

RIVIERENLAND

JAARGANG 31 | NUMMER 3 | JULI 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



D. Hobo & Zn. Bouwwerken BV

KASSEN IN EEN NIEUWE ROL

FORUM PENSIOENEN

Niet iets voor later

**VERPLICHTE AANPAK
KANTOREN BIEDT KANSEN**

ACHTER IEDER STERK MERK ZIT EEN GOED VERHAAL

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

VOORWOORD



PLANNEN MAKEN

De zomer is in volle gang. Tijd om nieuwe energie op te doen en plannen voor de tweede helft van het jaar te maken. Mocht u dit jaar van plan zijn om met uw bedrijf te gaan verhuizen, uw kantoor opnieuw in te gaan richten of te verbouwen, dan komen er in deze editie van Rivierenland Business diverse partijen aan het woord die u van dienst kunnen zijn. Zo is Van der Vegt de specialist op het gebied van monumentale panden. Zelfs het Rijksmuseum en het Kurhaus weten dit bedrijf in Bleskensgraaf te vinden. D. Hobo & Zn. Bouwwerken is ook het vernoemen waard, aangezien zij kassen in een nieuw perspectief plaatsen, waardoor iedereen voortaan kan wonen of werken in een kas. Niet alleen prachtig om te zien, maar bovenal een ideale oplossing voor het bereiken van een energieneutraal niveau van woningen

en bedrijfspanden. Op het gebied van duurzaamheid staat er namelijk heel wat te gebeuren volgens de nieuwe overheidsrichtlijn. Deze richtlijn stelt dat gebouwen in 2023 minimaal over een energielabel C moeten bezitten. Dit terwijl ongeveer de helft van alle kantoren heeft nu nog het label D tot en met G heeft. Dit betekent dat de eigenaren van kantoorpanden een duurzaamheidsslag zullen moeten gaan maken. Gelukkig valt daar voor alle betrokken partijen ook geld aan te verdienen. Verder besteden we in deze editie aandacht aan ICT, en wel aan tien ICT-taken die je als MKB-ondernemer best uit zou kunnen besteden. Reden des te meer om deze editie te lezen!

Voor nu wens ik degenen die op reis gaan een prettige vakantie. Voor degenen die nog even wachten: een hele fijne zomer!

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business
jessica@vanmunstermedia.nl



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

JAARGANG 31
juli 2017, editie 3

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

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

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman,
Mark Verwey, Annemarie Bakker

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

© 2017 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

- 6** Coverstory D. Hobo & Zn. Bouwwerken BV: Kassen in een nieuwe rol
- 9** Businessflitsen
- 10** Forum Pensioenen: Niet iets 'voor later'
- 14** Rabobank West Betuwe: Goed zorgen voor je financiële toekomst
- 15** VNO-NCW: Ondernemers pleiten voor meer investeringen in veiligheid
- 16** Victor Beverloo, Biz2Be: Lekker duurzaam
- 18** BOB

Special Bedrijfshuisvesting

- 22** Van der Vegt: Restaureren met behoud van karakter
- 24** Solar Comfort: Stralend renderen
- 25** Mogelijk Vastgoedfinancieringen: "Veel vraag naar bankvrij vastgoed financieren"

- 26** Nuttige tips van Alfa Accountants en Adviseurs
- 29** Netwerken bij Businessclub de Betuwe
- 30** Fine Wood Design: 'Werkzaam is echt een ontdekking'
- 32** Gemeente Buren zet werkzoekenden in de spotlights
- 34** Column BVD advocaten

Special ICT

- 36** Tien ICT-taken om uit te besteden
- 38** Aspect I ICT: "Waarom software belangrijk is voor uw organisatie"
- 40** TSTC innoveert in ICT- en security-trainingen
- 43** Xperit: 'Helpen zit in ons DNA'
- 46** Lagarde Groep: Onlosmakelijk met elkaar verbonden
- 49** Businessflitsen
- 51** Werken bij VOICT: De toekomst helpen programmeren en implementeren

- 55** Dineren tussen de Betuwse boomgaarden
- 58** Van der Valk Hotel Tiel klaar voor de toekomst
- 60** Inspirerend vergaderen en recreëren bij Boerderij Hoekelum



"Feitelijk komt het erop neer dat we steeds opnieuw het wiel uitvinden"



"Je moet mensen tegen zichzelf beschermen"

"Iedereen die hier werkt, heeft een enorme passie voor het vak"



"Investeer ook eens in jezelf, niet alleen in materialen"



5



"Het is onze maatschappelijke verantwoordelijkheid om mensen deze mogelijkheid te bieden"



Wie goed doet, goed ontmoet



Medewerkers krijgen een menukaart op maat aangereikt



Zorgboerderij Hoogbroek in Lienden.

**D. HOBO & ZN. BOUWWERKEN BV GEEFT DUURZAAM BOUWEN
TOTAAL ANDERE LADING**

KASSEN IN EEN NIEUWE ROL

Wonen of werken in een kas, zonder dat je in de fruitteelt zit? Als het aan D. Hobo & Zn. Bouwwerken BV ligt, kan het. Sterker nog, het gebeurt al. Duurzaamheid op geitenwollensokkenniveau? Allerminst. Gewoon een kwestie van natuurwetten slim toe-
passen, waarmee je kunstgrepen om energieneutraliteit te bereiken juist buiten de deur houdt.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Vader Dirk en zoon Derk Hobo staan met beide benen op de grond. Ze runnen in Nederhemert-Noord een familiebedrijf, waarvan de historie teruggaat tot 1876 en dat zich toelegt op woning- en utiliteitsbouw, met als extra specialisatie sinds 1963 kassenbouw. In die laatste discipline tekende zich vooral gedurende de afgelopen drie decennia een enorme evolutie af. "Vroeger bevonden de goten zich op twee meter hoogte en kon je ze zo aanraken," vertelt Dirk Hobo. "In 1990 was dat al gegroeid naar vier meter en inmiddels vormt zes, zeven meter de norm, afhankelijk van het type kas. Oppervlakten tot twintig, dertig hectare uit één stuk komen in Nederland steeds vaker voor en op enkele plekken elders ter wereld gaat dat zelfs tot vijftig, zestig hectare. Er zit bovendien steeds meer techniek in, zoals scherminstallaties, toegespitst op onder andere verduistering, energiebesparing of klimaatbeheersing. Bestond een kas vroeger uit circa vijftig onderdelen, nu schiet dat aantal al over de duizend heen."

WIEL UITVINDEN

Indrukwekkende getallen, maar Hobo Bouwwerken besloot een aantal jaren geleden de koers te verleggen van kwantitatieve naar kwalitatieve specialismen. "Precisiewerk op maat, iets waarmee grotere aannemers in de kassenbouw veelal niet uit de voeten kunnen," licht Derk Hobo toe. "Feitelijk komt het erop neer dat we steeds opnieuw het wiel uitvinden: welk type profiel, glas en welke materialen passen we toe, uitgaande van de wensen en de eisen van de klant? Er gelden bijvoorbeeld bepaalde veiligheidsvoorschriften op plaatsen waar veelvuldig mensen verblijven, denk maar aan tuincentra. Dat vraagt om een andere profilering en type glas. Zo hebben we voor hotel-restaurant De KASerne in 's-Hertogenbosch een overkapte buitenruimte van 400 vierkante meter in voorbereiding, waardoor de terrasfunctie doorlopend benut kan worden. De combinatie van een vouwpui aan één zijkant en dubbele nokluchting via de ruiten bovenin zorgt voor een natuurlijke ventilatie. Het dak bevat 24 millimeter dik glas, bestaande uit een geharde en daarmee hagelbestendige buitenruit, een gelaagde binnenruit tegen het bezwijken en daartussen een isolerende luchtpouw met argongas erin."

KLIMAATBUFFER

Uit het bovenstaande blijkt reeds dat Hobo Bouwwerken niet alleen kassen bouwt voor de planten-, groenten- en fruitteelt. Integendeel, andere toepassingsgebieden nemen steeds meer een vlucht, aangewakkerd door de zoektocht naar nieuwe duurzaamheidsoplossingen.

"In 2020 moet immers alle nieuwbouw een energieneutraal niveau bereiken," zegt Derk Hobo. "Zo staat nu in Lent een kas over een huis heen, wat een binnentuin oplevert en een klimaatbuffer creëert: kleinere temperatuurverschillen tussen dag en nacht. Hetzelfde zie je terug bij de uitbreiding van Zorgboerderij Hoog-Broek in Lienden, waarbij wij in samenwerking met de architect een kas hebben gerealiseerd, die de binnenbouw en een tuin met kweekmogelijkheden voor planten en streekproducten overkapt. Uiteraard gebruiken we daarvoor duurzame, volledig recyclebare materialen, waaronder hout, staal, glas en aluminium."

BIJNA MEDITERRAAN BOUWEN

Derk Hobo legt uit: "De kas fungeert als een soort extra huid, waarbinnen de lucht stilstaat en 's winters minder snel afkoelt dan de buitenlucht. Het feit dat regen en wind geen invloed uitoefenen, geeft een vitrinewerking en daarmee constructie- en materiaaltechnische voordelen. Je kunt dan enkelschalig, bijna mediterraan bouwen, met muren van 20 à 25 in plaats van 40 centimeter dikte. Het laat zelfs heel makkelijk compacte, ruimtebesparende lichtgewichtconstructies toe, zoals hoog-isolerende houtskeletbouw. Breekt buiten de zon door, ook 's winters, dan hoeft je alleen maar ramen en deuren van de binnenbouw open te zetten om de in de kas opgewekte warmte naar binnen te krijgen. Op de zorgboerderij zijn de muren afgewerkt met leemstuc, een zware massa die de warme overdags absorbeert en 's avonds afstraalt op de afkoelende omgeving. Dat reduceert dus de temperatuurverschillen tussen dag en nacht. Dit vraagt om minder dure installaties om voldoende stookcapaciteit

te genereren, zoals warmteterugwinsystemen; feitelijk lapmiddelen om de inefficiëntie van een gebouw te compenseren. Bovendien hoeft je niet volledig luchtdicht te bouwen. Recentelijk nog zei een hoogleraar dat je allerlei mooie systemen kunt verzinnen, maar dat de mens zijn gedrag daar niet zomaar op aanpast. Als die ramen en deuren openzet om te ventileren of frisse buitenlucht binnen te halen, doet dat het effect van een superieure installatie en luchtdicht bouwen teniet."

BROEIKASEFFECT

Mooi, maar rondom dit alles hangt een prangende vraag: ontstaat er op zomerse dagen geen broeikaseffect, letterlijk? "Warme lucht stijgt natuurlijk op," antwoordt Dirk Hobo. "Die gaat dus in de nok hangen, wat al scheelt, zeker wanneer je de kas een eindje boven het binnengebouw uit laat steken. Daarnaast kun je via nokbeluchting, liefst in combinatie met te openen ramen en deuren in de onderste gedeelten van de gevels, een schoorsteeneffect van verkoelende lucht creëren. Bij de genoemde zorgboerderij zie je dat bijvoorbeeld terug. De nokbeluchting oftewel het systeem van de beweegbare ruiten in het dak laat zich naar wens van de klant handmatig of automatisch bedienen. In het laatste geval wordt het gekoppeld aan een weerstation en sluit het vanzelf bij lage temperaturen, regen, hagel, onweer of storm. We hebben bij een kaswoningproject ervaren dat hoge planten in een binnentuin vocht en daarmee warmte aan de omgeving onttrekken. Dat zorgde ervoor, in combinatie met de schaduw van de planten, dat het bij een buitentemperatuur van ruim dertig graden prima uit te houden viel in de kas."



"Wanneer de wens om te innoveren in een vroeg stadium ter tafel komt en partijen een samenwerking opstarten, realiseer je fantastische integrale concepten, die een volledig duurzame toekomst binnen bereik brengen", aldus Dirk en Derk Hobo.



NIET DUURDER

Het kasidee leent zich prima voor combinaties met andere energiebesparende oplossingen, zoals zonnecellen die tegelijkertijd een schaduwwerking vanuit de dekopbouw genereren en een buffervat voor de verwarming en heet tapwater, dat lang genoeg de warmte vasthoudt om ook 's avonds en 's nachts in de behoeften van de gebruikers te voorzien. "Een concept als dit moet je zo inrichten dat je het behapbaar maakt voor de massa, met duidelijk meer voordelen dan nadelen," stelt Derk Hobo. "Gebruikers willen er in feite geen omkijken naar hebben. Natuurlijk hangt een en ander wel samen met een stukje bewustwording, ook aan de kant van de bouwsector. Dat vergt prikkels om te innoveren, om anders te denken. De basis tot succes schuilt in een integraal ontwerptraject, waarbij je samen met de architect tot één geheel komt, tot een kruisbestuiving met woning- en utiliteitsbouw. Daarin integreer je slimme oplossingen, zoals hierboven beschreven. Pak je het goed aan, dan kun je een totaalkostenplaatje realiseren dat absoluut concurreert met traditionele nieuwbouw volgens de normen van nu, rekening houdend met energieneutraliteit. Ons systeem hoeft dus niet duurder te zijn. Het valt - bij voldoende omgevingsruimte - natuurlijk ook toe te passen

bij bestaande bouw, alleen zullen daar de voordelen van integraal ontwerpen zich anders doen gelden."

GIGANTISCH ATRIUM

Juist dit innovatieve traject van A tot Z, met alle bouwdisciplines in eigen huis, maakt Hobo Bouwwerken zo onderscheidend. Het komt bijvoorbeeld tot uitdrukking in een opdracht van Vos Truckparts in Hedel. "We mochten in 2013-2014 een forse uitbreiding realiseren van het door ons in 2001 gerealiseerde pand," vertelt Dirk Hobo. "Er is een tweelaagse bedrijfsruimte van 4500 vierkante meter bijgekomen, via een gigantisch atrium verbonden met de bestaande hal. In dat atrium, vervaardigd van verzinkt stalen profielen, een aluminium dek- en gevelsysteem en 33 millimeter dikke, geïsoleerde ruiten, bevindt zich een kantoor met een daktuin er bovenop, bovendien kunnen klanten zelfs hun vrachtwagen droog inladen. Het terugliggende kantoor kent in de winter slechts een beperkt warmteverlies en profiteert in de zomer van een nokbeluchtingssysteem."

CONCEPTWONING

Een blik in de toekomst werpt het op Rotterdam-Heijplaat gelegen Concept House van Instituut Bouw- en Bedrijfskunde (CHIBB),

waarin een proefgezin woont. Derk Hobo: "Het betreft een project van de Hogeschool Rotterdam en SUS Ateliers, waaraan wij een wezenlijke bijdrage mochten leveren. Hier komt de integrale ontwerpmethode prachtig tot zijn recht. De uit duurzame materialen opgetrokken woning, de recreatieve binnentuin en de daktuin met plantenkweek is gedeeltelijk 'ingepakt' in de kas. Een dubbel uitgevoerde gevel aan de noordzijde en een groene gevel aan de westzijde bieden een hoogisolierende werking. Ook de vitrinewerking, het klimaatbufferprincipe door een massa van leemstuc op de muren en de weerstation geregelde nokbeluchting vormen perfecte voorbeelden van hoe je natuurlijke processen kunt benutten om het klimaat te reguleren. Dit, een heatpipe-systeem op het dak en een pelletkachel, zorgen ervoor dat ze gemiddeld maar één week per jaar hoeven bij te verwarmen. Voor ons maakte CHIBB één ding duidelijk: wanneer de wens om te innoveren in een vroeg stadium ter tafel komt en partijen een samenwerking opstarten, realiseer je fantastische integrale concepten, die een volledig duurzame toekomst binnen bereik brengen."

www.hobonederhemert.nl



Zorgrobot in gebruik genomen op Ravestein

Onlangs hebben de bewoners van Ravestein in Geldermalsen, de zorgrobot, geschonken door de Stichting Vrienden van Ravestein, officieel in gebruik genomen. Zora, de zorgrobot, staat voor Zorg, Ouderen, Revalidatie & Animatie. Zora wordt veelal ingezet als dynamische prikkel voor mensen met dementie. Zij worden hiermee op een positieve manier gestimuleerd en gemotiveerd om mee te doen met oefeningen, dansen, spelletjes en nog veel meer. Zora wordt ingezet door bijv. fysio-, ergo en bewegingstherapeuten, zij gebruiken Zora om de repeterende oefeningen voor te doen aan de groep zodat zij zelf meer tijd hebben om de mensen in de groep één op één persoonlijke begeleiding te kunnen geven. Verder wordt Zora ook ingezet als communicatiemiddel. Denk hierbij aan kinderen met autisme of kinderen die bijvoorbeeld te maken hebben gehad met misbruik. Belangrijk om te weten is dat Zora niet is ontwikkeld als vervanger van een zorgprofessional maar echt gezien moet worden als aanvulling voor de zorg. Daarbij heeft Zora ook geen kunstmatige intelligentie en zal zij altijd bediend moeten worden. Denk hierbij aan een therapeut, zorgprofessional of vrijwilliger. De robot is geleverd door Consyst BV. Locatiemanager Wim van Sijll geeft duidelijk aan dat Zora er is ter ondersteuning van de activiteiten en dat het mogelijk is om Zora in te zetten op de afdeling waar de wens en de behoefte is. "Tijdens het testen van Zora, bleek de positieve werking al snel, de bewoners deden binnen no time mee met de robot. Zora is ook belangrijk voor de toekomst van de zorg. De ontwikkelingen gaan razendsnel en met Zora kunnen we de ontwikkeling volgen." Derk van den Haak, namens de Stichting Vrienden van Ravestein, vult aan door te melden dat vanwege een gunstige stemming het mogelijk is geweest om deze robot te kunnen aanschaffen. De doelstelling van de Stichting Vrienden van Ravestein is ervoor zorgen dat zorgcentrum Ravestein extra hulp krijgt om het leven van de bewoners te veraangename. In het bijzonder zet zij zich in voor activiteiten waardoor de bewoners van dit zorgcentrum betrokken blijven bij en zich thuis voelen binnen de gemeenschap van Geldermalsen en omstreken.



Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfscatering

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

TOPVROUW METAGLAS IN THENEXTWOMEN100

Onlangs presenteerde TheNextWomen de zesde editie van TheNextWomen100; een jaarlijkse bekendmaking van de honderd succesvolle en invloedrijke vrouwelijke ondernemers in Nederland. Heske Groenendaal, directeur van Metaglas te Tiel, staat ook dit jaar weer op de lijst. De meest succesvolle vrouwelijke ondernemers zijn geselecteerd aan de hand van verschillende selectiecriteria waarbij gekeken is naar: totale omzet van de onderneming over 2016; grootte van het personeelsbestand; functie als rolmodel binnen het bedrijf en visie voor de toekomst. Heske's nominatie komt ongetwijfeld door haar ondernemerschap bij Metaglas, producent van innovatieve en transparante gevelementen, die ze weet te koppelen aan maatschappelijke thema's. Haar maatschappelijke betrokkenheid uit zich door een bijdrage te leveren aan de samenleving, in het bijzonder in het (technische) onderwijs, ontwikkeling van ondernemers, leerlingen en mensen met een achterstand op de arbeidsmarkt. Heske Groenendaal is mede commissaris bij Rabobank West Betuwe.



Vlnr: Wouter van Onna, Arne de Beer, Jan-Willem Onink en Marien Klein



10

FORUM 'ONTWIKKELINGEN IN PENSIOENLAND'

NIET IETS 'VOOR LATER'

Pensioenvoorziening, een beladen woord in Nederland, sinds de crisis en bepaalde maatschappelijke factoren onze 'zekerheden' hebben doen wegvallen. Vanuit een zekere struisvogelpolitiek geven veel werkgevers, werknemers en zzp'ers dit niet de aandacht die het verdient. Tijdens het forum over pensioenen dat Rivierenland Business onlangs organiseerde in Kasteel Ophemert bogen diverse experts zich over de valkuilen en oplossingen.

De eerste stelling die tijdens het forum ter tafel komt, 'het huidige pensioenstelsel moet veranderen', ontlokt bij de aanwezigen een unanieme bevestiging. Arne de Beer (Alfa Accountants en Adviseurs) brengt echter direct een nuance aan. "We moeten denk ik niet spreken van hét stelsel. Tot een aantal jaren geleden dachten mensen dat alles voor hen goed geregeld was, maar door de crisis, de rentedaling en de dekkingstekorten bij de fondsen blijkt dat niet meer gegarandeerd te kunnen worden. De lage rente maakt het voor werkgevers onbetaalbaar. Er moet een shift plaatsvinden van garanties naar

inzicht verkrijgen in hoe het zich ontwikkelt." Wouter van Onna (Rabobank Private Banking) adviseert mensen zich jaarlijks goed te laten informeren op dit gebied. "Zeker nu de oude vuistregel van zeventig procent van het laatstverdiende loon in de praktijk voor vrijwel niemand meer geldt. Dat betekent dus actie ondernemen en eventueel bijsparen." Michael van Munster (Van Munster Media) waarschuwt werkgevers voor veranderingen in de kostenstructuur. De Beer zegt in algemene zin: "Vraag jezelf op tijd af hoe je ervoor staat en stel eventueel je plannen bij."

PERSOONLIJKE FLEXIBILITEIT

Jan-Willem Onink (Collin Crowdfund) vraagt zich af in hoeverre er ruimte bestaat voor flexibilisering. "Je zou een pensioen dan bijvoorbeeld moeten kunnen gebruiken om je hypotheeklasten te verlagen," suggereert Marien Klein (Rabobank West Betuwe). De Beer knikt: "Vervroegd aflossen, dus. Wel zo prettig wanneer je stopt met werken, alleen houdt de regelgeving het momenteel nog tegen." Klein: "Ik zie zeker mogelijkheden voor meer ruimte op het gebied van persoonlijke flexibiliteit, mits de overheid een bepaald basispensioen instelt. Je moet mensen tegen zichzelf bescher-

FORUM 'ONTWIKKELINGEN IN PENSIOENLAND'

Gespreksleider:

- Michael van Munster
Directeur Van Munster Media Groep

Forumdeelnemers:

- Wouter van Onna - Senior Vermogensplanner Rabobank Private Banking
- Marien Klein - Vermogensmanager Rabobank West Betuwe
- Jan-Willem Onink - Commercieel Directeur Collin Crowdfund
- Arne de Beer - Senior belastingadviseur vaktechniek & pensioenadviseur Alfa Accountants en Adviseurs

"Jongere generaties leven meer bij de dag", aldus Jan-Willem Onink.



men." Dat vergt dus om een stelselwijziging, zo concludeert Onink voorzichtig. Volgens De Beer markeert zelf sparen de toekomst. "Beleggen past bijvoorbeeld goed in dat plaatje. De onzekerheid neemt toe, maar de pensioenvoorziening wordt wel transparanter." Daarop brengt Klein in dat Nederland niet mag tornen aan het nabestaandenpensioen. "Leg dat bij verzekeraars neer, want eigen beheer maakt dit teveel afhankelijk van het reilen en zeilen van het bedrijf." Van Munster bevestigt dat. "Stel je voor dat het geld voor andere dingen wordt gebruikt, zoals investeringen. Die gelegenheid moet je niet bieden." Van Onna wil hierbij wel een uitzondering maken voor (zeer) vermogende DGA's, die veelal over ruim

voldoende financiële middelen beschikken om eigen keuzes te maken.

BODEMLOZE PUT

Na het lanceren van de stelling 'de zzp'er met een middeninkomen heeft straks een pensioenprobleem' merkt Klein op dat dat nú al geldt. "De zelfstandige moet gedisciplineerd afwegingen maken in het spanningsveld van lekker leven, investeren en kiezen voor later." Onink: "Eigenlijk staan vooral vijftigplussers die dicht bij de eindstreep komen daarbij stil, jongere generaties leven meer bij de dag." De Beer: "Bedenk ook dat een aantal het niet kan missen om maandelijks iets voor straks opzij te zetten." Van Munster bespeurt

een negatieve beeldvorming bij jongeren.

"Ze horen overal dat ze geld in een bodemloze put gooien en maar moeten hopen dat ze het nog eens ooit weten terug te halen."

Die emotie cq perceptie verdient volgens De Beer zeker aandacht. "Toch ligt de waarheid in het midden. Natuurlijk valt het tegen, maar laten we niet vergeten dat Nederland in de wereld zijn pensioenen als één van de beste voor elkaar heeft. Er ontstaat nu alleen een maatschappelijk probleem van het zelf moeten regelen, wat velen dus niet doen."

VRIJE SECTOR

Van Munster kaart aan dat veel bedrijven in de vrije sector geen pensioenregeling kennen. De Beer onderschrijft dat. "Buiten de CAO's en bedrijfstakpensioenfondsen geldt immers geen pensioenplicht. Tegelijkertijd bestaat het risico dat je concurrenten met betere arbeidsvoorwaarden werken en daarmee makkelijker personeel aantrekken." Volgens Van Onna staat dat dikwijls niet hoog op de agenda bij kandidaten. "Pensioen bungelt ergens achteraan, na salaris, een auto van de zaak etcetera." Klein ondervindt in de praktijk dat het wél actueel wordt bij hypotheekaanvragen. "Immers, in hoe verre kun je de lasten na je pensionering nog dragen?" Zzp'ers verplichten geld te reserveren voor later past niet binnen de huidige maatschappij, zo meent De Beer. Van Onna hamert op een bepaalde vorm van zorgplicht, bijvoorbeeld bij werkgevers en accountants, iets waarop je naar mening van Onink inderdaad niet wil worden aangesproken als professionele partij. "Wend je tot



"Pensioen bungelt ergens achter aan", zegt Wouter van Onna.

je accountant om een goed een overzicht te verkrijgen,” adviseert Klein. Hij antwoordt op de vraag van Van Munster of pensioencontracten voor beide partijen een opzegmogelijkheid biedt: “Je hebt een contractduur en een oversluitmarkt, maar dat geldt alleen voor de vrije sector, niet als je onder een CAO valt.”

A-LA-CARTESYSTEEM

‘De pensioenvoorziening is de eigen verantwoordelijkheid van de werkgever en de werknemer’, luidt de derde stelling. Van Onna vraagt zich af of het goed komt wanneer je een stuk eigen verantwoordelijkheid bij de werknemer neerlegt. “Dan valt de keuze misschien wel op heel andere dingen, zoals vakanties. Pas wanneer je de 50, 55 jaar passeert, realiseer je je - te laat - dat er een groot gat ontstaat. Kortom, we moeten kaders scheppen.” In reactie op de bewering van Van Munster dat jongere generaties vooral quality time prefereren zegt Onink: “Bied werknemers een à-la-cartesysteem aan met opties als pensioenvoorziening, betaalde studiemogelijkheden of ruimte voor een sabbatical, waaruit zij zelf de keuze

mogen maken. Dan profileer je je in ieder geval als een zorgvuldige werkgever, die niet wegkijkt van zijn verantwoordelijkheid.”

ROBOTS

“Moeten we doorgaan met dingen verplicht stellen op dit gebied?”, legt De Beer aan de overige aanwezigen voor. “Een lastige kwestie,” vindt Onink. “De ontwikkelingen gaan zo snel. Er draaien tests met zelfdenkende robots die financiële adviezen afgeven op basis van algoritmen en daarmee dezelfde conclusies trekken als ervaren riskmanagers. Dat biedt stof tot nadenken voor de makers van beleidsvisies bij de overheid.” Klein: “Wij hebben nu voor een deel robotics in onze beleggingsportefeuilles en die realiseren uitzonderlijk hoge rendementen, dus dat zegt wel iets over de invloed en de groei van deze techniek.” Van Onna pleit voor een combinatie van verplicht reserveren en een à-la-cartesysteem, met de mogelijkheid dat potje voor specifieke doeleinden aan te spreken. “Als we ons in ieder geval maar wapenen tegen het maatschappijbrede probleem van uitstellen,” zegt De Beer. Nadat Van Munster opmerkt dat je in ons land

nooit met lege handen staat, waarschuwt de belastingadviseur: “Dat klopt, maar straks moet een te kleine groep dat opbrengen.” De uitgever vindt het opschroeven van de aflossingsverplichting bij hypotheek een goede zet. Tegelijkertijd betreuren de forumleden het feit dat tijdelijke arbeidscontracten bij jongeren niet bijdragen aan de pensioenopbouw en verwondert De Beer zich over het feit dat in de tijd van de verkiezingscampagnes niemand opstond om het op dit gebied voor de belangen van nieuwe generaties op te nemen.

TWEEDELING

Als laatste concentreren de aanwezigen zich op de stelling ‘een DGA is het best af met het onderbrengen van zijn pensioen bij een verzekeraar’. “Daar zie ik een tweedeling opdoemen,” stelt Van Onna. “Beginnende ondernemers met weinig middelen zouden het zeker extern moeten regelen, maar in het kader van de afschaffing van pensioen in eigen beheer gebeurde ook het omgekeerde: vóór 1 juli haalden veel ondernemers het vermogen juist terug naar de BV. Die vormt mijns inziens een fantastisch vehikel, ook na

Kasteel Ophemert was het decor voor het forum.



"Je zou een pensioen bijvoorbeeld moeten kunnen gebruiken om je hypotheeklasten te verlagen", aldus Marien Klein.



verkoop van de onderneming, bijvoorbeeld als familiebank." Onink wijst op de interessante afkoopregeling dit jaar - die daarna wordt afgebouwd - en op de mogelijkheden van belegging en crowdfunding. "Sinds 1 juli mag je niet meer in eigen beheer een pensioen opbouwen," benadrukt De Beer. "Dat leidt tot een keuze tussen afkopen, bevriezen of omzetten in een oudedagsverplichting." Van Onna: "Het verschilt per ondernemer wat de beste optie is; dat moet je uitrekenen." De Beer geeft daarbij het belang aan van goed adviseren en samen met de klant een financiële planning maken. Van Munster: "Pas er in ieder geval voor op dat je niet nu spaart voor iets dat straks hoog belast wordt."

CROWDFUNDING

Volgens De Beer kun je sinds 1 juni jl. geen verzekerde pensioenen meer naar eigen beheer toe halen en evenmin verder opbouwen. Hij betwijfelt of het volledig verzekeren van het ouderdomspensioen van DGA's de toekomst heeft. "Dan zijn zij de pineut, gezien de marginale rendementen. Zo kom je eerder uit op zelf beleggen voor je oude dag of crowdfunding als je wilt afkopen en binnen de BV de middelen hiervoor ontbreken." Dat laatste vormt bedrijfsmatig de specialiteit van Onink. "Van de ongeveer 150.000 DGA's in Nederland met een pensioenvoorziening in eigen beheer bestuurt ongeveer één derde een bedrijf dat waarschijnlijk niet financieerbaar is en één derde een zaak die als 'cash rich' te boek staat, zonder behoefte aan externe financiering. Voor de overige groep hebben wij een concept opgetuigd om via

crowdfunding afkoop mogelijk te maken en het daaruit ontstane gat op de balans te vullen. Vaak denken ondernemers dat er geen financieringsoplossing is, maar inmiddels zit de groei er goed in." Van Onna adviseert ondernemers een buffer aan te leggen voor de situatie waarin het geld in bijvoorbeeld vastgoed zit en één van de partners komt te overlijden. "Je moet dan een stukje voorfinancieren, anders ontstaat de noodzaak om gebouwen te verkopen op een misschien heel ongunstig moment." Aan het eind van het forum vraagt De Beer zich af of het terecht is dat de pensioenopbouw in eigen beheer is afgeschaft voor DGA's. "Meer dan dertig jaar lang vonden we het een goed sys-

TIPS & TRICKS VOOR ONDERNEMERS

Wouter van Onna/Marien Klein (Rabobank):

"Laat eens een financieel plan maken om inzicht te krijgen in uw huidige en toekomstige financiële positie. Op basis hiervan kunt u nu actie ondernemen om toekomstige financiële doelen te realiseren."

Jan-Willem Onink (Collin Crowdfund):

"Crowdfunding kan een prima oplossing zijn als financieringsvorm, als je overweegt het opgebouwde pensioen af te kopen, met als gevolg dat je je bedrijf moet herfinancieren. Daarna zien we dat crowdfunding vaak een onderdeel uitmaakt van de beleggingsmix, naast aandelen, obligaties, vastgoed en sparen. Ons advies: altijd goed spreiden!"

Arne de Beer

(Alfa Accountants en Adviseurs):

"Als DGA sta je dit jaar voor een belangrijke keuze over je pensioen in eigen beheer. Voel je voor afkoop, doe dat dan bij voorkeur zo snel mogelijk in 2017, dan geldt de hoogste korting. Kijk verder dan dat; denk ook na over de invulling van je oudedagsvoorziening ná afkoop. Verder is het belangrijk je partner verzorgd achter te laten. Iedere DGA zou dit risico goed moeten verzekeren."

teem, al bracht het natuurlijk risico's met zich mee. Vanaf nu kun je de middelen niet meer in je eigen onderneming gebruiken. Vast staat wat mij betreft dat er een heel grote shift zal gaan plaatsvinden."

"Pas op dat je nu niet spaart voor iets dat straks hoog belast wordt", aldus Michael van Munster.



RABOBANK WEST BETUWE: FINANCIËLE PLANNING MAKEN IS ZEER RAADZAAM VOOR DGA

GOED ZORGEN VOOR JE FINANCIËLE TOEKOMST

Sinds de recente verandering van het pensioenstelsel staan DGA's voor de keuze: afkopen, bevriezen of omzetten in een oudedagsverplichting. "De beste oplossing verschilt per situatie," zegt Wouter van Onna, Senior Vermogensplanner bij Rabobank Private Banking.

TEKST/FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Het onderwerp pensioenvoorziening is door het gewijzigde stelsel actueler dan ooit, maar vormt geen eenvoudige materie, aangezien er zowel bedrijfsmatig als privé veel aan vasthangt. Marien Klein, Vermogensmanager bij Rabobank West Betuwe adviseert ondernemers een financieel plan te laten maken, zodat je als ondernemer weet hoe je ervoor staat en waar je naartoe gaat. "Rabobank vertaalt niet alleen fiscale, maar ook juridische aspecten en risico's naar de financiële kant. De klant krijgt zo inzicht in zijn situatie en samen kijken we naar de toekomst, waarbij we ook de valkuilen onderweg meenemen."

TIJD

Vermogensmanager Klein geeft aan dat een DGA in ieder geval de pensioenopbouw vóór 1 juli heeft moeten stopzetten, maar dat hem nog de tijd gegund wordt om een keuze te maken: afkoop, bevriezing of omzetting in een oudedagsverplichting. Van Onna: "Afkoop, waarvoor de fiscus in 2017 nog een aantrekkelijke korting hanteert en die daarna afbouwt, kent verschillende mogelijkheden. Je kunt de netto-afkoopsom in privé beleggen, teruglenen aan de BV of als aandelenkapitaal terugstorten in de BV. Er bestaat zelfs de mogelijkheid om er een hypothecaire lening of een rekening-courantschuld bij de BV mee af te lossen. Kies je voor bevriezen, let er dan op dat dat mogelijk problemen geeft bij dividenduitkeringen, door het verschil tussen de commerciële en de fiscale waarde van het pensioen." Omzetten in een oudedagsverplichting betekent dat de pensioenrechten op basis van de fiscale balanswaarde worden omgezet in een oudedagsspaarverplichting."

LANGER DOORWERKEN

"Voor de oudedagsvoorziening onderscheiden

wij vijf pijlers: AOW, pensioenopbouw, lijfrente/banksparen, sparen/beleggen/aflossen en doorwerken," zegt Klein. "Combinaties daarvan bestaan natuurlijk ook. De trend is om steeds meer voor jezelf te gaan zorgen, met als voordeel dat je zelf aan de knoppen zit en als nadeel dat je het dan wel moet dóen." Van Onna: "Langer doorwerken komt steeds meer onder de aandacht. Dat hoeft niet altijd uit noodzaak te gebeuren; soms blijft het ondernemersbloed kriebelen en helpt de ene ondernemer graag de andere."

RABO & CO

Kapitaalkrachtige DGA's hebben naast sparen en beleggen nog andere mogelijkheden om hun

vermogen te laten renderen. De Rabobank biedt bijvoorbeeld een platform om hen met start-ups in contact te brengen en hen met elkaar te verbinden: Money meets Ideas. Klein: "Na de zomer begint Rabobank West Betuwe met Rabo & Co, een concept rondom zakelijke financiering door onze klanten áán onze klanten. Investeerders financieren samen met de Rabobank in één lening, onder dezelfde voorwaarden en zekerheden, onder het motto 'Samen uit samen thuis'. Het betreft dus géén crowdfunding." Kortom, keuzes en mogelijkheden genoeg voor DGA's. Rabobank West Betuwe neemt graag de tijd om hen uitgebreid te adviseren.

www.rabobank.nl/westbetuwe



Wouter van Onna (links) en Marien Klein staan de klanten van Rabobank West Betuwe met raad en daad bij.



VNO-NCW ONDERNEMERS PLEITEN VOOR MEER INVESTERINGEN IN VEILIGHEID

15

Nederland en de EU hebben te maken met grote vluchtelingenstromen, een toename van cybercrime en onstabiele landen direct aan de grenzen van Europa. Daarom pleiten MKB-Nederland, VNO-NCW en LTO-Nederland in het rapport 'Een veilig Nederland in Europa en de wereld' voor een herschikking van budgetten en extra investeringen in defensie en cybersecurity. Het rapport is onderdeel van de NL Next Level-campagne van de drie ondernemingsorganisaties.

VEILIGHEID IS BASISVOORWAARDE
Veiligheid is namelijk een basisvoorwaarde voor ondernemerschap en economische groei, schrijven MKB-Nederland, VNO-NCW en LTO-Nederland. En 'Nederland kan daarbij internationaal alleen een vuist maken met een sterke en eensgezinde Europese aanpak en extra aandacht voor het creëren van welvaart in onrustige gebieden.' Zij pleiten voor een vijftal maatregelen.

PREVENTIE

Op het gebied van criminaliteitsbestrijding moet er meer aandacht komen voor preventie. De begroting van het ministerie van Veiligheid & Justitie zou 2,5 procent (in plaats van een krappe 1 procent) moeten omvatten. En voor de aanpak van cybercrime moet een meerjarige publiek-privaat actieprogramma worden opgesteld. Per jaar is minimaal 100 miljoen euro extra nodig voor bijvoorbeeld een Digital Trust Centre waar branches/bedrijven terecht kunnen voor vragen, meldingen en advies. En op defensiegebied moet Nederland nauwer samenwerken met andere Europese landen en zich meer specialiseren (bijvoorbeeld in maritieme technologie) en daarbij de industrie slimmer betrekken.

EUROPA

Verder pleiten MKB-Nederland, VNO-NCW en LTO-Nederland voor een investeringsplan voor Afrika om te voorkomen dat de instabiliteit daar het leven ontwricht met conflicten en vluchtelingenstromen. Daarvoor is 1,5 miljard

euro op de ontwikkelingssamenwerkingsbegroting nodig. Ook moet Nederland werken aan een eensgezind en effectief Europa. Want Nederland kan op terreinen als handel, klimaat, Afrika, migratie en veiligheid alleen in Europees verband een verschil maken.

NL NEXT LEVEL

'Een veilig Nederland in Europa en de wereld' is een publicatie in de reeks Nederland Next Level-publicaties van de ondernemingsverenigingen MKB-Nederland, VNO-NCW en LTO Nederland. Met de campagne leggen wij een duidelijke agenda neer hoe ondernemers, samen met een nieuw kabinet, succesvol kunnen inspelen op de grote vraagstukken waar ons land voor staat, zoals digitalisering, de energietransitie en de bouwopgave. Kijk op www.nl-nextlevel.nl voor meer informatie en de verschillende publicaties.

Eugenie Savrij Droste
regiomanager VNO-NCW Rivierenland
www.vno-ncwmidden.nl/rivierenland

**'MAAK HET NIET TE
INGEWIKKELD EN ABSTRACT,
MAAR BEGIN GEWOON IN JE
EIGEN OMGEVING'**

16

VICTOR BEVERLOO, BIZ2BE

LEKKER DUURZAAM

Een beter milieu begint bij jezelf. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. De balans tussen People, Planet, Profit.... Allemaal hippe marketingtermen die iedereen kent en onderschrijft. Maar werken ze ook in de praktijk? Wat doet de consument eigenlijk zelf? En is het bedrijfsleven wel bereid om te investeren in duurzaamheid? Of wijzen we graag naar elkaar en doen we zelf niks? Tijd voor een kritische analyse, vindt ondernemer Victor Beverloo uit Wageningen. "Consument en ondernemer zijn veel te passief. Duurzaamheid begint niet bij je buurman, maar gewoon in je eigen huis of kantoor."

TEKST: PIEN KOOME FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN



"Soms moeten mensen even wakker geschud worden, anders gebeurt er niets. Dat geldt ook voor het streven naar duurzaamheid. Iedereen heeft er zijn mond van vol, maar in de praktijk laten mensen veel simpele oplossingen liggen. En als de consument passief reageert, staat het bedrijfsleven ook niet te trappelen om te investeren in duurzame innovaties. Wat dat betreft loopt ons land niet voorop. Er zijn veel technologische oplossingen voorhanden waar nog veel te weinig mee gedaan wordt. Dat is toch zonde? Dus mijn advies is: maak het niet te ingewikkeld en abstract, maar begin gewoon in je eigen omgeving."

MINDSET

Met enkele herkenbare situaties wil Victor Beverloo de consument een spiegel voor houden. "Tegenwoordig worden veel technologische en duurzame oplossingen geïntegreerd in woningen, zowel in bestaande huizen als in nieuwbouw. Voorbeelden zijn het op afstand regelen van verwarming, verlichting, gordijnen, zonwering en intercomin-stallatie. Stuk voor stuk geweldige, duurzame snufjes die niet alleen goed zijn voor het milieu maar ook kostenbesparend werken. Maar vervolgens wordt technologie niet inge-

zet om alles te integreren in één oplossing, terwijl dit heel eenvoudig te regelen is. Dat vind ik onbegrijpelijk. Apparaten besturen zichzelf in plaats van het geheel en met al deze verschillende deelgebiedjes wordt het bovendien onnodig ingewikkeld in huis. Ik hoop echt dat mensen eens kritisch door hun eigen huis gaan lopen om na te gaan welke mogelijkheden ze laten liggen. Het is zo simpel: voer alles eenmalig in en klaar is Kees. De consument is toe aan een mindset op dit vlak. De knop moet om, dan valt er nog veel te winnen want de oplossingen liggen voor het grijpen. Ook voor aanbieders van deze diensten moet en kan de knop om. Je kunt niet van consumenten verwachten dat ze uit zichzelf alle technologische ontwikkelingen op de voet volgen en uit zichzelf gaan integreren. Daar ligt een gapend gat dat ingevuld moet worden!"

GEITENWOLLENSOKKEN

Duurzaamheid is gelukkig allang verlost van het geitenwollensokkenimago, stelt ondernemer Beverloo. "Investeren in duurzaamheid levert meer rendement op dan bij de bank en mensen kunnen eenvoudig veel geld besparen. Alleen moet niet iedereen vanuit z'n eigen postzegel redeneren,

maar samenwerken met gelijkgestemden. Waarom geen warmtepomp samen met de burens? Ook zonne- en windenergie bieden veel voordelen. Als je kijkt naar de industrie, zie je dat systemen volledig zijn samengevoegd om gebouwen en logistieke processen op elkaar af te stemmen. Als zoiets mogelijk is bij grote bedrijven en organisaties, hoeven consument en MKB'er alleen maar de kunst af te kijken. Dus laat je adviseren door iemand met kennis van zaken, die niet in beperkingen denkt. Kies voor duurzame toepassingen, opereer actief en omarm innovaties. Daar krijgt niemand spijt van."

OVERIG

Victor Beverloo is eigenaar van Biz2Be, een managementadviesbureau voor Business Controlling in Wageningen.

www.biz2be.nl

BUSINESS ONTMOET BUSINESS

INSPIRERENDE BOB-BIJEENKOMSTEN

LOCATIE: RESTAURANT DE MARKIES

Op woensdag 10 mei waren BOB-leden en andere geïnteresseerden van harte welkom bij Restaurant De Markies in Woerden, waar zij zich konden laten inspireren door de presentatie van Rob de Haas van Ongewoon Goed Vergaderen. Tijdens zijn presentatie 'Stop eindeloos kletsen, ga ongewoon goed vergaderen' vertelde hij hoe je vergaderingen superbelangrijk maakt en ervoor zorgt dat iedereen gelukkiger wordt.

Uit onderzoek van De Haas blijkt dat bijna een kwart van de werktijd en 10 procent van het budget opgaat aan vergaderen. En die tijd wordt bovendien niet effectief gebruikt, aangezien het vaak voorkomt dat mensen zich niet voorbereiden, te laat komen of zelfs helemaal niet komen opdagen. Om het bedrijfsleven vooruit te helpen ontwikkelde hij Ongewoon Goed Vergaderen, een slimme vergadermethode waarmee de collectieve denkkraft in organisaties optimaal benut wordt. De spreker begon zijn presentatie met de vraag wat de grootste vergaderfrustraties onder de aanwezigen waren. Vervolgens ging hij nader in op het fenomeen vergaderen en hoe je de grootste pijnpunten weg kan nemen.

GOED VERZORGD DINER

De Markies serveerde na afloop van de presentatie een goed verzorgd diner. Daarna was er de gelegenheid om te netwerken onder het genot van een drankje. Het team van Business Ontmoet Business bedankt Rob de Haas en alle deelnemers voor hun aanwezigheid en De Markies voor de gastvrijheid.

Restaurant de Markies

Valk Boumanlaan 61

3446 GG Woerden

0348-431399

info@restaurantdemarkies.nl

www.restaurantdemarkies.nl



VOLGENDE BOB-BIJEENKOMST

Binnenkort vindt er weer een BOB-bijeenkomst plaats op een prachtige locatie in Midden-Nederland. De spreker en locatie worden z.s.m. bekend gemaakt. Blijf op de hoogte via www.bobmiddennederland.nl

SFEERVOLLE LOCATIES GEZOCHT!

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. Neem contact op met Marie-Louise van Heeckeren: marie-louise@vanmunstermedia.nl



LOCATIE: HOTEL RESTAURANT OUD LONDON

Op 4 juli vond de BOB Midden-Nederland plaats bij Oud London in Zeist, waar Karline Scheer, High-End Result Coach en eigenaar van Inner Stance Utrecht, de aanwezigen liet zien hoe je je persoonlijke en zakelijke leven naar een hoger level kunt tillen.

Karline vertelde de aanwezigen bevoegen over de inner stance, de houding die je aan-

neemt in het leven. Oftewel: hoe je je leven leidt, welke keuzes je maakt, hoe je bent ten opzichte van jezelf, anderen om je heen en de uitdagingen die op je pad komen. Inner Stance coacht naar de transformatie van de inner stance, zodat de keuzes die je in de toekomst maakt leiden tot datgene waar je altijd van hebt gedroomd.

Oud London serveerde na afloop van de presentatie een zeer smaakvol diner. Zo kregen de deelnemers ruimschoots de gelegenheid om te netwerken. Het team van Business Ontmoet Business bedankt

Karline Scheer en alle aanwezigen voor hun aanwezigheid en Oud London voor hun gastvrijheid.

Hotel Restaurant Oud London
Woudenbergseweg 52
3707 HX Zeist
0343 491245
info@oudlondon.nl
www.oudlondon.nl

"Geef meerwaarde aan uw data. Zet data om in kennis!"

Ga met ons
in gesprek!



ASPECT[®] | ICT
Ieder detail bekijken!

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

ASpect Foon

Hosted Telefonie
Verbindingen
Mobiele telefonie



ASPECT[®] | ICT
Ieder detail bekijken!

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



ERP

**Warehouse
management**

Webshops

**Een nieuwe
kijk op jouw
business**

KING
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu

**EERST
KOFFIE**


fortune
COFFEE

**Je koffieleverancier
altijd bij jou in de buurt**

Fortune biedt professionele koffieautomaten inclusief service en onderhoud,
koffie en bijbehorende ingrediënten voor op het werk.

Fortune Coffee regio Gorinchem | 0183 - 701 046

gorinchem@fortune.nl | **fortune.nl**

Special
BEDRIJFSHUISVESTING



VAN DER VEGT COMBINEERT AMBACHTELIJKE TECHNIEKEN MET HEDENDAAGSE KENNIS

RESTAUREREN MET BEHOUD VAN KARAKTER

Het Rijksmuseum Amsterdam, het Vredespaleis Den Haag, maar ook het Kurhaus in Scheveningen en Diergaarde Blijdorp in Rotterdam; deze grote namen kiezen voor Van der Vegt uit Blekskensgraaf. En niet voor niets. Het smeed- en constructiebedrijf staat al meer dan honderd jaar voor kwaliteit, duurzaamheid en liefde voor het vak, wat resulteert in echt vakmanschap. “Behoud gaat voor vervanging”, aldus Wesco Wijnen.

Wesco Wijnen is sinds 2007 directeur van het bedrijf. Als 18-jarige kwam hij in dienst bij Van der Vegt als constructiebankwerker en lasser. In al die jaren heeft hij de meest bijzondere projecten de revue zien passeren. “Zo hebben wij de Dijkssynagoge in Sliedrecht, die moest wijken voor dijkverzwaring, zo’n 300 meter verplaatst, in een half jaar tijd 11.000 ramen geplaatst in Leerfabriek KVL in Oisterwijk en in de Willemswerf in Rotterdam een trap neergezet van 15.000 kilo staal.”

ORIGINELE STAAT

Van het maken van smeedijzeren hekwerken tot en met het vervaardigen van sloten en grendels, smeedijzeren ornamenten en

stalen ramen; bij alle projecten waarbij de mensen van Van der Vegt betrokken zijn, worden monumenten weer in originele staat hersteld. “Belangrijk is dat het op dermate wijze gerestaureerd wordt, dat het karakter van het object behouden blijft”, legt Wesco bevoegen uit.

HERBESTEMMEN

Ook rondom het herbestemmen van jonge monumenten / bedrijfspanden wordt regelmatig de hulp ingeroepen van de mensen van Van der Vegt. “Een mooi voorbeeld hiervan is bijvoorbeeld de Meelfabriek in Leiden, een industrieel complex van 13 monumentale gebouwen. Na voltooiing zal het complex onder andere woonruimte, horeca,

kantoor- en expositieruimtes omvatten. Ook hierbij upgraden we naar de eisen van nu, maar wel met behoud van de authentieke uitstraling.”

EÉN GROTE FAMILIE

Inmiddels zijn er steeds meer mensen in vaste dienst bij Van der Vegt. Volgens Wesco is het succes te danken aan de inzet van de medewerkers. “Ik zie mezelf niet als directeur. De jongste medewerker is 17 en de oudste 63. Wij zijn allemaal collega’s en zien elkaar als een grote familie. Iedereen die hier werkt, heeft een enorme passie voor het vak en maakt de producten alsof het voor henzelf is. Ons motto: wat je zelf niet goed genoeg vindt, wil je je klant ook niet leveren.”

GEKWALIFICEERD

De mensen van Van der Vegt dragen graag hun steentje bij aan het in stand houden van een beroep dat bijna dreigt uit te sterven. "Wij vinden het belangrijk dat het personeel in onze branche goed gekwalificeerd blijft en dat het vak nieuw leven ingeblazen wordt. Om die reden zijn wij erkend leerbedrijf. Alle jonge smeden kunnen opgeleid worden op de Botterwerf in Huizen, waar een smederij gevestigd is die wordt gebruikt als opleidingsplaats tot volwaardig smid. Het delen en overdragen van kennis is in dit vak van onschatbare waarde. We willen jonge mensen laten zien hoe prachtig dit vak is. Hoe fantastisch is het dat door jouw steentje bij te dragen, iets voor het nageslacht behouden blijft?!"

WERK

"Wat ik jonge mensen probeer bij te brengen is dat je niet alleen moet werken voor je geld, maar vooral moet doen wat je leuk vindt. Voor mij persoonlijk gaat dit iedere dag nog op. Ben ik op vakantie, dan kan ik bijvoorbeeld niet zomaar voorbij lopen aan een kerk. Weet je hoeveel staal er in een kerk verwerkt zit? Van het torenkruis, tot de muurankers en duivenweringen ter plaatse van de galmborden. Altijd ontdek ik wel weer iets waarvan ik wil weten hoe het gemaakt is. Nog steeds sluit ik mezelf hier iedere zaterdag op in de werkplaats om bij te blijven qua productie en om zelf het vak uit te oefenen. Nee, wat ik dagelijks doe, heb ik nooit als werk gezien. Het is veel meer dan dat!"

www.vandervegt.nl

BARST

Van der Vegt smeed- en constructiebedrijf wordt aangevuld met Barst glas & schilderwerken b.v., een kwaliteitsschilder en glaszetter met een werkwijze die gebaseerd is op jarenlange ervaring in het restauratiewerk en nieuwbouw. Barst staat voor Bestellen, Aanbrengen, Restauratie, Schilderen en Totaalglas. Van nieuwbouwglas, restauratieglas, glas-inlood, schilderwerk tot aan bladgoud vergulden toe; samen met Van der Vegt wordt op deze manier een totaalpakket aan diensten geboden en heeft de klant alles onder een dak.

www.barstbv.nl



Van der Vegt in de regio Rivierenland

Ook in Rivierenland zijn diverse projecten te vinden waaraan Van der Vegt zijn steentje heeft bijgedragen zoals het Gerechtsgebouw in Tiel en Grandcafé Tax in Gorinchem.



23





SOLAR COMFORT: HOOGWAARDIGE PARTNER IN ZONNEPANELEN BINNEN ONDOORZICHTIGE MARKT

STRALEND RENDEREN

Steeds meer ondernemers raken overtuigd van solarenergie. Met de toenemende vraag stijgt ook het aantal aanbieders, waarbij grote onderlinge verschillen optreden in de zonnepanelen zelf, montage en nazorg. Solar Comfort voert een bijzonder beleid om hier optimalisatie te bereiken en dat levert de gebruiker een maximaal rendement op.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, SOLAR COMFORT

Als onderdeel van de J.C. van Kessel Groep, een bouwgerelateerd concern met verschillende soorten bedrijven, vindt Solar Comfort binnen eigen gelederen al een aardige afzetmarkt. De in Geldermalsen gevestigde specialist in zonne-energie bedient echter ook een groot aantal zakelijke en particuliere klanten in de wijde regio, met de nadruk op ondernemingen. In een branche waarvan 'snelle jongens' graag een graantje meepikken zet Solar Comfort in op zekerheid van rendement en betrouwbaarheid. "We selecteren onze leveranciers op basis van uitgebreide productcontroles door een onafhankelijke organisatie," vertelt bedrijfsleider Rinie Evertse. "Gaan we met een fabrikant in zee, dan blijven we elke zending zonnepanelen checken op het geleverde vermogen en op inwendige, alleen via speciale apparatuur zichtbare beschadigingen. De mensen van de deskundige montageploegen die wij inschakelen weten hoe ze de panelen op de juiste manier moeten behandelen."

PERMANENT MONITOREN

Evertse omschrijft de werkwijze van Solar

Comfort als 'van A tot Zonnepaneel'. "Het begint met het inventariseren van de wensen en de mogelijkheden, waarna we met behulp van een computermodel tot een optimaal plan komen. Bij de engineering letten we goed op het gebruik van de juiste omvormer en bekabeling, die een wezenlijke invloed hebben op het rendement, net als de hellingshoek en de oriëntatie van de panelen. Na montage blijven we het systeem bij al onze klanten monitoren, permanent. Merken we dat er ergens een dip zit of de stroom helemaal wegvalt, bijvoorbeeld door een groep die eruit ligt, dan slaan we alarm. Daarmee bewaken we het rendement, zodat je later geen teleurstelling hebt, wanneer je de energierekening ziet."

SUBSIDIE

"Van A tot Zonnepaneel houdt ook in dat we desgewenst de administratieve handelingen voor de klant regelen, zoals het aanvragen van subsidie," vervolgt Evertse. "In de zakelijke markt bestaat een onderscheid tussen een groot- en een kleinverbruikersaansluiting. Welke bij de klant van toepassing

is, kunnen wij eenvoudig checken. Bij een kleinverbruikersaansluiting gelden meestal geen subsidieregelingen, maar mag je wel salderen: overtollige stroom tegen dezelfde condities terugleveren als de hoogte van de inkoopprijs, inclusief energiebelasting. In het geval van een grootverbruikersaansluiting kun je daarover afspraken maken met energimaatschappijen. Voor deze ondernemers bestaat de mogelijkheid gebruik te maken van SDE-subsidie, waarvoor de overheid vanaf augustus een pot van zes miljard euro beschikbaar stelt. Via een vergoeding per daadwerkelijk opgewekte kilowattuur komt er vaak meer geld uit subsidie dan de aanvankelijke investering en daarbij heb je natuurlijk je stroom gratis. Banken bieden speciale groenfinancieringen met een aantrekkelijk rentetarief aan en wij hebben investeerders in ons netwerk die willen meedenken. Het is dus slim om nu actie te ondernemen."

www.solarcomfort.nl



DE ALTERNATIEVE FINANCIERING VOOR DE AANKOOP VAN ZAKELIJK ONROEREND GOED

"VEEL VRAAG NAAR BANKVRIJ VASTGOED FINANCIEREN"

25

Voor ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf is de aankoop van hun zakelijk vastgoed vaak een probleem. Hoewel de rente extreem laag staat, lukt het lang niet iedere ondernemer om bancaire te financieren. Inmiddels zijn er alternatieve manieren om de financiering toch rond te krijgen. "En daar is in de regio Rivierenland veel vraag naar", weet Maarten Rövekamp van Mogelijk Vastgoedfinancieringen. "Wij brengen zakelijk hypothecaire leningen tot stand tussen ondernemers en vermogende beleggers. Voor ondernemers is dit de kans om zelf zakelijk vastgoed aan te kopen."

Het is een herkenbaar verhaal voor ondernemers die vastgoed willen kopen. Banken staan niet te trappelen om hen te financieren. Mogelijk heeft daar een alternatief voor gevonden. Daarbij wordt niet primair naar de cijfers van de ondernemer gekeken, maar geldt de waarde van het onroerend goed als uitgangspunt, net zoals het bedrag dat de ondernemer er zelf in steekt. "Voor ons is de loan-to-value belangrijk", vertelt Rövekamp. "Deze zogenoemde LTV geeft de verhouding weer van de leensom ten opzichte van de waarde van het object. Als die verhouding goed is, kunnen wij nagenoeg ieder zakelijk vastgoed financieren."

ALLEEN ZAKELIJK VASTGOED

Bij Mogelijk Vastgoedfinancieringen gaat het uitsluitend om zakelijk vastgoed. "Aan een hypotheek voor je eigen woning kunnen we je niet helpen, maar voor de aankoop van een kantoorpand, praktijkruimte of bedrijfshal moet je wel bij ons zijn." Ondernemers die via Mogelijk hun vastgoed financieren, betalen tot

6,5% rente. "Het bedrag dat je als ondernemer betaalt, is dan altijd nog lager dan wanneer je een pand huurt. Feitelijk betaal je dan al snel meer dan 10%. Kopen is dus al snel voordelig, los nog van de waardestijging die de ondernemer toekomt", weet de oprichter van Mogelijk Vastgoedfinancieringen.

GELD VRIJMAKEN

Ondernemers die eigen geld hebben en een pand willen aankopen, weten dus waar ze moeten zijn. Maar ook ondernemers die geld willen vrijmaken dat ze eerder in hun eigen pand hebben geïnvesteerd, kunnen bij Mogelijk terecht. "Als je geld nodig hebt voor investeringen in je onderneming, kun je een deel van je zakelijke pand laten herfinancieren bij ons. Een belegger uit ons netwerk sluit dan een hypothecaire lening met je af, waardoor geld kan worden vrijgemaakt om te ondernemen."

VEEL LIQUIDITEIT IN DE MARKT

Mogelijk Vastgoedfinancieringen heeft een

groeende groep beleggers geïnteresseerd voor het model waarmee zij de vastgoedmarkt bedient. "De vermogende relaties van ons zijn vaak zelf ondernemers of oud-ondernemers. Zij willen hun vermogen rendabel en met een grote mate van zekerheid een bestemming geven", legt Rövekamp uit. "Zij kopen bij voorkeur zelf geen onroerend goed, maar financieren met een rendement tot ruim 6%." Bij Mogelijk merken ze dat er veel liquiditeit is in de markt. Het aantal mensen dat via dit model vermogen belegt, groeit dan ook voortdurend.

Op mogelijk.nl staan tal van voorbeelden van gerealiseerde financieringen en daar is ook precies te zien hoe het model werkt. Ondernemers kunnen op de site een quick scan doen en de mogelijkheden verkennen. Beleggers zien er het exacte bedrag dat inmiddels via Mogelijk is gefinancierd en wekelijks tikt de teller door. Wie is geïnteresseerd, kijkt nu!

ZAKEN OM BIJ STIL TE STAAN

NUTTIGE TIPS VAN ALFA ACCOUNTANTS EN ADVISEURS

Een goede ondernemer concentreert zich bij voorkeur op zijn core business en zorgt ervoor dat alles daaromheen netjes op orde is, om daar verder geen omkijken naar te hebben. Echter, soms is het goed om bij bepaalde zaken wat vaker stil te staan. Vijf specialisten van Alfa Accountants en Adviseurs geven in dit artikel nuttige tips.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN



MARIAN ROZA 'PENSIOEN AFKOPEN OF OMZETTEN IN OUDEDAGSVORZIENING'

Fiscaal juriste Marian Roza attendeert directeur-groottaandeelhouders in met name het MKB op de nieuwe pensioenwetgeving, ingegaan per 1 april jongstleden. "Voortaan bestaat de mogelijkheid het in eigen beheer opgebouwde pensioen fiscaal relatief gunstig af te kopen of om te zetten in een oudedagsvoorziening. Bij afkopen betaalde je vroeger 72 procent belasting en nu nog maar circa 33 procent. Omzetting naar een oudedagsvoorziening betekent dat je het bedrag van de fiscale voorziening vanaf de pensioendatum in twintig gelijke porties laat uitkeren. Het pensioen mag echter ook (premievrij) blijven staan in de BV. De keuze tussen deze drie opties hangt af van de omstandigheden, maar in beide gevallen geldt dat de echtgenote van de partner haar rechten op pensioen prijsgeeft, tenzij het een huwelijk in gemeenschap van goederen betreft. Er dient dus een compensatie richting de echtgenote plaats te vinden en over dat onderwerp hebben drie vooraanstaande hoogleraren namens onze brancheorganisatie SRA een opiniestuk geschreven. Zo'n compensatie kun je in verschillende vormen met elkaar afspreken, die je in bepaalde gevallen notarieel dient te laten vastleggen. De echtgenote moet vooral goed op de hoogte zijn van haar positie. Raadpleeg daartoe de accountant, die een adviserende en onpartijdige rol in dezen zal vervullen."

TANJA GLOUDEMANS 'TANKPAS SCHEELT TIJD EN GELD'

Volgens Tanja GlouDEMANS, senior klantbeheerder binnen het MKB en de agrarische sector, realiseren veel ondernemers zich niet welke voordelen een tankpas hen brengt. "Vraag er vooral een aan bij één van de vele organisaties die er een aanbieden, want het scheelt je veel administratieve handelingen. Je hoeft geen bonnetjes te bewaren en je ontvangt één keer per maand een verzamelfactuur met daarop de kosten van alle tankbeurten. Bovendien krijg je de Nederlandse BTW altijd terug, wat niet het geval is wanneer je contant afreken of bonnetjes kwijtraakt. Dan nog even iets van een andere orde: voor ondernemers die inkomstenbelasting en of vennootschapsbelasting moeten betalen over 2016 is het raadzaam om hun voorlopige aanslag vóór 1 juli aangevraagd te hebben. Vanaf die datum betaal je namelijk vier procent rente over de inkomstenbelasting en acht procent rente over de vennootschapsbelasting." GlouDEMANS wijst ondernemers verder op het actiever gebruiken van sociale media. "Ik zie dat nog te weinig gebeuren en vooral in hun directe regio betekent dat gemiste kansen om op eenvoudige wijze de naamsbekendheid en het bereik te vergroten."



ARIEAN WESTENENG **'INTERESSANTE AFTREK- OF** **AFSCHRIJVINGSREGELING'**

Bij het investeren in bedrijfsmiddelen die bijdragen aan een beter milieu en/of energiebesparing zien ondernemers volgens bedrijfskundig adviseur Arie Westeneng nog wel eens over het hoofd dat er een interessante extra aftrek- of afschrijvingsregeling kan gelden.

"Controleer goed of deze middelen op de EIA- of MIA-lijst staan, anders mis je misschien gunstige subsidiemogelijkheden. EIA, een afkorting van Energie-investeringsaftrek, betekent dat je in het jaar van betaling of ingebruikname 55 procent van het aanschafbedrag - soms geldt een maximum - mag aftrekken. Denk bijvoorbeeld aan zonnepanelen en een energiezuinige ventilator in een koelhuis, maar ook aan efficiënte transportoplossingen als een dolly voor LZV's, een dubbel laadvloersysteem in een trailer of het verlengen van een binnenvaartschip. MIA, Milieu-investeringsaftrek, kent een aantal verschillende percentages en valt soms te combineren met de versnelde afschrijvingsregeling Vamil. Dat geldt onder meer bij aanschaf van een volledig elektrische bestelwagen of een gerobotiseerde afvalsorteermachine met recycling van de teruggewonnen materialen. In die gevallen praat je over 36 procent MIA en 75 procent Vamil, met een willekeurige afschrijfstermijn."



RIEN VAN KOEVERINGE **'NIEUWE SUBSIDIEREGE-** **LING BIJ MINIMUMLOON'**

Door het vervallen van premiekortingen voor ouderen en arbeidsgehandicapten kunnen de loonkosten voor bedrijven stijgen, maar volgens personeelsadviseur Rien van Koeveringe geldt onder bepaalde voorwaarden een nieuwe subsidieregeling om dat te compenseren. "Het betreft met name een aantal specifieke branches, waar de salariering conform de CAO net iets boven het wettelijk minimumloon ligt. Wanneer in een jaar tijd minimaal 1248 uren bij een medewerker verloond zijn, kan de ondernemer na afloop van dat jaar een korting ontvangen. Die bedraagt 1000 euro bij betaling van 110 tot 125 procent van het minimumloon en 2000 euro bij 100 tot 110 procent. Bij meerdere personeelsleden loopt dat al gauw behoorlijk op. Gedurende het jaar valt reeds te monitoren of er daadwerkelijk subsidie in het verschieft ligt en kan de ondernemer eventueel bijsturen. Wij hebben een tool ontwikkeld om dat inzichtelijk te maken en zullen dan per klant en per medewerker de situatie in de gaten houden. Indien nodig bellen we gericht om advies te geven, bijvoorbeeld een arbeidskracht die net tegen de grens aan zit eventueel wat meer uren laten draaien."



LIEKE EERBEEK **'INZICHT IN JEZELF'**

"Investeer ook eens in jezelf, niet alleen in materialen, machines etcetera." Met die boodschap richt Lieke Eerbeek, adviseur rondom de ondernemersscan DISC, zich tot ondernemers die zich vooral focussen op hun zaak. "Stel jezelf vragen als: wie ben ik als ondernemer, waar liggen mijn kwaliteiten en valkuilen, waar sta ik en waar wil ik naartoe: zelf, met mijn team en met mijn bedrijf? Ga eens écht in gesprek of organiseer een brainstorm; met andere ondernemers, met je team, met een adviseur. Het geeft inzicht en daarna kun je vervolgens handelen. Misschien blijkt het wel veel slimmer om bepaalde dingen uit te besteden aan een medewerker die er beter in is, waardoor je zelf tijd overhoudt om je te concentreren op dat wat je energie geeft. Wij bieden DISC aan, een scan die inzicht geeft in de persoonlijke stijlen, de teamstijlen, de drijfveren en de leiderschapstijlen. De uitkomsten zijn niet zelden verhelderend en het feedbackgesprek zal leiden tot concrete acties. Verhelder je visie en verscherp je focus. De beste ondernemers zijn zij die zichzelf en hun team het beste kennen."

Alfa Accountants en Adviseurs
www.alfa.nl



ALFA ACCOUNTANTS **EN ADVISEURS DODEWAARD**

Edisonring 3 - 6669 NA Dodewaard
Telefoon 088 2531750 fax 088 2531751
dodewaard@alfa.nl

ALFA ACCOUNTANTS **EN ADVISEURS GORINCHEM**

Stephensonweg 1 - 4207 HA Gorinchem
Telefoon 088 2531950 fax 088 2531951
gorinchem@alfa.nl



PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

ELF VOETBAL

ELF Voetbal is het grootste voetbalmaandblad van Nederland. Al ruim 34 jaar volgt ELF Voetbal het nationale én internationale topvoetbal met verrassende interviews en spetterende reportages.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



PANNA

PANNA! – het leukste voetbalmagazine voor de jeugd – al één van de snelst groeiende tijdschriften van Nederland. In tien reguliere edities en twee doeboeken bekijken we ook in 2017 weer de nationale en internationale voetbalwereld op onze eigen manier.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

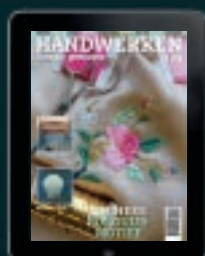
Beschikbaar als: iOS en Android

HANDWERKEN ZONDER GRENZEN

Handwerken zonder Grenzen is een magazine waarin u artikelen kunt lezen over handwerktechnieken waarbij de textiel de boventoon voert. De onderwerpen kunnen uit ons eigen land, de landen om ons heen, maar ook van heel ver komen.

Prijs: € 7,99 (winkelprijs € 8,65)

Beschikbaar als: iOS en Android



magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



We ♥ PrintMedia





NETWERKEN BIJ BUSINESSCLUB DE BETUWE

De combinatie sportief en zakelijk gaat uitstekend samen! Dat bewijst Businessclub de Betuwe, de businessclub van FC Lienden.

Na een prachtige zesde plaats vorig seizoen voetbalt FC Lienden ook komend seizoen weer in de Tweede Divisie KNVB. Onder leiding van Hans Kraay jr. zal FC Lienden zich wederom van zijn sportiefste en meest ambitieuze kant laten zien. Voetballende leden, gemotiveerde vrijwilligers en sponsors vormen de basis voor een sportvereniging. Dit betekent dat ook voor FC Lienden sponsors onmisbaar zijn.

BUSINESSHOME

Tijdens thuiswedstrijden van FC Lienden Topvoetbal is de businesshome altijd geopend en kan men genieten van een leuke voetbalwedstrijd met collega-businessclubleden. Daarnaast organiseren wij een aantal keren per jaar een activiteit waarbij men kan netwerken. Dit zijn altijd waardevolle en sfeervolle bijeenkomsten.

BIJEENKOMSTEN

Dit seizoen staan weer diverse activiteiten op het programma; voetbal gerelateerd en niet-voetbal gerelateerd. Zo zal de Preuverie en Kerstmarkt (met veiling) terugkomen op het programma en zijn de voorbereidingen in

gang gezet voor een speciale Ladies day. Ook het bijwonen van een Betaald Voetbalwedstrijd staat op de planning. En uiteraard hopen wij enkele bedrijfsbezoeken te organiseren om te zorgen dat de leden elkaars business nog beter leren kennen.

VOETBALSEIZOEN 2017-2018

De voorbereidingen voor het nieuwe voetbal seizoen is al in volle gang. Een van de opvallendste dingen hierbij is het vervangen van het kunstgrasveld bij FC Lienden, zodat de voetballende leden weer een perfecte plek hebben om te trainen en wedstrijden te spelen. Op dinsdag 25 juli start Hans Kraay jr. met zijn ploeg met de eerste oefenwedstrijd thuis. RKC Waalwijk 2 zal dan op bezoek komen op de Abdijhof in Lienden. Daarna volgen nog thuiswedstrijden tegen o.a. JVC Cuijk, Jong NEC, FC Den Bosch en de Open Dag op zondag 12 augustus. Het laatste weekend van augustus start de competitie weer. Het actuele wedstrijdprogramma en de activiteiten staan op www.fclienden.nl.

BUSINESSCLUB LIDMAATSCHAP

Graag willen wij u nader kennis laten maken

met de zakelijke mogelijkheden van onze prachtige businessclub. Vanaf €1.250,- per jaar bent u al lid van Businessclub de Betuwe. Voor dit bedrag ontvangt u een pakket met o.a. 2 toegangskarten voor thuiswedstrijden van FC Lienden (Tweede Divisie), een parkeerkaart, toegang (met partner) tot alle activiteiten van de businessclub, een link of pagina op de website, naamsvermelding in de presentatiegids en het businessmagazine, etc.

SPONSOR WORDEN?

De Tweede Divisie is een goed gevolgde en zeer interessante competitie. Zo worden de samenvattingen altijd uitgezonden via Fox Sports en regelmatig een hele wedstrijd. Ook de regionale omroepen en kranten hebben veel aandacht voor deze competitie. Businessclub de Betuwe en FC Lienden Topvoetbal bieden een gevarieerd aanbod van sponsor- en reclamemogelijkheden voor zowel grote(re) ondernemingen, kleine(re) bedrijven als ZZP-ers. Iedereen is welkom, en voor elk wat wils.



Wendy Wouterse

Wilt u meer weten over Businessclub de Betuwe?

Neem dan contact op met:
Wendy Wouterse,
Accountmanager
Telefoon: 06 195 66 349
commercielezen@fclienden.nl
José Janssen
Coördinatie Businessclub,
Telefoon: 06 - 576 61 620
businessclub@fclienden.nl



José Janssen



Hanna is een echte ervaren vakman, een harde werker en extra gemotiveerd.

FINE WOOD DESIGN

'WERKZAAK IS ECHT EEN ONTDEKKING'

Rinze Menninga en zijn vrouw Tjitske Hiemstra hebben een prachtig ambachtelijke meubelmakerij en een plan; langzaam groeien. Hun corebusiness is kwalitatief hoogwaardige badkamermeubels. Een groeimarkt. Voor deze groei hebben ze mensen nodig. Deze zoektocht naar geschikte medewerkers begon bij uitzendbureaus. Er kwamen en gingen mensen. Tot ze het in 2016 over een andere boeg gooide en in gesprek raakten met Jolanda Zaaijer, werkcoach bij Werkzaam Rivierenland.

FOTOGRAFIE: [MARK VERWEY FOTOGRAFIE](#)

HOE BEN JE BIJ WERKZAAK TERECHT GEKOMEN?

Rinze: "Via uitzendbureaus zochten we al langer naar mensen, dat slaagde niet. Het bleek lastig om de goede mensen te vinden. Toen las ik over Werkzaam Rivierenland en dacht: 'laat ik eens bellen'. Werkcoach Jolanda kwam langs, luisterde naar onze vraag, keek rond en bleek zelf een badkamermeubel van ons te hebben. Ze zocht naar geschikte mensen voor ons. Wij gaven aan dat we open staan voor bijvoorbeeld oudere medewerkers of iemand uit de bijstand. Jolanda maakte het verschil door de aandacht die ze gaf aan onze vragen. Ze had tijd nodig om met mensen te komen,

'IK HAD HEEL SNEL DOOR DAT WE EEN PARELTJE HADDEN GEKREGEN VAN WERKZAAK'

maar leverde vervolgens wel echt maatwerk en kwam met Hanna. Een in Irak opgeleide timmerman die al heel lang in Nederland woont en werkte. Hij was drie jaar werkloos. In oktober 2016 begon hij op proef. Ik had heel snel door dat we een pareltje hadden gekregen van Werkzaam. Hanna is een echte ervaren vakman, een harde werker en extra gemotiveerd. De proefplaatsing van drie maanden vond ik een voordeel. Het is ook mooi om te zien dat als iemand de kans krijgt deze met beide handen wordt

aangepakt. Het is onze maatschappelijke verantwoordelijkheid om mensen deze mogelijkheid te bieden."

HAD JE DIT POSITIEVE RESULTAAT VERWACHT?

Rinze: "Nee, om eerlijk te zijn had ik naast mijn positieve verwachtingen wel wat vooroordelen over de mogelijke kandidaten. Ik dacht aan minder gekwalificeerde mensen. Onterecht kan ik nu zeggen. Werkzaam is echt een ontdekking. Ze bieden goed personeel aan. Dat kan iemand met een lichamelijk of psychische beperking zijn, een oudere medewerker of een andere afstand tot de arbeidsmarkt. Het zijn mensen met kwaliteiten en als er wat extra ondersteuning voor een individu nodig is zorgt Werkzaam daarvoor. Ze laten mensen tot hun recht komen."

MEERWAARDE WERKZAAK IS BEWEZEN

Voor Fine Woods Design heeft Werkzaam een meerwaarde. Afgelopen maanden werd nog een administratief medewerker gezocht en gevonden en iemand gedetacheerd.

Rinze: "Werkzaam belooft geen gouden bergen. Werkzaam komt, praat en gaat voor je aan de slag en stelt kandidaten voor die duurzaam bij ons kunnen werken. Het blijft een zoektocht, met soms de conclusie dat het niet past, maar de match is vaak wél ok."

HANNA

Is aan het werk alsof het zijn eigen zaak is en zo voelt het ook zegt hij. "Ik voel me erg betrokken en werk met aardige mensen. Ik hou van timmeren en vind het heel jammer

dat ik drie jaar thuis zat. Van het thuiszitten werd ik chagrijnig. Als ik wakker werd dacht ik alleen maar; ik moet werk vinden. Nu ben ik weer vrolijk. Ik denk dat deze baan goed voor mijn lichamelijke en geestelijke gezondheid is. Ik krijg er energie van omdat het werk leuk is."

LINDA

Linda werkt op kantoor. Het kleine team past perfect bij haar als persoon. "Op een groter kantoor voelde ik me verloren. Hier sta je veel dicht bij je collega's en dat geeft een goed gevoel, je raakt meer betrokken bij het bedrijf. Het geeft me veel voldoening om hier te werken."

DENNIS

Dennis is gedetacheerd vanuit Werkzaam. Door zijn handicap kan hij niet aan het gewone werktempo voldoen. "Ik werk met ontzettend veel plezier in de werkplaats. Mijn collega's waarderen me. We doen hier mooi en leuk werk. Ik ga elke dag met veel plezier naar mijn werk."

Werkzaam Rivierenland

T 088 9375 000

E werkgevers@werkzaamrivierenland.nl

I www.werkzaamrivierenland.nl



GEMEENTE BUREN ZET WERK-ZOEKENDEN IN DE SPOTLIGHTS

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

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

"Gemeente Buren werkt vanuit een klantgerichte aanpak. We hebben middelbaar en laaggeschoolde arbeidskrachten in ons bestand. Doordat we de klant individueel begeleiden weten wij wat een werkzoekende kan. Met deze kennis gaan we op zoek naar een geschikte arbeidsplaats. Deze aanpak wordt ingezet voor verschillende doelgroepen. Denk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, mensen met een arbeidsbeperking, statushouders, etc. Motiveren en activeren zijn voor mij kernbegrippen. Daarnaast staan zelfstandigheid en het tonen van initiatief hoog in het vaandel. Ervaring leert dat positief activeren leidt tot motivatie. We zetten verschillende middelen in om de klant te activeren. Zoals sollicitatietrainingen, prettige gesprekken met werkgevers en de media."

Bent u geïnteresseerd in één van de werkzoekenden op deze pagina's, of heeft u een arbeidsplaats beschikbaar? Neem dan contact op met Tom Bronk via t. 14 0344 of tbronk@buren.nl.



WERK GEVONDEN!

Regelmatig bemiddelt de gemeente Buren op een succesvolle manier tussen werkzoekenden en werkgevers. Sadeq Hubbe ondervond dit in de praktijk.

SADEQ HUBBE (36) UIT BUREN "ZO ONTZETTEND DANKBAAR"

Sadeq is het perfecte voorbeeld van hoe snel iemand die gemotiveerd is kan integreren in de Nederlandse samenleving. In Syrië werkte hij op de Intensive Care. In Nederland vond hij na bemiddeling van de gemeente Buren zijn draai als medewerker bij een thuiszorgorganisatie. Hier zorgt hij ervoor dat mensen op tijd hun medicijnen innemen, doet hij wondverzorging en helpt hij mensen met het langer zelfredzaam blijven. "Ik ben heel blij met mijn werk. Ik vind het fijn dat ik mijn steentje kan bijdragen aan het welzijn van mensen. Bovendien krijg ik de Nederlandse taal zo sneller onder de knie." Wie goed doet, goed ontmoet, dat blijkt wel uit het bijzondere verhaal van Sadeq. "Om dit werk te kunnen doen had ik een auto nodig. Mijn burens kochten deze voor mij. Ik ben hen zo ontzettend dankbaar, dat valt met geen pen te beschrijven."

VRIENDELIJK-LEERGIERIG-BEHULPZAAM-NIEUWSGIERIG-OPTIMISTISCH-HUMORISTISCH





MUSTAFA AID (39) UIT KESTEREN NOOIT BIJ DE PAKKEN NEERZITTEN

Mustafa Aid heeft al veel meegemaakt in zijn leven, maar is nooit bij de pakken neer gaan zitten. Hij had een eigen garagebedrijf in Syrië waar hij met zijn twee broers auto's verkocht. Na een bombardement verloor hij alles. Met zijn gezin vluchtte hij naar Nederland. Inmiddels woont hij in Kesteren en heeft hij tevens ervaring als stukadoor en schilder. Ondanks alle ellende die hij heeft gezien blijft hij optimistisch. "Ik hou van Nederland. Mijn jongste kind is hier geboren. Ik wil heel graag aan de slag, want ik ben een harde werker."

DOORZETTER-FLEXIBEL-POSITIEF-GEEN 9 TOT 5 MENTALITEIT-FYSIEK IN ORDE-ONDERNEMEND



ANNEMIEKE HOOGERDIJK (39) UIT OCHTEN "IK MAAK HET MENSEN GRAAG NAAR HUN ZIN"

Een echt mensen-mens; dat is Annemieke ten voeten uit. Een driegangenlunch verzorgen voor ouderen tijdens haar vrijwilligerswerk, of gewoon een luisterend oor bieden aan mensen die haar nodig hebben. Als zij mensen maar kan helpen, dan is Annemieke in haar element. "Ik maak het mensen graag naar hun zin", aldus Annemieke. Dat zij na tien jaar reisadviseuse te zijn geweest, werk zoekt waarbij mensen op de eerste plek staan, verbaast niemand in haar omgeving. Het liefst kruipt ze weer in de schoolbanken om een duaal traject Social Work (MBD) te kunnen volgen, waarbij ze werkt en een dag in de week naar school gaat. "Mensen sterker maken, hen helpen om weer te kunnen participeren in de maatschappij, dat zijn onderdelen die deel uitmaken van mijn droombaan."

BETROUWBAAR-EMPATHISCH-LEERGIERIG-CREATIEF-HUMORISTISCH-POSITIEF



MAARTEN VAN LEEUWEN (60) UIT DODEWAARD GEEN DERTIEN IN EEN DOZIEN

Maarten van Leeuwen is geen dertien in een dozijn persoon. Gemiddeld wordt hij zo'n tien jaar jonger geschat en dat is niet voor niets. Deze goedlachse zestiger weet van de meest ingewikkelde materie over software een helder verhaal te maken. Momenteel heeft hij een tijdelijke werkplek bij de gemeente Buren als ict'er. Hier schrijft hij documenten voor de informatiebeveiliging. Hoewel hij ooit werkzaam was als docent biologie, wil hij toch het liefst als ict'er aan de slag. "Testwerk, systeembeheer of technische installaties; dat zijn de werkzaamheden die ik het liefst doe", zegt Maarten enthousiast. "Werken met computers is voor mij veel meer dan werk, het is een uit de hand gelopen hobby."

VRIENDELIJK-DOORTASTEND--EERLIJK-BETROUWBAAR-HUMORISTISCH-ANALYTISCH



MOGELIJKHEDEN MET EEN OUD HUURCONTRACT

Grote kans dat u de auto voor vertrek naar warmere oorden nog even laat controleren: u wilt veilig en met een goed gevoel op weg. Terecht: goed onderhoud is belangrijk en kan veel ellende besparen. Iets dat al lang geen aandacht heeft gehad, kan namelijk gebreken gaan vertonen. Zo is het ook met contracten met een lange looptijd. Het huurcontract is daar een mooi voorbeeld van. Oude huurovereenkomsten sluiten vaak niet meer goed aan bij de huidige wensen. Welke mogelijkheden zijn er dan?

MR. C.T. (CORNELIS) KLEPPER ADVocaat BVD ADVOCATEN WWW.BVD-ADVOCATEN.NL

Wanneer huurder en verhuurder het er samen over eens zijn dat het huurcontract aan een update toe is, kunnen zij dat samen regelen. Na wat onderhandelen kan een nieuwe overeenkomst worden opgesteld en ondertekend. Lastiger wordt het wanneer de huurder niet wil meewerken aan een update van de overeenkomst. De verhuurder kan de huurder ten slotte niet dwingen om nieuwe afspraken met hem te maken. Moet de verhuurder dan maar accepteren dat de huurder tot in lengte van jaren blijft huren onder de oude, ongunstige voorwaarden?

Nee, zegt de wet. Als de verhuurder een redelijk voorstel aan de huurder doet om een nieuwe huurovereenkomst te sluiten en de huurder slaat dat aanbod af, dan kan de verhuurder de rechter vragen de (oude) huurovereenkomst te beëindigen. De verhuurder kan dan een nieuwe huurder zoeken en met

die huurder een nieuwe overeenkomst sluiten. Deze mogelijkheid bestaat zowel voor verhuur van woonruimte als verhuur van bedrijfsruimte. De spelregels bij bedrijfsruimte zal ik nader uitwerken.

De huurovereenkomst voor bedrijfsruimte moet worden aangegaan voor minimaal vijf jaar. Als niet wordt opgezegd, loopt de overeenkomst voor nogmaals vijf jaar door. Als de verhuurder een nieuwe overeenkomst wil sluiten, dient hij dit redelijke aanbod tijdens deze tweede termijn te doen. Dit aanbod mag overigens niet uitsluitend zien op een verhoging van de huurprijs. Wel mag verhoging van de huurprijs onderdeel van de wijzigingen zijn, bijvoorbeeld na renovatie van het pand. Accepteert de huurder niet dan kan de verhuurder de overeenkomst opzeggen. Daarbij moet de verhuurder vermelden waarom hij opzegt. Stemt de huurder niet

binnen zes weken in met de opzegging, dan kan de verhuurder naar de rechter om de overeenkomst te beëindigen. De rechter zal vervolgens beoordelen of het aanbod voor een nieuwe overeenkomst redelijk was. Zo ja, dan kan hij de vordering tot beëindiging van de huur toewijzen. De verhuurder is dan vrij om een nieuwe huurder te zoeken. Het is echter ook mogelijk dat de rechter de huurder nog een maand geeft om alsnog akkoord te gaan met de nieuwe huurovereenkomst. Voor de huurder is het dan kiezen of delen: akkoord gaan of verdwijnen.

In procedures over huurzaken is het cruciaal om telkens de juiste stappen te zetten en een goed dossier op te bouwen. Laat u daarom tijdig adviseren door een huurrechtsspecialist.



ICT Special

ICT TIPS

TIEN ICT-TAKEN OM UIT TE BESTEDEN

Outsourcing, ofwel het uitbesteden van taken, kan een praktische oplossing zijn voor mkb-ondernemingen en startups om lastige en saaie taken te laten verrichten, en tegelijkertijd de productiviteit te verhogen én geld te besparen. Door het outsourcen van technologie-gerelateerde taken die gedaan moeten worden, kunnen eigenaars van mkb-ondernemingen en hun medewerkers zich richten op voor de core business meer belangrijke taken zoals verkoop en klantenservice, zonder nog meer personeel te hoeven aannemen. Echter, niet elk aspect van de business zou uitbesteed moeten worden. De verkeerde taken laten verrichten door een derde partij kan de zaak meer schade toebrengen dan deze vooruit helpen. We geven hier de 10 taken die een mkb'er juist wel zou moeten outsourcen.

1. INFRASTRUCTUUR

Infrastructure as a service (IaaS) — het outsourcen van apparatuur zoals hardware, servers en netwerksystemen aan een infrastructuur provider — kan ondernemingen soms wel miljoenen schelen aan kosten en arbeidsloon.

Het construeren van een eigen infrastructuur is noch goedkoop, noch gemakkelijk. Het vereist niet alleen een fors budget om de apparatuur aan te schaffen en er ruimte voor te reserveren, maar tevens intensief onderhoud door hoogopgeleid IT-personeel. Door het outsourcen van IaaS kunnen startups en kleinere ondernemingen hun budgets verlagen, omdat de infrastructuur service provider eigenaar is van de apparatuur en verantwoordelijk is voor de werking van, en het oplossen van problemen met de systemen. Gebruikers betalen eenvoudig op basis van zogeheten pay-per-use of met een soort van abonnement. Reden waarom menig ondernemer al is overgestapt van een datacentrum naar een IaaS provider: je kunt nieuwe diensten uitrollen zonder dat dit forse investeringen vergt. Dat geld kan nu gebruikt worden voor het laten groeien van de business, en het verbeteren van het product.

2. CLOUD HOSTING

Met cloud computing kunnen medewerkers van ondernemingen overal en altijd informatie en gegevens oproepen, met elk compatibel device. Het beheren van een eigen cloudsysteem is kostbaar, en kan ernstige veiligheidsrisico's met zich meebrengen als de technologie veroudert. Door het outsourcen van cloud-technologie kunnen kleinere organisaties zich focussen op het gebruik van de cloud, in plaats van op het onderhouden ervan. Met het outsourcen van clouddiensten kunnen

ondernemingen hun concurrentiekracht versterken, financieel onafhankelijk blijven en hun winst verhogen.

3. ONTWERP VAN DE E-COMMERCE WEBSITE

Als je niet echt bijzonder vaardig bent in het ontwikkelen van websites, zou je beslist moeten overwegen om het ontwerp van je e-commerce website uit te besteden om ervoor te zorgen dat die er fantastisch uitziet en soepel en efficiënt functioneert. Dit voorkomt dat klanten problemen kunnen ervaren bij het browsen en het kopen van de producten die ze graag willen hebben. Als jouw website niet goed — lees: klantvriendelijk — functioneert, komen de klanten er echt niet naar terug. Misschien kun je wel een website maken, maar voor het maken van een professionele en betrouwbare website voor het online presenteren (en hopelijk verkopen) van je producten moet je een degelijke opleiding gevolgd hebben. Bovendien kost het veel tijd om een goede website te construeren, tijd die je veel beter kunt gebruiken voor de core business van je onderneming. Raadzaam is wel om een aparte codeerder en grafisch ontwerper in te huren als je ervoor kiest om je webdesign te outsourcen. Je wilt tenslotte niet afhankelijk zijn van één freelancer, want als die om wat voor reden dan ook stopt, heb je een probleem. En vind dan maar een nieuwe om dat probleem op te lossen. Bovendien huur je met meerdere freelancers mensen in die specialisten zijn op hun specifieke gebied.

4. WEBSITE UPDATES

Je kunt wel een schitterende website hebben, maar minstens even belangrijk is het onderhouden ervan, en dat is een heel ander verhaal. Om ervoor te zorgen dat je website

gelijke tred houdt met de snel veranderende technologieën, trends en hypes, moet je een heleboel zaken en ontwikkelingen bijhouden. Daarom kan het outsourcen van deze taken je helpen bij het handhaven van een krachtige 'presence' op het web, en kun je je richten op andere zaken. Wat je in ieder geval zou moeten outsourcen, is het updaten van je website. Vrijwel dagelijks creëren en verbeteren mensen systemen om deze efficiënter te laten draaien. Het kan simpel lijken om je website zelf te updaten, maar dat is het niet. Niet alle applicaties zijn even compatibel, en voor je het weet, ligt je website plat. Bedenk dat die site steeds belangrijker wordt als visitekaartje voor je bedrijf.

5. CYBERSECURITY

IT service providers zullen je gewoonlijk verzekeren dat je gegevens veilig zijn, maar ondernemingen zouden ook aanvullende beveiliging via een externe partij moeten regelen. Leveranciers van IT-diensten zijn geen experts op het gebied van cybersecurity. Hun taak is het, die diensten te verkopen, en veel IT-netwerken zijn ontworpen met veiligheid als iets waar ze achteraf ook nog even over moesten nadenken. Kort door de bocht: er zijn IT-verkopers die diensten leveren, en er zijn experts op het gebied van cybersecurity die gespecialiseerd zijn in het anticiperen op en ontkrachten van bedreigingen. Hoewel die IT-verkopers strakke beveiligingen hebben ingebouwd in hun programmatuur, bieden die cybersecurity experts een extra beschermingslaag die rampen kan voorkomen en veiligheidsrisico's snel kan oplossen.

6. TWEETRAPS AUTHENTICATIE

Tweetraps authenticatie is een vorm van beveiliging waarbij gebruikers twee metho-

des van identificatie moeten toepassen om gegevens te kunnen openen, bijvoorbeeld van bankrekeningen of andere vertrouwelijke informatie. Gewoonlijk bestaat deze authenticatie uit een vorm van fysieke identificatie (vingerafdruk-, stem- of irisherkenning) en een veiligheidscode zoals een PIN, of een combinatie van twee geheel verschillende beveiligingscodes, zoals een wachtwoord dat jij alleen kent, en een toegangscode die jou is toegekend. Iedereen die te maken heeft met kritische (bedrijfs)gegevens, zoals bankoverschrijvingen of innovatieve technologieën waarvoor nog geen patent is aangevraagd, zou tweetraps authenticatie moeten invoeren om IT'ers te helpen bij het beheren van de toegang tot dergelijke gegevens en het beter kunnen afschermen van hun systemen. Tweetraps authenticatie moet opgezet worden door een professional die de software applicaties kent die de ondernemer wil beschermen.

7. QA TESTEN

Als je team de hele tijd bezig is met het ontwikkelen van producten en apps, kan het een saai klusje zijn om elk klein onderdeel ervan te testen om er zeker van te kunnen zijn dat het perfect is. Outsourcen is dan een uitstekende manier om je producten en apps zo optimaal mogelijk te houden zonder je ontwikkelaars lastig te vallen met dat testen. Het inschakelen van een derde partij om te helpen bij de QA (quality assurance, kwaliteitsborging) en te testen voor bugs voordat het product naar de klant toe gaat, is een heel goede maatregel. Dat testen is niet het meest leuke werk, maar je kunt het beter overlaten aan specialisten, dan weet je zeker dat je product optimaal functioneert.

8. BUSINESS APPLICATIONS

Het kan een goed idee lijken om apps te ontwikkelen die op maat gesneden zijn voor jouw zakelijke operaties en personeel, maar het inhuren van een ontwikkelaar vereist een aanzienlijke investering in tijd, geld en geduld. Terwijl er ruim voldoende alomvattende business apps verkrijgbaar zijn die zo ongeveer alles voor je kunnen doen wat je maar gedaan wilt hebben. Er is een ruime keuze aan zakelijke pakketten op de markt, zoals MS Office 365 en Google Apps. Ondernemingen zouden dit soort infrastructures zoveel mogelijk moeten outsourcen, met name organisaties die geen eigen IT-mensen in dienst hebben. Er zijn ruim voldoende applicaties met enorm veel functies die worden gebruikt door een groot aantal organisaties, dus die apps worden regelmatig geüpdated met de meest recente

technologieën om je onderneming flexibel en concurrerend te houden, en je hoeft niet de extra kosten te maken voor het inhuren van ontwikkelaars.

9. PROJECTEN BUITEN JE EXPERTISE-BEREIK

IT-professionals zijn geen experts op alle gebieden van technologie. Ze kunnen van een bepaald gebied veel weten, maar dat houdt niet automatisch in dat ze voor een gerelateerd project kunnen worden ingezet zonder dat ze daarvoor de benodigde opleiding hebben genoten. Als een bepaalde taak vaardigheden, kennis en tijd vereist die je organisatie niet in huis of beschikbaar heeft, is het tijd om aan outsourcen te denken.

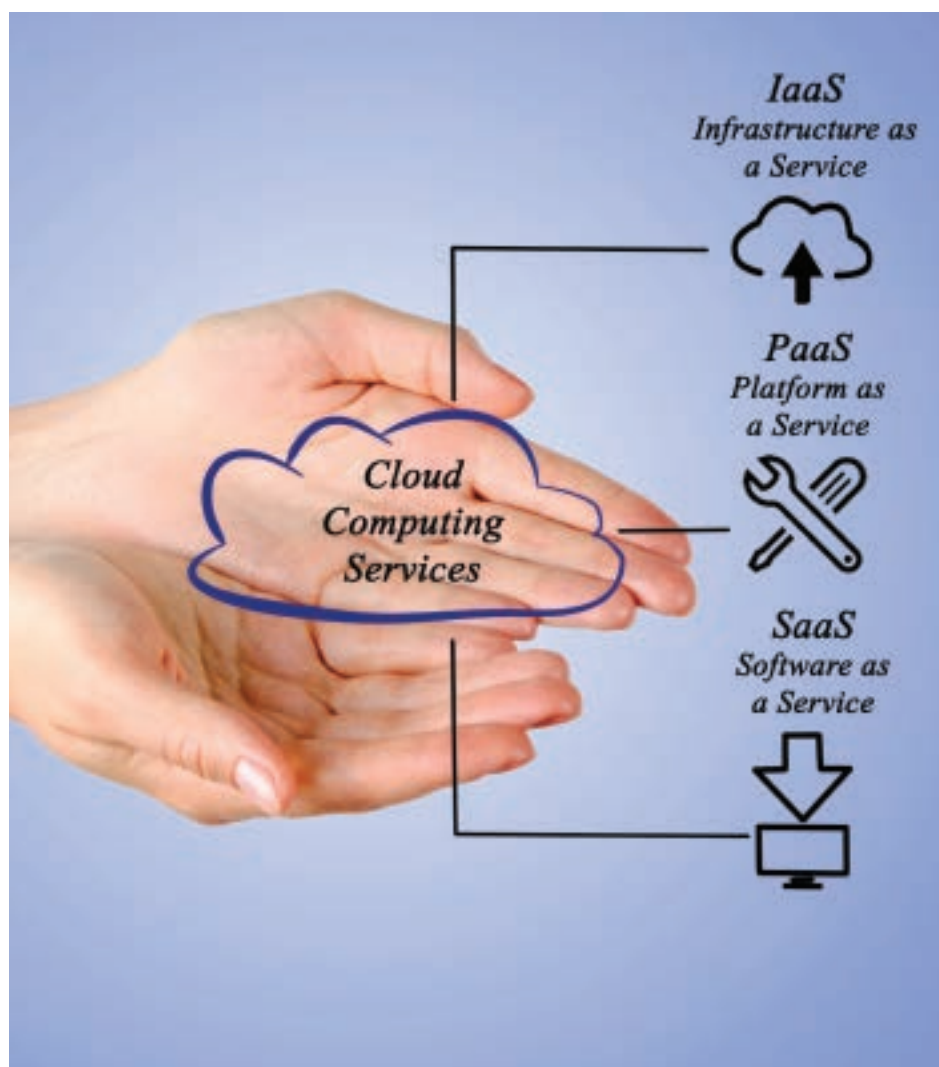
Hoewel sommige projecten alleen door de vendor verricht kunnen worden, staan veel van die verkopende organisaties open voor samenwerking. Daarmee kunnen je medewerkers betrokken blijven bij het project en hen tegelijkertijd inzicht krijgen in de nieuwe technologie en de daarbij behorende

processen. Ondernemingen die serieus aan kwaliteitscontrole willen doen en ervoor willen zorgen dat alle neuzen dezelfde kant op staan, moeten helder hebben wat ze precies willen. Raadzaam is ook om een stakeholder in het project als verantwoordelijke persoon daarvoor aan te wijzen.

10. ALLES WAT NIET GEAUTOMATISEERD KAN WORDEN

Het zelf verrichten van saaie taken kan te tijdrovend zijn, en het inhuren van een eigen medewerker kan een verspilling van mankracht zijn. In sommige gevallen kunnen die saaie taken gewoon geautomatiseerd worden, maar als dat niet kan, zou je zeker outsourcen moeten overwegen.

Belangrijk bij het outsourcen is wel dat je helder hebt wat gedaan moet worden en op welke manier. Zet dat in detail op schrift en zorg voor een goede opleiding. Dat kost wat tijd en geld, maar die investering weegt niet op tegen de winst die je er uiteindelijk mee behaalt.





Een softwaretraject kunt u vergelijken met het bouwen van een huis. Het voortraject is doorslaggevend voor het resultaat. De koper/opdrachtgever heeft van tevoren al een beeld van hoe het huis eruit komt te zien en zijn voorkeuren. Echter, het betrekken van een architect is wel gewenst. Direct starten met bouwen is simpelweg geen optie. De architect gaat met de opdrachtgever in gesprek en tekent het huis volledig uit, zodat deze op de juiste en gewenste manier gebouwd en gerealiseerd wordt.

Voordat het huis wordt gebouwd is elk detail volledig doordacht en in kaart gebracht.

De koper kan vertrouwen op een mooi resultaat.

ZO STEVIG ALS EEN HUIS

De opbouw van een softwaretraject is vergelijkbaar. Ieder traject ontstaat vanuit een vraag of wens. Net als bij de bouw van een huis, start je niet direct met ontwikkelen. Over de bouw van een mooi en betrouwbaar huis wordt goed nagedacht. Dit geldt ook voor een softwaretraject. Als u namelijk echt een passende softwareoplossing wilt, die u blijvend winst, efficiëntie of een kostenbesparing oplevert, dan is het belangrijk dat die oplossing 'zo stevig staat als een huis'. Om dit te reali-

seren is een architect nodig. Een architect die de bouwtechnieken, aandachtspunten en mogelijkheden kent en in kaart brengt. Maar ook een gesprekspartner die de juiste vragen stelt om daadwerkelijk te doorgronden wat u wilt en wat de organisatie nodig heeft.

EEN SOFTWARETRAJECT DOORLOOP JE SAMEN(!)

Wij geloven dat het essentieel is om van tevoren (écht) duidelijk te hebben wat het doel is van een passende softwareop-

plossing. Dit vraagt naast verkennende en diepgaande gesprekken ook om een gedegen inventarisatie van het ict- en softwarelandschap binnen uw organisatie. Software staat namelijk niet op zichzelf. Een goed ingerichte, stabiele ict-infrastructuur is een belangrijke basis om software (soepel) te laten werken, maar ook de mensen en processen binnen uw organisatie zijn een belangrijke factor. Maar bovenal: een softwaretraject doorloop je samen. Van begin tot eind. In tegenstelling tot het bouwtraject van een

huis, waar alles op het moment van bouwen tot op de centimeter is uitgetekend, is een softwaretraject veranderlijk. De technieken en daarmee de mogelijkheden ontwikkelen doorlopend. Ook krijgt u mogelijk nieuwe inzichten of wensen tijdens het traject. Dan kunnen we bij-schakelen. Het ontwikkelen van software is geen project, maar een traject waarin we samen met u optrekken, u actief informeren over de voortgang en bij-schakelen waar dat gewenst of nodig is.

WAAROM IS SOFTWARE DAN ZO BELANGRIJK?

Een passende softwareoplossing kan een verschil maken voor uw onderneming. Om dit te onderstrepen delen wij graag de volgende klantcase met u:

MEER INZICHT IN BEDRIJFSPROCESSEN EN MINDER PRODUCTEN RETOUR

Een versleverancier van kant-en-klare producten voor Jumbo, Plus en MCD-Supermarkten wilde het retourproces van hun producten verbeteren. Na een aantal gesprekken en een duidelijke afstemming werd voor de buitendienstmedewerkers een specifieke plug-in en applicatie ontwikkeld. De oplossing bevat een directe koppeling naar het boekhoudsysteem, waardoor informatie niet langer wordt overgetypt, maar één op één wordt doorgezet naar de orderinformatie.

Daarnaast worden, met de verworven data uit de applicatie, rapportages gegenereerd. En dat levert grote winst op, omdat er nu meer inzicht is in geografische verschillen en seizoensinvloeden. Het aantal retouren is binnen een half jaar met 4% afgenomen en de verwachting is dat die lijn zich doorzet. Kortom, tijdswinst,

efficiënter werken en een aanzienlijke kostenbesparing.

EEN GESPREKSPARTNER MET OOG VOOR HET TOTAALPLAATJE

Deze klantcase is een goed voorbeeld van een traject waarin oog was voor het totaalplaatje om zo een blijvend verschil te maken. In het verleden hebben wij al diverse organisaties mogen helpen met:

- Het volledig digitaliseren van hun administratieve processen (o.a. papierloos werken);
- Het efficiënter omgaan met uren- en projectregistratie;
- Het creëren van dashboards om m.b.v. bedrijfsdata primaire bedrijfsprocessen te verbeteren;
- Het creëren van single sign-on portalen waar eindgebruikers slechts één keer in te loggen om rechtstreeks toegang te krijgen tot alle applicaties;
- etc.

ASPECT | ICT: UW VERTROUWDE ICT-PARTNER DICHTBIJ

De inrichting van ict binnen een bedrijf is een ingewikkeld proces. Vroeger dachten men vanuit concrete producten en oplossingen; de techniek stond centraal. Tegenwoordig vormt het zo efficiënt mogelijk inrichten van bedrijfsprocessen het uitgangspunt. Mede daarom zorgen wij er eerst voor dat alle (relevante) bedrijfsprocessen in beeld zijn. Vanuit daar wordt gekeken naar hoe ict een onderscheidende rol kan innemen binnen uw organisatie.

Kees van der Stelt
0184-675400
k.vanderstelt@aspect-ict.nl
www.aspect-ict.nl



BREDE DIENSTVERLENING

Om het volledige plaatje van 'de architect tot en met het aannemersbedrijf en de bouw' te realiseren, hanteren wij een breed dienstenaanbod, waaronder: bedrijfssoftware (ERP/CRM), BI & analytics, maatwerk & apps, clouddiensten (waaronder Microsoft Office 365 & Azure), ict-beheer, beveiliging & back-up, hardware & infrastructuur en telefonie.

Met 100 medewerkers die gezamenlijk verantwoordelijk zijn voor dit brede palet, realiseren wij oplossingen voor onze klanten die daadwerkelijk winst opleveren. Heeft u een vraagstuk? Bent u benieuwd hoe belangrijk software kan zijn voor uw organisatie? Wij trekken graag met u op.

NEEM CONTACT OP

U kunt ons dagelijks bereiken op
 0184-675400 of via info@aspect-ict.nl.



"Met onze software-oplossingen optimaliseren wij niet alleen de processen, maar vooral de basis", aldus Lubbert van den Heuvel (l) en Wim de Bruin.



LUBBERT VAN DEN HEUVEL, DIRECTEUR/PARTNER XPERIT SOLUTIONS:

'HELPEN ZIT IN ONS DNA'

"ERP, enterprise resource planning. Bij ons staat het echter ook voor enthousiast, resultaatgericht en professioneel," zegt Lubbert van den Heuvel, partner bij Xperit Solutions. De tweede component daarvan weerspiegelt zich in de visie om bij de klant eerst de focus te leggen op effectiviteit en pas dan op efficiency. "Met onze software-oplossingen optimaliseren wij niet alleen de processen, maar vooral de basis."

TEKST EN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Van den Heuvel valt meteen met de deur in huis: "In het verleden lag de focus binnen de dienstverlenende ICT-branche en bij de klanten hoofdzakelijk op het verhogen van de efficiency. Echter, in onze beleving moet je eerst effectief worden en pas daarna meters gaan maken. Verzamel waardevolle data uit je processen, dan weet je hoe je ervoor staat met je bedrijf." Wanneer ben je wel efficiënt, maar niet effectief? "Als je je interne processen allemaal op orde hebt, maar geen euro verdient. Ik zie vanuit de praktijk dikwijls situaties waarin een firma een stevige marge overhoudt aan een

'ALS ADVISERENDE LEVERANCIER VAN SOFTWARE-OPLOSSINGEN HELPEN WIJ HEN OM HET JUISTE INZICHT TE VERKRIJGEN'

kleine groep producten, maar quitte speelt op een veel grotere groep producten. Bij de desbetreffende ondernemers leeft lang niet altijd het besef dat zij een wereld laten liggen. Als adviserende leverancier van software-oplossingen helpen wij hen om het juiste inzicht te verkrijgen: hoe bouw je een goede marge verder uit en wat voor keuzes maak je, daar waar je geen geld verdient? Ga je producten afstoten? Anders inkopen? Noem maar op. Eén van onze slogans luidt: voorraad kost geld, 'nee' verkopen kost klanten. Daartussen moet je dus een balans vinden."

ANDERE PLANEET

Xperit Solutions, gevestigd in Barneveld en aangestuurd door Lubbert van den Heuvel en Wim de Bruin, concentreert zich op wat eerstgenoemde 'het leveren van gereedschap' noemt. "We werken met standaard software-producten, met name Microsoft Dynamics NAV, waaraan we branche-specifieke add-ons toevoegen. Daarmee bedoel ik een set van functionaliteiten die veel gebruikt wordt binnen onze doelgroep, technische groothandels en productiebedrijven cq de maakindustrie, met enkele tot honderden medewerkers, in Nederland en op vestigingen daarbuiten. Wij zijn ervan overtuigd dat je een branche door en door moet kennen om er het juiste gereedschap voor te kunnen ontwikkelen. Bij het aannemen van nieuwe medewerkers kijken wij, naast kennis van ERP-pakketten, vooral naar ervaring in de branche. Hoe vaak hoor je niet dat het lijkt alsof IT'ers van een andere planeet komen? Een groot deel van onze consultants heeft een achtergrond bij een eindgebruiker in onze sector. Deze mensen kennen het klappen van de zweep, weten tegen welke problemen een klant aan loopt en wat ervoor nodig is om die op te lossen. Ze kunnen zich inleven in 'de andere kant van de tafel'. Helpen zit in ons DNA, dat hoort bij de rol van een consultant."

LATEN RONDLEIDEN

Terug naar efficiency en effectiviteit. "Wat wij doen, is data omzetten naar informatiestromen en die vervolgens ordenen," legt Van den Heuvel uit. "Wanneer er een aanvraag van een prospect binnenrolt,

'WIJ ZIJN ERVAN OVERTUIGD DAT JE EEN BRANCHE DOOR EN DOOR MOET KENNEN OM ER HET JUISTE GEREEDSCHAP VOOR TE KUNNEN ONTWIKKELEN'

maken we eerst kennis met elkaar, stellen we vast of het goed klikt en komen vervolgens tot de kern: bestaat er een probleem en zo ja, hoe ziet dat eruit? Dat dien je als ondernemer wél te weten. Graag laten we ons rondleiden door het bedrijf. Dat geeft ons al gauw inzicht in hoe de informatie door de organisatie loopt en hoe je die moet ordenen. Vaak tref je nog heel veel zaken op papier aan, of in Excel-bestanden met aan elkaar geknoopte applicaties. We helpen ook dikwijls startende ondernemers of pakken de draad op wanneer het traject met een collega-ICT-specialist niet het gewenste resultaat heeft opgeleverd. Onze uitleg van ERP - enthousiast, resultaatgericht en professioneel - vertaalt zich in een zodanige aanpak dat wij daadwerkelijk een toegevoegde waarde bieden. Slechte software bestaat niet meer, slechte implementatie wel."

ALLERLEI BIJKOMSTIGHEDEN

Die toegevoegde waarde zit er vanaf de basis in. "Wij streven naar een langdurige relatie en doen een eerlijk voorstel, zonder zaken mooier voor te spiegelen en daarmee makkelijk de opdracht binnen te hengelen. Helaas duiken in onze branche

hier en daar 'cowboys' op, die laag offereën en later allerlei bijkomstigheden naar voren schuiven, die kostentechnisch natuurlijk consequenties hebben. Vaak zitten we aan tafel met een (financieel) directeur die door de omvang van het bedrijf nooit alle ins en outs kent. Kortom, een inkopende partij die niet precies weet wát hij moet inkopen. Hij denkt op honderd procent kennis te zitten, maar in de praktijk blijkt dat tachtig tot negentig procent. Best lastig dus om zo'n prospect honderd procent zekerheid te geven. Onze toegevoegde waarde schuilt ook in de wijze waarin wij fouten - en die maakt iedereen - oplossen. Dat gebeurt voor 95 procent al voordat de opdrachtgever het merkt en de overige vijf procent handelen wij netjes en transparant af. We zeggen wel eens tegen een prospect die we meenemen naar een referentiekant: 'Vraag hem maar hoe wij met onze fouten omspringen.' Het werkt sowieso heel goed om ondernemers met elkaar te laten praten over de materie. Dat doen ze op een heel ander level, met veel herkenningspunten over en weer. Een

demo door een klant overtuigt veel meer dan één die wij geven."

SPANNINGEN

Ten aanzien van de implementatie van ERP-software brengt Van den Heuvel nog enkele andere valkuilen naar boven. "Het gaat vaak mis wanneer je je niet focust

'WAT WIJ DOEN, IS DATA OMZETTEN NAAR INFORMATIESTROMEN EN DIE VERVOLGENS ORDENEN'

op hoofdlijnen en wanneer je in een klant-leverancierverhouding werkt, terwijl je juist een team met elkaar moet vormen. Je stapt met elkaar in een langdurig, heel intensief traject. Dan is het onvermijdelijk dat op bepaalde momenten, vooral wanneer deadlines in zicht komen, de spanningen oplopen. Hoe benader je elkaar

dan? Kies je ervoor om elkaar af te vallen of maak je even pas op de plaats, om het professioneel op te lossen? Je werkt toch samen naar een resultaat toe?" Van den Heuvel benadrukt dat ERP-automatisering zich tegenwoordig niet meer beperkt tot het kantoor. "Je kunt ook verlengstukken maken naar de logistiek en naar de buitendienst, door gsm's, tablets en andere devices realtime te verbinden met je datasysteem. Dat geeft bijvoorbeeld verkopers inzicht in de voorraad, het verlaagt de foutkans en het verhoogt de efficiency. Daar liggen kostenbesparingen te wachten die een eerste stap vormen in de richting van een betere marge. Kortom, meer effectiviteit. Dat waarmee alles begint."

www.xperit.nl

"Neem kritisch je eigen netwerk onder de loep, door de ogen van een hacker", aldus Emile Kok.

43

ACTUELER DAN OOI:
TSTC INNOVEERT IN ICT- EN SECURITY-TRAININGEN

SPECIALIST IN ZEKERHEDEN

Er gaat de laatste tijd geen week voorbij of er verschijnt wel een nieuwsbericht over een grootschalige, vernietigende operatie door hackers. Ook datalekage en de privacyschending houden de gemoederen bezig. TSTC in Veenendaal behoort al vele jaren tot de koplopers die ICT- en security-trainingen verzorgen om deze risico's te beheersen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, TSTC



Het zegt misschien wel genoeg dat tachtig procent van de trainingen bij opleidingscentrum TSTC in Veenendaal securitygerelateerd is, naast twintig procent overige ICT-trainingen. "Een jaar of tien geleden lag die verhouding nog andersom," herinnert Managing Director Emile Kok zich. Het is sowieso wel aardig om even in de geschiedenis van dit instituut te duiken, omdat het van meet af aan een bijzondere, zeer efficiënte leermethodiek toepast. "We ontstonden in 1999 als onderdeel van een detacheringsorganisatie, maar gingen al na een jaar op zelfstandige basis verder. In onze aanvangsperiode speelde het millenniumprobleem en moesten we binnen korte tijd grote aantallen ICT'ers trainen om bedrijven daarop voor te bereiden. Mensen extern opleiden kost geld, betekent inkomstenderving en legt een druk op de personele bezetting, wanneer medewerkers dagen- of zelfs wekenlang buiten de deur zijn. Zo'n training moet dus zo kort mogelijk duren en toch een hoge

inhoudelijke kwaliteit bieden, bovendien wil je dat de cursisten snel daarna hun certificaat behalen."

VOLGORDE OMDRAAIEN

In die tijd duurden Microsoft-beheerderstrainingen volgens Kok 42 dagen. "Deelnemers kwamen er onvoorbereid naartoe, dienden na afloop te studeren om op examenniveau te komen en konden nergens terecht met vragen. De slagingspercentages lagen op ongeveer 35 procent. Wij besloten dit proces anders te benaderen, feitelijk door de volgorde om te draaien. Bij elke cursist starten we met een intakegesprek. Wie zit er tegenover ons, wat is zijn of haar achtergrond, wat vormt de motivatie om de training te volgen en met welke mate van discipline moeten we rekening houden? Daarna geven we het materiaal voor thuisstudie alvast mee, met de boodschap: 'Lees het goed door en neem je vragen mee naar de klassikale lessen.' Door het hogere instap-

niveau wisten wij de klassikale lessen bij het genoemde Microsoft-pakket te reduceren tot 21 dagen én steeg het slagingspercentage naar 85 procent."

VAKGEBIED ONTPLOFT

TSTC ontwikkelde zich met sprongen. "In 2000 zetten we Cisco-trainingen op, om de systeembeheerders bij bedrijven in staat te stellen zelf de internetverbindingen te beheren. Drie jaar later begonnen we met Citrix en daarna met virtualisatie. Steeds keken en kijken we naar de ICT-trends en zoeken daar vervolgens opleidingsmateriaal bij; de Verenigde Staten en Azië blijven over het algemeen leidend op dit gebied. In 2006 constateerden we dat bedrijven en (overheids)instellingen wereldwijd worstelden met beleid op het gebied van security, dat IT-systemen grote kwetsbaarheden hadden en daarmee vatbaar waren voor allerlei aanvallen. Reden voor ons om een opleiding tot certified ethical hacker (CEH) in te richten,

onder het mom van: 'Neem kritisch je eigen netwerk onder de loep, door de ogen van een hacker.' Inmiddels is dit vakgebied ontploft en actueler dan ooit. Security laat zich splitsen naar twee hoofdelementen, waarbij cursisten telkens verdiepingsslagen maken. Aan de technische kant zitten bijvoorbeeld CEH, security-analyse, penetratietesten - waar bevinden zich de gaten in het systeem?, cryptographie en forensisch onderzoek: na een geslaagde, kwaadaardige hackerspoging het systeem doorlichten en een case met bewijsmateriaal opbouwen, om mee naar de politie te stappen. Strategisch kun je denken aan risk- of security-management, security-beleid opstellen en auditing."

DATABASES OP STRAAT

Inmiddels verzorgt TSTC circa zeventig verschillende securitytrainingen, sinds 2014 ook op het gebied van privacy en cloud, waartussen in de praktijk een natuurlijke samenhang bestaat. "Vanaf mei 2018 wordt de privacy-wetgeving Europees ingericht," zegt Kok.

"Hoe maak je dit nu praktisch toepasbaar? Hoe ga je om met de gegevens in je systeem? Het laatste dat je wilt is dat databases op straat komen te liggen, bijvoorbeeld cliënten-dossiers. Dat kan juridisch, imagotechnisch, uit concurrentieoverwegingen of in andere opzichten schadelijke consequenties hebben. Sterker nog, er geldt straks een boetesysteem voor het niet tijdig melden van datalekages aan de Autoriteit Persoonsgegevens, gekoppeld aan de omvang en de aard van de situatie. Vanaf mei volgend jaar dient een groot aantal bedrijven intern of extern over een privacy officer of een data protection officer te beschikken."

ANDER TYPE CURSISTEN

Kok vervolgt: "Tevens moeten ondernemers nadenken over het te volgen security-beleid, bijvoorbeeld door middel van een ISO 27001-certificering. Met andere woorden, er valt nog veel te doen in korte tijd en dat begint met kennis van zaken, door het trainen van mensen op verschillende afde-

lingen binnen bedrijven. Hierdoor krijgen wij steeds vaker een heel ander type cursisten binnen: niet meer alleen de IT-professional of de security-manager, maar bijvoorbeeld ook mensen vanuit de juridische hoek. Van ZZP'ers en eenmanszaken tot multinationals en overheden, overal komen onze cursisten vandaan en inmiddels trainen we vaker dan voorheen op locatie, vooral bij grote groepen medewerkers vanuit één opdrachtgever. Altijd verstrekken we na het slagen voor het examen een internationaal erkend certificaat, dat iemands carrièrekansen versterkt. Onze materie is voor iedereen interessant, ook voor mensen die in de WW zitten of voor ondernemers die binnen een reorganisatie mensen willen omscholen. Sowieso raakt security alle bedrijven, vandaag de dag zelfs meer dan ooit."

www.tstc.nl



LAGARDE GROEP: VOORUITSTREVENDE IN INTEGRALE AANPAK ICT,
COMMUNICATIE EN BEVEILIGING

ONLOSMAKELIJK MET ELKAAR VERBONDEN

De folder omschrijft de missie kernachtig: 'Met betrokken medewerkers leveren wij een positieve bijdrage aan uw doelstellingen. Door een integrale aanpak van ICT, communicatie en beveiliging zorgen we ervoor dat u veilig en toekomstgericht kunt werken.' Dat klinkt misschien wat algemeen, maar Lagarde Groep laat er een unieke benadering op los en die gaat veel verder dan je als buitenstaander zou denken.

Begin juni woonden 150 relaties in Fort Voordorp (Groenekan) een evenement bij waar Lagarde Groep, gevestigd in Ede en Putten, zijn visie voor de directe toekomst ontvouwde. "We wilden onder de aandacht brengen hoe we ons vanaf nu positioneren, namelijk als een onderneming met verschillende disciplines, die een eenheid vormen in missie, visie en uitstraling," zegt Eddy van Dijk. Bert Noteboom, die samen met Van Dijk de algemene directie van Lagarde Groep voert, legt uit: "Via een nauwe verwevenheid van ICT, communicatie en beveiliging verzorgen wij bij klanten een veilige, toekomstbestendige werkomgeving die waardevolle informatie verschaft over de bedrijfsprocessen." Alvorens we dit uitdiepen, is het relevant om te vermelden dat Lagarde Groep in de 26 jaar van zijn bestaan via het doen van diverse overnames uitgroeide tot zijn huidige, samenhangende mix van specialismen. Van Dijk: "Lagarde staat van oudsher voor (tele) communicatie en elektronische beveiliging, Blankestijn voor gebouw- en terreinbeveiliging en Entris voor ICT-dienstverlening, terwijl Escron zich toelegt op back-up- en uitwijkvoorzieningen. In augustus starten we met Excellis, een innovatief bedrijf dat interessante diensten op het gebied van software-consultancy aanbiedt."

BESTE WERKGEVER

Pakken we nog even de folder erbij, dan lezen we een niet geringe ambitie: Lagarde Groep streeft ernaar de beste werkgever van Midden-Nederland te zijn. Noteboom: "Buiten een goed beloningssysteem en het inzetten van uitstekende bedrijfsmiddelen bieden we onze mensen volop ruimte voor ontwikkeling en carrièreperspectieven, via opleidingen en - dankzij onze verscheidenheid aan bedrijven - een breed scala aan doorgroeimogelijkheden. We stimuleren de zelfstandigheid en het verantwoordelijkheidsgevoel door hen veel vrijheid te geven. Daarmee creëren we onder de medewerkers een sterke motivatie en betrokkenheid, hetgeen zich vertaalt in optimale kwaliteit in dienstverlening. Er heerst bij ons een zeer hoge arbeidsethos." Van Dijk: "Al deze mensen, in totaal negentig, vormen onmisbare schakels in het realiseren van onze missie: het leveren van een positieve bijdrage aan de doelstellingen van de klanten."

HOOG INNOVATIEF VERMOGEN

In een wereld waarin ICT, communicatie en beveiliging via internet steeds meer met elkaar vervlochten raken, innoveert Lagarde Groep met een integraal concept om deze

elementen zodanig aan elkaar te koppelen, dat een informatieve, gebruiksvriendelijke en veilige omgeving voor de klant ontstaat. "Daarbij komt het voordeel van onze verscheidenheid aan disciplines om de hoek kijken, alleen al op het gebied van beveiliging," zegt Noteboom. "Neem toegangscontrole met een achterliggend netwerk, dat verzorgen wij in zijn geheel. Dat betekent één aanspreekpunt voor de klant, zonder dat bij bepaalde issues verschillende betrokken partijen naar elkaar gaan wijzen." Van Dijk spreekt van een hoog innovatief vermogen binnen Lagarde groep en noemt enkele voorbeelden. "Inmiddels werken aardig wat van onze klanten volledig in de cloud, zonder servers. Verder maken telefooncentrales steeds vaker plaats voor Microsoft Skype for Business. Dat biedt kostenvoordelen, een hoge gebruiksvriendelijkheid en -eenvoud plus een breed palet aan toepassingsmogelijkheden: bellen, communiceren, vergaderen, chatten, informatie uitwisselen en videoconferenties organiseren."

CONTINU AANDACHT

De integrale aanpak geeft Lagarde Groep een niet te onderschatten voorsprong in de markt op het gebied van beveiliging. Noteboom: "Security is nu actueler dan ooit; kijk alleen al naar de ransomware die het bedrijfsleven treft en hele organisaties platlegt. Het komt overal op de agenda te staan, zowel op operationeel als strategisch niveau. De evolutie van cloud-applicaties en het toenemend aantal apparaten dat via internet communiceert werpen nieuwe uitdagingen op. Er liggen mooie kansen, maar er hangen ook grote risico's aan vast." Van Dijk: "Beveiliging zit niet alleen in je firewall en in je laptop-updates, je moet het overal toepassen en dan niet in allemaal losse brokjes, maar integraal. Dat betekent dat je overal zicht op dient te hebben, maar ook dat je er continu aandacht aan schenkt. Vroeger installeerde je een systeem en verving je dat na een aantal jaren, nu vraagt de materie om een doorlopende dienstverlening en actualisatie. Wij bieden dat onder de noemer 'security as a service' aan." Noteboom beschrijft in kort bestek de werkwijze. "We zetten een security framework op, hetgeen wil zeggen dat we bij de klant een beveiligingsscan over alle disciplines heen uitvoeren. Daaruit rollen de risico's - lekkages - die je moet oplossen. Ook bespreken we met de opdrachtgever de situatie, bijvoorbeeld de relevantie van privacywetgeving. Vervolgens stellen we in overleg een projectplan op en gaan dat uitvoeren."

HACKERS KIJKEN MEE

Volgens de directeuren van Lagarde Groep onderkennen veel ondernemers niet de veiligheidsrisico's die hun bedrijf loopt. Van Dijk stelt het probleem van onvoldoende beveiligde wifi-netwerken aan de kaak. "Dan krijgen gasten geen aparte sleutel om in te loggen, maar gewoon dezelfde als de medewerkers, waarmee ze zo toegang tot de server hebben. Ja, ook buiten, vanaf de parkeerplaats. In openbare gelegenheden wordt steeds vaker ingebroken op andermans telefoon. Trouwens, ook beveiligingscamera's met wifi zijn daar gevoelig voor. Hackers kijken op afstand mee naar wat er in je bedrijf gebeurt en weten precies waar alles ligt. Via zo'n device verschaffen ze zichzelf toegang tot het complete netwerk en leggen met een beetje pech alles plat, wat het een koud kunstje maakt om data óf fysieke spullen te ontvreemden." Noteboom: "Stel dat je de afstandsbediening van sluizen in kanalen en rivieren niet goed beveiligt, dan zouden hackers heel Nederland onder water kunnen zetten." Van Dijk: "Ken je social engineering? Je belt een bedrijf, doet alsof je bij de vaste ICT-dienstverlener werkt en vraagt wachtwoorden op. Geloof me, honderd procent van de medewerkers tuint erin."

WHATSAPP-INTEGRATIE

Integraal beheer betekent volgens Noteboom niet alleen de ICT beveiligen, maar ook het gebouw en de met internet verbonden apparatuur. "Meest optimaal is om te kiezen voor PSIM: physical security information management. Dit houdt in dat je het geheel van beveiligingssystemen op permanente basis in kaart brengt en in één oogopslag afwijkingen constateert, dankzij een geautomatiseerd signaleringssysteem." Van Dijk roert een interessante innovatie op dat gebied aan: WhatsApp-integratie. "Mensen met verantwoordelijkheid binnen de organisatie ontvangen à la minute en geheel automatisch een bericht met een alarmmelding. Je kunt er ook een workflow aan koppelen, dus een gerichte interne of externe actie in gang zetten om een probleem op te lossen of de schade te beperken. Denk maar aan inbraak of brand." Min of meer in het verlengde hiervan ligt proactief reageren op storingen, één van de speerpunten binnen Lagarde Groep op het gebied van beveiliging. Noteboom: "Je wilt er niet pas bij een inbraak achter komen dat een camera al een tijdje niet meer functioneert, daarom moet je het netwerk zo inrichten dat de servicedesk bij een storing direct een signaal ontvangt. De hardware evolueert en dat

vraagt steeds om een juiste toepassing, een correct gebruik en zorgvuldig onderhoud."

PATROONHERKENNING

Smartphones beginnen tags en sleutels te vervangen en biometrische toegangscontrole, bijvoorbeeld gezichtsherkenning, raakt steeds meer in zwang. "Zo weet je altijd welke mensen zich in het gebouw bevinden," zegt Noteboom. "Bij de flatbrand in Londen zagen we onlangs hoe belangrijk dat kan zijn." Van Dijk: "Er vindt steeds meer data-analyse op basis van videobeelden plaats. Je bekijkt niet alleen de bewegingen, maar registreert ook hoe vaak iemand in- en uitloopt of zich op ongeoorloofde plaatsen ophoudt. Patroonherkenning, heet dat. Al langer kennen we de techniek die bij het overschrijden van een ingetekende lijn een alarmering tot stand brengt. Verdacht gedrag signaleren kan zowel je interne als externe veiligheid bevorderen, bijvoorbeeld wanneer diefstal onder personeel plaatsvindt."

BIG DATA BENUTTEN

Het onderwerp security illustreert heel tref-

fend wat Lagarde Groep verstaat onder integrale aanpak, maar er is meer. In de komende maanden start de onderneming een nieuwe discipline op: Excellis. "Dit bedrijf specialiseert zich in software-consultancy, enerzijds op het gebied van big data en business intelligence, anderzijds op het vlak van online-samenwerking," vertelt Van Dijk. Over dit laatste zegt hij: "Er vindt steeds meer opslag in de cloud plaats, waarbij Microsoft Sharepoint je in staat stelt deze informatie te delen, als basis voor interne en externe samenwerking." Noteboom haalt de eerstgenoemde specialisatie aan. "Steeds meer klanten leggen bij ons de vraag neer hoe zij big data uit slimme apparaten kunnen benutten voor het verbeteren van hun processen en hun business. Wij helpen hen deze te ontsluiten, waarbij we een unieke koppeling maken met onze integrale beveiliging. Zo biedt analyse van data uit camera's en toegangscontrole in een logistiek centrum mogelijkheden om de routing te optimaliseren en helpt wifi-techniek een supermarkt om de bezoekersstroom in kaart te brengen. In een zorginstelling verhoogt de efficiency wanneer camera's

onregelmatige bewegingen bij mensen registreren, in plaats van dat medewerkers steeds een ronde moeten doen."

CONSULTANTS EN SOFTWARE DEVELOPERS GEZOCHT

Uiteraard vraagt deze vorm van consultancy om bedrijfsmatig advies," stelt Van Dijk. "We zoeken momenteel heel concreet naar consultants met ervaring op het snijvlak van business en ICT. Verder verwelkomen we binnen Excellis graag nieuwe software developers. Deze mensen bieden wij mooie kansen in een fantastische werkomgeving, waar carrièreperspectieven en innovatie hand in hand gaan." Noteboom besluit: "Zij zullen veel inspiratie halen uit de vooruitstrevende manier waarop Lagarde Groep zich vanuit Ede en Putten toelegt op de integrale aanpak van ICT, communicatie en beveiliging. Daarmee helpen zij interessante klanten om op een positieve wijze hun doelstellingen te realiseren."

www.lagardegroep.nl



WELKE ONDERNEMINGEN ZULLEN DIT JAAR WORDEN GENOMINEERD DOOR DE DESKUNDIGE JURY?

De voorbereidingen van het Business Event gemeente Gorinchem zijn in volle gang. Naar verwachting zullen er veel ondernemers aanwezig zijn om het programma op 27 november a.s. bij te wonen.

In het officiële programma zal de 'Ondernemer van het Jaar' in vier verschillende categorieën bekendgemaakt worden. Op 21 juni j.l. heeft de laatste vergadering van de voordrachtcommissie, bestaande uit Otto Dekker, Michiel van Atten, Kees Nomen, Henry Kramer, Jan Rob van Manen, Gerard de Gans, Nita van Wijngaarden, Mireille Horden, Willem Roeleveld en Ingrid Cantrijn plaatsgevonden. De voordrachtcommissie heeft na vier intensieve vergaderingen een prachtig juryboek weten samen te stellen waarin de parels van Gorinchem zichzelf presenteren. In de afgelopen periode hebben de voorgedragen ondernemingen de kans gekregen om hun onderscheidend vermogen te verwoorden in een motivatieformulier. Deze formulieren zijn gebundeld in het juryboek, welke de voordrachtcommissie op 4 juli heeft overdragen aan de jury. De jury staat onder leiding van juryvoorzitter Caroline van Rooijen en bestaat uit Mauro Agnoli, Liesbeth Wervers, Bert Reijnders en Diderik van Beusekom. Voor de editie 2017 hebben Hoofdsponsors Rabobank en de gemeente Gorinchem er voor gekozen om een speciale categorie in het leven te roepen met als thema Duurzaamheid. Voor de selectie van de genomineerden in deze categorie zal de jury worden geadviseerd door Diderik van Beusekom van stichting Blauwzaam. Belangstellenden kunnen op de hoogte blijven van de ontwikkelingen van het Business Event gemeente Gorinchem door de facebook-pagina van het evenement te liken: www.facebook.com/businesseventgorinchem.

Voor meer informatie:
www.nbe.nu, T 0318-658740
of per e-mail info@nbe.nu.



OVERWELDIGENDE ANIMO VOOR REGIONAAL INVESTERINGSFONDS VAN FRUITDELTA RIVIERENLAND

Het Regionaal Investeringsfonds (RIF) van FruitDelta Rivierenland is er speciaal voor ondernemers en ondernemende inwoners met goede projectplannen en eigen kapitaal. Het geeft ze een steun in de rug voor het realiseren van hun plannen die passen bij onze regionale ambities. Tweemaal per jaar kan er bij het loket van het RIF worden aangeklopt voor een bijdrage. De eerste ronde eindigde eind mei.

Hoe nieuw het fonds ook is, de animo is nu al overweldigend: er zijn meer aanvragen binnengekomen dan gehonoreerd kunnen worden door het beschikbare budget voor de eerste ronde. FruitDelta Rivierenland wil initiatieven uit de markt en netwerken in de samenleving aanjagen en cofinancieren. Daarom investeren wij in projecten van ondernemers en ondernemende inwoners uit onze eigen regio, bij voorkeur het MKB. Deze projecten moeten direct bijdragen aan minimaal één van onze ambities. Dit heeft de grootste impact en past bij de structuur van ons gebied. De steun uit het RIF komt niet alleen in euro's, maar ook in de vorm van kennis, ervaring en praktische hulp. Het RIF wordt beheerd door de Economic Board (EB), dat geen winstoogmerk heeft en waarin stevig wordt samengewerkt tussen vertegenwoordigers van overheid, onderwijs, onderzoek, organisaties, ondernemers en ondernemende inwoners. De EB beoordeelt en honoreert de aanvragen die binnenkomen, maar deelt ook kennis en kunde en kan de aanvragers in contact brengen met partijen die zinvol kunnen zijn bij het realiseren van hun project.

OOK EEN GOED PLAN VOOR HET RIF?

Het loket voor de tweede ronde van dit jaar opent op 19 september. Initiatiefnemers hebben dan tot eind oktober de tijd om een aanvraag in te dienen.

Meer informatie over de mogelijkheden leest u op www.fruitdelta.nl/regionaal-investeringsfonds

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

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

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

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

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

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

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

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



JB Accountants en Adviseurs

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



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

FLYNTH

adviseurs • accountants

DAAR WAAR JIJ ONDERNEEMT

Oudenhof 4 • 4191 NW Geldermalsen
0345 - 57 13 19 • geldermalsen@flynth.nl

| Ondernemen inspireert | www.flynth.nl/geldermalsen

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

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

- Esther, 15 jr, blind

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

 bartimeus sonneheerdt
VERENIGING

 CBF
VOOR
GOEDE DOELEN

WERKEN BIJ VOICT

DE TOEKOMST HELPEN PROGRAMMEREN EN IMPLEMENTEREN

De toekomst wordt niet alleen in Silicon Valley gemaakt. VOICT in Ede ontwikkelde met DireXtion een uniek programma dat logistieke dienstverleners met een complexe werkwijze in staat stelt volledig de regie te voeren. Bij de distributie van medicijnen weten ze bijvoorbeeld niet alleen op elk moment waar welk pakket zich bevindt maar ook wat de temperatuur in de wagen is. Brocacef, PostNL en Coolblue zijn voorbeelden van landelijk opererende bedrijven die DireXtion gebruiken. Om het programma te helpen uitbouwen, te ondersteunen en bij klanten te implementeren zoekt VOICT stagiaires en nieuwe medewerkers.

TEKST: JEROEN KUYPERS FOTOGRAFIE: ANNEMARIE BAKKER





"Je staat hier direct midden in de praktijk",
aldus Gert van Oel

De groei aan toepassingsmogelijkheden voor GPS en de alomtegenwoordigheid van het internet hebben van track & trace een standaarditem gemaakt. De transportsector maakt er massaal gebruik van. Het is een onmisbaar hulpmiddel om ritten zo efficiënt mogelijk te plannen en om kosten te drukken. Maar de meeste programma's beperken zich tot vrij rechtlijnige schema's en zijn volledig vanuit de vervoerder bedacht. "Die zijn niet berekend op de complexiteit van een steeds wisselende situatie", zegt Gert van Oel, directeur van VOICT. "De ene keer moet een koelkast bijvoorbeeld alleen bezorgd worden, de andere keer ook aangesloten. Wat doe je als elke ontvanger een andere afspraak heeft? Wat doe je als je geen eigen auto's laat rijden maar enkel die van onderaannemers? Met DireXtion bieden we deze bedrijven veel meer dan een traditioneel transport managementsysteem. DireXtion is dan ook vanuit hun positie, die van de logistieke dienstverlener, bedacht. Het biedt de mogelijkheid, zoals de naam al aangeeft, om regie te voeren over de zendingen."

AFWISSELEND EN UITDAGEND

VOICT werd tien jaar geleden opgericht, bijna gelijktijdig met het starten van DireXtion. Aanvankelijk beperkte het bedrijf zijn producten en dienstenaanbod niet tot dit programma maar naarmate de belangstelling ervoor groeide begon het zich volledig op DireXtion toe te leggen. Een bedrijf is nooit 'af', maar een programma als DireXtion is dat evenmin. De programmeurs en ondersteuners werken met de nieuwste technieken, zoals .Net-Core en AKKA.NET, wat betekent dat ze tegelijk met het programma zichzelf ontwikkelen. "Je staat hier direct midden in de praktijk en je bent betrokken bij het creëren van iets werkelijk nieuws", aldus lead-developer Gerard Peters. "Dat maakt het werk afwisselend en uitdagend. Onderlinge kennisoverdracht is hier dan ook dagelijkse kost. Verveling is in zo'n stimulerende omgeving een onbekend woord en dat verklaart ook het geringe personeelsverloop. Het is eerder andersom: wie als stagiair binnenkomt en zich leergierig en enthousiast toont heeft een grote kans vervolgens in dienst te

treden, zoals met die van het voorbije studiejaar gebeurde. "We vertonen dus weinig gelijkenis met een doorsnee ICT bedrijf," vult Van Oel aan. "Daar werk je bijvoorbeeld met standaardpakketten of maak je maatwerk voor één programma. Je ontwikkelt je op een beperkt gebied en in hetzelfde straatje. Hier mag ook geëxperimenteerd worden. Wat niet voldoet gooien we gewoon weg. We geven onze mensen dus een stuk eigen verantwoordelijkheid en vrijheid."

INNOVATIESUBSIDIES

VOICT is niet alleen in naam een innovatieve onderneming. Het bedrijf komt in aanmerking voor belastingsubsidies via de Innovatiebox omdat het met DireXtion een programma op de markt heeft gebracht dat wereldwijd onderscheidend is. En de vernieuwing beperkt zich niet tot de technische prestaties. DireXtion is ook een makkelijk toepasbaar systeem. De klant kan kiezen uit tal van opties. Wil hij bijvoorbeeld een sms als de zending is aangekomen of ook als er vertraging is opgetreden? Het kan allemaal. De



software wordt gehost op eigen servers van VOICT en opereert compleet onafhankelijk van de ICT infrastructuur van de klant. "Het is een cloudproduct dat volledig als dienst afneembaar is. Ook dat is heel aantrekkelijk voor onze klanten", stelt Van Oel.

DE ZACHTE KANT VAN DE ICT

Momenteel telt VOICT vijftieng medewerkers. Ze zijn werkzaam in een eigen pand waar nog een hele verdieping leeg staat, maar die zal bij voorkeur niet aan een andere firma worden verhuurd. "We anticiperen op de groei. Als een klant voor ons kiest gaat hij

geleidelijk gebruik maken van extra features. Voor een deel zijn dat bestaande, voor een deel nieuwe, die we hier ontwikkelen. We zijn ook de eerste stappen aan het zetten op buitenlandse markten. De komende jaren zullen wij dus zeker nog nieuwe mensen nodig hebben. We hebben behoefte aan technici, die de software verder willen ontwikkelen, testen en ondersteunen, maar vooral aan mensen uit wat ik graag noem 'de zachte kant van de ICT'. Ik voorzie uitbreiding in onze consultancy, aan informatici die in staat zijn de werknemers van onze klanten optimaal te leren omgaan met DireXtion. Dat

biedt deze nieuwe medewerkers ook een blik in de wereld van de innovatieve en spraakmakende bedrijven die onze klanten zijn. Ze kunnen zich net zo breed ontwikkelen als hun technische collega's door het volgen van interne cursussen en externe opleidingen. We verwachten natuurlijk inzet maar we belonen die ook."

IN DE VOORSTE LINIE

Getalenteerde informatici zijn niet alleen in Eindhoven of Amsterdam te vinden. Van Oel is in staat geweest de voorbije jaren een aantal uitstekende programmeurs, beheerders en testers aan zijn organisatie te binden. Hij is ervan overtuigd dat er nog meer te vinden zullen zijn in de regio van de Edese vallei en dat dit des te meer geldt voor jonge mensen die een scholing op het gebied van de zachte ICT-kant hebben gehad. "Ede ligt in het hart van een regio die zich heeft ontpopt tot een gebied waar het bruist van de innovatie. Wij zijn als bedrijf bovendien actief in de voorste linie van de E-commerce, het terrein waar veel van de meest spectaculaire veranderingen plaatsvinden. Want het zijn vooral dat soort klanten die voor DireXtion kiezen. De vernieuwers en durvers à la Coolblue, bedrijven die nog steeds maar aan het begin van hun levenscyclus staan." Inderdaad, kies je voor een stage of baan bij VOICT, dan kies je voor een baan met veel toekomst, in veel meer dan één betekenis van het woord.

www.voict.nl

53







KATRIEN KOOKT EN DE STELTENBERG SLAAN HANDEN INEEN MET AANSCHUIFTAFEL

DINEREN TUSSEN DE BETUWSE BOOMGAARDEN

Aanschuif tafels op een bijzondere locatie zijn een landelijke trend. In de regio Rivierenland hebben Katrien Raaijmakers en Bianca van der Gun de handen ineengeslagen. Onlangs organiseerden zij een aanschuif tafel bij natuurhuis Steltenberg Bij ons op zolder in Zoelen. Rivierenland Business schoof aan.

Wie bij de Steltenberg arriveert wordt omringd door de prachtige bossen en boomgaarden van Landgoed Soelen, waardoor je op slag de hectiek van alledag vergeet. Eenmaal binnen is de gezellige woonkeuken het eerste wat in het oog springt. Deze avond is dit het domein van Katrien en Bianca en hun gasten. Beiden zijn afkomstig uit Zoelen. Bianca is een bekend gezicht voor veel mensen in de regio doordat zij tevens eigenaresse is van

uitzendorganisaties SprintWerkt en StapIn Personeel. Als boerendochter kwam voor haar een droom uit toen zij een jaar geleden de Steltenberg opende. Ook Katrien is geen onbekende. Met Katrien Kookt is zij traiteur aan huis, maakt ze de mooiste bruidstaarten, organiseert zij high tea's, diverse aanschuif tafels, verrassende workshops en verzorgt zij de catering bij vergaderingen.

KERSEN

De gasten van deze avond krijgen een Kersengardmenu voorgeschoteld waarin, hoe kan het ook anders, de kers centraal staat. Van een kerscocktail tot en met een kersenpavlova, Katrien weet de meest bijzondere creaties op tafel te zetten. Ook een verrassende combinatie van churros van geitenkaas met Betuwse perenstroop en op de huid gebakken witvis met een gratin van aardappel en knolselderij kunnen de gasten bekoren. De avond wordt afgesloten met

STELTENBERG BIJ ONS OP ZOLDER

Een steltenberg is een verhoogde hooiberg, die vroeger het hooi beschermde bij overstromingen. Nu doet deze in 2016 gebouwde steltenberg, op het erf bij een monumentale boerderij, dienst als sfeervolle vakantieplek. Zo is het verblijf te huur als vakantiehuis voor zeven personen, maar kunnen er ook brainstorm- en coachingssessies plaatsvinden.
www.bijonsopzolder.nl
info@bijonsopzolder.nl
T. 0657883547

NOTEER IN JE AGENDA

Ook graag een keer deelnemen aan een aanschuif tafel van Katrien Kookt? Hou dan de website in de gaten, want in september vindt weer een aanschuif tafel plaats op een mooie locatie in de regio.
www.katrienkookt.nl

huisgemaakte crema di Limone. Terwijl de zon ondergaat, wordt er nog lang nagetafeld. Wat ons betreft is deze aanschuif tafel beslist voor herhaling vatbaar!



Landgoed Zonheuvel

Amersfoortseweg 98 | 3941 EP Doorn
info@landgoedzonheuvel.nl | 0343 47 35 00
WWW.LANDGOEDZONHEUVEL.NL

Aanbevolen locaties



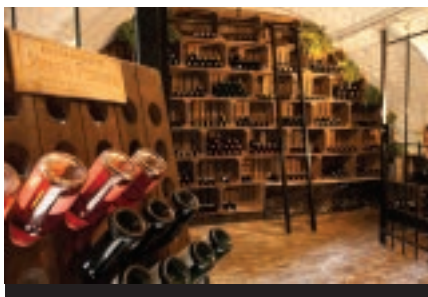
Herberg De Engel

Waalbandijk 102
6669 ME Dodewaard
T 0488 411 280
E info@de-engel.nl
I www.de-engel.nl



Restaurant La Provence

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



Kasteel Wijenburg

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



Herberg De Zoelensche Brug

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



De Twee Linden

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





VAN DER VALK HOTEL TIEL KLAAR VOOR DE TOEKOMST

VERTROUWDE GASTVRIJHEID EN OPTIMALE ZORG

Met 180 moderne hotelkamers, 15 suites, een congrescentrum met 15 zalen, 3 restaurants, een fitnessclub, een 30 graden verwarmd zwembad, sauna en zonnebank, een Skybar en een casino is Van der Valk Hotel Tiel klaar voor de toekomst. Met Van der Valk Vitaal lanceert de hotelketen bovendien een Vitaal Innovatief Traject met als missie 'gezond worden, gezond zijn en gezond blijven'.

Van der Valk Vitaal presenteert het loyaliteitsprogramma voor bedrijven VIT, hierdoor gaat de Vitaliteit omhoog, Verzuim omlaag. "In deze tijd merken we dat veel bedrijven zoekende zijn om hun medewerkers te behouden en ook gezond te houden zowel lichamelijk als ook geestelijk, zodat het ziekteverzuim laag blijft en het plezier van de medewerker toeneemt", aldus Marcel Andeweg, General Manager Hotel Tiel. "Doordat VIT afgestemd wordt op enerzijds de behoefte van de medewerker en anderzijds de behoefte van de werkgever, waarbij gekeken wordt naar tijd, efficiëntie,

duurzaamheid en inzetbaarheid, is VIT een uitkomst voor vele organisaties. Hiermee sluiten we aan op de vraag vanuit de markt." Medewerkers krijgen een menukaart op maat aangereikt, waarbij zij ter bevordering van hun vitaliteit en gezondheid gebruik kunnen maken van talrijke mogelijkheden. Van massages, yogalessen, bootcamp, fitness, runnerstherapie tot workshops, behandelingen zonder wachttijd bij diverse specialisten of ondersteuning door een mental coach. "Onze eigen medewerkers maken ook gebruik van dit concept, omdat we hierin geloven. We zijn ervan overtuigd

dat je door medewerkers vitaal te houden ziektes als bijvoorbeeld een burn-out eerder kunt voorkomen."

CARE

Met Van der Valk Care, dat onderdeel uitmaakt van het Vitaal-concept, heeft de hotelketen een verpleegafdeling geopend met zestig kamers. "Deze kamers zijn geschikt voor mensen die net uit het ziekenhuis komen en nog niet zelfredzaam zijn", zegt Andeweg. "Maar ook voor chronisch zieken die op vakantie willen of mantelzorgers die op adem moeten komen. Veel



zorgverzekeraars vergoeden een verblijf op onze afdeling al."

De verpleging, die wordt aangeboden in samenwerking met Stichting Servicepunt Thuiswonen, staat dag en nacht klaar. Ook andere (para)medici als fysiotherapeuten, ergotherapeuten en podologen, staan ter beschikking. "Wat wij hier doen is uniek", aldus Andeweg. "Er bestaan wel meer zorghotels, maar een dergelijk hotel opgezet vanuit de hotellerie is nieuw. Dat wij onze gastvrijheid in het hotel door kunnen vertalen naar zorg voelt voor ons als vanzelfsprekend. Mensen die bij ons op de Care afdeling verblijven kunnen gebruik maken van al onze faciliteiten, terwijl er 24 uur per dag een verpleegkundige voor hen klaarstaat. De kamers zien er hetzelfde uit als iedere andere kamer en kunnen zo nodig aangepast worden aan de behoeften van de klant. Dus geen kille ziekenhuiskamer, maar een luxe hotelkamer. Bovendien krijgen zij hetzelfde menu voorgeschoteld als de gasten in onze restaurants en kan een partner tegen een kleine vergoeding op de kamer verblijven. Wij zien onszelf dan ook niet als een zorghotel, maar als een hotel met zorg."

VERGADERINGEN

Onlangs is Van der Valk Hotel Tiel door het keurmerk Vergaderhamers geclassificeerd en gecertificeerd als een 5-hamer congresaccommodatie. Hiermee voldoet het hotel aan de allerhoogste eisen voor het faciliteren van congressen en vergaderingen. "Al onze 15 multifunctionele vergaderzalen zijn uitgerust met het meest volledige pakket aan audio en visuele hulpmiddelen. Ook hierbij geldt dat we maatwerk bieden, doordat we op de behoeften van de zakelijke gasten inspelen. De boekers krijgen bovendien een vast contactpersoon aangewezen die vanaf

het begin graag met hen meedenkt."

Qua food en beverage kan de gast rekenen op verantwoorde producten. "In het verlengde van ons Vitaal Concept, wordt er bij vergadering ook veel aandacht besteed aan de lunchbreaks en dergelijke door voeding aan te bieden waar je gezonde energie van krijgt." Van der Valk Hotel Tiel blijft echter ook trouw aan zijn roots. "Natuurlijk kun je hier ook nog steeds de vertrouwde schnitzel krijgen", zegt Andeweg met een glimlach.

SKYBAR

De bovenste etage van het hotel wordt in beslag genomen door Skybar SIXX. "Bedrijven kunnen de skybar op maandag, dinsdag en woensdag exclusief huren voor bijvoorbeeld bedrijfsuitjes, presentaties of trainingen. Van donderdag tot en met zondag is SIXX geopend voor het publiek. "Wat je

veel ziet in de grote steden, gebeurt nu ook hier", meent Andeweg. "Veel mensen komen hier aan het eind van de week voor hun vrijdagmiddagborrel."

Door al haar faciliteiten is Van der Valk Hotel Tiel inmiddels uitgegroeid tot een ware trekpleister voor de regio Rivierenland. "Wij dragen deze regio een warm hart toe. Daarom zijn wij ook sponsor van diverse evenementen als Appelpop en het Fruitcorso. Wanneer het Fruitcorso plaatsvindt, slapen veel bezoekers van het evenement in dit hotel. Wij werken graag samen met lokale organisaties en faciliteren elkaar. Wij willen er voor iedereen zijn. Van de gast die alleen een kopje koffie wil, mensen die zorg nodig hebben tot de zakelijke gast. Iedereen moet zich hier welkom voelen!"

www.hoteltiel.nl





INSPIREREND VERGADEREN EN RECREËREN BIJ BOERDERIJ HOEKELUM

HET GOEDE BUITENLEVEN

Accommodaties om presentaties, vergaderingen en andere zakelijke bijeenkomsten te houden liggen qua sfeer vaak in het verlengde van het bedrijfsleven: strak en in een bepaalde mate formeel. Hoe anders voelt het om de rust en vrijheid in en om Boerderij Hoekelum in Bennekom op te zoeken. Al bij de eerste aanblik merk je dat het goede buitenleven inspirerend werkt.

Ver aan de horizon razen de voertuigen over de snelweg A12 voorbij, maar qua geruis krijg je er niets van mee, net zo min als van de treinen die op steenworp afstand NS-station Ede-Wageningen passeren of er halt houden. De bereikbaarheid van Boerderij Hoekelum laat weinig te wensen over en ook de centrale ligging in Nederland spreekt in het voordeel van deze accommodatie, maar

al die mobiliteit vergeet je spontaan wanneer je je blik over het idyllische landgoed laat glijden, glooiend en lommerijk als het is. Halverwege de oprijlaan voel je dat onthaasting zich meester van je maakt en bij het aanschouwen van het terras temidden van de voormalige stallen en het boerenwoonhuis gun je jezelf direct wat vrije tijd. Oké, de stralende zon geeft het erf en de onafgebroken groene omgeving een extra dimensie. Hij schittert in de vijver van het naburige kasteel, dat het sprookjesachtige plaatje completeert.

RESTAURATIE

Eens vond hier agrarische bedrijvigheid plaats. "Mijn opa en oma runden hier vanaf 1945 als veehouders een boerderij en een kaasmakerij," vertelt Diederick van de Kamp. "Het ondernemerschap zat er toen al in, want in 1950 breidden ze hun activiteiten uit met overnachtingsmogelijkheden. Een

bloeiend geheel voor mijn ouders om over te nemen, wat dertien jaar later gebeurde. In 1996 stopten zij met het melken van koeien en bouwden de stallen om tot groepsaccommodaties. Acht jaar daarna kwam Boerderij Hoekelum in mijn handen, tegelijkertijd met het beëindigen van de varkenshouderij. Ik besloot me volledig op recreatie te richten en te investeren in onder meer de restauratie van De Schuur en Het Bakhuis, dat als knus bed & breakfast dient. Daar ligt nu onze core business, vandaar dat we inmiddels geen kaasmakerij meer hebben, al verzorgen we wel regelmatig met heel veel plezier workshops op dat gebied."

STREEKPRODUCTEN

Vandaag de dag verwelkomt Boerderij Hoekelum aan de rand van Bennekom een grote verscheidenheid aan particuliere en



"Ook al vindt hier serieuze business plaats, er komt toch altijd een stukje vakantiegevoel om de hoek kijken", aldus Diederick van de Kamp.



zakelijke gezelschappen, die er feesten, groepsgewijze ontspanningsactiviteiten, presentaties, vergaderingen of andersoortige bijeenkomsten houden, in een landelijke en informele sfeer. "We bieden overnachtingsmogelijkheden voor meer dan honderd mensen, met speciaal voor het bedrijfsleven een luxueuzer uitgevoerde accommodatie, De Barg. De daar aanwezige vier- tot zespersoons slaapkamers beschikken over boxsprings en een eigen douche- en toilet-ruimte. In totaal kunnen er veertig mensen 's nachts verblijven. Zelfverzorging geldt als uitgangspunt, maar op verzoek van de klant bieden we een ontbijt, een lunch en/of een diner aan, in buffetvorm. We hebben een eigen kok in dienst, die in de gerechten veel streekproducten verwerkt, afkomstig van onder andere een ambachtelijke bakkerij en

slagerij hier in de buurt. Hij levert op verzoek maatwerk en houdt rekening met alle mogelijke dieetwensen."

VALKUILEN

Diverse vaste klanten uit het bedrijfsleven keren met regelmaat bij Boerderij Hoekelum terug voor sessies met medewerkers. "Sommige zelfs maandelijks," vertelt Van de Kamp. "Zij voelen zich erg prettig bij de ongedwongen ambiance die hier heerst. Je proeft hier het karakter van een compact familiebedrijf, met een platte organisatie, korte lijnen en directe aanspreekpunten. Tegelijkertijd dragen we indien gewenst elementen van ondernemerschap uit, gebaseerd op onze historie. Ik houd bijvoorbeeld wel eens een presentatie over communicatie, dienstverlening, flexibiliteit, doelgroepgericht denken en

valkuilen waarmee een bedrijf te maken kan krijgen. Zo hebben wij zelf geleerd om niet de aandacht te moeten verdelen over teveel verschillende takken, want dan gaat het een ten koste van het ander. De focus ligt nu volledig op recreatie en zakelijke bijeenkomsten in een informele sfeer en een prachtige omgeving, midden in Nederland. Ook al vindt hier serieuze business plaats, er komt toch altijd een stukje vakantiegevoel om de hoek kijken."

www.hoekelum.nl

61



BOERDERIJ HOEKELUM STIMULEERT CREATIVITEIT

Voor bedrijfsbijeenkomsten van tien tot pakweg zestig personen en voor presentaties tot circa 120 personen biedt Boerderij Hoekelum een diversiteit aan arrangementen, inclusief zaalhuur, verschillende opstel mogelijkheden van tafels en stoelen, een beamer, een flipover, een geluidsinstallatie met microfoon en snelle glasvezel-wifi (200 Mb/s). "Daarvoor leent de centrale ruimte met bar in De Barg zich uitstekend," geeft Van de Kamp aan. "De lunch en eventueel een afsluitend buffet of een barbecue laten we bewust in een andere zaal plaatsvinden, 't Schot. Daarmee komt iedereen in een andere sfeer terecht, zeker door de verbinding via de buitenlucht. Indien het tijdschema het toelaat, kunnen mensen een ommetje maken over het landgoed en van de natuur genieten. Dat geeft veel inspiratie, het stimuleert de creativiteit. Extra activiteiten zijn op verzoek te regelen, bijvoorbeeld boogschieten, een zeskamp, gps-routes lopen, oud-Hollandse spelen en workshops kaas of boter maken."

GREEN & FUN AUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Ieder jaar treft u in Rivierenland Business de Green & Fun autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen.

Binnenkort is het weer zover. Dan zullen tijdens de Green & Fun Autotestdag de nieuwste green & fun auto's door onze trouwe lezers worden uitgetoetst. We sluiten deze enerverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe personenwagen en gevestigd in de regio Rivierenland? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag. Surf naar www.rivierenlandbusiness.nl

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

Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op met Marie-Louise van Heeckeren (024-373 85 05) en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de **Green & Fun Autotestdag!**



www.rivierenlandbusiness.nl

WELKOM BIJ
KASTEEL OPHEMERT

maakt dromen mogelijk



TROUWEN

Trouwen op een echt kasteel uit 1265 en de hele dag het kasteel voor uzelf en uw dierbaren. Deze unieke beleving én ons hoge serviceniveau vormen de ingrediënten voor de dag van uw leven.

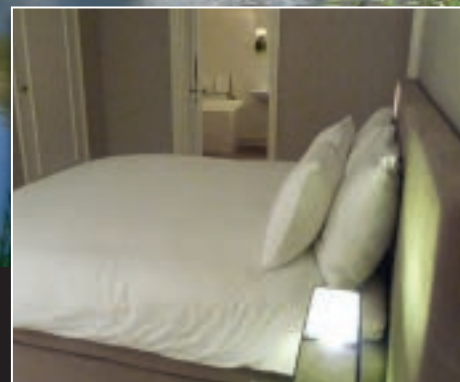
beleef de dag van je leven



VERGADEREN

Wilt u traditioneel vergaderen of staat u open voor een inspirerende meeting? Wilt u een klantendag organiseren? Dit kan allemaal op kasteel Ophemert. Graag denken wij met u mee.

inspirerend vergaderen



OVERNACHTEN

Kasteel Ophemert heeft ook een unieke Bed & Breakfast. In de sfeervolle kamers geniet u van alle privacy en comfort. Met een schitterend uitzicht over de kasteeltuinen waant u zich even kasteelheer of kasteelvrouw.

een vorstelijk gevoel

KASTEEL OPHEMERT ♦ DREEF 2 ♦ 4061 BL OPHEMERT ♦ TELEFOON: 0344-651924

E-MAIL: KASTEELOPHEMERT@GMAIL.COM ♦ WEBSITE: WWW.KASTEELOPHEMERT.NL

NU BIJ ONS IN DE SHOWROOM

DE NIEUWE FORD FIESTA



Vanaf 14.995,- (incl. 750,- aankooppremie)
Vanaf 239,- p.m. met Ford Private Lease



Ford Private Lease aanbieding van 239,- p.m. is gebaseerd op de Ford Fiesta Trend 1.1 5-drs 85pk o.b.v. 60 mnd/10.000km p.j. Afgebeelde auto kan afwijken van standaardspecificaties. Gemiddeld brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: km/liter: 19,2-29,4; liter/100 km: 3,4-5,2; CO₂ g/km: 87-118.

ford-gerritse.nl

M.C. Gerritse Personenwagens Tiel
Ford Autobedrijf Hendriks Oss
Ford Autobedrijf Hendriks Zaltbommel

Edisonstraat 1
Gotenweg 3
Vergtweg 60

0344-620802
0412-699099
0418-575000