

RIVIERENLAND

JAARGANG 31 | NUMMER 6 | JANUARI 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



Eldee Expo Experts helpt klanten doelen te realiseren

**RESULTAATGERICHTE
CREATIVITEIT**

MVO Special
**'INVESTEREN
IN DUURZAME
WINST LOONT'**

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

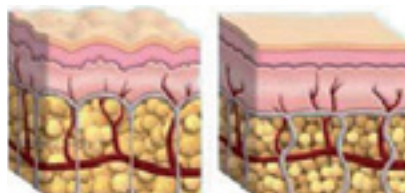
Wilt u een frisse uitstraling? Finesse Bodyline Clinic biedt Ultherapie, een facelift zonder operatie met behulp van geluidsgolven. Uw huid wordt elastischer, gladder en steviger!

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

VOORWOORD



NIEUW JASJE

Wellicht keek u even vreemd op toen deze editie van Rivierenland 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, Lezenswaardig is bijvoorbeeld 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. Inclusief ondernemerschap hoort hier ook bij. Prachtige voorbeelden hiervan vindt u in het artikel over Werkzaak Rivierenland en in het verhaal over de gemeente Buren. Met ingang van deze editie zal de gemeente Buren bijzondere kandidaten presenteren die staan te popelen om weer aan de slag te gaan. Want, 'iedereen heeft talenten en competenties', aldus de gemeente Buren. Een mooi uitgangspunt om 2017 mee te starten!

Ik wens u veel leesplezier.

Jessica Scheffer
 Hoofdredacteur Vallei Business
 jessica@vanmunstermedia.nl



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

JAARGANG 31
januari 2017, editie 6

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Aart van der Haagen Sofie Fest,
Hans Hajee, Elly Molenaar,
Saskia van Muijlwijk

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman,

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

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

- 6 Eldee Expo Experts helpt klanten doelen te realiseren
- 9 Businessflitsen
- 10 Recensie De Engel
- 14 Trendwatcher Adjiedj Bakas over de trends in 2017
- 18 Meetsma Advies brengt structuur in organisaties
- 19 BOB: Toasten op het nieuwe jaar
- 21 Nieuwjaarswensen
- 22 Netwerken bij de BETUWE Businessclub

MVO Special

- 23 Alfa Accountants en Adviseurs: Overal dichtbij
- 27 HRMORe: Volledige HR-afdeling op afstand voor een vaste prijs
- 29 The Human Works: Objectieve specialisten in optimale inzetbaarheid
- 30 Talent werkt voor Rivierenland
- 32 Investeren in duurzame winst loont
- 36 Gemeente Buren zet werkzoekenden in de spotlights
- 38 Doodgaan voordat de mais geoogst wordt

ICT-Special

- 41 Eindelijk echt inzicht in alle bedrijfsprocessen met Hillstar Business Intelligence
- 44 Jan Baan voorspelt de macht van de eindgebruiker
- 48 ICT-ontwikkelingen in de maakindustrie
- 50 ICT Campus: Samenwerken voor een bloeiende regio
- 54 De kwaliteit van de mensen begint bij de liefde voor het vak
- 56 CTC | Computer Training Centrum speelt in op behoefte aan HBO ICT-opleidingen
- 58 "Verbinden van bedrijven die elkaar nodig hebben"
- 61 Actief op zoek naar de perfecte match
- 62 Vrijheid om je eigen keuzes te maken voor bedrijfssoftware
- 64 "We brengen projecten uit het bedrijfsleven naar het onderwijs toe"
- 67 Column Aspect ICT

- 70 Effectieve oplossingen voor de meest complexe hygiëne vraagstukken



Het hout moest uit de regio komen

30



“Wij noemen dit ook wel duurzaamheid bij de kapper”

32

De rijke historie van De Engel wordt gekenmerkt door geschriften uit de 17e eeuw

10



“Het is belangrijk om als werkzoekende op te vallen”

36



5



Mais is er de enige voedselbron

38



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

44



De vierde industriële revolutie is een feit

48



ELDEE EXPO EXPERTS HELPT KLANTEN DOELEN TE REALISEREN

RESULTAATGERICHTE CREATIVITEIT

Bij standbouw kan iedereen zich een voorstelling maken. Toch heeft dat proces pas echt waarde wanneer het plaatsvindt vanuit de basisgedachte dat de opdrachtgever er zijn doelen mee moet bereiken. Precies daar ligt het onderscheidend vermogen van Eldee Expo Experts in Geldermalsen, dat inmiddels op veertig jaar ervaring kan terugvallen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

Ondernemers maken een heel bewuste keuze om deel te nemen aan een bepaalde beurs. Vanuit de verwachting direct of indirect meer business te genereren, doen zij een aanzienlijke investering om zich op een effectieve wijze aan relaties te presenteren. Daarbij komt veel meer kijken dan alleen een verzorgde, in het oog springende stand. "Het gaat erom dat het bedrijf in een passende, functionele omgeving zijn producten of diensten optimaal voor het voetlicht brengt en de doelgroep goed weet aan te spreken," vertelt Caroline Drost, sinds tien jaar algemeen directeur en eigenaar van Eldee Expo Experts, dat in 1976 door haar ouders werd opgericht. "Om dat doel te kunnen verwezenlijken spelen talloze factoren een rol, zoals uitstraling, een goede logistiek, een optimale ruimtebenutting en een uitgekiend verlichtingsplan, maar óók een gunstige plek in de beursshal. Vanuit onze veertig jaar

ervaring adviseren wij de klanten uitgebreid en persoonlijk over al deze aspecten, steeds met als uitgangspunt de wensen van de opdrachtgever en het resultaat dat deze met de beurspresentatie wil bereiken. Van tevoren verdiepen wij ons grondig in het bedrijf en de producten." Uit een mix van praktische, budgettaire, grafische, creatieve en gevoelsmatige overwegingen ontstaat een briefing voor de creatieve ontwerpers die Eldee Expo Experts zelf in huis heeft. Er werken 26 mensen op kantoor, terwijl op de werkvloer talloze collega's stands bouwen, decoreren, schilderen en inrichten.

VAST AANSPREEKPUNT

De persoonlijke benadering vormt één van de pijlers onder dit stabiele, enthousiaste familiebedrijf, dat zich kenmerkt door een bijzonder hoog kwaliteitsstreven en passie voor het vak. Caroline Drost: "Onze

projectmanager neemt de tijd om in het voortraject alle details rustig met de klant te bespreken en in een concept te laten omzetten, maar blijft ook tijdens de realisatie van het ontwerp, de beurs en de afrondende fase het vaste aanspreekpunt. Dat maakt het makkelijker voor de opdrachtgever en geeft veel vertrouwen, een aspect dat wij op alle niveaus binnen ons bedrijf van elementair belang vinden. De term 'ontzorgen' is misschien wat afgezaagd, maar daar komt het concreet wel op neer. Op de beurs zelf bouwen we niet alleen de stand op en weer af, we ondersteunen de klant desgewenst ook met zaken als goedkeuring, bouw aanvraag, logistiek, kabels en techniek, decoratie, catering en schoonmaak. Natuurlijk regelen we het transport, stroom en internet ter plekke en sluiten alle apparatuur aan." Deze zo specifieke werkwijze droeg ertoe bij dat het bedrijf in 2016 werd uitgeroepen tot

'Beste Meetingssupplieur van het Jaar' en nu wederom in de race is voor deze award, toegerekend op basis van ondernemerservaringen.

TELKENS VERANDERENDE SITUATIES

Eldee Expo Experts realiseert per jaar gemiddeld zo'n 700 beursstands voor een internationale klantenkring, waarvan ongeveer 55 procent in het buitenland wordt gerealiseerd. "Dit vak brengt met zich mee dat we altijd werken op locaties die verschillende (technische) regels en voorschriften hanteren, tot Amerika en Japan toe," zegt Caroline Drost. "De telkens veranderende situaties en soms onvoorziene factoren ter plekke, bijvoorbeeld lastige mogelijkheden om een vracht te lossen, doen een beroep op de inventiviteit van onze medewerkers. Zij scheppen er met hun flexibele instelling juist plezier in om altijd een oplossing te vinden; dat maakt hun vak zo boeiend. De klus móet simpelweg lukken, want er ligt immers een harde deadline. Het aangaan van die uitdaging en het altijd weer succesvol afronden van het karwei werken ontzettend motiverend." In het eigen pand te Geldermalsen treft Eldee Expo Experts, dat overigens een team van 26 mensen telt, al zo veel mogelijk voorbereidingen. Het maakt een onderscheid naar designstands op maat, budgetstands en modulaire stands, waarvan met name de laatste zich perfect lenen om zich vaker en in diverse settings te laten gebruiken. Het bedrijf past zowel hout- als systeembouw toe, veelal een combinatie daarvan.

VESTIGING IN DUITSLAND

Geleid door Caroline Drost en opgericht door haar ouders, die nog steeds - hoewel op de achtergrond - bij de zaak betrokken zijn, verdient Eldee Expo Experts met recht het predikaat 'familiebedrijf'. Typische eigenschappen die daarbij horen en in dit geval ook tot de kernwaarden behoren: de al genoemde persoonlijke klantbenadering, een stabiele bedrijfsvoering en een onvoorwaardelijke betrouwbaarheid. "Ook op financieel vlak," licht de gedreven directeur toe. "Wel zo prettig voor een opdrachtgever als hij een grote investering doet bij een partner die tegen een stootje kan en die daadwerkelijk zijn beloften volledig nakomt." De mate waarin Eldee Expo Experts trouw blijft aan zijn relaties weerspiegelt zich in de veertig jaar lange klandizie bij de Rabobank, sinds het prille begin, dus. Caroline Drost: "Mijn ouders haalden en parkeerden daar hun eerste geld. De persoonlijke klantbenadering waaraan wij zelf zo hechten, zie ik terug bij deze bank,



met door de jaren heen ook altijd een vast aanspreekpunt. Ik kan er altijd gemakkelijk terecht, de lijnen zijn kort en er wordt snel op dingen gereageerd, recent bijvoorbeeld op mijn vraag om advies bij het openen van een vestiging in Duitsland. Het verraste me wat de Rabobank mij op dat gebied te bieden heeft, ondersteund door een groot internationaal netwerk en kennis van de markt en cultuur. De pro-actieve houding van onze account manager Maarten Mandemakers

bespoedigt voor mij het proces om deze stap daadwerkelijk te nemen, mogelijk in 2017 al." Zoals het een familiebedrijf betaamt, gaat Eldee Expo Experts niet over één nacht ijs. Datzelfde komt tot uitdrukking in het werken met en voor klanten, dat het bedrijf nog steeds als een voorrecht beschouwt, zeker in deze mooie en energerende branche.

www.eldee-standbouw.nl

7





**STICHTING
LIVA**
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

Virus Hackers

“Hoe veilig is uw informatie?”

Ransomware
Phishing
Data-verlies




ASPECT ICT
Ieder detail bekeken!

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



HUIBERS
bureau voor architectuur

Dodewaard | 0488-443886 | www.bureauhuibers.nl



**REINIGINGSMACHINES
WIM DE KOCK**

*De specialist in reinigingsmachines,
middelen en materialen*

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



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

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

FLYNTH
Ondernemen inspireert.



Lijo
SECURITY

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

Lijo Security is al dertig jaar gespecialiseerd in:

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

Van projecteren en installeren tot onderhouden van bovengenoemde installaties.

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

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



MKB Export Award helpt ondernemer de grens over

Ondernemers met internationale ambities kunnen zich inschrijven voor de vierde editie van de MKB Export Award, een initiatief van MKB-Nederland en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) in samenwerking met Language Institute Regina Coeli. De prijs is bedoeld voor mkb-ondernemers die de potentie hebben om met succes de grens over te gaan of hun internationale activiteiten willen uitbreiden.

De initiatiefnemers van de prijs willen mkb-ondernemers stimuleren om hun mogelijkheden over de grens te verkennen. "Er zijn nog zoveel bedrijven die kansen hebben om hun markt buiten Nederland te vergroten", zegt directeur Leendert-Jan Visser van MKB-Nederland. "Met deze prijs geven we hen een stevige steun in de rug."

Ondernemers kunnen zich inschrijven voor de MKB Export Award 2016. Op de campagnesite kunnen zij aangeven welke (nieuwe) markt(en) zij willen veroveren met welk product of dienst. Ook moeten zij hun internationale ambities motiveren. Inschrijven kan tot 31 januari 2017. Op grond van het profiel, de internationale plannen en de motivatie van de deelnemers selecteert een deskundige jury in maart de top 3. Na een pitchronde kiest de jury de winnaar.

De winnaar van de MKB Export Award 2016 maakt een vliegende start bij het verwezenlijken van zijn of haar internationale ambities. Hij of zij krijgt een exportcheque (tegoed voor transportkosten) t.w.v. 15.000 euro, een jaar lidmaatschap van MKB-Nederland, een Zakenpartnerscan van RVO.nl en een driedaagse persoonlijke taaltraining in een taal naar keuze bij Language Institute Regina Coeli ('de nonnen in Vught').

Heske Groenendaal 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:

- Heske Groenendaal, Directeur Metaglas
- Nadya Aboyaakoub-Akkouh, Wethouder gemeente Nijkerk
- Dolly Verhoeven, Hoogleraar Gelderse geschiedenis
- Elis Ligtle, Baanwielrenster
- Eugenie Aartsen, Stichting Gratis2dekansje
- 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.

Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfs catering

AMC is gevestigd in: Wijchen • Venray • Tiel

www.amcgroep.nl | 024-641 42 93



10

DE ENGEL

HEMEL OP AARDE

Restaurant De Engel in Dodewaard is het beste te omschrijven als stijlvolle huiskamer waar eigenaar/chef-kok Inno Venhorst en gastvrouw Mirjam Venhorst er alles aan doen om het de gasten naar hun zin te maken. Rivierenland Business schoof aan tafel en ontdekte de hemel op aarde.

Wie langs de dijk in Dodewaard rijdt, kan De Engel niet ontgaan. Een prachtig geres- taureerde boerderij biedt onderkomen aan het restaurant. Gastvrouw Mirjam Venhorst ontvangt ons allerhartelijkst en vertelt ons bevlogen "Wij willen ons restaurant graag laagdrempelig houden. Wel de superverse producten, maar ook goede porties en mooie prijzen." Niet voor niets is de De Engel daarom ook aangesloten bij de Euro-Toques, een Europese restaurantorganisatie met als doel het behouden van culinaire tradities en

het beschermen van kleine producenten. "Zo garanderen wij dat eten bij ons ook puur en echt is."

INTERNATIONALE INVLOEDEN

Een blik op de menukaart leert dat de witte brigade zich heeft laten inspireren door de Franse keuken, maar ook door allerlei andere internationale invloeden. Wij krijgen deze avond een menu voorgeschoteld dat begint met gerookte zalm, rode kool ijs, limes, appel en radijs. Een veelbelovende start. We

continueren ons diner met pompoensoep met 5-spices, schol, koriander, sereh en crème fraîche. Deze soep is hoog op smaak, maar beslist niet te overheersend en heerlijk romig. De attente service en oplettendheid van de zwarte brigade zorgt ervoor dat wij ons op ons gemak voelen in het restaurant. De tafels hebben een ruime opstelling en het restaurant is geschikt voor zowel de formele als wat meer informele gast. Het heeft een chique uitstraling, maar is beslist niet te opgeprikt. De wijnkaart bestaat uit een



RECEPT

Erwtensoep
Zeeuws spek – doperwtcrème
gambaworst – selderij

Benodigdheden:

500 cc runderbouillon, 200 gram Zeeuws spek, 100 gram doperwten, 50 cc room, 100 gram gamba, 50 cc slagroom, 1 eetlepel bieslook, ½ stuks limoen, 1 stuks eiwit, 100 gram knolselderij, 100 gram crème fraîche, 1 eetlepel bladselderij, peper en zout

Bereidingswijze:

Kook de doperwten met de room en pureer deze en op smaak brengen met peper en zout. Snijdt de spek in 4 blokken en grill deze. Pureer de gamba in een keukenmachine met de eiwit, limoensap en bieslook en voeg voorzichtig de slagroom toe tot er een romige massa ontstaat. Breng de farce op smaak en spuit deze in een kunst darm en gaar de worst in 30 minuten op 65 graden gaar. De farce kan ook met een warme lepel in hete bouillon gepocheerd worden. Bak de in blokjes gesneden knolselderij zacht en smoor deze in de crème fraîche zacht gaar. Snipper de bladselderij.

HISTORIE DE ENGEL

De eerste verwijzing naar het bestaan van 'De Engel' is 10 augustus 1591, toen prins Maurits van Oranje terugkeerde van een schermutseling met Spanjaarden bij Nijmegen en met zijn vloot bij 'De Engel' te Hien voor anker ging. De rijke historie van herberg 'De Engel' wordt gekenmerkt door geschriften uit de 17e eeuw. Verhaald wordt over ondeugende ontmoetingen tussen niet-echtelieden: 'een door een ouderling ontdekte overnachting van Klaes van Brenck, schooldienaar en koster met een weduwe uit Batenburg' (1673) en over drankgebruik, herbergbezoek van Meister Derk van Giesen (1663). Maar ook, dat in 1725 uit de erfenis van weduwe Verheyden 'uyt den Engle' 400 gulden werd overgemaakt voor de restauratie van de Dodewaardse kerktoeren. De strijd tegen het regelmatige terugkerende hoge water is tot vandaag nog steeds een belangrijk gegeven. Eeuwenlang beukten golven en ijsschotsen tegen de muren van de herberg. Tijdens het hoge water met Kerst 1993 (16,93 mtr.) stond de herberg weer onder water. Om een einde te maken aan deze wateroverlast is er in 1994 een unieke flexibele waterkering gebouwd.

aantal fijne wijnen die uitstekend passen bij de gerechten. Bijzonder is dat er ook wijnen op de kaart te vinden zijn die van eigen wijngaard in Dodewaard afkomstig zijn.

WIJ WILLEN ONS RESTAURANT GRAAG LAAGDREMPELIG HOUDEN. WEL DE SUPERVERSE PRODUCTEN, MAAR OOK GOEDE PORTIES EN MOOIE PRIJZEN.

SCHOUWSPEL

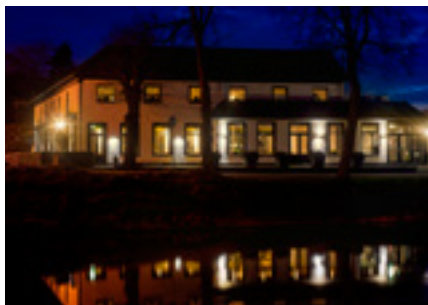
Passend bij het wildseizoen continueren we ons diner met everzwijn met stoofpeer,

Dijon mosterd, sinaasappel en Parmigiano Reggiano en MRIJ rund, bestaande uit diamanthaas, rendang boembloe, cevenne ui, koningsboleet, pastinaak en aardpeer. Prachtige gerechten in hun puurheid en eenvoud. We sluiten af met kaas van de kaaswagen met bijpassend zoete en hartige garnituren en een bavaroise sorbet met karamel, confit, biscuits en room en voelen ons in de zevende hemel. Ouderwets lekker en een smaakvolle finale wat ons betreft. Hier gaan ze ons vaker terug zien, al is het alleen maar om de lunchkaart te proberen, die er eveneens veelbelovend uitziet.

www.de-engel.nl



Aanbevolen locaties



Brasserie Nu

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



Kasteel Wijenburg

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



Herberg De Zoelensche Brug

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



Hotel-Restaurant De Os & het Paard

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



De Twee Linden

Zandstraat 100
6658 CX Beneden-Leeuwen
T 0487 59 1234
E info@detweelinden.nl
I www.detweelinden.nl



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,-**

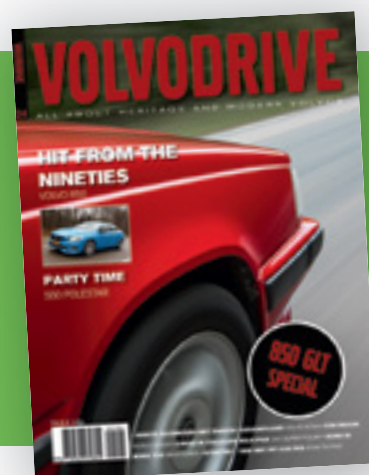


Ontvang 6 x Great British Cars + 6 reeds verschenen edities voor €45,-

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 Volvodriven Magazine voor maar **€45,-**



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

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

www.volvodrivemagazine.nl



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: "Hanan 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 zp'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 ontsnapt 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.



De ultieme drive, beslissende keuzes maken, als de finish nadert nog net dat beetje kunnen versnellen, doorgaan als een ander stopt, de finish zien als doel en niet als eindpunt. Het uiterste uit jezelf halen voor jou en voor het team om je heen. Topsporters, ze zijn een soort apart. Hun drive en de juiste tactiek zijn de triggers tot succes. Maar zijn zij de enige? In onze ogen komt de MKB-ondernemer er verdacht dicht bij in de buurt.

ACCOUNTANTZ BEHAALT PODIUMPLAATS!

Periodiek worden accountantskantoren extern getoetst op kwaliteit. Dat is hard nodig aangezien het accountantsberoep, zeker de laatste jaren, onder een vergrootglas is komen te liggen.

Bij de kwaliteitstoetsing wordt de inrichting, organisatie, werkwijze en kwaliteit en natuurlijk ook de daadwerkelijke toepassing gecontroleerd. Voor klanten is dit van groot belang, ze weten dan of de accountant en het accountantskantoor voldoet aan de laatste wet- en regelgeving en dat ook in de praktijk waarmaakt.

Slechts een klein deel van de getoetste accountants en accountantskantoren voldoet in één keer aan de strenge toetsingscriteria. AccountantZ is vorige maand getoetst en in één keer geslaagd.

Er werd geen enkele tekortkoming geconstateerd en ook geen aanbevelingen voor verbetering gedaan. Dat maakt ons trots, wij zijn bijzonder blij met deze erkenning van onze kwaliteit. Wij gaan vanzelfsprekend door op de ingeslagen weg.

DE MKB-ONDERNEMER IS EEN TOPSPORTER!

Net als een topsporter beschikt de MKB-ondernemer over de echte winnaarsmentaliteit. Gaat elke dag weer de wedstrijd aan om doelen te bereiken en ambities waar te maken. Dat klinkt eenvoudiger dan het in werkelijkheid is, in de praktijk komt van alles op je af. Hoe staat ik er financieel voor, wat doet de markt en hoe speel ik daar op in, kennen ze mij, zijn mijn producten straks nog wel gewild, wat doen mijn concurrenten. Een haast onmogelijke opgave om alles zelf goed te blijven doen, je kunt tenslotte niet tegelijk keepen, verdedigen en aanvallen.

Grote bedrijven kennen divisies en afdelingen voor onderwerpen zoals Verkoop, Marketing, HR, Inkoop en Administratie en beschikken over managers die dit alles in goede banen leiden. De meeste MKB-ondernemers kunnen zich deze mogelijkheden niet permitteren. Jammer natuurlijk, want deze gedreven en ambitieuze ondernemers hebben juist behoefte aan een team met kennis en kunde die hen helpt bij het waarmaken van doelen en ambities.

AccountantZ onderkent deze behoefte als geen ander en we richten ons dan ook op het integraal ondersteunen van ondernemers op alle bedrijfskundige terreinen. Zoals topsporters samenwerken met een team van coaches, zo vervult AccountantZ deze rol, in de twee jaar van haar bestaan, al voor meer dan honderd MKB-ondernemers. Samen met die ondernemers bedrijven we topsport en maken de ambities waar.

VAN START TOT FINISH SUCCESVOL ONDERNEMEN

Leon Zoetekouw en Aron van Doorn, de oprichters van AccountantZ, hebben als passie en drive om ondernemers te helpen bij het realiseren van hun plannen.

Met hun brede kennis, kunde en ervaring op financieel-, fiscaal- en bedrijfskundig gebied zorgen zij er voor dat alle aspecten van het ondernemen in samenhang worden bekeken. De MKB-ondernemer krijgt daarmee zicht op de dingen die er echt toe doen om succesvol te worden en ook te blijven. Door intensieve samenwerking worden de doelen waargemaakt.

Topsport begint bij de basis, weten waar je staat en wat je wilt bereiken. Door de inzet, passie en energie scherp te richten op het te bereiken doel wordt de top bereikt. Een uitgekiend realisatieplan is daarvoor essentieel. En dat is nou precies de kracht van AccountantZ: *Weten hoe je resultaten het beste kan bereiken, van A tot Z.*

ACCOUNTANTZ

Kersenboogerd 13 - 4003 BW Tiel
Telefoon (0344) 70 02 12
E-mail: info@accountantz.nl
Internet: www.accountantz.nl


helder van A tot Z



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!



18

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 bobmiddenneder-

BIJDRAGEN

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).

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

"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

KWALITEITZORG & CERTIFICERING ORGANISATIEONTWIKKELING COACHING
CONFLICTHANTERING BEDRIJFSOPLEIDINGEN WWW.MEETSMA.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

The logo for 'Huibers bureau voor architectuur' consists of the word 'HUIBERS' in a bold, white, sans-serif font, with 'bureau voor architectuur' in a smaller, white, sans-serif font below it. The logo is centered on a blue rectangular background. The background of the entire advertisement is a blurred image of a modern building's interior with large glass windows and a high ceiling.

HUIBERS
bureau voor architectuur



HUIBERS bureau voor architectuur

Bonegraafseweg 6b | 6669 MH Dodewaard | 0488 - 443886 | info@bureauhuibers.nl

www.bureauhuibers.nl

NIEUWJAARS- WENSEN UIT DE REGIO

ALLE GOEDS VOOR 2017!

Wij, het team van WUTHRICH, wensen voor 2017 alle goeds in zowel privé als zakelijk opzicht en bovenal een goede verzekeringsdekking en een schadeloos jaar. Tot in 2017! Directie en medewerkers WUTHRICH bv. Directie en medewerkers WUTHRICH bv. Wij wensen dat 2017 uw beste jaar ooit wordt! Een jaar waarin u met een heldere en frisse mindset bouwt aan uw commerciële activiteiten.

Gerichte aandacht en goede intenties in persoonlijke verkoop zullen uw succes versterken. Iedere dag weer. Het is ons doel om u hierbij ook in 2017 te helpen. Proost! Op een gezond en succesvol nieuw jaar.

W U T H R I C H
makelaars in assurantiën

WIJ WENSEN DAT 2017 UW BESTE JAAR OOI WORDT!

Een jaar waarin u met een heldere en frisse mindset bouwt aan uw commerciële

activiteiten. Gerichte aandacht en goede intenties in persoonlijke verkoop zullen uw succes versterken. Iedere dag weer. Het is ons doel om u hierbij ook in 2017 te helpen. Proost! Op een gezond en succesvol nieuw jaar. Green Badger – Mindset & Sales Edo Boonstra & Roy Sijgers

EEN GEZOND & SUCCESVOL 2017!

Ook in het nieuwe jaar doen wij weer ons uiterste best om maximale exposure voor u te bereiken. Daarnaast zullen wij, zoals u van ons gewend bent, het meest interessante nieuws voor ondernemers in de regio blijven brengen.

Wij wensen u een gezond en succesvol 2017!

Team Rivierenland Business

Marie-Louise van Heeckeren
Savas Atila
Jessica Scheffer



NETWERKEN BIJ DE BETUWE BUSINESSCLUB

Mijn naam is Ton Fitsch, sinds maart 2016 manager commerciële zaken van F.C. Lienden / De BETUWE businessclub. Mij is gevraagd de businessclub van F.C. Lienden opnieuw op te zetten. Het is de bedoeling activiteiten te verzorgen waar men als businessclublid kan genieten van de sportieve geneugten en het zakelijk netwerken.

FOTOGRAFIE: WIM BROUWERS

De combinatie sportief en zakelijk gaat uitstekend samen. Tijdens de thuiswedstrijden van F.C. Lienden 1 is de businessclub altijd geopend en kan men genieten van een leuke voetbalwedstrijd met collega-businessclubleden. Ook wordt een aantal keren per jaar een activiteit georganiseerd waar men onder het genot van een hapje en een drankje kan netwerken.

Soms wordt een spreker uitgenodigd of is er entertainment. Het zijn altijd waardevolle en sfeervolle bijeenkomsten.

Naast allerlei activiteiten voor de businessclub proberen wij ook de interesse voor F.C. Lienden te vergroten. Zo wordt exclusief in samenwerking de Jumbo in Lienden begin 2017 een grote voetbalplaatjes actie gehouden. Deze actie is een fantastische kans om onder andere de jeugd en de senioren van F.C. Lienden in de schijnwerpers te zetten met dit prachtige verzamelalbum. De actie bestaat uit een full colour bewaaralbum met foto's van alle (jeugd) leden, bestuur, vrijwilligers en natuurlijk het parapedaardje onze twee 1e elftallen.

PREUVERIE

De onlangs gehouden PREUVERIE / KERSTMARKT voor leden van De BETUWE businessclub was een groot succes. Naast veel leden van de businessclub en hun partners waren ook veel potentiële leden en genodigden aanwezig. Gezien de vele enthousiaste reacties zal deze PREUVERIE / KERSTMARKT een jaarlijks terugkerende activiteit worden van De BETUWE businessclub.

Nieuws van F.C. Lienden

Vanzelfsprekend zijn wij er trots op dat F.C. Lienden 1 is verkozen tot Gelderse Sportploeg van het jaar 2016. De voetbalploeg van F.C. Lienden kreeg via internet de meeste stemmen van de inwoners van Gelderland. Deze eervolle prijs is een prachtige beloning voor de verrichtingen van F.C. Lienden met dit jaar het tweede kampioenschap op rij in de zondag Topklasse en plaatsing voor de nieuw ingevoerde Tweede divisie. Het Gelders Sportgala wordt georganiseerd door de Gelderse Sport Federatie en Topsport Gelderland in opdracht van de Provincie Gelderland.

Lid worden van de De BETUWE businessclub?

Vanaf € 1.000,- per jaar bent u al lid van De BETUWE businessclub. Hiervoor krijgt u het Greenstar Businessclub Lidmaatschap. Dit pakket bevat:

- 2 toegangskarten voor alle thuiswedstrijden van F.C. Lienden, tevens met toegang tot de businessclub.
- Voorafgaand aan thuiswedstrijden gratis soep/salade/broodje in de Businessclub
- Gratis koffie/drankjes vóór thuiswedstrijden en tijdens de pauze
- 1 parkeerkaart.
- Naamsvermelding op tableau bij ingang sportpark.
- Naamsvermelding op tableau in de businessclub.
- Naamsvermelding in presentatiegids.
- Naamsvermelding in Business Magazine.
- 20% korting op seizoenskaarten voor medewerkers van uw bedrijf.
- Uitnodiging voor alle businessclub bijeenkomsten met partner. Tevens heeft u de mogelijkheid 2 relaties mee te nemen naar deze businessclub avonden.
- Bedrijfspresentatie op website van F.C. Lienden.
- Mogelijkheid voor € 100,- meerprijs om ook Vriend van F.C. Lienden te worden.
- Nieuwsbrief van de businessclub, heeft u iets te melden (Zakelijk nieuws) geef het dan door via het vertrouwde email-adres van onze businessclub.
- Exclusief gebruik van mailingbestand businessclub.

V.l.n.r.: Arie Mijster, Arie Droogendijk, Wijnand Mijster

ALFA ACCOUNTANTS EN ADVISEURS:

OVERAL DICHTBIJ

Kan een landelijk opererend accountantsbureau zich verplaatsen in lokale ondernemers? Jazeker. Sterker nog, daar ligt juist de kracht van Alfa Accountants en Adviseurs. Elk van de dertig kantoren, in 'ons' geval Gorinchem en Dodewaard, richt zich op de agrarische sector en het MKB en helpt deze ondernemers vanuit een oprechte betrokkenheid hun business te versterken.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

Alfa koppelt financiële expertise op micro- en macroniveau aan specialistische kennis van de diverse branches en weet tot in detail wat zijn klanten beweegt. Dit gebeurt vanuit een zorgvuldig opgebouwde vertrouwensbasis en een sterk verantwoordelijkheidsgevoel, binnen een persoonlijke relatie met een vast aanspreekpunt. Een andere meerwaarde van Alfa zit in de bundeling van verschillende diensten onder één dak, van accountancy en fiscaal(-juridisch) advies tot knowhow op het gebied van salaris en personeel.

B CORP-CERTIFICERING

Veelzeggend over de organisatie van Alfa is het feit dat zij als eerste accountantskantoor in Nederland een B Corp-certificering heeft verkregen. Die term verwijst naar 'Benefit Corporations'; bedrijven die zich niet alleen richten op winst maken, maar zich tevens nadrukkelijk profileren in duurzaam en sociaal ondernemen. Het instituut B Corp kent de certificering toe op basis van een streng eisenpakket, waarbij de lat elke twee jaar

hoger komt te liggen. Denk aan aspecten als het milieu ontzien, duurzaam omgaan met producten, transparantie in financiën, prijzen en processen, gedegen arbeidsvoorwaarden vanuit de menselijke maat. Het typeert Alfa dat het sinds 1999 eigendom is van het personeel en vanuit die structuur een open

'wij-cultuur' creëert, waarmee het beoogt de organisatie op een duurzame manier te ontwikkelen, hetgeen een continuproces vormt.

www.alfa.nl/gorinchem,
www.alfa.nl/dodewaard

ISDE

Gemotiveerd door het bovenstaande stelt Alfa Accountants en Adviseurs zich proactief op in het begeleiden van subsidieaanvragen. In 2017 verdienen twee op handen zijnde regelingen zeker aandacht. Per 2 januari stelt de Nederlandse overheid een totaalbudget van 70 miljoen euro beschikbaar in het kader van ISDE, Investeringsubsidie duurzame energie. Het betreft een tegemoetkoming in de aanschaf van zonneboilers, warmtepompen, biomassaketels en pelletkachels. In 2015 en 2016 bestond reeds de SDE+-regeling, gericht op het stimuleren van hernieuwbare energieprojecten, maar in 2017 maakt de overheid hiervoor een recordbudget van 12 miljard euro vrij. De subsidie wordt gefaseerd en voor een periode van 12 tot 15 jaar toegekend op basis van daadwerkelijk geproduceerde duurzame energie. Tussen 7 en 30 maart start het eerste aanvraagtraject. Bedrijven die mogelijk aanspraak maken op één van beide subsidies, doen er goed aan op korte termijn eens vrijblijvend met Alfa contact te leggen voor een oriënterend gesprek, in aanloop tot een eventuele aanvraag met een volledige begeleiding.

DE KLANT ACHTER ALFA ACCOUNTANTS: SCHEEPVAARTBEDRIJF B.T.O. INVESTEERT IN BAANBREKENDE VERGROENING KRAANSCHIP

DUURZAAMHEID MET DIEPGANG

Ze haalden zich nogal wat op de hals, vader en zoon Mijnster, toen ze twee jaar geleden besloten de emissie van schadelijke gassen bij hun kraanschip Nooitgedacht flink te reduceren. Een tijd van pionieren brak aan voor Scheepvaartbedrijf B.T.O. in Sliedrecht, wat de firma niet alleen een Green Award, maar ook een belangrijk contract met Havenbedrijf Rotterdam opleverde.

Meer dan ooit doet kraanschip Nooitgedacht zijn naam eer aan. "Met de laatste aanpassingen mikken we erop dat we in één keer kunnen doorstoten van 'brons' naar 'goud' bij de Green Award," stelt de jonge Arie Mijnster, die samen met vader Wijnand het schip exploiteert vanuit Scheepvaartbedrijf B.T.O. De award geldt in de binnenvaartsector als een erkenning voor ondernemers die buitengewoon presteren op het gebied van duurzaamheid. "Dan praat je over het beperken van schadelijke uitstoot, maar ook over zaken als een gedegen boekhouding inclusief een kloppende administratie van motoren en onderhoud, veiligheid, een schone werkomgeving en een juiste afval-

verwerking." Dat vader en zoon niets aan het toeval overlaten, maakt de Nooitgedacht direct duidelijk. In de basis een halve eeuw oud ligt het schip er pico bello bij. "We onderhouden het zorgvuldig en vernieuwen bijna jaarlijks componenten, zoals in 2010 de woning/stuurhut en in de afgelopen twee jaar de aandrijftechniek," verklaart Arie Mijnster, zelf sinds vierenhalf jaar aan boord te vinden.

RIGOREUZE STAP

Grootgebracht in een schippersnest was het voor vader Wijnand Mijnster in zijn late jeugd zonneklaar waar zijn toekomst lag. "Ik begon in het zandtransport van en naar België en

Duitsland en werkte daarna vijf jaar op een werf. Het water bleef me trekken, daarom besloot ik in 1996 samen met mijn echtgenote Frieda een eigen beunschip (dubbelwandig) te kopen: de Nooitgedacht. Vanwege ons jonge gezin voeren we uitsluitend nog binnen Nederland. Toen rond 2002 de markt voor zandtransport terugliep, zetten we een rigoureuze stap door de Nooitgedacht te laten ombouwen tot een kraanschip, geschikt voor baggerwerkzaamheden. Voortaan bleef mijn vrouw aan wal en ging ik regionaal werken, hoofdzakelijk in het Rijnmondgebied. Door de relatief compacte afmetingen (lengte 63 meter, breedte 7,40 meter, een diepgang 0,8 tot 2,56



meter.) haal ik veel werk binnen op plekken waar grote schepen niet kunnen komen, zoals langs afmeersteigers, kades en in kleine zeehavens. Het meest vertoeven mijn zoon en ik in de Rotterdamse havens, die we uitbaggeren. Ook lossen wij zand uit grote schepen en vervoeren stenen, waarmee we bijvoorbeeld een dam of een oeverversterking aanleggen. Daarnaast verrichten we bergingswerkzaamheden, zelfs van te water geraakte auto's." De Nooitgedacht met zijn laadvermogen van 684 ton beschikt over twee spudpalen om het tijdens werkzaamheden op positie te houden.

SYNTHETISCHE DIESELBRANDSTOF

Hoewel het voor buitenstaanders misschien niet direct aan de oppervlakte ligt, houden verduurzaming en vergroening de scheepvaartsector nadrukkelijk bezig. Het vormen essentiële aandachtspunten voor wereldhaven Rotterdam en daarmee ook voor de bedrijven die daar opereren. B.T.O. wachtte de ontwikkelingen niet af, maar nam vanuit het idee zijn

"BINNEN HET VERGROENINGSPROJECT VAN DE NOOITGEDACHT HIELP ALFA DE MANNEN VAN B.T.O. MET EEN BELANGRIJKE SUBSIDIEAANVRAAG IN HET KADER VAN INNOVATIES DUURZAME BINNENVAART."

concurrentiepositie te verstevigen het voortouw. Het smeedde een plan om in fasen de uitstoot van de Nooitgedacht terug te dringen. "We staan op een lijst van bedrijven die werken met verontreinigde stoffen en hebben daarom het schip en de kraan uitgerust met een overdruksysteem, airconditioning, een overgangsluis van 'vuil' naar 'schoon' met een douche en omkleedgelegenheden," vertelt Wijnand Mijster. "Vervolgens richtten we onze aandacht op de emissie van de voortstuwingsmotor, de generator, de kraan en de boegschroef. Een tip van de Hoogendijk Scheepvaart Service in Sliedrecht bracht ons in maart 2015 bij Shell GTL Fuel Marine, een reukloze, synthetische dieselbrandstof die de uitstoot van roet en stikstofoxide fors reduceert."

MENIG SLAPELOZE NACHT

Wijnand en Arie Mijster kregen de smaak van de vergroening te pakken. "We gingen het als een sport beschouwen," glimlacht laatstgenoemde. Er borrelde een plan op om



de Nooitgedacht verregaand te elektrificeren en de heren oriënteerden zich op de mogelijkheden. "Haast niemand in deze sector had er kaas van gegeten," aldus Wijnand Mijster. "Een elektromotor kun je overal kopen, maar het concept praktiseren in een werkschip vormt een ander verhaal. Uiteindelijk kwamen we tot een succesvol partnerschap met Van der Wal Elektrotechniek, Lemmen Diesel Engines en Verhaar Omega." Talloze malen werd overlegd, gepuzzeld, gerekend en geëxperimenteerd, wat Mijster senior menig slapeloze nacht bezorgde. "Tegenover de forse investering stond het risico dat het ombouwen van het schip naar dieselelektrisch niet zou slagen." B.T.O. bestelde een generatorset van Volvo en een nieuwe boegschroefinstallatie, waarvan de ingebruikname leidde tot de bronzen Green Award. De volgende vernieuwing betrof een elektronisch gestuurde elektromotor voor de kraan en het jongste klapstuk is de elektrificatie van de voortstuwing plus het installeren van een uitlaatgasnabehandeling met katalysator voor de generator. Arie Mijster: "De maatregelen helpen de uitstoot én de geluidsproductie te verlagen, bovendien dragen ze bij aan een hoger rendement."

DUWTJE

Varen en baggeren is één, maar er komt ook ondernemen bij kijken. Dat zit er bij de drijvende krachten achter B.T.O. overduidelijk in. Wijnand Mijster stipt echter aan dat de ondersteuning van Alfa Accountants en Adviseurs in Gorinchem onontbeerlijk is. "Ik doe al sinds de beginperiode, 1996 dus, zaken met dezelfde contactpersoon: Arie Droogendijk. Hij kent de scheepvaartbranche als geen ander, toont een enorme betrokkenheid, geeft eerlijke bedrijfsadviezen en zorgt voor dat duwtje dat ik nodig

heb op de momenten dat ik aarzel. Dan rekent hij de situatie reëel en helder voor en weegt samen met mij zorgvuldig de risico's af. Dat legt een basis voor veel vertrouwen." Binnen het vergroeningsproject van de Nooitgedacht hielp Alfa de mannen van B.T.O. met een belangrijke subsidieaanvraag in het kader van Innovaties Duurzame Binnenvaart. Arie Droogendijk: "Dat moest nog op de allerlaatste dag van de regeling gebeuren, via een andere

"WE DANKEN DAT AAN DE VERGROENING VAN ONS SCHIP, ALS ONDERDEEL VAN EEN CONTINU STREVEN NAAR INNOVATIE, MAAR VOOR EEN BELANGRIJK DEEL OOK AAN DE INSPANNINGEN VAN ALFA."

weg, na een eerdere afwijzing. We hebben het voor elkaar gekregen en daarmee voor B.T.O. financiële ruimte gecreëerd om een nieuwe stap op het gebied van duurzaamheid te zetten." Een opsteker van jewelste voor het bedrijf is het feit dat het onlangs met Havenbedrijf Rotterdam, zijn grootste opdrachtgever, een contract voor drie jaar wist af te sluiten. "Zo'n termijn mag in deze branche uniek heten," stelt Wijnand Mijster. "We danken dat aan de vergroening van ons schip, als onderdeel van een continu streven naar innovatie, maar voor een belangrijk deel ook aan de inspanningen van Alfa." In de scheepvaartbranche geeft B.T.O. er een fraai visitekaartje en een respectabel voorbeeld mee af.

www.kraanschipnootgedacht.nl

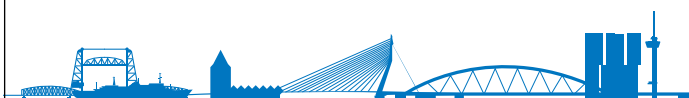
**“Één oplossing voor
vast en mobiel bellen”**



Hulsenboschstraat 3, 4251 LR Werkendam
Handelsstraat 4, 3371 XC Hardinxveld-Giessendam
(0184) 67 54 00 | www.aspect-ict.nl | info@aspect-ict.nl

Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



KING
BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu

“Waar wij voor staan!”



AccountantZ
helder van A tot Z

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

www.accountantz.nl

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.”



27

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 Middenduin Groep**



wopereis

SOLAR



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

WWW.WOPEREIS-SOLAR.NL

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.



HET VERHAAL ACHTER DE UNIEKE TAFELS EN WANDKLEDEN

TALENT WERKT VOOR RIVIERENLAND

In de nieuwe en inspirerende werkomgeving van Werkzaak Rivierenland, De Stadhuis-campus in Tiel, speelt de trots op het Rivierenlandschap een centrale rol, waarbij de kleuren uit de natuur en de vier seizoenen de basis vormen voor het interieur.

Werkzaak Rivierenland wilde in de Stadhuis-campus tafels die echt de aandacht zouden trekken. Maar Werkzaak wilde meer: het hout moest uit de regio komen, duurzaam zijn en de tafels moesten gemaakt worden door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

René Groenewold raakte betrokken bij het project en dacht mee over de uitvoering. De Stadswerkplaats waar hij met mensen met een arbeidsbeperking meubels maakt en antiek restaureert, werd de plek waar de tafels vorm kregen. De tafels zijn een echte eyecatcher. In de tafelbladen hebben de

medewerkers van de Stadswerkplaats met een guts prachtige vormen gesneden. Elke tafel heeft een thema: appels, rivieren en herfst. De bomen werden tijdens regulier onderhoud van een bos op het terrein van Staatsbosbeheer in Brakel gekapt. Verantwoord hout dus, want dat is wat Werkzaak wilde. René: "Eigenlijk is 1 jaar tekort om er tafels van te maken. Het hout is dan nog te nat. Daarom is het hout gedroogd in een drogerij." Wat in de werkplaats meteen opvalt aan de tafels is de afmeting. De grootste tafel meet ruim 3,5 meter en is ruim 1 meter breed. Goed voor een gewicht van meer dan 200 kilogram.

OVER STADSWERKPLAATS CULEMBORG

René en zijn levenspartner Norine Maniran zijn de drijvende krachten achter de Stadswerkplaats in Culemborg. De houtwerkplaats is in de eerste plaats een leer-, werk- en ontmoetingsplaats voor mensen die vooral vanwege psychiatrische problemen een afstand tot de arbeidsmarkt hebben.

UITNODIGING

Wilt u de unieke handgemaakte tafels en wandkleden in het echt zien? Bent u benieuwd hoe mooi en functioneel de Stadhuiscampus is geworden nu deze drie organisaties onder één dak zitten? Dan hebt u nu de kans om een kijkje te komen nemen!

U bent van harte welkom op de Open dag van de Stadhuiscampus op zaterdag 14 januari a.s. Van 13.00 - 15.00 uur staan de deuren open.

UNIEKE HANDGEMAAKTE WANDVULLENDE KUNSTWERKEN

Zestien vrouwen met een bijstandsuitkering én ervaring met handwerk hebben voor Werkzaak drie prachtige unieke wandkleden gemaakt. Olga Ellerman en projectleider Huisvesting Theo Niënhaus vertaalden het ontwerp, van Fokkema & Partners Architecten, naar de unieke techniek van industrieel vilt borduren met dikke wol. Olga: "Vilt is een prachtig, warm en soepel materiaal om handmatig te verwerken in grote en kleine werkstukken."

"NU IK HET EINDRESULTAAT VAN DE WANDKLEDEN ZIE BEN IK ENORM TROTS EN BLIJ."

"In januari 2016 ben ik begonnen met een mooi maatschappelijk project: een prachtige borduuropdracht voor de gerenoveerde stadhuiscampus in Tiel, waar de gemeente Tiel, Werkzaak Rivierenland en het UWV gaan samenwerken. Mooi om te zien dat je met vrouwen van verschillende nationaliteiten met zoveel verschillende handen samen iets moois kunt maken. De saamhorigheid, de verbondenheid, het enthousiasme, het werken naar een doel: drie kunstwerken die wandvullend aan de muur hangen op elke verdieping van het stadhuis."

Olga, is een ondernemende creatieveling, die al ruim 20 jaar betrokken is bij allerlei projecten op maatschappelijk vlak. Haar veelzijdigheid kwam goed van pas bij de begeleiding van de vrouwen bij het borduurproject.

SAMENWERKEN WERKT

Maar liefst zestien vrouwen, uit de regio Rivierenland, met een afstand tot de arbeidsmarkt, werkten een half jaar lang iedere

dinsdag- en donderdagmiddag met ziel en zaligheid aan de doeken.

Vanaf januari 2016 begon het proces met voorbereiden, materialen bestellen en natuurlijk heel veel oefenen.

TALENT

Theo Niënhaus: "Nu ik het eindresultaat van de wandkleden zie ben ik enorm trots en blij. Ook in dit project is gebleken dat er enorm veel talent aanwezig is bij mensen die wat verder af staan van de arbeidsmarkt. De wijze waarop Olga deze mensen heeft weten te enthousiasmeren raakt me en nog mooier is het van de maaksters zelf te horen wat het hen heeft gebracht. Meedoen in de maatschappij, structuur, samenwerken en plezier maken. Dat is waar Werkzaak voor staat en wat ons drijft in de begeleiding van werkzoekenden."



Postbus 321, 4190 CH Geldermalsen
088 9375 000 - info@werkzaakrivierenland.nl
www.werkzaakrivierenland.nl



Volg ons ook op social media via Facebook, Twitter en LinkedIn

**WERKZAAK RIVIERENLAND**

Werkzaak Rivierenland is dé organisatie voor werk en inkomen in de regio Rivierenland. Organisaties en overheden uit negen gemeenten werken binnen Werkzaak Rivierenland samen om de arbeidsmarktregio optimaal te bedienen. Met hart voor werk en mensen.



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 Rivierenland 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 kans 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."

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 klimaatneutrale, 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 houd je je als bedrijf naast winstcreatie ook bezig met impact op people en planet bij je

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

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 textielproductieketen. Problemen als gevaarlijke werkomstandigheden en milieuvervuiling worden hierbij

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

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 adviesvragen terug krijgen (tot €10.000,- excl. btw). Hierbij kan een eigen adviseur gekozen

MAAK KANS OP EEN EXCLUSIEVE REIS VOOR 2 NAAR CHICAGO

CHICAGO



www.fellowes.com

100
JAAR

Innovation in Motion™
Sinds 1917

Fellowes
WORK BETTER™



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.

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.

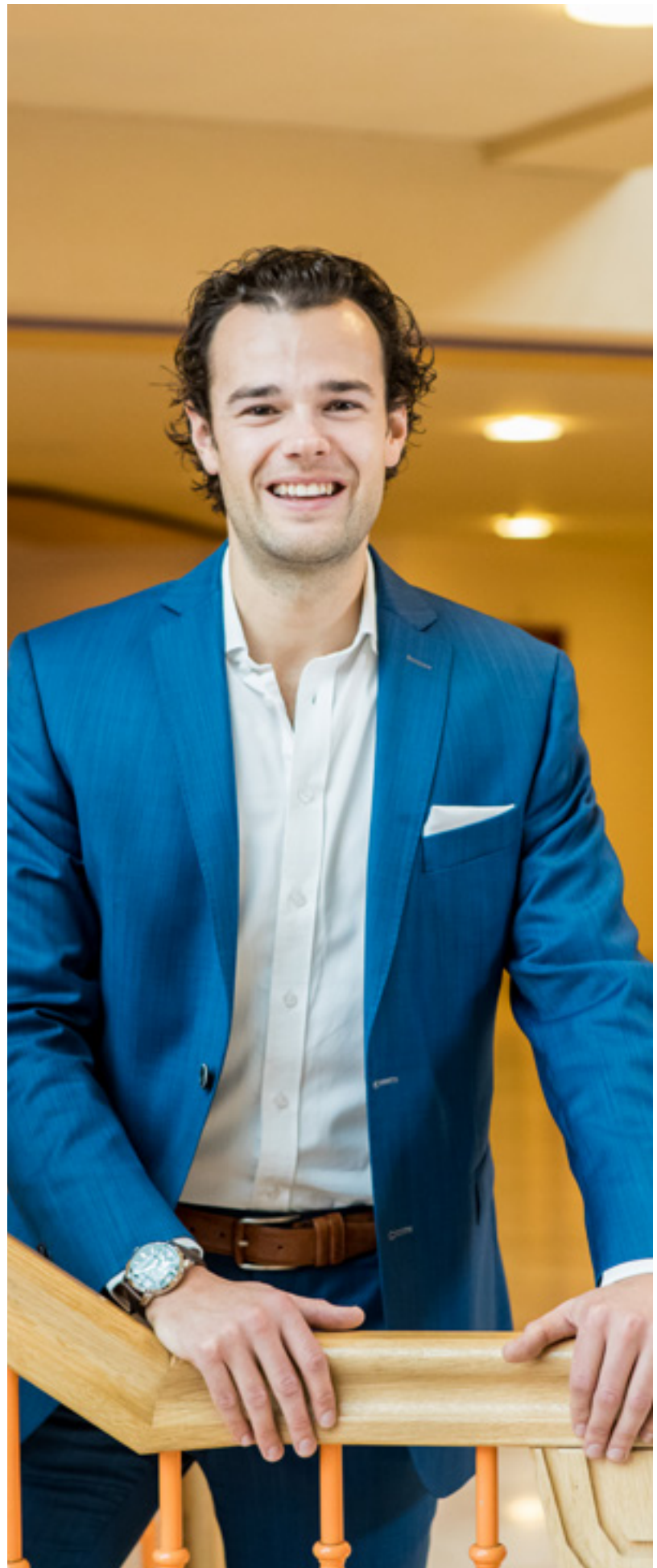
GEMEENTE BUREN ZET WERK- ZOEKENDEN IN DE SPOTLIGHTS

TOM BRONK, AFDELING RE-INTEGRATIE & WERK EN INKOMEN GEMEENTE BUREN:

“Het is belangrijk om als werkzoekende op te vallen. Veel mensen hebben het gevoel dat zij door leeftijd, weinig scholing of een eenzijdig arbeidsverleden zijn afgeschreven. Dit is niet juist. We hebben allemaal talenten en competenties, het is aan de werkgever om deze te zien. Daarom hebben wij ervoor gekozen om deze mensen een kans te geven zich te presenteren in Rivierenland Business. De kandidaten krijgen een gezicht, kunnen vertellen over hun talenten & interesses en komen wellicht onder de aandacht bij potentiële werkgevers.”

“Gemeente Buren werkt vanuit een klantgerichte aanpak. We hebben middelbaar en laaggeschoolde arbeidskrachten in ons bestand. Doordat we de klant individueel begeleiden weten wij wat een werkzoekende kan. Met deze kennis gaan we op zoek naar een geschikte arbeidsplaats. Deze aanpak wordt ingezet voor verschillende doelgroepen. Denk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, mensen met een arbeidsbeperking, stathouders, etc.

Motiveren en activeren zijn voor mij kernbegrippen. Ik doe de begeleiding naar werk niet alleen. De mensen moeten ook zelf initiatief tonen. Ervaring leert dat positief activeren leidt tot motivatie. We zetten verschillende middelen in om de klant te activeren. Met sollicitatietrainingen, prettige gesprekken met werkgevers en zoals nu zetten wij de media in.”





PATRICK DE MAN (46)
IK ZOU NIETS ANDERS WILLEN
DAN IN DE ZORG WERKEN

Patrick de Man (46) uit Ochten weet van aanpakken. Naast zijn 22-urige werkweek op een zorgboerderij in Lienden volgt hij een MBO-opleiding maatschappelijke zorg. Hij is op zoek naar een baan voor 8 uur. Bij voorkeur een job met kinderen, ouderen of licht verstandelijk beperkten, want dat is waar zijn hart ligt. Vraag Patrick naar zijn werk op de zorgboerderij en hij raakt niet uitgepraat. "Hier help ik ouderen en kinderen met autisme met hun dagbesteding, wat ik ontzettend fijn vind om te doen. We tuinieren samen, zagen hout in de werkplaats en verzorgen de dieren van de boerderij. Het is ontzettend dankbaar werk en ik krijg veel waardering. Om die reden ben ik nu ook op zoek naar werk in dezelfde sector. Hoewel ik jaren een eigen fitnessclub heb gehad, zou ik niets anders meer willen dan in de zorg werken!"

UITSTEKENDE COMMUNICATIEVE VAARDIGHEDEN - ZORGZAAM - BETROKKEN - SOCIAAL - KAN GOED ZELFSTANDIG WERKEN - ENTHOUSIAST - FLEXIBEL - CREATIEF



ROBERT DE GOEIJ (63)
HET LIEFST ZOU IK VANDAAG NOG ERGENS AAN DE SLAG GAAN

Robert de Goeij (63) uit Eck en Wiel is al op leeftijd, maar zit nog vol energie en werklust. 25 Jaar lang had hij zijn eigen reclamebureau in Eck en Wiel. Een echte autodidact die zichzelf de techniek van het zeefdrukken en plotten aanleerde. Momenteel zit hij thuis, maar hij staat te popelen om weer aan het werk te gaan. "Het liefst zou ik vandaag nog ergens aan de slag gaan. Ik houd ervan om dingen te creëren en raak heel enthousiast als ik van een paar aantekeningen op een kladblok een prachtig geboortekaartje of brochure kan maken. Het liefst zou ik weer een baan willen vinden in de grafische sector voor 20 tot 40 uur. Het voordeel is dat ik direct operationeel ben. Met mijn ervaring heb ik weinig uitleg nodig. Bovendien ben ik multi-inzetbaar. Van het bedrukken van shirts, het beletteren van voertuigen of werken met Adobe Photoshop; ik draai er mijn hand niet voor om."

PRAKTISCH - DOORZETTER - HUMORISTISCH - FLEXIBEL - LEERGIERIG - ONDERNEMEND - MEEDENKER - CREATIEF



AHMAD ABU AQLEH (25)
HELPEN BIJ HET REALISEREN VAN ANDERMANS DOELEN

Ahmad Abu Aqleh (25) uit Dodewaard is iemand die bij de eerste ontmoeting meteen een onuitwisbare indruk achterlaat. Hij straalt een en al positiviteit uit, terwijl hij ondanks zijn jonge leeftijd al een heel leven achter de rug heeft. Als vluchteling uit Syrië probeert hij in Nederland een nieuw bestaan op te bouwen. Niet als gelukszoeker, maar juist om iets bij te dragen aan de maatschappij. "In Syrië heb ik mijn studie Rechten afgerond en in Nederland wil ik deze studie ook gaan volgen. Ik zoek dan ook werk voor 24 uur per week, zodat ik dit kan combineren met mijn studie. Mijn grote liefde is sport. Op 12-jarige leeftijd ben ik begonnen met boxen en in Syrië was ik zeven jaar trainer in een sportschool. Momenteel fitness ik zelf bijna iedere dag. Ik vind het fijn om mensen te begeleiden en te kunnen helpen bij het realiseren van andermans doelen."

DOORZETTER - SPORTIEF - POSITIEF - HARTELIJK - ENTHOUSIAST - LEERGIERIG - AMBITIEUS - DURF



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 plattelanddorp 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 maiszaden en kunstmest en hielp de boeren de mais 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 mais 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 mais 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





DEELNEMEN
AL VANAF
€940

Nieuwe contacten? Die legt u op de **FENEXPO** Businessdagen!

11, 12 & 13 april 2017
Evenementenhal Gorinchem

fenexpo.nl



FENXPO
BUSINESSDAGEN

ZAKENDOEN – INSPIREREN – NETWERKEN

GRATIS!!!

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

Marketing & Communicatie?

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

Bel 06-12611634 voor een
kennismakingsgesprek.



www.like2movit.nl

*“Meer inzicht in uw
bedrijfsvoering?”*

Welke
informatie
wilt u zien?



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



Landgoed Zonheuvel

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

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.

**EINDELIJK 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



42

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

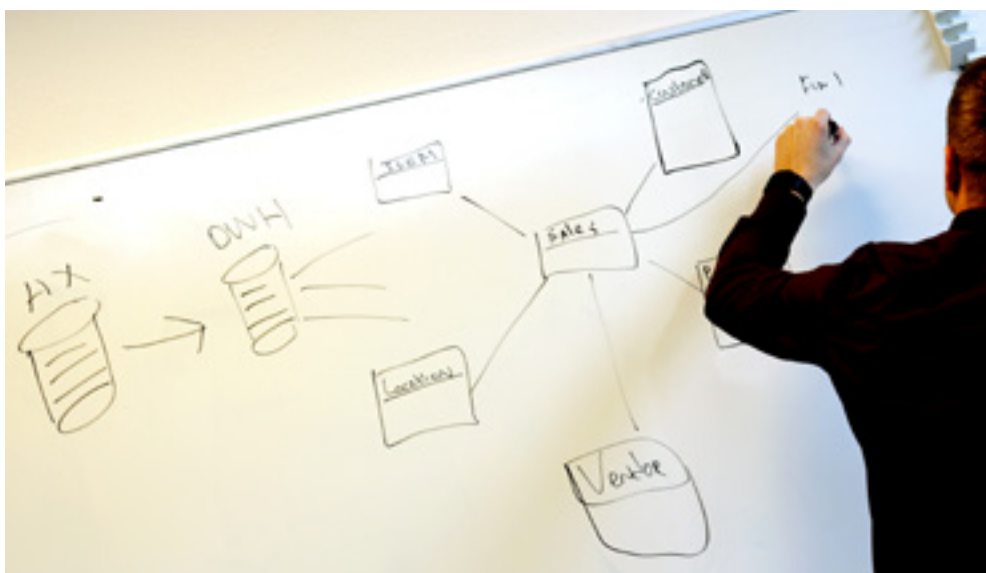
aantal regels per kassabon vast, dan zie je precies bij welke medewerker de klanten regelmatig extra dingen kopen en bij wie dat heel beperkt blijft. Indien je meerdere zaken bezit, levert het waardevolle informatie op om die op detailniveau met elkaar te vergelijken. Met een zuiver en compleet beeld 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 prikkelt 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-



46

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 Rivierenland bezig houdt.

INDUSTRIE IN DE REGIO FOODVALLEY

De maakindustrie in de regio is goed voor veel 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 internet structuur 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.



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
E-mail: wicha@rctgelderland.nl
Telefoon: 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.

52



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 die 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

Er was erbij voor de meest recente ontwikkelingen op de markt, maar nu zijn er meer mogelijkheden om de klant te helpen. Dit is de toekomst van de klant.



Deze gegevens zijn nu beschikbaar voor de klant. Dit is de toekomst van de klant. Dit is de toekomst van de klant.



Internet of Things (IoT) is de verzameling van de volgende generatie van slimme apparaten, die zelfstandig gegevens verzamelen en kunnen worden gebruikt om de klant te helpen. Dit is de toekomst van de klant.



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 Mastertheses 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 blikt 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 gevist 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

61

Op zoek naar een geschikte kandidaat voor een moeilijk te vervullen functie? Of ben je toe aan een volgende stap in uw 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 u 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 hóe 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."



ZOEKT U VERKOELING?

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

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

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



VAN KEMPEN
AIRCO-CENTRE

koelen/verwarmen
zuiveren/ventileren
bevochtigen/ontvochtigen
klimaatbeheersing

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

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**



PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK

Download van de
App Store



**Geef meerwaarde
aan uw data!**

Elke dag begint met de vraag: wat ga ik vandaag doen? Een belangrijk vertrekpunt hierbij is uw agenda. Misschien heeft u uw dag van tevoren al gepland of laat u uzelf leiden door collega's of externen. Vanzelfsprekend is dit afhankelijk van uw werkwijze en rol binnen de organisatie waar u werkt. Toch komt er ook regelmatig ad hoc iets op uw pad. En dan moet u bepalen wat op dat moment uw prioriteit heeft.

STUREN OP ACTUELE INFORMATIE EN RESULTATEN

Dagelijks moeten we kijken waar de knelpunten liggen in de organisatie en waar eventueel bijgestuurd kan worden door opleiding, onderhoudsprogramma's, nieuwe producten, logistiek, etc. Het is een uitdaging om daar voldoende tijd voor in te ruimen. Toch willen we wel zo optimaal mogelijk werken en tegen zo laag mogelijke kosten een goed resultaat neerzetten. Dan is het van groot belang dat we niet alleen sturen op intuïtie, maar ook op actuele informatie en resultaten.

Onze medewerkers komen regelmatig bij ondernemingen die worstelen met de vraag hoe ze aan de benodigde informatie komen. De data is er wel, maar hoe krijgt deze meerwaarde?

INFORMATIE MOET GAAN LEVEN!

Wanneer informatie visueel wordt, gaat het leven en kunt u verbeteringen concreet maken o.b.v. actuele data. Waar wilt u inzicht in krijgen? Graag delen wij met u onze praktijkervaringen met onder andere Microsoft PowerBI en QlikView technologie. En als informatie visueel wordt, dan gaat u niet alleen aan de slag. Ook uw medewerkers kunt u betrekken om uw klanten nog beter te helpen met uw product of dienst.

Benieuwd wat het u kan opleveren?



Norbertus van der Lei

De Giessen Kantoorefficiency
Handelsstraat 4
3371 XC Hardinxveld-Giessendam
T: (0184) 67 54 00
E: info@aspect-ict.nl | aspect-ict.nl



PILOOT
Koen

Zakelijk reizen zonder zorgen

Kriekenmarkt 1, 4201 AN Gorinchem
+ 31 (0) 183-699 666
info@pilotkoen.nl
pilotkoen.nl




Voor kwaliteit en service
Kooijman

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



Eén oplossing voor
vast en mobiel
ASPECT Foon



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

ACCOUNTANTS **jb** ADVISEURS

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

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

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

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

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

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

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



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

DÉ AFRIKA
SPECIALIST!

BESTIAE FEROCES AMICI
NATURAE
JAMBO[®]
SAFARI CLUB
— SINDS 1979 —



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



BUBBLES! HYGIËNESERVICE

EFFECTIEVE OPLOSSINGEN VOOR DE MEEST COMPLEXE HYGIËNEVRAAGSTUKKEN

70

Bubbles! Hygiëneservice uit Weurt is dé maatwerk-leverancier voor werkelijk alles op hygiënegebied. Al jaren levert het bedrijf van ondernemer Patrick Hendrix aan horeca, bakkerijen, sla-gerijen, scholen, instellingen, gezondheidszorg, verenigingen, attractieparken en evenementen. "Wij brengen service naar een hoger niveau en zorgen voor effectieve oplossingen voor de meest complexe hygiënevraagstukken", aldus Patrick Hendrix.

TOTAAL-ONTZORGING

In 1997 is Bubbles gestart en uitgegroeid tot een totaalleverancier met ruim 9.000 artikelen op voorraad. "Wij brengen service naar een hoger niveau en zorgen voor effectieve oplossingen voor de meest complexe hygiënevraagstukken. Bubbles! onderscheidt zich door een alom geroemd hoog serviceniveau, een zeer compleet assortiment artikelen en een team bevlogen medewerkers die gewend zijn oplossingsgericht te denken, uiteraard ook 's avonds of in het weekend. Een scherpe prijs is een pré, absoluut. Maar is het niet veel belangrijker om over een partner te beschikken die er ook staat buiten de als normaal geldende openingstijden? Wij noemen dat verder gaan waar anderen stoppen."

DOELGROEP

"Bubbles! Hygiëneservice is sterk in het perfect in orde maken van een hygiënische inrichting van toiletruimten", vertelt Hendrix. Toiletten zijn tegenwoordig hét visitekaartje van uw onderneming. Daarom zijn er dagelijks twee monteurs op weg om toiletruimten in te richten met een van onze in totaal 12 verschillende dispenserlijnen. fris wit, luxe zwart, trendy blauw of toch RVS, wij leveren het allemaal uit voorraad, en monteren elke dispenser altijd gratis op locatie."

TAFELAANKLEDING

Ook voor keuken-, terras- en barhygiëne, alsmede alle andere hygiëne oplossingen is men bij ons aan het juiste adres. "Denk hierbij bijvoorbeeld aan borstelwerk, microvezelmaterialen, schoonmaak-machines en reinigingsmiddelen. Daarnaast verzorgen wij ook tafelaankleding met logobedrukking. Onze klantenportefeuille bestaat voor ongeveer de helft uit horecabedrijven, daar komt door strenge hygiënewetgeving het meeste specialisme bij kijken. Ook zijn we ambassadeur én als exclusief leverancier verbonden Nijmeegse Vierdaagse."

CREATIEVE OPLOSSINGEN

Een goed voorbeeld van een van Bubbles! oplossingen betreft de hygiëne bij evene-

menten. Hendrix: "Je ziet nogal eens dat die plaatsvinden op een locatie waar geen goede watervoorziening beschikbaar is. Er staan wel wc's, maar kunt je handen er niet wassen. We hebben hiervoor een oplossing ontwikkeld, waarbij een dispensersysteem wordt geplaatst die wassen zonder water mogelijk maakt. In 2008 getest bij de Nijmeegse Vierdaagse en inmiddels niet meer aan te slepen!"

UITGEBREID ASSORTIMENT

Gevraagd naar het assortiment van Bubbles is Hendrix duidelijk: "Dat is eigenlijk te uitgebreid om hier te vermelden. Alles voor de professionele schoonmaak leveren wij binnen 24 uur uit voorraad. Wij gaan graag vrijblijvend met u in gesprek, dan zult u merken hoe gepassioneerd wij zijn over misschien wel het meest belangrijke binnen uw organisatie: dat uw klanten, bezoekers en medewerkers kunnen vertrouwen op een perfecte hygiëne!"

Bubbles! Hygiëneservice
Scheidingsweg 6A 6551 AV Weurt
Tel: 024-6632806 - www.bubblesbv.nl

VACATURES

MEER KWALITATIEVE SOLLICITATIES VIA RIVIERENLAND BUSINESS

Regionale vacatures: hét platform om professionals te bereiken (verspreiding op basis van controlled circulation)

Waarom Rivierenland Business?

- Bereik 15.000 latent en actief werkzoekenden in uw regio.
- Altijd een prominente positie (cover 3) in het magazine.
- Kwalitatieve sollicitaties door het bereiken van een doelgroep met 2 tot 3x modaal inkomen.

Mogelijkheid regio's

- o Utrecht
- o Vallei
- o Rivierenland
- o Noord-Limburg
- o Oost-Gelderland

Meer weten?

Dhr. Savas Atilla
Commercieel Manager
M 06-55167254
savas@vanmunstermedia.nl

Het bereiken van niet actief werkzoekenden zou voor velen doorslaggevend moeten zijn om te adverteren in Rivierenland Business.

REDEN HIERVOOR IS SIMPEL:
toppers hebben al werk, maar staan altijd open voor een stap vooruit. Misschien wel bij u?



RELATIEBEHEERDER / (AANKOMEND) ACCOUNTANT



Ben jij toe aan een vervolgstap? Wil je uitgedaagd worden in je werkzaamheden en vind je het fijn om veel vrijheid te hebben?

Als Relatiebeheerder krijgt je een verantwoordelijke rol in de samenstellingspraktijk van ons Accountantskantoor. Je bent onderdeel van een professioneel team dat zich voornamelijk bezighoudt met een MKB portefeuille en hiervoor een meerwaarde weet te creëren.

Je bent verantwoordelijk voor de planning en uitvoering en de daarbij behorende rapportering van opdrachten binnen je portefeuille. Daarnaast wordt je betrokken bij commerciële activiteiten om de praktijk verder uit te bouwen. De organisatie wil graag doorgroeien naar de top van de financiële dienstverlening met behoud van het regionale karakter en eigen cultuur.

Ben jij een (bijna) afgestudeerd accountant met ca. 2 jaar relevante ervaring in de accountantsbranche, neem dan contact met ons op!

Telefonisch op 0344-661738 en vraag naar Gerard van Eck of Carin van Sterkenburg of via e-mail: carin@vevs.nl.

GEZOCHT: STAGIAIR(E) ACCOUNTANCY MKB



Zoek jij een goede leeromgeving voor je stage? Wil je een uitdagende werkplek met goede begeleiding om het accountant vak te leren? Dan maken wij graag kennis met je!

Wij zoeken een collega die:

- De opleiding HBO accountancy volgt
- Je ziet jezelf als toekomstig accountant
- Stage vanaf februari 2017
- Contactvaardig is en initiatief neemt
- Bij voorkeur woonachtig is in de omgeving van het kantoor

Wat bieden wij jou?

Naast goede begeleiding bieden wij een boeiende werkomgeving waarin je de mogelijkheid krijgt om ervaring op te doen in de praktijk. Je krijgt volop de ruimte om jezelf te ontwikkelen en wordt betrokken bij de dagelijkse werkzaamheden. Daarnaast ontvang je een stage- en reiskostenvergoeding.

Ben je enthousiast? Solliciteer dan direct door een e-mail met CV te sturen naar carin@vevs.nl.

WIJ TELLEN AF, U TELT OP

15% bijtelling voor 5 jaar



Golf GTE

- 1.4 TSI • 150kW (204 pk)
- Standaard DSG automatisch
- 1.500 kg trekgewicht

Vanaf € 37.990

€ 247 bijtelling per maand

Bespaar € 6.900

Passat Limousine GTE

- 1.4 TSI • 160kW (218 pk)
- Standaard DSG automatisch
- 1.600 kg trekgewicht

Vanaf € 43.660

€ 283 bijtelling per maand

Bespaar € 7.620

Passat Variant GTE

- 1.4 TSI • 160kW (218 pk)
- Standaard DSG automatisch
- 1.600 kg trekgewicht

Vanaf € 45.500

€ 296 bijtelling per maand

Bespaar € 7.980

BIJ AANSCHAF VAN DEZE MODELLEN:
APPLE IPAD AIR 2 T.W.V. € 439 OF APPLE WATCH T.W.V. € 369 CADEAU!



Q7 e-tron quattro

- ▶ Audi virtual cockpit ▶ MMI navigatie plus
- ▶ Audi Connect ▶ Actieradius circa 1.400 km

Vanaf € 648 bijtelling per maand

Bespaar tot wel € 18.133



A3 Sportback e-tron

- ▶ Audi virtual cockpit
- ▶ Actieradius circa 940 km

Vanaf € 254 bijtelling per maand

Bespaar tot wel € 7.133



GTEmetvoordeel.nl



etronmetvoordeel.nl