

VALLEI

JAARGANG 32 | NUMMER 1 | MAART 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO



Dirkzwager advocaten & notarissen

**'ONDERSCHAT DE IMPACT VAN
EEN BEDRIJFSOVERNAME NIET.
EEN GOEDE ADVOCAAT HELPT'**

THEMA VROUWEN AAN DE TOP

"Ga uit van je eigen kracht"

**"NIEUWE GENERATIE MOET
BLIJVEN ONDERNEMEN"**



*Een
goed plan*

*financieren
wij binnen
één dag.*

Dus kom maar op met dat plan

Als ondernemer wil je niet wachten. Je wilt vooruit, je plan uitvoeren. En dat kan, want de Rabobank financiert klanten met een goed plan binnen één dag. Dat geeft duidelijkheid. Dus kom maar op met dat plan.

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

Een aandeel in elkaar



Rabobank

VOORWOORD



TOPVROUWEN

Het aantal vrouwen aan de top van het Nederlandse bedrijfsleven stijgt maar mondjesmaat. Dit wordt geconcludeerd in de Bedrijvenmonitor Topvrouwen. Dit is niet alleen in Nederland zo, ook op Europees niveau is eenzelfde tendens waarneembaar, zo las ik een tijdje terug in NRC. Een opvallend gegeven, wanneer je bedenkt dat er niet alleen meer vrouwen naar de universiteit in Europa gaan, maar dat hun prestaties die van mannen ook nog eens overtreffen. Dit is met name het geval bij 'typische mannenstudies' als natuurwetenschappen, wiskunde en informatica. Maar waar blijven al die afgestudeerde vrouwen na hun studie? Zwangerschap is een vrouwenaangelegenheid, maar voor het

huishouden en de opvoeding van kinderen geldt dit toch allang niet meer?

Het probleem van de doorstroming lijkt met name geworteld in de ondernemingscultuur. Een bestuur dat uitsluitend uit mannen bestaat, zal niet zo snel een vrouw benoemen, zo blijkt in de praktijk. Zittende bestuurders blijken in de selectieprocedure nog te vaak geneigd om te kiezen voor iemand die op hen lijkt. Bij een vrouw denkt een bestuurder onbewust aan een andere inrichting van haar carrière en gaat men uit van aannames. Die wil vast nog een kind, wordt er bijvoorbeeld gezegd, en vervolgens wordt de vrouwelijke sollicitant niet geselecteerd. Terwijl zij staat te trappelen om aan de slag te gaan, net als een man die net nog een kind kreeg. Maar niet alleen besturen lijken zich aan stereotypen schuldig maken. Zo krijg ik zelf ook regelmatig de vraag hoe ik het als fulltime werkende moeder allemaal doe, terwijl mijn man nooit gevraagd wordt hoe hij het allemaal geregeld heeft met oppas, het huishouden enz.

Toch mogen vrouwen zelf in sommige gevallen ook wat assertiever zijn. Of zoals Patricia van Loozen, wethouder van de gemeente Nijkerk, verderop in dit magazine zegt: "Meestal komt 'de kans' niet vanzelf voorbij. Mocht dit wel zo zijn, durf deze dan te pakken!" Bij deze uitspraak sluiten de topvrouwen die in deze editie aan bod komen en ikzelf ons van harte bij aan!

Ik wens u veel leesplezier.

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business
jessica@vanmunstermedia.nl



**Zakenmagazine voor
de FoodValley regio**
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31
maart 2017, editie 1

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Elly Molenaar, Hans Hajée
Alice van Schuppen, Aart van der
Haagen, Sander Damen

FOTOGRAFIE
Joost Franken,
Elly Molenaar, Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

DRUK
Bal Media

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

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

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

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

© 2017 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrifte-
lijke toestemming van de uitgever

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

- 6** Coverstory Dirkzwager: "Onderschat de impact van een bedrijfsovername niet. Een goede advocaat helpt"
- 9** Mariska de Kleijne nieuwe directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn
- 10** FOV Nieuws
- 13** Systemcare ICT DYN: Consequentie voor komst Dynamics 365
- 14** Twee nieuwe ICT-opleidingen in de maak op Christelijke Hogeschool Ede
- 17** BMV Advies: Advies en opleidingen voor een veilige werkomgeving
- 20** Businessflitsen
- 21** Column cbt

Special Fusies & Overnames

- 23** Diligence begeleidt overnames binnen mkb met zorg
- 26** Opvolging familiebedrijf is gedeelde verantwoordelijkheid
- 28** Carwash & Co: Voor schoon en net visitekaartje
- 30** Aantrekkingskracht familiebedrijven op jongeren neemt toe
- 32** Van Veen Advocaten behoudt cliënt voor nare consequenties bij overname
- 34** Notariskantoor Vinke zorgt voor tevreden betrokkenen bij overname

- 37** VOB: Nederlands MVO-keurmerk voor betonsector dient wereldwijd als voorbeeld
- 41** Circulair (ver) bouwen in 4 stappen
- 42** Buro Koorts doet het graag net even anders
- 44** Stichting LIVA: "Het is nu een kwestie van doorpakken"
- 47** Engeltherm blijft als pionier in airconditioning oprecht adviseren

Special Vrouwen aan de top

- 51** Hermonde traint leiders vanuit eigen persoonlijkheid
- 56** Patricia van Loozen staat haar mannetje als wethouder binnen gemeente Nijkerk
- 59** Van Schuppen Makelaars volop actief in aantrekkende markt bedrijfspanden
- 60** KeenDelivery: Vanuit oerlogistiek bedrijf naar online sexy platform
- 62** Actief Werkt! "We verbinden mensen met mensen"
- 64** Wettelijk streefcijfer leidt nog onvoldoende tot meer vrouwen aan de top
- 66** Ingrid Coffeng van Dymato voelt zich op haar plek in technologiesector
- 68** Lisette de Jong: Vrouw achter Youngwise
- 70** Businessflitsen
- 71** Column Mirjam Bink / Column Diligence

- 74** Recensie O Mundo
- 76** Breed programma waanzinnige gemotoriseerde activiteiten bij EVM19
- 78** BOB: Hoe te wapenen tegen cybercriminaliteit



09

"Wij willen en worden
geen digibank"



14

Niet één, maar twee
ICT-opleidingen staan
volgend jaar in de planning

26

Familiebedrijven zijn een
belangrijke factor in de
economie



30

"Vanaf dag 1 ben ik verliefd op
deze business"



5



52

Vertrouwen is een belangrijk
kernwoord als het op
leiderschap aankomt



57

"Kijk waar je competenties
liggen"



68

De mens achter de onderne-
ming, daar is De Jong altijd
naar op zoek



CLAUDIA VAN DER MOST EN SELMA VAN RAMELE:

"ONDERSCHAT DE IMPACT VAN EEN BEDRIJFSOVERNAME NIET. EEN GOEDE ADVOCAAAT HELPT"

Advocaten Claudia van der Most en Selma van Ramele startten allebei hun carrière bij Dirkzwager advocaten & notarissen. Van der Most 18 jaar geleden, Van Ramele 15. Beiden zijn dol op hun vak met het specialisme fusies en overnames. Nog altijd werken ze met veel plezier bij Dirkzwager: hier ben je het beste uit. Dat geldt niet alleen voor henzelf, maar ook voor hun cliënten. Ze vertellen.

SPECIALIST

Van der Most: "De aantrekkingskracht van grote advocatenkantoren aan de Zuidas is groot. Dit imago wordt al jarenlang in stand gehouden. Je hebt daardoor een bepaalde druk, waar ik niet voor kies. Ook hier wordt hard gewerkt, maar de sfeer is ontspannen en de collega's relaxt. Als je te maken hebt met een fusie of overname is Dirkzwager hét kantoor in de regio. Hier zit de kennis en het specialisme. Veel advocatenkantoren doen de overname- en fusiepraktijk erbij, voor onze sectie is het core business."

"OOK HIER WORDT HARD GEWERKT, MAAR DE SFEER IS ONTSPANNEN EN DE COLLEGA'S RELAXT"

TOEGANKELIJK

Van Ramele: "Dirkzwager is een toegankelijk kantoor. De mentaliteit is niet belangrijk doen, maar handen uit de mouwen steken en aanpakken. Wij luisteren naar onze cliënten en leggen zaken helder uit. Als de deal ophanden is, zorgen wij dat het juridisch klopt, zonder juridische hoogdraverij. Bij de verkoop of koop van een bedrijf komt veel kijken. Een koper wil de gehele bedrijfsvoering onder de loep nemen, niet alleen de financiële cijfers. Denk aan problemen met werknemers, milieuaspecten, huur/koop van het pand, zijn alle afdrachten gedaan en de toekomstvisie. Je wilt geen kat in de zak kopen en zeker weten dat alles op orde is."

ROL ADVOCAAAT

"Daarentegen wil een verkoper van zijn bedrijf af en geen gedoe meer", vult Van der Most aan. "Als alle aandelen overgedragen zijn, heerst de beleving dat de verkoop daarmee afgehandeld is. Integendeel. Een verkoper is mogelijk nog voor een bepaalde tijd aansprakelijk. Waarvoor en hoelang is onderhandelbaar. Daar zit een belangrijke rol voor ons als advocaat. Voor dit vak moet je van onderhandelingen houden, je werkt naar een positief resultaat voor beide partijen toe."

OVEREENKOMST

Van Ramele: "In een koopovereenkomst maken koper en verkoper o.a. afspraken over de prijs, wanneer de overdracht is en de garantiebepalingen. De prijs kan een variabel element bevatten dat afhankelijk wordt gemaakt van toekomstig te behalen resultaten, zoals deze door verkoper zijn voorgespiegeld. Een transactie omvat vaak meer dan de koopovereenkomst. Als niet alle aandelen worden verkocht of als er meerdere aandeelhouders zijn, stel je een aandeelhoudersovereenkomst op. Hierin kun je afspraken maken over wie welke (beslissings)bevoegdheid heeft, strategie en wat er gebeurt als een aandeelhouder zijn aandelen wil verkopen. Bij een managementovereenkomst spreek je zaken af over de verhouding tussen de vennootschap en de bestuurder, managementvergoeding en een concurrentiebeding. Verder kun je denken aan een overeenkomst van geldlening, een huurovereenkomst en een dienstenovereenkomst." Van der

"VOOR DIT VAK MOET JE VAN ONDERHANDELINGEN HOUDEN, JE WERKT NAAR EEN POSITIEF RESULTAAT VOOR BEIDE PARTIJEN TOE"

Most: "Een heel scala aan contracten dus. Dirkzwager heeft een eigen notariaat. Onze notarissen kijken vanuit beide partijen, terwijl wij het belang van één partij behartigen. Ook hebben zij andere aandachtspunten. Onze notarissen zijn daarbij fiscaal georiënteerd en adviseren over de beste constructie."

BESTE DEAL

De impact van de verkoop van een bedrijf wordt wel eens onderschat. Als alles op papier staat, is het echt. Bij het stellen van de voorwaarden begint het afscheid nemen en het onderhandelen. Er is altijd wel een punt waarop de één moet buigen of breken. Het is onze taak om voor onze cliënt de beste deal te sluiten. Dat is voor ons de deal waarbij oog is voor de belangen van alle betrokkenen en iedereen blij en tevreden de deur uitgaat."

Voor meer informatie over Dirkzwager advocaten & notarissen of specifiek het specialisme fusies & overnames kijk op www.dirkzwager.nl/expertises/fusies-overnames.



KLEIN WITTENOORD

VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend



Wittenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude
telefoon 0318 57 53 25 | info@kleinwittenoord.nl

WWW.KLEINWITTENOORD.NL

"Ik kan alleen maar gelukkig zijn van de kansen die het gebied en deze bank met zich meebrengen. Er zijn volop uitdagingen om samen aan te gaan."



MARISKA DE KLEIJNE NIEUWE DIRECTIEVOORZITTER BIJ RABOBANK VALLEI EN RIJN

9

Sinds 1 februari 2017 is zij de nieuwe directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn: Mariska de Kleijne (44). Een nadere kennismaking met haar, waarbij klanten en de regio FoodValley haar hart hebben.

VEEL POTENTIE

Samen met Ben Smeenk (directeur Bedrijven) en Yvonne van den Berg (directeur Particulieren en Private Banking) completeert zij het directieteam. Voordat zij bij Rabobank Vallei en Rijn startte, was Mariska de Kleijne directeur Bedrijven bij Rabobank Gelderse Vallei in Barneveld. Wat bewoog haar om de stap naar Rabobank Vallei en Rijn te wagen? "De regio FoodValley is een prachtig gebied om te wonen. En er is veel bedrijvigheid. Wat mij ook aanspreekt is de mentaliteit. Een beetje Rotterdams; de mouwen opstropen en daadkracht tonen. Ik zie daarnaast veel sociale cohesie en een groot verenigingsleven. Er zijn hechte gemeenschappen en actieve zakelijke netwerken vertegenwoordigd. Het is zowel economisch als sociaal een rijk gebied met veel potentie!"

SAMEN

Hoe zouden de collega's haar typeren? Mariska: "Als een vakvrouw die weet waarover ze spreekt, iemand met hart voor de klant, een mensen-mens, en iemand die energie brengt, denk ik." Dat sluit ook wel bij de 'drive' van haar. "Ik wil samen voor resultaat gaan. Echt met de nadruk op 'samen'. Wat ik belangrijk vind, is het oog hebben voor talenten van mensen om die te ontwikkelen. Niet alleen van de collega's om mij heen, maar ook van klanten. Ondernemers bijvoorbeeld waarderen het als we strategisch advies of tips geven. Die verbinding zoeken is een meerwaarde van onze Rabobank."

PERSOONLIJKE TOUCH

"Klanttevredenheid en klantbeleving zijn twee essentiële pijlers om de focus op te houden. Klanten zijn ons bestaansrecht als coöperatieve bank. We moeten klanten horen, zien en proeven wat hen beweegt en hoe we hen verder kunnen helpen." Schept de digitalisering van de samenleving en ook die van de bank juist geen afstand? Mariska is daar heel helder in: "Wij willen én worden geen digibank. Toch zijn we wel de bank waar je op een excellente wijze online kunt bankieren. Klanten hebben

ook de behoefte dat zij zelf kunnen bankieren wanneer zij dat willen. Maar dan wel op de Rabo-manier, met een persoonlijke touch. Denk maar aan de mogelijkheid om via je app of de site te chatten met een medewerker. Of dat we ondernemers – die klant zijn – met een goed plan financieren binnen één dag. Door de aanvraag online in te dienen hebben ondernemers snel duidelijkheid. We koppelen techniek aan onze persoonlijke betrokkenheid. Daarin maken we echt het verschil."

REGIO FOODVALLEY

Een andere pijler waarop Mariska inzet is de regio FoodValley. "Dit past zo bij Banking for Food. Een van de strategische pijlers van de Rabobank. We willen ook lokaal een bijdrage leveren aan het wereldwijde voedselvraagstuk en een rol spelen in de voedselketens. Daar kan ik echt warm van worden", zegt ze glimlachend. "Belangrijk is dat er een goede samenwerking is op het gebied van Onderwijs, Ondernemers en Overheid. Zelf ben ik actief in de regiegroep Circulaire Economie Food, als onderdeel van de Food Valley-agenda. Ik kan alleen maar gelukkig zijn van de kansen die het gebied en deze bank met zich meebrengen. Er zijn volop uitdagingen om samen aan te gaan."

Dit nieuws wordt u aangeboden door de Federatie Ondernemingskringen Valleiregio (FOV). Dit is de samenwerking van acht bedrijvenkringen: Barneveldse Industriële Kring (BIK), Wageningen Ondernemers Contact (WOC), Bedrijvenkring Veenendaal (BKV), Edes Bedrijfs Contact (EBC), Bedrijvenkring Hoevelaken Nijkerk (BHN), Bedrijvenkring Scherpenzeel Woudenberg (BSW), Bedrijvenkring Rhenen en Ondernemers-vereniging Renswoude. Maak kennis met de acht bedrijvenkringen van de FoodValley regio. Iedere editie spreken we één van de voorzitters van de bedrijvenkringen. Deze keer Sjirk Bijma, de kersverse voorzitter van het Wageningen Ondernemers Contact.

TEKST: KEES STAP FOTOGRAFIE: MARJET VAN VEELEN

BLIJF ACTUEEL MET ONZE NIEUWSBRIEF

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

OP VOLLE TOEREN MET OOG VOOR ELKAAR

"Dit jaar begint goed. Alle lichten staan op groen! Economisch is er sprake van een vliegende start. Ondernemingen draaien op volle toeren. Ze investeren weer in innovatie. Dat is fantastisch om te zien. Natuurlijk zijn er ook ondernemers die het nog moeilijk hebben. Laten we daar met elkaar oog voor houden en elkaar waar mogelijk helpen. Samen staan we nog sterker! Dat merken ik ook bij FOV. We zetten ons ook dit jaar weer volop in voor een optimaal

klimaat, waarin iedereen zijn doel bereikt. Met de bedrijvenkringen vergaderen we regelmatig om uw thema's regionaal af te stemmen. Op deze pagina's stellen we een aantal mensen uit de regio aan u voor. Ik noem bijvoorbeeld Gert Boeve, de nieuwe directeur van de Regio FoodValley. En natuurlijk een portret van een van onze bedrijvenkringen in de regio: het Wageningen Ondernemers Contact (WOC). Ik wens u veel leesplezier!"

Martin Ruiter/Voorzitter FOV

10

GERT BOEVE NIEUWE DIRECTEUR REGIO FOODVALLEY

Het FOV is blij met de aanstelling van Gert Boeve (40) als nieuwe directeur van Regio FoodValley. Gert Boeve begon op 10 februari op het regiokantoor in Ede. Hij is daarmee de opvolger van Johan Janssen, die per 1 februari stopt met zijn werkzaamheden.

In de FoodValley-regio werken ondernemers, onderwijs/onderzoek en overheid nauw samen in de Triple Helix FoodValley regio. Door samenwerking wil de regio wereldwijd de meest innovatieve regio op foodgebied blijven. Partners stelden daarvoor de Strategische Agenda 2015-2019 'FoodValley; van denken naar doen' vast. Gert Boeve fungeert als aanjager en stimulator.

MOOIE OPDRACHTEN

Boeve zet zijn kennis en ervaring graag in voor FoodValley. Over zijn nieuwe functie zegt hij: "Bij veel wind plaatst de één een windscherm en de ander een windmolen. In dat laatste geval grijpt iemand een kans. Dat is ook mijn opgave. Kansen grijpen voor innovatie en economisch succes. Die ontstaan het beste door resultaatgerichte samenwerking tussen bedrijven, onder-

zoeksinstellingen, onderwijs en overheden. Regio FoodValley is nationaal en internationaal al toonaangevend. De opgave is zorgen voor groeiversnelling. Dat vind ik een mooie opdracht."

VERANTWOORDELIJKHEDEN

Boeve geeft leiding aan het regiokantoor in Ede. Ook is hij eindverantwoordelijk voor intergemeentelijke samenwerking. Het gaat daarbij om de acht gemeenten Barneveld, Ede, Nijkerk, Renswoude, Rhenen, Scherpenzeel, Veenendaal en Wageningen. De samenwerking vindt plaats op het gebied van economie, werkgelegenheid, ruimtelijke ontwikkeling, wonen en mobiliteit. Hiermee geven de gemeenten uitvoering aan de Triple Helix-samenwerking. Dat is: het versterken van de duurzame leefomgeving.



ADVISEUR EN STRATEEG

Boeve was van 2001 tot 2008 werkzaam als adviseur economische zaken voor gemeenten en in het bedrijfsleven. Van 2008 tot 2013 was hij wethouder Economische Zaken in de gemeente Amersfoort. Naast zijn werk voor Regio FoodValley is Boeve ook actief als toezichthouder in zorg- en onderwijsorganisaties.

CONTACT FOV

www.fovweb.nl

Martin Ruiter, voorzitter
voorzitter@fovweb.nl



KENNIS MET HET WOC

Het Wagenings Ondernemers Café;
informeel, maar wel met inhoud.

FOV NIEUWS:

MAAK KENNIS MET HET WOC

TEKST: KEES STAP FOTOGRAFIE: MARJET VAN VEELEN

Sjirk Bijma is sinds 1 februari voorzitter van het WOC. Hij gebruikt de komende maanden om het Wageningse bedrijfsleven en de gesprekspartners nog beter te leren kennen: "Je kunt mij zien als een middenweg tussen mijn voorgangers Martin Ruiter en Oeds de Kroon. Ik hecht veel waarde aan de lokale economie. De middenstanders en de winkeliers in en buiten de binnenstad zijn enorm belangrijk voor de sociale cohesie. Als ondernemers hebben wij een verantwoordelijkheid om die in stand te houden. Maar uiteraard is de regionale samenwerking, waar Martin zich enorm voor heeft ingespannen, ook voor Wageningen van levensbelang. Daarnaast hebben we de W12 opgericht, een samenwerkingsverband van de twaalf grootste Wageningse werkgevers waaronder Wageningen UR."

WOC

Het WOC is sinds 1997 lid van de Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV). Het WOC behartigt de belangen van het bedrijfsleven in de gemeente Wageningen en de regio. Circa 160 Wageningse bedrijven, onderverdeeld in de sectoren Ambacht en Industrie, Detailhandel, Kennisintensief en dienstverlening en Horeca, zijn lid van het WOC. Het bestuur wordt gevormd door zeven vrijwilligers. Voor 2017 heeft het BWOC de volgende speerpunten vastgesteld:

1. Vitale binnenstad / centrumaangelegenheden
2. (Verkeers)bereikbaarheid en parkeren
3. Duurzaamheid
4. Kennisdeling en verbinding
5. Internationalisering.

BEREIKBAARHEID BRON VAN ZORG

De laatste jaren heeft het WOC flink ingezet om het contact met de leden, het overige bedrijfsleven, de Wageningse politiek en de samenwerking in de regio te bevorderen. Dat heeft volgens Sjirk succes opgeleverd. "Het ledental is groeiende en we zijn zichtbaar in de lokale en regionale media. De oprichting van de W12 heb ik al genoemd. Inhoudelijk zijn de nodige successen geboekt, dan denk ik bijvoorbeeld aan de revitalisering van de bedrij-

venterreinen. Datzelfde succes hopen we te boeken bij de discussie over de bereikbaarheid, op dit moment onze grootste bron van zorg. Wageningen en de regio groeien als kool, daar hoort een goede bereikbaarheid bij.

GOEDE CONTACTEN IN HET ONDERNEMERS CAFÉ

Een belangrijke rol voor de onderlinge en externe contacten is weggelegd voor het Wagenings Ondernemers Café. Elke eerste woensdag van de maand ontmoeten ondernemers, bestuurders en politici elkaar in Café Onder de Linden. Dat gebeurt op typisch Wageningse wijze; informeel, maar wel met inhoud.

WORD LID VAN HET WOC

Sjirk doet een oproep aan alle Wageningse ondernemers om lid te worden van het WOC. "Of je nu de fietsenmaker of bloemenzaak op de hoek bent, een bedrijf met honderd werknemers, of een innovatief bedrijf in de food. Het is belangrijk om als Wageningse ondernemers samen sterk te staan. Hoe groter het aantal leden, hoe serieuzer we worden genomen door de onderhandelingspartners. Op die manier kan het WOC de ondernemersbelangen in stad en regio optimaal behartigen.

Meer weten over het WOC en het lidmaatschap? www.wocweb.nl.

Bedrijfskavel Nijkerk A28

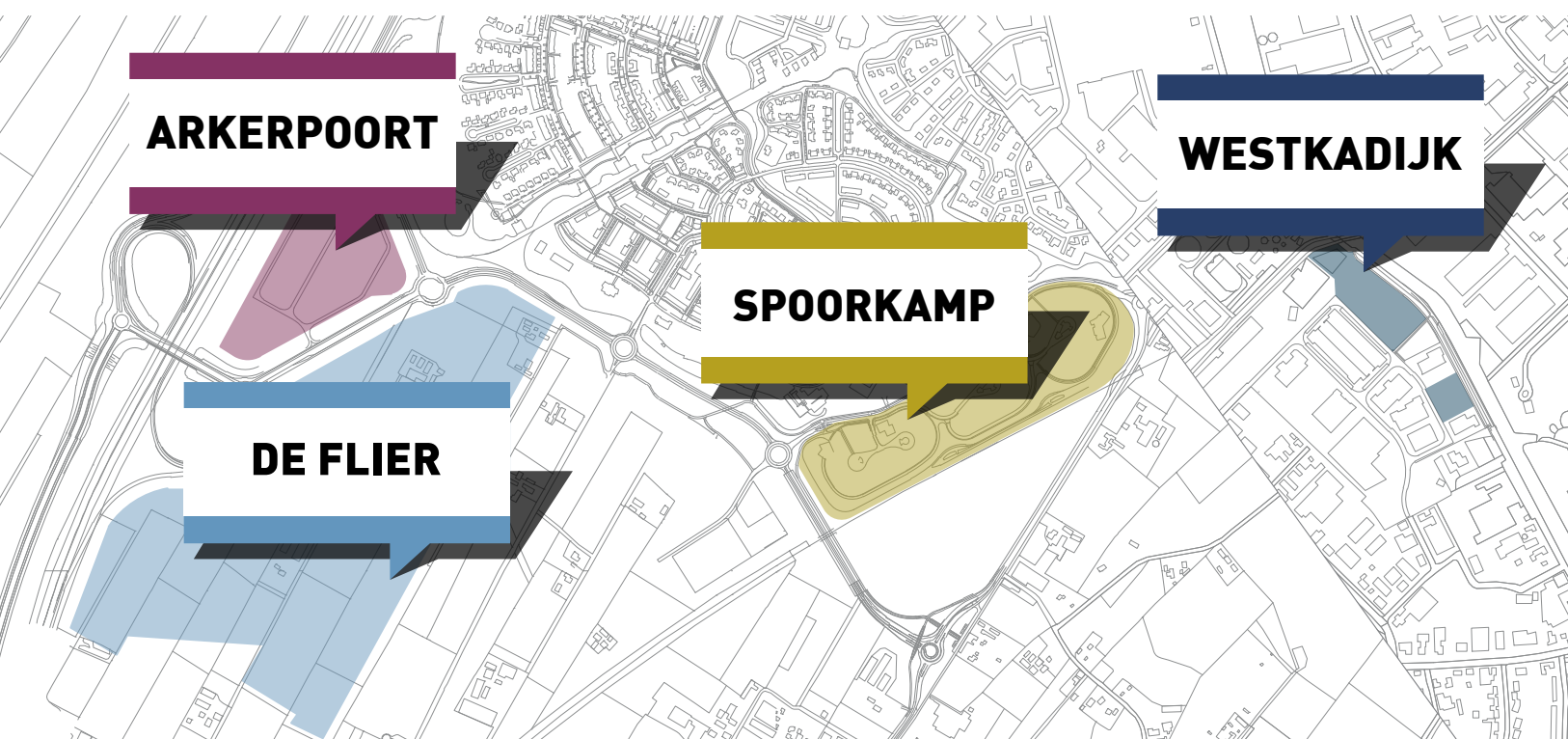
Ondernemen
doe je in Nijkerk

Bedrijfskavels te koop vanaf 2.000m²

Centraal gelegen; ▪

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

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



Bekijk de mogelijkheden?
nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:

Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven

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



CONSEQUENTIE VOOR KOMST DYNAMICS 365

In de vorige editie van Vallei Business vertelde Bert Bouman, eigenaar van System Care ICT DYN, over het 'alles in één pakket Dynamics 365' van Microsoft. De kern van dit artikel was dat het voor gebruikers veel gemakkelijker zal zijn om benodigde aanvullende functionaliteit (Add-on's) te downloaden bij de standaard functionaliteit wat door de klant gekocht is. Voor de gebruikers c.q. klanten wordt het hele software landschap en beheer een stuk makkelijker. Als de aanvullende functionaliteit (software) je niet aanstaat haal je het van je systeem en zoek je naar een nieuwe app (wat voorheen een Add-on was) die beter past bij je organisatie c.q. de gekochte standaard functionaliteit.



Voor de partners die zich bezig houden met de ontwikkeling van software wordt de markt er niet makkelijker op. Veel partners blijven namelijk hangen in hun oude manier van denken en maken over software ontwikkeling. Dat wil zeggen dat ze blijven ontwikkelen op de oude methode die ze uit het verleden gewend waren en niet mee gaan met de nieuwe methode van apps ontwikkelen. Gevolg is dat hun bedrijf achterblijft in de ontwikkelingen en dat andere collegabedrijven ze links en rechts inhalen waardoor ze uiteindelijk niet meer mee doen.

Les voor de partners:

Zorg dat je bij blijft!

Les voor de klanten:

Check tijdens de onderhandelingen over een nieuw software pakket c.q. nieuwe versie van het pakket of een partner wel meegaat met de nieuwe ontwikkelingen!

TOEGEVOEGDE WAARDE

Maar er is meer aan de hand met de ontwikkeling van software. Het wordt weliswaar makkelijker om aanvullende software aan te schaffen, maar je zult als klant wel geholpen moeten worden om de nieuwe functionaliteit van de software te leren begrijpen. Hulpmiddelen

hiervoor zijn bijvoorbeeld de E-learning mogelijkheden waarmee je door middel van onder andere filmpjes door de stof wordt geleid. Het betekent dat klanten door deze ontwikkelingen een groot deel zelf de software kunnen doorgronden. Echter blijven consultants die de pakketten goed kennen naar mijn idee nodig om een pakket succesvol live te kunnen trekken. De toegevoegde waarde van een consultant is dat hij het pakket ook door en door kent.

SAMENWERKINGSVERBANDEN

Binnen het scala van Microsoft partners zijn er grotere bedrijven die veel kennis in huis hebben om een complete implementatie van een pakket te realiseren. Daarnaast zijn er samenwerkingsverbanden die gezamenlijk dezelfde kennis in huis hebben. De kracht van deze bedrijven is dat het allemaal zelfstandige gemotiveerde ondernemers zijn die elk hun gebied beheersen en voor dat deel ook verantwoordelijkheid nemen. System Care is onderdeel van zo'n samenwerkingsverband.

Voor meer informatie zie de site:
www.systemcare-ict.nl



TWEE NIEUWE ICT-OPLEIDINGEN IN DE MAAK OP CHRISTELIJKE HOGESCHOOL EDE

Het bedrijfsleven staat te springen om goed opgeleide ICT-krachten. Christelijke Hogeschool Ede (CHE) heeft goed nieuws. Per september 2018 starten, met goedkeuring van het ministerie van OC&W, twee gloednieuwe ICT-opleidingen. Bedrijven in de regio hoeven geen jaren meer te wachten tot de studenten hun felbegeerde diploma's behaald hebben. Ook tijdens hun studie kunnen ze namelijk al veel voor het bedrijfsleven betekenen.

TEKST/FOTOGRAFIE: ELLY MOLENAAR

TROTS

Joop Korteland kan zijn enthousiasme bijna niet bedwingen als hij over de twee opleidingen in spe vertelt. De projectleider Nieuwe Opleidingen van de CHE is ontzettend trots dat er straks in Ede studenten ICT worden opgeleid, op hbo-niveau. Iets waar in het bedrijfsleven met groeiend ongeduld op gewacht wordt.

SAMENWERKING

Lang hoeven ondernemers in de regio Vallei niet meer te wachten. Samenwerking

tussen het bedrijfsleven, het onderwijs en de studenten is een speerpunt van de CHE. "We vinden dat ontzettend belangrijk", legt Korteland uit. "Met die samenwerking denken we namelijk dat aansluiting verbeterd en het onderwijs mooier wordt. Bedrijven in de regio willen graag dat het onderwijs vakmensen opleidt die op de hoogte zijn van de nieuwste ontwikkelingen in de branche. Bovendien zijn studenten erbij gebaat als ze een kijkje kunnen nemen in de wereld van het bedrijfsleven. Daar zit tenslotte de vak-kennis. Ze leren er over de nieuwste ontwik-

kelingen. Daar zullen ze later veel aan hebben." Bij alleen 'een kijkje' blijft het overigens niet. Korteland wil in samenwerking met regionale organisaties werkplekken creëren waarin studenten projecten oppakken waar het bedrijfsleven behoefte aan heeft. "Voor het 'echie' dus. Niet alleen leren de studenten daar ontzettend veel van, het bedrijfsleven heeft er ook baat bij. Een win-winsituatie." Bovendien hoopt Korteland dat ondernemers bereid zijn zichzelf korte tijd 'uit te lenen' om op de hogeschool over hun vak te vertellen. "We sturen de studenten naar de bedrijven



"Bedrijven hebben baat bij ICT'ers die de taal van verschillende beroepsdomeinen spreken en begrijpen", aldus Joop Korteland.

toe en halen tegelijkertijd het bedrijfsleven de school in. Zo blijven we up-to-date. We willen hier extra in investeren. Kwaliteit staat bij ons voorop."

HBO-ICT

Niet één, maar twee ICT-opleidingen staan volgend jaar in de planning. De eerste, Bachelor of ICT, is een voltijds hbo-opleiding voor havisten en vwo'ers. "De deskundigheid en het karakter van de CHE ligt oorspronkelijk op het gebied van communicatie, bedrijfskunde, personeelswerk en personeelsontwikkeling (HRM). Met deze deskundigheid willen we de ICT-opleidingen in verbinding brengen", legt Korteland uit. "De opleiding is daarom vooral gericht op toepassingsgerichte ICT. Juist de communicatie over ICT, de uitleg, het gebruik ervan in bedrijven en het adviseren en implementeren van en bij de gebruiker hebben we op het oog." Deze toepassingsgerichte kant van ICT vraagt in toenemende mate aandacht van de opleiding, aldus de bedrijven, die we hierover gesproken hebben.

AD-ICT

Mbo'ers kunnen straks ook bij de CHE terecht voor de deeltijdse tweejarige opleiding Associate Degree ICT Services, die speciaal

is toegespitst op hun niveau. Korteland: "We denken aan mbo-ICT-leerlingen niveau 4, die graag willen doorstuderen, maar ook willen gaan werken. Ze kunnen zich na het behalen van de Associate eventueel aanmelden voor HBO-ICT. Werkenden zijn ook een doelgroep van deze opleiding. De complexiteit van werkproblemen neemt toe en scholing is daarvoor een oplossing. Leren en werken is een goede manier om toegerust je werk te kunnen doen."

COMMUNICATIEF

CHE wil het bedrijfsleven dienen met creatieve en toekomstbestendige professionals die de nieuwe uitdagingen in de samenleving begrijpen. Studenten die straks met een ICT-diploma van de CHE het bedrijfsleven ingaan, zullen een goede technische kennis hebben, maar vooral ook communicatief sterk zijn en begrip hebben van de wijze waarop de bedrijven of instellingen zijn georganiseerd, een vakgebied waarin de Edese hogeschool zeer deskundig is. Digitalisering verandert niet alleen de samenleving in het algemeen, maar werkt ook ingrijpend in alle beroepsdomeinen door: van onderwijs tot gezondheidszorg, van landbouw tot industrie, van infrastructuur tot bedrijfsprocessen en van dienstverlening tot media. "Bedrijven hebben

ICT-LAB

Samenwerking tussen bedrijfsleven, onderwijs en studenten is ontzettend belangrijk voor het succes van de nieuwe ICT-opleidingen van de CHE. Voorbeelden van die samenwerking zijn studenten die onderzoeksopdrachten uit de praktijk uitvoeren, het meedraaien van studenten in real-life projecten, korte werkstages van docenten op strategische plaatsen in toonaangevende regionale bedrijven, het mede bepalen van de inhoud van het curriculum door het bedrijfsleven en de inzet van experts in het onderwijs. Korteland: "Dit wordt gelukkig ingezien door deze partijen en het project ICT-LAB is daar een goed voorbeeld van. ICT-LAB is een project, waarbij bedrijfsleven en onderwijsinstellingen bij elkaar zitten om interessante bedrijfsproblemen op te zoeken en verder uit te werken. Veel problematiek is complex en vraagt diverse deskundigheden en diverse niveaus van denken en handelen. Zo brengen we diversiteit in samenwerking bij elkaar en leren en werken we met elkaar aan projecten met een concreet, nieuw resultaat."



baat bij ICT'ers die de taal van verschillende beroepsdomeinen spreken en begrijpen", zegt Korteland. "In iedere branche zijn ICT-oplossingen ten slotte van groot belang. In de zorg bijvoorbeeld, maar ook in het verzekeringswezen. Heel verschillende bedrijfstakken waar een ander jargon gebruikt wordt."

CROSS-OVERS

De CHE onderschrijft het belang van goede verbindingen van digitaal vakmanschap en ICT aan andere beroepen en sectoren. De hogeschool wil daarom slim gebruik maken van het feit dat ze verschillende opleidingen in huis heeft. "ICT'ers zullen in de toekomst bijvoorbeeld gaan samenwerken met studenten verpleegkunde. Er zullen leuke projecten bedacht worden voor hen. Zo worden nuttige cross-overs gemaakt. Ontzettend leerzaam en realistisch, bruikbare ervaring in het werkveld waar de studenten straks hun talenten zullen gaan inzetten."

De CHE gaat op deze manier iets toevoegen, denkt Korteland. "Er worden in heel Nederland vooralsnog schaars ICT-opleidingen aangeboden waar de

professional vanuit de mensgerichte kant verbinding maakt tussen de techniek en de organisatie. ICT-opleidingen met de nadruk op techniek zijn in de brede regio goed vertegenwoordigd. Deze opleidingen besteden veel aandacht aan softwareontwikkeling, systeemontwikkeling en technische infrastructuur. Wij zullen opleidingen ontwikkelen, die naast een goede basiskennis van de techniek, juist ook de nadruk leggen op de toepassing van ICT in diverse beroepsomgevingen en de mensgerichte kant van ICT. CHE gaat daarmee andere accenten leggen en vult zo een gat in de markt. Bovendien zal deze mensgerichte insteek meer vrouwen interesseren voor de sector ICT. Een groot voordeel."

ONDERZOEK

De opleidingen komen niet zomaar uit de lucht vallen. Korteland heeft samen met een projectgroep grondig onderzoek gedaan naar de behoeften in de regio. "Uit onderzoek van Stichting ICT-Valley bleek al dat er een grote vraag naar hbo-opgeleiden is in de ICT-sector. We hebben dat onderzoek

een jaar later herhaald en daar kwam precies dezelfde conclusie uit; het bedrijfsleven staat te springen om hogeropgeleide ICT'ers. De hogescholen die hier in de buurt liggen, kunnen met hun opleidingen de vele vacatures niet aan. De urgentie is groot." Door een goede samenwerking en afstemming van hbo-, mbo-instellingen en bedrijvenkringen kan er wel goed worden ingespeeld op de vacatuurenood, die er blijkt te zijn.

BELANGSTELLING

Naast het bedrijfsleven, blijken ook studenten enthousiast over een nieuwe regionale hbo-opleiding. "We hebben met de jongeren zelf gesproken door scholen te bezoeken en direct te vragen wie zich zou aanmelden voor één van de twee nieuwe opleidingen. De belangstelling was groot, zowel onder havisten en vwo'ers als onder mbo'ers. We verwachten op basis daarvan dat we volgend jaar drie klassen kunnen vullen bij de opleiding HBO-ICT en één bij AD-ICT. Het voorspelt dat we in de nabije toekomst een goede bijdrage gaan leveren aan het invullen van ICT-vacatures in de regio."

BMV ADVIES

ADVIES EN OPLEIDINGEN VOOR EEN VEILIGE WERKOMGEVING



17

BMV Advies in Doetinchem is dé regionale specialist op het gebied van veilig werken. Het bedrijf van de jonge ondernemers Maarten Herlaar en Vincent Kreileman adviseert en assisteert bedrijven bij hun beleid op gebied van veiligheid en bij de uitvoering hiervan. BMV kan de veiligheids- en gezondheidsplannen (V&G) opstellen, projecten begeleiden en de inzet van veiligheidkundigen en ander bevoegd veiligheidspersoneel (DLP, KVPérs) verzorgen, bijvoorbeeld in de bouw, op asbestgevaarlijke locaties of bij grondsaneringen.

TEKST: SANDER DAMEN FOTOGRAFIE JEFFREY RUESINK



Ook het opstellen en uitvoeren van de Risico Inventarisatie en Evaluatie (RI&E) verzorgt BMV Advies. "Bij het opstellen van een RI&E beginnen we met intensieve gesprekken met de klant waarin we samen vaststellen wat de specifieke risico's bij die klant zijn en hoe we die risico's weg kunnen nemen", vertelt Kreileman. "Ons rapport wordt altijd extra door een onafhankelijk externe deskundige beoordeeld."

OPLEIDINGEN

Door dit deskundig advies met diverse specialistische opleidingen op het gebied van veiligheid te combineren, VCA, Asbestherkenning, Veilig werken op hoogte en heftrucktrainingen (met code95 registratie), is BMV in staat haar relaties een totaalpakket aan arbeidsveiligheidsoplossingen bieden. De BHV-opleidingen vormen een belangrijk onderdeel van de dienstverlening. Iedere BHV-opleiding bestaat uit een EHBO-training en een training Brand en Ontruiming. Tijdens de EHBO-opleiding komen zaken aan bod als slagaderlijke bloedingen, stabiele zijligging en reanimatie/AED. "Onze opleidingen doen we liefst zoveel

mogelijk bij de klant op locatie, waarbij we samen met de BHV'ers oefendoelen formuleren en oefeningen bedenken en uitvoeren. We zijn daarin heel flexibel en spelen in op actuele situaties en behoeftes bij de klant. We zorgen altijd voor variatie in de opleiding waarbij het ontwikkelen van de kwaliteit en het zelfvertrouwen van de BHV'er voorop staat. Om de kwaliteit van onze EHBO-opleidingen te borgen, zetten we voornamelijk docenten in die in het werkveld actief zijn. Dat zijn gecertificeerde instructeurs die bijvoorbeeld werkzaam zijn in functies als ambulancemedewerker of verpleegkundige op de spoedeisende hulp. Zij weten hoe het er in de praktijk aan toegaat en kunnen dat het best overdragen."

"DAT IS ONS EINDDOEL: ERVOOR ZORGEN DAT BHV'ERS VERTROUWEN IN HUN HANDELEN HEBBEN EN DAT ZE VOOR HUN EIGEN VEILIGHEID ZORGEN"

MAATWERK

Flexibiliteit, kwaliteit en maatwerk staan bij alle activiteiten centraal. "De risico's bij de klant zijn maatgevend. Wij geven dan ook de voorkeur aan opleidingen op locatie van de klant, desgewenst in de weekenden of avonden", zegt Vincent Kreileman. "Een keer per jaar naar een oefencentrum gaan, vinden wij niet zo zinvol. Calamiteiten en incidenten vinden tenslotte op de werkvloer plaats." Bij het onderdeel brand en ontruiming van de BHV-opleiding leren de deelnemers een beginnende brand te blussen, hoe ze om moeten gaan met brandblussers en hoe en wanneer over te gaan tot ontruiming. "We hebben een open opleiding waar iedereen aan deel kan nemen, maar wanneer er meer dan zes BHV'ers bij een bedrijf zijn, trainen we eigenlijk altijd bij de klant op locatie", zegt Kreileman.

In samenwerking met de opdrachtgever wordt de inhoud van de opleiding afgestemd op de situatie ter plekke. "Een school kent andere veiligheidsrisico's dan een sportcentrum, zwembad of zorginstelling", licht Kreileman toe. "BHV'ers moeten zich heel

bewust zijn van de eigen situatie en hun rol bij een calamiteit. Dat kun je het best in je eigen omgeving leren."

REALISTISCHE OEFENINGEN

BMV Opleidingen zorgt voor realistische oefeningen in de eigen werkomgeving. "Met theatertechnieken kunnen wij op iedere locatie, door gebruik te maken van licht, rook en geluid, heel realistisch een situatie van brand simuleren. Daarbij worden alle zintuigen geprikkeld", zegt Herlaar. "Daarnaast nemen we onze unieke mobiele trainingsunit mee waarin de cursisten leren hoe ze een echte brand kunnen blussen. Ook dat stemmen we af op de situatie bij de klant. Bij een zorgcentrum plaatsen we bijvoorbeeld een bed in de blusruimte."

Voor een oefening heeft BMV ook allerlei hulpmiddelen om realistisch te kunnen oefenen: brandblussers, EHBO trommels, AED's maar ook attributen als bloed, olie, een gasleksimulator en bijvoorbeeld afgehakte vingers van kunststof. "Wij hebben een medewerker in dienst voor het onderhouden van oefenmaterialen en het ontwikkelen van materialen die specifiek afgestemd zijn op de situatie van de klant", vertelt Kreileman. "Ook zetten we lotusslachtoffers in om de oefensituatie zo realistisch mogelijk te maken. BHV'ers beleven veel plezier aan deze manier van opleiden. Het maakt ze bewust van de eigen omgeving en de risico's die daar zijn. Dat zorgt voor zelfvertrouwen."

AANGEPAST

"We hebben inmiddels met verschillende opdrachtgevers langdurige relaties opgebouwd zegt Kreileman. "Mensen vinden het leuker te leren als er variatie in zit. Ze leren dan ook beter. Daarom wisselen we na verloop van tijd van docent. Ook spelen we flexibel in op nieuwe of veranderde situaties. We hebben dan ook regelmatig contact met onze opdrachtgevers. Ook doen we aan nazorg als er een calamiteit bij een klant is geweest. Dan vragen we de betrokken BHV'er wat er gebeurd is en hoe hij of zij handelde. Mocht het nodig zijn, dan passen we de opleiding aan. Het komt ook voor dat BHV'ers in hun privéleven moeten reanimeren. Ook dan willen we graag weten of zij zich gesteund voelden door de training."

SUCCESVOLLE ERVARINGEN

Bij bedrijven waarmee een langdurige relatie is, ondersteunt BMV Opleidingen ook bij ontruimingsoefeningen. "Die oefeningen maken onderdeel uit van een groter plan", aldus Kreileman. "Dat begint met een oefening die

KLANT IN BEELD: SPORTCENTRUM PAPENDAL

Een van de opdrachtgevers van BMV Advies en Opleidingen van het eerste uur is Sportcentrum Papendal, dochterorganisatie van NOC-NSF. Op het uitgestrekte terrein van het sportcentrum nabij Arnhem leven en trainen dagelijks vierhonderd sporters. Er is ook een hotel en er zijn diverse bedrijven gevestigd die actief zijn op het gebied van sport. Arjen Hogeboom is als coördinator huisvesting verantwoordelijk voor de veiligheid van het sportcentrum.

"Topsporters uit allerlei disciplines waaronder judo, volleybal, handbal en bmx trainen en wonen hier op het sportcentrum. Ze gaan in Arnhem naar school. Wij faciliteren ze met woon- en trainingsruimte. Daarnaast verhuren we op het park een aantal ruimtes aan bedrijven die actief zijn in de sportwereld. Er werken hier vijfenveertig mensen. Voor de opleiding van de vijftientwintig BHV'ers werken we nu zo'n vier jaar samen met BMV."

Klik

Sportcentrum Papendal koos voor BMV nadat BHV'ers aangaven dat ze hun opleiding graag op het sportcentrum plaats wilden laten vinden. "Voor die tijd gingen we een keer per jaar naar Utrecht voor de opleiding", licht Hogeboom toe. "Toen we via NOC-NSF in contact kwamen met BMV Advies voelden we direct een klik. Een keer per jaar vindt er onder begeleiding van BMV Advies een trainingsdag plaats. Onze BHV'ers worden daarbij sterk betrokken. Ze worden gestimuleerd zoveel mogelijk zelf scenario's te bedenken. BMV Opleidingen ondersteunt daarbij en zorgt voor de uitvoering. Er komen tijdens zo'n dag praktische zaken aan bod waar de BHV'er echt wat aan heeft. Buiten de jaarlijkse oefening wordt er twaalf keer per jaar door de BHV'ers een BHV-ronde georganiseerd waarbij telkens een andere afdeling een oefening bedenkt. Dat zorgt voor meer verbinding. Als er een calamiteit is, kan hierdoor sneller opgestart worden."

Tevreden

Grote calamiteiten zijn er niet geweest bij Sportcentrum Papendal. "Gelukkig niet", zegt Hogeboom. "Over het algemeen zijn het sportblessures waar onze BHV'ers mee te maken krijgen. Daarnaast is er een klein aantal incidenten in een jaar. Het is dan mooi te zien hoe goed onze BHV'ers dan handelen."

Hogeboom geeft aan heel tevreden te zijn over de werkwijze en de resultaten van BMV Opleidingen. "Zij denken met ons mee, luisteren goed naar onze behoeftes en spelen in op actuele situaties. Ze stimuleren onze BHV'ers zo veel mogelijk zelf te doen en ondersteunen ze daarbij. Inmiddels zijn ook het hotel en al onze huurders klant bij BMV Advies. Dat zegt ook iets."

aan iedereen aangekondigd wordt, dan een waarvan alleen de BHV'ers en de leiding op de hoogte zijn en ten slotte een die alleen bij de directie bekend is. Onze rol is dan meer die van coach. Het bedrijf is uiteindelijk zelf verantwoordelijk voor de veiligheid. Dat is ons einddoel: ervoor zorgen dat BHV'ers vertrouwen in hun handelen hebben en dat ze voor hun eigen veiligheid zorgen." "Als je succesvolle ervaringen hebt, vind je het werk leuker om te doen en doe je het met meer vertrouwen", vult Herlaar aan.

GROEIEN

De klantgerichte aanpak van BMV slaat duidelijk aan. "Het klantenbestand groeit nog altijd", zegt Kreileman. "Het is nu onze ambitie vanuit de Achterhoek door te groeien naar de rest

van Nederland. Onze aanpak van maatwerk, het verzorgen van opleidingen op locatie, de intensieve samenwerking met de BHV'ers bij de opdrachtgever in combinatie met hoge kwaliteitseisen werkt." "Het niveau van de door ons opgeleide BHV'ers is écht hoog", besluit Herlaar. "De BHV-organisatie bij onze klanten staat. Dat vind ik mooi om te zien."

"ZIJ DENKEN MET ONS MEE, LUISTEREN GOED NAAR ONZE BEHOEFTE EN SPELEN IN OP ACTUELE SITUATIES"



STARTLIFE TEKENT OVEREENKOMST MET NIEUWE PARTNER; METRO GROUP

Op 6 maart heeft de stichting StartLife Holding (inclusief start-Hub Wageningen) een partnerovereenkomst getekend met METRO GROUP Wholesale and Food specialist. METRO GROUP is in Nederland bekend vanwege de Makro, groothandel voor ondernemers. De samenwerking is er op gericht om startups te ondersteunen bij het ontwikkelen van innovatieve FoodTech oplossingen. Het is een overeenkomst voor een periode van drie jaar; 1 maart 2017 tot 1 maart 2020.

Jan Meiling, Managing Director StartLife, over het belang van beide partijen bij dit partnerschap: "METROGROUP is een retail-

en foodservice-bedrijf, dat actief is op het gebied van food. Dit soort bedrijven verkopen hun producten al zo'n 30 jaar op dezelfde manier, maar dat gaat veranderen in de nabije toekomst. Bedrijven proberen daar op in te spelen, maar dan moeten ze wel zicht hebben op nieuwe technologieën en nieuwe - vaak kortere - logistieke lijnen. Met het afsluiten van deze overeenkomst zit METROGROUP nu drie jaar lang boven op de nieuwe ontwikkelingen. Ze krijgen mee waar startups aan werken. Dat kunnen nieuwe producten zijn, maar ook een nieuwe manier van aanleveren of presenteren. Denk aan een krop sla, die ter plekke in de winkel groeit."

Volgens Fabio Ziemssen, Head Food Innovation METROGROUP, werkt deze overeenkomst voor beide partijen. "Startups verbonden aan StartLife krijgen op deze manier toegang tot winkels van METROGROUP. Het geeft hen de mogelijkheid om hun producten te testen in een echte winkelomgeving en om de verkoop van hun nieuwe producten te organiseren. Onze professionele klanten kunnen bovendien nieuwe business ideeën en marktkansen signaleren via het grotere en innovatieve assortiment. Meer informatie via www.metrogroup.de en <https://wfsco.metrogroup.de/>

Wanneer heeft u de top bereikt?

Heeft u uw zakelijke en privé doelen scherp voor ogen? Van Harberden helpt ondernemers met het bepalen én behalen van deze doelen. Samen naar de top!

VAN HARBERDEN
accountants en adviseurs

Landjuweel 12, 3905 PG, Veenedaal
0318 - 55 95 00 | www.vanharberden.nl



FOUTEN MAKEN MAG, ALS CONTINU VERBETEREN HET UITGANGSPUNT IS

21

Echt goede productieiders die bestaan niet, die maak je. Daar ben ik inmiddels wel achter. Hoe je die dan maakt? Dat heeft alles met zelfvertrouwen te maken. Ga je aan de slag met continu verbeteren dan loop je namelijk het risico op een foutcultuur waarbij de sfeer soms in plakjes te snijden is. Hieronder lees je hoe dat kan voorkomen of doorbreken.

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

De foutcultuur doorbreken: "Maak eens een fout!" Natuurlijk is de ultieme lean-gedachte het streven naar drie keer nul. 0 ongevallen, 0 ongeplande stilstanden en... 0 fouten. Echter het maken van fouten wil ik hier enigszins nuanceren. Waarom? Om doorslaan naar een negatieve foutcultuur te voorkomen. Er gaat iets aan vooraf. Dat noem ik maximaal leiderschap. Hoe doorbreek je een negatieve foutcultuur vanuit leiderschap?

FAALANGST EN FEEDBACK

Bij productie-leiders kan een behoorlijk struikelblok in de weg zitten. Faalangst. Het gevolg is een vorm van leiderschap die zich kenmerkt in een vorm van autoritair leiderschap. En als er

iets is dat continu verbeteren in de weg zit, is het wel 'de baas baas'.

Hoe zich dat manifesteert in de praktijk? Bijvoorbeeld in de manier waarop de productieiders feedback geven. Vanuit hun eigen onzekerheid gaat men mee in de groepsdruk en probeert men met dreigementen die onzekerheid te verbloemen. Effectief feedback geven moet je dus leren.

COACHEND NAAR MAXIMAAL LEIDERSCHAP

De enige manier om maximaal leiderschap uit je productieiders te krijgen, is delegeren. Daar gaan echter wel de nodige coachingsuren aan

vooraf. Tijdens de coachingssessies kun je het TGROW-model gebruiken. Rondom of vanuit een aantal (T)opics stel je per productieider doelen - (g)oals, doe je een (r)eality check, formuleer je (o)pties en bepaal je (w)at & hoe nu verder. Dit gaf de productieiders houvast en zelfvertrouwen. Foutloos zal het niet direct gaan, maar je zult wel snel resultaat boeken. Hoe zie jij maximaal leiderschap en het omgaan met fouten in jouw productie? Deel je reactie en inspireer je collega's met jouw visie op continu verbeteren.



SAFARI IN AFRIKA?

Ruim 100 uitgekiende reizen in 13 landen vindt u op **jambo.nl** en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.



**DÉ AFRIKA
SPECIALIST!**



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



AL 31 JAAR DÉ SPECIALIST

RUSLAND

BALTISCHE LANDEN

MONGOLIË

CHINA

GEORGIË

ARMENIË

FINLAND



VRAAG NU DE GRATIS BROCHURE AAN!

INDIVIDUELE- EN GROEPSREIZEN • MAATWERK
CITYTRIPS • RIVIERCRUISES • FLY & DRIVES
TRANS SIBIRIË EXPRESS EN ANDERE TREINREIZEN



020 - 2012777 | INFO@BOLSJOJ.NL | WWW.BOLSJOJ.NL

A photograph of three middle-aged men standing on a balcony. The man on the left wears a brown blazer over a light blue shirt. The man in the center wears a dark suit jacket over a white shirt and glasses. The man on the right wears a dark suit jacket over a white shirt and glasses. They are all smiling at the camera. The background shows a building with a tiled roof and a tree.

DILIGENCE BEGELEIDT OVERNAMES BINNEN MKB MET ZORG

VERTROUWEN OP BASIS VAN FEITEN

De gemiddelde MKB-ondernemer krijgt er hooguit één keer in zijn leven mee van doen: een overnameproces. Zelf zonder ervaring in het diepe springen reduceert de kans op een gunstige afloop aanzienlijk, zeker omdat emoties zich binnen het traject zullen opdringen. De intermediairs van Diligence leggen zich volledig toe op het succesvol begeleiden van overnameprocessen en daar vaart zowel de kopende als de verkopende partij wel bij.

TEKST/FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Diligence, een Engels woord met betekenissen als zorgvuldigheid, toewijding en ijver. "Wij werken niet op basis van no cure, no pay, want dan zou onze scoringsdrang ten koste gaan van het belang van onze klant," stelt intermediair Robert de Vries. Zijn collega Frans Verbeek valt hem bij: "In een enkel geval luidt het advies zelfs om van een overname af te zien, ook wanneer we namens de verkopende partij optreden." De Vries bevestigt dat. "Ik werd recent nog gebeld door een cliënt die ik twee jaar geleden heb geadviseerd eerst zijn droom te verwezenlijken en zijn bedrijf in waarde te laten groeien. Dat was hem inderdaad gelukt. Wellicht gaat hij nu alsnog zijn onderneming in de etalage zetten." Diligence, opgericht in 1998, vormt een landelijk opererende kostenmaatschap van negen samenwerkende intermediairs. "We verzorgen gezamenlijk onze marketing en website, stemmen het beleid met elkaar af, delen ons netwerk met elkaar en organiseren masterclasses voor ondernemers op het gebied van overnames," licht Hans Wijnen toe. "Diligence werkt uitsluitend met gecertificeerde adviseurs en behoort tot de grondleggers van branchevereniging BOBB, die kwaliteit en zekerheid waarborgt."

"WE HALEN DE SCHERPE RANDJES ERAF EN ONDERBOUWEN ALLES MET FEITELIJKE ARGUMENTEN"

400 TRANSACTIES

Met bijna twintig jaar ervaring en bij elkaar opgeteld een kleine 400 succesvol afgeronde transacties heeft Diligence zich ontwikkeld tot een gerenommeerde partij op dit gebied. "Onze specialisatie ligt bij het MKB; op dat vlak behoren we tot de grootste intermediairs van Nederland," geeft Verbeek aan. De Vries: "De sectoren waarvoor we actief zijn lopen uiteen van groothandels tot de maakindustrie en van logistiek tot ICT, met name netwerk- en softwareontwikkeling. We kunnen daarmee terugvallen op een zeer brede ervaring, maar ook op een uitgebreid netwerk van kopende en verkopende ondernemers, investeerders, managers, financiële instellingen en externe adviseurs. Tegelijkertijd opereren we geheel onafhankelijk van welke partij ook en zijn dus niet gelieerd aan een bank of een accountantskantoor. Tot onze opdrachtgevers behoren zowel kopende als verko-

De intermediairs van Diligence leggen zich volledig toe op het succesvol begeleiden van overnameprocessen en daar vaart zowel de kopende als de verkopende partij wel bij.



pende partijen, maar uiteraard nooit tegelijk binnen één transactie, gezien het wezenlijke verschil in belangen." Wijnen: "Het liefst zien we dat de andere partij zelf ook een professioneel adviseur meebrengt; dat praat een stuk makkelijker en werkt efficiënter. Er spelen dan geen emoties."

ZIEL EN ZALIGHEID

Juist dat laatste aspect mag niet onderschat worden. "Emoties kunnen een bedrijfsovername ernstig verstoren," weet Verbeek. "Ze vormen bijvoorbeeld bij de verkopende partij een bepaald verwachtingspatroon ten aanzien van de waarde van de onderneming, dat niet zelden stevig afwijkt van de realiteit. Als je er al vele jaren ziel en zaligheid inlegt en je pensioen eruit wilt halen, stel je voor jezelf de zaken mooier voor dan ze in werkelijkheid zijn." De Vries: "Een onafhankelijk adviseur beoordeelt de waarde van de onderneming objectief en kan de potentiële koper een zuivere weergave verstrekken, gebaseerd op feiten en cijfers. Om die reden voeren wij ook altijd de onderhandelingen tussen de twee partijen, waarmee we de onderlinge relatie goed houden."

Verbeek: "We halen de scherpe randjes eraf en onderbouwen alles met feitelijke argumenten. Bovendien geven we de tegenpartij de gelegenheid met ons klankborden en eerlijk zijn mening over 'de andere kant' te laten klinken, zonder de ondernemer te beledigen." Wijnen vult aan: "In een enkel geval brengen we in de laatste fase van onderhandeling koper en verkoper bijeen,

als we het gevoel krijgen dat zij de deal samen weten rond te maken. Dan kunnen ze zogezegd de adviseur 'de schuld geven'."

NOOIT KLAKKELOOS

Hoe gaat zo'n door Diligence begeleid overnametraject in grote lijnen in zijn werk? "We beginnen altijd met een gesprek met de potentiële klant," vertelt De Vries. "De openingsvraag luidt: 'Waarom zitten we hier?' Een ingrijpende stap als deze zetten doe je over het algemeen maar één keer in je leven en dus nooit klakkeloos. Pas als we weten in welke richting de verkoper denkt, zijn we in staat om er een geschikte koper bij te zoeken. Wil je om persoonlijke redenen je bedrijf van de hand doen, bijvoorbeeld omdat je de energie niet meer kunt opbrengen om het voort te zetten? Groeit de zaak boven je macht uit en zoek je naast een investering ook managementondersteuning?" Verbeek: "In het laatste geval blijkt soms dat de ondernemer uiteindelijk best graag zelf aanblijft, waarmee het bedrijf veel kennis en 'het gezicht' behoudt, wat vertrouwen geeft bij klanten en eventuele financiers."

INTERESSANTE CONSTRUCTIE

"Dat maakt in het geval van een bedrijf met groeipotentie een heel interessante constructie mogelijk," haakt De Vries op het bovenstaande in. "Namelijk een verkoop in twee tranches. Eerst aan een investeringsmaatschappij, waarbij de ondernemer zelf een deel van de aandelen behoudt en actief in het management blijft meedraaien. Deze constructie, met een groot eigen ver-

mogen, geeft een bank veel vertrouwen om een aanvullende financiering te verstrekken teneinde de groeiplannen te realiseren. Na een aantal jaren zouden de ondernemer en/of de investeerder alsnog kunnen uitstappen, om het bedrijf - dat meer waard is geworden - te verkopen aan bijvoorbeeld een strateeg. De eigenaar houdt dan tweemaal een mooi bedrag over."

INVENTARISEREN

Na het eerste gesprek breekt volgens Wijnen de fase aan van alles binnen het bedrijf inventariseren. "Het organigram, de juridische en fiscale status, het werknemersbestand, contracten met afnemers en leveranciers, eventuele interne of externe conflicten enzovoorts. Op basis daarvan stellen wij een gedetailleerd memorandum op, dat de potentiële koper een goed beeld van de onderneming geeft. Hij kan er dan eigenlijk al voor tachtig procent een waarde aan toekennen. De overige twintig procent zit in zaken als vertrouwen. Het memorandum verstrekken wij uitsluitend aan een serieus geïnteresseerde partij, na ondertekening van een geheimhoudingsverklaring. Zijn er meer kandidaten in het spel, dan laten we een anonieme samenvatting circuleren, die niet openbaar maakt om welk bedrijf het precies gaat."

"PAS ALS WE WETEN IN WELKE RICHTING DE VERKOPER DENKT, ZIJN WE IN STAAT OM ER EEN GESCHIKTE KOPER BIJ TE ZOEKEN"

FOUT

De Vries: "Vanuit het memorandum geven wij de verkopende partij dikwijls adviezen, om bepaalde zaken nog tijdig in orde te brengen, voordat de onderhandelingen beginnen. Probeer juridische conflicten op te lossen, maak onvolkomenheden in arbeidscontracten en overeenkomsten met zzp'ers in orde, haal verwevenheid van rekeningen-courant met het privéleven eruit, optimaliseer het rendement. Wij adviseren de ondernemer met klem om alle bedrijfsinformatie richting ons op tafel te leggen, zodat wij de koper een eerlijk advies kunnen uitbrengen. Niet gemelde dingen komen later alsnog aan het licht, wanneer de accountant van de tegenpartij de boeken gaat controleren. Het behoeft geen betoog dat die áltijd onregelmatigheden zal trachten te vinden, om namens de opdrachtgever de overnamewaarde te drukken." Verbeek stipt

nog iets anders aan: "Veel ondernemers die hun bedrijf van de hand willen doen maken de fout zich met de overname te gaan bezighouden, ondanks het inschakelen van een intermediair. Laten zij zich vooral met hun core business bezighouden, met het succesvol runnen van hun bedrijf, zodat de resultaten niet inzakken. Juist de prestaties van het laatste jaar zijn van belang voor de overnamewaarde."

FAMILIEBEDRIJVEN

Een heel specifiek traject vormt het begeleiden van overnames bij familiebedrijven, iets dat binnen het MKB waarop Diligence zich richt vaak voorkomt. "Erg mooi om te doen," vindt Wijnen, terwijl beide collega's instemmend knikken. "Daarbij spelen vraagstukken

"WE ZITTEN IN EEN HEEL PERSOONLIJKE BUSINESS EN JUIST DAT MAAKT ONS VAK ZO FANTASTISCH"

als: is zoon of dochter geschikt om de zaak voort te zetten en heeft hij of zij daar wel zin in? We proberen de constructie zo op te tuigen dat alle familieleden zich erin kunnen vinden. Alles draait om vertrouwen, iets dat uiteraard ook geldt voor alle andere overnametrajecten. Een ondernemer legt immers zijn gehele bedrijf bloot. We zitten in een heel persoonlijke business en juist dat maakt ons vak zo fantastisch."

www.diligence.nl



Pursey Heugens: "Kunnen oudgedienden geen afstand doen van hun invloed dan werpt dat een zware schaduw over het bedrijf."

26

A portrait of Pursey Heugens, a man with short brown hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and blue tie. He is smiling slightly. The background is blurred.

OPVOLGING FAMILIEBEDRIJF IS GEDEELDE VERANTWOORDELIJKHEID "NIEUWE GENERATIE MOET BLIJVEN ONDERNEMEN"

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE CHRIS GORZEMAN

Slechts 30% van de familiebedrijven overleeft de eerste generatiewisseling, zo blijkt uit onderzoek van het Erasmus Centre For Family Business. De volgende generatie is vaak voorzichtiger en legt de nadruk op rentmeesterschap. Investerings in R&D lopen terug, het rendement neemt af. "Opvolgers moet blijven ondernemen. En zij moeten daarvoor de ruimte krijgen van de overdragende generatie."

Familiebedrijven zijn een belangrijke factor in de economie. "Ruim meer dan de helft van alle Nederlandse ondernemingen is een familiebedrijf," zegt hoogleraar Pursey Heugens. "Met hun unieke kenmerken verschillen zij sterk van de grote corporates en verdienen specifieke aandacht." Heugens geeft leiding aan het Erasmus Centre For Family Business (ECFB). Dit in 2013 opgerichte instituut is onderdeel van de Rotterdam School of Management. "Wij zijn sterk onderzoeksgedreven. Om die ambitie te realiseren, zijn de in ons land beschikbare gegevens simpelweg te beperkt. Daarom opereert het ECFB internationaal en werkt veel samen met buitenlandse onderzoekscentra."

META-ANALYSE

Ook bij het onderzoek "Nieuw bloed, nieuwe koers" keek het ECFB nadrukkelijk over de grenzen. "Hiervoor is een meta-analyse uitgevoerd met de resultaten van twee kwantitatieve internationale onderzoeken over familiebedrijven en hun opvolging. Zo'n meta-analyse combineert gegevens van kleinere studies en wordt veel gebruikt in de medische wetenschap. Omdat beter onderbouwde conclusies mogelijk zijn, is deze aanpak ook bij managementwetenschappen van waarde." De statistische gegevens zijn aangevuld door inhoudelijke interviews met Nederlandse familiebedrijven. "Die bevestigen de patronen uit de internationale studies."

OPVALLENDE UITKOMSTEN

Het vorig jaar gepubliceerde ECFB-onderzoek is uitgevoerd in samenwerking met Rabobank en BDO Accountants & Adviseurs. Belangrijke conclusie: maar 30% van de familiebedrijven overleeft de eerste generatiewisseling. Na de tweede en derde overdracht zijn er respectievelijk nog 13% en 3% over. "Bedenk daarbij wel dat naast beëindiging of faillissement onder niet-overleven ook verkoop aan een andere partij valt," aldus Heugens. "Realiseer je verder dat het afbreukrisico bij niet-fami-

liebedrijven nog hoger ligt. 80% van alle start-ups faalt in de eerste vijf jaar. Desalniettemin: omdat er wel degelijk de intentie is om het familiebedrijf over te dragen aan de volgende generatie zijn de uitkomsten zeker opvallend."

"IS ER EEN SUCCESVOLLE ONDERNEMING OPGEBOUWD DAN HEEFT DE OPVOLGENDE GENERATIE WEL DEGELIJK IETS TE VERLIEZEN"

IETS TE VERLIEZEN

Het onderzoek geeft ook inzicht in de oorzaken van een mislukte overdracht. "Gemiddeld wordt minder geïnvesteerd in research & development. Terwijl meer dividend wordt uitgekeerd, loopt het rendement terug. Onderliggende reden: de opvolgende generatie is conservatiever en voorzichter." Hoe komt dat? "De oprichter van een bedrijf is vaak met niets begonnen en kon onbevangen ondernemen. Is er een succesvolle onderneming opgebouwd dan heeft de opvolgende generatie wel degelijk iets te verliezen. Het bedrijf heeft zowel economische, financiële als emotionele waarde. Dat kan ertoe leiden dat opvolgers minder risico nemen."

INNOVATIECYCLUS

De term rentmeesterschap heeft bij familiebedrijven vaak een positieve associatie; zorgvuldig omgaan met het bedrijf, uit respect voor de eerdere generaties en om de onderneming voor de familie te behouden. "Maar het kan ook een valkuil zijn," stelt Heugens. "De innovatiecyclus van een bedrijf bedraagt 5 tot 7 jaar. Wordt gedurende zo'n periode onvoldoende vernieuwd dan volgt onherroepelijk een terugval qua performance en levenskracht. Als rentmeesterschap overheerst, kan dat het voortbestaan van het bedrijf bedreigen. De opvolgende generatie moet dus blijven ondernemen."

ZWARE SCHADUW

Daarbij kan de bemoeienis van de vorige generatie belemmerend werken. "Ondernemers die hun hele arbeidzame leven met ziel en zaligheid het bedrijf hebben gerund, hebben vaak moeite om los te laten. Je ziet allerlei beschermingsconstructies, bijvoorbeeld via het certificeren van aandelen. Ook speelt de vorige generatie regelmatig een prominente rol in een raad van toezicht. Kunnen oudgedienden geen afstand doen

van hun invloed dan werpt dat een zware schaduw over het bedrijf. De handelingsvrijheid van de opvolgers wordt beperkt en dat is slecht voor de concurrentiekracht."

BREUKLIJNEN

Vaak vallen bij een overdracht meerdere gebeurtenissen samen. In het ECFB-onderzoek worden dit 'breuklijnen' genoemd. "Organisatorische, emotionele, fiscale en veelal ook technologische onderwerpen vragen op hetzelfde moment aandacht van de bestuurders," stelt Heugens. "Hierdoor neemt de complexiteit toe en is de aandacht binnen het bedrijf vooral intern gericht - met alle risico's van dien. Het is zaak om tijdig voor te sorteren en actie te ondernemen. Dan is het wel degelijk mogelijk een aantal breuklijnen in de tijd te spreiden."

ONVERSTANDIG EN GEVAARLIJK

Regeren is vooruitzien. "De ervaring leert dat een kwart tot een derde van de familiebedrijven bij opvolging uitstelgedrag vertoont. Door op tijd te beginnen, neemt de kans van slagen toe." Een periode van tien jaar wordt wel aanbevolen. "Belangrijker nog dan de termijn is dat er sprake is van een actief proces waarbij de hele familie betrokken is. Zo is het goed om samen ideeën, uitgangspunten en principes te benoemen en vast te leggen, bijvoorbeeld in een familiestatuuut. Regelmatig gebeurt het dat zaken impliciet worden gelaten. Onderling wordt weinig gedeeld, er staat amper iets op papier. Dat is onverstandig en gevaarlijk."

KERSTDINER

Andere belangrijke aanbeveling voor familie-ondernemers: wees eerlijk. "Als je het bedrijf echt niet toevertrouwd aan de kinderen, communiceer hier dan open over en zoek een andere oplossing." Heugens benadrukt wel dat veel valkuilen ook in dat geval onverminderd gelden. "Draag je de leiding over aan een buitenstaander dan blijft het als het tegenzit wat gezelliger tijdens het kerstdiner met de familie. Maar als ook een externe opvolger onvoldoende ruimte krijgt om te ondernemen, kan het alsnog misgaan."



CARWASH & CO VOOR SCHOON EN NET VISITEKAARTJE

Een schone, nette auto of bedrijfswagen is een mooi visitekaartje. Zakelijke klanten weten de filialen van Carwash & Co, net als particulieren, daarom wel te vinden. Niet alleen worden auto's er in de volledig automatische kettingbaanwasstraten grondig gewassen en gedroogd, het gebeurt ook nog eens milieuvriendelijk en razendsnel; in slechts vierenhalve minuut. Een lange wachtrij is er voor de filialen in Veenendaal, Ede en Doetinchem daarom, ondanks de populariteit, nauwelijks te vinden.

TEKST EN FOTOGRAFIE ELLY MOLENAAR

André, Timo, Jordi en Imar van Riet



"Er passen tien auto's tegelijk in de wasstraat", legt eigenaar Imar van Riet uit. "Iedere dertig seconden rijdt er één naar binnen. Lang hoeft je als automobilist daarom nooit te wachten." Toch is er in Ede behoefte aan een extra wasstraat. "We bedienen daar ontzettend veel klanten. Om te voorkomen dat er toch wachtrijen ontstaan, willen we er daarom gaan uitbreiden. Of dat op dezelfde locatie gebeurt als de huidige wasstraat of op een andere plek in Ede, is nog niet bekend. Nog dit jaar gaan we er in elk geval mee aan de slag." De huidige Edese locatie wordt bovendien uitgebreid met een overdekte interieurbaan. "Mensen kunnen bij ons nu zelf hun auto gratis uitzuigen na een wasbeurt. In Ede kunnen onze klanten straks lekker een kopje koffie gaan drinken terwijl vijf of zes man de binnenkant van de auto onderhanden neemt. Wat een luxe."

VOORWASSEN

Carwash & Co is een familiebedrijf dat vader Van Riet in 1997 oprichtte in Ede. "Voorwassen met de hand was destijds heel belangrijk", herinnert jongste telg Imar zich. "Met een mannetje of vijf werd iedere auto voordat hij de wasstraat inreed grondig ingezeept en afgespoeld." Vanaf 2006 was dat niet meer nodig. "We hadden toen als eerste in Nederland een machine die voorwassen onnodig maakte. Een ontzettende vooruit-

gang. Mensen maken fouten. Machines niet en daardoor worden krassen voorkomen."

FAMILIEBEDRIJF

Het werd steeds drukker in Ede en een uitbreiding was bijna onvermijdelijk. "Mijn oudere broers Jordi en Timo hadden allebei al aangegeven dat ze interesse hadden samen met mijn vader het bedrijf te runnen. Toen ze daar serieus over na gingen denken, hebben ze mij, de jongste broer, ook gevraagd. Sinds 2011 staan we daarom met z'n vieren aan het roer van Carwash & Co. Een echt familiebedrijf dus." Niet alleen in Veenendaal openden ze een nieuwe vestiging, ook in Doetinchem rollen er sinds 2012 blinkend schone auto's van de baan.

BELANGEN

Ondernemen zit bij de familie Van Riet in de genen, maar samen een bedrijf runnen is soms best pittig, beaamt Imar. "Er komen ineens heel andere belangen bij kijken dan wanneer je alleen broers van elkaar bent. Om elkaar niet te veel voor de voeten te lopen, hebben we in eerste instantie ieder een vestiging onder onze hoede genomen. Later hebben we gekeken naar onze persoonlijke talenten. Zo is Jordi heel goed met mensen en hij houdt zich dan ook vooral bezig met personeelszaken, Timo regelt de financiën en ik stort me op het marketinggedeelte. Zo

hebben we de taken goed verdeeld en gaat de samenwerking uitstekend."

PROGRAMMA'S

Bij Carwash & Co kun je kiezen uit verschillende wasprogramma's. Imar: "Het verschil zit hem in een eventuele bodemreiniging, die vooral in de winter aan te raden is, en het type wax dat gebruikt wordt. Voor 15 euro is dat super polish wax, die de lak niet alleen laat glimmen, maar ook beschermt tegen bijtende vogelpoep en insecten. De bescherm laag blijft twee weken actief." Het voordeligste programma van Carwash & Co kost slechts 8 euro. Voor dat bedrag wordt de auto, inclusief de velgen, grondig gewassen en gedroogd. 's Winters is dat laatste prettig om te voorkomen dat deuren dichtvriezen. "Vaste klanten kunnen met de Carwash & Co waspas flink voordeel behalen", tipt Imar.

Mensen zijn in de regio Ede-Veenendaal en in de Achterhoek altijd op zoek naar kwaliteit, weet Imar. "We hebben als Carwash & Co inmiddels twintig jaar ervaring in het vak en weten hoe we de juiste service voor de juiste prijs kunnen bieden. We zijn heel sterk in die service en sterk in kwaliteit. We bedienen de markt daarom erg goed."

www.carwashco.nl

Rogier van Meeuwen: "Je moet het als potentiële opvolger eerst maar eens laten zien."

WAARDEVOL NETWERK

Van Meeuwen Industries is lid van FBNeD. Dit netwerk van familiebedrijven en ondernemende families heeft een actieve Next Generation-commissie waarvan Rogier van Meeuwen voorzitter is. "Next Generation is bedoeld voor de toekomstige generatie leiders en eigenaren. Binnen dit netwerk zijn zo'n 200 zogenaamde NxG's actief. Sommigen moeten nog beginnen aan het opvolgingstraject, anderen hebben het al achter de rug." Next Generation organiseert workshops, bedrijfsbezoeken en rondetafelsessies. "Het is erg waardevol om met gelijkgestemden te kunnen sparren en ervaringen te delen. Daardoor hoef je niet zelf het wiel uit te vinden."

Ook bij algemene ondernemersvragen doen we regelmatig een beroep op elkaar. Je deelt dezelfde achtergrond en dat schept een band. De onderlinge openheid is groot en je kunt vrijuit praten."

Meer informatie over FBNeD en Next Generation is te vinden op www.fbned.nl.

AANTREKKINGSKRACHT FAMILIEBEDRIJVEN OP JONGEREN NEEMT TOE

"ALS JONGE ONDERNEMER KUN JE HIER ECHT HET VERSCHIL MAKEN"

Bij Van Meeuwen Industries neemt zoon Rogier binnenkort het stokje over van zijn vader. De overgang naar de volgende generatie verloopt op een geleidelijke manier. Rogier doorliep verschillende afdelingen binnen het familiebedrijf en leerde zo de organisatie door en door kennen. "Ook voor de acceptatie is het belangrijk. Je moet het als potentiële opvolger eerst maar eens laten zien."

Lange tijd dacht Rogier van Meeuwen dat een rol in het familiebedrijf niets voor hem was. "Tijdens vakanties had ik een baantje in het magazijn. Verder zei het me niet veel." Na een studie economie en marketingfuncties in binnen- en buitenland veranderde dat. "Mijn interesse nam toe en ik kreeg steeds meer affiniteit met het bedrijf. Er was hier nog geen marketingafdeling en in overleg met mijn vader is besloten dat ik dit op zou pakken. Vervolgens zouden we kijken hoe het beviel."

UNIEKE KANS

Wonderwel, zo bleek. "Vanaf dag 1 ben ik verliefd op deze business. Hoe beter ik het bedrijf leerde kennen, hoe meer me duidelijk werd dat het een unieke kans is; werken in een internationaal opererende onderneming die ertoe doet, met veel potentieel om verder te ontwikkelen."

Van Meeuwen Industries werd in 1934 opgericht door Rogier's opa. Na vader Frank vertegenwoordigt de kleinzoon (32) de derde generatie. Van Meeuwen levert speciaalsmeermiddelen, chemicaliën en vooral kennis daarover aan opdrachtgevers in voornamelijk de proces- en maakindustrie. Bij het eerste specialisme ligt de focus op Nederland en België, met haar chemicals bedient Van Meeuwen industriële bedrijven over de hele wereld. Er werken zo'n zeventig mensen in het bedrijf dat een solide groei laat zien. De hoofdvestiging staat in Weesp.

FINAL CALL

Op dit moment is Rogier van Meeuwen Sales Director. "In die functie ben ik eindverantwoordelijk voor alles wat bij onze klanten gebeurt. Sinds 2016 ben ik samen met m'n vader eigenaar. Hij bemoeit zich niet meer met de dagelijkse operatie maar stuurt nog wel het managementteam aan. En stelt regelmatig kritische vragen."

Cruciale beslissingen nemen vader en zoon samen. "Wel heeft Frank nog steeds de final call. Vaak zitten we op één lijn, maar zeker niet altijd. Dat is alleen maar gezond; we accepteren elkaars visie." Bedoeling is dat Rogier in 2018 het stokje overneemt. "Sommige voormalige directeur-eigenaren kunnen slecht loslaten maar bij m'n vader ben ik daar niet bang voor."

MAKKELIJKE ENTREE

Rogier van Meeuwen werkte de afgelopen jaren in verschillende rollen binnen het familiebedrijf. "Hierdoor heb ik de organisatie door en door leren kennen. Ook voor de acceptatie was dat belangrijk. Als zoon van de baas heb je toch een makkelijke entree. Je moet het als potentiële opvolger eerst maar eens laten zien. Soms lijkt het alsof je je zelfs meer moet bewijzen dan iemand met een andere achternaam. Al kan ik daar prima mee omgaan, ik mij voorstellen dat sommige opvolgers het zeker als een druk ervaren." Aan de andere kant: medewerkers zijn wel degelijk blij dat zich een opvolger uit de familie aandient. "Was dat niet het geval dan zou op termijn verkoop van het bedrijf een optie kunnen zijn, met alle onzekerheid van dien. Nu is er continuïteit in de leiding en een duidelijke toekomstvisie. Dat geeft rust."

GEEN SCHEVE GEZICHTEN

Rogier van Meeuwen kent het onderzoek van het Erasmus Centre for Family Business waaruit blijkt dat maar 30% van de familiebedrijven de eerste generatiewisseling overleeft. Na de tweede wisseling is nog maar 13% over. "Vrienden pesten me er wel mee," lacht hij. "Ik vind het een opmerkelijke uitkomst. Natuurlijk is er een afbreukrisico bij de overdracht aan de volgende generatie. Mijn ervaring is echter dat veel familieondernemingen – zeker de bedrijven die ik via het FBNed-netwerk (zie kader, red.) heb

leren kennen – zich terdege bewust zijn van de mogelijke valkuilen. Ze nemen vaak ruim de tijd voor opvolging."

WELKE TIPS HEEFT ROGIER VAN MEEUWEN?

"Als je graag wilt dat kinderen later actief worden in het bedrijf, deel dan al vanaf jonge leeftijd informatie met ze. Zo creëer je betrokkenheid. Maar leg vooral niets op, dring niet aan. Als er interesse is dan komen kinderen vanzelf wel met vragen. Verder is het cruciaal dat je de financiële kant strikt zakelijk benadert. Er zijn tal van manieren om een bedrijf over te dragen. Welke route je ook kiest, maak duidelijke afspraken binnen de familie. Dat voorkomt scheve gezichten."

"NU IS ER CONTINUÏTEIT IN DE LEIDING EN EEN DUIDELIJKE TOEKOMSTVISIE"

MEER BALANS

Tot zijn genoegen constateert Van Meeuwen een toenemende aantrekkingskracht van familiebedrijven op de jonge generatie. "Vroeger gaven hoger opgeleide jongeren toch vooral de voorkeur aan een carrière bij corporates. In mijn omgeving merk ik dat er nu een balans is tussen grote ondernemingen, startups en familiebedrijven. Steeds meer jongeren kiezen heel bewust voor de cultuur van een familieonderneming waar de focus op de lange termijn is gericht. Nederland heeft veel prachtige familiebedrijven, vaak met een substantiële omvang. Als jonge ondernemer kun je er echt het verschil maken."



"Onze bijdrage kan hen vooral op de lange termijn veel narigheid besparen."

VAN VEEN ADVOCATEN BEHOEDT CLIËNT VOOR NARE CONSEQUENTIES BIJ OVERNAME

KWESTIE VAN GOED NOTEREN

Een advocaat, die schakel je alleen in bij geschillen, toch? "Bij bedrijfsovernames speelt dat juist niet," aldus Tjeerd van Veen, oprichter van Van Veen Advocaten in Ede. "Dan leg je voor je cliënt alles zodanig vast dat er geen onduidelijkheden hoeven te ontstaan, waarmee je een voedingsbodem voor conflicten zo veel mogelijk wegneemt."

TEKST / FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Veertig bestaansjaren, veertig medewerkers. Van Veen Advocaten, in 1977 door Tjeerd van Veen en een compagnon opgericht, geldt als een begrip in de omgeving. "We werken zowel regionaal als landelijk en richten ons voornamelijk op de zakelijke markt, zeg maar voor 85 procent, van MKB tot beursgenoteerde ondernemingen. Als

fullservice-praktijk leggen we ons toe op onder andere arbeidsrecht, vastgoedrecht, bestuursrecht, ondernemingsrecht en insolventierecht. Ons team telt achttien advocaten, die zich ondersteund weten door onder meer een kantoormanager, een documentalist en een ICT-manager, waardoor zij de ruimte krijgen om zich volledig met hun

vak bezig te houden. In principe concentreert elke advocaat zich op maximaal twee rechtsgebieden en kan zich daardoor optimaal verdiepen in zijn of haar specialismen. Vergis je niet in het bijhouden van wetswijzigingen en aanpassingen van de regelgeving. Dat wordt met de dag ingewikkelder. Onze maatschappij is vergeven van de regels."

STRIKT PARTIJDIG

In dit artikel lichten we het fenomeen bedrijfsovernames uit, waarbij Tjeerd van Veen specificeert wat voor rol een advocaat op dat gebied kan spelen. "Laat ik allereerst stellen dat wij strikt partijdig zijn. Daar ligt meteen een groot verschil met een notaris en een accountant. Wij hebben binnen een case maar één klant en trekken stevast partij voor onze opdrachtgever. Het belang van de cliënt staat altijd voorop. Zo'n bedrijfsovername wijkt eigenlijk sterk af van wat je bij een advocatenpraktijk verwacht, namelijk optreden in geschillen. Dat zorgt ervoor dat veel ondernemers die willen kopen of verkopen de weg naar ons weten te vinden. Onze bijdrage kan hen vooral op de lange termijn veel narigheid besparen."

GARANTIES

Van Veen doelt op het volgende: "Bij een overname spreken beide partijen met elkaar af wat zij willen bereiken en wat daarvoor nodig is. Dat moet je nauwkeurig vastleggen op papier, om het risico te minimaliseren en liefst uit te sluiten dat in de toekomst problemen ontstaan. De advocaat anticipeert in dit verhaal op mogelijke conflicten. Hij verzamelt alle relevante informatie, zit soms dagen in ordners te snuffelen en schrijft in het belang van zijn cliënt precies op welke rechten, plichten en voorwaarden voor hem gelden in het overnameproces. Dat geeft beide partijen duidelijkheid voor de toekomst.

De advocaat wil niet als dealbraker, maar als dealmaker optreden. In ons vak weten wij uit ervaring met processen en conflicten waar het misgaat en anticiperen daarop. Denk bijvoorbeeld aan de garanties die een koper verlangt op het gebied van aantal klanten, omzet etcetera. Blijkt later iets niet te kloppen, dan zal hij waarschijnlijk een schadevergoeding eisen. Als verkoper werp je tegen dat de koper voor het tekenen van het contract de bedrijfsboeken heeft kunnen onderzoeken en dus niet moet zeuren, maar in hoeverre geldt dat voor elke situatie? Hoe interpreteer je iets? Het luistert dus zeer nauw hoe je zaken opschrijft."

HOE BEDOELD?

Met enkele voorbeelden illustreert Tjeerd van Veen zijn betoog. "Stel dat je niet de aandelen, maar alleen de activa overneemt: de voorraden, de inventaris en de vorderingen op debiteuren. In een



document garandeert de verkoper dat zowel de vorderingen als de debiteuren daadwerkelijk bestaan. Je spreekt een incourantheidscorrectie met elkaar af, voor het risico dat je niet alles kunt innen. Een aantal weken na de overname constateer je als koper dat bepaalde debiteuren weigeren te betalen of failliet blijken. Dan beland je in de discussie van 'dat had je me moeten vertellen' en 'nee, je hebt zelf onderzoek in de boeken kunnen doen'. De crux zit hem in het feit dat het document alleen maar beschrijft dat de vorderingen bestaan, maar nergens dat ze ook betaald zullen worden. Geen garantie, dus. Zo staat het er letterlijk, alleen: hoe leg je dat uit? Advocaten zijn er ware meesters in om dat in het voordeel van hun cliënt te doen. Uit ervaring weten we dat wanneer een geschil bij de rechter ligt, deze tevens kijkt naar hoe de partijen

iets bedoeld hebben. Dat werpt een heel ander licht op de zaak. Hoe wij erin zitten, hangt maar net af van wie wij vertegenwoordigen, de koper of de verkoper."

SCHULDVRAAG

Nog een voorbeeld. "Een ondernemer doet al zijn aandelen aan een koper over, maar blijft op diens verzoek nog een jaar aan als directeur, waarbij hij een deel van de overnamesom pas na een jaar ontvangt. In zulke situaties gaat het vaak mis wanneer je niet afbakent wat de oud-eigenaar te vertellen heeft. Stel dat na twee maanden een conflict ontstaat en de koper de directeur naar huis wil sturen. Wat gebeurt er dan met het restant van de overnamesom, wanneer de partijen daarover niets vastgelegd hebben? De koper vindt wellicht dat de oud-eigenaar daar geen aanspraak op maakt, omdat hij als directeur slecht functioneerde, maar is in zo'n situatie de schuldvraag wel relevant?"

Tjeerd van Veen vindt het interessant en inspirerend om tussen de vele geschillen door dergelijke overnamezaken te doen. "Er komt veel onderzoekswerk aan te pas en het heeft een positieve insteek, omdat je je bezighoudt met het voorkomen van geschillen. Voor de cliënt moet zo'n traject een feestje zijn... en zo voelen wij dat ook."

www.vanveen.com

"Wij willen met ons kantoor graag het onderscheid maken door ons heel benaderbaar op te stellen en een sfeer te creëren waarin cliënten zich prettig voelen", aldus Saskia Koppert.

34

NOTARISKANTOOR VINKE ZORGT VOOR TEVREDEN BETROKKENEN BIJ OVERNAME

ONPARTIJDIG EN ZONDER EEN OORDEEL

Komen bij de verkoop van een reguliere onderneming al emoties om de hoek kijken, bij de overdracht van een familiebedrijf wordt het pas écht een gevoelskwestie, zonder dat je zakelijke en fiscale aspecten uit het oog mag verliezen. Mr. Saskia Koppert-Lucassen van Notariskantoor Vinke in Veenendaal vertelt hoe zij dit zodanig begeleidt, dat niemand van de betrokkenen zich tekortgedaan hoeft te voelen.

TEKST/FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

"Feitelijk mag je van een bijzonder vak spreken," meent Koppert. "De notaris heeft geheimhoudingsplicht en staat onder toezicht van een tuchtrechter. Je dient integer te handelen, de belangen van alle betrokkenen in het oog te houden en ervoor te waken dat er geen ongeoorloofde dingen gebeuren. Veel mensen weten overigens niet dat elke notaris meester in de rechten is. Het opleidingstraject bestaat uit een universitaire studie rechten en vervolgens het behalen van een mastertitel in notarieel recht, dat onder meer erf-, belasting-, huwelijksvermogensrecht en estate planning omvat. Ga je eenmaal aan het werk als kandidaat-notaris, dan volg je nog drie jaar lang een meer op de praktijk toegespitste beroepsopleiding."

"VAAK VINDEN MENSEN HET BEST EEN BEETJE SPANNEND OM EEN NOTARIS TE BEZOEKEN, DAAROM ZIEN WIJ HET ALS ONZE TAAK OM HEN OP HUN GEMAK TE STELLEN"

MENSENVAK

Volgens Koppert, die momenteel zelf in het overnametraject van Notariskantoor Vinke zit en dit zal voortzetten, denken buitenstaanders vaak onterecht dat je in dit vakgebied hoofdzakelijk met het doorspitten en opstellen van stapels documenten bezighoudt. "Ik zou bijna zeggen: het tegendeel is waar. Vandaag heb ik pas vijf minuten achter de computer gezeten en verder alleen maar gesprekken gevoerd. Het vormt bij uitstek een 'mensenvak'. Wij willen met ons kantoor graag het onderscheid maken door ons heel benaderbaar op te stellen en een sfeer te creëren waarin cliënten zich prettig voelen, waarin zij heel persoonlijke en vertrouwelijke informatie veilig op tafel durven

te leggen. Vaak vinden mensen het best een beetje spannend om een notaris te bezoeken, daarom zien wij het als onze taak om hen op hun gemak te stellen. Van elementair belang is dat je altijd onpartijdig blijft, geen oordeel velt en respect opbrengt voor de normen en waarden van een cliënt, ook al wijken die af van hoe je zelf naar de wereld kijkt."

SPANNINGEN

Wat Koppert hierboven noemt, komt ten eerste aan de orde bij overnames van familiebedrijven. "Daar spelen zoveel meer dingen dan alleen de juridische en fiscale aspecten. Dikwijls telt een gezin meer kinderen, die niet allemaal interesse hebben om in het bedrijf te gaan. Hoe regel je het dan zo dat iedereen zich er prettig bij voelt? Stel dat een aantal kinderen de zaak wil overnemen en één zoon er al een aantal jaren werkt. Hij zal wellicht vinden dat hij door het leveren van een toegevoegde waarde aan de onderneming een lager bedrag op tafel hoeft te leggen dan voor iemand anders zou gelden. De andere kinderen menen misschien juist dat hij in een gespreid bedje belandt en daardoor méér moet betalen. Dat kan spanningen opleveren. Bezoek daarom bij voorkeur in een vroeg stadium de notaris, die als neutrale partij het gesprek met de gehele familie aangaat en alles in het werk zal stellen om onderling begrip te kweken. Veelal geldt er geen harde waarheid, want gevoelens en ieders rol binnen het gezin - dus privé-elementen - wegen ook mee. Misschien zit er wel oud zeer, heeft iemand zich altijd achtergesteld gevoeld en wil dat nu gecompenseerd zien."

ONVERWACHTE SITUATIES

"Juist die combinatie van elementen maakt elke overname van een familiebedrijf uniek," vervolgt Koppert. "Je kunt je allerlei situaties indenken, soms ook heel onverwachte voor de betrokkenen. Wat gebeurt er wanneer de ondernemer plotseling overlijdt? Een opvolger inwerken kost meestal één à twee jaar. Hoe ga je ermee om wanneer de kinderen op dat moment nog minderjarig zijn? Licht er dan een plan om die periode te overbruggen? Overigens leggen veel ondernemers een aantal zaken in een levenstestament vast, bijvoorbeeld hoe het bedrijf verder kan draaien op het moment dat zij langdurig ziek worden of een zwaar ongeluk krijgen. Ik adviseer: begin op tijd met nadenken over zulke zaken, zodat je dergelijke beslissingen niet ad-hoc hoeft te nemen of je nabestaanden deze voor de kiezen krijgen, wat mogelijk tot discussie leidt." Ter illustratie van hoe complex zaken soms uitpakken schetst Koppert een situatie waarin zeggenschap en

"WIJ WILLEN MET ONS KANTOOR GRAAG HET ONDERSCHIED MAKEN DOOR ONS HEEL BENADERBAAR OP TE STELLEN EN EEN SFEER TE CREËREN WAARIN CLIËNTEN ZICH PRETTIG VOELEN"

belang in de waarde van de onderneming van elkaar gescheiden zijn. "Vader overlijdt en één van de zoons, al jaren actief in het bedrijf, zet de zaak voort. De broers en/of zussen vinden echter dat hij niet goed functioneert en alles wat door vader en opa zorgvuldig is opgebouwd, laat afbrokkelen. Dat kan ingrijpende gevolgen hebben voor de waarde van de onderneming en dus voor het aandeel van de broers en/of zussen daarin. Indien gewenst vervullen wij een rol als mediator in het gezin."

www.notarisvinke.nl

VRIJSTELLINGEN

De notaris bemoeit zich niet met het helpen bepalen van de overname-waarde. "Dat laten we over aan experts op dat gebied, zoals register valuatoren," zegt Koppert. "We werken veel samen met accountants, adviseurs en fiscalisten, deskundig op het gebied van inkomsten- en vennootschapsbelasting. Erf-, schenk- en overdrachtsbelasting vormen de specialisatie van de notaris. Elke keuze die je maakt bij een bedrijfsovername heeft fiscale consequenties en daarbij wil je de meest gunstige situatie creëren. Zo gelden bepaalde vrijstellingen alleen wanneer de voortzetter al een bepaalde periode in de onderneming werkt. Daarop moet je voorsorteren en tijdig een beroep doen op partijen die er verstand van hebben, waaronder de notaris. Mensen hikken soms tegen de kosten daarvan aan, maar in de praktijk verdienen wij onze rol dubbel en dwars terug. Belangrijker nog: iedereen in de familie zal zich betrokken en erkend voelen in het verhaal."

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

→ Check meteen de beschikbare
bedrijfskavels op kiesjekavel.nl

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

Kijk op
de site!

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

 kiesjekavel.nl

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

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

**NEDERLANDS MVO-KEURMERK VOOR BETONSECTOR
DIENT WERELDWIJD ALS VOORBEELD**

DAT STAAT ALS EEN HUIS

Zonder beton stort alles in. Vanuit het gegeven dat het om het meest gebruikte bouw materiaal ter wereld gaat, is het van elementair belang dat de sector eromheen zich heel bewust toelegt op maatschappelijk verantwoord ondernemen. Branchevereniging VOBN ontwikkelde onder de naam Beton Bewust een dermate doordacht certificeringssysteem, dat dit nu als basis dient voor een wereldwijd keurmerk: CSC.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN



Qua verwerkt volume gaat beton ruimschoots aan kop onder de bouwmaterialen: alleen al in Nederland dertien miljoen kuub per jaar. Dat mag des te opmerkelijker heten als je bedenkt dat het niet gauw vervangen hoeft te worden, want op het vlak van duurzaamheid in de traditionele zin des woords valt het haast niet te overtreffen. "Het oudste betonnen gebouw ter wereld, het Pantheon in Rome, staat er al meer dan 2000 jaar," illustreert Ron Peters, directeur van VOBN (Vereniging van Ondernemingen van Betonmortelfabrikanten in Nederland). Marie van der Poel, verantwoordelijk voor beleid en regelgeving, voegt toe: "De Stichting Bouwresearch heeft een levensduur van minimaal honderd jaar vastgesteld." Van de genoemde dertien miljoen kuub verwerkt de bouwsector ongeveer vijftig procent als betonmortel en de andere helft als prefabsegmenten, vervaardigd in een fabriek. "Zeker als het gaat om casco's van woningen en bedrijfspanden wint prefab steeds meer terrein," zegt Wim van Looijengoed, directeur van producent MultiBouwSystemen. "Deze worden compleet met leidingen, elektriciteit,

vloerverwarming etcetera op de bouwlocatie afgeleverd. Nieuwste ontwikkeling is ook het metselwerk in de fabriek te laten plaatsvinden."

" HET BETREFT ÉÉN VAN DE OPLOSSINGEN OM TOE TE WERKEN NAAR ENERGIENEUTRAAL BOUWEN, DAT IN 2020 WETTELIJK VERPLICHT ZAL ZIJN "

WARMTEHUISHOUDING

Vanzelfsprekend kennen de heren de goede eigenschappen van beton als geen ander. Van der Poel schuift een interessant element naar voren. "Het materiaal kenmerkt zich door warmte-accumulatie oftewel het vasthouden van warmte; simpel te activeren met weinig energiegebruik. Daarmee draagt het heel effectief bij aan een gunstige warmtehuishouding in een gebouw." Peters maakt dit tastbaar: "Loop 's zomers tijdens

de vakantie maar eens een kerk in. Binnen is het koeler dan buiten, hetgeen in de winter precies andersom werkt. Dat komt door de massa; het materiaal dempt temperatuurschommelingen." Van der Poel: "Rust is een goed geïsoleerd gebouw uit met een warmtepompsysteem, dat in de zomer koel water en in de winter relatief warm water diep uit de grond haalt, dan dragen de betonnen wanden waar het in leidingen doorheen stroomt in belangrijke mate bij aan het beheersen van een aangenaam klimaat. De constructie heb je toch al, het comfort en het zeer geringe energieverbruik krijg je er gratis bij." Looijengoed legt uit: "Het betreft één van de oplossingen om toe te werken naar energieneutraal bouwen, dat in 2020 wettelijk verplicht zal zijn." Ron Peters: "Landelijk ligt er zelfs de ambitie om bij nieuwbouw vanaf 2030 geen gasvoorziening meer toe te passen."

STEEDS STERKER

Maak je een milieuprofiel van beton, dan valt volgens Ron Peters de CO₂-uitstoot van de productie te verwaarlozen als je deze

relateert aan de levensduur van het materiaal. "Bovendien komen de grondstoffen - grind, zand, cement en water - van dichtbij." Van der Poel: "Cement mag je zien als de lijm tussen zand en grind. Het blijft uitbloeien, ook als een gebouw al overeind staat, waardoor beton met het verstrijken van de tijd steeds sterker wordt. Houd je daar in het bouwen rekening mee door het materiaal meer tijd voor dat proces te geven, dan kun je kiezen voor een andere mengselsamenstelling, die in het productieproces een lagere CO2-uitstoot met zich meebrengt. Bij het zogenaamde 'Hoogoven-cement' bedraagt die gemiddeld maar éénderde van de emissie tijdens het produceren van 'Portland-cement'." Daarmee onderscheiden we twee hoofdgroepen.

**" MOOI HOE DE
BETONSECTOR IN ONS
LAND WERELDWIJD
EEN VOORBEELD HEFT
AFGEGEVEN OP HET GEBIED
VAN MAATSCHAPPELIJK
VERANTWOORD
ONDERNEMEN "**

Ron Peters licht toe: "Door kalksteen uit de Limburgse Sint-Pietersberg te verhitten ondergaat het een chemische verandering, waarna je het kunt vermalen tot poeder. Dat levert Portland-cement op. Bij Hoogoven-cement voeg je er een bepaald percentage 'slak' aan toe, een restmateriaal dat vrijkomt bij de productie van staal. Dat verhoogt onder andere de zuurbestendigheid van beton, waarmee het betere weerstand biedt tegen blootstelling aan zure lucht, bijvoorbeeld in de agrarische sector."

KEURMERK

Het bovenstaande geeft al aan dat de betonbranche bewust rekening houdt met het milieu, als onderdeel van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO), waartoe ook zaken als arbeidsveiligheid, kwaliteit, bedrijfsrendement en inkoop van verantwoord geproduceerde grondstoffen behoren. "Bij dat laatste valt te denken aan recycling, maar ook het gebruiken van secundaire grondstoffen uit andere industriële takken," zegt Van der Poel. Branchevereniging VOBn omarmt MVO al vele jaren en besloot in 2012 een keurmerk in het leven te roepen om betonmortelproducenten die zich op dit gebied sterk profileren te helpen dit uit te dragen. Van der Poel: "Vergelijk het met FSC

in de houtindustrie. Als zo'n label bekendheid krijgt, ontstaat vanzelf een situatie waarin ondernemers het niet meer gepast vinden om in te kopen bij een bedrijf dat het keurmerk niet draagt."

WERELDWIJD VOORBEELD

In nauwe samenwerking en op basis van feedback van allerlei partijen uit de markt en de overheid ontwikkelde VOBn in 2012 het keurmerk Beton Bewust. Peters: "Datzelfde jaar besloot het Cement Sustainability Initiative, onderdeel van de World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) en de cement- en de betonindustrie uit Europa, Verenigde Staten, Latijns-Amerika en Azië wereldwijd een dergelijk certifice-

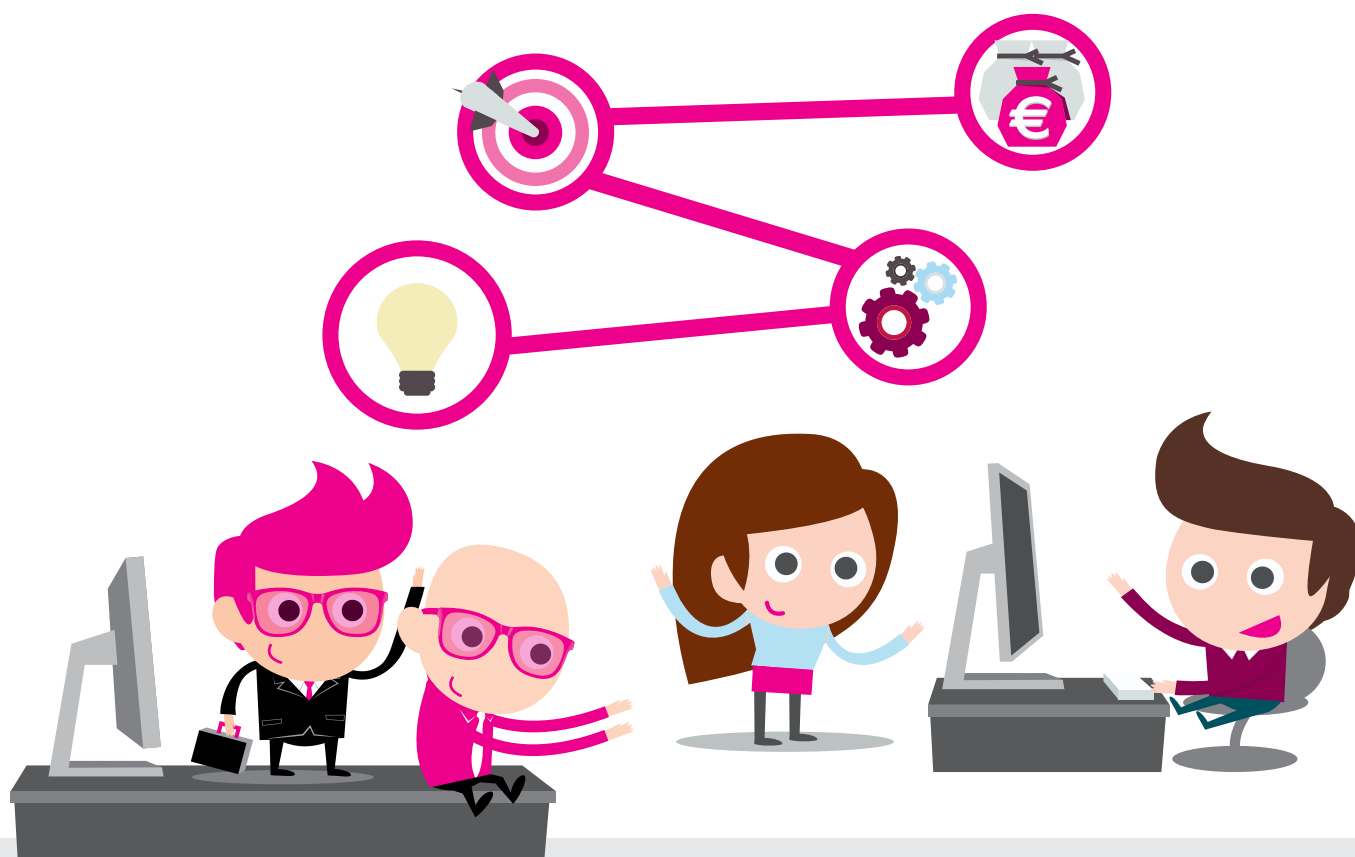
ringssysteem op te zetten. CSI oriënteerde zich in diverse landen en daarbij bleek Beton Bewust goed te passen in het initiatief. Vervolgens vond een consolidatieslag plaats, dat wil zeggen de vorming van het mondiale keurmerk CSC, met integratie van Beton Bewust. Het bestaat sinds 1 februari jongstleden en wordt in Nederland aangeduid als Beton Bewust | CSC, om voorlopig de vertrouwde naam te handhaven. Mooi hoe de betonsector in ons land wereldwijd een voorbeeld heeft afgegeven op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Zo krijgt 'duurzaamheid' een belangrijke extra dimensie."

www.betonbewust-csc.nl



"Mooi hoe de betonsector in ons land wereldwijd een voorbeeld heeft afgegeven op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen", aldus Wim Looijengoed, Ron Peters en Marie van der Poel.

Besteed je marketing uit voor een vast bedrag per maand



Voor veel mkb'ers is marketing te complex om in huis te halen. Want voor marketing zijn allerlei specialisten nodig: mensen die goed zijn in social media, tekstschrijven, zoekmachines of strategische positionering. De kosten lopen dan al snel op. Daarom biedt Buro Koorts een ervaren marketingteam voor de kosten van één medewerker. Besteed je marketing vandaag nog aan ons uit, voor een vast bedrag per maand. [Meer weten? www.burokoorts.nl](http://www.burokoorts.nl)



CIRCULAIR (VER)BOUWEN IN 4 STAPPEN

41

Circulair (ver)bouwen. Je kunt het volgens Michel Schuurman, circulair economie expert bij MVO Nederland, op een feestje als volgt uitleggen: "Bouwen op de Lego-manier. Na gebruik kan een pand makkelijk herbestemd of uit elkaar gehaald worden in plaats van gesloopt. Met materialen die niet giftig zijn, waar zinvol uit hernieuwbare bronnen en indien niet herbruikbaar dan in ieder geval veilig terug kunnen in de natuur."

En misschien wel in een vorm waarbij je geen eigenaar bent van een product zoals een dakpan, maar alleen maar betaalt voor het tijdelijke gebruik. Zo simpel is het volgens Schuurman.

DE CIRCULAIRE VRAAGSTUKKEN

En dan komt volgens hem de weerbarstige praktijk. Vol met dilemma's en nieuwe vragen. "Want wanneer kies je voor gerecycled staal, recyclebaar beton of een natuurlijk product als hout? En een 100% circulair gebouw bestaat (nog) niet, dus wanneer ben je als opdrachtgever tevreden? En als je een dakpan als dienst afneemt, wie is er dan verantwoordelijk bij lekkage? Zoals elk innovatieproces komt het dan aan op een mix van kennisver-

garing, samenwerking, transparantie en een goede dosis lef."

COMMUNITY OF PRACTICE CIRCULAIR (VER)BOUWEN

In de Community of Practice circulair (ver) bouwen die afgelopen najaar plaatsvond, doorliep een groep organisaties met een bouwopgave met elkaar dit innovatieproces. In vier sessies van een dag kregen zij de kennis aangereikt die op dit moment aanwezig is. Onder meer TurnToo, RE-Born, Copper8 en de Rabobank deelden hun ervaringen t.a.v. bouwproces, financieringsvormen, ketensamenwerking en ontwerp- en materiaalkeuzes. Op basis van deze kennis en hun eigen bouwopgave werkten zij in werkgroepen aan het verder ontwikkelen en concretiseren van hun eigen vraagstuk. Hierbij was de kruisbestuiving van grote waarde. Zoals een deelnemer het verwoordde: Je hoort meerdere invalshoeken waardoor je steeds de neiging hebt om je eigen verhaal bij te stellen'

CIRCULAIRE ECONOMIE DICHTERBIJ DANKZIJ DRAAGVLAK

De deelnemers hadden de gelegenheid bij elke sessie relevante stakeholders mee te nemen. Soms waren dit collega's om het

interne draagvlak te versterken en soms toeleveranciers. Ook voor hen bleek de combinatie van luisteren-denken-doen zeer relevant, getuige ook een opmerking van een van de toeleveranciers: "Ondanks dat we proberen altijd snel in te spelen op ontwikkelingen in de markt en altijd met innovatie bezig zijn, vind ik het bizar hoe mijn denkwijze is veranderd na die bijeenkomst. Dit creëert echt een ander niveau in het bouwproces".

DE START VAN CIRCULAIRE BOUWPROJECTEN

De komende periode moet blijken of de opgedane ideeën en gemaakt plannen ook werkelijkheid worden. Dan gaat er her en der in Nederland een eerste paal de grond in van wat hopelijk over twee jaar een nieuw praktijkvoorbeeld circulair (ver)bouwen is geworden. "Makkelijker kunnen we het niet maken, wel leuker", aldus Schuurman.

Jouw volgende (ver)bouwproject ook circulair? Ga naar www.circulairondernemen.nl of stuur een mailtje naar Michel Schuurman: m.schuurman@mvoederland.nl.



BURO KOORTS DOET HET GRAAG NET EVEN ANDERS

Herman Koot en Winfred Ortse van Buro Koorts doen het graag net even anders dan de gevestigde orde. Niet alleen omdat dat bij hen past, maar ook omdat ze hebben gezien dat het werkt. Vanuit het kleinste pandje op bedrijventerrein BTA12 in Ede - en door de schuine ramen misschien ook wel het gekste - bieden ze het mkb een continu werkend marketingplan. Klanten betalen een vast bedrag per maand en zijn zo marketingtechnisch het hele jaar volledig ontzorgd.

TEKST/FOTOGRAFIE: ELLY MOLENAAR

Koot en Ortse weten het uit ervaring; marketing werkt het beste als het continu wordt ingezet. Zonder een begin of een eind dus. Veel bureaus bedenken eerst welke uiting ze willen inzetten en geven dan pas aandacht aan de boodschap en het doel. Buro Koorts doet dat liever andersom. "We kijken wat er nodig is om het beste resultaat te behalen", zegt Koot. "We hebben de beschikking over een groot aantal middelen en competenties. Die zetten we gemixt in, daar waar nodig. Het ene bedrijf heeft baat bij sociale media die up-to-date is, terwijl de andere ondernemer beter een benefietconcert kan organiseren of een magazine kan uitbrengen. Dat wat de

"WE HEBBEN DE BESCHIKKING OVER EEN GROOT AANTAL MIDDELEN EN COMPETENTIES. DIE ZETTEN WE GEMIXT IN"

beste resultaten geeft, zetten we in." Maar om erachter te komen welke middelen de beste resultaten geven, gaan Koot en Ortse niet over één nacht ijs. Koot: "Daar gaat wel wat tijd overheen en als je als bedrijf daarvoor aparte specialisten moet inhuren, lopen de kosten snel op." Buro Koorts biedt klanten daarom sinds anderhalf jaar de mogelijkheid een uniek abonnement af te nemen. Een ervaren marketingteam zet zich continu voor de klant in, voor een vast bedrag per maand. Ortse: "We hanteren verschillende pakketten. Bedrijven kunnen er bijvoorbeeld voor kiezen alleen de sociale media door ons te laten bijhouden, maar ze kunnen ook voor een uitgebreide versie gaan.

Dan richten we ons niet alleen op de sociale media, maar analyseren we het bedrijf, schrijven we een communicatieplan en bekijken we de strategie van de organisatie."

VIER FASES

Buro Koorts hanteert daarvoor een zelf ontwikkelde werkwijze, op weg naar resultaat. "Dat doen we in vier fases", zegt Ortse. "We kijken allereerst naar de interne kanten van het bedrijf. Wat zijn de kernwaarden en wat maakt de organisatie uniek? Zijn de medewerkers hiervan wel op de hoogte? Voelen ze het wel? Wat is de doelgroep?" Pas als antwoorden zijn gevonden op deze vragen, wordt er door Buro Koorts gekeken hoe er het best een verbinding gemaakt kan worden met de doelgroep. Koot: "Marketing gaat tenslotte over het verbinden van mensen met je bedrijf. Om dat het best te kunnen doen, gaan we uit van vier verschillende gedragsstijlen (blauw, rood, geel en groen). Stel dat we een nieuwsbrief publiceren, dan kunnen we er bijvoorbeeld voor kiezen dat er vier verschillende elementen in terugkomen, zodat alle gedragstypes zich aangesproken voelen. Zo bereik je een grote groep mensen. Veel meer dan dat je je op één type richt." Uiteindelijk gaat het om het resultaat. "We gaan natuurlijk voor de beste uitkomst."

Buro Koorts bekijkt en analyseert daarom steeds de bereikte resultaten. Regelmatig controleren ze of de uitvoering nog in lijn staat met de plannen en doelstellingen uit de eerste fase van hun werkwijze. "Als we steeds opnieuw kijken naar bereikte resultaten en gestelde doelen en als we er aan schaven en verbeteren, worden de beste resultaten behaald. Dat weten we uit ervaring en onze

klanten ook."

CONTINU MARKETINGPROCES

Koot en Ortse hebben zeven jaar ervaring met hun Buro Koorts dat aan Koots keukentafel is ontstaan. "We kennen elkaar van de middelbare school waar we op een gegeven moment een mini-onderneming moesten opstarten", vertelt Ortse. "We verzonnen toen al de naam Buro Koorts en kwamen erachter dat we elkaar op zakelijk vlak goed aanvulden. Het heeft maar liefst 20 jaar geduurd voordat we echt zakelijke partners werden." Koot deed voor die tijd ervaring op in de marketing en Ortse in de sales. "We zaten zeven jaar geleden allebei zonder werk en besloten de stoute schoenen aan te trekken." Met een uitgebreid netwerk en veel kennis hielpen ze hun klanten aan werkende marketingoplossingen.

"Anderhalf jaar geleden hebben we eens goed naar onze manier van werken gekeken en de strategie onder de loep gelegd. Ook zochten we uit waar de beste resultaten behaald waren. Een continu marketingproces bleek het best te werken. Dat willen we onze klanten nu bieden." Die klanten zijn bij voorkeur ondernemers met ambitie. "Klanten die geholpen willen worden", zegt Ortse. "Wij hebben de kennis en de specialisten in huis om op marketinggebied de beste resultaten te behalen. Omdat we een vaste prijs berekenen, hoeven we het niet steeds over de kosten te hebben. We kunnen ons daarom volledig richten op rendement en kwaliteit."



"Wij hebben de kennis en de specialisten in huis om op marketinggebied de beste resultaten te behalen", aldus Herman Koot (links) en Winfred Ortse.



STICHTING LIVA

"HET IS NU EEN KWESTIE VAN DOORPAKKEN"

Sinds de oprichting van stichting LIVA in juli 2015 hebben voorzitter en ervaringsdeskundige Imke Emons en diverse vrijwilligers al verschillende gezinnen kunnen helpen met problemen rondom hun zorgintensieve kindje. Die hulp varieert van het aanstellen van een buddy die 24 uur per dag een luisterend oor biedt, tot aan gesprekken met zorgverzekeraars en financiële steun. "Het is ongelooflijk hoeveel gezinnen met financiële en psychische consequenties te maken hebben wanneer zij alle aandacht aan hun zorgkindje moeten besteden. Stichting LIVA is er om hen te helpen, maar ook om hier aandacht voor te vragen", aldus Imke Emons.

Stichting LIVA staat klaar voor ouders die wel een steuntje in de rug kunnen gebruiken. Denk aan gezinnen waarbinnen een kindje ziek wordt geboren, ernstig ziek is geworden, een ernstig ongeluk heeft gehad of zelfs gaat of is overleden. De psychische belasting die zo'n zorgenkindje met zich meebrengt is volgens Imke enorm. "Om die reden heeft stichting LIVA buddies aangesteld die 24 uur

per dag emotionele steun kunnen bieden en hebben we experts die coaching kunnen bieden. Op die manier begeleiden wij ouders die een ernstig ziek kind hebben en staan we hen bij in palliatieve trajecten wanneer het kindje geen overlevingskans heeft of het helaas is overleden. Dat gaat per e-mail of telefoon maar we gaan ook op bezoek bij gezinnen en bij kindjes die in het ziekenhuis

liggen." Naast het bieden van psychische steun, neemt stichting LIVA ook het nodige regelwerk uit handen. "Wat veel mensen niet doorhebben, is dat gezinnen met zorgintensieve kindjes vaak buiten de zogenoemde 'potjes' vallen. Wanneer een kindje in het ziekenhuis ligt, worden de ouders geacht om 24 uur per dag aanwezig te zijn om mee te helpen met de zorg. Als gevolg hiervan kunnen

ouders niet werken en lopen de kosten voor verblijf in bijvoorbeeld een Ronald McDonald Huis, maar ook voor vervoer, parkeren en maaltijden enorm op. Daarom voeren de vrijwilligers namens de getroffen gezinnen gesprekken met de zorgverzekeraars en gemeenten om voorzieningen te treffen. Gezinnen krijgen namelijk vaak van hun verzekeraar te horen dat zij geen recht hebben op een vergoeding, maar zijn ook niet goed op de hoogte van wat zij allemaal vergoed zouden moeten krijgen. Ook weten zij vaak niet dat er in bijzondere gevallen een cou-lanceregeling kan worden getroffen. En wat er allemaal geregeld en vergoed kan worden, verschilt ook nog eens per verzekeraar. Wij weten waar gezinnen recht op hebben, helpen mee met het regelen van een vergoeding en zorgen ook dat er vanuit de gemeente de nodige hulp komt, al verschilt dit helaas ook per gemeente. Verder komen we tegemoet in de financiële onkosten door tankpassen, parkeerkaarten, maaltijdbonnen en cadeau-bonnen voor speelgoedwinkels te schenken aan gezinnen die het financieel niet meer kunnen bolwerken. Ook de factuur van bijvoorbeeld het Ronald McDonald Huis of het ziekenhuis wanneer als de verzekeraar niet over de brug komt, zullen wij waar mogelijk betalen." Inmiddels heeft de stichting contact met diverse ziekenhuizen, maatschappelijk werk in het ziekenhuis en een aantal Ronald McDonald Huizen zodat deze instanties gezinnen direct kunnen doorverwijzen.

SUCCESSVERHALEN

In de anderhalf jaar tijd dat de stichting bestaat, heeft LIVA al een flink aantal gezinnen kunnen helpen. Zo kwamen de vrijwilligers in april 2016 in actie voor een gezin met een pasgeboren kindje met ernstige gezondheidsproblemen. Een LIVA-vrijwilliger stond hen te woord wanneer de ouders het even niet meer zagen zitten en hun hart wilden luchten. De stichting heeft geprobeerd om veel regelwerk voor deze ouders uit handen te nemen. Helaas overleed het kindje in september. LIVA belde en mailde veel met hun zorgverzekeraar. Het resultaat: een cou-lance van de verzekeraar en een deelbetaling van de verblijfskosten van de enorme rekening vanuit LIVA plus een speciale koffer voor de spulletjes van het kindje en een herinneringsarmbandje voor de ouders. Samen met de expert en de buddy probeert de stichting hen zo goed als mogelijk is te helpen. Een gezin met een kindje met taaislijmziekte kon wel wat hulp gebruiken bij het regelen van hulp via de gemeente. Waar de ouders al vier

maanden tegen een muur aanliepen, wist LIVA vanuit de gemeente vier keer drie uur per week hulp van een pedagoge te regelen, een akkoord PGB te regelen en bood de stichting financiële hulp bij de gemaakte onkosten van hun verblijf. LIVA helpt ook gezinnen die tijdens de zwangerschap hun kindje(s) helaas verliezen. "Zo ondersteunden wij afgelopen jaar een gezin dat te maken kreeg met een vroeggeboorte en twee gezinnen die werden geconfronteerd met een miskraam als gevolg van een buitenbaarmoederlijke zwangerschap. Ook zij zijn gesteund door een buddy en kregen van de stichting een persoonlijk gedenksieraad aangeboden."

AANDACHT

Om vastgelopen cases een zetje te geven, heeft stichting LIVA de afgelopen periode in een aantal gevallen met succes media-aandacht weten te genereren. Ook bekende Nederlanders spreken zich positief uit met betrekking tot de stichting en dragen de activiteiten een warm hart toe. Een van deze bekende Nederlanders is Sonja Pos-Silva, ooit begonnen als vj bij TMF en nu te zien in het nieuwe programma Van Passie Naar Droombaan en in de populaire misdaadserie Penzoa. "Ik heb Imke tien jaar geleden leren kennen toen zij de visagie voor een fotoshoot moest verzorgen. We hadden een hele leuke klik en hielden via Facebook contact. Zo bleef ik op de hoogte toen het bij Imke misging met haar zoontje Xavi en de impact die dit nog steeds heeft op haar eigen gezinssituatie. Ik vind het heel bijzonder dat zij die pijn om heeft weten te zetten in kracht en haar netwerk en haar ervaring inzet om anderen

OPROEP

Stichting LIVA werkt enkel met vrijwilligers en is voor hulp volledig afhankelijk van donaties. De stichting is bij de Belastingdienst erkend als ANBI. Voor donateurs betekent die status dat ze giften aan LIVA volgens geldende regels mogen aftrekken voor de inkomsten- of vennootschapsbelasting. Bedrijven en personen betalen geen belasting over hun donatie. Naast het doneren van geld zijn mensen ook meer dan welkom om met acties geld op te halen, of om een cadeautje te kopen in de LIVA-webshop. Doneren kan op bankrekening: NL96KNAB0739936778. Meer informatie over stichting LIVA is te vinden op www.stichtingliva.nl en www.facebook.com/stichtingliva.

belangeloos te helpen." Een paar jaar geleden kreeg Sonja zelf ook te maken met de nodige complicaties. "Ik had toen enorm veel pech en heb in vier maanden tijd twee buitenbaarmoederlijke zwangerschappen gehad. Het proces zelf was heel heftig en intens, maar het viel me ook op dat er een soort taboe lijkt te liggen, wat niet bevorderlijk is voor de verwerking. Gelukkig heb ik ook een gezonde zoon van net 12 en die zwangerschap en de bevalling zijn destijds helemaal goed gegaan. Daardoor besef ik ook dat het heel bijzonder is als het wél goed gaat. Ik wil dan ook iedereen oproepen om naar de website van stichting LIVA te gaan en te doneren. Vooral in deze donkere dagen kunnen deze gezinnen wel een steuntje in de rug gebruiken!"





GOEDE VOORNEMENS

Imke wil met stichting LIVA in 2017 het begeleiden van gezinnen voortzetten, maar gaat zelf wel een stapje terugdoen. "Ik zou graag een aantal bekende Nederlanders willen enthousiasmeren die af en toe belangeloos als woordvoerder op willen treden of namens de stichting een cheque in ontvangst willen nemen. Ik ben zelf namelijk ook nog steeds bezig met de zorg voor mijn zoontje, en hoef zelf die bekendheid niet." De ultieme wens van Imke is het realiseren van een eigen LIVA-huis bij ziekenhuizen waar mensen gratis kunnen verblijven. "Of dat wij in hotels LIVA-kamers mogen afhuren en gratis ter beschikking stellen aan gezinnen." Ondertussen blijft Imke werken aan de naamsbekendheid van stichting LIVA. "Ik merk dat wij gigantisch veel hulpaanvragen hebben maar ook de giften moeten continuïteit gaan geven." Wat Imke minder fijn vindt, zijn de dream or donate pagina's om geld in te zamelen. "Ik zou liever zien dat gezinnen zich bij LIVA aansluiten zodat we de omvang

van de problematiek beter in kaart kunnen brengen en in Den Haag aan de bel kunnen trekken. Want nu een jaar na de oprichting van de stichting merken wij dat het probleem nog veel groter is dan wij dachten. Er is heel veel vraag naar hulp, begeleiding en coaching en vooral ook financiële steun. Wij hanteren op dit moment noodgedwongen een wachtlijst omdat er zo veel gezinnen zijn

die hulp nodig hebben. Het lukt niet om alle gezinnen psychisch en financieel te ondersteunen. Gelukkig begint er wel een kentering te komen. Er is al een wet aangenomen waarbij doodgeboren kinderen erkenning krijgen en in het geboorteregister worden opgenomen. Het besef begint dus te komen, nu is het een kwestie van doorpakken."

SAMENWERKINGSOVEREENKOMST

Van Munster Media, de uitgeverij van onder andere Vallei Business heeft zich gecommitteerd aan stichting LIVA en besteedt op alle mogelijke wijze aandacht aan deze stichting. De motivatie hiervoor is volgens uitgever Michael van Munster deels persoonlijk. "Een aantal van mijn medewerkers heeft in een soortgelijke situatie gezeten waarbij er bij de geboorte van hun kind complicaties optraden. Dan heb je geen fijne start van het ouderschap, terwijl de kraamtijd toch een periode is waar je van moet kunnen genieten. Bovendien vind ik dat kleinere stichtingen die geen budget voor publiciteit hebben, ook recht hebben op aandacht. Ik hoop dat veel bedrijven en particulieren ons voorbeeld zullen volgen en dit prachtige initiatief gaan steunen!"

ENGELTHERM BLIJFT ALS PIONIER IN AIRCONDITIONING OPRECHT ADVISEREN

ALTIJD AANGENAAM BINNEN

Klimaatbeheersingssystemen hebben zich ontwikkeld van pure luxe naar een welhaast vanzelfsprekend stukje comfort voor de werkplek en thuis. Tussen de vele aanbieders op dit gebied mogen we Engeltherm onder de pioniers scharen. Negentien jaar kennis en ervaring gaan hier hand in hand met een landelijke dekking in service en een oprechte wijze van adviseren.

TEKST/FOTOGRAFIE:
AART VAN DER HAAGEN

"Mensen zien vaak door de bomen het bos niet meer," weet Jan Nijstad, directeur van Engeltherm Oost. "Klimaatbeheersing heeft in de afgelopen paar decennia zo'n enorme vlucht genomen, dat de markt overspoeld is met aanbieders en producten. Iedereen weet het comfort te waarderen, maar welk systeem kies je nu precies en - net zo belangrijk - hoe gebruik je het optimaal? Wij nemen met elke klant zorgvuldig zijn of haar situatie en de behoeften door en geven dan een advies op maat, zonder zaken als de terugverdientijd mooier voor te spiegelen dan ze zijn. Dit om later teleurstellingen te voorkomen; wij zetten liever in op een langetermijnrelatie, ook met de nazorg die we verlenen. We bedienen Nederland vanuit drie hoofdvestigingen, in Lochem, Montfoort en Eindhoven. Onze servicemedewerkers, in totaal ongeveer 35, wonen verspreid over het hele land en zijn daardoor snel ergens ter plaatse."

CO₂-NEUTRAAL

Engeltherm richt zich op zowel particulieren als bedrijven, speciaal kantoor- en praktijkruimten, om daar in overleg met de klant een optimaal binnenklimaat te creëren. Dikwijls gebeurt dat gelijktijdig met nieuwbouw of een verbouwing. "De apparatuur wordt steeds efficiënter, uitgebreider en veelzijdiger, bijvoorbeeld met één systeem dat verwarmt, koelt, ontvochtigt en ventileert. Daarbij is het mogelijk om de temperatuur per ruimte naar behoefte te regelen. Tegenwoordig zie je in toenemende mate warmtepompsystemen die diep onder de grond gaan en met een zeer laag energieverbruik toch voor een aangenaam klimaat in het gehele gebouw zorgen. Vanuit bedrijven die zich bewust bezighouden met maatschappelijk verantwoord ondernemen komt steeds vaker de vraag om een CO₂-neutraal systeem, dat onder meer te realiseren valt door er zonnepanelen aan te koppelen voor stroomopwekking. Stoken op gas zal steeds verder teruglopen, ook al denken veel ondernemers dat dit de enige manier vormt om een bedrijf écht goed warm te krijgen. Aan ons de taak om de volwaardige alternatieven bij hen onder de aandacht te brengen en hen niet alleen te adviseren in het kiezen van de juiste apparatuur, maar ook te informeren over de uitgebreide subsidiemogelijkheden (dit jaar een EIA van 55%). Duurzame binnenklimaatoplossingen bestaan voor elke portemonnee."

www.engeltherm.nl

Hoofdmonteur Frank Hilferink
bij Ortho Doetinchem



De klimaatinstallatie bij Ortho Doetinchem is weggewerkt in houten panelen



Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

S+DL

**SCHURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

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

Reclame

Verbeek
Reclame

Specialist in:
Gevelreclame & Belettering

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

Bedrijfshuisvesting/onderhoud

DTZ
Zadelhoff

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

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?



Box Inn self-storage

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

REPROMERCIUS
www.repromercurius.nl



DeMaes
catering service



Wij verzorgen uw gasten!



Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

DeMaes Catering service
GrandCafé
DeMaes Catering service

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

**HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

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

- Esther, 15 jr, blind

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING



HATO
Computers-Telecom

WWW.HATO.NL

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

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen

Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen



DB SCHENKER

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

INTERFACE

communicatie

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



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen



Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendrielenweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl

Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 333 404
info@v-kessel.nl

ZOONEN

COMMERCIEEL
VASTGOED

- Aan- en verkoop en aan- en verkoop van: Bedrijfswaagen, kantoorwagens, vrachtwagens, auto's, landbouwvoertuigen, ...
- Vastgoedbeleggingen
- Taxaties
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten
- Vastgoedbeheer

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



ASB is thuis in uw omgeving

- Asbestsanering
- Riooltechniek

We zijn gewend te werken in omgevingen waar mensen wonen of werken. En dat merkt u.



Tel: 0318 - 754 856 | www.asb-bv.nl



HERMONDE TRAIT LEIDERS VANUIT EIGEN PERSOONLIJKHEID

“LEIDINGGEVEN IS EEN VAK APART”

Leidinggeven is niet voor iedereen weggelegd. “Het is een vak apart en het moet in je DNA zitten”, zeggen Dineke Onderstal en Cindy Hermans. Als ze DNA zeggen, hebben ze het niet over menselijk celmateriaal, maar dan bedoelen ze ‘De Natuurlijke Aanleg’. Samen met een enthousiast team runnen ze Hermonde, dat is gevestigd op een inspirerende plek middenin de bossen van Bennekom. Op deze Academie voor Leiders worden directies, teams en medewerkers van organisaties begeleid op het gebied van leiderschap, communicatie en samenwerking. Maar bedrijven die de locatie willen gebruiken voor succesvolle vergaderingen, inspirerende brainstormsessies of motiverende teambuildactiviteiten zijn er ook welkom.

TEKST ELLY MOLENAAR



Cindy Hermans (L) en Dineke Onderstal

ZOLDERKAMER

Onderstal en Hermans zijn op de symbolische zolderkamer gestart met hun bedrijf. "We zijn al tientallen jaren actief als trainer, coach en adviseur. We verzorgden destijds vooral begeleiding binnen bedrijven zelf. Begeleiding die we telkens perfect op maat maakten voor de betreffende organisaties." Toen hun oog viel op landgoed De Born had het tweetal al 'ja' gezegd voordat ze ook maar een berekening hadden gemaakt. Hermans: "Het is allemaal heel impulsief gegaan, maar deze prachtige locatie wilden we niet laten schieten." Nu, vijf jaar later, durft het tweetal te stellen dat dat wat ze voor ogen hadden ook werkelijkheid is geworden. "We hebben een plek gecreëerd waar mensen zich welkom voelen en graag terug willen komen. We leveren nog steeds professioneel maatwerk voor organisaties in uiteenlopende branches, maar sinds een aantal jaren leggen we steeds meer onze focus op leiderschap in de zakelijke context, hier in Bennekom op deze prachtige locatie."

VAK APART

Leiderschap is een vak apart, stellen Onderstal en Hermans. "Het is echt niet voor iedereen weggelegd. Hoe vaak komt het niet voor dat 'het beste jongetje in de klas' op de stoel van de manager of directeur wordt gezet? Omdat deze persoon veel vakinhoudelijke kennis heeft, wordt er vaak automatisch van uitgegaan dat hij of zij het bedrijf kan leiden. Maar een goede leider hoeft volgens het tweetal niet per se alle ins en outs van het product of de dienst te hebben. "Een topverkoper in de autobranche kan bijvoorbeeld een belabberde manager zijn. Het zijn namelijk twee heel verschillende vakgebieden. Je mag ervan uitgaan dat een goede leidinggevende een bepaalde natuurlijke aanleg moet hebben. Dat is niet bij iedereen bekend en aanwezig. We zien daarom helaas regelmatig dat mensen op de verkeerde plek in een bedrijf zitten. Je kunt als organisatie veel geld en ergernissen besparen door goed te onderzoeken wie je de touwtjes in handen wilt laten geven. Wij adviseren bedrijven daar graag in."

VERTROUWEN

Vertrouwen is een belangrijk kernwoord als het op leiderschap aankomt, legt Hermans uit. "We constateren dat bij managers, medewerkers en directies vaak onvoldoende vertrouwen bestaat in zichzelf of in de ander. Ontstaan er moeilijkheden in het leidinggeven of samenwerken, dan heeft men de neiging om de oorzaak daarvan, en de oplossing, buiten zichzelf te leggen. Gevolg is dat de invloed van het individu op

PROGRAMMA'S VAN HERMONDE

Hermonde biedt met de Academie voor Leiders programma's voor mensen die zich meer willen verdiepen en ontwikkelen in hun leiderschap.

Voor diegenen die twijfelen of leidinggeven wel het geschikte vak voor hen is, biedt Hermonde de training **DNA Leiderschap**. In deze training kun je samen met andere deelnemers onderzoeken en ervaren of je de volgende stap in jouw carrière naar leidinggeven moet zetten. Ook voor organisaties die twijfelen of ze iemand moeten promoveren naar deze verantwoordelijke plek, zijn deze twee dagen een uiterst zinvolle investering.

Het programma **Persoonlijk Leiderschap** stelt jezelf als leider centraal. In deze zesdaagse training krijg je meer inzicht en zelfkennis. Je wordt je meer bewust van je eigen impact en hoe je deze resultaatgericht in kan zetten. Ook leer je beter te kunnen beïnvloeden en ben je na afloop beter in staat om te sturen op gestelde doel en gewenste resultaten. Uiteraard ga je na deze training verder met een rijk gevulde toolbox.

Binnenkort start ook een aantal ééndaagse **Masterclasses** bij Hermonde. Hierin wordt een interessant en hedendaags thema op het gebied van leiderschap centraal gezet.

"Bij al onze trainingen en coaching vinden we het belangrijk dat je als persoon de nodige aandacht krijgt. We willen graag een aangename en comfortabele leeromgeving voor je bieden. We hebben zelfs van cursisten vernomen dat we voor hen de meest aangename leeromgeving van Nederland zijn. Daar gaan we van blozen, maar dat is wel wat we voor ogen hebben. We zijn ontzettend trots dat we dat hebben weten te realiseren."

de oplossing kleiner wordt en het probleem groter. Hoe groter het probleem, des te meer negatieve invloed op prestaties en resultaten." Hermonde begeleidt deelnemers in de trainingen in groei naar vertrouwen in zichzelf en de ander. "Op het moment dat iemand (meer) verantwoordelijkheid neemt voor wat hij of zij doet, zie je direct dat dingen daadwerkelijk anders verlopen."

BEWUSTWORDING

Hermans geeft een voorbeeld: "Het lukte een manager niet om zijn medewerkers te motiveren om gestelde doelen te behalen. Tijdens onze training Persoonlijk Leiderschap werd hij zich bewust van de manier hoe hij overkwam

bij zijn team; hij had meer oog voor de resultaten dan voor de medewerkers." Deze manager deelde zijn bewustwording met zijn team. "En hier begint de positiviteit: doordat hij zichzelf verantwoordelijk en kwetsbaar opstelde, werd zijn invloed groter. Er ontstond meer wederzijds vertrouwen en dat had een positief effect op de medewerkers en uiteindelijk op de resultaten."

Hermans en Onderstal beamen dat het een intensief proces kan zijn om patronen te doorbreken. "De weg naar vertrouwen krijgen en geven en verantwoordelijkheid nemen verloopt niet zonder slag of stoot. Maar het is een enorme verrijking als je bereikt wat je graag wilt."



We ♥ PrintMedia



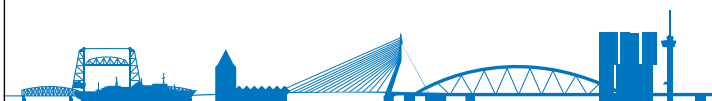
Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

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



Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



KING
BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu



Microsoft Dynamics 365



Dynamics NAV 2017

AZURE + OFFICE + NAV/CRM + POWER BI

In 2017 bij System Care

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

DE PERFECTE LOCATIE

Jezelf ontwikkelen mag een belevenis zijn, vinden Onderstal en Hermans. Op landgoed De Born, waar het tweetal een thuis heeft gevonden in een vleugel van het karakteristieke pand dat stamt uit de jaren dertig, kan dat zonder meer. Je vindt er rust, die zo gewenst is als je doelgericht en geconcentreerd wilt trainen, reflecteren en ontwikkelen. Maar niet alleen de prachtige omgeving zorgt voor de ultieme beleving, ook de gastvrijheid van het team, met alles erop en eraan, draagt daaraan bij. "Dat vinden we nou juist zo belangrijk; die gastvrijheid. Ons hele team zal er voor zorgen dat je hier zeer welkom voelt. Niet alleen de locatie, maar de hele sfeer voegt daarom iets toe aan de beleving. We willen gewoon graag dat het plaatje hier helemaal klopt." Door jarenlang in vele verschillende locaties te hebben getraind hebben Hermans en Onderstal zelf een beeld gevormd van hoe ze het graag zouden willen zien. "Voor onszelf als



"ELKE BIJeenKOMST KRIJGT BIJ HERMONDE EEN BIJZONDER TINTJE. ER WORDEN SPIJKERS MET KOPPEN GESLAGEN, OF VERRIJKENDE INZICHTEN VERKREGEN"

trainer, maar zeker ook voor andere trainers of bedrijven die hier willen werken. We zijn daar ons inziens behoorlijk goed in geslaagd."

INSPIREREND VERGADEREN

Bedrijven die in een mooie en aangename setting willen vergaderen, trainen of brainstormen zijn daarom bij Hermonde van harte welkom én aan het juiste adres. "We hebben zes prach-

tige ruimtes", zegt Hermans. "Stuk voor stuk kijken ze uit op het bos rondom het pand. Dat werkt heel inspirerend, kan ik je vertellen." Elke bijeenkomst krijgt bij Hermonde een bijzonder tintje. Er worden spijkers met koppen geslagen, of verrijkende inzichten verkregen. "We zijn meer dan een locatie", zegt Onderstal. "We kunnen veel voor onze klanten betekenen. We hebben namelijk veel expertise in huis om bijeenkomsten zo succesvol mogelijk te maken. Zoekt men bijvoorbeeld nog een procesbegeleider om de bijeenkomst en de resultaten in goede banen te leiden, dan kan men bij ons aankloppen. Of wellicht ontbreekt een acteur in de training of wenst men aanvullende (buiten) activiteiten, dan verzorgen wij dat ook heel graag. Geen enkel probleem." Er worden op het Bennekomse landgoed ook teambuilddagen gehouden, waarbij Hermonde niet alleen als

locatie fungeert, maar ook het programma samen met de klant vormgeeft en verzorgt. Niet alleen de omgeving werkt inspirerend, ook de gastvrijheid van het team en de sfeer werken mee. "Die gastvrijheid is een heel belangrijk onderdeel van het geheel. We zorgen er altijd voor dat iedereen genoeg aandacht krijgt en dat de verzorging van de innerlijke mens perfect is. Ons arrangement Compleet Gastvrij is dan ook eigenlijk meer dan compleet met gezonde smoothies, smaakvolle broodjes, heerlijke versnaperingen en natuurlijk het onbeperkte aanbod van heerlijke Nespresso koffie. Gasten die hier eenmaal geweest zijn, blijven terugkomen", lacht Hermans en ze wijst om zich heen. "Als je hier bent geweest, dan snap je wel waarom."

www.hermonde.nl





"Waar een bedrijfscultuur heerst waarin mannen automatisch geschikter zijn, moet dit doorbroken worden", aldus Patricia van Loizen.

PATRICIA VAN LOOZEN STAAT HAAR MANNETJE ALS WETHOUDER BINNEN DE GEMEENTE NIJKERK

"DURF KANSEN TE PAKKEN"

57

Patricia van Loozen is wethouder Economische Zaken binnen de gemeente Nijkerk, maar daarnaast ook trotse moeder van drie dochters en oma van zes kleinkinderen. Na het Hoger Huishoud Nijverheidsonderwijs haalde zij haar pedagogisch getuigschrift en werkte ze op het Mbo als docent Handel/ Algemene economie. Sinds september 2015 is ze onder andere wethouder Economie binnen de gemeente Nijkerk. Een functie waarbij zij haar mannetje staat. Vallei Business vroeg haar naar haar ervaringen met glazen plafonds, vooroordelen en het combineren van werk en gezin. "Als je echt wilt, ga er dan voor!"

AMBIEERDE JE AL VROEG EEN LEIDINGGEVENDE FUNCTIE?

"Niet echt. Ik was vrij zelfstandig binnen de afdeling op de school waar ik werkzaam was en combineerde dat naar tevredenheid met mijn gezin."

HOE HEB JE DE STAP NAAR DE GEMEENTE NIJKERK GEMAAKT?

"Ik ben bij de oprichting van Partij Nijkerk betrokken geraakt vanwege mijn politieke interesse. Toen Partij Nijkerk in de coalitie kwam en daarmee Bertie Lemstra wethouder werd, zag ik van dichtbij hoe het werkte en was mijn interesse gewekt."

WAT DOE JIJ ANDERS DAN EEN MANNELIJKE WETHOUDER?

"Een vrouw is over het algemeen wat empatischer denk ik. Ik ontmoet graag 'de mens achter de mens', dat maakt het wat mij betreft meer persoonlijker en bijzonder."

Ik ben ook betrokken bij de mensen om me heen."

"EEN VROUW IS OVER HET ALGEMEEN WAT EMPATISCHER. IK ONTMOET GRAAG 'DE MENS ACHTER DE MENS', DAT MAAKT HET WAT MIJ BETREFT MEER PERSOONLIJKE EN BIJZONDER"

JIJ ZORGT DUS GRAAG VOOR IEDEREEN, MAAR IN DE POLITIEK KUN JE NIET ALTIJD ALLES OPLOSSEN.

"Ik zeg wel eens 'het is romantiek versus de realiteit'. Soms ben je teveel aan wet- en regelgeving gebonden. Ook al ben je betrokken en zorgzaam, in de politiek kun je niet altijd alles oplossen. Maar ik geef niet snel op."

BEN JE OOI TEGEN VOOROORDELEN AANGELOPEN OMDAT JE VROUW BENT?

"Niet als wethouder. Als wethouder met onder andere Economie en grond in mijn portefeuille ontmoet ik veel mannen, maar ik merk/ervaar nooit dat ik als vrouw niet serieus wordt genomen. Dat was vroeger wel anders. Als ik vroeg om vergaderingen van tevoren te plannen, omdat ik thuis ook verantwoordelijkheden had werd al gauw gedacht 'dat heb je met die vrouwen'. Dat is gelukkig niet meer iets van deze tijd."

HET WETHOUDERSCHAP IS EEN INTENSIEVE BAAN, HOE COMBINEER JE DAT MET HET MOEDERSCHAP/OMA ZIJN?

"Ik houd weinig tijd over en soms knaagt bij mij ook wel eens het gevoel dat ik mijn kinderen en kleinkinderen te weinig zie. Ik vind het wethouderschap echter een fantastische baan, waar ik tot nu toe nog iedere dag van geniet."



58

"DE MEEST GESCHIKTE PERSOON MOET VOOR DE FUNCTIE IN AANMERKING KOMEN, ONGEACHT OF HET EEN MAN OF VROUW IS"

HET AANTAL VROUWEN DAT AAN DE TOP STAAT IN HET NEDERLANDSE BEDRIJFS-LEVEN BLIJFT NOG ALTIJD VER ACHTER BIJ HET GEWENSTE NIVEAU VAN DERTIG PROCENT. HOE KOMT DIT DENK JE?

"Volgens mij komt dit niet omdat het een mannenwereld is, maar omdat veel vrouwen bewust een gezin stichten, zorgtaken hebben en daarmee geen fulltime baan kunnen of willen combineren. Bij geschikte capaciteit moet een keuze gemaakt worden voor de beste kandidaat en moet en mag de sekse niet leidend zijn."

WAT MOET ER VERANDEREN OM MEER VROUWEN AAN DE TOP TE KRIJGEN?

"Waar een bedrijfscultuur heerst waarin mannen automatisch geschikter gevonden worden,

moet dit doorbroken worden. Het moet open en transparant bekeken worden met oog voor specifieke behoeften en verantwoordelijkheden. Plaats en tijd onafhankelijk werk speelt hier voor de meeste vrouwen een rol in. Ook

"IK RAAK ERG GEINSPIREERD VAN DE TEKST VAN MARIANNE WILLIAMSON: AND AS WE LET OUR OWN LIGHT SHINE, WE UNCONSCIOUSLY GIVE OTHER PEOPLE PERMISSION TO DO THE SAME"

de acceptatie dat je als vrouw fulltime werkt en je partner, man of vrouw, je hierin ondersteunt moet niet onderschat worden."

WAT VIND JIJ VAN EEN VROUWEN-QUOTUM OM MEER VROUWEN AAN DE TOP TE KRIJGEN?

"Dit heeft niet mijn voorkeur. Ik ben wel voor een evenwichtige verdeling man/vrouw op de werkvloer. De meest geschikte persoon moet

voor de functie in aanmerking komen, ongeacht of het een man of vrouw is."

GELOOF JIJ IN HET GLAZEN PLAFOND?

"Ja, maar dat geldt voor iedereen die op een gegeven moment meer capaciteit of interesse heeft dan zijn of haar huidige functie kan bieden. Al moeten we aandachtig blijven voor gelijke kansen voor mannen en vrouwen. Tegelijkertijd denk ik: als je echt wilt, ga er dan voor!"

WELKE TIPS ZOU JIJ AMBITIEUZE VROUWEN MEE WILLEN GEVEN?

"Kijk waar je competenties liggen en blijf jezelf bijscholen. Verbreed je horizon als je dat wilt. Meestal komt 'de kans' niet vanzelf voorbij. Mocht dit wel zo zijn, durf deze dan te pakken! Ik raak erg geïnspireerd van de tekst van Marianne Williamson: And as we let our own light shine, we unconsciously give other people permission to do the same."



VAN SCHUPPEN MAKELAARS VOLOP ACTIEF IN AANTREKKENDE MARKT BEDRIJFSPANDEN SNEL SCHAKELLEN IS TROEF

Dat de economie weer in de lift zit, valt voor Van Schuppen Makelaars in Veenendaal goed af te meten aan het feit dat de markt voor bedrijfstvastgoed weer behoorlijk in beweging is. "We moeten en kunnen nu snel schakelen om matches te vinden in vraag en aanbod, dankzij een groot netwerk," zegt Harm Timmermans.

TEKST/FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

59

Een vertrouwde naam sinds 1968, een nieuwe uitstraling: Van Schuppen Makelaars verhuisde in november naar Kerkewijk 55 in Veenendaal en kreeg even daarvoor een nieuwe huisstijl met bijbehorende website. Onveranderd blijft de gedegen manier van werken, iets dat wordt onderstreept door het NVM-keurmerk. Tegelijkertijd volgt het makelaarskantoor de actuele ontwikkelingen op de voet en daarbij hoort een levendige presentatie van de portefeuille. "Plattegronden, 3D-foto's, filmpjes, allemaal zaken die de bedrijfspanden in onze voorraad goed onder de aandacht brengen en die bovendien sneller zoekresultaten geven bij Funda, wat de kans op succesvolle respons vergroot," aldus Timmermans. De kracht van

een goede doorloop in het bestand schuilt volgens hem ook in het door Van Schuppen Makelaars opgebouwde netwerk. "We zijn aangesloten bij een aantal businessclubs en Bedrijvenkring Veenendaal. Daarnaast houden we nauw contact met onze relaties, die ons over hun zakelijke ontwikkelingen vertellen en ons daarmee een uitstekend beeld geven van de behoeften uit de markt."

FLEXIBILITEIT

Zo'n omvangrijk netwerk legt, zo meldt Timmermans, een belangrijke basis om vraag en aanbod snel en effectief op elkaar te kunnen afstemmen. "Regelmatig vergt dat een stukje creativiteit en bij verhuurders of verkopers enige flexibiliteit. Wij streven

ernaar beide partijen aan tafel te krijgen en er via bemiddeling tot een optimale transactie te komen, met het belang van onze opdrachtgever als uitgangspunt. Met een goed gesprek kom je vaak al heel ver." Van Schuppen Makelaars ziet de markt aantrekken, met een lichte verschuiving naar kooptransacties. "De lage rente maakt de financierbaarheid makkelijker. Hoewel bedrijfspanden nu steeds makkelijker een koper of huurder vinden, hebben we er nog genoeg in ons bestand om ondernemers in allerlei branches mooie kansen te bieden hun zaak verder te ontwikkelen. Een gunstig moment dus voor hen om dit te overwegen."

www.vanschuppenmakelaars.nl

DANIËLLE DIEPEVEEN

Reeds op haar achttiende maakte Daniëlle Diepeveen (29) kennis met de makelaarswereld, via een stage vanuit haar opleiding tot directiesecretaresse. "Op mijn 24e werd ik gecertificeerd als makelaar-taxateur en sinds die tijd ben ik actief voor Van Schuppen Makelaars. Aangezien ik steeds meer de bedrijfsvoering op me nam, volgde de vraag of ik als directeur aan de slag zou willen. Het leek me niets voor mij, dus hield ik het af. In de periode erna raadpleegde ik mijn omgeving en ben ik er anders over gaan denken. Eind 2015 zei ik alsnog 'ja' en ik heb geen moment spijt gehad van die beslissing. Mijn visie voor de toekomst? Groeien als makelaarskantoor en dingen anders blijven doen dan anderen, net als nu."



JETTIE VAN MOURIK, OPRICHTER VAN INNOVATIEF VERZENDPLATFORM KEENDELIVERY:

“VANUIT OERLOGISTIEK BEDRIJF NAAR SEXY ONLINE PLATFORM”

Je zonder afleiding focussen op wat écht belangrijk is, ruimte creëren voor ontplooiing van je talenten, een flexibele houding, een groot incasservermogen, passie en lef. Die eigenschappen typeren niet alleen Jettie van Mourik, maar ook haar innovatieve bedrijf KeenDelivery, een verzendplatform dat in vier jaar tijd uit het niets als een komeet omhoogschoot.

60

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

Geef het iemand te doen: kwalitatief de volle aandacht schenken aan zowel je eigen gezin als je eigen bedrijf. In die volgorde, wat Jettie van Mourik betreft. ‘Kwalitatief’, daar ligt precies de sleutel. “Soms leid ik het leven van drie mensen tegelijk, als moeder van vijf kinderen en ondernemer, maar weet je: ik krijg er zoveel energie van. Energie maak je zelf, met passie, lef en de drive om het maximale te halen uit wat je werkelijk belangrijk vindt. Ik heb geleerd heel selectief te zijn in wat ik mezelf aantrek. Het laat mij koud of ik voldoe aan een bepaalde status of een gewenst plaatje. Je moet over een bepaald incasservermogen beschikken om je doel te bereiken, je focussen en je niet laten afleiden.” Daarmee verklaart Van Mourik in een notendop de eigenschappen die haar succesvol maken en die haar onderneming al twee keer de winnende positie bij de FD Gazellen Awards brachten, in 2015 en 2016. Ze noemt echter nog een andere, onontbeerlijke factor: “De ruimte die mijn omgeving, speciaal mijn man me gaf om te gaan ondernemen en de wijze waarop hij mij daarin aanmoedigde.” Een ‘dubbelrol’ als deze vraagt om flexibiliteit, die deze gedreven vrouw niet alleen zelf benut, maar ook aan haar medewerkers geeft. “Ik geloof in loyaliteit over en weer. Mensen functioneren optimaal vanuit een juiste balans tussen werk en privé. Van mezelf durf ik hardop te zeggen dat ik die gevonden heb.”





EVEN SLIKKEN

KeenDelivery. De naam moet zich nog verspreiden, want tot enkele maanden geleden ging het in 2013 opgerichte bedrijf als 'Jet Verzendt' door het leven. Jettie moest best even slikken toen de marketingmanager tijdens diens sollicitatie ongevraagd een presentatie hield en daarin een naamsverandering adviseerde, maar besepte dat dit aansluit bij de wens tot verder innoveren en internationaliseren. Om in kaart te brengen wat deze bliksemsnel groeiende onderneming precies doet en inhoudt, haalt de oprichtster er de oorsprong bij. "Binnen het logistiek bedrijf van mijn man, Van Mourik Transport, kwam naar voren dat veel klanten het verzendproces lastig vonden. Het riep veel vragen en onduidelijkheden op en vormde eigenlijk een groot grijs gebied. Dat zette mij aan het denken over het opzetten van een logistiek systeem dat zich uiteindelijk heeft ontwikkeld tot wat het nu is: een multi-carrier-platform. Simpel gezegd komt het erop neer dat je via ons gratis online platform een maximaal aantal verzendopties voorgeschoteld krijgt. Afhankelijk wat je wilt versturen en waarheen, kun je kiezen uit vervoerders als DHL, DPD, PostNL, TNT etcetera."

SLAGINGSKANS

Vier jaar na de start gaan via KeenDelivery jaarlijks een miljoen pakketten de hele wereld over, waarbij e-commerce de stuwende business vormt. "Onze belangrijkste toegevoegde waarde zit in het feit dat wij het de klant zo makkelijk mogelijk maken, bijvoorbeeld door software te leveren waarmee webshops de

kopers van hun producten verschillende bezorgopties kunnen aanbieden. Denk aan 'same day delivery' en een aantal goedkopere alternatieven. Door samen te werken met een verscheidenheid aan vervoerders en de klant de keuze te geven om de optie te selecteren die het best bij zijn behoeften past, maximaliseren wij de slagingskans van een directe

"ONZE BELANGRIJKSTE TOEGEVOEGDE WAARDE ZIT IN HET FEIT DAT WIJ HET DE KLANT ZO MAKKELIJK MOGELIJK MAKEN"

succesvolle bezorging op het juiste adres. Niemand vindt het handig wanneer een pakket bij de burens belandt of teruggestuurd wordt. Het gaat om de last mile. Voorheen vormden in deze business de vervoerders de bepalende factor, nu draait alles om de eindgebruiker, om de ontvanger van het pakket en daarmee ook om de relatie met de verzender. Door de volumes die wij draaien liggen de kosten laag en hebben we korte lijnen bij de vervoerders, wat ons in staat stelt om snel uit te zoeken welke partij de klantbehoefte het meest optimaal vervult."

CO₂-NEUTRALE LEVERING

E-commerce vraagt volgens Jettie steeds om nieuwe, innovatieve oplossingen en om faciliterende technologie. "Vanuit een oerlogistiek bedrijf zijn wij uitgestegen tot een sexy online

platform." Om aan de bal te blijven ontwikkelt KeenDelivery, dat momenteel alleen al 1200 webshops tot haar klantenkring rekent, de benodigde software in eigen huis. "Ons personeelsbestand van veertig medewerkers - vorig jaar nog twaalf - bestaat voor éénderde uit sales-mensen, voor éénderde uit IT-developers en de overige functies bepalen de rest. We maken speciale plug-ins voor webshops waarmee zij de klant heel specifieke opties kunnen geven, zoals de genoemde 'same day delivery'. Innovaties als een CO₂-neutrale levering en op termijn bezorging op basis van gps-coördinaten halen de toekomst naar voren. Dat laatste betekent dat degene die het aflevert aan de hand van de mobiele telefoon traceert waar de ontvanger zich op dat moment bevindt. Wel zo prettig en veilig wanneer iemand een waardevol artikel als een iPad heeft besteld. Wij kijken voortdurend vooruit. Zo zal over een jaar of vijftien tachtig procent van de verzendingen niet meer via traditioneel vervoer plaatsvinden, maar via onder meer onbemande voertuigen en drones. Het totale volume binnen de pakketbezorging verdubbelt in 2020 ten opzichte van nu, wat een grote druk op de netwerken en het milieu geeft, in combinatie met toenemende eisen bij de eindgebruikers. Daarop moeten wij anticiperen. Het denkwerk houdt bij mij nooit op!"

www.keendelivery.com

keendelivery.



Bo Keyzer (links) en Mireille van Nunen runnen één van de 44 nieuwe Nederlandse vestigingen van uitzendbureau Actief Werkt!

ACTIEF WERKT!

'WE VERBINDEN MENSEN MET MENSEN'

Actief bezig zijn, het werkt! Mireille van Nunen en Bo Keyzer hebben het de afgelopen maanden zelf ondervonden. Ze runnen één van de 44 nieuwe Nederlandse vestigingen van uitzendbureau Actief Werkt! Sinds 1 augustus kunnen werkzoekenden en werkgevers bij hen aankloppen in Veenendaal. Maar het tweetal gaat zelf ook actief op zoek naar opdrachtgevers én kandidaten.

TEKST: [ELLY MOLENAAR](#)

Een uitzendbureau is een uitzendbureau, beaamt manager Mireille. Maar waar collega's vooral proberen zo veel mogelijk vacatures te vullen in korte tijd, gaat Actief Werkt! voor de lange termijnrelatie. Ze gaan graag op zoek naar de mensen achter de kandidaten en opdrachtgevers. "We koppelen dus niet simpelweg cv's aan vacatures", zegt ze. "We verbinden mensen aan mensen." Het betekent dat Mireille en Bo zich dagelijks verdiepen in de branches waar hun opdrachtgevers in werken. "We voeren intensieve gesprekken met kandidaten én opdrachtgevers. We willen de mensen zien, we willen weten wie ze zijn. Ook de klant willen we goed kennen. Pas dan kun je de beste kandidaat aan de mooiste nieuwe werkgever koppelen." Werkgevers worden door Actief Werkt! op deze manier aan gekwalificeerde medewerkers geholpen met als bijkomend voordeel dat nieuwe medewerkers langer bij de opdrachtgever blijven. "Er heerst krapte

op de arbeidsmarkt, dat kunnen we niet ontkenen. Veel goede mensen zitten niet thuis op de bank. Die moet je als bureau weten te vinden. Met ons nog steeds groeiende netwerk gaat ons dat goed af. Daarnaast bieden we ook de mogelijkheid van Werving en Selectie waardoor we voor veel kandidaten nog interessanter zijn."

BEKENDE SPELER

In Nederland timmert Actief Werkt! sinds twee jaar aan de weg maar in België is het uitzendbureau al jaren een bekende speler in de markt. Mireille: "Het is een Belgisch familiebedrijf dat in de top 5 van uitzendbureaus te vinden is." Vorig jaar zijn ook in Duitsland vestigingen geopend. Veenendaal is sinds augustus een vestiging rijker. Pioniers Mireille en Bo hebben hun kantoor momenteel in bedrijfsverzamel pand Het Ambacht aan de Wageningse laan. Ze voelen zich goed op hun plek in 'het Veense'. "Veenendaal, Barneveld en Ede zijn vrij gesloten gemeenschappen. Er heerst een 'ons-kent ons-mentaliteit' waar we eerst aan moesten wennen maar die ons nu heel goed ligt. Afspraak is hier afspraak en dat vinden wij ook belangrijk. Zo snel mogelijk hebben we ons bij verschillende businessclubs aangesloten en zijn we netwerkbijeenkomsten gaan bezoeken. We hebben een flink netwerk opgebouwd en zijn daar nog steeds druk mee. Bedrijven in de regio staan inmiddels voor ons open. Ze weten wie we zijn en wat we voor ze kunnen betekenen." Zelf heeft Actief Werkt! onlangs ook een succesvolle netwerkborrel gehouden. Op 15 maart stond de hal van Het Ambacht vol met enthousiaste ondernemers.

DIT IS MIREILLE

Mireille heeft twintig jaar ervaring in arbeidsbemiddeling. "De uitzendbranche was nieuw voor me. Toen ik vorig jaar het hoofdkantoor van Actief Werkt! in Breda binnenstapte, trof ik één bonk bruisende dynamiek. Fantastisch vond ik het. Er was meteen een klik. Ik vind het heel uitdagend zo te pionieren in Veenendaal en een nieuwe vestiging op te bouwen. De wetenschap dat we een gezonde en solide organisatie achter ons hebben, is erg prettig."

ENERGIE

Het vinden van de juiste mensen en meedelen met de klant is wat Mireille en Bo energie geeft. "We werken hier keihard. We vinden het leuk en dat geeft ons die veerkracht. Ook binnen Actief Werkt! zijn we altijd op zoek naar mensen met net zo'n hoog energieniveau. We selecteren naast opleidingsniveau en werkervaring vooral ook op karakter, want vaardigheden kun je grotendeels trainen maar attitude is misschien nog wel belangrijker. Wanneer iemand op de juiste plek zit en toekomstperspectief heeft, bind je die collega aan de organisatie. Door de vele interne opleidingen en doorgroeimogelijkheden houden we het verloop binnen Actief Werkt! heel laag. Dit is ook voor onze klanten en kandidaten prettig. Zo bouwen we tenslotte aan een lange termijnrelatie en staat er niet iedere week een andere persoon op de stoep."

DIT IS BO

Intercedente Bo heeft ervaring opgedaan in de horeca- en evenementenbranche. "Organiseren en mensen bij elkaar brengen zijn niet nieuw voor me. Die ervaring kan ik goed gebruiken nu ik voor Actief Werkt! op zoek ga naar goede en geschikte kandidaten. Ik ga graag het gesprek met ze aan om ze te motiveren een overstap te maken naar een baan die nog beter bij hun kwaliteiten past."

**WETTELIJK STREEFCIJFER LEIDT NOG ONVOLDOENDE
TOT MEER VROUWEN AAN DE TOP**

"VERGROTEN VAN URGENTIE IS NODIG"

Sinds de invoering van een wettelijk streefcijfer stijgt het aandeel vrouwen in raden van bestuur en raden van commissarissen, maar niet met zevenmijlslaarzen. De top 200 grootste bedrijven boeken wel meer vooruitgang. Dat blijkt uit de Bedrijvenmonitor Topvrouwen 2016 getiteld 'Waiting on the world to change'.

"Het gaat nog lang niet snel genoeg", aldus Hans de Boer, voorzitter van VNO-NCW.

FOTOGRAFIE: WIEBE KIESTRA / HH

Hans de Boer en Minister Bussemaker zetten zich in om meer vrouwen aan de top te krijgen.



BEDRIJVENMONITOR TOPVROUWEN

Samen met minister Bussemaker van OCW nam Hans de Boer onlangs de Bedrijvenmonitor Topvrouwen in ontvangst uit handen van Caroline Prinsen. Zij is voorzitter van de commissie Monitoring Talent naar de Top. Uit het rapport werd duidelijk dat het aantal bedrijven dat het streefcijfer van 30% vrouwen in rvb en rvc heeft gerealiseerd eind 2015 uitkwam op 15,1% (rvb) en 20,8% (rvc). Voor de invoering van het wettelijk streefcijfer was dat 9,3% voor de rvb en 14,7% voor de rvc. De Boer roemt de inspanningen van de kwartiermakers (Annemarie Jorritsma en Leo Houwen) en het bestuur van Stichting Topvrouwen.

De Bedrijvenmonitor is een groot, representatief onderzoek dat jaarlijks wordt uitgevoerd onder ruim 5000 grote vennootschappen in Nederland die vallen onder de Wet bestuur en toezicht. Daarnaast wordt de samenstelling van besturen van ruim 80 beursgenoteerde ondernemingen jaarlijks gevolgd door de Female Board Index. Beursgenoteerde bedrijven vormen echter slechts een klein percentage (1,5 procent) van het totaal aantal bedrijven dat aan de Wet bestuur en toezicht moet voldoen. Mede om die reden heeft de verantwoordelijke minister voor het emancipatiebeleid, Jet Bussemaker, aan de onafhankelijke commissie Monitoring Talent naar de top gevraagd om de effecten van het wettelijk streefcijfer 30 procent m/v jaarlijks te monitoren.

GROOTSTE BEDRIJVEN IN NEDERLAND

Het aantal vrouwen dat aan de top staat bij de 5000 grootste bedrijven in Nederland blijft nog altijd ver achter bij het gewenste niveau van 30 procent. In de raden van commissarissen bleek medio 2016 dat maar 13 procent van de zetels door vrouwen wordt bezet. In de besturen van ondernemingen was dat ruim 10 procent. Dit jaar is in de monitor voor het eerst een vergelijking gemaakt met de publieke sector. Organisaties in de publieke sector hebben veel meer vrouwen in de top dan het bedrijfsleven. Van de bestuurders in de publieke sector was in 2015 gemiddeld 27,9 procent vrouw, van de toezichthouders 33,4 procent. Ruim 25 procent van de organisaties in de publieke sector heeft een evenwichtige m/v-verdeling gerealiseerd in de raden van bestuur, bijna 60 procent in de raden van toezicht.

GEEN EXCUSES

"De beweging die wordt gemaakt is de goede", aldus De Boer. "Zeker in de top 200 bedrijven waar bijna een derde van de bedrijven al het wettelijk streefcijfer van 30 procent aantikt in de rvc's. Dat is meer dan een verdubbeling ten opzichte van 2012. Ook in de laag onder de top zitten steeds meer vrouwen. Bovendien zijn in de database van Stichting Topvrouwen inmiddels de gegevens van meer dan 1.000 hooggekwalificeerde vrouwen verzameld. Er zijn dus in mijn ogen geen excuses meer om niet verder door te pakken de komende jaren. Ik blijf iedereen die spiegel voorhouden en klim op elke zeepkist om dit geluid te laten horen." Ook minister Jet Bussemaker benadrukt dat beleid op dit punt nut heeft: "De cijfers zijn voor nu ietwat teleurstellend. Maar er is sprake van een kentering. Vergroten van de urgentie is wel nodig, want in dit tempo schiet het niet op."

QUOTUM

De commissie die kijkt in hoeverre het streefcijfer van het kabinet wordt gehaald, stelt voor om bedrijven extra tijd te geven om het doel te halen. Wanneer eind 2019 blijkt dat minder dan 20 procent van de raden van bestuur en commissarissen uit vrouwen bestaat, dan moet het kabinet sancties gaan opleggen aan bedrijven, zo beveelt de commissie aan.

Volgens De Boer is het een zwakgebod om bedrijven via een quotum te verplichten meer vrouwen in de top te krijgen. Hij krijgt bijval van minister Bussemaker. Die noemt een quotum een paardenmiddel, waarvan ze hoopte dat ze het nooit in hoeft te zetten. Wel spreekt de minister over een mogelijke boete voor bedrijven die niet aan het streefcijfer van 30 procent voldoen én onvoldoende uitleggen waarom

dat zo is. "De doorbraak van vrouwen in de top gaat te langzaam", aldus Bussemaker. "Bedrijven zijn nog steeds onder te verdelen in een kleine groep koplopers die diversiteit in de boardroom succesvol weten te realiseren en een grote achterhoede van bedrijven die niet in beweging komen. Daar maak ik mij zorgen over." Mannen en vrouwen zijn volgens haar anders en hebben verschillende kwaliteiten. "Het waar-deren van de verschillen en het benutten van de variatie levert organisaties kracht. Je hebt verschillende kwaliteiten en zienswijzen nodig voor weloverwogen besluitvorming. Het is jammer dat er nog steeds organisaties zijn die dit niet inzien; daarmee doen ze zichzelf te kort."

Het begint volgens haar met te durven kiezen voor anders. "Vervolgens helpt het om te werken met targets, zoals we ook met targets werken binnen onze business. En SMART afspraken maken om die targets te realiseren. Bij een kleine top maakt het toe- of uittreden van een vrouw in cijfers uitgedrukt een enorm verschil. Dus als alle bedrijven de helft van de vacatures voor een bestuur of toezichthoudende functie benutten om een vrouw te benoemen gaan we die 30% halen." De komende tijd zitten De Boer en Bussemaker niet stil. Samen gaan ze verder met het nog actiever benaderen van voorzitters van rvb's en rvc's.

Meer informatie: www.topvrouwen.nl

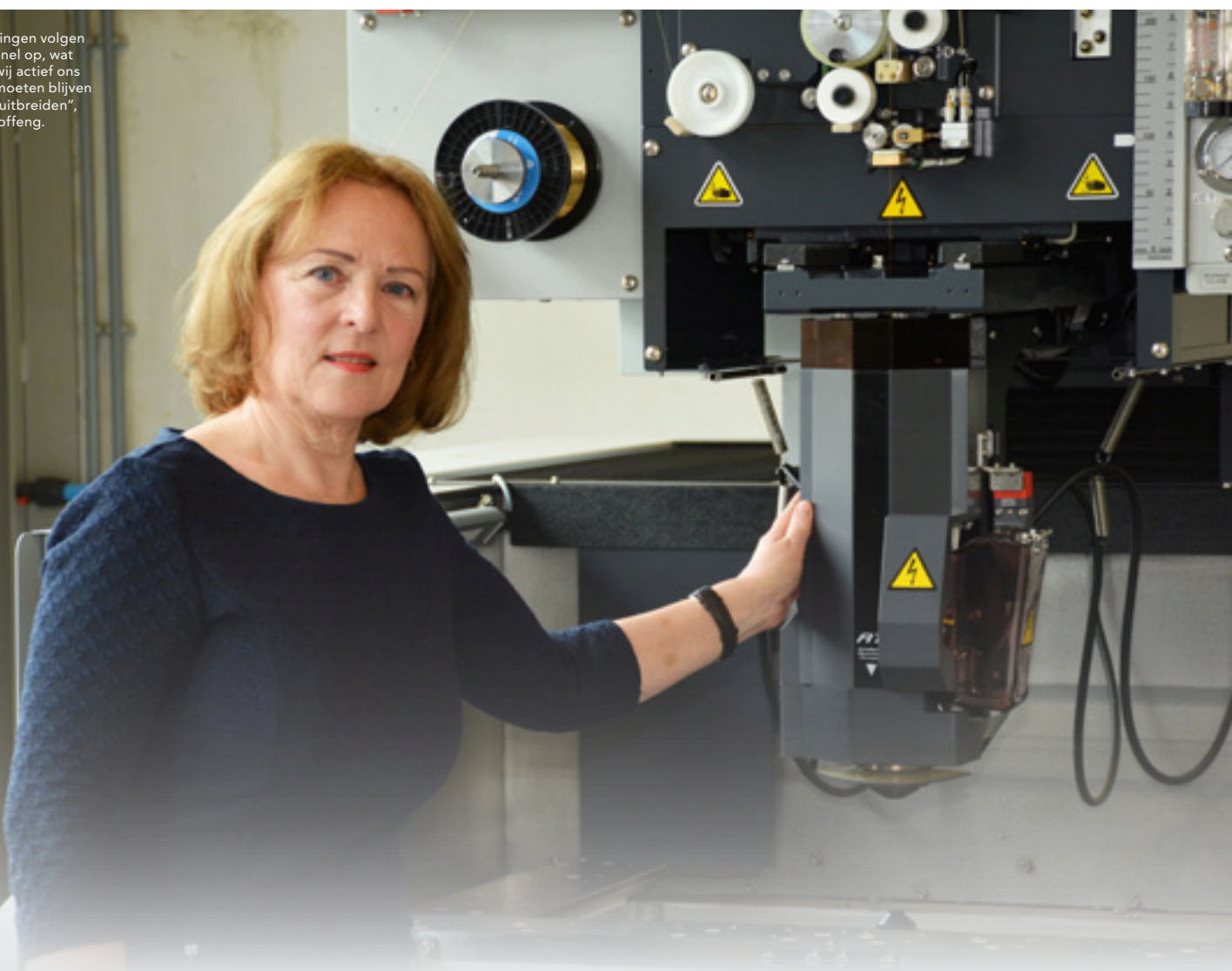
Bronnen: www.rijksoverheid.nl, *Bedrijvenmonitor Topvrouwen 'Waiting for the world to change', Topvrouwen.nl*

AANBEVELINGEN VAN DE COMMISSIE MONITORING TALENT NAAR DE TOP

Op basis van het onderzoek heeft de commissie Monitoring aanbevelingen geformuleerd voor de politiek en het bedrijfsleven. De belangrijkste zijn:

- De impuls van minister Bussemaker en voorzitter De Boer van VNO-NCW intensiveren, uitbreiden naar meer bedrijven en ook meer aandacht vragen voor de groei van het aantal vrouwen in de rvb.
- De commissie heeft vorig jaar geadviseerd bedrijven meer tijd te geven om het streefcijfer van 30% te realiseren, mits een reële voortgang van 20% eind 2019 wordt bereikt. In het huidige tempo wordt deze doelstelling niet gehaald. De commissie beveelt daarom aan om de urgentie te verhogen en meer aandacht te genereren voor het onderwerp via meerdere en verschillende kanalen. De minister zou ook aandeelhouders, beleggers en afnemers kunnen vragen hun invloed aan te wenden. Daarnaast zou het helpen bedrijven ideeën aan te reiken die de kans op het benoemen van vrouwen verhogen.

"De ontwikkelingen volgen elkaar razendsnel op, wat betekent dat wij actief ons kennisniveau moeten blijven versterken en uitbreiden", aldus Ingrid Coffeng.



66

INGRID COFFENG VAN DYMATO VOELT ZICH OP HAAR PLEK IN TECHNOLOGIESECTOR

"KENNISNIVEAU BLIJVEN VERSTERKEN"

Steeds meer vrouwen bewegen zich op managementniveau, maar in de technologiesector ligt het percentage nog altijd lager dan gemiddeld. Juist daar waar een specifiek kennisniveau en innovatie vereist zijn, voelt Ingrid Coffeng zich goed op haar plek. Niet toevallig werden zij en haar echtgenoot Theo genomineerd voor de titel 'Ondernemer van het Jaar 2016' in de categorie MKB & Detailhandel.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Er bestaat een spanningsveld tussen herintreden en carrière maken, maar Ingrid Coffeng bewijst dat dit zich met succes laat overbruggen. "Na mijn opleiding bedrijfskunde en handel aan de handelsacademie kwam ik in mijn geboorteland Oostenrijk terecht op de exportafdeling van een middelgroot bedrijf in machines en transportbanden, eind jaren zeventig. Ik werd er verantwoordelijk voor het complete

traject van offerte tot en met levering en nazorg, wereldwijd. Daar ontwikkelde zich mijn enthousiasme voor de maakindustrie." Ze leerde een Nederlandse man kennen, kwam in 1980 naar hier, trouwde, kreeg kinderen en wijdde zich tot 1996 fulltime aan haar gezin. "Het waren andere tijden, met nog weinig mogelijkheden voor kinderopvang." De ambitie groeide om weer een rol in het bedrijfsleven te vervullen.

"Op zelfstandige basis ging ik aan de slag bij een Europese vestiging in Nederland van een fabrikant in machines en heftrucks, waar ik al gauw toetrad tot het management en mijn huidige echtgenoot Theo Coffeng ontmoette."

IMAGO OPBOUWEN

Na wat managementwisselingen besloot het echtpaar in 2004 voor zichzelf te star-

DEMOWEEK MET PRIMEUR

Als onderneming kun je relaties op een beurs uitnodigen, maar waarom niet in eigen huis tonen welke producten en ondersteunende service je biedt? Die gedachte schuilt achter de Demoweek in de regio Veenendaal-Ede, dit jaar van 28 tot en met 31 maart. "Met acht bedrijven zetten we de deuren open voor de Nederlandse maakindustrie," vertelt Ingrid Coffeng van Dymato. "Bijzonder is dat we daarmee de complete keten vertegenwoordigen rondom verspanende metaalbewerkingsmachines en 3D-printers. Dat wil zeggen leveranciers van machines, van gereedschappen, van automatisering, van programmeringssoftware en van meetinstrumenten om te controleren of de producten voldoen. De Demoweek trekt jaarlijks klanten uit heel Nederland en ook België, die overal vrij kunnen binnenlopen en worden verwelkomd met koffie of een lunch. Ze maken kennis met de nieuwste vindingen en technieken en gaan met waardevolle informatie naar huis." Met gepaste trots zal Dymato deze keer een wereldprimeur tonen, met dank aan een belangrijke leverancier: Hyundai WIA. "Het gaat om een horizontale, vijfassige metaalbewerkingsmachine. Het werkstuk wordt er zo in geplaatst, dat alle bewerkingen in horizontale richting plaatsvinden, waardoor de spanen er makkelijk vanaf vallen. De machine beschikt bovendien over een automatisch laad- en lossysteem en is daardoor in staat om dag en nacht te produceren, zonder dat er steeds mensenhanden aan te pas hoeven te komen. We vinden het echt een eer dat we deze als eerste ter wereld mogen demonstreren. Later dit jaar gaat hij in productie."

ten met Dymato, leverancier van metaalbewerkingsmachines (zie kader 'Extreme nauwkeurigheid'). "We kenden de markt en we wisten dat Hyundai WIA, een steeds belangrijker wordende wereldspeler, een vertegenwoordiging in Nederland zocht." De ambitie waarmee Dymato zijn plek in de markt veroverde bleef niet onopgemerkt. "Actief klanten bezoeken, deelnemen aan beurzen, onszelf overal presenteren. Binnen twee jaar benaderden andere fabrikanten ons of wij ook voor hen de import en serviceondersteuning wilden verzorgen." De taakverdeling was helder en houdt tot op de dag van vandaag stand (buiten de perso-

neelsuitbreiding): Theo spitst zich toe op de technologie, Ingrid regelt alles eromheen. "De strategie uitzetten, organiseren, machines en onderdelen leveren, begeleiding van klanten en een sterk imago opbouwen door goed te communiceren richting de markt."

KOPLOPER BLIJVEN

Als leverancier voor de maakindustrie, veelal hightech-bedrijven, bevindt Dymato zich in een doorlopend innovatietraject. "De ontwikkelingen volgen elkaar razendsnel op, wat betekent dat wij actief ons kennisniveau moeten blijven versterken en uitbreiden. Dat geldt niet alleen ten aanzien

van de machines zelf, maar ook richting de klanten: wij dienen te weten hoe zij er producten mee kunnen maken. Ik investeer daarom veel energie in het regelen van scholing voor ons team. Het past binnen onze visie: kennis verwerven en aan de klant doorgeven. Willen we als land koploper blijven in de hightech-industrie, dan moeten we bovendien partnerschappen aangaan met partijen die ondersteunende producten en diensten leveren." Juist met haar kennisniveau profileert Coffeng zich sterk in de sector, maar welke eigenschappen spelen haar als ondernemer nog meer in de kaart? "Ik heb een goed overzicht, weet mensen te motiveren vanuit de gedachte dat je succes nooit alleen bereikt en blijf erg enthousiast voor dit vak. Dat geeft mij de drive om samen met het team waar te maken wat we beloven."

Meer informatie: www.dymato.nl

EXTREME NAUWKEURIGHEID

De in 2004 opgerichte onderneming Dymato specialiseert zich in levering en onderhoud van verspanende metaalbewerkingsmachines, CNC- oftewel computergestuurd. Dan praat je over een freesmachine, met als kenmerk dat het gereedschap roteert, of een draaibank, waarbij het werkstuk roteert. Daarnaast levert het bedrijf draad- en zinkvonkmachines, die via elektrische ontladingen - de vonken - materiaal verwijderen, om daarmee de gewenste eindvorm te bereiken. Ze kunnen elk elektrisch geleidend materiaal snijden, zelfs diamant. Het enorm brede toepassingsgebied varieert van de medische sector (bijvoorbeeld tandartsen) tot de luchtvaartindustrie. Dymato verkoopt hoofdzakelijk in Nederland, maar bij grote klanten komen de machines ook terecht op vestigingen in het buitenland. Met name aan de hightech-sector vormt een grote afnemer. Bedrijven als chipfabrikant ASML verlangen systemen met een extreme nauwkeurigheid. Inkopen doet Dymato uitsluitend bij zes grote, gerenommeerde spelers, zoals de Koreaanse grootmacht Hyundai WIA en de Japanse mogul Mitsubishi Electric, maar ook een aantal Duitse fabrikanten.





LISETTE DE JONG:

VROUW ACHTER YOUNGWISE

What you see is what you get. Op Lisette de Jong is deze uitspraak zeker van toepassing. Ze houdt van lachen, plezier maken, hard werken en verdient zonder meer het predikaat 'mensenmens'. Dat merken haar persoonlijke relaties, maar zeker ook haar opdrachtgevers. De klanten van haar Edese bedrijf Youngwise, dat gespecialiseerd is in live communicatie en event marketing, werken dan ook graag met haar samen.

TEKST ELLY MOLENAAR

Het heeft er wellicht mee te maken dat De Jong een vrouw is. Inlevingsvermogen is haar niet vreemd en ze heeft duidelijk oog voor detail. Maar wat de reden ook is, De Jong blijft altijd dicht bij zichzelf. Ze werkt dagelijks keihard aan haar ambitie met Youngwise, maar stelt daarin vooral de menselijke kant van samenwerken voorop. "Dat maakt mijn werk leuk", zegt ze. "Ik hou ervan om harde nootjes te kraken en evengoed plezier te hebben."

KRACHTIGE MARKETING & EVENTS

Youngwise is gespecialiseerd in live communicatie en is dus zowel reclamebureau als eventorganisator in één. Een project bij Youngwise kan bestaan uit het ontwikkelen van een huisstijl, website of bedrijfsfilm tot en met het organiseren van een evenement. Een combinatie die misschien wat gek klinkt, maar volgens De Jong ontzettend sterk is en de best mogelijke effecten geeft. "Marketing moet

krachtig zijn. Altijd! Een evenement is een heel belangrijk onderdeel van de marketingmix en is ontzettend doeltreffend als het goed wordt ingezet." De Jong noemt als voorbeeld een event dat Youngwise organiseerde voor een bedrijf met een gloednieuw bedrijfspand. Alle klantenrelaties ontvingen een uitnodiging. "Hét ultieme moment om op een prikkelende manier te vertellen waar je voor staat, wat je wil met de toekomst en wat je doet natuurlijk.



Eén groot live event was het resultaat. We hebben alle zintuigen aan het werk gezet. Niet alleen lieten we de directeur spreken, we hebben ook film ingezet en een waanzinnige memory lane ontwikkeld met hoge banieren vol prachtige platen." Tijdens een evenement dat Youngwise organiseert geldt altijd de krachtige term 'nu of nooit'. "De boodschap moet op dat moment overgebracht worden", legt De Jong uit. "Je kunt er niet achteraf nog een beetje aan schaven. De deadline is definitief. Ik vind het heel gaaf om zo te werken. Dat is mijn vak. Ik vind het fantastisch om voor het maximaal haalbare effect te gaan, precies op het juiste moment."

MANNENWERELD

De Jong bevindt zich veel in een zogenaamde 'mannenwereld'. "Sowieso kom je in de zakenwereld toch vooral veel mannen tegen." Wat De Jong betreft hoeft ze zich niet anders voor te doen dan ze is. "Ik doe zaken met een 'female touch', maar uiteindelijk draait het om de kennis van zaken." Ze is opgegroeid in de evenementenbranche doordat haar ondernemende vader een eigen bedrijf runde. Ze volgde een studie in de marketing en ging daar vervolgens ook in aan de slag. "Als marketeer sta je altijd in dienst van de sales. Het is als het ware het fundament om je verkoop te realiseren. Ik weet daarom als geen ander dat de marketing krachtig moet zijn en vooral ook

praktisch, zodat salesdoelstellingen worden behaald. Dat is in het dagelijkse werk voor onze opdrachtgevers dan ook mijn drijfveer."

MENSELIJK

De mens achter de onderneming, daar is De Jong altijd naar op zoek. "Niet alleen omdat dat bij me past, maar ook omdat je iemands business pas echt kunt begrijpen als je weet wat zijn of haar drijfveren en standpunten zijn. Pas dan kun je ook echt goed werk leveren." Veel klanten komen om die reden na een eerste samenwerking weer terug bij Youngwise. "We bouwen altijd iets op met onze klanten. We zijn gewend op strategisch niveau te werken. We ontwerpen dus niet zomaar even een flyer of organiseren een evenement, daar zit een compleet marketingplan achter. We zetten een visie neer. Een huisstijl ontwerp je niet voor eventjes, die moet jaren meegaan en precies dat strategische effect hebben dat je voor ogen hebt. Je gehele imago, je core, hangt er tenslotte mee samen."

VERBINDEN

Dat menselijke aspect waar De Jong steeds naar op zoek is, gebruikt ze niet alleen vanuit commercieel oogpunt. "Ik hou ervan mensen te verbinden. Als een klant van mij koffie levert en een andere opdrachtgever tussen neus en lippen door opmerkt dat de koffie hem niet smaakt, dan verbind ik die twee partijen.

Daar hoeft ik echt niets voor terug. Ik vind het gewoon fijn om mensen te helpen." Het maakt niet alleen haar werk, maar het hele leven een beetje leuker. Ze doet er verder weinig moeite voor. "Het zit in me om mensen bij elkaar te brengen. Het gaat vanzelf. Het is de reden dat ik me in het verleden heb aangesloten bij een businessclub en zelf ook evenementen organiseer voor lokale ondernemers. Ik vind het gaaf om connecties te maken en denk dat we regionaal ontzettend veel voor elkaar kunnen betekenen."

TOPPER GEZOCHT

Youngwise groeit en is op zoek naar een enthousiaste grafisch ontwerper, minimaal 32 uur, die bij het team past. De missie naar blijde opdrachtgevers staat daarbij voorop.

Meer informatie is te vinden op:
www.youngwise.nl.

Motivatiefbrief, cv en portfolio mogen gestuurd worden naar:
sollicitatie@youngwise.nl.



DOORBRAAK MET KABINETSPANNEN MKB-TOETS

MKB-Nederland is verheugd dat het kabinet het belang van wet- en regelgeving op maat van het mkb onderschrijft en een zogenoemde MKB-toets wil invoeren. Minister Kamp van Economische Zaken schetste onlangs in een brief aan de Tweede Kamer de mogelijkheden voor zo'n toets, die de komende tijd nader worden uitgewerkt. MKB-Nederland is in oktober een stevige lobby voor een MKB-toets gestart, omdat wet- en regelgeving nu onvoldoende rekening houdt met de schaal en mogelijkheden van mkb-bedrijven. Voorzitter Michaël van Straalen spreekt van een 'doorbraak'. Van Straalen is gelukkig dat zowel de Tweede Kamer, met de eerder aangenomen motie-Monasch en motie-Graus, als het kabinet, met de brief van minister Kamp, het voorstel voor een MKB-toets zo voortvarend heeft opgepakt. "Zeker Henk Kamp verdient een groot compliment. Hij heeft hiervoor zijn nek uitgestoken en goed naar onze signalen geluisterd. Zo wordt het mkb zelf in Kamps plannen veel beter betrokken bij het wetgevingsproces. Dat juichen we enorm toe." Volgens de MKB-voorzitter zijn te veel regelingen zijn nog steeds geschreven vanuit een papieren werkelijkheid of vanuit het perspectief van grote ondernemingen. Daardoor sluiten ze niet aan op de praktijk van mkb-ondernemers: ze zijn niet of niet goed uitvoerbaar, zetten mkb-bedrijven op achterstand of belemmeren hen in hun groei. En dat terwijl 99 procent van het bedrijfsleven tot het mkb behoort. Zo'n 97 procent zelfs heeft minder dan 25 mensen in dienst. Het overgrote deel van het mkb heeft geen staffunctionaris voor personeelszaken of voor contacten met toezichthouders of andere overheidsinstellingen. Vergunningen, inspecties, ziekte van een werknemer, het inschrijven op een aanbesteding of subsidieregeling, het continu aanpassen van de bedrijfsvoering op gewijzigde regels, het zijn allemaal zaken die de ondernemer zelf 'erbij' moet doen, aldus Van Straalen. "Het is daarom zaak om bij het maken van wet- en regelgeving eerst en vooral na te gaan hoe die zal uitpakken voor mkb-bedrijven."



'GOEDE AFSPRAKEN MAKEN OVER BEREIKBAARHEID BUITEN WERKTijd'

Door werknemers het recht te geven om buiten werktijd onbereikbaar te zijn, wil PvdA-lijsttrekker Asscher hen beschermen tegen werkstress. Steeds meer loopt werk- en privétijd door elkaar. En het bedrijfsleven is hierop alert, aldus MKB-Nederland en VNO-NCW. Zij zien in het maken van goede persoonlijke afspraken een betere oplossing dan via een generieke wet. 'Elke werknemer heeft namelijk eigen behoeften.'

Dit voorstel van de PvdA, dat moet gelden voor bedrijven vanaf 50 werknemers, sluit niet aan op de werkelijkheid, vinden MKB-Nederland en VNO-NCW. 'De ene werknemer kan het juist prettig vinden om buiten werktijden met regelmaat mail te checken, bijvoorbeeld omdat dat de volgende dag weer scheelt. Maar een andere werknemer kan dat juist als belastend ervaren.' Daarom zal een wet volgens de werkgeversorganisaties minder goed werken dan het maken van goede afspraken tussen werkgever en werknemers.

Het is namelijk in het belang van werknemers en werkgever dat eventuele problemen samen worden aangepakt en opgelost. Volgens MKB-Nederland en VNO-NCW is het aan werkgevers om te zorgen voor goede arbeidsomstandigheden en goed oog te hebben voor hun medewerkers.



SISTERHOOD

Wij zijn gezegend met ontzettend veel vrouwelijk hoogopgeleid talent. Als kampioen deeltijd-land zijn we echter nog niet in staat om dat allemaal te verzilveren. Wat daarbij helpt is dat vrouwen elkaar steeds meer helpen om verder te komen.

MIRJAM BINK - CO-FOUNDER STICHTING ONL VOOR ONDERNEMERS
OWNER I-RECRUITING TE EDE - WWW.ONL.NL - WWW.I-RECRUITING.NL

Waarbij voorheen nog weleens geconcentreerd werd met elkaar, is 'Sisterhood' steeds meer verankerd in onze maatschappij. Zoals Madeleine Albright ooit zei: "There is a special place in hell for women who don't help other women". Anders lukt het ook niet, als die enkele vrouwen die aan de top staan elkaar het leven ook nog eens zuur gaan maken dan lukt het nooit om voldoende diversiteit te creëren. En dat is wel wat nodig is, meer diversiteit in bedrijven leidt tot betere resultaten.

DIVERSITEIT

Steeds meer bedrijven voelen die noodzaak tot diversiteit; wie wil er nou geen betere resultaten? Steeds vaker krijg ik van mijn opdrachtgevers te horen dat de voorkeur uitgaat naar een vrouw, ook op de hogere posities. Ik kan er echt trots op zijn wanneer wij een aandeel hebben in de diversiteitstoename bij een bedrijf. Maar ik ben wel van mening dat het vanuit het bedrijf zelf moet komen, niet door een wettelijke verankering. Bestuurlijk opereer ik nog vooral in een mannenwereld. Excuuuustus zijn heeft

mij geen windeieren gelegd. En ja, ik ben in alle valkuilen getrapt die er maar zijn: verantwoordelijk voelen voor alles en iedereen, persoonlijke successen onvoldoende benoemen, te veel ruimte aan anderen geven, onvoldoende je positie innemen en te veel de lieve vrede bewaren.

TESTOSTERON

Binnen de grote politieke partijen zijn vrouwen blijkbaar onvoldoende in staat om die eerste plek op te eisen... daar is wellicht ook wel teveel testosteron en ego voor nodig.

Maar oh wat zouden we wat vrouwelijkheid kunnen gebruiken tussen het gekrakeel van ego's. Genuanceerde langetermijndenkers die op de inhoud beslissingen nemen. Het is niet voor niets dat vrouwelijke beleggers het beter doen dan mannelijke. En bedrijven van vrouwelijke ondernemers minder snel failliet gaan. Vrouwen kijken langetermijn en nemen minder onnodige risico's, en dat lijkt mij een uitstekend uitgangspunt om een land te besturen.



DILIGENCE WAARDE CREËREN

Begin 2013 belde de DGA van een software ontwikkelbedrijf mij op. Hij wilde zijn bedrijf verkopen en daar eens met mij over van gedachten wisselen. Leuk! De koffie staat altijd klaar en het delen van ervaring is zo'n beetje mijn hobby.

De ondernemer had een erg mooi bedrijf in een nichemarkt. Ooit begonnen met het ontwikkelen van software op een zolderkamer en in 2013 uitgegroeid naar een echt bedrijf met pand en personeel..... en dat was nou net niet de bedoeling. De ondernemer wilde zijn bedrijf verkopen, want zijn competenties waren niet toereikend om een groot bedrijf te leiden, vond hij zelf. Natuurlijk was de ondernemer benieuwd naar de waarde van zijn bedrijf. Een van de allerbelangrijkste aspecten om waarde te bepalen is het toekomstperspectief van het bedrijf. Wat is de toegevoegde waarde van het bedrijf de komende jaren. Waar liggen kansen en wat zijn bedreigingen en beschrijf hoe daarmee omgegaan kan worden.

DGA

Een ander belangrijk aspect is in hoeverre het bedrijf afhankelijk is van de DGA. Hoe zelfstandiger het bedrijf, des te groter de kans

dat het bedrijf zonder hem/haar verder kan, des te meer het bedrijf dus waard is. In dit geval was de DGA zelf de ontwikkelaar, dus het bedrijf was op dat moment sterk afhankelijk van de DGA. We hebben na ons eerste gesprek er 2 jaar voor uitgetrokken om het bedrijf onafhankelijk van de DGA te maken door ontwikkelaars aan te trekken die zijn werk overnamen. Daarnaast hebben we een goed doortimmerd en onderbouwd strategisch plan gemaakt, waar kandidaat-kopers de conclusie konden trekken dat dit bedrijf een enorm potentieel heeft. We hebben dit bedrijf dan ook in 2015 zeer succesvol kunnen verkopen. Kandidaat-kopers stonden in een lange rij. Koper is uiteindelijk een investeringsmaatschappij geworden i.c.m. nieuwe directeur. De oud-eigenaar is toegetreden tot de Raad van Commissarissen en blijft zo betrokken bij de verdere ontwikkeling van het bedrijf. Het bedrijf is op dit moment erg succesvol en groeit erg hard, precies zoals het ondernemingsplan dat had aangegeven.

Robert de Vries
Register Adviseur
Bedrijfsopvolging
T: 06 22 66 92 39
E: robert.devries@diligence.nl






Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

Wittenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude
 telefoon 0318 57 53 25 | info@kleinwittenoord.nl

WWW.KLEINWITTENOORD.NL



Welkom bij Partycentrum Schimmel

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






Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl





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

Geschikt voor elke gelegenheid. Met o.m.
 38 zalen en ruime, gezellige ontvangst-
 foyers. Elke bijeenkomst wordt gegaran-
 deerd een beleving. Vol warmte, gezellig-
 heid en altijd persoonlijk!

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

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks
met een vleugje toen*

Buitenzorg
1895-1995

**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**

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



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

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

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

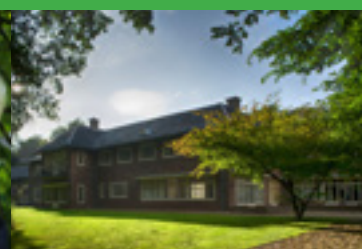


hermonde

Op deze Academie voor Leiders worden directies, teams en medewerkers van organisaties begeleid op het gebied van leiderschap, communicatie en samenwerking.

Maar bedrijven die de locatie willen gebruiken voor succesvolle vergaderingen, inspirerende brainstormsessies of motiverende teambuildactiviteiten zijn er ook welkom.

Kijk voor meer informatie op: www.hermonde.nl



Amrâth Hotel
Maarsbergen

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

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





Jaap Venendaal Groep

O Mundo maakt deel uit van de Jaap Venendaal Groep van horecaondernemer Jaap Venendaal, hiertoe behoren ook Hof van Wageningen, Restaurant Eat-Cetera in Wageningen, Restaurant L&V in Ede, Hotel De Wereld in Wageningen, Hotel PTC+ in Ede, Brasserie Drinks and Bites in Wageningen, Restaurant Kelly's in Wageningen.

O MUNDO

CULINAIRE PAREL IN WAGENINGEN

74

In Nederland is er niet één hotel dat zoveel historische waarde heeft als Hotel De Wereld in Wageningen. Hier vond in 1945 de capitulatie van de Duitsers plaats. Niet alleen geschiedsnisfhebbers weten de weg naar de locatie te vinden, ook culinair geniet het hotel met haar restaurant O Mundo veel bekendheid tot ver buiten de regio. Vallei Business streek neer op deze bijzondere plek, die bovendien sinds 2009 een Michelinster in huis heeft.

Eenmaal aangekomen bij het hotel, worden we begeleid naar de Grote Capitulatiezaal. Hier lijkt de tijd te hebben stilgestaan. De zaal waar de onderhandelingen in mei 1945 plaatsvonden is als een soort nationaal monument in authentieke staat gebleven. De hoge eikenhouten lambrisering en het visgraat-parket zijn in oude luister hersteld.

Wanneer je hier zit is het niet moeilijk om je voor te stellen dat hier de Duitse bevelhebber, generaal Blaskowitz, de Canadese generaal Foulkes ontmoette om te onderhandelen over de overgave van alle Duitse troepen in Nederland. Terwijl we ons voor proberen te stellen hoe het hier ten tijde van de capitulatie aan toe ging worden een glas champagne en diverse amuses geserveerd. Een van de amuses is een gekarameliseerde tomaat met sesam en soja. De gekarameliseerde suiker en de hartige, toch zoete tomaat, blijkt een verrassende combinatie. Een blik op de menukaart leert dat, ondanks de Michelinster die het restaurant in zijn bezit heeft, gerechten nog steeds betaalbaar zijn.

RUIME OPSTELLING

We continueren ons diner in het restaurant met dun gesneden coquille met structuren van komkommer, zuring ijs, krokant van

inktvissink met sesam en ceviche vinaigrette. Het gerecht is hoog op smaak, maar niet te overheersend en heerlijk fris. 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, waardoor je ongestoord met je tafelgenoot een gesprek kunt voeren, dit maakt het restaurant ook uitermate geschikt voor zakelijke gasten.

De wijn is door sommelier Yvo Kwak dermate goed gekozen dat er bijna naar de wijnen toe gekookt lijkt te worden door chef-kok Dennis Richter Uitdenbogaardt en zijn team.

MILDE SMAAK

De gegrilde zeebaars die we vervolgens geserveerd krijgen heeft een pure en milde smaak. De prei van de barbecue, gepofte quinoa, olie van prei en Hollandaise met spruitjes laten het gerecht nog beter tot zijn



recht komen. Het volgende gerecht brengt ons een op karkas gebraden Anjou Duif met een gekonfijt boutje, gebakken lever en gerookte rode biet. De vadouvan zorgt voor een pittige, ietwat zoetig accent. Geserveerd met Pomme Paulo en cresson met een vinaigrette van rode biet en kappertjes is dit de favoriet van de avond. Maar dan wordt het dessert geserveerd, een fluweelzachte soufflé met mangocompote, mousse, hangop, pistache en chocolade bros. Een riskant gerecht

wanneer je gasten wilt overtuigen van je kookkunsten, maar niet voor de witte brigade van O Mundo. Zo'n perfecte soufflé hebben we tot nu toe nog niet eerder geproefd in Nederland. Terugkijkend op onze avond bij O Mundo overheerst dan ook het gevoel om snel weer terug te gaan.

www.restaurantomundo.nl

Recept

Mango soufflé (4 personen)

10 ml drambuie
50 ml water
30 gram maizena
500 gram mango puree (ongezoet)
100 gram suiker
Citroensap van een halve citroen

6 stuks vers eiwit
150 gram suiker

Meng de likeur en de maizena tot een stevige massa.

Verwarm de mango puree en voeg het mengsel (likeur en maizena) eraan toe, zodat het een mooie crème wordt. Voeg vervolgens citroensap toe. Laat dit enkele minuten zachtjes doorkoken.

Sla het water en de suiker op tot 121 graden, er zal een suikersiroop ontstaan. Giet deze siroop vervolgens bij de mango crème en laat het geheel afkoelen.

Smeer vier kleine schaaltes in met boter en bestrooi vervolgens met suiker.

Sla het eiwit op met de suiker en meng dit vervolgens met de mango crème. Verdeel de massa over de kleine schaaltes en plaats deze in een voorverwarmde oven (190 graden).

Baktijd: 12 minuten





BREED PROGRAMMA WAANZINNIGE GEMOTORISEERDE ACTIVITEITEN BIJ EVM19

MENS EN MACHINE UITGEDAAGD

Afgelopen zomer presenteerden Edward en Karin Poelman in vogelvlucht het ronduit verbazingwekkende programma van hun evenementenlocatie EVM19 op het Eiland van Maurik. Met het voorjaar voor de deur duiken we nu wat dieper in de gemotoriseerde activiteiten, die mens en machine aan spectaculaire uitdagingen onderwerpen.

TEKST/FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Edward en Karin Poelman hebben hun draai wel gevonden op deze stek, nadat zij EVM19 een jaar geleden overnamen. Ze kijken terug op een succesvol seizoen en maken volop plannen om nieuwe elementen toe te voegen aan het toch al omvangrijke programma, dat in combinatie met de oppervlakte van het terrein eigenlijk geen gelijke kent in Nederland. Offroad-rijden, watersport, survivalen, bruggen bouwen; een zinderende ervaring is hier gegarandeerd. "In feite

leveren we altijd maatwerk," zegt Edward Poelman. "Bedrijven zoeken bijvoorbeeld naar een mogelijkheid om medewerkers te motiveren of een product te presenteren en willen dat laten samenvallen met een spectaculaire activiteit. Zo'n programma stellen we helemaal naar wens samen, ook op het gebied van catering, van oudsher onze specialiteit." Tot de verbeelding spreken gemotoriseerde uitdagingen, die we in dit artikel samen met de eigenaar uitlichten.

UITPUTTINGSSLAG

Ongeacht of je een motorrijbewijs bezit, op het terrein van EVM19 mag je na uitgebreide instructies op twee wielen over een baan vol heuvels, kuilen en bochten crossen. "We hebben zes Yamaha-enduromotoren beschikbaar, van 250 en van 125 cc, de laatste met een wat lagere opstap voor mensen van onder de 1,80 meter," vertelt Edward Poelman. "Het gaat nadrukkelijk niet om snelheid, maar om het ervaren wat zo'n

machine kan en geloof me, dat is al een uitputtingslag voor de berijder. Meer dan een minuut of twintig houd je het niet vol, want je moet constant hevige inspanningen leveren om de motor de juiste richting in te bewegen en overeind te houden. Het bezit van een A-rijbewijs vormt niet per se een voordeel; vaak blijkt dat een beginner makkelijker iets leert dan iemand die denkt dat 'ie het al kan. Trouwens, in tegenstelling tot normaal motorrijden hang je in de bochten tegen in plaats van mee, om druk op de wielen te houden, anders schuiven ze onder je vandaan. De meeste deelnemers hebben het met een kwartiertje wel onder de knie. We starten op een grasveld en bouwen het gedoseerd op, kijkend naar de vorderingen die de groep maakt. Na een tijdje gaat het echt door scherpe bochten en over hoge heuvels, met stijgingen van vijf meter recht omhoog, steile afdalingen en door waterplassen."

ZIJDELINGSE KANTELINGEN

Acht semi-automatisch geschakelde Suzuki's van 250 cc staan gereed om groepen een avontuurlijke sessie quadrijden te bezorgen. "We kunnen eventueel de versnelling vastzetten en het toerental afregelen, al naar gelang de behoeften en de aard van de groep," zegt Edward Poelman. "De quads rijden op een eigen parcours en lenen zich perfect om een extra dimensie aan het programma toe te voegen, bijvoorbeeld het uitvoeren van behendigheidsproeven, het maken van een brug waar je vervolgens zelf overheen dendert of het verslepen van kano's naar het eiland, om vanaf daar een stuk te varen." De traagste gemotoriseerde activiteit over land is meteen de meest verbluffende: 4x4-rijden met een Land Rover Discovery automatisch. "Mensen moeten er vaak best even aan wennen dat snelheid en een aanloop nemen helemaal geen nut hebben. Je zet de versnellingsbak in een extreem lage overbrenging en ploegt stapvoets door diepe modderplassen, kuilen en over puntige heuvels. Dan kom je bovenaan, zie je ineens alleen nog maar lucht en moet je steil naar beneden rollen.

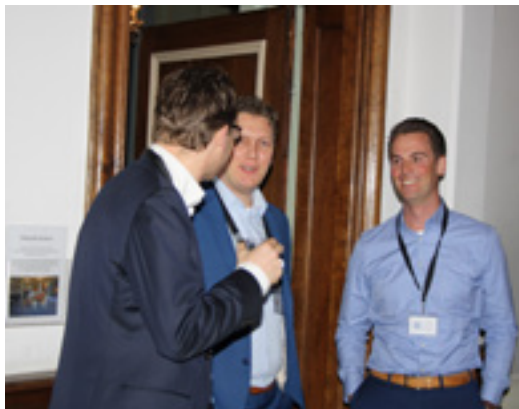
'Hóóó!' hoor je de deelnemers op zulke momenten meestal roepen. Ook zijdelingse kantelingen vinden ze vaak wel even griezelig, maar we blijven ruim binnen de marges van wat het voertuig kan, want veiligheid staat altijd voorop. Dat zorgt al voor een waanzinnige beleving."

ALS EEN RAKET

Water te over op het Eiland van Maurik en EVM19 maakt daar dankbaar gebruik van, bijvoorbeeld door de gasten met hoge snelheid per jetski over de plassen te laten vliegen, tussen de in de vorm van een parcours geplaatste rij boeien door. "Dat gaat met 80, 85 km/h en zo'n snelheid bereik je vanaf stilstand in drie seconden," weet Edward Poelman. "Je vliegt er echt als een raket vandoor. Voor mensen die liever zitten en een iets lagere snelheid al prima vinden hebben we ook enkele waterscooters beschikbaar. Bij een jetski duurt het wel even voordat je er echt alles uit kunt halen. De deelnemers krijgen, na het aantrekken van een zwemvest en een wetsuit, eerst instructies en beginnen dan op de knieën. Gaan staan vergt een extra stuk behendigheid; meestal zie je dat de helft van de groep daar uiteindelijk in slaagt. Minstens even spectaculair is het meevaren op een rib, een boot met een rubberen rand en een zescilinder Yamaha-motor, die 250 pk produceert. Je begrijpt dat we alleen één van onze eigen, ervaren mensen met een vaarbewijs aan het stuur zetten. Het kost de deelnemers al moeite genoeg om overeind te blijven staan als zo'n rib met 90 km/h over het water stuift en scherpe bochten maakt." Poelman benadrukt dat EVM19 bij alle activiteiten zorgvuldig waakt over de veiligheid van de deelnemers. "We treffen alle mogelijke maatregelen om hen te beschermen, geven uitgebreide instructies en houden scherp in de gaten of ze hun eigen grenzen niet overschrijden. Iedereen moet kunnen terugkijken op een fantastische dag vol spectaculaire ontspanning."

www.eilandvanmaurik19.nl





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.

Voor meer informatie kunt u contact op nemen met Marie-Louise van Heeckeren: marie-louise@vanmunstermedia.nl



78

BUSINESS ONTMOET BUSINESS

HOE TE WAPENEN TEGEN CYBERCRIMINALITEIT

Op dinsdag 21 februari werden BOB-leden en andere geïnteresseerden verwelkomd bij Landgoed Zonheuvel in Doorn. Hier spraken Rijk Prosman en Jan Mudde van Aspect ICT over cybercriminaliteit. Tor-browsers, phishing, CEO-fraude, ransomware en Internet Of Things kwamen uitgebreid aan bod. Ook kregen de bezoekers tips hoe zich te wapenen tegen ongewenst bezoek in hun pc.

Volgens zowel Prosman als Mudde omvat informatiebeveiliging meer dan het treffen van technische maatregelen. "Informatiebeveiliging begint met bewustzijn. Uw medewerkers en de manier waarop en welke informatie wordt vastgelegd verdienen

de aandacht." Na afloop was er een goed verzorgd buffet en kon er nagepraat worden. Voor een foto-overzicht surf naar www.bob-middennederland.nl

INSCHRIJVEN EN AANMELDEN

Business Ontmoet Business-leden kunnen zichzelf aanmelden via bobmiddennederland.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).

SAVE THE DATE

Binnenkort maken we op www.bobmiddennederland.nl de datum, locatie en spreker bekend voor de komende BOB-bijeenkomst. Hou daarom deze site goed in de gaten!

ACHTER IEDER STERK MERK ZIT EEN GOED VERHAAL

Met storytelling brengen we dat verhaal tot leven: we creëren waardevolle content, prikkelen uw doelgroep en raken deze recht in het hart. Waardoor we barrières wegnemen, een voorkeurspositie bereiken en ervoor zorgen dat uw doelgroep zich écht aan u bindt. Omdat een goed verhaal altijd indruk maakt.

WAT IS ÚW VERHAAL?

De beste verhalen vertel je samen

www.toon.nu of bel 088 1979 000

toon

MERKONTWIKKELING | STORYTELLING | VISUELE IDENTITEIT | INTERACTIEVE MEDIA | RETAIL EN E-COMMERCE



VAN SCHUPPEN

MAKELAARS SINDS 1968



WIJ ZIJN OP ZOEK NAAR
UW BEDRIJFSPAND!
VERHUREN OF VERKOPEN?
VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN.

**FRIS.
SCHERP.
BRUISEND.**

Kerkewijk 55 | 3901 EC Veenendaal | T 0318-51 91 57
E info@vanschuppenmakelaars.nl | I www.vanschuppenmakelaars.nl