie. We wilden een ander type dienstverlening aan onze klanten bieden. Value engineering is een belangrijke trend die nu zijn intrede doet in de maakindustrie. Vaak worden leveranciers ‘uitgeknepen’ door te zeggen dat ze goedkoper moeten leveren, omdat de prijs voor een product nou eenmaal daalt. Tegenwoordig is er het besef dat het voor alle betrokken partijen beter is om juist goed samen te werken om een prijstech-nisch optimaal product te maken. Value engineering zorgt juist voor een win-winsituatie. Op een gezonde manier worden functionaliteit en kostenopbouw verbeterd. Als iedereen verzekerd is van een gezonde financiële onderbouwing, wordt er veel sterker oplossingsgericht gedacht. Zo maak je niet alleen gebruik van de producten, maar ook van de kennis uit de hele waardeketen.”

SMEERMIDDEL

Mecon wil met de nieuwe dienstverlening value engineering het smeermiddel tussen de producent en de markt vormen. “We kunnen bedrijven vanaf de ontwerpfase bijstaan”, zegt Venhorst. “De beste manier om kostendoelstellingen te behalen is door al in het begin van het ontwerpproces de kosten te bepalen: “Je ontwerpt dan als eerste de prijs van een product. Vervolgens optimaliseren we het ontwerp zo dat de kwaliteit en reproduceerbaarheid wordt vergroot, terwijl de materiaal- en arbeidskosten verminderen.” Maar ook klanten die een bestaand product of proces willen verbeteren, kunnen bij Mecon terecht. “Tegenwoordig staat bij bedrijven in Oost-Nederland innovativiteit terecht voorop om voor te blijven bij hun concurrenten. Maar in de haast om nieuwe producten op de markt te brengen schieten maakbaarheid en kostenbeheersing er dan bij in. Onze material engineers hebben ruime ervaring met een groot scala aan materialen en de productie ervan. Vele ontwerpen kunnen

daarom door hen geoptimaliseerd worden op basis van het gebruikte materiaal.” Mecon kan veel betekenen voor grote en kleine klanten. “Terwijl we met grote spelers wellicht vijf jaar lang samenwerken aan een complex product, nemen een kostenanalyse en een workshop voor een eenvoudiger product misschien maar een paar dagen of een week in beslag. Het gaat om de verhouding tussen inspanning en opbrengst, we passen de aanpak aan het specifieke probleem aan.”

TROTS

Strating en Venhorst zijn trots op de regio Oost-Gelderland. De prestaties en innovaties in de maakindustrie zorgen ervoor dat de regio op de kaart wordt gezet. “Vaak zie je echter dat als de kosten stijgen en de prijzen dalen, productie naar het buitenland gaat. Daar kan vaak goedkoper geproduceerd worden.” Strating ziet graag een kentering waarbij fabricaten weer regionaal gemaakt

worden. “Om dat rendabel te maken, is value engineering een belangrijk instrument. Als wij daaraan kunnen bijdragen is dat natuurlijk geweldig.”

TOEGEVOEGDE WAARDE

Uit ervaring weten Strating en Venhorst inmiddels dat value engineering werkt. “Zo hebben we een machine voor de chipindustrie van voor tot achter doorgelicht. Value engineering gaat veel verder dan een ‘bill-of-materials, het kent analyses om vanuit verschillende perspectieven gericht op zoek te gaan naar te dure onderdelen, waar vervolgens met verschillende stakeholders alternatieven of oplossingen voor bedacht worden. Vanuit het klantperspectief wordt dan afgewogen welke optie de meeste waarde toevoegt. Alle onderdelen worden bekeken en er wordt gekeken of het onderdeel waarde toevoegt aan het product van de klant. Zo zijn er tientallen procenten aan kosten gereduceerd. Natuurlijk vraagt value engineering om een investering, maar je moet het zo uitmikken dat je die bijvoorbeeld binnen een jaar terugverdient. Onze klanten zitten wat dat betreft zelf aan het roer.”

www.mecon.nl

OM DAT RENDABEL TE MAKEN, IS VALUE ENGINEERING EEN BELANGRIJK INSTRUMENT.

Ivan van der Kroon,
Gunter Venhorst en
Patrick Strating





TRENDWATCHER ADJIEDJ BAKAS OVER DE TRENDS IN 2017

Trendwatcher Adjiedj Bakas publiceerde onlangs zijn boek 'Trends 2017'. Aan bod komen de belangrijke trends op zeer uiteenlopende terreinen: van arbeid, technologie, overheid, samenleving, geopolitiek, business en reizen tot mode en design.

2017 is volgens de Chinezen het Jaar van de Haan. In een dergelijk jaar timmeren 'haantjes' aan de weg, volgens Bakas. Hij verwacht dat de as Trump-Poetin Europa ingrijpend zal veranderen. Waarom zoeken burgers nu bescherming? Bakas: "Hanen verdedigen hun territorium op felle wijze, en dat wordt door burgers omarmd, want zij zoeken bescherming tegen het geweld van de wereld. Nu de digitale transformatie echt losbarst en het verdienmodel van menig bedrijf verdwijnt, zoeken grootbedrijf en MKB bescherming. Nu steeds meer (al dan niet verborgen) werkloosheid de kop opsteekt, en de verzorgingsstaat onder druk staat, zoeken werknemers bescherming. Nu z'ers en bottom-up-veranderaars te veel disruptie veroorzaken, zoekt het poldermodel bescherming. Nu de EU-superstaat kraakt en feitelijk getransformeerd moet worden naar de oude EG, zoeken eurocraten bescherming voor hun droom, die de meeste burgers als nachtmerrie ervaren. Nu de middenklasse verder verarmt, en daardoor niet meer voor sociale cohesie zorgt, wordt ook daar de roep om bescherming luid." In zijn boek besteedt Bakas veel aandacht aan de Brezinski-doctrine uit de jaren '70 van de vorige eeuw, die het politiek ontwakken van de massa voorspelde. "In dit verkiezingsjaar is de 19e eeuwse representatieve democratie toe aan iets nieuws, want de vetocratie wint terrein. Autoriteiten krijgen het moeilijk in 2017, omdat krachten van onderop de koers bepalen."

TECHNOLOGIE

Naast economische en geopolitieke ontwikkelingen kijkt Bakas ook naar technologische ontwikkelingen, of liever gezegd, de keerzijde hiervan. Zo heeft de intrede van de mobiele telefonie gezorgd voor veel gebruikersgemak,

maar het aantal verkeersdoden nam door het gebruik ervan tijdens het verkeer toe. Internet is voor velen onmisbaar geworden, maar heeft ook geleid tot een nieuwe vorm van criminaliteit. Wereldwijd besteden bedrijven meer dan 78 miljard dollar aan cybersecurity. Om nog maar te zwijgen van medewerkers die onder werktijd afgeleid raken door hun social media accounts en de aanbiedingen die online reiswinkels te bieden hebben.

De verdere toename van de regulering van het internet vanuit de overheid maakt dat we niet langer vrij kunnen posten wat we willen. Ook technologiebedrijven zoals Google en Facebook

"HANEN VERDEDIGEN HUN TERRITORIUM OP FELLE WIJZE, EN DAT WORDT DOOR BURGERS OMARMED, WANT ZIJ ZOEKEN BESCHERMING TEGEN HET GEWELD VAN DE WERELD."

censureren en ontzeggen gebruikers die zich niet aan hun regels houden de toegang tot hun diensten. Negatieve berichtgeving wordt onderdrukt, reclame krijgt een prominente positie. Het fenomeen Big Data wordt ondertussen verder omarmd en kan onder andere worden gebruikt om de omzet te verhogen, om klantgericht te ondernemen en om marketinguitingen verder te personaliseren. De doelgroep maakt plaats voor het individu.

KWEEKLEER

Naast de ingrijpende veranderingen die technologie en politiek te weeg kunnen brengen, biedt Bakas ook wat luchtigere informatie. Zo ont-snapt ook de modebranche niet aan de invloed van de technologische ontwikkelingen. De Amerikaanse start-up Modern Meadow houdt zich bezig met de ontwikkeling van kweekleer dat wordt gekweekt op basis van cellen. Mode-ontwerpers zouden dan meer invloed uit kunnen laten uitoefenen op kracht, flexibiliteit

en dikte van het materiaal. Wat betreft het modebeeld zijn er in 2017 twee stromingen te zien. Aan de ene kant wordt zowel de mode als interieurdesign gekenmerkt door eclecticisme. Stijlen worden met elkaar gecombineerd waardoor een druk geheel van materialen, versieringen en prints. Anderzijds is er een hang naar effen kleding in neutrale kleuren die makkelijk te combineren zijn. Wat betreft haartrends mogen mannen hun haar laten groeien. Denk aan ruige kapsels met een holbewoner feeling, een wild ongewassen effect dat met behulp van haarproducten en de föhn wordt gecreëerd. Of ga voor een James Dean of Elvis Presley look met een strakke scheiding, een vetlook en een grote kuif. De baard is in 2017 uit, een stoppelbaard mag wel. Dames kunnen aan de slag met de retro look met rockabilly stijl. Ook lichte punkinvloeden doen hun intrede. Dat betekent dus getoupeerd haar en wilde krullen. Gelukkig mag opgestoken haar in combinatie met een pony of een mooie golvende haardos ook. Verder maakt oma haar rentree in 2017 in ons interieur, in de keuken en in ons huishouden. Genoeg stof om over na te denken!

www.bakas.nl

BIOGRAFIE ADJIEDJ BAKAS

Trendwatcher Adjiedj Bakas (1963) schreef verschillende bestsellers over de toekomst, waaronder in 2014 'Plenty, Megatrends Water, Energie en Grondstoffen en Megatrends Werk', over banen die verdwijnen en banen die gaan komen. Eerder publiceerde hij onder andere 'The Future of Food', 'The State of Tomorrow' en 'Het Einde van de Privacy'. Bakas' vorige boek 'Ziel in de Zorg' werd onlangs in ontvangst genomen door minister Edith Schippers van VWS, die zijn "heerlijk optimistische kijk" prees. Het boek 'Megatrends MKB' dat Bakas schreef met MKB-voorman Hans Biesheuvel werd in ontvangst genomen door premier Mark Rutte, die het 'zeer inspirerend' noemde.



Luchtfoto van de Midden Nederland Hallen en de vernieuwde turbotoronde.

BARNEVELD: "HET JAAR 2017 WORDT HET JAAR VAN WERK IN UITVOERING"

VERSTERKING VAN DE ECONOMIE – VERBETERING VAN DE BEREIKBAARHEID

De gemeente Barneveld blijft de komende jaren groeien. Vorig jaar werd voor maar liefst € 70 miljoen aan grond verkocht (woningbouw en bedrijventerreinen). Het college van B&W verwacht dat dit ook in 2017 doorgaat. "We groeien de komende jaren naar zo'n 70.000 inwoners. En we faciliteren onze ondernemers met nieuwe bedrijventerreinen en knappen bestaande terreinen op. Dat is goed voor de economie, één van onze topproducten", vertellen de wethouders De Kruijf en Van den Hengel.

De gemeente Barneveld is, met een jaarlijkse bouwproductie van tussen de 300 en 400 woningen en de aanleg van zo'n 35 hectare bedrijfsgrond, een dynamische gemeente. Niet verwonderlijk vanwege de strategische ligging midden in het land. "We zijn goed bereikbaar via de hoofdsnelwegen A1, A30 en A12. Het is voor onze inwoners én ondernemers belangrijk dat dit zo blijft. We hebben daarom, in samenwerking met diverse partijen als de BIK, Transport & Logistiek Nederland, Verladersorganisatie EVO, VNO-NCW Midden, Regio FoodValley en de provincie Gelderland, bij de Tweede Kamer gewezen op het belang

van een spoedige aanpak van de aansluiting A1/A30. En met succes. De Tweede Kamer heeft € 10 miljoen beschikbaar gesteld en we gaan binnenkort met partijen om de tafel om met elkaar te bepalen wat er nu moet gebeuren."

MKB-VRIENDELIJKSTE GEMEENTE VAN GELDERLAND

Een optimale bereikbaarheid is een belangrijke voorwaarde voor ondernemend Barneveld. "Voor een gemeente die voor de tweede keer op rij (!) is uitgeroepen tot 'MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland' staat het werken

aan die bereikbaarheid hoog op de agenda. Op 2 januari jl. is gestart met de aanleg van de Harselaartunnel (tussen Barneveld en Voorthuizen). Een megaoperatie waar we zo'n twee jaar mee bezig zijn. Maar we zijn ervan overtuigd dat dit bijdraagt aan een betere bereikbaarheid van onze dorpen, in het bijzonder van Harselaar", vertelt projectwethouder Gerard van den Hengel. Het Ondernemersloket Barneveld (www.barneveld.nl/ondernemen) staat ondernemers ook dit nieuwe jaar met raad en daad terzijde. "We hebben, bijvoorbeeld rondom de verkiezing tot MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland,

gemerkt dat ondernemers het erg waarderen dat de gemeente op een actieve manier met ondernemers meedenkt. Niet vanuit de beperkingen, maar vanuit de kansen en mogelijkheden. En dat blijven we ook in 2017 versterken. Iedere dag een beetje beter. Faciliteren en stimuleren van ondernemend Barneveld. Om ondernemers vooral te (kunnen) laten doen waar zij goed in zijn: ondernemen.”

ZELF – SAMEN – GEMEENTE

Het betekent tegelijkertijd niet dat de gemeente alles doet. “We faciliteren en stimuleren, maar we zijn met name uit op een actieve samenwerking met ondernemend Barneveld. Dat past in ons credo ‘Zelf, Samen, Gemeente’. Wat kun je zelf organiseren, wat kun je samen met anderen regelen en waar heb je uiteindelijk de gemeente voor nodig. We zien daardoor mooie ontwikkelingen ontstaan. Neem het Dijkje in het centrum van Barneveld waar we samen met vastgoedeigenaren, de winkeliersvereniging, bewoners en ondernemers nadenken over een versterking van de functie van dit winkelstraatje. Wat doet iedere partij en hoe zorgen we er samen voor dat het Dijkje weer bruist? Of het opzetten van een aantal Bedrijven Investeringszones (BIZ) waar vooral ondernemers met elkaar afspraken maken over een schone en veilige werkomgeving. Natuurlijk faciliteren we zo’n proces, we doen dat zelfs van harte, maar het zijn uiteindelijk de ondernemers die dit met elkaar opstellen”, aldus Van den Hengel.

KWALITEIT

Het jaar 2017 staat daarmee in het teken van ‘werk in uitvoering’. De realisering van de Harselaartunnel, het maken van plannen voor een ingrijpende opknabbeurt van Harselaar-Oost, de afronding van Harselaar-West-West,



Voor de tweede keer op een rij is Barneveld uitgeroepen tot MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland

het nadenken over mogelijkheden voor kleinschalige bedrijventerreinen bij de kleine kernen, het versterken van de aantrekkelijkheid van winkelcentra, zoals Barneveld Centrum en Voorthuizen, het verder uitbouwen van het Toeristisch Aanjaagteam Barneveld... “We hebben nu al een drukbezette agenda voor het komende jaar”, vertelt wethouder Aart de Kruijf, in het college onder andere verantwoordelijk voor de woningbouw en ruimtelijke ontwikkeling. “In 2017 bereiden we ons, al zegt dat veel mensen misschien nog niet zoveel, voor op de invoering van de Omgevingswet. En dat gaat voor iedereen wel iets betekenen. Daarom is het goed om hier op tijd mee te beginnen, zodat we in 2019 – als de wet wordt ingevoerd – klaar zijn en zoveel mogelijk mensen zijn geïnformeerd. Ik kijk er in ieder geval naar uit, omdat de Omgevingswet inwoners en ondernemers veel vrijheid geeft. Dat past wel in Barneveld.”

ONDERNEMERSLOKET BARNEVELD

De gemeente Barneveld wil zich ook in 2017 van harte inzetten om ondernemers te facilite-

ren en te stimuleren. “Ons Ondernemersloket Barneveld is hét centrale punt als het gaat om alle ondernemersvragen die met de gemeente te maken hebben. Brechtje Schildkamp, Jos Berkvens en Jan Wessels staan voor u klaar om u van dienst te zijn. Maak eens vrijblijvend kennis of benader hen met een concrete vraag.”

Ondernemersloket Barneveld

Raadhuisplein 2 - 3771 ER Barneveld

Tel. 0342-495888

ondernemersloket@barneveld.nl

www.barneveld.nl/ondernemen

79



Impressie van de in 2017 te bouwen Harselaartunnel.

Welke toonaangevende projecten werden in 2016 uitgevoerd?

- Het opstellen van de Strategische Visie Barneveld 2030
- Het opstellen van de Woonvisie 2017-2020
- Bouwrijp maken van de woonwijk Holzenbosch in Voorthuizen
- Realisering van woningbouw in Veller, De Burgt (Barneveld) en Dwarsakker (Zwartebroek)
- Bouwrijp maken van het bedrijventerrein Harselaar-Zuid
- Verkoop van eerste bouwkavels op Harselaar-Zuid
- Ontwikkeling van de kantoren- en bedrijfslocatie Columbiz Park
- Opening van de Midden Nederland Hallen
- Voorbereidingen voor de aanleg van de Harselaartunnel
- Realisering van een nieuwe turbotonde bij de Midden Nederland Hallen
- Uitvoering van de Energievisie
- Lobby voor een verbeterde aansluiting A1/A30

TOENAME AANTAL BEDRIJVEN DAT ZICH IN NIJKERK VESTIGT

"WIJ LEGGEN DE RODE LOPER UIT VOOR HET BEDRIJFSLEVEN"

De laatste tijd haalt de gemeente Nijkerk met enige regelmaat de kranten met grote namen die zich vestigen op de Nijkerkse industrieterreinen. "Wij merken dat de economie aantrekt", aldus Patricia van Loozen, wethouder Economische zaken binnen de gemeente Nijkerk.

FOODCLUSTER

Volgens Patricia van Loozen is het beleid van de gemeente gericht op het versterken van de pijlers van het vestigingsklimaat. "Namelijk het behoud van bestaande bedrijven, het aantrekken van nieuwe bedrijven uit de food- en foodgerelateerde sector en het aantrekken van kennisintensieve bedrijven. Hierbij speelt de ligging in de regio Amersfoort en het feit dat de gemeente deel uitmaakt van de Regio FoodValley een belangrijke rol. De Regio Amersfoort vormt het scharnierpunt tussen de Randstad en het groene Midden-Nederland, met aan de ene kant de hoogstedelijke, dynamische regio's van Amsterdam, Utrecht en Almere. Aan de andere kant zijn er de landelijke, ruime regio's ten oosten en ten noorden van de regio Amersfoort." Naast haar strategische ligging benut Nijkerk de kansen die samenwerking met de Regio FoodValley haar biedt. "Vanwege de aanwezigheid van de nu al sterk aanwezige food cluster en daaraan gekoppelde kennis- en onderzoeksinstituten wordt FoodValley gezien als dé regio voor innovatieve/kennisintensieve bedrijven en (kennis)instellingen in de food cluster."

Ook bereikbaarheid is een van de speerpunten van de gemeente Nijkerk. "Centraal in het land en pal aan de A28 is het terrein sowieso per auto uitstekend bereikbaar", beredeneert Van Loozen. "Nu is de A28 een filegevoelige snelweg, met name richting knooppunt Hoevelaken, maar dat moet met verbredingen van de snelweg beter worden. Bovendien worden ook dijklichamen aangebracht waarmee de A1 over de A28 heen getild wordt, in de hoop dat de fileproblemen nóg verder worden teruggedrongen."

RECHTSTREEKSE LIJNEN

Ultrapak, Van Duinkerken, Vreugdenhil, Serva en Morelight zijn een greep uit een aantal succesvolle bedrijven dat onlangs kavels heeft aangekocht voor de bouw van nieuwe bedrijfspanden binnen de gemeente Nijkerk. "Nu de markt aantrekt, lijkt het vrij makkelijk om bedrijfsterreinen te verkopen maar hier wordt veel tijd en energie in geïnvesteerd", benadrukt Van Loozen. "Wij leggen als gemeente Nijkerk De Rode Loper uit voor het bedrijfsleven. De ervaring leert dat ondernemers een goede regelgeving en goed beleid - snel de juiste weg kunnen vinden binnen de gemeente en een meedenkende dienstverlener - echt belangrijk vinden. Wij willen zorg-

dragen dat de gemeentelijke dienstverlening aan ondernemers op orde is. Kijken bij aanvragen hoe het wél kan, met de ondernemers naar ruimte binnen de bestaande wet- en regelgeving zoeken. Wij zorgen voor rechtstreekse lijnen. In het geval dat een aanvraag om nieuw bedrijfsterrein beter passend is bij de buurgemeenten verwijzen wij door naar deze gemeente."

Veel mensen denken dat ondernemers kiezen voor onze bedrijventerreinen vanwege de ligging aan de A28. Uiteraard telt dit volgens Van Loozen mee, maar de ondernemers waarderen zeker ook de begeleiding. "We horen terug dat ze voor het ondernemersklimaat gaan en de persoonlijke begeleiding na de aankoop. Vaak brengen we ze al in contact met andere ondernemers die op hun nieuwe perceel gevestigd zijn. Zo kunnen ze al in een vroeg stadium afspraken maken over de uitstraling van hun pand. Soms passen we zelfs de grootte van een kavel aan om tegemoet te komen aan de wensen van de ondernemers."

"WIJ MERKEN DAT DE ECONOMIE AANTREKT. ER KOMEN MEER AANVRAGEN BINNEN VAN BEDRIJVEN DIE BELANGSTELLING HEBBEN VOOR DE KOOP VAN BEDRIJFSTERREIN."

BEELDKWALITEIT

De bedrijventerreinen worden onder beeldkwaliteit gebouwd. "Dit betekent dat er veel aandacht is voor het uiterlijk van de panden maar ook zeker voor de inrichting van de openbare ruimte en het groen op het bedrijfsterrein. Een bedrijf met belangstelling voor bedrijfsterrein moet bij het indienen van de omgevingsvergunning een zogenaamd inrichtingsplan overleggen. In dit plan wordt beschreven hoe het groen wordt aangebracht op het perceel."

KIESKEURIG

Het zijn volgens Van Loozen ook bedrijven uit de regio die naar Nijkerk trekken. "De gemeente Nijkerk is wel kieskeurig als het om de vestiging van nieuwe bedrijven aan de rand van de stad gaat. Binnen de Provincie en Regio FoodValley zijn duidelijke afspraken gemaakt over wat voor bedrijvigheid er wenselijk is. Zo ligt er een focus op het invullen

van leegstand in de binnenstad en gaan wij met ondernemers en de Bedrijvenkring Hoevelaken Nijkerk hier binnenkort serieus over in gesprek. Wij gaan onder andere het gesprek met de ondernemers aan door middel van bedrijfsbezoeken. Er zijn genoeg grote ketens met detailhandel die zich hier graag zouden willen vestigen. We gaan hier voorzichtig mee om. We willen voornamelijk detailhandel die aanvullend is op wat we in de binnenstad aan ondernemingen hebben. Eigen ondernemers moeten beschermd worden, want met de komst van grote bedrijven in de detailhandel weet je dat kleine zelfstandige ondernemers het moeilijk krijgen." De gemeente Nijkerk verwelkomt graag ondernemers die een duurzaam gebouw willen neerzetten en een kwalitatief goede uitstraling hebben. "Naast grote bedrijven zijn er ook ondernemers die samen een pand willen gaan exploiteren. Ook wordt er gesproken over het opzetten van een bedrijfsverzamelgebouw."

CONCURRENTIEKRACHT

Van Loozen ziet de toekomst voor bedrijven die zich in de gemeente Nijkerk willen vestigen positief tegemoet. "Wij merken dat de economie aantrekt. Er komen meer aanvragen binnen van bedrijven die belangstelling hebben voor de koop van bedrijfsterrein. Ook voor kennisintensieve bedrijven ziet de toekomst er beter uit. In de Miljoenennota 2016 is gezegd dat het kabinet zich opnieuw wil inzetten voor innovatieve en snelgroeiende bedrijven. Dit wordt van belang geacht om de positie van Nederland op het gebied van innovatie en concurrentiekracht veilig te stellen. Er komt ruimte en financiering voor innovatieve bedrijven. Volgend jaar komt er 50 miljoen euro extra beschikbaar voor startups en het innovatieve mkb. Dit komt bovenop het Aanvullend Actieplan MKB-financiering dat in 2014 werd ingesteld om het eigen vermogen van het mkb te versterken en het financieringsaanbod te verbreden. Wellicht kunnen wij als gemeente Nijkerk ook hiermee ons voordeel doen en ons nog meer op de doelgroepen richten. Belangrijk hierbij is kennis van de bestaande bedrijvigheid. Waar hebben deze bedrijven behoefte aan? Kunnen we helpen om bepaalde toeleveranciers naar Nijkerk te halen? Door hier inzicht in te krijgen, kunnen wij onze dienstverlening verder optimaliseren."

Verbeek Reclame

Specialist in Gevelreclame & Belettering!

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



STICHTING LIVA
WE CARE

 **Stichting LIVA**
www.stichtingliva.nl



W. ten Ham Constructie BV
Radonstraat 8
6718 WS Ede

STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

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

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

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



REPROmercurius
www.repromercurius.nl




DE GROOTSTE REPROSPECIALIST IN DE REGIO

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



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

OXONIA LEASE

ONDSCHIEDEND AUTOLEASESPECIALIST



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



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

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

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

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



Passie voor Service



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

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

AUTO VERSTEEG BUURMAN

Altijd dichtbij!



CITROËN PEUGEOT TOYOTA SUZUKI MITSUBISHI MOTORS

Barneveld | Ermelo | Voorthuizen | Wageningen | Woudenberg

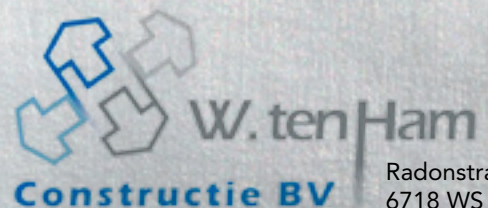


STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

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

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

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



Radonstraat 8
6718 WS Ede

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

→ Check meteen de beschikbare
bedrijfskavels op kiesjekavel.nl

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

Kijk op
de site!

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

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

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

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