

RIVIERENLAND

JAARGANG 31 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



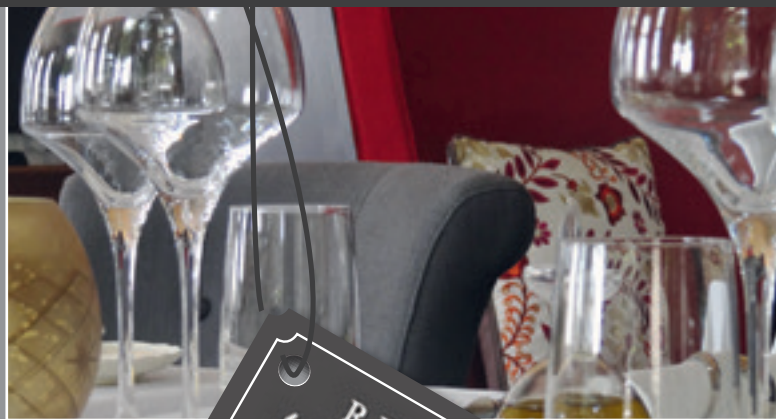
Coverstory KRANENDONK - Smart robotics

SLIMME ROBOTS, SLIMME MENSEN

SPECIAL SMART INDUSTRY
KLAAR VOOR DE VIERDE
INDUSTRIËLE REVOLUTIE?

FUN2DRIVE AUTOTESTDAG
KLASSE HOGER

ONZESPECIALITEIT:DE AMBACHTELIJKEFRANSEKEUKENENHUISELIJKDINEREN



Aan de rand van de oude binnenstad van Zaltbommel, bij de ingang van de historische stadswallen, vindt u 'La Provence'. Dit restaurant van Luc van Iersel is gevestigd in een monumentale villa uit 1860. In de zomer is het goed toeven op het intieme terras onder de druivenranken en linden.

Het restaurant met elf tafels op de begane grond, ademt een warme sfeer. Op de eerste verdieping is een luxe zaal voor besloten gezelschappen of zakelijke bijeenkomsten. Daarvoor zijn alle faciliteiten aanwezig. Op een steenworp afstand kunt u gratis parkeren.

Sinds jaar en dag is 'La Provence'
een begrip in Zaltbommel en omgeving

RESTAURANT LA PROVENCE

Gamerschestraat 81 * 5301 AR Zaltbommel * Tel: 0418-514070
info@la-provence.nl * www.la-provence.nl

VOORWOORD



SLIMME INDUSTRIE

De Nederlandse maakindustrie zit in de lift. Steeds meer productie wordt teruggehaald naar Europa. De kritischer wordende consument vraagt meer dan ooit om kwalitatief goede producten, maar de wens van de consument wordt ook specifiek. Hierdoor ontstaat een toenemende vraag naar specialistische productie. Nederlandse maakbedrijven staan bekend om hun innovatieve vermogen met focus op productontwikkeling, kortere levertijden en open innovatie. Met Smart Industry wordt de Nederlandse industrie versterkt door maximaal gebruik te maken van de nieuwste informatie en technologische ontwikkelingen zodat deze efficiënter, flexibeler, kwalitatief beter en op maat kan produceren. Dit heeft een enorme impact op bestaande businessmodellen en samenwerkingsvormen. Ook biedt het talloze mogelijk-

heden voor de ontwikkeling van totaal nieuwe producten en diensten. De verdere opmars van digitalisering en nieuwe technologie zal de komende tien jaar de economische ontwikkeling en werkgelegenheid in Nederland bepalen. De combinatie van het internet met nieuwe technologie, denk aan 3D-printen, het Internet of Things, Big Data en robottechnologie, leidt in ons land tot een nieuwe innovatieve industrie; zo kunt u lezen in deze editie. Angst voor banenverlies wordt hierbij weggewimpeld door diverse experts. Zoals het er nu naar uitziet gaat deze slimme industrie namelijk juist zorgen voor honderdduizenden nieuwe banen in het mkb. Een ontwikkeling die u niet mag missen!

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
September 2017, editie 4

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Aart van der Haagen Sofie Fest,
Hans Hajee, Elly Molenaar
Jeroen Kuypers, Rein de Ruiten

VORMGEVING / OPMAAK
Margot Noyons

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman,
Roy Versteeg, 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 Kranendonk Smart Robotics: Slimme robots, slimme mensen
- 8 Collin Crowdfund: Financieren 2.0
- 10 Alfa Accountants en Adviseurs: Sportersmentaliteit kan ondernemers helpen
- 12 Jord Althuizen opent compleet vernieuwde Sligro Tiel

Smart Industry

- 14 Klaar voor de vierde industriële revolutie?
- 16 Olmia Robotics: Collaboratieve robotsystemen op maat
- 19 Column bvd advocaten
- 20 Luchthavens moeten groter en slimmer worden
- 23 Column De Giessen
- 24 Schipper Security: Ondernemers zijn dik tevreden
- 26 Accountantz: Het startpunt voor succesvol ondernemen
- 27 De achterhoede van Betuws trots: FC Lienden
- 28 Locked Safe Holland & LSH Security: "Wij verkopen geen alarmsystemen, maar een veilig gevoel"

MVO

- 30 Werkzaak Rivierenland: Welke voordelen zijn er voor mij als werkgever?
- 32 Gemeente Buren zet werkzoekenden in de spotlights
- 34 Sharity: Ondernemen met impact
- 41 Toplocaties
- 42 Recensie Restaurant 't Klooster: Puur genieten
- 44 Buren wint 57e editie Fruitcorso
- 46 Marketing & Communicatie: "Elke bijeenkomst vraagt om een eigen naam"
- 48 VNO-NCW: Inspiratie, informatie en invloed op lobby

Fun2Drive Autotestdag

- 50 Algemene impressie Fun2Drive Autotestdag
- 53 Testverslagen



In Tiel worden vaak enorme machines in elkaar gezet en uitvoerig getest.

6



8 "We hebben op dit moment ruim 11.000 investeerders als klant."

10 "Een doel willen bereiken vergt een goed plan"



14 "Wacht je te lang dan is de concurrentie je voor"



5



16 "CoBots bieden enorm veel kansen"



30 De hoogte van de loonkostensubsidie wordt bepaald op basis van loonwaardemeting



"De naamgeving is uiteindelijk het marketingtool dat het meest op lange termijn doorwerkt"



6

KRANENDONK SMART ROBOTICS

SLIMME ROBOTS, SLIMME MENSEN

Toen Arie Kranendonk in 1983 zijn eerste geautomatiseerde machines voor bedrijven in de regio bouwde in een garage in Ingen, had hij nooit kunnen dromen dat het bedrijf zou uitgroeien tot een belangrijke wereldwijde speler op het gebied van geautomatiseerde robotsystemen voor de scheepsbouw. Kranendonk Smart Robotics is relatief onbekend in Tiel, waar het vorig jaar een gloednieuw hoofdkantoor op de Biezenwei betrok. Maar binnen de maritieme- en offshore wereld speelt de fabrikant in de Betuwe een hoofdrol.

TEKST: REIN DE RUITER FOTOGRAFIE: ROY VERSTEEG

Wie bij Kranendonk Smart Robotics in Tiel op bezoek gaat, weet bij binnenkomst al waar het bij het bedrijf om draait. Want de allereerste robot die Kranendonk ooit ingezet heeft, staat prominent bij de ingang 'mooi' te zijn. Met deze machine begon de feitelijke geschiedenis van het bedrijf. Gevoed door zelf ontwikkelde software snijden en lassen de robots volautomatisch staal voor de scheepsbouw, maar ook voor buizen en pijpen van grote offshore projecten, bruggen en (voetbal)stadions. Traditioneel worden robots ingezet voor repeterende productie, maar het uitgangspunt van Kranendonk ligt in het tegenovergestelde: het

automatiseren van niet repeterende productie door toepassing van slimme robots.

Wie de naam Kranendonk niet kent, wordt vergeven, lacht marketing manager Sander Voerman van het bedrijf. "Nederland is maar een relatief kleine speler in deze nichemarkt. Inmiddels wordt maar liefst negentig procent van onze producten naar het buitenland geëxporteerd. Ongeveer zestig procent van al ons werk is bestemd voor de scheepsbouw, en als we de offshore erbij rekenen dan zitten we op vier vijfde van onze productie. Het geheel wordt gecompleteerd met oplossingen

voor de staalbouw. We leveren niet alleen de hightech robots en de software die daarbij hoort, maar we richten ook de hele fabriek in bij de klant."

BUITENLAND

Omdat de relatie met de scheepsbouw traditioneel zo hecht is, schurkt Kranendonk met een aantal kantoren in het buitenland tegen de klanten in die branche aan. Naast een aantal verkoop- en servicevestigingen in Singapore, Japan, China en heel recentelijk in Amerika heeft Kranendonk Smart Robotics ook een vestiging in Denemarken waar een groot deel



van de complexe software wordt ontwikkeld. Maar het hoofdkantoor is en blijft Nederlands, meldt Voerman. In Tiel werken momenteel zo'n zestig medewerkers - voornamelijk hoogopgeleide engineers - waarmee het bedrijf een belangrijke motor is voor de werkgelegenheid in het Rivierenland. Kranendonk levert onder meer volautomatische lasstraten, vooral voor de maritieme sector, en snijstraten voor de offshore- en staalindustrie. Voor iemand die niet 'in het staal' zit, werkt een bezoek aan de enorme inpandige fabriek eye-openend. Meters hoge portalen waarin meerdere slimme robots hun werk doen worden hier door specialisten in elkaar gezet. De machines lijken wel groot, maar moeten toch zo compact mogelijk worden uitgevoerd. Want het maken van dubbelwandige scheepsrompen in lastige kleine ruimtes en complexe constructies vragen daar om. Voerman: "We maken hier alles exact naar de wensen van de klant, 'tailor made' zoals dat zo mooi wordt genoemd. In het portaal last of snijdt de robot volautomatisch elk onderdeel precies zoals de klant dat wil. Omdat we hier tailor made werken, maken we vaak eenmalige, unieke constructies. Daarbij maken we

gebruik van basisconcepten die zich in de loop der jaren al wel hebben bewezen en passen die aan de wensen van de klant aan. Neem het automatiseren van het programmeren van de robot. Onze klanten leveren ons zogeheten 3D-cadmodellen aan die wij vervolgens kunnen inlezen in onze eigen software. Dat scheelt uren werkvoorbereiding. Wij zijn geen lassers; wij zijn automatiseerders. De kennis van het lassen en het finetunen ligt bij de klant, maar al het andere regelen wij in Tiel."

IN EIGEN HUIS

In Tiel worden de vaak enorme machines in elkaar gezet en uitvoerig getest. Dat levert zijn voordelen op, want alle afwijkingen vallen op de Biezenwei al door de mand en kunnen onmiddellijk worden aangepast. "Wij kalibreren ze hier vergaand. Omdat de machines enorme afmetingen hebben, kan een hele geringe afwijking toch enorm oplopen en bij de klant voor problemen zorgen. In Tiel werken kalibratiespecialisten, mechanische engineers en software-engineers gebroederlijk samen. Kranendonk ontwikkelt alles in eigen huis en alle teams werken samen om de nieuwste

technieken en de beste oplossingen voor de klanten uit te denken. Het leuke hiervan is dat de klant een product krijgt waar een compleet team van trotse, vaak jonge medewerkers hard aan heeft gewerkt. Een dynamisch team dat buiten de box kan en wil denken. Dat praat zich binnen onze klantenkring snel rond."

Als de volautomatische robots en de software zich in Tiel hebben bewezen, schroeven de medewerkers het geheel als een soort omgekeerd bouw pakket weer tot het kleinste schroefje uit elkaar. Daarna verdwijnen de onderdelen in enorme zeecontainers, om vervolgens via de haven in Rotterdam naar de klant te worden verscheept. Gespecialiseerde teams vliegen de onderdelen achterna om op de plaats van bestemming het geheel weer in elkaar te schroeven en de gebruikers te instrueren over het gebruik en het onderhoud. "Wereldwijd zijn er maar een paar bedrijven die scheepsbouwautomatisering op dit niveau leveren," aldus Voerman. "We onderscheiden ons door nieuwe technologieën snel bruikbaar te maken, en processen te versnellen die voorheen typisch handwerk waren."



GROEI

Na de zware dip die de hele wereld – inclusief Kranendonk Smart Robotics - economisch raakte, gaat het de robotspecialisten in Tiel meer dan ooit voor de wind. Het bedrijf groeit letterlijk het pand uit, terwijl dit pas in september 2016 is opgeleverd. Nu al moet worden omgekeken naar nieuwe huisvestingsmogelijkheden in de regio. Wereldwijd groeit de portefeuille met aanvragen; met name vanuit Azië in het algemeen en China in het bijzonder is een toenemende vraag te merken. De Chinezen zijn steeds meer op zoek naar hoogwaardigere technologieën, en komen dan automatisch in Tiel uit. Maandelijks neemt het aantal vacatures toe – elke week adverteert het bedrijf met twee tot drie jobs. Marketing manager Voerman noemt dit met gevoel van understatement 'een uitdaging'. Want de vijf in de regio Rivierenland met slimme specialisten raakt een beetje uitgevist, hoewel het bedrijf er tot nu toe wel in slaagt om steeds de juiste slimme specialisten te vinden. Daarvoor onderhoudt Kranendonk onder meer uitstekende contacten met opleidingsinstituten en ROC's in de regio. Ook intern doet het bedrijf er veel aan om nieuwe medewerkers op te leiden middels de eigen 'Kranendonk Academy'. Uiteraard kijkt Kranendonk Smart Robotics ook naar de toekomst, aangezien fossiele brandstoffen op termijn toch een keer opraken. Klanten die zich daar nu op concentreren zullen uiteindelijk ook moeten 'omdenken' en hun activiteiten meer in de richting van bijvoorbeeld zon- en windenergie verschuiven. "Wij denken uiteraard graag met ze mee," aldus Voerman. "Kranendonk Smart Robotics ziet die toekomst met vertrouwen tegemoet."



COLLIN CROWDFUND BRENGT SERIEUZE INVESTEERDERS EN ONDERNEMERS MET GROEIAMBITIES BIJ ELKAAR

FINANCIEREN 2.0

Crowdfunding voor je bedrijf, het voelt misschien wat onwennig, maar deze vorm van financiering nestelt zich steeds dieper in het bedrijfsleven en de acceptatie groeit met sprongen. Collin Crowdfund vervult in ons land een leidende rol op dit gebied en hielp al honderden bedrijven aan een krediet. Hoe gaat één en ander precies in zijn werk?

TEKST EN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

8

In Amerika kijken ze er al lang niet meer van op en binnen Europa omarmt vooral Groot-Brittannië het systeem van crowdfunding op grote schaal; het betreft daar inmiddels een miljardenbusiness. Dat zette twee ervaren bankiers ongeveer gelijktijdig aan het denken. "Ik schreef enkele jaren geleden een business case rondom dit thema en raakte er steeds enthousiaster over", vertelt Jan-Willem Onink. "Vervolgens kwam ik in contact met mijn huidige compagnon Jeroen ter Huurne, die met een vergelijkbaar idee rondliep. Begin 2015 trad Bas Denissen, met een accountancy-achtergrond, als derde partner aan. Op 4 juni 2014 ging onze eerste case live: een leningaanvraag van een bedrijf met sterke groeiambities, dat de bankfinanciering rond had, maar geloofde in ons concept en er bewust voor koos." Daarmee stond Collin Crowdfund aan de voet van een indrukwekkende groeispurt tot het Nederlands marktleiderschap op dit gebied, met een sterk kwaliteitsgerichte insteek (daarover verderop meer), die er mede voor zorgde dat het bedrijf in 2016 de Cashcow Award en De Gouden Stier won, aangevuld met de publieksprijs bij de FinTech Awards in 2017.

AMBASSADEUR

Crowdfunding. Je legt als ondernemer je leningaanvraag via een georganiseerd kanaal aan 'het publiek' voor, tegen een rente-

vergoeding. Dat gebeurt soms in samenwerking met andere financieringspartijen, zoals een bank. "We hebben op dit moment ruim 11.000 investeerders als klant, variërend van particulieren en ondernemers tot pensioen- en stamrecht-BV's", vertelt Onink. "Voor hen maakt crowdfunding vaak deel uit van een bredere beleggingsstrategie. Mede geïnitieerd door onze toezichhouder, de Autoriteit Financiële Markten, adviseren wij om in het kader van risicospreiding maximaal tien procent van je beschikbare vermogen in deze vorm van beleggen te steken. Crowdfunding is een alternatief voor sparen, maar niet vergelijkbaar. Het gaat om risicodragend beleggen, met als belangrijke pre dat investeerders veel binding krijgen met het bedrijf waaraan zij geld verstrekken. Dat doen zij rechtstreeks, door ons gefaciliteerd. Wij richten ons volledig op het MKB in alle branches. Als investeerder word je feitelijk een ambassadeur van de onderneming en dan kan zelfs op meerdere niveaus, bijvoorbeeld door gebruik te maken van kortingsacties op producten die een bedrijf hem exclusief aanbiedt."

EXPOSURE

Over de aangescherpte eisen van banken om krediet te verstrekken is veel geschreven. Crowdfunding biedt een interessant alternatief, waaraan volgens de commercieel directeur van Collin Crowdfund nog een ander belangrijk

voordeel zit: exposure. "Zowel binnen als buiten je eigen netwerk raakt je naam als onderneming snel in beeld. Het gaat rond via sociale media, maar ook bronnen als BNR Nieuwsradio, Het Financieele Dagblad en De Telegraaf pikken het niet zelden op, vanwege de nieuwswaarde. Dat kunnen wij een extra boost geven via PR-pakketten die we leveren, met bijvoorbeeld gerichte persberichten op lokaal, regionaal of landelijk niveau of voor vakjournalisten. Om het even over banken te hebben: daarmee werken wij graag samen. Dan moet je vooral denken aan co-financiering. Ook met andere partners gaan we graag het gesprek aan. Sinds kort werken wij met Connected Crowdfund Adviseurs, professionals die positief zijn over het concept en het helpen groeien."

Klik hier voor meer info

CROWDFUND COACH

Voor Collin Crowdfund staat één ding voorop: investeerders een serieuze, goed doortimmerde en verantwoorde case presenteren. Onink: "Kwaliteit, dus. Daar draait voor ons alles om. Laat ik het proces stap voor stap belichten. Wanneer een onderneming zich bij ons meldt met de wens om een lening te verkrijgen, vindt allereerst een kredietwaardigheidstoets door een credit rating agency plaats. Daarna koppelen wij een Crowdfund Coach aan het bedrijf. Die richt zich niet alleen op de zakelijke kant, maar ook op de intermenselijke factor, die wij

Jeroen ter Huurne, algemeen directeur



Lenen

Meer weten over lenen via Collin Crowdfund.

Ben jij een gevestigde ondernemer of een ambitieuze starter en zoek je een gedegen financiering via de Collin crowd? Collin Crowdfund brengt ondernemers en investeerders samen voor een optimale win-win situatie.

VOORBEELDEN VAN ANDERE SUCCESVOLLE CAMPAGNES

- Dagbesteding Landrust | Horsen | 425.000 | 7% | 321 investeerders
- Bedrijfswagenspuiters Dodewaard | Dodewaard | 125.000 | 7,5% | 29 investeerders
- Tables.nl | Gorinchem | 150.000 | 6,5% | 160 investeerders
- Discus de Oude Haven | Tiel | 65.000 | 7% | 79 investeerders

heel belangrijk vinden. Hij stelt de ondernemer in de gelegenheid zijn ambities, ideeën, maar soms ook zorgen te delen. De Crowdfund Coach heeft drie hoofdtaken. Allereerst informeert hij bedrijven in de markt over deze vorm van financiering. Verder begeleidt hij de ondernemer in het proces, dat gezien het publieke karakter wezenlijk verschilt van een aanvraag bij de bank. Ten slotte velt hij een eerste oordeel

over de kredietwaardigheid. Dan praat je over rentabiliteit, solvabiliteit en liquiditeit, maar ook over continuïteitsrisico's binnen een exploitatiecyclus en de afdekking daarvan, de kwaliteiten van de ondernemer, zijn of haar visie op de branche en onderscheidend vermogen, de concurrentiepositie en de kwaliteit van mogelijk beschikbare zekerheden."

PITCH OP WEBSITE

"Het oordeel van de Crowdfund Coach gaat naar de Risk Coach, die op basis hiervan advies uitbrengt aan onze Groen Licht Commissie", vervolgt Onink. "We zijn kritisch aan de poort en honoreren uiteindelijk ongeveer éénderde van de aanvragen. Daarna wordt een pitch opgevoerd: een presentatie van de ondernemer en zijn bedrijf naar het publiek. De pitch verschijnt op onze website en dan zien potentiële investeerders in één oogopslag de rente, de looptijd van de lening en de Collin Credit Score: een

gewogen gemiddelde van de rentabiliteit, de solvabiliteit en de liquiditeit. Geïnteresseerden kunnen vervolgens doorklikken naar een complete, gedetailleerde beschrijving van het geheel. Wanneer de inschrijving voor investeerders start, zorgen we ervoor dat deze eerst de inner crowd bereikt: de directe persoonlijke en zakelijke relaties van de ondernemer. Dat geeft, mede door de gunfactor, alvast een mooi schot voor de boeg en bij derden een goed vertrouwen in onder meer de solvabiliteit." Met een successcore van 99,5 procent onder de aangeboden cases mag je spreken van een formule met toekomst. Leningaanvragen lopen bovendien binnen korte tijd vol. "Echter, snelheid vormt niet onze primaire doelstelling. Wij streven naar een goed gefinancierde ondernemer en een verantwoorde investering voor 'the crowd', vanuit een algehele focus op kwaliteit."

Meer informatie: www.collincrowdfund.nl

**ARNOUD BOSCH, CLUSTER-DIRECTIEVOORZITTER
ALFA ACCOUNTANTS EN ADVISEURS:**

SPORTERSMENTALITEIT KAN ONDERNEMERS HELPEN

Sporters die indrukwekkend presteren, dwingen respect af. Iedereen kan zich er iets bij voorstellen wat het van hen vergt om een doel te bereiken. Bij ondernemers is het feitelijk niet anders. Sterker nog, er liggen heel veel overeenkomsten met sport. Arnoud Bosch, cluster-directievoorzitter bij Alfa Accountants en Adviseurs, trekt vanuit persoonlijke marathon- en triathlonervaring frappante parallellen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

Pas drieënhalf jaar geleden trok hij zijn plan en begon intensief met trainen voor de marathon van Rotterdam. Dat wakkerde de drive naar meer aan, waarna triathlons volgden. "Ik was een Bourgondiër, net iets te zwaar, daarom liep ik mee in een landelijk programma van huisartsen om onder meer bloeddruk en cholesterol terug te dringen," vertelt Arnoud Bosch (48), directievoorzitter van de Alfa-vestigingen Gorinchem, Raamsdonksveer, Dodewaard,

Langenboom en Heythuysen. "In het verleden sportte ik al wel, maar niet structureel. In april 2014 besloot ik de draad weer op te pakken en te gaan hardlopen, met als doel het jaar erop aan de NN Marathon Rotterdam deel te nemen. In september zat ik al op dat niveau en besloot de Spijkenisse Marathon te lopen, wat me goed afging. Nadat Rotterdam ook slaagde en ik bedacht dat ik in een grijs verleden een racefiets had gekocht, formuleerde ik

een nieuw doel: triathlon. Eerst een kwart, daarna een halve en vervolgens een hele, waarvan ik er dit jaar drie binnen twee maanden pak."

IN DE VERLEIDING

Dergelijke prestaties komen niet uit de lucht vallen. "Natuurlijk moet het thuisfront meewerken," zegt Bosch. "Het vraagt bovendien om keuzes maken, waarbij tijd en prioriteit nauw met elkaar samenhan-

10

"Zonder focus bereik je geen doel", aldus Arnoud Bosch.



gen. Je moet een goede match vinden tussen werk, sport en overige dingen, wat bijvoorbeeld inhoudt dat je je sociale contacten op bepaalde momenten op een lager pitje moet zetten. Het lukt alleen als je je focust, als je het écht wilt en de juiste discipline weet op te brengen, zonder in de verleiding te komen om op een koude winteravond achter de tv te gaan hangen in plaats van te trainen. Verder komt het aan op het bewust selecteren van de juiste voeding, dus ook daar offers brengen, zonder dat je nu meteen als een monnik moet leven. Wat mij heel veel verder hielp, was lid te worden van een triathlonclub, met allemaal gelijkgezinden om me heen. Je traint met elkaar en je motiveert elkaar. Per discipline word je gecoacht door een deskundige trainer, die je ondersteunt in het realiseren van het - onontbeerlijke - plan dat je gemaakt hebt. Zo iemand stimuleert je, stuurt je bij, waarschuwt je voor bijvoorbeeld overtraindheid en stelt zich soms streng op."

IN NICHES DUIKEN

Oplettende lezers zullen in het bovenstaande al volop raakvlakken met succesvol ondernemen herkennen. "Zonder focus bereik je geen doel. Je hebt als ondernemer snel de neiging om heel opportunistisch allerlei kansen te grijpen, maar die moeten wél binnen je uitgestippelde lijn passen, anders ga je zwalken. Steeds meer bedrijven duiken in niches en ontwikkelen zich tot specialist, waarmee ze op een bepaald vlak uitblinken, in plaats van dat ze alles doen en nergens écht goed in zijn. Dat verkleint misschien de doelgroep, maar het vergroot de klanttevredenheid en de marges. Afnemers tonen zich eerder bereid om wat meer te betalen en zo hoef je geen prijsvechter te worden. Stel altijd een duidelijk doel. Dat kan op geografisch vlak liggen, het marktaandeel, product of misschien wel de beleving daaromheen betreffen. Dan bedoel ik het neerzetten van een sterk merk. Waarom kies je voor

achttien euro een Grohe-doucheslang in de bouwmarkt, terwijl er ook andere typen van vijf euro naast liggen?"

BESTAANSRECHT

"Een doel willen bereiken vergt een goed plan," vervolgt Bosch. "Vergelijk het met een trainingsschema, waarin de juiste opbouw voorkomt dat je blessures oploopt. Laat het doorrekenen door een expert, op basis van marktkennis en -signalen, maar durf daarbij ook je onderbuikgevoel te volgen. Schroom niet om je plan bij te stellen op basis van actuele ontwikkelingen of voortschrijdend inzicht, om daarmee het risico op 'zakelijke' blessures te verkleinen. Dat vraagt om veranderingsbereidheid. Als je namelijk doet wat je deed, krijg je wat je kreeg. Kijk van een afstand naar jezelf en je bedrijf en vraag je af: wat is mijn bestaansrecht? Levert Shell olie of levert het (duurzame) energie? Ondernemers denken vaak meer vanuit hun product dan vanuit de klant en diens behoeften. Durf een andere koers te varen, te experimenteren en risico's te nemen, mits je ze kunt overzien. Zet je je marathon eerst met een flinke sprint in, om het daarna rustiger aan te doen? Wellicht blijkt dan dat je jezelf daardoor juist kapot loopt."

SPIEGEL VOORHOUDEN

In de sport laat je je coachen om langs de juiste weg tot prestaties te komen. Volgens Bosch doen ook ondernemers er verstandig aan om op de juiste momenten voor hulp en goede raad van buitenaf te kiezen. "Je eigen omgeving geeft soms sociaal wenselijke antwoorden. Zelfs een door jou betaald managementteam heeft misschien die neiging. Bovendien durf je binnen je netwerk misschien niet zo snel bepaalde pijnpunten prijs te geven, dus neem iemand in vertrouwen. Een goede accountant kan je bedrijf of een case kritisch beoordelen, je een spiegel voorhouden en je ergens tegen beschermen

of juist over een drempel heen helpen. Hij is daarmee veel meer dan een cijferaar. Ook een overeenkomst met sport: je omgeving ziet veelal niet hoeveel doorzettingsvermogen het ondernemen vereist. Alleen het succes springt in het oog. Krijg je met tegenslagen te maken, laat je dan niet lamslaan en houd je gestelde doel voor ogen. Probeer, eventueel met hulp van je omgeving, je eigen fouten in te zien en zoek niet teveel naar excuses buiten jezelf. Misschien ga je wel te ver, raak je zozegegd in een fase van overtraindheid. Ken dus je grenzen, overschat jezelf niet. Zo kan bijvoorbeeld groei van je bedrijf ten koste gaan van de marge en de klanttevredenheid. Neem af en toe even rust en geniet vooral van je eigen succes, zonder overmoedig te worden. Onderneem vooral met passie en de juiste drive. Dan win je altijd."

www.alfa.nl



JORD ALTHUIZEN OPENT COMPLEET VERNIEUWDE SLIGRO TIEL

31 augustus jongstleden werd de volledig verbouwde Sligro-vestiging in Tiel groots en feestelijk heropend. Jord Althuizen (Auteur van de BBQ bestseller boeken 'Smokey Goodness') Sandra Ysbrandy (Bekend van onder andere het NPO-programma Tijd voor Max), Wim van Heun (Vestigingsdirecteur Sligro Tiel) en Henk Schipper (Directeur Zelfbediening Sligro), openden de vestiging officieel met een gezamenlijke druk op de knop.



assortiment, persoonlijk advies vanuit een passie voor food, meer marge en scherpe acties voor slimme inkopers en gunstig gelegen, overzichtelijke en inspirerende locaties, maakt Sligro het verschil.

SPAARACTIES EN EVENTS

Sligro-kanten profiteren van gratis toegang tot evenementen, concerten en musicals: ideaal voor bedrijfsfeesten. Bovendien vinden er regelmatig exclusieve evenementen plaats in de vestiging, zoals inspirerende proeverijen en clinics.

MARKTLEIDER

Sligro is de groothandelsformule van Sligro Food Group en is met een landelijk netwerk van 50 zelfbedieningsgroothandels en 8 bezorggroothandels marktleider in Nederland. Sligro richt zich specifiek op groot- en kleinschalige horeca, recreatie, cateraars, grootverbruikers, bedrijfsrestaurants, pompshops, het midden- en kleinbedrijf en kleinschalige retailbedrijven. Klanten kunnen beschikken over circa 75.000 food- en aan food gerelateerde non-foodartikelen. Over het jaar 2016 is een omzet gerealiseerd van € 2,8 miljard met een nettowinst van € 73 miljoen. Het gemiddeld aantal personeelsleden op fulltimebasis bedroeg ruim 6.600. De aandelen van Sligro Food Group staan genoteerd op NYSE Euronext.

De opening stond in het teken van inspireren met masterclasses en kookdemonstraties van een groot aantal regionale topkoks en landelijke bekendheden. Aanwezigen konden genieten van proeverijen, interessante workshops, outdoor cooking, foodtrucks en alles wat Sligro te bieden heeft.

GEHEEL VERNIEUWD

Dit voorjaar is de vestiging compleet verbouwd. Dat is in fases gebeurd omdat de vestiging gedurende de verbouwing open bleef voor klanten. Elke afdeling is geheel vernieuwd. Op een verkoopvloeroppervlak van zo'n 4.000 m² is nu een compleet bedrijfsmatig assortiment food en non food beschikbaar voor horecaondernemers, food-

professionals en het MKB.

Sligro Tiel is er voor alle ondernemers. Iedere ondernemer kan een Sligro-pas aanvragen en inkopen doen. In de groots opgezette vestiging vinden ondernemers een compleet assortiment met wijn, koffie, thee, bier en een groot assortiment non-food en kantoorbenodigdheden. In de vestiging staan medewerkers klaar om met passie klanten te voorzien van een kundig advies voor zakelijke evenementen zoals een bedrijfsborrel of barbecue.

DE VOORDELEN VAN SLIGRO

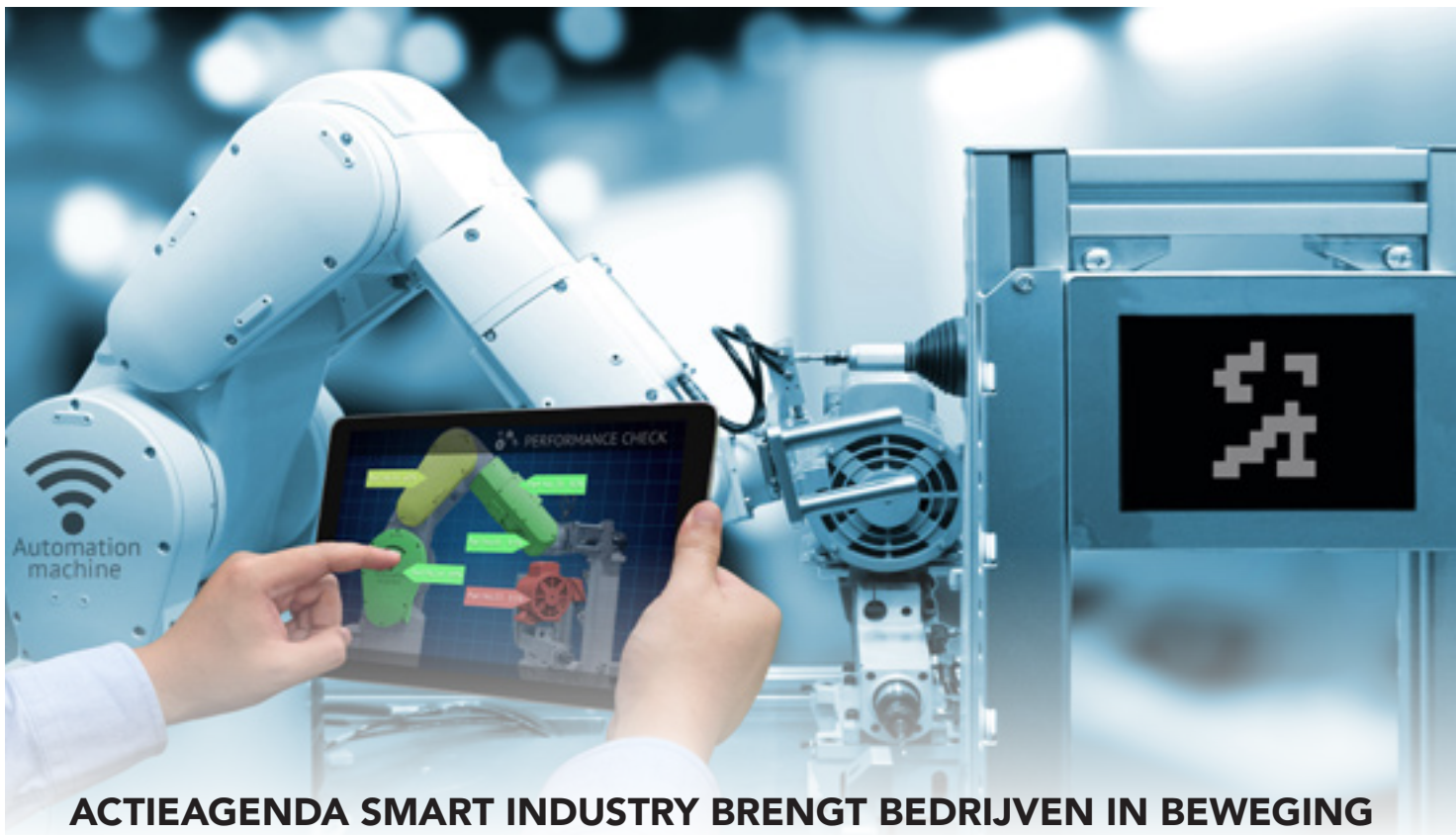
Sligro biedt persoonlijke service, unieke producten, volop inspiratie en economisch voordeel. Met een verrassend compleet



Groots in genieten



special
SMART INDUSTRY



ACTIEAGENDA SMART INDUSTRY BRENGT BEDRIJVEN IN BEWEGING

KLAAR VOOR DE VIERDE INDUSTRIËLE REVOLUTIE?

14

Smart Industry verandert de wereld ingrijpend en er komt nog veel meer aan. Hele bedrijfstakken ondergaan een metamorfose, vertrouwde verdienmodellen verdwijnen en nieuwe ontstaan. Een programma stimuleert Nederlandse bedrijven om aan de slag te gaan met Smart Industry. "Wacht je te lang dan is de concurrentie je voor."

TEKST HANS HAJÉE

De Nederlandse industrie is – direct en indirect – verantwoordelijk voor zo'n twee miljoen banen en bijna de helft van onze export. "Onze industriële bedrijven zijn vaak actief in nichemarkten", zegt Tom Bouws. Hij is accountmanager Smart Industry en Kennisinstellingen bij de Kamer van Koophandel en lid van het programmabureau Smart Industry. "Geregeld zijn ze wereldmarktleider in een deelsegment zonder dat het grote publiek daar weet van heeft."

SPECTACULAIRE TOENAME

Voor het behoud van haar sterke positie moet onze industrie in toenemende mate smart zijn. Onder Smart Industry rangschikken we de verregaande digitalisering en toepassing van nieuwe technologie, zoals verweving van apparaten, productiemiddelen en organisaties. Denk aan slimme toepassingen van internet, 3D-printing, nanotechnologie, adap-

tieve robots, sensortechnologie en big data. "Essentie van Smart Industry is het verhogen van de kwalitatieve productiviteit", verduidelijkt Bouws. "Inzet van nieuwe technologie leidt tot klantspecifieke producten en diensten voor de prijs van het serieproduct én zeer snel geleverd. De klantwaarde neemt toe doordat op data en connectiviteit gebaseerde diensten worden toegevoegd. Vaak spectaculair, waardoor een hele sector op de schop gaat en de concurrentieverhoudingen ingrijpend wijzigen. Niet voor niets wordt Smart Industry wel de vierde industriële revolutie genoemd."

ACTIEAGENDA

Samen met FME en TNO constateerde de Kamer van Koophandel een aantal jaren geleden dat in Azië, de VS maar ook in ons omringende landen initiatieven bestonden om Smart Industry te stimuleren. "Het ministerie van EZ en VNO-NCW sloten direct

aan en in een rapport pleitten wij voor een eigen programma dat recht doet aan de kenmerken van de Nederlandse industrie. Geen top-down benadering zoals in Duitsland, maar gedragen door de bedrijven zelf. Met veel aandacht voor verdienvermogen, skills, samenwerking en ketenintegratie." De beoogde aanpak werd vastgelegd in een Actieagenda die eind 2014 aangeboden is aan minister Kamp. "Er zijn drie actielijnen: verzilveren van bestaande kennis, het marktrijp maken van technologie in Fieldlabs en versterking van de randvoorwaarden kennis, vaardigheden en ICT."

TUSSEN DE OREN

Spin in het web is het programmabureau Smart Industry, een compact team dat de uitvoering van de Actieagenda coördineert. "Eerste opgave was het creëren van awareness," zegt Bouws. "Duidelijk maken



wat Smart Industry inhoudt en de urgentie benadrukken. Het is onvermijdelijk dat de business van tal van bedrijven ingrijpend zal veranderen. Dat moeten we tussen de oren krijgen." Daartoe hebben vertegenwoordigers van het programmabureau op tal van plaatsen hun verhaal uitgedragen. "In het afgelopen twee jaar spraken Egbert-Jan Sol van TNO en ik tijdens verschillende bijeenkomsten in totaal zo'n 15.000 mensen toe."

PREDICTIVE MAINTENANCE

Voorbeelden brengen Smart Industry tot leven. Bouws is een schier onuitputtelijke bron. Hij wijst onder meer op 247TailorSteel dat plaatwerk op maat maakt. "De klant geeft online alle parameters in, slimme software helpt om te komen tot een optimaal ontwerp. Na betaling wordt de bestelling direct geproduceerd." Een digitale drukwerkshop, maar dan voor metaal. "Ander voorbeeld: onderhoud gebeurt nu vaak met vaste intervallen. Ongeacht de noodzaak, en zonder de zekerheid dat niet net voor een onderhoudsbeurt iets stuk gaat. In de Fieldlab Campione draait het om sensoren en data-analyse die voorspellen wanneer onderhoud nodig is. Dat wordt daardoor altijd tijdig en nooit onnodig uitgevoerd. Gevolg: minder uitval, lagere kosten. Dergelijke predictive maintenance heeft een enorme potentie, bijvoorbeeld in de procesindustrie, machinebouw en infrastructuur."

CONSUMENT WORDT PROSUMER

De optiekbranche kent vooral prijsconcurrentie. "Winkels hangen vol met monturen, veelal massaproducten. Het duurt lang voor een bestelde bril geleverd wordt. Een ondernemer ontwikkelde software waarmee je samen met de opticien op het scherm een montuur ontwerpt dat precies past bij jouw gezicht. Een 3D-printer zorgt voor productie ter plekke. Nog beter wordt het door de combinatie met een techniek om lenzen te printen. In plaats van weken te moeten wachten, stap je na korte tijd de winkel uit met een complete individuele bril." Volgende stap: een aansprekend ontwerp thuis downloaden, zelf aanpassen en printen met je eigen 3D-printer.

"De consument wordt een *prosumer*. Er komen geen containers meer uit Azië; logistieke warehouses worden overbodig, net als pakjesbezorgers."

GEEN SCHOON VEL PAPIER

Voorbeelden als deze maken de potentie van Smart Industry duidelijk. "Ondernemers worden enthousiast van dit soort voorbeelden, maar zien ook tal van beren op de weg," weet Bouws. "Veelgehoorde bezwaren: klanten vragen er niet om, mijn management begrijpt het niet, de organisatie is er niet klaar voor." Startups hebben het gemakkelijker. "Hun vertrekpunt is veelal digitaal en ze beginnen met een schoon vel papier. Bestaande bedrijven kennen vaste structuren en eerdere investeringen bemoeilijken innovatie."

STIP AAN DE HORIZON

Uit onderzoek onder mkb-bedrijven blijkt dat nog geen 14% volop bezig is met Smart Industry. "Bewustwording is er steeds meer, maar nog te weinig bedrijven komen in actie." Hoe doe je dat? "Bij kleinere en middenbedrijven moet de directie het voortouw nemen en een toekomstperspectief, de stip op de horizon, formuleren. Vervolgens moet je dit vertalen naar een praktisch plan van aanpak. Kleine haalbare stappen, uitgevoerd door de medewerkers. En die telkens al belonen, want dat is de brandstof. Om hierbij te helpen, ontwikkelen wij op dit moment een Smart Industry-assessment." Mkb-bedrijven zijn veelal wendbaar. "Grootbedrijven zijn logger; daar is het lastig om de organisatie mee te krijgen. Dan is het verstandig Smart Industry-experimenten te starten aan de rand van de organisatie en de vindingrijkheid van het mkb erbij te betrekken. Zo krijgen dergelijke ontwikkelingen de ruimte. Maar pas op: haal ze bij succes niet te snel naar het hart van je bedrijf. De kans dat ze alsnog sneuvelen, is levensgroot."

VERSNELLING NOODZAKELIJK

De Actieagenda Smart Industry wordt tot nu toe uitgevoerd met beperkte middelen. "We draaien vooral op de menskracht en het

enthousiasme van de betrokken partijen. Ook is er veel ondersteuning van brancheorganisaties en individuele bedrijven." Ondanks brede waardering voor de resultaten tot nu toe is duidelijk dat een versnelling nodig is. "Wij werken hard aan de Implementatieagenda 2018-2021 waardoor nog veel meer bedrijven in actie gaan komen. Om ze daarbij adequaat te ondersteunen, is additionele financiering onmisbaar." Bouws sluit af met een oproep. "Wacht niet langer, ook al slokt de dagelijkse praktijk alle aandacht op. Maak werk van Smart Industry. Het kan zijn dat klanten er nog niet om vragen. Maar als er ontwikkelingen zijn waar zij baat bij hebben, die beter en slimmer zijn, verwachten zij dat een professionele partner ze daarop wijst. Verras je klant met de inzet van digitalisering en nieuwe technologie. Doe je dat niet dan is de concurrentie je voor."

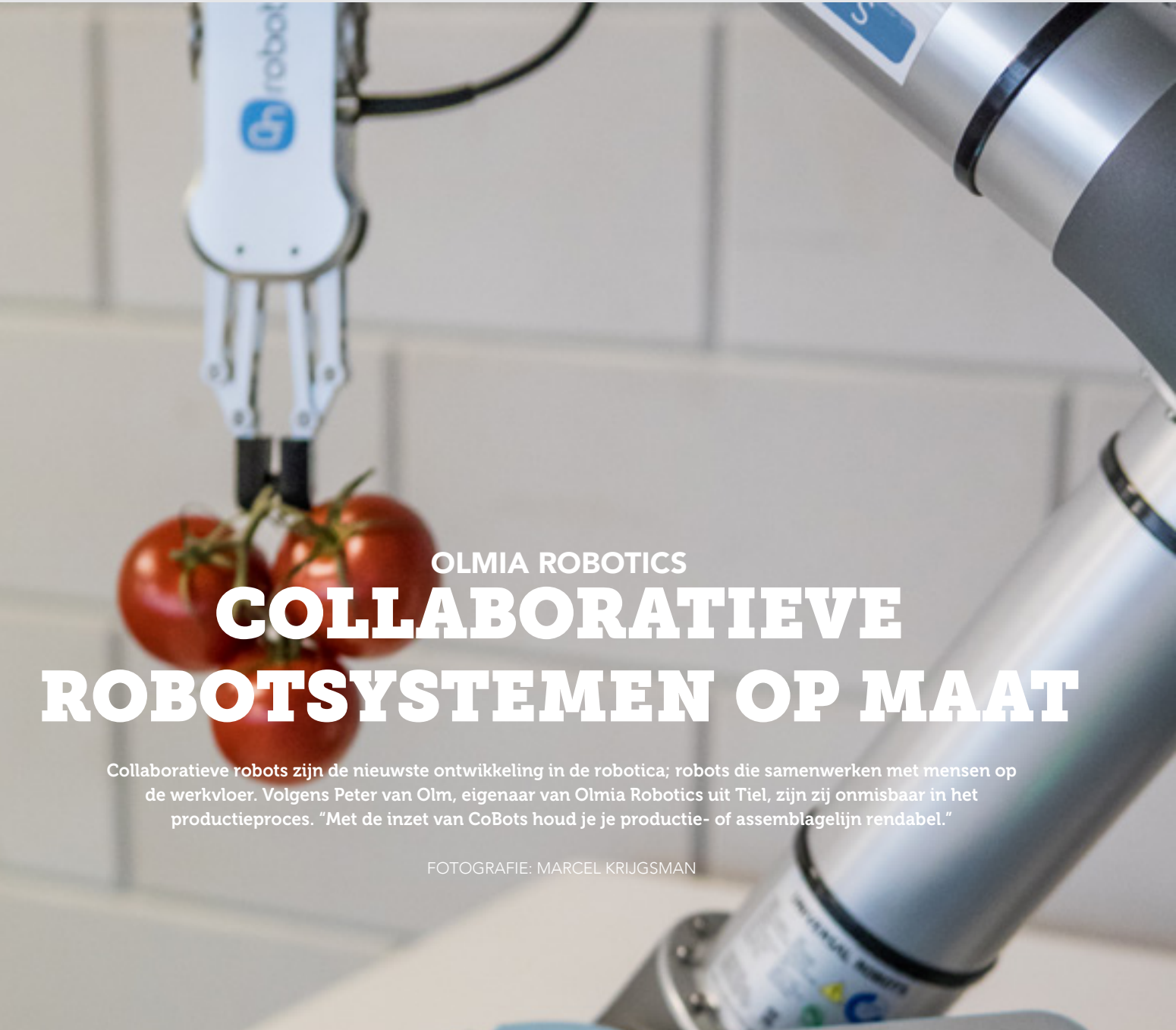
BAKKER EN SLAGER

Smart Industry zorgt ervoor dat fysieke producten steeds meer een vehikel worden voor ontzorging, stelt Bouws. "Daar komt het zwaartepunt van de verdiensten te liggen. Services worden veelal lucratiever dan de hardware, het feitelijke product." Dergelijke ontwikkelingen raken ook niet-industriële bedrijven. "Denk aan een bakker en een slager die samen een bezorgservice opzetten. Het gaat dan minder om technologie, wel over ICT, logistiek en marketing."

MEER WETEN?

Kijk op www.smartindustry.nl en www.kvk.nl/smartindustry

Daar is ook informatie te vinden over regionale actieprogramma's.



OLMIA ROBOTICS COLLABORATIEVE ROBOTSISTEEMEN OP MAAT

Collaboratieve robots zijn de nieuwste ontwikkeling in de robotica; robots die samenwerken met mensen op de werkvloer. Volgens Peter van Olm, eigenaar van Olmia Robotics uit Tiel, zijn zij onmisbaar in het productieproces. "Met de inzet van CoBots houd je je productie- of assemblagelijijn rendabel."

FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN



PROFEEDER

Een van de paradepaardjes van Olmia Robotics is de ProFeeder, een compacte, mobiele en modulaire robotcel, die met een palletwagen naast bewerkingsmachines wordt geplaatst. De ProFeeder komt met twee wisselcontainers en twee onderdelenlades. Wanneer onderdelen zijn verwerkt, wordt de container met de onderdelenlade verwijderd en vervangen door een nieuwe wisselcontainer met onbewerkte onderdelen. De robot werkt intussen gewoon door.

"Veel firma's beseffen niet wat er allemaal mogelijk is", aldus Peter van Olm.



Olmia Robotics levert collaboratieve robotsystemen op maat. "Onze klanten krijgen dus geen CoBot in een doos die zij zelf nog moeten samenstellen en monteren, maar een exemplaar dat al helemaal in elkaar gezet is en afgestemd is op hun wensen. Ze krijgen van ons een plug & play robot, zonder het uitzoeken en de engineering die er vaak bij komt kijken." Om een robot geschikt te maken voor een bepaalde toepassing, horen daar nog allerlei tools bij, zoals grijpers, sensoren of toevoersystemen.

SAMENWERKEN

Wat CoBots volgens Van Olm uniek maken, is dat zij kunnen samenwerken met mensen. "Bij robots denken mensen al snel aan de bedreiging die ze vormen ten aanzien van bijvoorbeeld de werkgelegenheid. CoBots bieden echter juist enorm veel kansen. Ze werken samen met mensen, bieden ondersteuning en maken het werk minder belastend en repetitief. Hierdoor kun je als medewerker juist die dingen doen, waarvoor je opgeleid bent. Bovendien kun je als bedrijf je productiviteit verhogen met de inzet van CoBots en je kosten verlagen. Ze werken altijd met dezelfde kracht en volgen de route die je bij hen programmeert. Dat betekent dat ook de kwaliteit altijd hetzelfde is."

KLANTSPECIFICIEK PROCES

De CoBots die Van Olm levert, worden

helemaal op maat samengesteld. Door de verscheidenheid aan grijpers en andere tools kunnen ze vlot ingezet worden in een klantspecifiek proces. "De robotarm is het hart van een productie- of assemblagestap", licht Van Olm toe. "Daar kan van alles aan bevestigd worden, zoals een schroefunit, een polijstschild of ander gereedschap. Dat bepaalt de toepassing van de robotarm. En die toepassingen zijn bijna eindeloos. De onderdelen kunnen bovendien tot maximaal 10 kg hanteren."

VEILIG

In de werkplaats van Olmia Robotics in Tiel worden de systemen virtueel geoptimaliseerd, gebouwd, getest en worden medewerkers van de klant getraind in het werken met de CoBots. "Iedereen kan de CoBots die wij leveren programmeren. Nieuwe taken zijn eenvoudig aan te leren, doordat je geen code hoeft te schrijven, zoals bij het programmeren van industriële CoBots", stelt Van Olm. "Hierdoor zijn zij ook geschikt voor middelgrote bedrijven. Bovendien zijn ze minder kostbaar en zwaar, kleiner dan een industriële robot en hoeven niet geïsoleerd achter een hekwerk te staan. De CoBot opereert veilig tussen mensen op de werkvloer. Je kunt de arm bijvoorbeeld stopzetten met je eigen hand." Een groot verschil met de klassieke robot, meent Van Olm. "De klassieke robot is niet geschikt om samen te werken met mensen en is lastig te plaatsen in

kleine productieruimten. De ontwikkelingen gaan heel snel, zo maken vision-systemen en slimme sensoren diverse nieuwe toepassingen mogelijk."

LABORATORIUM

CoBots zijn volgens Van Olm allang niet meer voorbehouden aan de metaalindustrie. "Ze zijn bijvoorbeeld uitstekend inzetbaar voor het beladen en ontladen van machines, maar ook in een laboratorium zijn ze uitstekend op hun plek. Testen en analyses die repetitief zijn en precisie en consistentie behoeven, kunnen uitstekend uitgevoerd worden door een CoBot." Voor klanten die willen weten wat een CoBot voor hen kan betekenen, neemt een medewerker van Olmia Robotics een assemblage-productielijn scan af. "Hierbij komt een van onze robotspecialisten op de werkvloer kijken om de mogelijkheden voor een CoBot te inventariseren. Hierbij kijken we bijvoorbeeld welke repetitieve onderdelen overgenomen kunnen worden door een CoBot en hoe deze ervoor kan zorgen dat er efficiënter gewerkt wordt."

ONTGONNEN TERREIN

Hoewel robots veel mensenwerk kunnen overnemen, denkt Van Olm niet dat er straks geen mensen meer nodig zijn in het arbeidsproces. "De robot zal nooit honderd procent de mens vervangen. Wel denk ik dat de robot in veel meer sectoren zijn intrede zal gaan doen. Veel firma's beseffen niet wat er allemaal mogelijk is. Robots in de metaalindustrie; daar is iedereen inmiddels wel aan gewend, maar kijk eens naar laboratoria en de foodsector, daar zie je ze nog een stuk minder. Er is enorm veel onontgonnen terrein."



Morsestraat 11k - 4004 JP - Tiel
0345-60 66 43 - www.olmia-robotics.nl
info@olmia-robotics.nl

ON ROBOT

Onlangs is Olmia Robotics dealer geworden van On Robot. Hun grijpers zijn voorzien van, wat nog het meest lijkt op vingers. Hierdoor kunnen de grijpers makkelijk objecten met verschillende afmetingen oppakken. De grijpers zijn in staat het zwaartepunt van het object dat zij oppakken, te berekenen. Gebruikers hoeven hierdoor uitsluitend het gewicht van het object op te geven bij het programmeren van de robot, waarna de robot de rest van de benodigde waarden kan berekenen. Dit verhoogt niet alleen de productiviteit van robots die gebruik maken van de grijper, maar ook de veiligheid waarmee deze opereren. Daarnaast meet de grijper continu zijn grip op een opgepakt object. Hierdoor weet de robot wanneer het een object onverhoopt verliest of een object in de grijper onbedoeld beweegt.



Una Mas
Tollenstraat 24
4101 BE CULEMBORG
0345-548 148
www.unamastapas.nl




Una Volta
Stationsweg 7
4101 NG CULEMBORG
0345-227 228
www.unavolta.nl



Andermaal
RESTAURANT

Andermaal
Havendijk 6
4101 AB CULEMBORG
0345-534 645
www.andermaal.nl

UW KPN
GOUD EXCELLENCE
BUSINESS PARTNER
IN DE REGIO



KPN ÉÉN | één zakelijke oplossing voor ICT en Telecom



TéGéTèl | **HBA**
ICT • Telecom Specialisten

Gorinchem
0183 64 66 66
Hendrik-Ido-Ambacht
078 681 25 88
tegetelhba.nl

**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



We ♥ PrintMedia



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

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





ZELFRIJDENDE AUTO OF ZELF RIJDEN?

We zijn bang om de controle over het stuur uit handen te geven aan sensortechnologie. Althans, we willen niet dat de technologie ingrijpt in ons eigen handelen in de auto. Wel vinden we het prettig als de technologie ons helpt bij ons eigen handelen. Deze conclusies volgen uit een onderzoek dat in opdracht van Rijkswaterstaat is uitgevoerd met het oog op de ontwikkeling van de zelfrijdende auto. Maar hoe zit het eigenlijk met de aansprakelijkheid voor (falende) technologie in de auto?

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

Als de parkeersensoren niet goed functioneren levert dat niet direct een probleem op. Vervelender wordt het wanneer de sensoren in een zelfrijdende auto het plotseling laten afweten. Er is niet zo heel veel fantasie voor nodig om te bedenken dat die situatie grote schade tot gevolg kan hebben. Op dit moment houden technici, juristen en verzekeraars zich bezig met de vraag wie er in zo'n geval aansprakelijk is voor de schade aan mens en machine.

AANSPRAKELIJK

Als schade wordt toegebracht aan een ongemotoriseerd slachtoffer, is de automobilist aansprakelijk voor zijn schade op grond van de Wegenverkeerswet, tenzij sprake is van overmacht. Wanneer het gaat om twee gemotoriseerde verkeersdeelnemers regelt het Burgerlijk Wetboek de aansprakelijkheid van de schadeveroorzakende partij. In de praktijk wordt dan vaak gesteld dat de bestuurder

een onrechtmatige daad heeft gepleegd door onzorgvuldig te handelen. Anders gezegd: de bestuurder heeft iets verkeerd gedaan. Aansprakelijkheid wegens gebreken aan de auto komt op dit moment bijna niet voor in de Nederlandse rechtspraak. Met de komst van de zelfrijdende auto kan dat veranderen: hoe meer bestuurd wordt door technologie, hoe minder invloed de fouten van bestuurders (of wellicht beter gezegd: passagiers) zullen hebben.

UITZONDERING

De wet kent op dit moment al een regeling voor de aansprakelijkheid van de producent een gebrek in zijn product schade veroorzaakt. De wet zou de wet niet zijn als er geen uitzondering zou gelden: als het voor de producent op grond van de state-of-the-art bij het verkopen van zijn product niet mogelijk was om het gebrek te ontdekken, gaat de producent vrijuit. Achter die bepaling zouden producenten

van zelfrijdende auto's zich wellicht kunnen verschuilen. In dat geval zullen technische discussies tussen de verzekeringsmaatschappijen volgen.

Het kan echter ook gebeuren dat de bestuurder van een zelfrijdende auto aansprakelijk wordt gesteld voor schade van een ander omdat hij niet heeft ingegrepen toen het dreigde mis te gaan. Ook een nalaten kan volgens de wet namelijk onrechtmatig zijn.

HANDEN AAN HET STUUR

Kortom, het is nog niet uitgekristalliseerd hoe de aansprakelijkheid voor zelfrijdende auto's wordt geregeld. Zodra de markt het daarover eens is, zal de politiek moeten meewerken aan het wijzigen van de wetgeving. Voorlopig kunnen we het beste beide handen aan het stuur houden!



LUCHTHAVENS MOETEN GROTER ÈN SLIMMER WORDEN

INTELLIGENTE LUCHTHAVENS IN DE HEDENDAAGSE BURGERLUCHTVAARTMARKT

Luchthavens spelen een grote rol in de economie en zijn essentieel voor regionale groei en ontwikkeling. Ze brengen tal van exploitanten en belangengroepen bijeen, van luchtvaartmaatschappijen, grondpersoneel en luchtverkeersbeheer tot consumenten, detailhandelaren en natuurlijk de regelgevende instanties. Deze groepen bevatten veel stakeholders met totaal verschillende uitgangspunten, functies en doelen. Volgens Kelly Allen, Director of Transportation voor Noord-Europa bij ALE, moeten luchthavens niet alleen groeien, maar moeten ze hun beperkingen, zoals capaciteit, beter gebruiken om slimmer te worden. Ze moeten zich richten op de infrastructuur die nodig is om de nieuwe 'intelligente luchthaven' te ondersteunen.

Burgerluchtvaart groeit sterk en vanwege het almaar stijgende aantal passagiers, routes en vluchten staan luchthavens constant onder druk om hun beveiliging te handhaven of verbeteren. Ze zijn genooddaakt hun operationele efficiëntie te verbeteren en moeten kostenverlagingen realiseren om winstgeverder te worden en de marktdruk het hoofd te bieden. Maar met hun capaciteitsbeperkingen door het gebrek aan ruimte zijn het nieuwe technologieën die nieuwe efficiënties introduceren. Naast geïntegreerde gegevensverzameling en betere, realtime communicatiekanalen worden het IoT (Internet of Things), automatisering, big

data, robots, AI en virtual reality onderdeel van het ecosysteem van burgerluchtvaart. Willen luchthavens echter optimaal van deze technologieën profiteren, dan moeten ze processen ontwikkelen waarmee de samenwerking binnen luchtvaartgemeenschappen wordt vereenvoudigd en versneld.

EEN COMPLEX ECOSYSTEEM BEHEREN

Zowel in operationele als in klantgerichte functies bieden verbonden IoT-middelen een belangrijke mogelijkheid om processen te stroomlijnen. Realtime zicht op de conditie van middelen of locatiegebaseerde diensten

en beacons voor bewegwijzering en asset tracking. Digitale marketing en signage, het delen van live informatie, sensoren op afstand voor de controle van start- en landingsbanen en omgevingscondities, IP-camera's gekoppeld aan software voor gezichtsherkenning of functionaliteit voor volledig digitale verkeerstorens. Bagageafhandeling, tracering van passagiers en selfservice incheckautomaten, we zien het overal. Het is vrijwel onmogelijk om al deze typen technologie te beheren als ze worden geleverd door individuele subsystemen die allemaal afzonderlijk worden beheerd en onderhouden. Welke digitale tools, platforms

of systemen de luchthavens ook kiezen, zonder het juiste netwerk of de juiste bouwstenen voor communicatie komen deze technologieën nooit volledig tot hun recht. Bij een inefficiënte implementatie is daarbij de kans groot dat deze nieuwe apparaten het netwerk overbelasten, nieuwe kwetsbaarheden veroorzaken en de ervaring van de reiziger nadelig beïnvloeden. Niet alleen moeten de verschillende spelers in de luchtvaartindustrie beter op elkaar inspelen, maar luchthavens in het bijzonder moeten kostenverantwoorde IP-oplossingen gaan gebruiken voor de meeste systemen. Dit zorgt onmiddellijk voor betere verbinding tussen mensen, processen en slimme 'dingen' en vereenvoudigt het beheer van ICT. En dit is precies waar de 'verbonden luchthaven' een rol speelt.

DIGITALE BEVEILIGING: HET BEHEER VAN IOT KRIJGT BEDRIJFSBREED DE HOOGSTE PRIORITEIT

Of het nu gaat om IP-beveiligingscamera's, verwarmings-, ventilatie- en airconditioningsystemen (HVAC) of informatieborden, het is voordeliger om alle processen via een enkel netwerk te beheren en te onderhouden. Bovendien biedt dit bedrijfsbreed betere zichtbaarheid. Maar implementaties die slecht zijn beveiligd, leveren gevaren op en apparaten met een verzwakte beveiliging kunnen toegang geven tot het netwerk. Steeds meer vaste en mobiele apparaten maken verbinding met de netwerkrand en het wordt dan ook steeds belangrijker dat deze IoT-apparaten effectief zijn geïsoleerd. De technieken voor netwerkvirtualisatie maken het mogelijk om binnen één infrastructuur virtueel geïsoleerde omgevingen te maken en het IoT beter beheerbaar te maken. Zo kunnen de verschillende teams of afdelingen van een bedrijf hun eigen IoT-netwerkimplementaties beheren. Via virtuele segmentering op het netwerk kunnen IoT-containers worden gemaakt om apparaten en gebruikers in groepen onder te brengen, te beheren en te beveiligen. Bij een inbreuk op de beveiliging kan de verspreiding van oost naar west in het netwerk worden gestopt. IoT-containers bieden afdelingen tevens de mogelijkheid hun eigen beleid inzake QoS (Quality of Service) op het netwerk af te dwingen om hun operationele processen te optimaliseren. In elke virtuele IoT-container kunnen het verkeer en de gebruikers worden bekeken en beheerd, apparaten en applicaties worden geprioriteerd, bandbreedte worden gereserveerd of beperkt en kunnen apparaten op verdachte verkeerspatronen worden gecontroleerd of op de zwarte lijst worden gezet. Het afdwingen van een QoS-beleid zorgt ervoor dat essentiële operationele processen en netwerkmiddelen altijd de nodige

netwerkbronnen ter beschikking hebben om goed te kunnen functioneren.

STAKEHOLDERS VOORZIEN VAN MEDEWERKING EN SAMENWERKING

Bedrijven gaan over op verbonden platforms waar mensen, processen en 'dingen' verbinding kunnen maken en kunnen samenwerken. Hetzelfde geldt voor luchthavens. Verwijdering van de barrières voor de informatiestroom komt de complexe gemeenschap van stakeholders ten goede, van luchthavenexploitanten, luchtvaartmaatschappijen en grondpersoneel tot de autoriteiten en regelgevende instanties. Luchthavens kunnen de verplaatsing van passagiers beheren, werkzaamheden optimaliseren en betere noodcommunicatie implementeren. Luchtvaartmaatschappijen kunnen hun klanten een probleemloze ervaring bieden door gebruik te maken van een infrastructuur met bijvoorbeeld beacons voor geautomatiseerde meldingen. Passagiers krijgen updates in realtime over verwachte wachttijden bij de veiligheidscontrole, locaties van de incheckbalie van vliegmaatschappijen, gates en bagagebanden. Winkels en restaurants kunnen locatiegebaseerde services gebruiken om aanbiedingen te promoten. Dit leidt tot meer interactie met passagiers en verhoogde omzet. Kritieke passagiers- of situationele informatie kan rechtstreeks tussen de relevante partijen in realtime worden gedeeld, zodat de juiste mensen op het juiste moment de juiste informatie krijgen.

OPEN API'S VERBINDEN MENSEN MET PROCESSEN

Om dit te bereiken moeten afzonderlijk werkende systemen worden samengevoegd en moeten communicatietools zoals chatten, spraak, documenten delen, video en meldingen

rechtstreeks in de applicaties en systemen worden geïntegreerd. Dit wordt mogelijk met de open API's die nu beschikbaar worden gemaakt door enkele van 's werelds meest leidinggevende leveranciers. Technologiepartners en externe providers kunnen hiermee communicatie- en samenwerkingstools leveren als integrale, centrale functies van digitale luchthavendiensten in plaats van onafhankelijke, niet-verbonden add-ons.

INTELLIGENTE LUCHTHAVENS: NIET ALLEEN EEN VISIE, MAAR REALITEIT

Willen luchthavens deze uitdagingen aanpakken, dan hebben ze innovatieve oplossingen nodig en moet de infrastructuur intelligenter worden gebruikt. Luchthavens moeten technologie gebruiken om hun budget en middelen optimaal te gebruiken, het toenemende volume van reizigers te beheren en te voldoen aan de steeds hogere technologische eisen van passagiers en commerciële huurders.

Door de behoefte aan realtime informatie-uitwisseling zullen luchthavens nieuwe technologieën gaan gebruiken voor een vrije, soepele communicatiestroom. Innovaties die smart-apparaten integreren, informatie delen op elk punt van de reis van passagiers en betere communicatie tussen de stakeholders van de burgerluchtvaart mogelijk maken, zullen een cruciale rol spelen. Maar de infrastructuur moet zorgvuldig worden gepland, gericht zijn op toekomstige ontwikkelingen en de veiligheid altijd vooropstellen, van de klantgerichte diensten tot aan de hardware. De intelligente luchthaven is meer dan alleen een visie, het is noodzaak. Met de juiste infrastructuur kan dit een wereldwijde realiteit worden.

Kelly Allen



“Geef meerwaarde aan uw data. Zet data om in kennis!”

Ga met ons in gesprek!



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

ASPECT Foon

Hosted Telefonie
Verbindingen
Mobiele telefonie



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



**Een nieuwe
kijk op jouw
business**



www.king.eu

**EERST
KOFFIE**



**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



**“Een prettige
werkplek motiveert
uw medewerkers.”**

23

Door de jaren heen is gebleken dat een prettige werkplek enorm bijdraagt aan de motivatie van medewerkers. Niet alleen de dagelijkse praktijk heeft dit bewezen. Dit gegeven wordt ook door vele onderzoeken onderbouwd. Naast ruimte voor persoonlijke ontwikkeling, erkenning en het krijgen van verantwoordelijkheden, is een fijne werkomgeving een hele sterke motivator.

Wanneer u hierover nadenkt, kunt u dit feit zelf bevestigen. Stelt u zich voor dat u altijd moet werken in een kantoorruimte waar het te koud of te warm is, u last heeft van omgevingsgeluiden, waardoor u zich moeilijk kunt concentreren of waar uw bureaustoel niet lekker zit. Dan kiest u liever voor een goed geventileerde omgeving met een aangename temperatuur waar geluid en akoestiek in orde zijn, toch? Een opgeruimd, modern kantoor met een fijn bureau, een goede stoel en wat kleur en planten om u heen klinkt dan toch een stuk aangenamer.

TIJD VOOR EEN OPFRISBEURT?

Gelukkig is er juist de laatste tijd veel

aandacht voor de ‘gezonde(re) werkplek’. Daarbij wordt meer dan ooit gekeken naar gezondheid en de mogelijkheid om van houding te wisselen tijdens het dagelijks werk. Ook is er meer aandacht voor flexibeler samenwerken of vergaderen met collega’s. Staand werken en zelfs bewegen achter het bureau wordt niet meer ‘weggelachen’. Een goede ontwikkeling, want een fijne en gezonde werkplek is een (onderdeel van uw) serieuze zaak.

Is het tijd voor een opfrisbeurt of wilt u meer weten over bewegen tijdens het werk? We laten u graag genieten van een fijne werkplek.

Jan Mudde
j.mudde@giessen.nl
www.giessen.nl

De Giessen Kantoorefficiency
Handelsstraat 4
3371 XC Hardinxveld-Giessendam
T: (0184) 67 54 30
E: kantoor@giessen.nl



"Afspraak is afspraak bij Schipper Security en dat vind ik heel belangrijk", zegt Ed Timmermans, terwijl hij met Jasperine van Wakeren op de foto gaat.

PROFILE
TYRESERVICE



SCHIPPER SECURITY

ONDERNEMERS ZIJN DIK TEVREDEN

Natuurlijk kun je als bedrijf zelf aangeven waar je kwaliteiten liggen. Maar Schipper Security laat liever haar klanten aan het woord. Drie ondernemers van bedrijventerrein Pavijen in Culemborg vertellen over de korte lijnen die ze ervaren, de voordelen van collectiviteit en het veilige gevoel dat Schipper Security hen bezorgt.

TEKST/FOTOGRAFIE: ELLY MOLENAAR



Hugo Verkerk in gesprek met Ben Wammes.



"Heel prettig dat Schipper Security de beveiliging levert die bij mijn bedrijf past", aldus Niek van der Sluis.

"Ik ben dik tevreden", zegt Ed Timmermans van Profile enthousiast. "Afspraak is afspraak bij Schipper Security en dat vind ik heel belangrijk." De bandenspecialist heeft in het verleden ervaringen opgedaan met andere beveiligingsbedrijven. "Hoe groter zo'n bedrijf, hoe meer bureaucratie er vaak heerst. Als je een vraag hebt, word je een paar keer doorverbonden voordat je de juiste persoon aan de lijn hebt. Nu bel ik het mobiele nummer van Hugo Verkerk, krijg ik hem altijd direct aan de lijn en hij zorgt meteen voor een oplossing. Ideaal."

KORTE LIJNEN

Over die 'korte lijnen' van Schipper Security is Ben Wammes van Gispes ook te spreken. "Ze reageren daardoor ook heel snel en accuraat. Het bedrijf onderscheidt zich naar mijn mening echt als het gaat om de vlotte terugkoppeling. Als het alarm 's nachts een keer afgaat, dan heb ik de volgende ochtend meteen een rapport in mijn mailbox zitten. Fijn, want ik wil toch graag weten wat er precies aan de hand was. Dat is bij andere bedrijven wel eens anders, heb ik ervaren."

VERTROUWENSBAND

Ook Niek van der Sluis van VDS Culemborg vindt het prettig dat hij altijd dezelfde personen aan de lijn krijgt wanneer hij contact zoekt met Schipper Security. "Als je steeds een wildvreemde spreekt, moet je ook iedere keer alles opnieuw uitleggen. Dat werkt niet. Bovendien heb ik een vertrouwensband opgebouwd met deze mensen. Er is weinig wisseling in personeel. Steeds weer zie ik dezelfde gezichten. Dat is prettig." "Het zijn bovendien plezierige mensen", lacht

Timmermans. "Ze tonen daadkracht en dat is toch precies wat ik van een beveiligingsbedrijf verwacht."

COLLECTIEF

Steeds meer bedrijven op Pavijen gaan een samenwerking aan met Schipper Security. "Mooi zo", reageert Wammes, die veel voordelen ziet in het collectief beveiligen van het terrein. "Een veilige regio creëren, doe je tenslotte samen. Hoe meer ondernemers zich collectief aansluiten, hoe meer ogen en oren zich op het terrein bevinden en hoe meer verdachte situaties opgemerkt worden." Met een speciale app, het veiligheidsloket, kunnen ondernemers gemakkelijk meldingen plaatsen en elkaar en veiligheidspartners zo bereiken. Maar collectief beveiligen heeft meer voordelen. Ondernemers van Pavijen die zich aansluiten bij Schipper Security krijgen namelijk een collectiviteitskorting. Bij voldoende animo van bedrijven zullen beveiligers van Schipper Security bovendien permanent toezicht houden op het terrein. Wammes: "Bedenk eens hoe groot de preventieve werking is als een auto van Schipper Security hier 's nachts rondjes rijdt. Een crimineel zal zich wel twee keer bedenken voor hij op Pavijen een inbraak pleegt."

PREVENTIEF

Schipper Security bezorgt Van der Sluis een veilig gevoel. "Sinds ik met hen samenwerk zijn er geen inbraken of pogingen daartoe geweest in mijn bedrijf. Geen wonder, als eenmaal bekend is dat Schipper Security de beveiliging verzorgt, dan werkt dat preventief." Privé maakt hij ook gebruik van de diensten van het beveiligingsbedrijf. "Met een

gerust hart ga ik naar het buitenland. Ik weet namelijk dat als het alarm in mijn woning afgaat, iemand van Schipper Security snel ter plaatse is om te kijken wat er aan de hand is. Dat geeft een heel veilig gevoel."

RESPONSE

Van die snelheid van Schipper Security profiteert Timmermans ook. "Laatst ging 's nachts het alarm in de zaak af. Binnen de kortste keren was er iemand aanwezig om te kijken wat er aan de hand was, precies zoals het hoort. Gelukkig was het dit keer vals alarm." Dat het beveiligingsbedrijf hem ook werk uit handen neemt en ontzorgt, vindt hij bovendien prettig. "De overgang naar een andere alarmcentrale hebben ze allemaal voor me geregeld. Fijn, want ik heb wel andere dingen te doen."

BEVEILIGING OP MAAT

Bij VDS Culemborg en Gispes verzorgt Schipper Security dagelijks maatwerk beveiliging. "Ze zijn ook niet bang om wat extra service te verlenen", zegt Wammes. "Laatst liet Hugo me bijvoorbeeld weten dat het licht nog aanstond in een deel van het pand. Toch fijn dat hij daar melding van maakt." Van der Sluis: "Heel prettig dat Schipper Security de beveiliging levert die bij mijn bedrijf past. Veel andere beveiligingsbedrijven bieden een standaard pakket aan. Maar een meubelmaker heeft nou eenmaal andere behoeftes dan een juwelier. Je wordt bij Schipper Security persoonlijk behandeld. Daarin onderscheiden ze zich echt van anderen. Het is de reden dat ik al heel wat jaren met tevredenheid gebruik van hun diensten."

'DE MKB-ONDERNEMER GAAT ELKE DAG WEER DE WEDSTRIJD AAN OM ZIJN EIGEN DOELEN TE BEREIKEN.'



ACCOUNTANTZ: HET STARTPUNT VOOR SUCCESVOL ONDERNEMEN

ONDERNEMER VS. TOPSPORTER

26

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

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

Als MKB-Ondernemer bedrijf je topsport! Ook de mkb-ondernemer dient namelijk te beschikken over een enorme winnaarsmentaliteit. Hij gaat namelijk elke dag weer de wedstrijd aan om zijn eigen doelen te bereiken. Maar moet hierbij, om in voetbaltermen te spreken: zowel keepen, verdedigen als aanvallen. Een haast een onmogelijke opgave. Grotere bedrijven kunnen makkelijk een kader in het leven roepen met verantwoordelijke

managers voor de diverse aandachtgebieden binnen een bedrijf: denk aan sales, marketing, HR, inkoop en administratie. De meeste mkb-ondernemers beschikken niet over deze mogelijkheid. Terwijl het juist deze fanatieke en gedreven ondernemers zijn die als geen ander goede ondersteuning nodig hebben om hun doel te behalen. Topsporters werken daarom samen met een coach. Ze stellen samen doelen en bedenken samen een strategie om deze daadwerkelijk te behalen. AccountantZ vervult deze rol sinds twee jaar voor inmiddels al meer dan 100 mkb-ondernemers.

KARAKTER MET KENNIS EN KUNDE

Het is de passie en drive van Leon Zoetekouw en Aron van Doorn om ondernemers te hel-

pen hun doelen te realiseren.

Door hun brede kennis en kunde op financieel-, fiscaal- en bedrijfskundig gebied, worden alle aspecten van het ondernemen in samenhang bekeken. De mkb-ondernemer krijgt zo steeds zicht op de dingen die er echt toe doen om succesvol te worden en ook te blijven. Door intensieve samenwerking oftewel teamwork kun je zo samen het doel bereiken. Wat het doel is? Ook dat bepalen we samen. Soms zijn de Olympische Spelen niet het eerste doel, maar is het verstandiger om eerst te werken aan spieropbouw, conditie of teamoptimalisatie. Of ben je juist toe aan je eerste kampioenswedstrijd en weet je niet waar te beginnen? Vind je antwoord bij AccountantZ, helder van A tot Z!

KLANT IN BEELD: ACCOUNTANTZ BEHAALT PODIUMPLAATS!

Periodiek worden accountantskantoren extern getoetst op kwaliteit. Dat is hard nodig aangezien het accountantsberoep, zeker de laatste jaren, onder een vergrootglas komen te liggen. Bij de kwaliteitstoetsing wordt het stelsel van kwaliteit en natuurlijk de daadwerkelijke toepassing gecontroleerd. Voor klanten is dit zeer belangrijk aangezien ze dan weten of de accountant en het accountantskantoor aan de laatste wet- en regelgeving voldoet. Recent werd wederom bekend dat slechts een klein deel van de getoetste accountants en accountantskantoren in één keer als voldoende wordt getoetst. AccountantZ is onlangs getoetst en in één keer geslaagd. Daarbij is geen enkele tekortkoming geconstateerd en er waren geen aanbevelingen. Dat maakt ons trots en wij zijn bijzonder verheugd met deze erkenning van onze kwaliteit. Wij gaan vanzelfsprekend door op de ingeslagen weg.



DE ACHTERHOEDE VAN BETUWS TROTS: FC LIENDEN

De Betuwe is ieder voorjaar weer een publiekstrekker dankzij de schitterende bloesems die elk fruitbomenveld opfleuren. Wanneer dat overheerlijke fruit dan geplukt mag worden komen veel mensen om dit stukje puur natuur te proeven. Niet alleen de zoete smaak van kersen, sappige appels en vele andere fruitsoorten verbindt mensen met de prachtige streek De Betuwe. Nee, ook sport verbindt!

TEKST: MARLOES VAN DE WATERBEEMD FOTOGRAFIE: JOOP KAPPERT, AART-JAN VAN INGEN EN WIM BROUWERS

'De trots van de Betuwe', FC Lienden, schopt het al jaren ver in de top van het amateurvoetbal. Sinds 2016 speelt deze Liendense voetbalclub in de Tweede Divisie. Dat doen zij onder leiding van Hans Kraay jr. zeker niet onverdienstelijk. Afgelopen seizoen behaalden zij de zesde plek in de ranglijst van de Tweede Divisie. Een bijzonder unieke en grootse prestatie voor het Betuws dorpje. Hans Kraay jr. en zijn 'jongens' zijn vastberaden om in het nieuwe seizoen die mooie prestaties met aantrekkelijk voetbal vast te houden en zelfs te verbeteren.

MOOI PODIUM

U kunt als sponsor en/of lid van businessclub De Betuwe de vruchten plukken van deze prestaties. U krijgt dan namelijk een mooi podium voor profilering en zichtbaarheid bij deze club door de toenemende media-aandacht. Zo zendt Fox Sports wekelijks samenvattingen van wedstrijden uit en een enkele keer zelfs een com-

plete integrale uitzending van de match. Uw 'ingooi' in de vorm van reclame-uitingen zoals shirtsporing, bord- en wedstrijdsporing zorgt voor aantrekkelijke en uitdagende spelvoortzetting. De mogelijkheden hierin zijn legio. In overleg zelfs op maat gemaakt voor u en uw bedrijf. Huis-aan-huisbladen Stad Tiel en Stad Buren, zakenmagazine Rivierenland Business, regionaal dagblad De Gelderlander en landelijke media besteden in toenemende mate en paginagroot aandacht aan de Tweede Divisie.

SAMENZIJN

U krijgt als lid van de businessclub een compleet verzorgd pakket met onder andere toegangskarten voor thuiswedstrijden van FC Lienden, inclusief toegang tot de businessruimte. Daarnaast krijgt u een vermelding op de website fclienden.nl, in de jaarlijkse uitgaves van de presentatiegids en businessmagazine van FC Lienden, in de businessruimte en op het bord

aan de ingang van het sportpark De Abdijhof in Lienden, thuisbasis van de voetbalclub. Een-tweetjes heeft u snel gemaakt tijdens de activiteiten die businessclub De Betuwe enkele malen per jaar organiseert. Zo is er bijvoorbeeld een geheel verzorgd bezoek aan een uitwedstrijd van de mooie Tweede Divisie-competitie. Daarnaast organiseert de businessclub ook activiteiten die niets met voetbal te maken hebben, waarbij gezelligheid en samenzijn vooropstaan. Dit zijn uitstekende gelegenheden om geheel ontspannen in contact te komen met medeclubleden en zo eventuele zakelijke strategieën te creëren.



BIJ FC LIENDEN EN BUSINESSCLUB DE BETUWE DOEN WE GRAAG DE ZAKEN MET Z'N ALLEN, ZO STAAT U NOOIT BUITENSPEL.

Belangrijk: U krijgt nu eenmalig 10% korting als u voor 15 oktober 2017 een samenwerkingsovereenkomst afsluit met businessclub De Betuwe.

Wilt u meer weten over Businessclub de Betuwe?

Neem dan contact op met:

Wendy Wouterse, Accountmanager,

T 06 19566349 of email: commercielezaaken@fclienden.nl

José Janssen, Coördinatie Businessclub,

T 06 57661620 of email: businessclub@fclienden.nl

"Wanneer wij in actie komen, zijn onze klanten achteraf altijd opgelucht", aldus Marcel (rechts) en Toine Theunissen



LOCKED SAFE HOLLAND & LSH SECURITY

"WIJ VERKOPEN GEEN ALARMSYSTEMEN, MAAR EEN VEILIG GEVOEL"

Een goed alarmsysteem is onmisbaar om inbrekers buiten de deur te houden. Maar zelfs het meest geavanceerde alarmsysteem heeft weinig toegevoegde waarde wanneer de complete keten niet klopt. Locked Safe Holland en LSH Security stemmen alles op elkaar af, van beveiligingsplan tot installatie en uitvoering, zodat de klant weer een goede nachtrust heeft.

Locked Safe Holland en LSH Security zijn volledige VEB erkend beveiliging,- bewaking- en alarminstallatiebedrijven. Zo vroeg mogelijk signaleren, alarmeren, de inbreker vertragen

en tegelijkertijd met de eerste alarmsignalering adequaat reageren, is volgens operationeel directeur Marcel Theunissen de werkwijze van beide bedrijven. "Op die manier zorgen we dat de surveillanceauto al aan het rijden is, nog voordat de inbreker ook maar bij de buit is aangekomen. Hiermee wordt de pakkans aanzienlijk vergroot. De interesse van de inbreker om in te breken bij een bedrijf of woning waar het goed beveiligd is wordt daardoor enorm verkleind."

SCHADE

'Bij ons wordt er niet ingebroken' is volgens Theunissen een veelgehoorde uitspraak. "Totdat het moment toch is aangebroken dat er iets voorvalt. Bij bedrijven heb je altijd een enorme schade, waardoor het bedrijf soms enkele dagen tot weken niet kan werken. Hierdoor wordt er omzet misgelopen." De emotionele schade is na woningbraak vaak traumatisch volgens Theunissen. "Wanneer wij in actie komen, zijn onze klanten achteraf altijd opgelucht omdat ze weer met een prettig gevoel gaan slapen of de deur uit gaan. Ook het feit dat je zeker

weet dat er niemand in het pand is wanneer je alleen thuis of op je werk aankomt is een fijne gedachte."

RISICO

Inbrekers gaan geraffineerd te werk. "Een inbreker plant zijn inbraak, net zoals een MKB'er zijn werk plant. Hij denkt daarbij: wat is het risico, hoe groot is de pakkans en hoe snel kan ik hier weggelopen zonder dat iemand dat heeft opgemerkt? Dit wordt ook wel de PIVAALtheorie genoemd. Planning Inbraak > Inbraak zelf > Verzamelen van de buit > Aftocht (zijde inbreker) Alarmering > Reactie. Hoe hoger de waarde van de attractieve goederen, des te slimmer de crimineel en geavanceerder zijn inbrekersgereedschap!"

Locked Safe Holland en LSH Security blijven altijd aan de weg timmeren om service en vakkennis op hoog niveau te houden. "Zo kunnen binnenkort MKB'ers ook voor BHV, EHBO en VCA opleidingen bij ons terecht", aldus Theunissen.

www.lockedsafe.nl

LET OP DE DONKERE DAGEN KOMEN ER WEER AAN

VERBODEN

IN TE BREKEN

HAND- & SLUITTOEGANG - ALARMSYSTEMEN - CAMERAVEILIGING
 Locked Safe Holland - 020 6 - 018 001 - info@lockedsafe.nl



Locked Safe Holland

Élk woonhuis betaalbaar beveiligd!

HomeLock® alarmsysteem voor elk type woning:

Tussenwoning



VANAF
€ 895,-

COMPLEET
BEVEILIGD

Halfvrijstaande woning



VANAF
€ 1.195,-

COMPLEET
BEVEILIGD

Vrijstaande woning



VANAF
€ 1.395,-

COMPLEET
BEVEILIGD

Direct meer informatie: 0418-518001

Nog meer scherpe aanbiedingen van uw beveiligingsspecialist:

Camerasystemen



VANAF
€ 795,-

Alarmsystemen



VANAF
€ 895,-

Veilig gevoel! 24/7 - 365



DAG
EN NACHT
SERVICE!

LSH SECURITY
ALARMOPVOLGING

Vraag geheel vrijblijvend een passend beveiligingsplan aan!

 **Locked Safe Holland**
Inbraak- en brandbeveiliging

Bezoekadres:
Jannestraat 2
5327 KR Hurwenen

Postadres:
Postbus 2175
5300 CD Zaltbommel

Telefoonnummer: 0418-518001
E-mail: info@lockedsafe.nl
Website: www.lockedsafe.nl

LSH 
security

Telefoonnummer: 0418-518001
E-mail: contact@lshsecurity.nl
Website: www.lshsecurity.nl



Locked Safe Holland en LSH Security zijn een volledig VEB Erkende Beveiligingsbedrijven. Wij voldoen aan de eisen die VEB stelt en beschikken conform de Wet Particuliere Beveiligingsbedrijven en Recherchebureaus over alle vereiste vakdiploma's en een optimale vakkennis. De VEB bewaakt de kwaliteit door jaarlijkse kwaliteitscontroles en inspecties. De betrouwbaarheid van een VEB Erkend Beveiligingsbedrijf staat onomstotelijk vast en blijkt uit een door de politie verstrekte Verklaring van Betrouwbaarheid. Daarnaast onderschrijven verzekeraars de 'VEB 3 Kwaliteitsregeling' waarin de kwaliteitseisen voor VEB Erkende Beveiligingsbedrijven zijn opgenomen. Locked Safe Holland voldoet aan al deze hoge eisen.

Erkan Özsoy: Niet iedereen kan zich staande houden in de huidige maatschappij. Maar iedereen verdient wel een kans. Maak het verschil, wees sociaal betrokken.



LOONKOSTENSUBSIDIE VOOR WERKZOEKENDEN UIT DE PARTICIPATIEWET?

WELKE VOORDELEN ZIJN ER VOOR MIJ ALS WERKGEVER?

De loonkostensubsidie (LKS) is bedoeld om werkzoekenden uit de Participatiewet die moeilijk werk vinden, makkelijker aan een baan te helpen. U als werkgever krijgt deze subsidie als u een werkzoekende, die valt onder deze doelgroep, in dienst neemt.

FOTOGRAFIE: [MARK VERWEY FOTOGRAFIE](#)

WANNEER KRIJG IK LOONKOSTENSUBSIDIE VOOR WERKZOEKENDEN UIT DE PARTICIPATIEWET?

Om in aanmerking te komen voor deze subsidie, neemt u een werknemer in dienst met een afstand tot de arbeidsmarkt. Dat zijn mensen die niet in staat zijn zelfstandig (tijdelijk of structureel) het wettelijk minimumloon (WML) te verdienen. Mensen met een arbeidsbeperking. Maar ook mensen met een talent. Mensen die een kans verdienen en graag hun talent inzetten.

HOE HOOG IS DE LOONKOSTENSUBSIDIE?

Uw werknemer ontvangt het WML of een cao-loon van u als werkgever en bouwt pensioen op. U krijgt loonkostensubsidie. Deze vergoedt het verschil tussen het WML en de loonwaarde. Dit bedrag wordt vermeerderd met de werkgeverslasten. Als het cao-loon hoger is dan het WML zijn die meerkosten voor rekening van u als werkgever. De loonkostensubsidie kan nooit meer zijn dan 70% van het WML.

VACATURE?

Vacature opvullen? Help eens iemand aan het werk die van een uitkering leeft. Met een krappe arbeidsmarkt voor de boeg, zou dit weleens een goede oplossing kunnen zijn voor voldoende personeel en het laag houden van uw loonkosten.

ABB Foam

Erkan Özsoy (operationeel manager) is tevreden over de samenwerking met Werkzaam Rivierenland. "Natuurlijk kost de begeleiding van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt wat extra tijd maar we zien snel genoeg of iemand past in het team en deze investering loont. Het is belangrijk dat de samenwerking onderling goed verloopt. Dat je past in het team, op tijd aanwezig bent en netjes werkt. We zijn een productiebedrijf dus je moet je werk wel serieus nemen. ABB Foam maakt per dag zo'n 250-300 matrassen. Sinds maart dit jaar is er ruim 40 kilometer stof verwerkt voor de boxsprings."

ABB Foam is gevestigd in Zaltbommel en telefonisch bereikbaar via 0418-516 213.



De hoogte van de loonkostensubsidie wordt bepaald op basis van een loonwaardemeting. Loonwaardemeting bepaalt de loonkostensubsidie. Dat betekent meestal dat een medewerker bij u minimaal twee maanden aan het werk is. Het is ook mogelijk om het eerste half jaar een medewerker in dienst te nemen met een subsidie van 50% van het WML. Dit wordt forfaitaire loonkostensubsidie genoemd. Het geeft u eerder inzicht in de financiële voordelen van deze medewerker. En het vereenvoudigt en bespoedigt de plaatsing van een werkzoekende.

HOE LANG HEB IK RECHT OP EEN LOONKOSTENSUBSIDIE?

Voor medewerkers die langdurig geen WML kunnen verdienen krijgt u structureel het LKS. Na een jaar wordt op basis van een loonwaar-

demeting opnieuw de hoogte van de subsidie waar u recht op heeft bepaald. De arbeidsprestatie van de werknemer of de functie kan namelijk veranderd zijn.

Op onze website is een rekenvoorbeeld te zien van subsidie die op basis van een loonwaardemeting kan worden verstrekt (www.werkzaam-rivierenland.nl/loonkostensubsidie)

MEER INFORMATIE?

Wilt u meer informatie over Werkzaam Rivierenland? Of eens doorpraten over uw specifieke vacatures en wensen? Neem dan contact op met onze accountmanagers. Zij komen graag bij u langs. Kijk voor contactgegevens op www.werkzaamrivierenland.nl/ accountmanagers of bel 088 9375 000

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



Werkzaam Rivierenland
T 088 9375 000
E werkgevers@werkzaamrivierenland.nl
I www.werkzaamrivierenland.nl

**'Wist u dat...'**

...Sinds de invoering van de regeling al 46 werkgevers in Rivierenland 61 werknemers in dienst hebben met een forfaitaire loonkostensubsidie.
 ... Er nog 10.000 werkzoekenden op zoek zijn naar een werkgever waar zij hun talent mogen inzetten.
 ... U het verschil kan maken door deze doelgroep een kans te bieden.
 ... Wij u adviseren en ondersteunen als het gaat om de inzet van talenten in uw organisatie.

GEMEENTE BUREN ZET WERKZOEKENDEN 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.”

FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

“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 hiernaast, of heeft u een arbeidsplaats beschikbaar? Neem dan contact op met Tom Bronk via t. 14 0344 of tbronk@buren.nl.

LOONKOSTENSUBSIDIE

De loonkostensubsidie is bedoeld voor werkgevers die iemand met een ziekte of handicap in dienst nemen. De werkgever vraagt de loonkostensubsidie aan voor de werknemer als deze minder dan het minimumloon kan verdienen. De loonkostensubsidie vergoedt het verschil tussen loonwaarde en minimumloon. Het is bedoeld voor werknemers die vallen onder de doelgroep van de banenafpraak.

Informatie: www.uvw.nl





ANTOINETTE VAN GELDER (54) UIT BUREN

Antoinette is een bezige bij. Zo heeft zij de meest uiteenlopende banen uitgevoerd. Na een secretariële opleiding werkte Antoinette zeven jaar lang als vluchtelingenwerker. Hierbij hielp zij de vluchtelingen te integreren in de Nederlandse maatschappij en stond Antoinette hen bij met raad en daad. Ook heeft zij ervaring als datatypiste, managementassistente en postbezorger. Tot voor kort werkte ze bij de Zaak van de Stad in Tiel, waar zij mensen wegwijs maakte in het toeristische aanbod van de regio. Momenteel werkt zij als vrijwilliger bij de lifestylewinkel van Secunda in het centrum van Tiel, hierbij komen de vaardigheden die zij geleerd heeft tijdens haar opleiding tot modeadviseuse goed van pas. "Dit vind ik echt het allerleukste werk wat ik tot nu toe gedaan heb", aldus Antoinette. "Het contact met de klanten, hen adviseren, maar ook het inrichten van de etalage, zijn dingen waar ik echt van geniet. Ik hoop dan ook iets in die richting te vinden qua werk." Toch focust zij zich niet alleen op werk in de modebranche. Een baan als vluchtelingenwerker spreekt haar ook aan. "Of iets met debiteurenbeheer. Ik deins er niet voor terug om mensen op een vriendelijke manier te vragen naar achterstallige betalingen. Ik sta dus open voor nieuwe uitdagingen. Het liefst wat ik wil is dat ik straks geen uitkering meer nodig heb."

ENTHOUSIAST-ACCURAAAT-DOORZETTER-FLEXIBEL-COMMUNICATIEF STERK-GOED IN PLANNEN



LEON STEPHAN (54) UIT OCHTEN

Leon heeft gedurende zijn carrière een indrukwekkend cv opgebouwd. Zo was hij vijf jaar lang directeur van de Glasfabriek in Leerdam. Leon hield zich bezig met onder andere het financieel beheer, daarnaast ontwikkelde hij de Glasfabriek tot een toeristische trekpleister. "Anders naar een product kijken, waardoor nieuwe markten aangeboord kunnen worden; daar gaat mijn hart sneller van kloppen", aldus Leon. Hierbij gaat hij inventief te werk. Zo ook bij Stichting Kunst & Design waar hij momenteel, als vrijwilliger, kunstenaars ondersteunt die publicaties willen uitbrengen. "Kan het niet linksom, dan doen we het rechtsom", zegt Leon resoluut. "Ik geef niet snel op."

Leon heeft in zijn hele carrière nog nooit een dag thuis gezeten. Werkweken van 70/80 uur waren hem niet vreemd. Het liefst gaat hij dan ook zo snel mogelijk weer aan de slag. "Ik heb veel ervaring opgedaan in marketing/sales & communicatie tijdens mijn werkzaamheden als directeur concepting voor een grote hotelketen. Vervolgens ben ik een eigen bedrijf gestart in relatiegeschenken. Het liefst zou ik weer iets met marketing en communicatie willen doen. Dit hoeft niet perse bij een profit organisatie, maar mag ook bij een non-profit instelling. Werken bij bijvoorbeeld een museum lijkt mij, gezien mijn voorliefde voor kunst, een ontzettend mooie uitdaging. Het mag ook iets compleet anders zijn. Zou ik nu bij wijze van per direct in een foodtruck aan de slag kunnen, dan zou ik dit ook met beide handen aanpakken. Zolang het product maar leuk is, sta ik overal voor open."

CREATIEF-ONAFHANKELIJK-RESULTAATGERICHT-ONDERNEMEND-DOORZETTER-INNOVATIEF

NO-RISKPOLIS

Een No-riskpolis biedt dekking tegen het risico van loondoorbetaling bij ziekte. Normaal gesproken moet een werkgever bij ziekte loon doorbetalen. Voor een werknemer met no-riskdekking ontvangt de werkgever een Ziektewet-uitkering van het UWV. Het UWV compenseert de loonkosten voor de werkgever bij ziekte. Informatie: www.uwv.nl

SHARITY

ONDERNEMEN MET IMPACT

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

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

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

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

EN HOE DAN?

De stap van 'willen' naar 'doen' is vaak de uitdaging. Want hoewel je zou denken dat iedere maatschappelijke organisatie staat te springen om vrijwilligers, materialen of kennis, is het tegenovergestelde vaak waar. Organisaties hebben hun eigen behoeftes, plannen en routines waardoor het niet altijd past vrijwilligers te ontvangen. Daarom bestaat Sharity. Al 10 jaar verbindt Sharity ondernemers en hun werknemers aan maatschappelijke organisaties. Sharity combineert state-of-the-art event management met een diepe kennis van en een groot netwerk in maatschappelijk Nederland. Kortom, een tot in de finesses georganiseerde activiteit op de plek waar je als ondernemer een bijdrage wilt leveren. "Onlangs kregen we een telefoontje van Essent. Men had bedacht 40 vrouwen in een achterstandspositie een gezellige middag aan te bieden. Zelf had men al de nodige uren besteed om een en ander geregeld te krijgen. Vervolgens bleek dat niemand 'zomaar'



Matthijs Vertegaal en Angelique Ottens

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

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

WAT SHARITY DOET

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

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

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

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

www.sharity.eu





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



- Schoonmaak
- Gevelreiniging
- Bedrijfs catering

AMC is gevestigd in: Wijchen • Venray • Tiel

www.amcgroep.nl | 024-641 42 93

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

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



DireXtion

Directing your tours

Volledige regie

over al uw zendingen en ritten!



DireXtion is een volledig geïntegreerd, gebruiksvriendelijk softwaresysteem voor ritmanagement, ritplanning en monitoring.

Met DireXtion houdt u zelf de volledige regie over al uw zendingen en ritten!

Er is geen wereld waar innovaties zich zo snel opvolgen als in de IT. VOICT innoveert hier met 'DireXtion' iedere dag aan mee. De grote plus hierbij is dat de input van de klant leidend is voor nieuwe innovaties en updates. Het Distributie Management Systeem 'DireXtion' ontzorgt de gebruiker helemaal. Met behulp van de software managet, plant en monitort de gebruiker alle zendingen. De software werkt eenvoudig naast bestaande (ERP-)systemen. Alles is erop gericht om zelf de leiding over de zending te houden. Met DireXtion zit je meer dan ooit tevoren zelf op de regisseursstoel! Directeur Gert van Oel verwacht de komende jaren mooie verdere ontwikkelingen.

UIT DE PRAKTIJK GEGREPEN

Van Oel vertelt: "In het proces van vervoeren en verladen zijn er vier duidelijke stappen te onderscheiden. Dit zijn:

- het verwerken, ordenen en bewaken van de transportopdrachten;
- het zo optimaal mogelijk plannen van de ritten;

- het uitvoeren van de bezorging;
- het tracken en traceren van de goederenstroom.

"In ieder van deze processtappen kunnen zich uitzonderingen voordoen. Onze software beperkt de gevolgen hiervan tot een minimum. Als het systeem toch een uitzondering detecteert, reageert het hierop en communiceert erover. Dit gebeurt zoveel mogelijk geautomatiseerd. Hierdoor zijn alle betrokken partijen snel en juist geïnformeerd. Dit voorkomt onnodige ruis op de lijn. Door onze software weten wij altijd waar een zending is en wat de status daarvan is. Als je dit weet kun je direct actie ondernemen als dat nodig is. Zo kun je direct de klant informeren die bijvoorbeeld thuis op zijn bestelling wacht. Alle partijen hebben toegang tot het systeem, waardoor het proces geheel transparant is."

"In de praktijk: een consument bestelt online een product en laat het door een vervoerder op zijn privé-adres bezorgen. De order wordt automatisch door ons

systeem ingeboekt. De chauffeur weet wat hij moet inladen en waar hij het op welk specifieke tijdstip moet bezorgen. Als de klant niet thuis is voert de chauffeur dat in zijn pda (zakcomputer) in. Onze software doet daarna de rest. Het systeem zorgt er automatisch voor dat er een berichtje naar de klant gaat voor een nieuwe bezorgafspraak en dat de zending opnieuw wordt ingepland."

OP DE REGISSEURSSTOEL

"Doordat wij altijd weten waar een zending is, kunnen we samen met onze klant écht effectief op de regisseursstoel plaatsnemen. Met DireXtion registreer je uitzonderingen op drie verschillende niveaus: pakket, zending en rit. Als er iets fout dreigt te gaan kunnen we snel handelen, dit wordt het stukje 'act' genoemd. En juist op dit onderdeel is veel winst te behalen. De laatste jaren zijn er steeds meer data toegankelijk geworden, waardoor we steeds beter kunnen voorspellen wanneer iets fout dreigt te gaan. Dit vergroot de borging van de zending terwijl de verzendtijd korter wordt.



Dit is bijvoorbeeld extra belangrijk bij de verzending van medicijnen, levensmiddelen en andere bederfelijke waar.”

REALTIME RITMONITOR

“Een belangrijke module van DireXtion is de ritmonitor. Je ziet in realtime het verloop van de ritten en de prognose over het vervolg ervan. Mocht er aan het geplande rittenschema iets veranderen dan wordt dit direct gecommuniceerd naar alle belanghebbenden. Je ziet in één oogopslag de status van je zending. Als een rit in de praktijk anders verloopt dan gepland, wordt er zelfstandig een nieuwe reële inschatting gemaakt. Doordat de ritmonitor alles overzichtelijk bijhoudt kan er snel via web, sms of e-mail met de klant gecommuniceerd worden. In de toekomst willen we de prognose van de ritmonitor verder uitbreiden met traffic information. Zodat de voorspelbaarheid verder toeneemt.”

ALTIJD DE TEMPERATUUR CHECKEN

“We hebben nog een noviteit die als losse module te gebruiken is, namelijk tempera-

tuurmonitoring. De temperatuur in de voertuigen wordt geïntegreerd in het systeem waardoor de temperatuur van de zendingen geregistreerd wordt. Dit is interessant voor de levering van medicijnen onder GDP-regeling uit de farmaceutische industrie. Met één klik op de muis kan de temperatuur van een zending worden getoond. Het maakt dan niet uit waar de zending is in de logistieke keten. Klanten zien de temperatuurhistorie in het bewijs van aflevering die via mail gestuurd wordt. Verder is het integreren van temperatuurmonitoring belangrijk voor het aantonen van de kwaliteit. Bij een audit laat je eenvoudig zien dat de temperatuur geborgd is en aan de GDP-regels voldoet.”

CONSULTANCYAFDELING STARTEN

“De komende jaren blijven we investeren in het ontzorgen van onze klanten. Vanaf 2018 gaan we aanvullende diensten voor klanten aanbieden. Nu werken nog veel klanten met onze software. Maar ik merk dat er veel (vooral kleinere) partijen zijn die graag willen dat we ook vóór ze gaan werken met onze software. Dat we bijvoorbeeld de planning,

risicomonitoring of audit uitvoeren. Deze ‘softe IT-kant’ wordt steeds meer gevraagd. Hiervoor gaan we een consultancyafdeling opzetten en daarvoor zoeken we in 2018 nieuwe collega’s.”

“Er werken nu een aantal grote klanten met onze software. Zij vragen steeds weer nieuwe toepassingen waardoor we DireXtion blijven doorontwikkelen. De komende jaren gaan we nog beter voorspellen, plannen en bijsturen waardoor de ultieme regisseursrol nog dichterbij komt. Voor onze klanten betekent dit meer efficiëntie, nog kleinere foutmarge en een snellere en kwalitatief hogere levering. Daar gaat onze sector naartoe en daarin blijven wij als VOICT met DireXtion vooroplopen.”

www.voict.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.

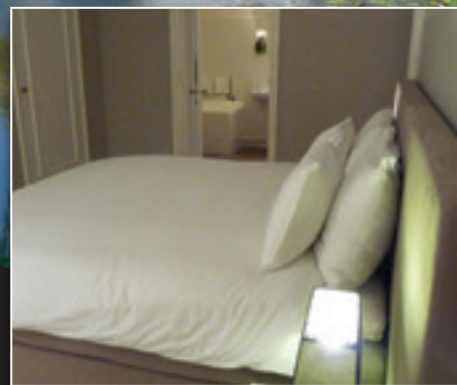
beleef de dag van je leven



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 wilt 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

Aanbevolen locaties



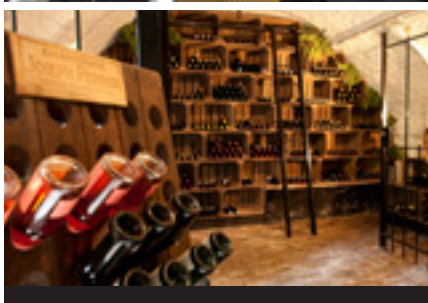
Herberg De Engel

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



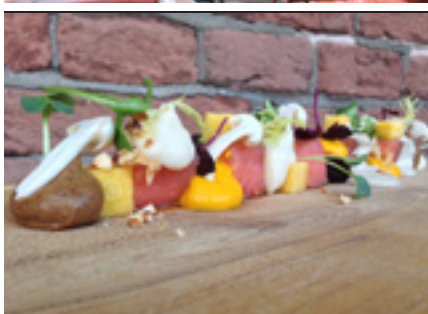
Kasteel Wijenburg

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



Herberg De Zoelensche Brug

Achterstraat 2 ald
4011 EP Zoelen59
T 0344 681 292 info@zoelenschebrug.nl
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





RESTAURANT 'T KLOOSTER

PUUR GENIETEN

Verborgen in de pittoreske binnenstad van Wijk bij Duurstede ligt restaurant 't Klooster. Hier laten Jeroen en Natasja Hensbergen gasten kennis maken met hun passie voor creatieve gerechten waarbij beleving voorop staat. Rivierenland Business schoof aan.



Natasja Hensbergen

Gastvrouw Natasja Hensbergen staat ons al op te wachten wanneer we arriveren. Ze begeleidt ons naar een prachtig terras, dat grenst aan de historische Mazijktuin, dat het meest weg heeft van een stukje Frankrijk aan de rand van de Betuwe. Terwijl we op een van de laatste zomeravonden van het jaar genieten van champagne, bekijken we aandachtig de menukaart. Hier vinden we allerlei internationale, maar ook lokale invloeden. Wij krijgen deze avond een 6-gangen menu voorgeschoteld dat begint met een voorgerecht van tartaar met krokantjes van aardappel, crème van avocado, gedroogde tomaat, radijs, ponzu, basilicum en kruiden uit eigen tuin. Een veelbelovend begin. Wanneer we het volgende gerecht opgediend krijgen, namelijk makreel, zacht gegaard met kruidige quinoa met gember en koriander, zoetzure prei, enoki paddenstoelen, wortel en saus van wortel, wordt meteen duidelijk dat gasten hier verrast worden met oogstrelende en tongstrelende creaties. En niet te vergeten verrassende texturen. Niet zo gek, wanneer je bedenkt dat Jeroen

Hensbergen bij sterrenrestaurants kookte als De Librije in Zwolle, waar hij onder meer chef van de voorbereidingskeuken was en als sous-chef werkte bij De Saffraan in Amersfoort. Ook kookte hij als chef bij restaurant Brazz in Vianen.

WARME UITSTRALING

Wanneer het buiten wat frisser wordt besluiten we naar binnen te gaan. Wat opvalt is dat de tafels royaal staan opgesteld. Dit maakt de locatie geschikt voor romantische diners, maar ook voor het beklinken van zakelijke transacties. De ruimte heeft een chique, maar tevens warme uitstraling, waardoor je je hier direct thuisvoelt. De attente service en oplettendheid van de zwarte brigade draagt er tevens aan bij dat wij ons hier op ons gemak voelen. We vervolgen ons diner met gebakken scholfilet met couscous van Vadouvan gebakken cantharellen en saus van vadouvan. Heerlijk zacht van smaak. De schelvis gegaard in olijfolie met zalf van aardappel, gestoofde aardappel, venkel, oesterblad en een saus van limoenblaadjes en kokosnoten is

Jeroen Hensbergen



HEMELSE ACTIE

Wegens het grote succes van de Hemelse aanbieding heeft 't Klooster besloten deze actie nog een keer aan te bieden! Tot en met 2 december 2017 gaat het team van 't Klooster weer iets moois van maken voor u. De regels zijn als volgt: De aanbieding geldt op doordeweekse dagen van dinsdag tot en met vrijdag, vermeld bij uw reservering dat u graag gebruik wilt maken van de Hemelse aanbieding. 't Klooster serveert dan een mooi 5 gangen verrassingsmenu inclusief de amuses en koffie voor maar €40,- p.p.

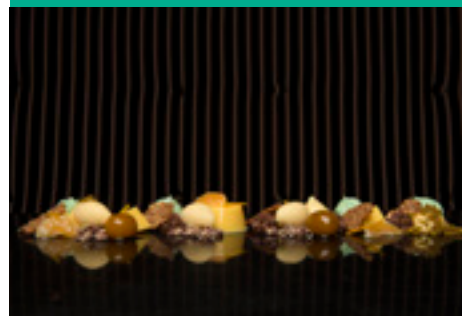
zo ongelooflijk lekker dat je er bijna je vingers bij af zou willen likken. Maar het kan nog verrukkelijker, zo blijkt bij onze volgende twee gangen. Parelhoen van zacht gegaarde rouleau met zoete aardappel, courgette, kruidenzwammen en jus van lavas, maar ook de sukade gebakken met rode bietjes, marloeskes, zalf van pastinaak en jus van rode wijn, zijn beiden gerechten die je smaakpapillen prikkelen. Een avondje dineren is hier echt een beleving, niet alleen vanwege de verfijnde gerechten, maar mede door de gedeeltelijke open keuken waar we goed kunnen zien hoe alles bereid wordt. Tussendoor worden we meegenomen naar de inpandige wijnwinkel waar alle wijnen verkocht worden die op de menukaart staan. Dat veel gasten aan het eind van de avond een fles wijn mee naar huis nemen, verbaast ons niets, aangezien hier verrassende wijnen op de kaart staan die ook nog betaalbaar blijken te zijn wanneer je een fles mee naar huis wilt nemen. Zo is de XIC wijn, gemaakt van de Xic Xarelo druif met de smaak van citrusfruit en perzik en een licht zoetje van banaan een van onze nieuwe favorieten.

TOEWIJDING

Wanneer we weer plaatsnemen aan tafel wordt het dessert geserveerd. De cremeux van framboos met bramen, hangop van yoghurt, creme van vanille, sorbet en schotsen van framboos is een waardige afsluiter. Onder het genot van een capuccino en huisgemaakt friandises evalueren mijn tafelgenoot en ik onze ervaringen bij 't Klooster. Niet alleen vanwege de sublieme gastronomie en de uitgelezen wijnen, maar mede ook door de toewijding en het enthousiasme van Jeroen, Natasja en hun team, besluiten we unaniem snel terug te keren naar dit bijzondere restaurant!

GASTRIC BYPASS-MENU

Een specialiteit van Jeroen Hensbergen is het koken van kleine gerechtjes voor gasten die een maagverkleining hebben ondergaan middels een gastric bypass of gastric sleeve. Natasja Hensbergen: "Na mijn gastric bypass-operatie merkte ik hoe lastig het is om lekker te dineren in een restaurant. Voor mensen die een soortgelijke operatie achter de rug hebben is de portionering vaak veel te groot. In 't Klooster kookt Jeroen een speciaal menu waarvan de portionering is aangepast aan de wens van de gast en waarbij rekening wordt gehouden met intoleranties. Hierin is ons restaurant echt uniek."



OOK VOOR ANDERE MOMENTEN

Heeft u iets te vieren of wilt u in alle rust en beslotenheid dineren of vergaderen? Op de eerste etage van restaurant 't Klooster zijn in de bovenruimte alle faciliteiten aanwezig voor uw feestelijke momenten, private dining en vergaderingen. De bovenruimte heeft een informele, losse sfeer en biedt veel mogelijkheden voor bijvoorbeeld een bruiloft, jubileum, bedrijfsborrel of private dining. Ook voor zakelijke activiteiten als vergaderingen en presentaties is de bovenruimte heel geschikt, eventueel in combinatie met een lunch of diner. Ook het restaurant op de begane grond kan exclusief gereserveerd worden voor uw feestelijke momenten.

www.restauranthetklooster.nl





De corsowagen van Geldermalsen Jeugd won de eerste prijs bij de jeugd.



De corsowagen van Buren behaalde de eerste plek.

BUREN WINT FRUITCORSO

Corsoclub Buren heeft de 57e editie van het Fruitcorso in Tiel gewonnen. De wagen 'Monsieur Carillon' van de ontwerpers Jochem Schoots en Dennis Voorendt was een technisch hoogstandje, ook al omdat er een echt carillon achterop de wagen geplaatst was. Het instrument werd bespeeld door Frank Steijns, die er normaal mee speelt in het orkest van André Rieu. Voor het succesvolle duo Schoots en Voorendt betekent het de elfde overwinning, waarmee ze het record van Harry van den Broek (eveneens corsoclub Buren) verbroken hebben. Het betekent ook de derde zege op rij.

FOTOGRAFIE: JAN BOUWHUIS

Culemborg eindigde met de indrukwekkende wagen PK, een ontwerp van Pieter Meeuwissen en Thea van Daalen op de tweede plaats. Maas en Waal eindigde als derde, voor Geldermalsen en Drumpt. Volgens kenners was er sprake van een 'kwalitatief zeer hoogstaand corso'.

PUBLIEKSPRIJS

De Van der Valk-publieksprijs werd gewonnen door Neerijnen. De swingende toekan van de ontwerpers Dik Kusters en John van Beem liet Culemborg en Buren achter zich. De Teun Luijendijkprijs voor een innovatieve wagen werd gewonnen door Maas en Waal. Ontwerper Paul Zwaan verraste zowel publiek als jury met een transparante wagen (Duikvlucht), waarbij gebruik gemaakt werd van 5600 draden. Bij de jeugd wagens ging de eerste prijs naar Geldermalsen met Lookalikes over baasjes, die op hun dieren lijken. Het winnende ontwerp was van Bert van Erkom. Tweede eindigde Speurneus van Zoelen, voor Culemborg. De Van der Valk-publieksprijs ging naar Octobusy van Culemborg, een ontwerp van Eliane Hulsink, gevolgd door Geldermalsen en Zoelen. Het corso trok zowel op zaterdag (ondanks het minder goede weer) als zondag veel bezoekers. Met name op de

tweede dag was het schuifelen geblazen langs de wagens. De organisatie rekt over drie dagen op ruim 100.000 bezoekers.

TOEKOMST

Bij de prijsuitreiking op zondagmiddag kwamen de financiële problemen en daardoor de mogelijke veranderingen van het corso ruimschoots aan bod. De organisatie zoekt een verdienmodel om het corso toekomstbestendig te maken. Veel corsobouwers lieten weten een grote voorkeur te hebben om door te gaan op de huidige locatie. Voorzitter Hans Kool van Culemborg kreeg veel applaus met zijn oproep de handen ineen te slaan: "We moeten er niet aan denken om niet meer door de binnenstad te rijden." Dik Kusters, ontwerper van Neerijnen, deed een klemmend beroep op de gemeenten om aan het corso te denken in het kader van de sociale cohesie. Honderden vrijwilligers, jong en oud, zijn maandenlang betrokken bij het corso. Voorzitter Rian Verwoert van Stichting 4-Stromenland liet weten 'dat het corso in ieder geval blijft bestaan'. Er was tevens veel emotie door het afscheid van corsoclub Ingen. Minutenlang scandeerden alle wagenbouwers 'Ingen bedankt', gevolgd door luid applaus.

MOZAÏEKEN

De Plamirel-publieksprijs werd gewonnen door Stichting Corsoclub Tiel. De creatie 'Monstrum Dionaea Muscipuluta' is ontworpen door Marloes van Nuijssenborgh.

DE UITSLAGEN OP EEN RIJ:

GROTE WAGENS

1. Buren (345,7), 2. Culemborg (330), 3. Maas en Waal (317,5), 4. Geldermalsen (305,2), 5. Drumpt (298,3), 6. Neerijnen (286,3), 7. Tiel (266,8), 8. Zoelen (249), 9. Echteld (234,2), 10. Ingen (231,2) 11. Buurmalsen-Tricht (225), 12. Kerk-Avezaath (214,8), 13. Maurik (198).

Van der Valk Publieksprijs:

1. Neerijnen, 2. Culemborg, 3. Buren, 4. Geldermalsen, 5. Maas en Waal.

JEUGDWAGENS:

1. Geldermalsen (307), 2. Zoelen (296,5), 3. Culemborg (295), 4. Tiel (275,5), 5. Passewaaij (272,2), 6. Drumpt (247,8).

Van der Valk-publieksprijs:

1. Culemborg, 2. Geldermalsen, 3. Zoelen.



Zet uw merk regionaal op de kaart

Communicatie Centraal is het parapluconcept van Arxx reclame & marketing, Clixxoo online communicatie en Leerdamdruk drukwerk & digitale productie. Drie zelfstandige partijen die onder de vlag van Communicatie Centraal hun krachten bundelen om geïntegreerde totaaloplossingen te ontwikkelen.

Samen ideaal



Arxx zet elke vraag om in een onderscheidend reclame-idee. Van een dm of advertentie tot de ontwikkeling van een complete productintroductie of imago-campagne.



Clixxoo staat voor slimme webstrategieën met een gerichte uitwerking via alle online kanalen. Van websites en e-mailings tot de vindbaarheid op Google en een krachtige integratie met social media.



Leerdamdruk verzorgt hoogwaardig drukwerk voor elk denkbaar communicatiemiddel. Van handels-, promotioneel en digitaal drukwerk tot standaard en luxe verpakkingen en labels.





MARKETING & COMMUNICATIE

ELKE BIJEENKOMST VRAAGT OM EEN EIGEN NAAM

Hoe trek je het beste deelnemers naar je congres of event? Een goed programma en een goede spreker doet wonderen, maar ook een zorgvuldig gekozen naam zorgt dat jouw bijeenkomst opvalt tussen de rest. Het kiezen van een goede naam is echter niet altijd even eenvoudig. Joachim ter Haar, Managing Partner bij Zigila, geeft enkele tips.

Volgens Joachim ter Haar is een goede naam effectief, duurzaam en wordt deze gedragen door de stakeholders. Onder effectief verstaat hij dat de naam optimaal bijdraagt aan het bereiken van de doelstelling, zowel nu als op lange termijn. "Dat hangt nauw samen met duurzaam, wat in deze context betekent dat je met je naam een aantal jaar vooruit kunt. Uiteindelijk wil je je bijeenkomst door middel van vormgeving, inhoud en het succes ervan uitbouwen tot een merk, of in ieder geval

onderdeel laten zijn van je merk. Dat merk moet je echter bij oprichting nog gaan opbouwen. Om dat opbouwen te ondersteunen, is het belangrijk dat je een naam kiest die over tien jaar nog steeds relevant is. De naamgeving is uiteindelijk het marketingtool dat het meest op de lange termijn doorwerkt."

VOORWAARDEN

Aan een goede naam zijn vier voorwaarden verbonden. Deze moet strategisch,

taalkundig, communicatief en juridisch sterk zijn. "Bij het kiezen van een naam is het dus heel belangrijk om te bedenken waar je over vijf jaar wilt staan en of deze naam dan nog bij je bijeenkomst of bedrijf past. Daarnaast moet een naam ook onderscheidend zijn om te voorkomen dat jouw bijeenkomst wordt verward met die van een ander. Eveneens essentieel is dat je naam goed uit te spreken is en makkelijk te gebruiken zodat je deze goed kan promoten. Voor dat laatste is een vrije

VALKUILEN

Bij het bedenken van een goede naam zijn volgens Ter Haar enkele valkuilen aan te wijzen:

TE DICHT BIJ DE CONCURRENT

Als je naam te veel op die van de concurrent lijkt, is er geen onderscheidend vermogen.

GEVOELIG VOOR PLAGIAAT

Met name een bijeenkomst met een instrumentele naam kan worden gekopieerd door een inferieure partij en daarmee je merk schaden. Met een onderscheidende propositie kan je dat al deels voorkomen.

BEPERKENDE NAAM

Een meer beschrijvende, instrumentele naam kan beperkend zijn voor het verder uitbouwen van je bijeenkomst als merk. Een dergelijke naam kan je namelijk niet makkelijk inzetten als merknaam voor je andere bijeenkomsten.

DE NAAM BESTAAT AL

Plagiaat kan verder voorkomen worden door de naam van je bijeenkomst als merk te registreren in het Benelux Merkenregister (Benelux Office for Intellectual Property). De verantwoordelijkheid en de verplichting om te controleren of een merk of naam al bestaat, ligt echter bij de nieuwe partij die een merk laat registreren. "Dit vergt een nodige investering en maakt het complexer, maar het zorgt er wel voor dat je stappen kan nemen als iemand met je naam aan de haal gaat."

TE SUCCESVOL

Soms kan het succes van een merk of bedrijf doorslaan. Merken zoals Aspirine, Maggi en TomTom hebben allemaal last van hetzelfde fenomeen. Hun merknaam is zo bekend, dat het een categorale naam voor een bepaald product is geworden. Als gevolg hiervan verlies je de juridische bescherming, omdat je de Nederlandse taal niet mag beïnvloeden.

url heel aantrekkelijk, maar let er dan wel op dat je naam niet te lang wordt. Het gevaar schuilt daarin dat deze wordt afgekort, waardoor de naam te abstract wordt en zijn betekenis verliest."

STERK MERK

Bij het bepalen van een goede naam spelen naast deze voorwaarden bovenal de doelgroep, de doelstelling en de afzender een belangrijke rol. Afhankelijk van deze factoren kan de geschikte naam voor een bijeenkomst instrumenteel (bv Dutch Marketing Awards), positionerend (bv Gastvrij Rotterdam) of abstract (bv Awakenings) zijn. Een combinatie tussen abstract en positionerend, en positionerend en instrumenteel is eveneens mogelijk. "Wanneer je binnen een vast omkaderde doelgroep die goed met jou bekend is een eigen bijeenkomst organiseert, volstaat een instrumentele naam zoals het Secretaresse Netwerk Event of de Jaarbijeenkomst Nederlandse Vereniging voor Cardiologen. Een instrumentele naam geeft dan heel duidelijk aan wat het doel van je bijeenkomst is en kan de identiteit goed dragen. Je kunt het eventueel wat spannender met namen zoals 'Together', 'Samen Vooruit' of '1 + 1 = 20', met als subtitel 'Kom netwerken bij netwerkevent van vereniging X of bedrijf Y'. Voor de effectiviteit is dit echter niet noodzakelijk, aangezien je doelgroep weet wat je bijeenkomst inhoudt. Binnen de congreswereld wordt overigens veel gebruik gemaakt van instrumentele naamgeving. De vraag is: blijf je binnen de conventies of stap je eruit? Als je je wilt onderscheiden en je hebt ook een onderscheidende propositie, waarom zou je dan geen onderscheidende naam nemen? Het vergt in het begin weliswaar iets meer tijd om het uit te leggen, maar als je die fase eenmaal voorbij bent heb je een veel sterker merk."

ONDERSCHEIDEND

Wanneer je je voor je bijeenkomst de concurrentie aan moet gaan met andere partijen, is een onderscheidende naam (positionerend, abstract of een combinatie van beide) juist belangrijk om verwarring te voorkomen. Ter Haar: "Tenzij je een first mover bent en een naam zoals Secretaressedag kan claimen, heeft je bijeenkomst een onderscheidende naam nodig. Dat geldt eveneens wanneer je als afzender minder bekend bent bij je doelgroep." Dit geldt ook wanneer je doelgroep niet goed bekend is met de afzender en de

afzender dus nog geen bekend 'merk' is. "Dan heb je een spannendere, wat meer positionerende naam nodig, zeker als het gaat om zakelijke evenementen. Dan kan je bijvoorbeeld kiezen voor een naam zoals 'Accelerate, congres'. Dan combineer je een positioneerde naam met een instrumentele aanduiding."

EIGEN NAAM

Bij het kiezen van een naam raadt Ter Haar aan om te beginnen met een briefing met daarin een analyse van de doelgroep, het concurrentieveld, de lange termijn doelstelling (dekt de naam ook over een paar jaar nog de lading van het merk en de bijeenkomst?) en de communicatiemogelijkheden. "Daar koppel je een projectnaam aan die zeker niet de definitieve naam zal worden, anders word je namelijk beperkt in de keuze die je wilt maken. Vervolgens maak je een lijst met namen. De namen die niet goed bij je briefing aansluiten of juist hiermee botsen, streep je door. Vervolgens leg je je shortlist aan een aantal mensen en jezelf voor en kies je de definitieve naam." Ter Haar benadrukt nog wel dat er voor bijeenkomsten geen 'standaard' namen zijn. "Een naam is een middel om onderscheid en waarde te creëren en om op lange termijn efficiënt te blijven. En omdat elke bijeenkomst anders is, vraagt elke bijeenkomst dus ook om een eigen naam."

**OVER ZIGILA**

Zigila heeft zich sinds de oprichting in 1992 door creatief directeur en partner Robert Jan Heyning ontwikkeld van een naamcreatiebureau tot een toonaangevende internationale branding specialist met vestigingen in Nederland, USA en partners in China. Managing partner Joachim ter Haar is eveneens aan dit bedrijf verbonden. www.zigila.com

INSPIRATIE, INFORMATIE EN INVLOED OP LOBBY

In het nieuwe verenigingsseizoen 2017-2018 blijft ondernemersvereniging VNO-NCW Midden zich onverminderd inzetten voor de belangen van ondernemers in Rivierenland en Gelderland. Dat doen we samen met de lokale ondernemerskringen, MKB-Nederland Midden, brancheorganisaties en anderen. Samen bereiken we immers meer! Lobbyissues worden besproken tijdens diverse interessante bijeenkomsten, die plaatsvinden in én buiten de regiogrenzen. Dat geeft deelnemers de kans om nieuwe collega-ondernemers te ontmoeten.

NETWERKEN EN BUSINESS

Binnen de regiogrenzen organiseren we regelmatig een bedrijfsbezoek of themabijeenkomst over een actueel onderwerp. Dit leidt tot nieuwe samenwerkingsvormen, inspiratie en business. Natuurlijk besteden we ook tijdens bedrijfsbezoeken aandacht aan lobbythema's en sluiten we af met de befaamde en gezellige netwerkborrel. Op 5 oktober starten we het verenigingsjaar met een bedrijfsbezoek aan Constar/ABC Mortel in Tiel en vervolgens gaan we komend seizoen op bezoek bij J.C. van Kessel Groep, Plieger en Eiland van Maurik. De drukbezochte nieuwjaarsbijeenkomsten van VNO-NCW Rivierenland zijn inmiddels een begrip in de regio. Dit keer openen we het nieuwe jaar bij De Schildkamp in Asperen. Leden ontvangen daarnaast uitnodigingen voor uiteenlopende onderwerpen als aanbesteden, (we organiseren samen met MKB-Nederland Midden in het voorjaar 2018 een marktdag voor ondernemers in Rivierenland), de Mededingingswet met medewerking van de Autoriteit Consument en Markt, wijzigingen in de Arbeidsomstandighedenwet (Oosterbeek) en een Ondernemersbivak in samenwerking met Defensie (1-3 november). Leden die overwegen zaken te gaan doen in of met Zuid-Afrika kunnen zich aansluiten bij

de ledenreis, die begin november plaatsvindt. Wie interesse heeft graag contact opnemen met de regiomanager voor informatie en voorwaarden.

LEDENGROEPEN

Naast deze bijeenkomsten brengt VNO-NCW Midden specifieke ledengroepen uit een bepaalde branche of keten of met een specifieke kennis samen in het DGA-Platform, de HR-kring of de Industrietafel Midden Nederland. Kijk voor het bijeenkomstenoverzicht en actuele informatie op www.vno-ncwmidden.nl/rivierenland.

LOBBY

Onze lobbyactiviteiten zijn gericht op onze speerpunten onderwijs & arbeidsmarkt (Banenafpraak, logistiek personeel), infrastructuur & bereikbaarheid (A15, bedrijventerreinvisie), innovatie & duurzaamheid (Gelders Energieakkoord, Circles, energiescan mkb energycheckup), internationalisering (export, extra aandacht voor Duitsland) en financiering (oa vennootschapsbelasting). Zowel op regionaal, provinciaal als landelijk niveau maken we ons hiervoor sterk en waar nodig werken we samen met ons kantoor in Brussel.



AGENDA RIVIERENLAND

Donderdag 5 oktober 2017

Bedrijfsbezoek bij Constar/ABC Mortel, Tiel
Gastheren: Gerrit Jan Boers en Dick de Regt, algemeen directeuren

Dinsdag 7 november 2017

Ondernemer van het Jaar Maas en Waal
Locatie: Druten

Woensdag 29 november 2017

Bedrijfsbezoek bij J.C. van Kessel Groep, Geldermalsen
Gastheer: Adrie van Kessel, directeur

Woensdag 17 of donderdag 18 januari 2018

Nieuwjaarsbijeenkomst, Asperen

Informatie en contactpersoon

Kijk voor het bijeenkomstenoverzicht en actuele informatie op:

www.vno-ncwmidden.nl/rivierenland.

Aanmelden of meer weten over onze bijeenkomsten of andere activiteiten van VNO-NCW Rivierenland?

Neem contact op met Eugenie Savrij Droste, regiomanager VNO-NCW Rivierenland, savrijdroste@vno-ncwmidden.nl.





special

AUTOTESTDAG

KLASSE HOGER

Mobiliteit vervoert de mens, letterlijk en figuurlijk. Het verklaart de warme belangstelling van relaties uit de wijde regio voor de jaarlijkse Fun2Drive Autotestdag van Rivierenland Business. Donderdag 7 september mochten zeven nieuwe automobielen in allerlei soorten en maten hun kwaliteiten bewijzen en de deelnemers verrassen met mooie innovaties aan boord.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN



DEELNEMERS:

Piet Verhoeks - Verhoeks Keukens, Maikel Martens - 2twitit
 Lars Hoogakker - Indus3, Ton Ax - Axzi, Mark Uijen - Uijen Glas, Guido Scheltens - ING Bank
 Frans Föllings - ING Bank, René Huibers - Kroezen Verzekeringen
 Maarten de Groot - M41, Bert Bouman - System Care ICT DYN



LOCATIES:

- Golfcentrum De Batouwe, Zoelen
- La Provence, Zaltbommel
- Una Volta, Culemborg

DEALERS:

- De Waal Autogroep
- Story Waardenburg
- Rüttchen



TESTAUTO'S

- Audi Q2
- BMW X1
- BMW X3
- Mercedes-Benz E-Klasse
- SEAT Ateca
- Škoda Kodiaq
- Volkswagen Tiguan



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



MERCEDES-BENZ E-KLASSE

DEALER: RÜTTCHEN

FRANS FÖLLINGS:

"De Mercedes-Benz heeft echt een executive-uitstraling, maar iets sportievers zou beter bij mij passen. Prijs en kwaliteit vind ik prima in verhouding en het rijcomfort staat op een hoog plan, ondanks de iets te grote middenconsole. De auto houdt zich mooi stil en ligt stabiel op de weg."

MAIKEL MARTENS:

"Qua rijcomfort en prestaties verreweg de beste, deze E-Klasse. Voor mij ronduit een droomauto met een gave uitstra-

ling, afkomstig van een mooi merk. Hij zit erg goed en biedt vooral achterin veel ruimte. De scherpe achteruitrijcamera zorgt ervoor dat je elk detail kunt zien."

LARS HOOGAKKER:

"Wat een prachtige auto om te zien, deze Mercedes-Benz E-Klasse. Hij bezit fijne stoelen, een zeer luxe afwerking en een goede wegligging. Navigatie en audio gebruiken zeer grote schermen met een duidelijke weergave, wat ook opgaat voor de praktische achteruitrijcamera."

MARK UIJEN:

"Ik zou de E-Klasse aanschaffen omdat het een superauto is, die verrast. Dat doet hij met een topafwerking, mooie materialen, een neutraal weggedrag, hele grote beeldschermen in het dashboard en top-voorstoelen."

"EEN DROOMAUTO"

SPECIFICATIES

Merk: Mercedes

Model: E-klasse

Type: E 200 Business Solution Aut.

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.991 cc

Vermogen: 184 pk

Koppel: 300 Nm

Verbruik: 5,9L./100 km

Acceleratie (0 tot 100): 7,7 sec

Topsnelheid: 240 km/u

Uitrusting: actieve remassistent, widescreen cockpit, high-performance led-koplampen, stoelverwarming voorstoelen, keyless start

Verkoopprijs: € 57,356,-

Leaseprijs: vanaf € 995,-

excl. BTW (full operational,

obv. 20.000 p/jr,

4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 51,501,-

Informatie: www.ruttchen.nl



De laatste Audi e-tron modellen

Slechts **15% bijtelling** tot 2022



Audi Q7 e-tron quattro

- ▶ Audi virtual cockpit
- ▶ MMI navigatie plus ▶ Audi Connect

Financial Lease vanaf € 1.464 per maand

Bijtelling vanaf € 693 per maand



Bespaar tot wel € 10.485



Audi A3 Sportback e-tron

- ▶ Audi virtual cockpit

Financial Lease vanaf € 629 per maand

Bijtelling vanaf € 284 per maand



Bespaar tot wel € 3.232

Nú instappen betekent 15% bijtelling t/m 31 december 2021.
Bekijk onze voorraad op [etroneetvoordeel.nl](https://www.etroneetvoordeel.nl)



De Waal
autogroep

Bannepoort 4, Gorinchem, Tel: (0183) 407 555
De Ooyen 17, Geldermalsen, Tel: (0345) 82 00 20
[etroneetvoordeel.nl](https://www.etroneetvoordeel.nl)

Bijtellingsvoordeel o.b.v. 55,6% inkomstenbelasting. Financial Lease o.b.v. looptijd 54 maanden, kredietbedrag A3 e-tron € 29.716, Q7 e-tron € 69.144 en een slottermijn van € 1. Acties alleen geldig bij De Waal Autogroep en niet i.c.m. andere aanbiedingen/kortingen of lopende orders. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaard specificaties. Drukfouten voorbehouden. © 09-17



VOLKSWAGEN TIGUAN

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** CHRISTIAN LIJS

LARS HOOGAKKER:

"Een aardige styling, beter dan bij het vorige model. Voor het type auto vind ik de weg-ligging acceptabel. De Tiguan voelt degelijk aan, kent veel beenruimte en beschikt over een zeer goed infotainmentsysteem met een uitstekende interface. Apple CarPlay is een mooie toevoeging."

MAIKEL MARTENS:

"De Tiguan met zijn mooie uitstraling heb ik als een erg comfortabele auto ervaren. Hij ligt stevig op de weg en rijdt lekker. Verder biedt hij een prettige zit en kun je goed over

de voorkant heen kijken. Ook het ruimteaanbod spreekt in zijn voordeel."

TON AX:

"Ik beschouw deze auto als de beste van het stel. Hij komt degelijk en netjes afgewerkt over, stuurt direct en rijdt ook in andere opzichten prettig. Het zitcomfort en vooral de stoelinstellingen kunnen mijns inziens beter, wat ook geldt voor de dodehoekdetectie, maar de camera werkt goed."

PIET VERHOEKS:

"Een auto met potentie, deze Volkswagen

Tiguan. De prijs is vrij stevig, maar hij zal zich wel bewijzen, want hij voelt vertrouwd aan en ligt goed in de markt. Hij kenmerkt zich door heel veel ruimte, een gebruiksvriendelijk radio-navigatiesysteem en een afwerking zoals je mag verwachten."

"EEN AUTO MET POTENTIE"

SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen

Model: Tiguan

Type: 1.4 TSI Connected Series DSG

Transmissie: 6-trapsautomaat

Cilinderinhoud: 1.395 cc

Vermogen: 150 pk

Koppel: 200 Nm

Verbruik: 1 op 16,7

Acceleratie (0 tot 100): 9,2 sec

Topsnelheid: 200 km/u

Uitrusting: 18-inch lmv, elektrisch bedienbare achterklep, Lane Assist, adaptive cruise control,

Volkswagen Car-Net

Leaseprijs: vanaf € 677,-

excl. BTW (full operational,

obv. 20.000 p/jr,

4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 33.765,-

Informatie:

www.dewaalautogroep.nl





AUDI Q2

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** WILBERT GRASDIJK

BERT BOUMAN:

"Hoewel best hoog vind ik de prijs zeker in verhouding met de kwaliteit. De uitstekend afgewerkte Audi Q2 rijdt lekker, met een prima veer- en zitcomfort, waarbij de stoel zich goed laat instellen. Het navigatiesysteem verstrekt duidelijke aanwijzingen en de spiegels bieden genoeg zicht."

PIET VERHOEKS:

"Een klasse apart in dit segment, zonder echte minpunten. Hij is wat stevig in prijs, maar dan heb je wel een echte, degelijke Audi met een

mooie afwerking en een ruim interieur. Je zit er fijn hoog in."

ROB KOUWENBERG:

"De Q2 kost iets meer, maar ik ben er wel positief over. Een mooi compact model, goed afgewerkt en voorzien van een bijzondere zwarte hemel. De stoelen vallen probleemloos in te stellen en er blijkt ruim voldoende beenruimte aanwezig."

FRANS FÖLLINGS:

"Net even anders om te zien, deze Audi met

zijn opvallende uiterlijk. Hij rijdt heel sportief, waarbij ik de automatische transmissie erg plezierig vind. Ook prettig: de navigatie kun je op afstand bedienen. De afwerking is van hoge kwaliteit."

"EEN KLASSE APART IN DIT SEGMENT"

SPECIFICATIES

Merk: Audi
Model: Q2
Type: 1.4 TFSI S-tronic Pro-line S
Transmissie: 7-trapsautomaat
Cilinderinhoud: 1.395 cc
Vermogen: 150 pk

Verbruik: 1 op 19,2
Acceleratie (0 tot 100): 8,5 sec
Topsnelheid: 212 km/u
Uitrusting: extra getint glas vanaf B-stijlen, 18-inch lichtmetalen wielen
Leaseprijs: vanaf € 575,-

excl. BTW (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 31.145,-
Informatie:
www.dewaalautogroep.nl





ŠKODA KODIAQ

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JABER GHAMOUZI

ROB KOUWENBERG:

"Het type 'groot offroad' trekt mij persoonlijk niet. Mooi vind ik de luxe bekleding. Fijn is de hoeveelheid ruimte die je erin hebt. Bijzonder is de Lane Assistant, die ervoor zorgt dat je zelfs met je handen los binnen de rijstrook blijft."

TON AX:

"Hij biedt een redelijk zitcomfort, een prettig werkende 360-gradencamera en een keurig rijgedrag. De afwerking mag wat mij betreft nog wel iets luxer en uitgebreider."

MARK UIJEN:

"Een uitstekende gezinsauto voor zeven personen, gunstig geprijsd, robuust en bijna premium qua voorkomen. Op de multi-verstelbare zetel met zijn goede lendensteun en lederen bekleding zit je uitstekend."

BERT BOUMAN:

"De Škoda Kodiaq maakt een goede indruk. Zijn representatieve uitstraling zou voor mij de belangrijkste reden vormen om hem aan te schaffen. Ik vind de prijs/kwaliteitver-

houding redelijk, de navigatie geeft netjes weer hoe je moet rijden en de prima instelbare stoelen zitten lekker."

"BIJNA PREMIUM QUA VOORKOMEN"

SPECIFICATIES

Merk: ŠKODA

Model: Kodiaq

Type: 2.0 TDI Style Business DSG

Transmissie: 7-trapsautomaat

Cilinderinhoud: 1.968 cc

Vermogen: 150 pk

Verbruik: 1 op 18,2

Acceleratie (0 tot 100): 9,8 sec

Topsnelheid: 195 km/u

Uitrusting: verwarmbare voorstoelen, achterbank en stuur, lederen bekleding, adaptive cruise control, Front, Travel en Lane Assist, Smart Light Assistant, wegklapbare trekhaak

Leaseprijs: vanaf € 585,-
excl. BTW (full operational,
obv. 20.000 p/jr,
5 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 28.990,-

Informatie:

www.dewaalautogroep.nl





SEAT ATECA

58

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RENÉ VEENBRINK

TON AX:

"Keurig qua rijgedrag, deze SEAT Ateca, maar het comfort en de afwerking kunnen beter. Verder had ik liever een wat sterkere motor gehad. De auto biedt een gemiddeld veiligheidsniveau, een uitstekend werkende achteruitrijcamera, een prettige zitkwaliteit en genoeg zicht rondom."

GUIDO SCHELTENS:

"De SEAT Ateca wist mij aangenaam te verrassen met zijn ruimte en uitstraling. Hij beschikt over voldoende comfort en voelt degelijk aan. Het navigatiesysteem is vrij standaard, maar functioneert goed genoeg. Een prima gezin-

sauto met een redelijke prijs/kwaliteitverhouding."

RENÉ HUIBERS:

"Hij rijdt rustig, met een stille motor en het gemak van adaptive cruise control. Er zit net genoeg beenruimte in. De navigatie bevindt zich op een mooie plaats, heeft een groot beeldscherm, een sd- en een usb-aansluiting. Voor de prijs krijg je veel opties."

MARK UIJEN:

"Audio, navigatie en dodehoekwaarschuwing zijn top; typisch een VAG-product. Als ik zo'n SEAT Ateca zou aanschaffen, dan voor zijn

ruimte. Gezien de prijs van 35 mille vind ik een 1,0-liter driebcilindermotor wat karig, hoewel het blok me verrast door zijn stille loop. De stoelen zitten prima."

"WIST MIJ AANGENAAM TE VERRASSEN"



SPECIFICATIES

Merk: SEAT
Model: Ateca
Type: 1.0 EcoTSI Style
Transmissie: handgeschakelde 6-bak
Cilinderinhoud: 999 cc
Vermogen: 115 pk

Verbruik: 1 op 19,2
Acceleratie (0 tot 100): 11 sec
Topsnelheid: 183 km/u
Uitrusting: metallic lak, 18-inch lmv
Upgrade Professional 2, Upgrade Technology 2, Upgrade Sound
Leaseprijs: vanaf € 506-

excl. BTW (full operational, obv. 10.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 27.700,-
Informatie:
www.dewaalautogroep.nl



BMW X1

DEALER: STORY WAARDENBURG AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: THOMAS ALBERTS

FRANS FÖLLINGS:

"Een fraaie auto met een zakelijk voorkomen, deze BMW X1. Het interieur met zijn glanzende panelen beantwoordt niet direct aan mijn smaak, maar met een bescheiden postuur zit je als gegoten. Het navigatiesysteem werkt uitstekend en ik vind het head-up display leuk en praktisch."

MAARTEN DE GROOT:

"De uitstekende wegligging is typisch BMW. Bluetooth en DAB+ werken per-

fect. Een mooie en pittige auto, waarvan de stoelen perfect lijken, echter niet voor te brede mensen."

GUIDO SCHELTENS:

"De X1 zou ik aanschaffen voor het comfort, de hoge instap en de uitstraling. Hij biedt achterin beperkt ruimte en er staan vrij kleine stoelen in, maar de armsteunen zitten goed op hoogte. De weergave van de navigatie in de voorruit voegt wat mij betreft veel toe."

MAIKEL MARTENS:

"Wat een strak design. Zo rijdt de BMW X1 ook, trouwens. Vooral aan de binnenkant vind ik hem erg mooi uitgevoerd en de stoelen zitten heel lekker."

"IK VIND HET HEAD-UP DISPLAY LEUK EN PRAKTISCH"

SPECIFICATIES

Merk: BMW

Model: X1

Type: xDrive20i High Executive

Orange Edition

Transmissie: 8-trapsautomaat

Cilinderinhoud: 1.998 cc

Vermogen: 192 pk

Verbruik: 1 op 15,

Acceleratie (0 tot 100): 7,4 sec

Topsnelheid: 223 km/u

Uitrusting: X-Line-pakket,

panoramadak, sportstoelen,

Audio Media Pack

Verkoopprijs: € 56.781,-

Leaseprijs: vanaf € 549,-

excl. BTW (full operational,

obv. 10.000 p/jr,

5 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 50.656,-

Informatie: www.story-waardenburg.nl

DE NIEUWE BMW X3 EN 6 GT
VANAF 11 NOVEMBER
IN ONZE SHOWROOM



BMW maakt
rijden geweldig



STIJLVOL
VAN NATURE,



ACTIEF
VAN KARAKTER,

De nieuwe **BMW X3** is een statement van onbegrensde mogelijkheden en een uitdrukking van pure présence en vrijheid. Al bij de eerste aanblik overtuigt hij met zijn atletische uitstraling en fascineert met een spannende rijbeleving.

De **BMW 6 Serie Gran Turismo** is een Serie voor echte fijnproevers. Door zijn unieke esthetiek en het even royale als luxueuze interieur geniet u van maximaal reiscomfort op lange ritten. Deze BMW is een expressief statement. Vanaf 11 november kunt u de nieuwe BMW X3 en BMW 6 Gran Turismo in onze showroom bezichtigen. U komt toch ook?

**ALTIJD EEN STAP VÓÓR,
STORY WAARDENBURG**

WWW.STORY-WAARDENBURG.NL

Story Waardenburg Filipsweistraat 8 • 4181 CH Waardenburg • 0418 - 657100 • info@story-waardenburg.nl
Het gemiddelde verbruik bedraagt tussen de 4,9 en 8,2 l/100 km, de CO2 emissie bedraagt tussen de 129 en 187 g/km.



BMW X3

DEALER: STORY WAARDENBURG **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** THOMAS ALBERTS

LARS HOOGAKKER:

"De X3 heeft met zijn vierkante voorkomen een aparte styling. Verder biedt hij een heerlijke wegligging, fijne sportstoelen en een dito stuur. Achterin vind je iets minder ruimte. Relatief betaalbaar, deze stijlvolle en comfortabele SUV; wat mij betreft een winnaar met tien punten."

RENÉ HUIBERS:

"Heerlijk, de stoelen en achterbank in deze BMW. Door hun lange zitvlakken geven ze de benen genoeg rust. De auto rijdt voortreffelijk, stuurt soepel en laat een mooie afwerking zien. Ik heb de audio en navigatie

uitgebreid getest en beoordeel die zonder meer als gebruiksvriendelijk."

MARK UIJEN:

"De fijnste auto van vandaag, de BMW X3. Hij voelt dynamisch aan, biedt een goed overzicht en maakt echt een premiumindruk, waardoor ik de prijsstelling buitengewoon gunstig vind. De met mooi leer beklede stoelen zorgen, zeker door de verlengstukken, voor een perfecte zit."

PIET VERHOEKS:

"Een geweldige auto van een klassemerk, zeer compleet uitgerust, met een hoge en

stabiele zit op goed verstelbare stoelen. Alles klopt en hiermee kun je beslist komen voorrijden. BMW vraagt er een flink bedrag voor, maar zeker niet teveel, wanneer je de aanwezige extra's meerekent."

"EEN WINNAAR MET TIEN PUNTEN"

SPECIFICATIES

Merk: BMW

Model: X3

Type: sDrive20i High Executive

Transmissie: 8-trapsautomaat

Cilinderinhoud: 1.998 cc

Vermogen: 184 pk

Verbruik: 1 op 14,9

Acceleratie (0 tot 100): 7,8 sec

Topsnelheid: 228 km/u

Uitrusting: X-Line-pakket,

19-inch lmv, sportstoelen,

Driving Assistant, HiFi System

Verkoopprijs: € 64.256,-

Leaseprijs: vanaf € 699,-

excl. BTW (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 59.021,-

Informatie: www.story-waardenburg.nl



Beleidsregel Boeteoplegging Arbeidsomstandighedenwet aangepast

Per 1 september 2017 werd de Beleidsregel Boeteoplegging Arbeidsomstandighedenwet aangepast. Dit gebeurde vanwege de wijzigingen van de Arbowet en het Arbobesluit die per 1 juli 2017 zijn ingegaan. De meest in het oogspringende aanpassing van de Arbowet is dat de werkgever moet beschikken over een basiscontract met een arbo-dienst of een bedrijfsarts. Indien de werkgever daar niet over beschikt, wordt na ingang van de beleidsregel boetebesluit (direct) een boete opgelegd. Dat is ook zo als in het basiscontract geen afspraken staan over de ondersteuning van de werkgever bij zijn verzuimbeleid.

De gewijzigde beleidsregel Boeteoplegging is van toepassing op alle nieuwe (basis)contracten die vanaf 1 juli 2017 worden gesloten. Vóór 1 juli 2018 moeten alle contracten voldoen aan de nieuwe regelgeving. Een andere wijziging in de beleidsregel is dat bedrijfsartsen nu ook beboet kunnen worden indien ze hun verplichtingen zoals ze in Arbowet staan, niet nakomen. Dit kan bijvoorbeeld gaan om het niet hebben van een klachtenprocedure, of zonder onderbouwing niet doorverwijzen bij een verzoek om een second opinion. In eerste instantie zal bij het niet nakomen van de verplichtingen een waarschuwing worden gegeven.



'QUOTUM BANENAFSPRAAK OVERHEIDSWERKGEVERS ZWAKTEBOD'

MKB-Nederland en VNO-NCW vinden het een zwaktebod dat het kabinet met een quotumregeling het aantal banen voor mensen met een arbeidsbeperking bij de overheid wil vergroten. Dat brengt een inclusieve arbeidsmarkt geen stap dichterbij. Het kabinet moet zich juist inzetten om de knelpunten weg te nemen die werkgevers – zowel bij de overheid als in het bedrijfsleven – ondervinden bij het invullen van de Banenafpraak, aldus de ondernemersorganisaties. Zij hebben deze knelpunten eerder al op een rij gezet in een 10 puntenplan. Anders dan het bedrijfsleven is de overheid als werkgever er niet in geslaagd de tussentijdse doelstelling van de Banenafpraak te halen. De teller is in 2016 blijven steken op ruim 3.500 banen, waar het er 6.500 hadden moeten zijn. Een quotum is echter niet de oplossing, vinden de ondernemersorganisaties. De aandacht moet uitgaan naar het oplossen van de problemen die er zijn in de uitvoering van de afspraak. Het bedrijfsleven mag tot dusver de doelstelling ruimschoots hebben gehaald, ook daar ondervinden werkgevers hinder van bureaucratie, het feit dat te weinig kandidaten goed in beeld zijn en dat regelingen niet eenduidig worden toegepast. MKB-Nederland en VNO-NCW waarschuwen dat de quotumregeling voor overheidswerkgevers er niet toe mag leiden dat zij meer werk gaan investeren. De overheid heeft weliswaar weinig banen aan de onderkant, maar door investering wordt niet méér werk voor mensen met een arbeidsbeperking gerealiseerd. Dan zou alleen met werkgelegenheid worden geschoven. Het zou volstrekt de verkeerde beweging zijn als hierdoor mensen bij private werkgevers hun baan verliezen, aldus de ondernemersorganisaties.

DÉ AFRIKA
SPECIALIST!



SAFARI IN AFRIKA?



Ruim 100 uitgekiende reizen vindt u op jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.
De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!



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

KOM kijken

**SLIGRO TIEL
COMPLEET VERNIEUWD**



**KOM
PROEVEN**



**KOM
KIJKEN**



**KOM
ERVAREN**



Sligro Tiel is compleet vernieuwd en is er ook voor jou als ondernemer. Wij inspireren en ondersteunen met onze diensten en producten die je verder helpen met je business. Daarnaast staan onze mensen altijd klaar voor goed en persoonlijk advies.

- 60.000 artikelen
- Kerstpakketten en relatiegeschenken
- Proeverijen en netwerkevents
- Groot assortiment wijn, koffie en non-food
- Voordelige grootverpakkingen

Kijk op sligro.nl/tiel of kom langs in onze vestiging.

Marconistraat 16, Tiel
sligro.nl



Groots in genieten