

RIVIERENLAND

JAARGANG 31 | NUMMER 1 | MAART 2018

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



Alfa Accountants en Adviseurs

**OP WEG NAAR EEN
DUURZAME TOEKOMST**

Interview marktanalist Rudolf Bak
**GROTE REGIONALE VERSCHILLEN
OP KANTORENMARKT**

Regionaal Acquisitie Platform
**EÉN AANSPREEKPUNT
BEDRIJFSKAVELS RIVIERENLAND**



Kelly van der Velden
Accountmanager Beatrix Theater

“We maken zoveel mensen blij.”

“Over Jaarbeurs kan ik uren achter elkaar vertellen. Op mijn werk maar thuis ook. Als ik ergens enthousiast van word, ga ik praten. En van Jaarbeurs word ik enthousiast. Iedereen in Nederland kent Jaarbeurs. We maken zoveel mensen blij. Neem LEGO World. Wie kent dat niet? Al die ouders met uitbundige kinderen. Ik ben er zelf meerdere keren geweest. Voor de deuren opengaan, staan er al lange rijen.”

“Mijn werk vind ik geweldig. Elke keer mag ik weer iets nieuws neerzetten en een bijeenkomst van nul af aan opbouwen. De ene keer doe je dat voor 10 man, de andere keer voor 1.000 man. Wat belangrijk is, is dat je meedenkt met een klant, je in hen verplaatst. Wat wil je bereiken, met welk gevoel wil je dat de mensen naar huis gaan? Daar kunnen we op inspelen. Je moet het ook een beetje aanvoelen, maar dat leer je wel als je hier een tijdje werkt.”

“Wat het leuk maakt is de dynamiek. Er gebeurt hier zoveel. En soms verandert alles op het laatste moment. Laatst hadden we een bijeenkomst voor 650 personen maar veel meer inschrijvingen. Dan kijk je samen met de klant naar de mogelijkheden. Omdat we geen grotere zaal meer beschikbaar hadden, hebben we besloten de sprekers in de plenaire zaal te filmen en beeld en geluid door te schakelen naar een andere zaal. Het is soms even puzzelen, maar we zijn Jaarbeurs en komen altijd met een oplossing. Dat is onze instelling.”

“Het fijnste vind ik als al het voorwerk is gedaan. Als alles staat en ik het een dag van tevoren aan mijn collega's van de operatie overdraag. Het is allemaal geregeld. Catering, audiovisuele middelen, stand benodigdheden, zaalindeling, wat je maar kunt bedenken. De kers op de taart is als je de verwachting van de klant overtreft. Onlangs hadden we een congres met afsluitend het afscheid van een voorzitter. Na afloop kwam mijn contactpersoon naar mij toe en zei dat zij zich geen betere dag hadden kunnen wensen. Dat is mijn drijfveer. Daar word ik nou gelukkig van.”

Bijzondere ontmoetingen creëer je bij Jaarbeurs
Kijk op jaarbeurs.nl/zakelijk voor de mogelijkheden.

jaarbeurs.nl/zakelijk • 030 – 295 58 81 • events@jaarbeurs.nl

VOORWOORD



HERBESTEMMING

Op dit moment is er sprake van veel structurele leegstand, onder andere doordat vastgoed zijn oorspronkelijke functie overleeft. Herbestemming van vastgoed is misschien wel de meest duurzame oplossing voor deze leegstand. Ook in Rivierenland zien we hier prachtige voorbeelden van.

Zoals de herbestemming van de watertoren in Leerdam. Deze watertoren, daterend uit 1929, zal in de toekomst een onderkomen bieden aan kantoren, een penthouse en een appartement. Wie wil er nu niet wonen en/of werken in zo'n eigenzinnige locatie? In dit magazine leest u alle ins en outs over dit mooie project.

DORPSGARAGE

Een ander pand dat een herbestemming heeft gekregen is restaurant Bij Teus in Houten, zo leest u verderop. Dit restaurant, gevestigd in een voormalige dorpsgarage, is omgetoverd in een hippe hotspot door de toevoeging van industriële elementen aan het moderne interieur. Het is zeker de moeite waard om aan deze locatie een bezoekje te brengen.

DALING

In deze editie van Rivierenland Business leest u ook een interview met marktanalist Rudolf Bak. Hij stipt onder andere ook herbestemming aan. Zo meent hij dat herbestemming flink heeft bijgedragen aan een daling van de leegstand. Vorig jaar werd in Nederland zo'n 930.000 m² aan de voorraad onttrokken door sloop maar vooral ook door herbestemming, meestal als woonruimte. Werkt u momenteel vanuit een pand dat vroeger een andere functie had? Een kerk, een molen, een oude fabriek? Laat het ons weten en wellicht staat u binnenkort met uw pand in Rivierenland Business.

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 Rivierenland. www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 31
Maart 2018, editie 1

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Aart van der Haagen, Sofie Fest,
Hans Hajee, Marlies Dijnens,
Simon de Wilde

VORMGEVING / OPMAAK
Margot Noyons

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman,

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

© 2018 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

- 6 Alfa Accountants en Adviseurs: Op weg naar groene toekomst
- 8 Column BVD advocaten

Special Bedrijfshuisvesting

- 12 Uniek in Leerdam: Kantoren en appartementen in watertoren
- 13 Column Diligence
- 14 Grote regionale verschillen op kantorenmarkt
- 16 Regionaal Acquisitie Platform: Eén aanspreekpunt bedrijfskavels Rivierenland
- 18 ASB verenigt asbestsanering, riooltechniek en plaagdierbeheersing
- 19 Dieren hoeven niet te plagen
- 20 Riool heeft onderhoud nodig
- 21 ASB Sanering verwijdert asbest op verantwoorde wijze

- 22 Toenemend tekort aan human capital
- 24 Ad Hoc Data: Nooit meer met hagel schieten
- 26 Het Nut is er om te ontdekken
- 28 Toplocaties
- 29 Kom sfeer proeven bij Businessclub de Betuwe
- 30 Aan tafel bij Teus
- 32 Gemeente Buren zet werkzoekenden in de spotlights
- 36 Werkzaak Rivierenland: 'Mensen verklaarden mij voor gek'
- 39 Jobnerd: Held voor werknemer en werkgever

Special Cybercrime

- 40 Doe jij het wel veilig?
- 43 Column Aspect I ICT
- 44 Privacyrecht op werkvloer draait om bewustwording
- 46 Cybercrime: Onzichtbaar gevaar voor ICT-omgeving

- 49 Beenen Industrial Automation, innovator in productie-efficiency
- 55 Rijimpressie Ford EcoSport Titanium 1.0 EcoBoost Automaat
- 57 Movi Performance Gym is vooral geen sportfabriek



12
 Wat als de dagelijkse
 business zich afspeelt in de
 Watertoren van Leerdam?



14
 Nu de economie aantrekt,
 ontstaat op sommige
 plaatsen een tekort.

16
 'Wij delen direct alle
 informatie met elkaar en
 geven de ondernemer
 het gevoel dat hij in heel
 Rivierenland op nummer
 één staat'



16
 'Vanaf het moment dat de
 offerte gemaakt wordt tot de
 uitvoering van het
 evenement, denken wij mee
 met onze opdrachtgevers'



36
 'Ik ben dankbaar voor
 deze kans en ik hoop dat ik
 hier nog lang mag
 blijven werken!'



40
 Vaak is het niet het systeem
 dat onveilig is, maar liggen
 de risico's juist in het
 gebruik van de applicaties.



'Omdat het een onzichtbare
 dreiging is, is het erg lastig om
 mkb'ers te overtuigen dat er
 daadwerkelijk risico's zijn.'



Bij Mirella Zuidgeest (l) en Arnoud Bosch (r) van Alfa Accountants en Adviseurs staat duurzaamheid hoog op de agenda.

6

ALFA ACCOUNTANTS EN ADVISEURS

OP WEG NAAR EEN DUURZAME TOEKOMST

Op het eerste gezicht verwacht je misschien niet van een accountantsorganisatie dat duurzaamheid topprioriteit heeft. Bij Alfa Accountants en Adviseurs staat het thema echter hoog op de strategische agenda en dat leverde al mooie resultaten op.

TEKST: MARLIES DINJENS FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Tienduizenden kilo's papier zijn afgelopen jaar bespaard op de kantoren van Alfa Accountants en Adviseurs. Ook rijdt een derde van de lease-rijders in een hybride auto en kregen negen van de ruim dertig kantoorpanden zonnepanelen op het dak. Alfa heeft duurzaamheid hoog in het vaandel staan en daarom is Mirella Zuidgeest vier maanden geleden aangetrokken als senior adviseur duurzaamheid. "Mijn taak bij Alfa is om het duurzaamheidsbeleid handen en voeten te geven. Het bedrijf is al lang bezig

met deze koers, maar dit is nu aangemerkt als strategisch thema in het beleidsplan", zegt Zuidgeest. "Niet alleen werknemers vinden dit belangrijk, maar ook onze klanten. We spelen daarmee ook in op hun wensen."

WAGENPARK ONDER DE LOEP

Komend jaar zal Zuidgeest de koers op het gebied van de interne duurzaamheid voortzetten. "Mijn basistaak is eigenlijk heel simpel: bij iedere keuze duurzaamheid mee laten

wegen. En dan begin je natuurlijk met de grote beslissingen." Zo kregen al negen kantoren zonnepanelen op het dak en wordt het lease-beleid onder de loep genomen. Vanaf 2021 least het bedrijf geen auto's meer die op fossiele brandstof rijden. "Accountants zijn natuurlijk veel onderweg en daarom kunnen we op dit vlak veel CO₂ besparen. Bij nieuwe contracten kiezen we zoveel mogelijk voor hybride auto's en waar mogelijk ook voor elektrisch." Ook het beleid over printen werd onder de loep geno-

'VROEGER HAD MILIEU EN VERGROENING EEN GEITENWOLLENSOKKENIMAGO. DIE TIJD ZIJN WE ECHTER AL LANG VOORBIJ. DIT IS SOCIAAL OOK GEEN HYPE, MAAR ECHT IETS DAT BLIJFT'

men. "Hierdoor werd in drie jaar het aantal kilo's papier teruggebracht van 36.000 naar ruim 16.000 kilo. Ook wordt meer gewerkt met digitale handtekeningen, waardoor documenten niet meer per post verstuurd hoeven te worden. Daarnaast is het voor werknemers lastiger geworden om te printen, doordat er minder printers op kantoor staan en er een code moet worden ingevoerd." Een dergelijke duurzame bedrijfskoers invoeren, gaat niet zonder slag of stoot, zegt Arnoud Bosch, directievoorzitter van vijf vestigingen van Alfa. "Daarbij is het belangrijk om duidelijk te maken aan je werknemers wat de filosofie erachter is en het dan ook echt uit te voeren. Neem het nieuwe printbeleid. Eerst is er even gemopperd dat verder naar een printer gelopen moet worden, maar na een paar maanden is het heel normaal." Alfa kijkt niet alleen naar binnen voor verbetering, maar ondersteunt daarnaast verschillende duurzame initiatieven en organisaties, zoals op het gebied van de circulaire economie en de Social Impact Days in Zwolle, Groningen en Utrecht.

TEVREDEN WERKNEMERS

Het duurzaamheidsbeleid heeft Alfa geen windeieren gelegd. Sinds 2014 heeft het bedrijf de B Corp certificering behaald, en mag zich scharen in een lijst met ruim tweeduizend duurzame bedrijven uit 50 landen. In Nederland mogen onder andere Tony Chocolonely, Dopper en Triodos Bank zich B Corp noemen. Deze bedrijven werken met de filosofie dat ze niet alleen werken voor het behalen van winst, maar ook voor sociale en duurzame doelstellingen. B Corps willen niet het beste van de wereld zijn, maar het beste vóór de wereld. Alfa kreeg de certificering ook omdat het bedrijf hoog scoorde als goede werkgever. Alfa investeert veel in haar medewerkers, zoals in ontwikkeling en vitaliteit. "Medewerkers met een vast contract kunnen allemaal een aandeel kopen in het bedrijf en hierdoor is de verbondenheid met Alfa groot. In tegenstelling tot andere accountantskantoren werken we hier niet met een systeem van partners, maar is iedereen hier in loondienst", stelt Bosch. "Daarnaast hebben werknemers bij ons veel vrijheid, bijvoorbeeld om thuis te werken of een opleiding te volgen." Dit beaamt ook Zuidgeest. "Ik werk hier nu vier maanden en merk echt dat de werksfeer goed is en de

interesse voor werknemers groot. De medewerkerstevredenheid is erg hoog. Ook extern heb ik gemerkt dat mensen Alfa echt zien als 'het sociale accountantskantoor.'"

DE KRACHT VAN LOKAAL ONDERNEMERSCHAP

Doordat Alfa intern zelf al veel bezig is met duurzaamheid kunnen de adviseurs klanten goed adviseren op dit gebied, stelt Zuidgeest. "Neem de aanleg van zonnepanelen. Doordat wij zelf ervaring hebben met het aanvragen van subsidies of belastingvoordelen kunnen we onze kennis hierover delen met de klant. Daarvoor organiseren we bijvoorbeeld ook informatiebijeenkomsten in de regio." Peter van Eenennaam van A&P B.V. is al 25 jaar klant van Alfa en merkte de afgelopen vijftien jaar al dat de koers steeds meer verschoof richting duurzaamheid. A&P is een groothandel in facilitaire zaken en levert producten aan

gevangenissen, scholen, asielzoekerscentra en bedrijven. "De laatste jaren hebben wij Alfa bijvoorbeeld om advies gevraagd over subsidieaanvragen bij de bouw van een nieuw bedrijfspand. Ook hebben we hulp gevraagd bij het vergroenen van ons wagenpark. Daarmee hebben ze ons goed geholpen." Op hun beurt levert A&P weer producten waarmee Alfa de kantoren duurzamer maakt. "We leveren recyclebare koffiebekers, handdoekjes voor op de wc en fairtrade producten voor in de kantine."

GEITENWOLLENSOKKEN

Voor steeds meer bedrijven in allerlei sectoren is duurzaamheid belangrijk geworden, stelt Bosch. Naast het feit dat ze daarmee de aarde beter achterlaten voor de volgende generatie kleven er ook steeds vaker financiële voordelen aan de aanschaf van zonnepanelen en elektrisch rijden. "Vroeger had milieu en vergroening een geitenwollensokkenimago", zegt Bosch. "Die tijd zijn we echter al lang voorbij. Dit is ook geen hype, maar echt iets dat blijft en essentieel is voor de toekomst."



Over Alfa Accountants en Adviseurs

Alfa Accountants en Adviseurs bestaat inmiddels 75 jaar en komt voort uit de Christelijke Boeren en Tuindersbond. De organisatie vindt daarom rentmeesterschap en de zorg voor naasten erg belangrijk. In de jaren '50, '60 en '70 wordt de rol van boekhouders steeds belangrijker voor bedrijven door de strengere eisen van banken. Ook mkb'ers worden klant bij het bedrijf. Boekhouders worden daarnaast ook steeds meer adviseur. Het kantoor draagt sinds 1997 de naam Alfa Accountants en Adviseurs. De coöperatieve structuur verdwijnt en wordt verkocht aan de eigen werknemers. Het volledige bedrijf is tot op de dag van vandaag honderd procent eigendom van de medewerkers. Dit is een duurzaam financieringsmodel. Alfa heeft ruim 900 medewerkers verspreid over meer dan dertig vestigingen en is een van de 10 grootste accountantskantoren van Nederland. Alfa gelooft in de kracht van lokaal ondernemerschap.



VIJFTIG TINTEN GRIJS

“Helaas, je bent te laat.” Dat zei een verhuurder van een bedrijfspand tegen de huurder die zijn huur op wilde zeggen tegen het einde van het jaar. “Mag ik daarom de huur voor het komende jaar ook even van je vangen?”, aldus nog steeds de verhuurder. “Nee”, zei de huurder, “ik heb de huur op tijd opgezegd en hoef dus niet te betalen voor het volgende jaar.

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

Vrij vertaald was dat het begin van een rechtszaak. De verhuurder was die rechtszaak begonnen om de huur over het jaar 2014 van de huurder te vorderen. Na een eerdere huurovereenkomst hadden de verhuurder en huurder afgesproken dat de bedrijfsruimte voor een jaar zou worden gehuurd (1 januari – 31 december 2013). De huur zou telkens met een jaar worden verlengd, tenzij de huur werd opgezegd. Opzegging moest volgens de afspraak minimaal zes maanden voor het einde van het jaar gebeuren, dus in het eerste jaar uiterlijk 30 juni 2013.

OPZEGGINGSBRIEF

De huurder stuurde rond die datum een ongedateerde opzeggingsbrief aan de verhuurder. Volgens de huurder was die brief op 28 juni 2013 ontvangen door de verhuurder. De verhuurder hield echter bij hoog en laag vol dat de brief pas enkele dagen na 1 juli 2013 ontvangen was. Dat de brief ongedateerd was, bezorgde de huurder nu een probleem: hoe

moest hij bewijzen dat hij op tijd de huur had opgezegd?

In de procedure die volgde, werden allerlei getuigen gehoord. Zowel getuigen van de kant van verhuurder, als van de kant van huurder. Dat leverde echter weinig inzicht op: alle getuigen spraken elkaar faliekant tegen. De rechter oordeelde daarom dat hij niet bewezen achtte dat de huur op tijd was opgezegd. Volgens de afspraken die de huurder en verhuurder hadden gemaakt, zou dat betekenen dat de huurder verplicht is om de huur nog een jaar door te betalen.

OPZEGTERMIJN

Zo zwart-wit bekeek de rechter het geval echter niet. Hij vond dat hij er weliswaar vanuit moest gaan dat de huur niet op tijd was opgezegd, maar dat het te ver zou gaan als de huurder daardoor nog een heel jaar aan de huur vast zou zitten. Op een pragmatische manier onderbouwde hij zijn

oordeel. De rechter wees er namelijk op dat de opzegtermijn (in dit geval zes maanden) bedoeld is om de verhuurder de gelegenheid te geven een nieuwe huurder te zoeken. De verhuurder had in de procedure zelf gesteld dat de opzeggingsbrief enkele dagen na 1 juli 2013 was binnengekomen. Daardoor had de verhuurder nog bijna de hele zes maanden om een nieuwe huurder te vinden. Gezien die situatie oordeelde de rechter dat de huurder de huur over 2014 niet hoefde te betalen.

De les: ook in het recht is niet alles zwart-wit. Juist niet. Het is de taak van advocaten om telkens de juiste argumenten aan te voeren, zodat een genuanceerd oordeel kan worden geveld door de rechter. Steeds vaker is dat oordeel niet zwart of wit, maar grijs. Vandaar die titel.

A tall, octagonal brick water tower is the central focus of the image. The upper two-thirds of the tower are completely covered in a green safety netting, indicating a major renovation or safety project. The lower third of the tower, including the base, remains in its original brick construction. At the very top, a small, square observation deck with several windows is visible. The tower stands against a clear, bright blue sky. In the foreground and midground, there are several bare trees with thin branches, suggesting a late autumn or winter setting. The overall scene is well-lit, with natural daylight.

BEDRIJFSHUISVESTING
WATERTOREN
LEERDAM

UNIEK IN LEERDAM: KANTOREN EN APPARTEMENTEN IN WATERTOREN
 'HERBESTEMMEN EN TAXEREN VAN GEMEENTEHUIZEN, KERKEN OF BIJZONDERE GEBOUWEN
 IS ÉÉN VAN ONZE SPECIALITEITEN'

BUSINESS IN EEN TIENHOEK

Oude industriële locaties doen het na herbestemming geweldig als ruimte voor kantoren met een unieke sfeer, maar het kan altijd nog specialer. Wat als de dagelijkse business zich afspeelt in de Watertoren van Leerdam? Dit project wordt realiteit, sterker nog, de over zeven bouwlagen verdeelde kantoren zijn inmiddels in de verkoop en verhuur.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Nederland telde ooit 260 watertorens, die in de loop der jaren hun functie verloren en in tientallen gevallen ten prooi vielen aan de slopershamer. Gelukkig bleef in Leerdam het bakken van de watervoorziening behouden, ook al raakte het in 2009 in onbruik. Het zette Van Daalen Projectontwikkeling uit Gorinchem aan het denken over het herbestemmen van dit uit 1929 daterende monument, ontworpen door ir. A Visser, met adviezen van de vermaarde architect H.P. Berlage. Vanaf het derde kwartaal van 2018 ondergaat deze

tienhoekige, 50,25 meter hoge toren een ingrijpende verbouwing, om daarmee te worden omgetoverd tot een waanzinnig gave locatie om te wonen en/of te werken. Dat gebeurt naar een ontwerp van Loor en Verkuil uit Gorinchem, met respect voor het unieke karakter.

"De begane grond krijgt een grotendeels glazen uitbouw met een fraaie entree, die rechtstreeks toegang geeft tot de eerste kantoorlaag," vertelt makelaar Arjen Blokland van B/mak in Gorinchem. "Via een

lift aan de buitenzijde bereik je gemakkelijk de zes kantoorverdiepingen daarboven, waarbij voor ondernemers ook combinaties mogelijk zijn. Helemaal bovenin bevinden zich straks een appartement en een penthouse, naar wens beschikbaar voor degenen die willen wonen en werken op één fantastische locatie."

VERKOOP, VERHUUR

"Alle kantoren bevatten een toilet, een pantry en worden kant en klaar opgeleverd, met energiezuinige ledverlichting,

TE HUUR

Kleinschalige kantoor/praktijk units

Schaiksehof 8 te Leerdam (bedrijventerrein Nieuw Schaik)



turnkey oplevering



Schaiksehof 8

Units vanaf 22 m² tot 150 m². De ruimtes beschikken over een gemeenschappelijke entree, toiletten, keuken, kantine en overlegruimte.

vanaf
€ 465,-
 p/m

INTERESSE?
 IK HELP JE
 GRAAG!

DENNIS KUIPER



Van Ekeren Kuiper

Woning- en Bedrijfsmakelaars

- ☎ 0183 - 672 999 (Gorinchem)
- ☎ 0345 - 632 100 (Leerdam)
- ✉ info@vanekerenkuiper.nl

www.vanekerenkuiper.nl

Wij zijn
THUIS IN
-BEDRIJFSHUISVESTING-

dubbel glas en een extra wand tegen de buitenmuur, met daartussen isolatie," geeft makelaar Dennis Kuiper van Van Ekeren Kuiper in Leerdam/Dalem aan. "Rondom de Watertoren laten we een door een slagboom afgesloten parkeerterrein aanleggen, met drie plekken per etage, acht voor de begane grond en zes voor bezoekers."

zeker bij deze omvang," weet Kuiper. "De prijzen starten bij 140.000 euro, voor een kantoor van circa 70 vierkante meter. Met de lage rentestand en het herwonnen vertrouwen bij banken liggen er momenteel ruime financieringsmogelijkheden voor bedrijven. Daarnaast bieden we de kantoren ook op basis van huur aan."

VANAF HET DERDE KWARTAAL VAN 2018 ONDERGAAT DEZE TIENHOEKIGE TOREN EEN INGRIJPENDE VERBOUWING, OM DAARMEE TE WORDEN OMGETOVERD TOT EEN WAANZINNIG GAVE LOCATIE OM TE WONEN EN/ OF TE WERKEN.

Voor ondernemers die graag de toekomst in ogenschouw nemen (pensioen!), maar ook beleggers, is het goed om te weten dat de makelaars de kantoorlagen in de verkoop brengen. "Dat zie je maar weinig,

Oprichting van een vereniging van eigenaren en de beschikbaarheid van een servicepartner voor onderhoud spreekt voor zich. Blokland noemt nog enkele interessante aspecten van ondernemer-



schap in de Watertoren van Leerdam. "Je zit er als bedrijf vlak bij het centrum en het NS-station, op een even centrale als uitzonderlijke locatie, waar je in een unieke sfeer werkt en klanten kunt ontvangen."

www.watertorenleerdam.nl



BEDRIJFSMAKELAARDIJ VAN EKEREN KUIPER INNOVATIEF IN VISUALISATIE TOT DE VERBEELDING SPREKEN

Bedrijfsmakelaardij is niet slechts een verlengstuk van woningmakelaardij, maar vormt een aparte tak van sport, hoewel combinaties regelmatig voorkomen. Van Ekeren Kuiper profileert zich sterk op dat gebied en loopt daarbij bovendien voorop met moderne visualisatietechnieken, die objecten direct tastbaar maken.

FOTOGRAFIE: VAN EKEREN KUIPER



het project Schelluinsevlief in Gorinchem. "Daar vervullen we een adviesrol. Er staat nu een gedateerde flat uit de jaren zeventig met daaronder een aantal kleine, veelal dienstverlenende bedrijfjes. Het totale gebouw zal gerevitaliseerd gaan worden, zowel technisch als qua uitstraling, waarbij we op zoek gaan naar met name creatieve ondernemers voor de begane grond. Dan kun je ook aan zorg of een andersoortige praktijk denken." Omdat het bij zulke projecten toekomstmuziek betreft, is digitale visualisatie onontbeerlijk, iets waarmee Van Ekeren Kuiper in de wereld van de bedrijfsmakelaardij tot de koplopers behoort. Drone-opnames, 3D-animaties, professionele fotografie en videowerk, impressies, het online-programma Floorplanner om naar hartelust indelingen uit te proberen, we passen dit allemaal toe en streven ernaar om daarin te blijven innoveren. Bedrijfsmakelaardij vormt bij ons een volwaardige discipline, die wij professioneel invullen."

Sinds 2012 bestaat Van Ekeren Kuiper in zijn huidige vorm, met vandaag de dag vestigingen in Leerdam en Dalem (Gorinchem). "In die periode hebben we ons steeds meer toegelegd op bedrijfsmakelaardij en de laatste twee jaar mogen we onszelf op dat gebied marktleider in de regio Leerdam en Lingewaal noemen," vertelt Dennis Kuiper, zelf gespecialiseerd in deze discipline. "Gemiddeld bevat onze portfolio 35 à 40 objecten in verkoop of verhuur, variërend van kantoren tot bedrijfshallen, gericht op het mkb in het gebied tussen de Waal, de A27 en de A2. We zijn officieel gecertificeerd om bedrijfspanden te mogen taxeren en daarbij valt

ons op dat we best wel eens gevraagd worden om de waarde van incurante objecten vast te stellen. Dat houdt ongetwijfeld verband met het feit dat wij vaak projecten oppakken die een combinatie van woningen en bedrijfsruimten bevatten. Regelmatig gaan we in een vroeg stadium met een ontwikkelaar om tafel om tot een transformatie oftewel herbestemming te komen."

GEREVITALISEERD

Een treffend voorbeeld van dat laatste vinden we in de Watertoren Leerdam, elders op deze pagina's te vinden, maar Kuiper noemt ook

www.vanekerenkuiper.nl

12



Hersenstichting Nederland

Gratis advertentie CBF

BEROERTE

Door een beroerte kan ik niet meer goed voor mijn kind zorgen.

www.hersenstichting.nl/beroerte

GEEF VOOR EEN BETER HERSTEL Giro 860



Vergaderen zoals u het wenst

Nationaal Fruitpark Ochten is dé plaats voor al uw bijeenkomsten. Professionaliteit, kwaliteit, gastvrijheid, rust en ontspanning staan bij ons centraal.

Met zalen van 10 tot 100 personen, evt. met heerlijke lunch of diner, kunnen wij in al uw behoeften voorzien.

Vanaf eind 2018 bieden wij u ook een meerdaagse trainingslocatie door de uitbreiding met een luxueus Hotel & Spa.





Nationaal Fruitpark Ochten

Bonegraafseweg 59, 4051 CG Ochten. Tel 0344-607785, info@fruitpark.nl, www.fruitpark.nl

“Uw administratieve werkzaamheden sneller en efficiënter uitvoeren?”

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



Hans Wijnen



BEDRIJF VERKOPEN? WAT DOE IK MET MIJN PAND?

Het drijven van een onderneming vanuit een eigen pand (Onroerend Goed) levert vaak de nodige operationele en financiële voordelen op. Echter, als het bedrijf verkocht wordt dan kan juist dat mooie pand ook voor de nodige extra drempels zorgen.

Iedere situatie is weer anders maar dat OG de voorgenomen transactie extra complex kan maken is duidelijk. Het begint al met de plaats waar het eigendom ligt (privé, holding, werkmaatschappij) ieder met hun eigen (financiële) voor en nadelen. Bovendien kan het aanwezige OG ervoor zorgen dat het voor de koper moeilijker (in enkele gevallen makkelijker) wordt om een bedrijfsverdracht te financieren.

Een ondernemer is van nature vindingrijk en gaat de uitdagingen niet uit de weg en dus zien we in de praktijk vele vormen ontstaan die het toch mogelijk maken om de onderneming te

(ver)kopen en in het pand te blijven zitten. Bijvoorbeeld, koper huurt en koopt pas over enkele jaren het pand, koper zoekt een investeerder die het pand wil kopen. Een investeerder koopt het pand en geeft de mogelijkheid aan de huurder om na een periode het pand van hem te kopen 'sale en lease back', verkoper verhuurt voor onbepaalde tijd, etc.. Bij overdracht binnen de familie gelden weer andere regels soms met fiscale voordelen. Mogelijkheden te over dus (en dit is slechts een selectie) met allemaal weer hun eigen (on)mogelijkheden.

De praktijk wijst uit dat de opmerking 'ik verkoop alles in een keer vaak veel te kort door de bocht is en allesbehalve de makkelijkste (of beste) oplossing. Zaak dus om e.e.a. tijdig en vooral goed uit te (laten) zoeken en in kaart te brengen.

Hans Wijnen is BOBB gecertificeerd bedrijfsovernamespecialist en partner bij Diligence

Rudolf Bak: "De vastgoedsector ziet de overheid het liefst in een faciliterende rol, mét een duidelijke visie."

14

GROTE REGIONALE VERSCHILLEN OP KANTORENMARKT

'MEER REGIE VAN BOVENAF IS DRINGEND GEWENST'

Als dataleverancier en marktanalist is Rudolf Bak een vaste waarde voor de Nederlandse vastgoedsector. Zijn heilige graal bestaat uit een database met alle objecten, mutaties en transacties. Deze gegevens vormen een feitelijke basis voor inzicht in actuele en toekomstige ontwikkelingen. "Trends zijn goed te duiden maar het gebrek aan transparantie maakt het kwantificeren ervan lastig."

TEKST: HANS HAJÉE FOTOGRAFIE: ROLF VAN KOPPEN

Rudolf Bak heeft ruim dertig jaar ervaring als marktonderzoeker. Hij was werkzaam bij makelaars, een vastgoedbelegger en onderzoeksbureaus. Negen jaar geleden vestigde hij zich als zelfstandig analist en adviseur. Onder meer stelt Bak voor NVM Business jaarlijks Kantoren in Cijfers op, een uitgave vol statistische gegevens over de Nederlandse kantorenmarkt.

VELDWERK

Bak beschikt over een bestand met alle Nederlandse kantoorgebouwen. Deze database is in tientallen jaren opgebouwd en wordt continu geactualiseerd. "Zijn er tegenwoordig tal van digitale bronnen, vroeger was het letterlijk veldwerk. Ik heb talloze ritten door Nederland gemaakt om te kijken wat nieuw werd gebouwd." Naast kantoren brengt Bak bedrijfspanden, logistiek vastgoed, winkels, winkelcentra, hotels en woningcomplexen in kaart. Hij registreert wat gesloopt wordt of een andere bestemming krijgt. Ook beleggingstransacties worden gemonitord.

NAAR EER EN GEWETEN

Ondanks alle beschikbare informatie is de transparantie in de vastgoedmarkt volgens Bak zeker niet toegenomen. "Er zijn veel gegevens maar de kwaliteit ervan laat te wensen over. Zo zijn de werkelijke huurprijzen lang niet altijd bekend. Ook over het behaalde rendement zijn partijen terughoudend. Dat bemoeilijkt een exacte analyse, met name voor taxateurs." Het gebrek aan transparantie maakt ook Baks werk er niet eenvoudiger op. "Trends zijn goed te duiden maar het kwantificeren ervan is lastig. Dat neemt niet weg dat ik naar eer en geweten een bijdrage lever aan het noodzakelijke inzicht in de markt."

SPEKKOPERS EN SCHAARS AANBOD

Over 2017 inventariseerde Bak een opname van 1,13 miljoen m² kantoorruimte. Het betreft hier de vrije markt, exclusief eigen bouw. "Het jaar daarvoor was het een fractie meer. De totale leegstand daalde verder, van 7,6 naar 6,7 miljoen m²." Door de hoge opname en het dalende aanbod ligt een stijging van de huurprijs in de lijn der verwachting. "Gemiddeld is dat echter amper het geval. Belangrijke kanttekening daarbij: landelijk zijn er grote verschillen in animo, opname en prijs. In Noord-Nederland is de leegstand nog altijd fors. Wil je daar huren dan ben je spekkoper. In Amsterdam daarente-

gen is kwalitatief aanbod zeer schaars; dat uit zich in hogere huurprijzen."

ROEPEN IN DE WOESTIJN

Al jaren geleden waarschuwde Bak voor een dreigend tekort aan hoogwaardige kantoorruimte op gewilde locaties. "Als men dan wees op de enorme leegstand voelde ik me vaak een roepende in de woestijn. Veel aanbod is echter sterk verouderd. Het voldoet niet aan de actuele eisen of ligt op een verkeerde locatie. Renoveren is lang niet altijd rendabel, bijvoorbeeld door een ongunstige indeling. En de afgelopen jaren is amper nieuw gebouwd. Nu de economie aantrekt, ontstaat op sommige plaatsen een tekort." De markt vraagt om meer dynamiek. "Zo hanteert Amsterdam een limiet van twee gebouwen per jaar. Dat is te restrictief en belemmert een gezonde situatie."

LAAGHANGEND FRUIT RAAKT OP

Herbestemming heeft sterk bijgedragen aan een daling van de leegstand. "Onder meer steden als Nieuwegein en Eindhoven zijn hier zeer succesvol mee. Vorig jaar werd in Nederland zo'n 930.000 m² aan de voorraad onttrokken door sloop maar vooral herbestemming, meestal als woonruimte." In 2016 was dat nog 1,2 miljoen m². "Al blijft de vraag naar woningen groot, kantoren worden steeds duurder. Dit maakt herbestemming minder snel rendabel. Daarbij komt dat het laaghangend fruit – gebouwen die door ligging en indeling relatief eenvoudig om te vormen zijn tot woningen – langzamerhand opraakt. Soms is sloop en nieuwbouw een optie. Bijvoorbeeld in Diemen en Hoofddorp gebeurt dit grootschalig."

15 MILJARD EURO

In de zoektocht naar rendement zijn 'stenen' zeer populair. "Bij directe beleggingen in commercieel en niet-commercieel vastgoed ging het vorig jaar om 15 miljard euro," weet Bak. Een enorm bedrag. "Na jarenlange terughoudendheid beginnen ook Nederlandse partijen zich weer te roeren. De markt wordt echter gedomineerd door buitenlandse beleggers, vooral uit Duitsland en de Angelsaksische landen. Door het grote animo stijgen de prijzen snel. Bij sommige transacties heb ik de indruk dat teveel risico wordt genomen. Kanttekening is wel dat minder zwaar wordt gefinancierd dan in het verleden. Wijs geworden door de crisis zijn finan-

ciers terughoudender en ligt de loan to value lager. Beleggers zijn daardoor minder kwetsbaar dan voorheen."

ZURE APPEL

In 2023 moeten alle kantoren verplicht beschikken over minimaal Energielabel C. Bak verwacht dat deze overheidsmaatregel veel impact zal hebben. "Voor kantoren op gewilde locaties zijn de benodigde investeringen prima op te brengen. Maar wat zijn de gevolgen voor verouderde kantoren in krimpgebieden die al jarenlang leegstaan? De eigenaar moet extra investeren maar het is allesbehalve zeker dat zich binnen afzienbare termijn een huurder aandient." Bij kansarme kantoren kan de verplichte verduurzaming een beslissing forceren: investeren, slopen of afstoten. "Eigenaren moeten door de zure appel heen bijten." Leeft het verplichte energielabel C al? "Ik heb de indruk dat veel partijen de kwestie voor zich uitschuiven. Niet verstandig, want ook financiers zoals banken gaan druk uitoefenen. Herfinanciering van kantoren die niet over het vereiste label beschikken, is straks niet meer mogelijk."

BOTSENDE CULTUREN

Bak constateert een moeizame relatie tussen overheden en de vastgoedsector. "Culturen botsen regelmatig. Mede door de vastgoedaffaires kijken overheden vaak met terughoudendheid en wantrouwen naar de sector. Wellicht deels begrijpelijk, maar het is contraproductief. Veel gemeenten willen bepaalde zaken afdwingen. Soms ligt hieraan wensdenken ten grondslag, bijvoorbeeld bij het restrictieve nieuwbouwbeleid in Amsterdam. De vastgoedsector ziet de overheid het liefst in een faciliterende rol, mét een duidelijke visie." In dat verband pleit Bak voor meer centrale regie. "Ruimtelijke ordening is gedecentraliseerd naar provincies en gemeenten. Een overall beleid, een nationaal plan voor de ruimte ontbreekt. Jammer, want de afstemming tussen gemeenten en provincies is niet altijd optimaal. Als gevolg van de crisis zijn veel woningbouwplannen geschrapt. Het kost tijd om deze procedureel weer in gang te zetten. En als de woningen straks op de markt komen, kan het goed zijn dat we alweer in een andere fase van de cyclus zitten. Om slagvaardiger te kunnen opereren, is meer regie van bovenaf dringend gewenst."



REGIONAAL ACQUISITIE PLATFORM: ÉÉN AANSPREEKPUNT BEDRIJFSKAVELS RIVIERENLAND

'WIJ ZIJN RAP'

Als bedrijf met uitbreidings- of verhuizingsplannen wil je stappen maken, zodra het idee zich begint te vormen. In Rivierenland hoeft het vinden van een ideale vestigingslocatie geen talloze telefoontjes en gesprekken te kosten. Het Regionaal Acquisitie Platform heeft namelijk alle bedrijventerreinen in het gebied in beeld en zit klaar om direct in actie te komen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: RAP

Met name (middel)grote ondernemingen die willen groeien of verhuizen, laten hun oog veelal eerder vallen op een regio dan op een specifieke plaats of bedrijventerrein om zich te vestigen. "Dan gaat er voor zo'n ondernemer al gauw veel tijd in zitten om in de wijde omgeving een beeld te verkrijgen van de mogelijkheden," weet Maaïke van der Ven, acquisiteur bedrijventerreinen bij de gemeente Zaltbommel. "Het betekent bij de ene na de andere gemeente infor-

matie opvragen, gesprekken en uiteindelijk onderhandelingen voeren, in de hoop om uiteindelijk de beste locatie te vinden." Dat kan anders, dat wil zeggen sneller, efficiënter en met onafhankelijke begeleiding. Althans, in Rivierenland, waar vier gemeenten in 2012 de handen ineensloegen en het Regionaal Acquisitie Platform in het leven riepen. "Een unieke situatie, eigenlijk nog steeds, zeker op de manier waarop wij het aanpakken."

BELANG VAN DE ONDERNEMER

André Rotink, bedrijvencontactfunctionaris bij de gemeente Culemborg, legt uit hoe het Regionaal Acquisitie Platform in elkaar steekt. "Het betreft een intensief samenwerkingsverband tussen Zaltbommel, Geldermalsen, Culemborg en Medel, onderdeel van Tiel/Neder Betuwe. Daarbij krijgen we ondersteuning van de overige zes gemeenten in Rivierenland. We hebben alle bedrijfsterreinen in de regio in beeld



André Rotink (l), Monique Spijker – Vries, Joost Okkema, Maaike van der Ven werken samen in het Regionaal Acquisitie Platform.

Monique Spijker-Vries, coördinator uitgifte van bedrijvenpark Medel in Tiel. “De centrale ligging in het land en de goede bereikbaarheid via zowel water, spoor als de snelwegen A2 en A15 gelden daarbij als belangrijke factoren. Aan die infrastructuur blijven we de volle aandacht schenken, onder meer via lobbywerk bij de overheid.

Overigens hebben we ook bestaande bedrijfsaccommodaties in beeld, dankzij goede relaties met de makelaars in de regio. Daarnaast bedienen we de ondernemers als het gaat om de arbeidsmarkt, via contacten met organisaties als het ROC en Werkzaak. Dat geeft impliciet al aan dat voor ons niet het uitgeven van kavels het doel vormt, maar het stimuleren van de werkgelegenheid en de economie in Rivierenland. Die invalshoek stelt ons in staat de concurrentiestrijd los te laten en als gemeenten juist samen te werken.”

APARTE STATUS

Volgens Spijker-Vries geeft het bovenstaande vaak verrassende reacties tijdens presentaties elders in het land, onder andere bij gemeenten. “Dan klinken vaak vragen als: ‘Ontstaan er dan geen strubelingen tussen jullie?’ en ‘Worden jullie niet in de weg gezeten door tegengestelde belangen?’ Nou, absoluut niet, kan ik je zeggen. We houden wekelijks contact met elkaar als vertegenwoordigers van de vier grote gemeenten en werken echt als een team, dat steeds meer een aparte status begint te krijgen.” Ze illustreert het interne draagvlak aan de hand van een voorbeeld: “Wanneer een gemeente naar aanleiding van vraag uit de markt meer grond wil uitgeven dan volgens het bestemmingsplan zou mogen, dus afwijken van het beleidskader, dan worden wij veelal gevraagd om daarover advies uit te brengen aan de bestuurders.”

ANDERE BENADERING

De samenwerking binnen het Regionaal Acquisitie Platform brengt meer voordelen. Joost Okkema, acquisiteur voor de gemeente Geldermalsen: “Het werkt natuurlijk veel efficiënter als niet meerdere gemeenten zich over de case van één bedrijf hoeven te buigen. Wij delen direct alle informatie met elkaar en geven de ondernemer het gevoel dat hij in

heel Rivierenland op nummer één staat, ongeacht waar hij zich uiteindelijk binnen de regio gaat vestigen. Het betreft een andere benadering. De vraag luidt niet: wat kun je of wat mag je, maar wat wil je, als ondernemer. Voor ons ligt daar een adviesrol, met zijn behoeften als leidraad. Misschien werkt het wel goed om bedrijven binnen dezelfde branche te clusteren, zodat er synergie ontstaat. Misschien soms juist niet, vanuit het perspectief van werkgelegenheid. In bepaalde gebieden is buitenopslag toegestaan, in andere juist niet. Doordat wij de gehele regio in kaart gebracht hebben, kunnen we de ondernemer gericht adviseren, zonder dat voor een gemeente het belang van eigen gronden uitgeven meespeelt.”

DIRECT TE BEREIKEN

Het bewezen succesvolle Regionaal Acquisitie Platform speelt zich steeds meer in de kijker, door zich bijvoorbeeld op beurzen als Provada te presenteren, netwerkbijeenkomsten te bezoeken en recent een eigen website te lanceren. Via een eigen telefoonnummer valt het RAP direct te bereiken, zonder doorverbinding vanuit een centrale. Wat gebeurt er vervolgens precies? “De ondernemer krijgt één van ons aan de lijn en mag meteen zijn wensen en behoeften op tafel leggen,” vertelt Spijker-Vries. “Onmiddellijk daarna inventariseren wij de mogelijkheden, vragen bij alle gemeenten binnen Rivierenland informatie over de bedrijfsterreinen met hun vestigingsfactoren op en geven binnen één of enkele werkdagen terugkoppeling. Na een keuze door de ondernemer uit de opties brengen wij hem in contact met de accountmanager in het desbetreffende gebied, die de begeleiding verder oppakt, samen met een makelaar en een ontwikkelaar in de rol van intermediairs. Als RAP blijven we het bedrijf volgen, ook in de toekomst. We willen graag weten wat er speelt in het bedrijfsleven, hier in de regio. Alles wat we horen en zien, delen we met elkaar en van elke case leren we weer. Die brede kennis en ervaring stelt ons in staat om snel te schakelen. Wij zijn RAP.”

gebracht, qua beschikbare kavels, wat we voortdurend actualiseren. Het geeft ons direct een eenduidig en helder overzicht om te kunnen communiceren en adviseren richting de ondernemer, op basis van zijn behoeften. Daarmee vervalt de concurrentiestrijd tussen de gemeenten ten aanzien van het uitgeven van grond. Die kijken nu niet meer naar hun eigen ‘winkel’, maar naar het belang van de ondernemer, die naar een voor hem optimaal vestigingsklimaat zoekt. Dat vormt een essentieel verschil. Er hoeft dus ook niet meer overal onderhandeld te worden.”

ERG IN TREK

Het territorium van het Regionaal Acquisitie Platform, kortweg RAP, overstijgt dus letterlijk de gemeentegrenzen in Rivierenland. “Dit samenwerkingsverband vergroot de toegankelijkheid van een regio die bij ondernemers toch al erg in trek blijkt, zeker de laatste jaren,” stelt



Coen Lagerwey

ASB: UNIEKE COMBINATIE ASBESTSANERING, RIOOLTECHNIEK EN PLAAGDIERBEHEERSING

VEILIGHEID EN GEZONDHEID VOOROP

Als je erover nadenkt, is het feitelijk logisch dat de drie disciplines zich onder één dak bevinden, maar bepaald niet vanzelfsprekend. Vanuit marktbehoefte begon ASB in 2012 met asbestsanering, in 2016 gevolgd door riooltechniek en afgelopen jaar gecompleteerd met plaagdierbeheersing. Dat betekent one-stop-shopping voor klanten, waar ook in Nederland.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

"Inderdaad een unieke combinatie," zegt Coen Lagerwey, directeur van ASB, gevestigd in Veenendaal. "Toen wij ons in de markt voor asbestsanering begaven, kregen we regelmatig te maken met oude riolen van asbest. Als ondernemer wil je maatwerk leveren, in ons geval het plaatsen van nieuwe riolen in aanvulling op de sanering, dus besloten we ons daarin eveneens te specialiseren. Daarnaast zie je vaak plaagdieren bij kapotte riolen. Overal liggen verbanden tussen deze drie vakgebieden en klanten kunnen nu voor al deze zaken bij ons terecht, waarbij wij vooral

uitblinken in het werken in omgevingen waar mensen wonen of werken. We informeren mensen zorgvuldig over wat er gaat gebeuren en zorgen ervoor dat ze zo min mogelijk overlast van de werkzaamheden ondervinden. Onze opdrachtgevers bevinden zich vooral in de zakelijke markt, zoals woningcorporaties, vastgoedbeheerders, verenigingen van eigenaren, gemeenten, bouwbedrijven en de voedings- en farmaceutische industrie. Met name bij calamiteiten schakelen we zeer snel, om de duur van de overlast tot een minimum te beperken." ASB vertrouwt op een team

van inmiddels 45, gediplomeerde en bovendien intern opgeleide mensen, met een passie voor het vak, een nette houding en goed materieel om mee te werken. "In al onze disciplines dragen wij op een verantwoorde, klantvriendelijke manier en met een goed totaaloverzicht bij aan het bewaken van de veiligheid en gezondheid in de maatschappij," besluit Lagerwey.

Meer informatie: www.asb-bv.nl

ASB PLAAGDIERBEHEERSING BESTRIJDT NIET ALLEEN,
MAAR VOORKOMT JUIST

GOEDE PLAAGDIERBEHEERSING WERKT KOSTENBESPAREND

Muizen, ratten, vliegen, kakkerlakken, houtaantasters; zie ze maar eens weg te krijgen. Op het moment dat de plaag ontdekt wordt, hebben ze zich allang fors vermenigvuldigd. ASB Plaagdierbeheersing legt de focus op het voorkomen van plaagdieren.

"Ongediertebestrijding? Dat vormt maar een deel van ons werk," stelt Jan-Willem van der Hoeven, senior klantadviseur bij ASB Plaagdierbeheersing. "Met preventie maken we pas echt het verschil. Dit noemen we Integrated Pest Management. Dat omvat het duurzaam voorkomen van plaagdieren en daarmee ook de inzet van bestrijdingsmiddelen. Het werken met gif wordt voor het bedrijfsleven immers steeds meer aan banden gelegd door de Europese wetgeving. Preventieve maatregelen, zoals

het aanbrengen van wering, de bewustmaking van gedrag van mensen, het 24/7 monitoren van ruimten, daar ligt onze focus. Via workshops maken we bedrijven en hun medewerkers bewust van gevolgen wanneer ze de hygiëne niet op orde hebben, het pand bouwkundige onvolkomenheden zoals kieren bevat en de voorraad niet goed beheerd wordt. Daar moet je mensen op aanspreken en dat werkt best confronterend. Ik herinner me een tuincentrum met een grote overlast van muizen. Ter plaatse zag ik al de eerste bronnen van ellende: de heg niet gesnoeid, overal onkruid en blad dat tegen de kassen op groeide. Binnen lag een veel te grote voorraad strobalen; prachtige broeinesten voor die diertjes. Met een zolder vol spullen kon je natuurlijk ook wachten op een muizenplaag."

KOSTENBESPAREND

"Ons doel is een langetermijnoplossing voor onze klant. Een plaagdier simpelweg verwijderen heeft niet veel zin, omdat het weer kan terugkomen. Wij maken altijd eerst een risicoanalyse en stellen vervolgens een plan van aanpak op," zegt Van der Hoeven. "Goede plaagdierbeheersing werkt kostenbesparend: je hebt minder recalls en minder afvoer van onbruikbaar producten. Plaagdieren vormen een risico voor de bedrijfsprocessen, het goede imago en zelfs voor de gezondheid. Zo hadden muizen bij een grote onderneming, die volledig afhankelijk is van de ICT, de databekabeling doorgeknaagd. Als je het hebt over bedrijfsprocessen... De schade bleek groot en dan praten we nog niet eens over de deuk die het imago oploopt. In specifieke sectoren als de foodbranche is een onderhoudscontract op het gebied van plaagdieren verplicht, maar wij nemen ook de risico's vanuit leveranciers onder de loep. We kennen het ASB Monitoringssysteem, waarmee we op afstand 24/7 locaties op verschillende aspecten in de gaten houden, met betrekking tot activiteit van plaagdieren, een te hoge luchtvochtigheid en het niet goed gesloten houden van deuren. Dan krijg je direct een melding via een app. Trouwens, wij gaan ook in gesprek met de burens, anders verplaatst het probleem zich. We willen vooral plaagdieren buiten de deur houden. Een plaagdier in zijn natuurlijke habitat is geen plaagdier."

Meer informatie: www.asb-bv.nl



Jan-Willem van der Hoeven



ASB RIOOLTECHNIEK WERKT PREVENTIEF EN VANUIT BREED PERSPECTIEF

RIOOL HEEFT ONDERHOUD NODIG

Het riool, een ondergeschoven kindje, bijna letterlijk. Zo lang het geen narigheid teweegbrengt, kijkt niemand er naar om. ASB Riooltechniek in Veenendaal zet in op preventief onderhoud, benadert problemen met effectieve en toch zo eenvoudig mogelijke oplossingen en neemt ook zaken als asbest en plaagdieren onder de loep.

"Vaak bellen mensen ons als de riolering al verstopt zit en/of overstroomt," zegt Jan-Willem van der Hoeven, senior klantadviseur bij ASB Riooltechniek. "Overigens komt onze ontstoppingsdienst 24 uur per dag, zeven dagen in de week direct in actie voor particulieren en bedrijven. Dat gebeurt helemaal in eigen beheer, met korte lijnen, waardoor we zeer snel ter plaatse arriveren en meteen aan de slag kunnen gaan. We zoeken altijd naar een oplossing met een blijvend, duurzaam karakter, waarbij we het kostenplaatje voor de klant zo acceptabel mogelijk proberen te houden. Dat wil zeggen dat we niet standaard klakkeloos hele stukken vervangen, maar creatief denken en meteen ook de oorzaak of gevolgen wegname. Zo hebben we binnen ons bedrijf ook ASB Plaagdierbeheersing, die we onmiddellijk kunnen inschakelen wanneer we bijvoorbeeld ratten tegenkomen, zoals bij de open riolen in oude delen van grote steden. Het mooie is dat ook bij oude riolering met asbest ASB desgewenst zorgt voor de sane-

ring. Wij bieden preventieve onderhoudscontracten aan, zodat bedrijfsprocessen moeiteloos kunnen doorgaan. De onaangename toestanden die rioolproblemen veroorzaken, hoef ik niemand uit te leggen."

BIJZONDERE RIOOLTECHNIEKEN

Waardoor ontstaan verstoppingen en overstromingen van het riool in de meeste gevallen? "Mensen spoelen van alles weg, van vet tot zeepresten en maandverband," geeft Van der Hoeven aan. "Verder zien we regelmatig dat een riool niet goed aangelegd is of door het verzakken van de grond geen afschot meer kent. Met dat begrip bedoel ik dat het iets naar beneden loopt, wat voor een natuurlijke afvoer zorgt. Nog wekelijks komen we de oude gresbuizen tegen, met materiaal dat vergruist en verzadigd raakt, waardoor het uiteindelijk scheurt en barst. Tegenwoordig wordt overal pvc gebruikt, dat niet verteert. Zoals gezegd zijn problemen te voorkomen door het riool goed te laten onderhouden." De senior klantadviseur van

ASB Riooltechniek beschrijft enkele bijzondere technieken om problemen op te lossen. "In bepaalde situaties verrichten wij een reparatie van binnenuit, door toepassing van kunsthars of een soort sok, ook wel relinen genoemd. Deze techniek zorgt ervoor dat we geen muur of vloer hoeven te breken en voorkomt dus heel veel overlast. Lekkages en verstoppingen sporen we dikwijls op via een camerainspectie. De oorzaak kan heel nauwkeurig bepaald en daarna vakkundig verholpen worden. Ook het leegzuigen van straatkolken en vetputten behoort tot onze werkzaamheden. In alle gevallen geldt echter: voorkomen is beter dan genezen. Wij praten graag met de klant over duurzame oplossingen."

Meer informatie: www.asb-bv.nl



ABS SANERING VERWIJDEERT ASBEST OP VERANTWOORDE WIJZE

VERTROUWEN IN PLAATS VAN ANGST CREËREN

Asbest, een materiaal waar taboes omheen hangen en dat angst inboezemt, aangewakkerd door feiten over bedreiging van de volksgezondheid. ASB Sanering in Veenendaal, gespecialiseerd in het professioneel en verantwoord verwijderen van asbest, stelt de mensen in de directe omgeving juist gerust en communiceert over zijn oplossingsgerichte werkwijze.

“Behalve die ene nadelige eigenschap is asbest eigenlijk een fantastisch natuurproduct: goedkoop, makkelijk te verwerken, brandvertragend, vochtwerend, geluidsisolerend, sterk en breed inzetbaar,” vertelt Jaap Lemmens, senior klantadviseur bij ASB Sanering. “Vandaar dat het tot 1993 overal zijn toepassing vond, van dakbeschot en plafonds tot hitteweringen in cv-ketels, raamkit en vensterbanken. We zullen het nog tot in lengte van jaren tegenkomen en wij durven wel te stellen dat de norm voor het buitengebied, om alle asbestdaken daar vóór 2024 te verwijderen, niet gehaald wordt. Overigens zitten wij zelf meer in kleinschaliger specialistenwerk, daar waar mensen wonen en werken. In de branche onderscheiden wij ons met een zeer omzichtige aanpak door goed opgeleide medewerkers. Asbest verwijderen vraagt om veel kennis en investeringen, zowel in mensen als in materialen.” ASB Sanering werkt vooral in opdracht van woningcor-

poraties, verenigingen van eigenaren en bouwbedrijven.

MENS CENTRAAL

Lemmens geeft een globale beschrijving van wat bij asbestsanering zoal komt kijken. “Het is vaak aan de orde bij renovatieprojecten. Allereerst voert een onafhankelijk bureau een inventarisatie uit, wettelijk verplicht. In het rapport staat duidelijk vermeld in welke risicoklasse de asbest valt en hoe het materiaal verwijderd moet worden: al dan niet in containment. Dat laatste wil zeggen dat de omgeving luchtdicht afgesloten wordt tijdens het weghalen van de asbest. Na sanering controleert een laboratorium de locatie en geeft deze vrij. ASB Sanering is gewend zulke opdrachten uit te voeren in omgevingen waar mensen wonen en werken. Zo werken wij bij kleinschalig asbest met MiniContainment, een heel geschikte methode voor kleinere werkruimten. Je kunt snel en veilig saneren zonder pakken

en maskers, terwijl de bewoners het huis niet hoeven te verlaten. Ideaal dus in bewoonde situaties. Het betreft een modulair systeem, aan te passen aan de vorm van het te saneren object.” Bij urgente gevallen zet ASB Sanering volgens Lemmens een speciale calamiteitenunit in. “Gelukkig hoeft dat niet vaak te gebeuren, maar als asbestsaneerder wil je op alles voorbereid zijn. Kijk, op asbest zit niemand te wachten. Als je er toch mee te maken krijgt, wil je er zo snel mogelijk vanaf. Zorgvuldige communicatie met opdrachtgevers en vooral ook met de bewoners is dus van groot belang. Altijd stellen we de mens centraal. We nemen van tevoren de verschillende stappen van het proces met de betrokkenen door. Saneren vormt een specialisme en goede uitleg voorkomt zorg bij bewoners.”

Meer informatie: www.asb-bv.nl

TOENEMEND TEKORT AAN HUMAN CAPITAL

A HELL OF A JOB

De spoeling wordt dunner. Tal van bedrijven kampen met een tekort aan human capital.

Animo voor nog meer afzet van producten en diensten is er zeker maar steeds meer branches hebben moeite om voldoende geschikte mensen te vinden. Dat zet een rem op de groei. Zowel voor het vinden als het binden van medewerkers is het cruciaal wat zij belangrijk vinden bij hun werk en werkgever. Trigger: geld staat niet op nummer 1.

Verder blijken samenwerking en communicatie bij veel organisaties een achilleshiel.



22

Al twee jaar stijgt het aantal vacatures. Ook dit jaar wordt opnieuw een sterke groei verwacht. Met de aantrekkende economie neemt de spanning op de arbeidsmarkt toe. Het UWV schat in dat er dit jaar 165.000 banen bijkomen, wat het totaal brengt op 10,4 miljoen.

RUIM 1 MILJOEN

Jaarlijks ontstaan meer dan één miljoen vacatures. Gemiddeld is een derde ervan moeilijk vervulbaar, blijkt uit onderzoek van het UWV naar personeelwerving onder bijna tweeduizend bedrijfsvestigingen.

Veelgenoemde reden voor het moeilijk kunnen vervullen van de vacatures is het ontbreken van de juiste kwalificaties bij sollicitanten (45%). Dit kan betrekking hebben op opleidingsniveau, opleidingsrichting, werkervaring of vakkennis.

SECTORALE SPANNING

De krapte op de arbeidsmarkt kan de productiegroei, banengroei en bedrijfsvoering belemmeren, benadrukt het UWV. De mate van spanning verschilt per sector. Vooral bouw, informatie en communicatie hebben te maken met veel moeilijk vervulbare

vacatures. In eerstgenoemde branche geldt dat zelfs voor zes op de tien banen. Bij informatie en communicatie is ruim de helft moeilijk vervulbaar. Deze sectoren ervaren ook vaker dan gemiddeld een tekort aan personeel. In de industrie, facility management en overige dienstverlening zijn volgens het UWV vier op de tien vacatures moeilijk vervulbaar.

BALANS STAAT OP 1

De krapte op de arbeidsmarkt wordt bevestigd door de meest recente Salary Survey van Walters People, een internationale

uitzendorganisatie. Dit jaarlijkse onderzoek geeft inzicht in salarisontwikkelingen en wervingstrends bij uitzendfuncties. 67% van ondervraagde werkgevers denkt dat het in 2018 moeilijker wordt om nieuwe werknemers te vinden.

Voor de Salary Survey is ook onderzocht welke aspecten hoogopgeleide werknemers belangrijk vinden bij de keuze voor een werkgever. Opmerkelijk is dat voor deze groep medewerkers salaris en secundaire arbeidsvoorwaarden pas op de vierde plaats komen. Op nummer 1 staat een goede balans tussen werk en privé. De organisatiecultuur en het contact met collega's volgen op een tweede plaats, een uitdagende functie-inhoud staat op 3. Dan komen de financiële beloning en secundaire arbeidsvoorwaarden. Overigens zijn medewerkers zich wel terdege bewust van hun positie op de arbeidsmarkt. Zo verwacht 61% een salarisverhoging van minimaal 3%.

FLEXIBEL EN FIT

Een fors deel van de werkgevers houdt rekening met de medewerkersvoorkeur en speelt in op de wens om te komen tot een goede balans tussen werk en privé. 63% van de professionals uit de Salary Survey van Walters People heeft de mogelijkheid om flexibele uren te werken, bijna de helft kan thuis werken. Daarnaast vinden werknemers het belangrijk om gezond en fit te blijven. Zij waarderen het als hun werkgever hierbij

helpt. Steeds meer werkgevers gaan mee in deze trend; 68% voert een actief beleid om een gezonde levensstijl te stimuleren.

NIET BLIJ MET COLLEGA'S

Bemoedigende signalen, maar er zijn nog uitdagingen te over voor werkgevers. Bijvoorbeeld als het gaat om de organisatiecultuur en het contact met collega's, nummer 2 uit de prioriteitenlijst van medewerkers. Samenwerken gaat zeker niet altijd van een leien dakje, blijkt uit recent onderzoek van Protime. Deze specialist in workforce management oplossingen ondervroeg 1.000 werknemers in uiteenlopende sectoren en maakte een ranglijst van ergernissen. Maar liefst 42 procent van de respondenten ervaren het als frustrerend dat zij niet weten wat anderen bijdragen. Ook is het werk van anderen van matige kwaliteit, vindt 29 procent. Andere belangrijke irritatie: werknemers weten vaak niet wie verantwoordelijk is voor welke taak (39%). Reden voor de matige communicatie kan liggen in de faciliteiten. Meer dan een derde van de respondenten vindt dat de werkgever onvoldoende investeert om samenwerken te faciliteren.

AANDACHT VOOR AANHAKEN

Metten is weten, dus nog een onderzoek. Deze keer van Intelligence Group en SchaalX onder ruim 3.500 professionals in loondienst. Slechte communicatie vanuit het management komt hieruit naar voren als

grootste ergernis op de Nederlandse werkvloer. "We horen het vaak van kandidaten die bij ons op gesprek komen," zegt Ingrid Schipper, managing partner bij SchaalX. "Het lijkt zo makkelijk en toch merk je in veel gevallen dat informatie niet goed doorkomt op de werkvloer. Dat veroorzaakt onvrede bij de medewerkers. Aandacht voor het aanhaken van je medewerkers wordt nog steeds enorm onderschat door het management."

Net als in het Protime-onderzoek blijken ook uit deze enquête dat collega's een bron van irritatie vormen. Vooral als die hun verantwoordelijkheid uit de weg gaan en zich niet aan afspraken houden. Ook roddelen wordt niet op prijs gesteld.

VINDEN EN BINDEN

Werkgevers zijn niet te benijden. Is het in tal van sectoren een enorme uitdaging om voldoende geschikte mensen aan te trekken, ook het tevreden houden van bestaande medewerkers vergt alle aandacht. Dat daarbij nog veel werk aan de winkel is, wordt benadrukt door eerdergenoemde onderzoeksresultaten. Een goed salaris alleen is bij lange na niet voldoende. Vinden en binden van medewerkers is a hell of a job.



MOEIZAME MEETINGS

Ook vergaderingen zorgen ook voor frustraties, blijkt uit het Protime-onderzoek. Bijna een derde van de werknemers ervaart meetings als nutteloos, ruim een derde vindt collega's vaak onvoorbereid. In het verlengde daarvan zegt 41 procent van de werknemers zelf meer bij te dragen dan anderen. Naarmate de leeftijd stijgt, neemt ook de weerstand tegen lange vergaderingen toe. Het onderzoek van Intelligence Group en SchaalX toont dat vooral 50-plussers zich groen en geel ergeren aan meetings waar maar geen einde aan komt.

Gijsbert van der Meulen

INTERVIEW GIBSBERT VAN DER MEULEN (AD HOC DATA)

'NOOIT MEER MET HAGEL SCHIETEN'

Wie bedrijfsadressen nodig heeft voor gerichte marketing- en salesacties, doet er goed aan eens aan te kloppen bij Ad Hoc Data. Met circa 3 miljoen organisaties in haar database en een bijzonder eenvoudig selectiesysteem waarmee gebruikers van de database zélf uit de voeten kunnen om hun doelgroep te selecteren, is met hagel schieten voorbij. "Denk in doelgroepen en benader organisaties met een relevant verhaal", is dan ook de boodschap van directeur Gijsbert van der Meulen.

Er zijn nogal wat manieren om aan bedrijfsinformatie te komen die waardevol is voor u als ondernemer. Eén van die manieren is een samenwerking aangaan met Ad Hoc Data. Begonnen in een tijd die niet meer te vergelijken is met nu (elk kwartaal werden cd's met adressen opgestuurd naar klanten) en door de jaren heen uitgegroeid tot een gigantische én actuele database waarin klanten zelf makkelijk aan de slag kunnen met het samenstellen van hun perfecte doelgroep.

MODERNISEREN

"Die ontwikkeling is natuurlijk stapsgewijs gegaan, maar was wel echt nodig", legt Gijsbert van der Meulen (sinds 2012 directeur bij Ad Hoc Data) uit. "De keerzijde van succes kan zijn dat je vergeet dat je moet blijven verbeteren – noem het 'gouden handboeien'. Tot je op een gegeven moment wakker wordt en merkt dat de wereld om je heen wél veranderd is. Dat zijn we voor geweest, door stapsgewijs te moderniseren, uiteraard met een heel helder beeld voor ogen van waar we naartoe wilden."

BELANGRIJKE STAPPEN

De stappen die gezet werden, hebben geleid tot een 'selfservice' database met de gegevens van circa 3 miljoen organisaties, waarin klanten van Ad Hoc Data makkelijk hun doelgroepen kunnen vormen. Compleet online en overal te raadplegen door geautoriseerde gebruikers. "Dat is een heel goede stap geweest", geeft Van der Meulen aan. "Kortgeleden hebben we een belangrijke uitbreiding doorgevoerd. We hadden tot voor kort 1,7 miljoen organisaties in onze database, maar dat is verhoogd naar 3 miljoen – een stijging van bijna 80%! Daarnaast hebben we, naast de tientallen kenmerken die we al in onze database hebben staan, per organisatie ook nog eens veel meer informatie toegevoegd. Over de functies, oppervlakten en bouwjaren van bedrijfspanden bijvoorbeeld, maar ook of ze importeren of exporteren, franchisenemer of – gever zijn en hoeveel filialen ze hebben. Allemaal informatie waar je als bedrijf iets aan kan hebben om je eigen doelgroep haarscherp te definiëren. Hierdoor komen we uit op zo'n 280 miljoen gevulde cellen in onze database, waarbij we ook nog eens 12 keer per jaar voor updates zorgen."

GOEDKOPER

Het systeem is er niet ingewikkelder op geworden en juist dat is waardoor Ad Hoc Data – in vergelijking met concurrerende bedrijven – tegen opvallend lage tarieven

kan werken. "We hebben een paar duizend klanten en die kunnen zelf eenvoudig hun selecties maken, dus we hoeven geen heel callcenter in te richten om vragen te beantwoorden. We willen klantencontact zoveel mogelijk beperken. Niet omdat we geen contact met onze klanten willen, maar gewoon omdat we geloven dat ons systeem zo prettig werkt, dat ze ons niet nodig hebben. Als je iets koopt, dan wil je gewoon dat het direct werkt. Zonder handleiding en zonder iemand te hoeven bellen. Bij ons is dat het geval. Ik denk dat wij ons werk het beste doen, als ze ons verder helemaal niet nodig hebben. En mocht het wel nodig zijn, dan staan we altijd klaar om per telefoon, chat of mail ondersteuning te bieden. Op die manier zijn we vaak echt 80% goedkoper dan onze directe concurrenten."

WAARDE VAN DATA

De juiste data is heel belangrijk, maar Ad Hoc Data weigert er belachelijke prijzen voor te vragen. Van der Meulen: "We vragen een bedrag waarvan wij vinden dat het een eerlijke prijs is. Natuurlijk is data belangrijk, maar ik zou het onzin vinden – en het gebeurt echt – dat je per regel informatie 20 tot 30 cent moet betalen. Complete onzin. Een paar cent per regel is wat ons betreft veel realistischer. Iedereen biedt redelijkerwijs dezelfde data aan, daarom onderscheiden we ons primair in kosten, met behoud van een persoonlijke

service en heel veel gebruiksgemak. Ik spreek bedrijven die voor meer dan 10.000 euro klant zijn bij een concurrent, maar bij ons voor nagenoeg dezelfde data minder dan 1.000 euro zouden betalen. De goedkoopste licentie kost bij ons een paar tientjes per maand en geeft toegang tot onze complete database en de mogelijkheid om iedere maand tot 5.000 leads te downloaden. Zo ver gaat het dus."

DOELGROEPEN

Volgens Van der Meulen moeten bedrijven zich vooral eens afvragen wat een klant hen mag kosten. "Gelukkig groeit dat besef bij veel bedrijven. Op het moment dat je die vraag zorgvuldig beantwoordt, ga je ook in doelgroepen denken. Benader je doelgroep vervolgens met een relevant verhaal. Wees je vooral ook bewust dat 'niet relevant communiceren' niet alleen niet tot nieuwe klanten leidt, maar ook zorgt voor negatieve emoties rond je merk. Als je mij zeventien keer ongevraagd benadert omtrent een nieuwe badkamer terwijl ik daar helemaal niet naar op zoek ben, dan irriteert dat. En mocht ik ooit op zoek naar een badkamer zijn, dan zal ik juist niet bij jou kopen. Dat schieten met hagel moet je echt niet meer willen en is ook helemaal niet meer nodig. Wij bieden daar een ideale én betaalbare oplossing voor."

Meer informatie op: www.adhocdata.nl





Centraal bij Het Nut staat ontmoeten, ontdekken, ontwikkelen, ontspannen", aldus Sylvia Baars.

HET NUT IS ER OM TE ONTDEKKEN

Eventlocatie Het Nut in Beesd biedt opdrachtgevers veel bijzonders. Ze kunnen het pand volledig afhuren en naar hun wensen omtoveren. Na een intensieve meeting biedt een kookworkshop ontspanning. "Groot denken, maar klein handelen, vinden wij belangrijk."

TEKST: MARLIES DINJENS

Panasonic staat bij velen misschien bekend als producent van fototoestellen of lcd schermen, maar onlangs presenteerde het merk een nieuwe lijn met keukenapparatuur. De presentatie vond plaats bij Het Nut in Beesd, een bijzondere plek voor meetings, events en workshops. Voordeel van de locatie is dat er centraal in het pand een grote open keuken te vinden is. Hier konden de nieuwe staafmixers, stoomovens en slowjuicers gepresenteerd worden aan klanten van Panasonic. Ondertussen maakte de kok van Het Nut een viergangen diner klaar met de keukenapparatuur. Een voorbeeld van hoe gewerkt wordt bij de bijzondere eventlocatie. Ooit zat hier een kleuterschool, daarna een bank en later een kookstudio. De keuken wordt nog volop gebruikt en biedt een sfeervolle aanblik in het hart van het pand.

ONTZORGEN

Eigenaren Petra van der Perk en Sylvia Baars denken mee met de opdrachtgever en verzorgen een dag op maat. "Al wil de klant bij wijze van spreken het pand pimpelpaars schilderen: als het maar weer in de oude staat teruggebracht wordt, vinden wij het prima", aldus Sylvia. De beide eigenaressen hebben veel ervaring in event- en locatie management. "Vanaf het moment dat de offerte gemaakt wordt tot de uitvoering van het evenement, denken wij mee met onze opdrachtgevers. Hiermee kunnen we de secretaresses die vaak verantwoordelijk zijn voor de organisatie ontzorgen. Wij weten precies welke punten van belang zijn." Centraal bij Het Nut staat ontmoeten, ontdekken, ontwikkelen, ontspannen. Na een intensieve vergadering kunnen klanten ont-

spannen met een inspirerende kook-, chocolade- of barista-workshop. "Dit kunnen wij allemaal op maat verzorgen", zegt Sylvia. "Tijdens het event denken wij graag mee mocht het programma anders verlopen."

CENTRAAL GELEGEN

Petra heeft twee locaties in Beesd. Ze kocht negen jaar geleden het uit 1863 stammende historische Pand Betuwe samen met haar partner. Ze vestigden er beiden hun bedrijf. Enkele jaren later kocht ze in dezelfde straat in Beesd het vrijgekomen pand Het Nut. "Op dit pand was ik al jaren verliefd en ik zag kansen om de kookstudio die er al in zat uit te breiden tot een eventlocatie waar ook allerlei workshops en diners gegeven kunnen worden. Door mijn ervaring als eventmanager wist ik dat er centraal in het

land behoefte was aan goede locaties. Het Nut zit echt vlakbij de A2 in het midden van het land en is daarom erg goed bereikbaar en biedt bovendien gratis parkeergelegenheid." Sylvia was ook al langer actief in die wereld en wilde graag voor zichzelf beginnen. Samen met Petra is zij nu eigenaar van Meeting die de exploitatie verzorgt voor Pand Betuwe en Het Nut. Sylvia is verantwoordelijk voor de sales en marketing en Petra verzorgt de conceptionele en operationele kant. Ook is ze verantwoordelijk voor de prettige, moderne inrichting. "Waar ik mijn inspiratie vandaan haal? Moeilijk te zeggen. Overal eigenlijk."

'WIJ ZORGEN DAT ONZE GASTEN ALLES UIT HUN DAG KUNNEN HALEN EN UIT ZICHZELF'

GASTVROUWEN MET AANDACHT

Het grote verschil tussen de twee panden is dat Het Nut vooral voor grotere groepen tussen 20-80 personen wordt verhuurd en Pand Betuwe ook geschikt is voor vergaderingen, trainingen en als kantoor voor een dag tot maximaal 25 personen. "Bij Het Nut bieden we exclusiviteit. Opdrachtgevers kunnen hier de gehele locatie huren en zitten hier dan echt alleen. Dat maakt het bijvoorbeeld een geschikte locatie voor productpresentaties of intensieve brainstormsessies", zegt Sylvia. "Ja, dat onderscheidt ons ook van andere locaties waar er vaak voor grotere groepen geen exclusiviteit is."

Groot denken, maar klein handelen, dat is de benadering van Sylvia en Petra. Een event moet kloppen tot in de puntjes. Hiervoor werkt Het Nut met een vast team van mensen. "Zo hebben we vaste gastvrouwen en koks. Vaak informeren onze opdrachtgevers daar na afloop naar. Ze vragen zich af waar we toch die goede gastvrouwen vandaan weten te halen. Deze continue kwaliteit vinden we erg belangrijk", zegt Sylvia. Koks bieden verschillende mogelijkheden: van een driegangen menu tot een buffet of walking dinner. Aan de hand van het budget en de wensen kan de juiste keuze gemaakt worden. Bij Het Nut zal niet snel een broodje kroket op tafel verschijnen. "Gasten vragen steeds vaker om gezond eten. En dat vinden wij zelf ook heel belangrijk. Dus liever een springroll dan een bitterbal."

www.hetnut.nl



Petra van der Perk is samen met Sylvia Baars eigenaar van Meeting die de exploitatie verzorgt voor Pand Betuwe en Het Nut.



27



Strategische sessie en zomerse borrel

Inmiddels kent Het Nut vele vaste opdrachtgevers vanuit het gehele land. "Zo aan het begin van het jaar merken we dat er veel strategische sessies gepland worden", stelt Sylvia. "Dat is in de zomer natuurlijk weer anders waar de binnenplaats van Het Nut zich goed leent voor een zomerse borrel en lekker lang tafelen. "Geïnteresseerden zijn van harte welkom om een kijkje te nemen en inspiratie op te doen. Zo kunnen ze Het Nut zelf ervaren."

T 0345 565652 | www.hetnut.nl

Aanbevolen locaties



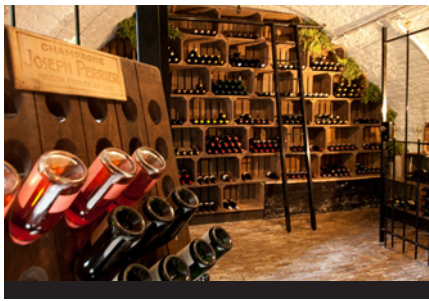
Herberg De Engel

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



Restaurant La Provence

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



Kasteel Wijenburg

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



Herberg De Zoelensche Brug

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



De Twee Linden

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





Hans Kraaij tijdens de door Only for Men gesponsorde wedstrijd.



Tijdens de door Prima voor Elkaar georganiseerde avond was er een fantastische spreker die op zeer geanimeerde wijze alles kon vertellen over Schotland en haar whisky's.

KOM SFEER PROEVEN BIJ BUSINESSCLUB DE BETUWE

Bij Businessclub de Betuwe weten we al jaren dat de winnende hand mild is. Maar behalve dat het netwerk de achterhoede is van het in de Tweede Divisie spelende FC Lienden, is het ook een uitermate geschikt platform om op informele wijze te netwerken.



NOT ONLY FOR MEN

Bij een businessclub gelieerd aan een voetbalvereniging denkt men vaak aan een mannenbolwerk. Maar bij Businessclub de Betuwe zijn de dames ook goed vertegenwoordigd. Zeker sinds de successen van de Oranje Leeuwinnen is voetbal niet meer alleen het terrein van de mannen en moeten meer mensen onderkennen dat dames elkaar ook perfect de bal kunnen toespelen. Tijdens de onlangs door Only for Men gesponsorde wedstrijd waren wij dan ook zeer verheugd om onder hun gasten niet alleen de mannen van Nederland, maar ook enkele vrouwen te mogen ontvangen.

PRIMA VOOR ELKAAR

Proefavonden zijn een beproeft recept aan het worden bij Businessclub De Betuwe. Naast de dit jaar geprolongeerde Preuverie in december, was de businessclub onlangs uitgenodigd bij Het Wapen van Lienden bij een door Prima voor Elkaar georganiseerde avond. Een mooie

informele gelegenheid met een fantastische spreker die op zeer geanimeerde wijze alles kan vertellen over Schotland en haar whisky's.

FC LIENDEN

Voetbal blijft uiteraard een grote verbindende factor bij Businessclub de Betuwe. '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. Leden van de businessclub ontmoeten elkaar regelmatig bij thuiswedstrijden om van de wedstrijden en de sfeer er om heen te genieten.

SPORTSPONSORING

U kunt als sponsor en/of lid van businessclub De Betuwe de vruchten plukken van de prestaties van FC Lienden. 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 complete integrale uitzending van de match. Uw 'ingooi' in de vorm van reclame-uitingen zoals shirtsponsoring, bord- en wedstrijd sponsoring 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, regionaal dagblad De Gelderlander en landelijke media besteden in toenemende mate en paginagroot aandacht aan de Tweede Divisie. Een mooie gelegenheid dus om uw sociale betrokkenheid op lokaal en regionaal niveau aan heel Nederland te laten zien.

LIDMAATSCHAP

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 uw 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. 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.



Als sponsor en/of lid van businessclub De Betuwe plukt u de vruchten van de prestaties van FC Lienden.

WILT U MEER WETEN OVER BUSINESSCLUB DE BETUWE?

Neem dan contact op met:
José Janssen, Coördinatie Businessclub,
T 06 57661620 of email:
businessclub@fclienden.nl

AAN TAFEL BIJ TEUS

Wie een bezoek brengt aan restaurant Bij Teus, krijgt het gevoel aan tafel te schuiven bij een vriend. Na aangebeld te hebben bij de voordeur, geniet je van een amuse en een aperitief in de huiskamer om vervolgens plaats te nemen in het restaurant dat bijzonder trendy en kosmopolitisch oogt voor een kleine stad als Houten.



Teus heeft smaak. De voorkant van het restaurant, waar de huiskamer zich bevindt, is gevestigd in een oud woonhuis. Het restaurant zelf bevindt zich in een oude dorpsgarage, die is omgetoverd in een hippe hotspot door de toevoeging van industriële elementen aan het moderne interieur en een prachtige muurtekening. Kunstenaar Robbie Cornelissen maakte deze enorme muurtekening van zeven bij dertien meter. De Romeinse taferelen verwijzen naar de grond waarin restanten van een Romeinse Villa zijn gevonden.

OPEN KEUKEN

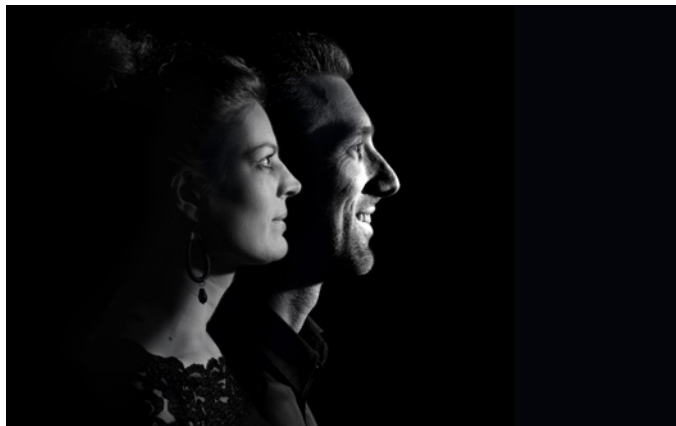
Centraal staat de open keuken. Naast roestvrijstalen kookeilanden, blinken hier de 'big green eggs'. Waar je ook zit in het restaurant, door de slimme indeling kan bijna iedere gast toekijken hoe de gerechten bereid worden.

Het team van Bij Teus verrast de gast graag. Iedere drie weken wordt een nieuw menu bedacht door chef Martin Rotteveel en zijn brigade, waarbij er gekozen kan worden tussen vier, vijf, zes of zeven gangen. Van tevoren is ons gevraagd naar onze specifieke wensen, maar voor de rest is het een grote verrassing wat we voorgeschoteld krijgen.

SMAAKEXPLOSIE

We starten met chevice van zeebaars, tomaat, pata negra, kreeft, kokosmarshmallow en sinaasappel/dragonddressing met een krokantje van alg, groene asperge en kaviaar. Een ware smaakexplosie! Vervolgens worden er drie bereidingen van eend geserveerd: confit van eend, geroosterde eend met hoi-sin en een croissantje met foie. Daarbij een schuim van Parmezaanse kaas, gezouten citroen, rodeui, topinamboer en yuzu parels. De diverse texturen maken het geheel een spannend gerecht. Moderne Europese invloeden worden gecombineerd met Aziatische ingrediënten. Als warm tussengerecht krijgen we gebakken griet met gerookte amandelen, crème van peterseliewortel, Hollandaise, basilicum olie, krokante ansjovis, kimchi en een wonton gevuld met spitskool en pistache. Een flinke lijst aan ingrediënten die samen een perfect geheel vormen.

www.bijteus.nl



BIG GREEN EGG

Het hertenvlees dat vervolgens wordt geserveerd is op de Big Green Egg bereid. Met de toevoeging van granaatappelmelasse, schorseneren, kastanjes, zuurkool, crème van rode biet en jus van vadouvan met krokante gnocchi is het een gerecht geworden dat je niet snel vergeet. Een beetje een pittige en gerookte smaak, met hier en daar een zuurtje. De wijnkaart, die met zorg samengesteld is door Hanke Visser, biedt vooral veel verrassende wijnen van deels ook onbekendere wijnboeren. Bijzonder is dat de wijnkaart voor 98% bestaat uit natuurwijnen/biologisch dynamische wijnen. Ze completeren de gerechten uitstekend. Het dessert dient zich aan met een taartje met brownie en gerookte hazelnoot, een sabayon van amaretto en tonkaboon, crème van pinda, mousse van hazelnoot en gezouten karamel, spinsuiker, honingschots, kersenlolly kersen/lychee sorbet. Er lijkt geen einde te komen aan alle heerlijkheden. Een indrukwekkend slotstuk.

Terugkijkend op onze avond bij restaurant Bij Teus overheerst dan ook het gevoel om snel weer terug te gaan. Bij Teus heeft er een vriend bij!

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 en 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.”

Heeft u een arbeidsplaats beschikbaar?

**Neem dan contact op met Tom Bronk via t. 14 0344
of tbronk@buren.nl.**

STATUSHOUDERS

Statushouders zijn vluchtelingen die een verblijfsvergunning hebben gekregen op grond van hun asielaanvraag. Zij mogen in Nederland blijven wonen en moeten het asielzoekerscentrum zo spoedig mogelijk verlaten om een normaal bestaan op te kunnen bouwen.





DEBORAH VISCH (32) UIT OPHEUSDEN 'STILZITTEN IS NIETS VOOR MIJ'

Wie Deborah Vis ontmoet heeft meteen in de gaten dat het hier een bezige bij betreft. Negen jaar lang was zij de spin in het web bij een Kruidvat-filiaal. Hoewel ze daar in eerste instantie werd aangenomen als verkoopster, nam zij al gauw diverse andere taken op zich. "Op een gegeven moment was ik zelfs degene die met de sleutelbos rondliep", blikt ze terug. Door omstandigheden viel er een tijdje een gat in haar cv, maar zij staat te popelen om weer aan de slag te gaan. "De gemeente Neder-Betuwe heeft mij enorm geholpen om alles weer op de rit te krijgen", vertelt ze. "Ik ben supergemotiveerd om de arbeidsmarkt te betreden, want stilzitten is niets voor mij."

Bij voorkeur zoekt Deborah een baan voor 20 uur, zodat ze dit kan combineren met de zorg voor haar twee kinderen. Haar hart gaat nog steeds sneller kloppen van een baan in de detailhandel. "Ik hou van het contact met de klanten en help graag mensen." Ze denkt dat een baan in de (thuis)zorg ook heel goed bij haar zou passen. "Het lijkt me superfijn om iets voor anderen te kunnen betekenen."

ACTIEF – POSITIEF – BEHULPZAAM – ENTHOUSIAST – LEERGIERIG



OSMAN MOHAMED ABDOLLAH IBRAHIM (42) UIT MAURIK

DOORZETTER DIE VAN AANPAKKEN WEET

Osman woont sinds vijf jaar in Nederland. In Soedan was hij schoenenvertegenwoordiger en reisde hij het hele land door om schoenen aan de man te brengen bij detailisten. Hij genoot van de kilometers die hij maakte en het contact met de winkeliers. Eenmaal in Nederland bleek hij een enorme doorzetter. Hoewel hij de taal nog niet tot in de puntjes beheerste, ging hij toch direct al op zoek naar werk. Als koerier bezorgt hij nu pakketjes in Utrecht.

"Ik werk niet alleen voor de inkomsten, maar ook om de Nederlandse taal beter onder de knie te krijgen", zegt hij. "Daarom ben ik nu op zoek naar een baan voor 32 uur. Ik weet van aanpakken en sta ook open voor andere functies zoals productie- of magazijnwerk. Ik wil niet langer afhankelijk zijn van een uitkering."

DOORZETTER – VRIENDELIJK – FLEXIBEL – BETROUWBAAR – GEEN 9 TOT 5 MENTALITEIT

TéGéTèl | HBA Gorinchem is verhuisd

De Gorinchemse vestiging van TéGéTèl | HBA is verhuisd naar de Stephensonweg 7.



Martin Meijers, directeur – “In 1996 is TéGéTèl in het Business Center aan de Stephensonweg gestart. In 2003 verhuisden wij naar de Techniekweg en nu keren we weer terug naar een groter pand aan de Stephensonweg. Dit alles is op een steenworp afstand van elkaar. We blijven dus telkens in een vertrouwde omgeving.”

De verhuizing was voor het bedrijf echt noodzakelijk om door te kunnen groeien.

Stefan Zijlstra, directeur ICT – “TéGéTèl is net na de liberalisering van de telecommarkt gestart, toen enkele concurrenten van KPN zich voor het eerst op de Nederlandse markt mochten begeven. Sinds het begin hebben we een gestage groei doorgemaakt. Door de integratie van een eigen ICT-afdeling (2014) en de overname van HBA telecom (2015) is de groei in een stroomversnelling gekomen. Alle afdelingen zaten de laatste jaren erg krap in hun jasje. Met de intrek in het nieuwe pand, is dit volledig opgelost. De supportafdeling vormt nu het hart van het bedrijf. Er zijn ruim voldoende werkplekken waar de supportmedewerkers alles kunnen monitoren. Het nieuwe pand biedt ook voor de toekomst nog volop mogelijkheden om verder uit te kunnen breiden.”

Een officiële opening staat voor het voorjaar op de planning. Relaties zijn uiteraard ook voor die tijd van harte welkom om in het nieuwe pand binnen te lopen.



Stephensonweg 7 | 4207 HA Gorinchem | 0183 64 66 66
Het Tasveld 4 | 3342 GT Hendrik-Ido-Ambacht | 078 681 25 88

tegetelhba.nl
mail@tegetelhba.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

 **BalMedia**

VNO-NCW MIDDEN

HULP VOOR ONDERNEMERS BIJ VOORBEREIDEN BREXIT

VNO-NCW en MKB-Nederland en de Rijksoverheid zijn in samenwerking met ING, Rabobank en ABN-Amro gestart met de campagne hulpbijbrexit.nl, een toolkit om het bedrijfsleven door de Brexit te helpen. Dat maakten Hans de Boer (voorzitter VNO-NCW), Mona Keijzer (Staatssecretaris Economische Zaken en Klimaat) en Simon Smits (Nederlandse ambassadeur in het Verenigd Koninkrijk) bekend tijdens een speciaal evenement in januari over de Brexit voor honderden ondernemers in de Haagse Malietoren.

WEBSITE HULP BIJ BREXIT

De bij de campagne behorende website bevat eerste informatie voor ondernemers om te starten met hun voorbereiding op Brexit. Veel ondernemers zijn zich namelijk nog niet bewust van wat er op hen afkomt en realiseren zich bijvoorbeeld nog niet dat ze vanaf 29 maart 2019 weer met de douane te maken kunnen krijgen. De gevolgen van de verschillende Brexit-scenario's kunnen ook grote impact hebben op de Nederlandse economie als geheel en de tienduizenden Nederlandse bedrijven die zaken doen (direct of indirect) met het Verenigd Koninkrijk.

8 TIPS VOOR EEN GOEDE VOORBEREIDING

Op de site is onder meer een lijst met 8 handzame tips te vinden aan de hand waarvan ondernemers hun voorbereiding op Brexit kunnen beginnen.

Het platform hulpbijbrexit.nl wordt de komende tijd verder uitgebouwd in samenwerking met de Rijksoverheid, de banken en de brancheorganisaties waar veel vragen over Brexit binnenkomen. Zo ontstaat een handzame toolkit voor ondernemers.

WAT DOEN LEVERANCIERS?

Tijdens het evenement in de Malietoren lieten diverse experts hun licht schijnen over Brexit en waar het naar toe gaat. Ook gaven experts van ING, KPMG, de Douane en enkele ondernemers de aanwezigen in de zaal concrete tips waar je nu al mee aan de slag kan. Ook werd duidelijk dat Brexit een bedrijf indirect kan raken zonder dat je het zelf doorhebt. Bijvoorbeeld doordat leveranciers producten uit het Verenigd Koninkrijk halen. Daarnaast kunnen supply chains ernstig in de knoei komen. Komende maanden worden meer bijeenkomsten georganiseerd in het land voor ondernemers. Kijk in de eventagenda op hulpbijbrexit.nl

BREXIT NIEUWSBRIEF

VNO-NCW en MKB-Nederland lanceerden onlangs met de overheid ook de speciale Brexit nieuwsbrief om ondernemers en geïnteresseerden te informeren over de voortgang in de onderhandelingen tussen de EU en het Verenigd Koninkrijk.

www.hulpbijbrexit.nl



8 tips voor een goede voorbereiding op #Brexit

De onderhandelingen over de toekomstige handelsovereenkomst met het VK gaan beginnen. Wordt het een 'harde en chaotische Brexit' of een 'zachte landing'? De uitkomst is ongewis. Toch ligt de klok door naar 29 maart 2019, de dag dat het VK de EU verlaat. Hieronder 8 tips voor ondernemers om met de voorbereiding te starten.

VNO-NCW MKB

- 1. Wees verscheid aan de Brexit-voorbereiding** en betrek eventueel andere bedrijfsfunctionarissen. Heeft u een groot bedrijf? Stoel een Brexit-team samen.
- 2. Doe een eerste verkenning** (check eerst hoe Brexit uw bedrijf kan of anderszins kan raken. Loopt u aan of importeert u uit het VK? En uw afzetmarkten of leveranciers in het VK? En wat verandert er straks mogelijk qua BTW en douaneformaliteiten).
- 3. Onderzoek de nieuwe scenario's** grondig in kaart zodat u met voorverzoeken kunt te staan. Is het inderdaad de beste optie, met mogelijk 'Kring 1' maatschappij, met maken met hogere kosten door importeren of produceren in het VK? Hoe zit het eigenlijk met bezetting van producten? En met de bescherming van uw intellectueel eigendom?
- 4. Houd in uw bedrijfsstrategie en in uw investeringsbeslissing rekening met deze scenario's**. In uw verspreidingsplan in een speciaal **contingency plan**.
- 5. Ga in gesprek met leveranciers** en partners. Kijk of u kunt samenwerken om problemen te minimaliseren of nieuwe kansen te benutten. Heeft u bijvoorbeeld marktovername van Britse concurrenten overwogen?
- 6. Doel nieuwe inkomsten**. Heeft u problemen die nog niet bekend zijn met uw Brexitvoorbereiding? VNO-NCW en MKB-Nederland zijn kunnen hiervoor aandacht vragen in het onderhandelingsproces.
- 7. Nieuw contact met nieuwe leveranciers** voor uw eigen bedrijf, dochterbedrijven en voor partners/leveranciers, zorg dat u flexibel bent en flexibel rekening met voorgaande problemen. Dit alles onder het motto: 'Age for the best, prepare for the worst'.
- 8. Maak gebruik van de berekende onzekerheden** om uw bedrijf voorbereiden op onverwachte omstandigheden. U probeert daar immers ook in andere omstandigheden van. En grote marktovername die als gevolg van de Brexit ontstaan.

ORGANISEREN → **VERKENNEN** → **POSITIONEREN** → **ACTIE**

Meer info bij het overzicht Kijk ook hoe anderen zich voorbereiden.

Meer info bij de branchevereniging die uw sector betreft. Zo zijn de speciale **Brexit-nieuwsbrief**.

Meer informatie op mkb.nl en vno-ncw.nl (Nieuw-Brexit)

Wanneer in loer geval op het ergste voorbereid en ga alvast eens bij de douane na wat het betekent als het VK straks een 'harde land' wordt. Telem krijgen dan namelijk voor het eerst met de douane te maken. Ook bij de banken is veel informatie beschikbaar om te starten met uw voorbereidingen.

Agenda VNO-NCW Rivierland

10 april - Algemene Ledenvergadering VNO-NCW Midden
Voorjaar 2018 - Marktdag Aanbesteden
29 juni - Bedrijfsbezoek Eiland van Maurik

Contactpersoon
Eugenie Savrij Droste, regiomanager VNO-NCW Rivierland
savrijdroste@vno-ncwmidden.nl



WERKZAAK RIVIERENLAND

'MENSEN VERKLAARDEN MIJ VOOR GEK'

Op een landelijke locatie in het pittoreske Beusichem is het softwarebedrijf Modest Automatisering BV gevestigd. Directeur Mark Pronk (43 jaar) nam het stokje 12 jaar geleden over van zijn ambitieuze vader Peter Pronk. Hard werken en doorzettingsvermogen is Mark met de paplepel ingegoten. Deze houding ziet Mark ook graag terug in zijn medewerkers. Dat herkende Mark direct bij de uit Irak gevluchte Duraid.



Duraid (R) en Mark hebben een enorme klik.

'ALS JE IETS WILT BEREIKEN, MOET JE ER OOK IETS VOOR DOEN!'

HARD WERKEN VOOR JE GELD

Mark volgde een ICT-gerelateerde mbo- en hbo- opleiding, maar voelde absoluut niet de ambitie om het bedrijf van zijn altijd werkende vader over te nemen.

Na zijn opleiding begon hij bij een elektriciteitsbedrijf in Den Haag. Als zijn vader hem voor de zoveelste keer een baan aanbiedt grijpt hij deze kans toch met beide handen aan. Dat hij qua loon daar flink op moet inleveren, neemt hij voor lief. In de avonden en in de weekenden werkt hij daarnaast ook als taxichauffeur en leert hij wat 'hard werken voor je geld' inhoudt.

Na een aantal jaren meewerken koopt Mark zijn vader uit zodat Mark eindelijk zelf de scepter kan zwaaien. Hij kan nu zelfstandig aan de slag met het bedrijf. Hij is niet langer de zoon van, maar de eigenaar! In deze periode wordt Mark ook verliefd op Elvira, inmiddels zijn vrouw. Samen kopen ze een heerlijk huis in Beusichem. De rust en ruimte biedt de mogelijkheid ook Modest Automatisering mee te verhuizen van Culemborg naar Beusichem.

Niet alleen de liefde groeit, ook het bedrijf groeit want Mark krijgt steeds meer

opdrachten. "Om dit werk aan te kunnen moeten er mensen bij", vertelt Mark. "Maar waar vind je goede en gemotiveerde mensen? Via via kwam ik in contact met Werkzaam Rivierenland. Judith van Maanen, werkcoach van Werkzaam, stelde mij voor aan Duraid, een statushouder uit Irak en ik voelde meteen een klik. We startten met een proefperiode van drie maanden, maar binnen één week wist ik het al: dit is de juiste persoon. Wat is hij goed en snel! Duraid wist wat er moest gebeuren."

'INMIDDLES IS DURAID IN VASTE DIENST BIJ MODEST AUTOMATISERING.'

Duraid is trots, maar bescheiden: "Ik kan bij Modest doen waar ik voor geleerd heb. Ik kan laten zien dat ik het écht kan. En ik ben blij dat ik mijn vrouw en kinderen kan onderhouden. Mark is aardig en ik leer iedere dag. En we lachen iedere dag! Ik ben dankbaar voor deze kans en ik hoop dat ik hier nog lang mag blijven werken!"

BEN JE GEK GEWORDEN?!

"Mensen uit mijn omgeving verklaarden mij voor gek om een statushouder aan te

nemen", zegt Mark. "Ik heb altijd een sterke eigen wil gehad. In de pubertijd werd dat eigen willetje gezien als gedragsproblematiek. Nu ben ik er blij mee, door mijn eigenwijsheid zette ik mijn plan door. Met succes! Ik ben zo blij dat ik deze keuze gemaakt heb. Medewerkers zoals Duraid zijn zeldzaam en uniek, zó wil ik er nog wel tien aannemen!"

LACHEN OM TAAL

"Duraid komt uit Irak en is christen", vervolgt Mark. "Hij is kritisch en meegaand. Natuurlijk ken ik alle vooroordelen! Wat ik kan beamen is dat we soms op het gebied van taal wel eens leuke spraakverwarringen hebben. Hier kunnen we samen heel hard om lachen!"

Heeft u een vacature? Neem dan contact op met onze accountmanagers. Zij komen graag bij u langs. Of laat u verrassen door ons aanbod en kijk op onze website.



de zaak met hart voor werk

Werkzaam Rivierenland

T 088 9375 000

E werkgevers@werkzaamrivierenland.nl

I www.werkzaamrivierenland.nl



MODULAIRE BEURSSTANDS

Verkoop en verhuur

ABC Display is dé producent van het Press® modulaire standsysteem. De basis van het concept zijn lichtgewicht aluminium frames met naadloos bedrukte magnetische rolbanen. Deze zijn zonder gereedschap te plaatsen, compact te vervoeren, snel te

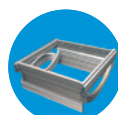
plaatsen, multifunctionele opstellingen en het systeem is zwaar te belasten! U kunt Press® bij ABC display aanschaffen of huren, tevens verzorgen wij de grafische producties en monteren/demonteren de stands op elke locatie binnen Europa.

Specificaties

- ✓ Gepantenteerd frame
- ✓ Modulair systeem
- ✓ Zeer stevig en robuust
- ✓ Framework volledig uit het zicht
- ✓ Naadloze rolbanen
- ✓ Snelle montage
- ✓ Geen gereedschap nodig
- ✓ Licht van gewicht
- ✓ Compact transport
- ✓ Online ontwerp maken
- ✓ Veel accessoires



**KEEP MOVING
YOUR BRAND!**



Compact



Slim



Instelbaar



Kliksysteem



Flexibel



Krachtig

Tom Bronk, initiator van JOBNERD.



JOBNERD

HELD VOOR WERKNEMERS & WERKGEVERS

39

JOBNERD is een gecertificeerde verzuimbegeleider. Opgezet door een ondernemer uit de Betuwe, voor ondernemers uit de Betuwe. JOBNERD kun je vergelijken met een traditionele arbodienst, in een modern jasje. Niet alleen tijdens verzuim ondersteunen zij de werkgever en werknemer, ook preventief wordt verzuim aangepakt. Denk aan risico inventarisatie, het uitvoeren van preventief medisch onderzoek en trainingen. JOBNERD biedt een overeenkomst met de bedrijfsarts en voert daarnaast de verplichtingen uit zoals voorgeschreven in de Wet Verbetering Poortwachter. Zowel werkgever als werknemer kunnen zij volledig ondersteunen op het gebied van verzuim.

WAAROM KIEZEN VOOR JOBNERD?

De werkgever moet voldoen aan de verplichtingen van de Arbowet. Kies daarom een gecertificeerde verzuimbegeleider met een breed aanbod aan dienstverlening en met de juiste professionals in huis. De bedrijfsarts, arbeidsdeskundige en verzuimbegeleider beschikken over actuele kennis & kunde, certificering en benodigde registraties. Ieder met zijn eigen expertise en verantwoordelijkheid. Dit creëert onafhankelijkheid voor de werkgever & werknemer. Een constructie die JOBNERD bijzonder maakt en daardoor interessant.

ENKELE VOORDELEN:

- Gecertificeerde dienstverlening;
- Kosteloos aansluiten;
- Vaste lage tarieven;
- Online verzuimsysteem conform Autoriteit Persoonsgegevens;
- Professioneel & persoonlijk contact

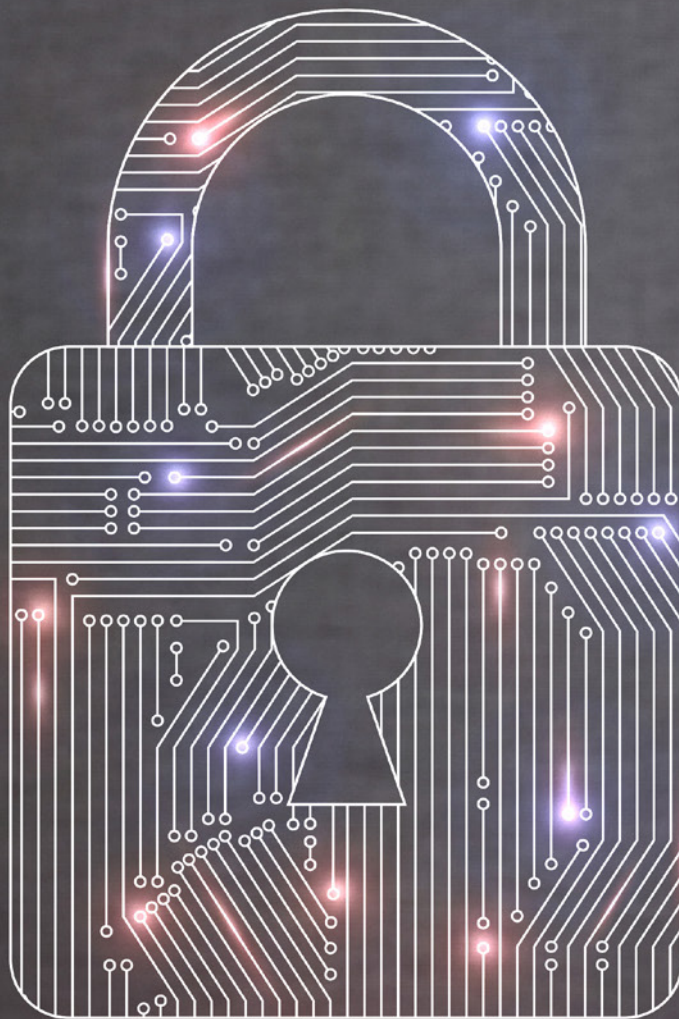
HOE KAN EEN WERKGEVER GEBRUIK MAKEN VAN DEZE DIENSTVERLENING?

De dienstverlening van JOBNERD wordt o.a. aangeboden als abonnement. Het abonnement wordt duidelijk uitgelegd in de brochure van JOBNERD. Downloaden kan via www.jobnerd.nl Ook is het mogelijk om losse diensten af te nemen. Denk aan; re-integratietrajecten, outplacement, loopbaan coaching en intervisie van een bedrijfsarts. Volledig ondersteunen bij verzuim is het doel van JOBNERD!

MEER WETEN?

Neem een kijkje op de website; www.jobnerd.nl of stuur een mail naar info@jobnerd.nl Graag komen zij langs voor een bak koffie en een goed gesprek!





DOE JIJ HET WEL VEILIG?

Cloud computing heeft de laatste jaren flink aan populariteit gewonnen. Opslag van data in de cloud bespaart investeringen in hardware, is enorm schaalbaar en vermindert de complexiteit van IT-beheer. Een mogelijk nadeel is de afhankelijkheid van de leverancier; problemen kun je immers niet zelf verhelpen. Ook is vaak onduidelijk waar bedrijfsdata zich precies bevindt. Nieuwe wetten dwingen je ertoe je bedrijfsprocessen met betrekking tot data nog eens goed te herzien om flinke boetes te voorkomen.

NIEUWE, STRENGERE PRIVACYWETGEVING

Elk bedrijf dat met persoonsgegevens werkt, moet rekening houden met de nieuwe Europese privacyverordening. Op 25 mei 2018 maakt de Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp) definitief plaats voor de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG of GDPR in het Engels). Vanaf dat moment geldt in de hele EU dezelfde wetgeving met betrekking tot privacy en de omgang met persoonsgegevens. Ook bedrijven buiten de EU die gegevens van Europese burgers verwerken (denk aan Google of Microsoft), moeten zich aan de AVG houden.

De verordening geeft burgers meer zeggenschap over hun data en wat daarmee gebeurt. Bedrijven moeten duidelijk maken (en vastleggen!) waarom ze bepaalde (persoons)gegevens nodig hebben en waarvoor die worden gebruikt. Burgers kunnen inzake vragen in opgeslagen data, toestemming intrekken, klachten indienen en gebruikmaken van het recht om vergeten te worden. Nieuw is het recht op dataportabiliteit, waarmee burgers het recht krijgen om de persoonsgegevens te ontvangen die een organisatie van ze heeft.

STRENGER

Overigens is de AVG sinds begin 2016 al in werking getreden, maar bedrijven hebben nog een krap jaar om aan alle regels en onderdelen in de verordening te voldoen. De nieuwe verordening is veel strenger dan de Nederlandse privacywetgeving. Nu moet nog sprake zijn van opzet of grove schuld voordat een datalek wordt gemeld bij de Autoriteit Persoonsgegevens (AP). Die bepaling verdwijnt en bedrijven die zich niet aan de regels houden, kunnen straks rekenen op forse boetes (tot 5 procent van hun wereldwijde omzet). Om boetes en problemen te voorkomen, is het van belang tijdig voorbereidingen te treffen. Zo moeten organisaties die persoonsgegevens verwerken, documenteren welke gegevens worden verwerkt, met welk doel, waar data vandaan komt en met wie deze wordt gedeeld. Sommige organisaties zijn daarnaast verplicht om een functionaris gegevensbescherming (FG) aan te stellen. Die is verantwoordelijk voor de meldplicht en bekleedt een onafhankelijke positie binnen de organisatie. De AP biedt een stappenplan aan dat bedrijven op weg helpt om aan de AVG te voldoen.

DE AVG EN CLOUD COMPUTING

Steeds meer bedrijven maken gebruik van de cloud voor de verwerking van data, soms ter vervanging van hun eigen servers en opslag, soms door gebruik van SaaS. In veel gevallen zijn daarbij persoonsgegevens betrokken. Omdat de leverancier daar ook toegang tot heeft, bijvoorbeeld als hij beheeractiviteiten uitvoert, is het van belang afspraken te maken over beveiliging en geheimhouding. Doorgaans wordt dat vastgelegd in een bewerkersovereenkomst. Als klant moet je controleren of de cloudleverancier voldoet aan de verplichtingen, en actie ondernemen als dat niet het geval is.

DOORGIFTE NAAR HET BUITENLAND

Een belangrijk aandachtspunt – zeker bij het werken met cloud-diensten – is doorgifte naar het buitenland. Er worden strenge eisen gesteld aan het (ver)plaatsen van persoonsgegevens op servers buiten de EU. Het moet duidelijk zijn waar de gegevens zich bevinden en of de locatie een ‘passend beschermingsniveau’

heeft. Voorkom problemen door te kiezen voor een cloudleverancier die enkel gebruikmaakt van servers binnen de EU. Verder schrijft de AVG voor dat beveiligingsincidenten waarbij data is gelekt direct gemeld moeten worden bij de Autoriteit Persoonsgegevens. Na beëindiging van een cloudcontract (of faillissement van de leverancier) vindt een overdracht van gegevens plaats. Ook moet de leverancier de gegevens van zijn servers verwijderen.

Daarnaast is het goed om binnen de organisatie awareness te creëren, niet alleen over de nieuwe privacywetgeving, maar ook over het belang van informatiebeveiliging in het algemeen. Vaak is het niet het systeem dat onveilig is, maar liggen de risico's juist in het gebruik van de applicaties. Train en informeer daarom je medewerkers.

www.inspireertbeterondernemen.nl (Bron: Afas)

ZO WORD JE COMPLIANT

Privacy Management Partners en cloudbeveiligingsbedrijf Netskope onderscheiden zes zaken waaraan organisaties die persoonsgegevens verwerken en gebruikmaken van de cloud moeten voldoen. Door deze stappen te doorlopen, word je compliant.

- Weet waar leveranciers van cloud-apps gegevens verwerken en opslaan. Houd daarbij rekening dat data kan circuleren tussen de verschillende datacenters waarvan de app gebruikmaakt.
- Neem adequate beveiligingsmaatregelen om persoonlijke data te beschermen tegen verlies, aanpassing en ongeoorloofde verwerking. Wees er zeker van dat de cloud-apps die je gebruikt voldoen aan de beveiligingsstandaarden.
- Controleer je dataverwerkingsovereenkomst met de aanbieders van de cloud-apps die je gebruikt. Zo weet je zeker dat ze voldoen aan de eisen van de nieuwe Europese privacywetgeving.
- Verzamel alleen data die je écht nodig hebt en beperk de verwerking van ‘speciale’ gegevens, die betrekking hebben op bijvoorbeeld ras, etniciteit, politieke voorkeur en religie. In principe hoeft alleen de data benodigd voor de functionaliteit van de cloud-app verzameld te worden.
- Sta niet toe dat clouddiensten persoonlijke data voor andere doeleinden gebruiken. Leg vast dat de klant eigenaar is van de data en dat deze niet met derden wordt gedeeld.
- Zorg dat persoonsgegevens worden gewist wanneer er niet meer gebruik wordt gemaakt van de clouddienst of -app.



ZOEKT U VERKOELING?

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

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

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



VAN KEMPEN
AIRCO-CENTRE

koelen/verwarmen
zuiveren/ventileren
bevochtigen/ontvochtigen
klimaatbeheersing

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



FENEXPO BUSINESSDAGEN

DEELNEMEN
AL VANAF
940,-

Hét netwerkevenement
van Midden-Nederland!

10, 11 en 12 april 2018
Evenementenhal Gorinchem

Info: 0183 - 820 230 • www.fenexpo.nl



Bedrijvig

Hademax
INTERNET OPLOSSINGEN



ZAKENDOEN - INSPIREREN - NETWERKEN



“Maak het ze niet te makkelijk!” Grote kans dat u deze uitspraak kent of wel eens gehoord heeft. De uitspraak, bedacht voor een campagne van de Rijksoverheid, roept ons op waakzaam te zijn onder andere als het gaat om woninginbraak. Wanneer u op vakantie gaat neemt u hoogstwaarschijnlijk ook de nodige maatregelen. U checkt of alle ramen goed dicht zitten, doet alle deuren op slot en gebruikt misschien wel een schakelklok, zodat er af en toe een lamp aan gaat en het daardoor lijkt of u thuis bent. U wilt per slot van rekening niet dat er bij u wordt ingebroken.

HOE IS HET MOGELIJK DAT DIT STROEF LOOPT BIJ VEEL BEDRIJVEN?

Ook bij het bedrijf waar u werkt is een inbraak op zijn zachtst uitgedrukt ‘niet gewenst’. Niet alleen fysiek, maar ook digitaal moet uw deur ‘goed op slot’. Er zijn namelijk veel bedreigingen in omloop. U hoort er vast regelmatig over: virussen, malware, phishingmails en andere vervelende zaken waar u niet vrolijk van wordt. Bescherming tegen deze bedreigingen is misschien wel belangrijker dan ooit voor bedrijven.

Hoe gaat u met alle berichtgeving over bedreigingen om? Hoe u er ook over denkt. Niets doen is geen optie. De wetgeving stelt bepaalde eisen en belangrijker nog: bescherming is nodig om de continuïteit van uw werkzaamheden te waarborgen. Maar waar moet u beginnen?

VOORKOM ‘INBRAAK’ DOOR TE UPDATEN
Het belangrijkste is dat uw systemen altijd

up-to-date zijn. Een update of patch zorgt er onder andere voor dat uw systeem beveiligd is tegen de laatste bedreigingen. U kunt uw updates zelf doen of voor u laten regelen door middel van patchmanagement en/of een beheercontract.

VOORKOM ‘INBRAAK’ DOOR BEWUSTWORDING (AWARENESS)

De mens vormt een zwakke schakel binnen het netwerk. Bewustwording en training is daarom belangrijk. U stuurt uw collega ook niet zonder rijbewijs de weg op. Daar komen ongelukken van. Ook online werkt dit zo. Maak uw medewerkers bewust van de gevaren en methodes die cybercriminelen toepassen.

VOORKOM ‘INBRAAK’ DOOR MONITORING

Bij monitoring van een systeem worden alle vitale zaken die aandacht behoeven proactief bijgehouden. Een belangrijk onderdeel hiervan is het monitoren van bekende kwetsbaarheden binnen uw

netwerk. Het is ons advies om dit met regelmaat te controleren door middel van diverse securityscans. Zie het als een check om te kijken of al uw ‘deuren en ramen’ goed dichtzitten.

Wilt u vrijblijvend verder praten over hoe u uw bedrijf voorziet van de juiste veiligheidsmaatregelen? Bel ons dan gerust op.

Hanno den Ottelander
H.denOttelander@aspect-ict.nl
www.aspect-ict.nl

Aspect | ICT
Handelsstraat 4
3371 XC Hardinxveld-Giessendam
T. 0184-675400
info@aspect-ict.nl





Winny van Engelenhoven (l) en Reny Stark (r).

PRIVACYRECHT OP WERKVLOER DRAAIT OM BEWUSTWORDING **NABESCHOUWING SEMINAR VAN VEEN ADVOCATEN**

Het is de nachtmerrie van elke ondernemer of HR-manager om een fraudeur als 'The Wolf of Wall Street' aan te nemen. De Amerikaan Jordan Belfort liep binnen met zijn beleggingsfirma Stratton Oakmont. De ondernemer paste rap zijn levensstijl aan en het geld dat binnenkwam, vloog er even snel weer uit aan drank, drugs, feesten, auto's, boten en andere luxueuze zaken. Dat Belfort zijn geld ook op illegale wijze binnenhaalde, constateerde ook de FBI. Die pakte Belfort uiteindelijk op. Omdat hij meewerkte aan het onderzoek kreeg hij een celstraf van drie jaar.

TEKST: SIMON DE WILDE

Natuurlijk is bovenstaand voorbeeld extreem. Maar als werkgever wil je graag weten wat voor vlees je in de kuip hebt. Daartoe heb je een aantal middelen en één ervan is bijvoorbeeld het doen van onderzoek op social media om een beeld te krijgen van een sollicitant. Daarbij moet je wel goed opletten als werkgever, omdat je te maken hebt met het recht op privacy van de sollicitant.

SEMINAR

Dit is exact waar het om draaide bij het seminar 'Privacyrecht op de werkvloer' van

Van Veen Advocaten op 8 februari 2018. Het interactieve seminar met aansluitend een (netwerk)borrel vond plaats bij BIT Meet-Me in Ede. Een zestigtal ondernemers, directeuren, HR-managers en relaties van Van Veen advocaten waren aanwezig. Winny van Engelenhoven (advocaat arbeidsrecht en ondernemingsrecht) en Reny Stark (advocaat intellectuele eigendom, ICT en privacy) gingen aan de hand van een zestal casussen in op de wetgeving rondom privacy op de werkvloer. Op 25 mei 2018 komt de Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp) te vervallen

en treedt in plaats hiervan de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) in werking. Deze wetwijziging brengt met zich mee dat strenger en meer kan worden gehandhaafd op privacy. Iedere organisatie kent verschillende privacyrelaties vertellen de dames. Als ondernemer krijg je informatie binnen van opdrachtnemers, opdrachtgevers, personeel en sollicitanten. Het is de vraag wat je met deze informatie doet. 'Als de werkgever dit niet goed regelt dan kan er een boete volgen', legt Stark uit. Het grote verschil tussen de Wbp en AVG is 'accountability.'

Leonardo DiCaprio speelt Jordan Belfort in de film waarvan de titel verwijst naar de bijnaam die de frauduleuze ondernemer verwierf: The Wolf of Wall Street. De twee dames voerden DiCaprio op in de zes casussen om uit te leggen waar je als bedrijf rekening mee moet houden ten aanzien van de privacy van sollicitanten en werknemers.

CASUS 1 & 2

De eerste twee casussen richten zich op het sollicitatietraject. De dames laten een vacature voor een financieel medewerker zien van het fictieve bedrijf Wolff B.V. De vraag aan het publiek is: wat klopt er niet aan de vacaturetekst? In de zaal klinkt geroezemoes. Er ontbreekt een vermelding in de tekst dat het bedrijf vanwege de functie een screening uitvoert op de sollicitant. De dames lichten toe dat je dit vooraf moet melden. Dit geldt overigens ook als je een potentiële werknemer wil checken op Facebook. Daarnaast moet in de vacaturetekst ook worden aangegeven hoe lang de sollicitatiegegevens worden bewaard. Een en ander is gemakkelijk te ondervangen door een standaardtekst aan de vacature toe te voegen. Als alternatief zou gebruik kunnen worden gemaakt van een sollicitatiecode.

In de tweede casus wordt sollicitant Leo door Wolff B.V. uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek. Door middel van stellingen besteden de dames aandacht aan de vragen die wel en niet aan Leo mogen worden gesteld.

CASUS 3

Leo is aangenomen door Wolff B.V. en tekent een arbeidsovereenkomst. Daarin regel je als werkgever zaken als ziekte en vakantiedagen. Ook de wijze waarop wordt omgegaan met de privacy van de werknemer kan hierin worden geregeld. Dit is nu nog vaak een ondergeschoven kindje. Door in de arbeidsovereenkomst een personeelsreglement (met daarin het interne privacybeleid) van toepassing te verklaren op de arbeidsovereenkomst kan dit gemakkelijk worden ondervangen.

Het publiek wordt vervolgens aan de hand van voorbeelden meegegeven dat voor organisaties met een Ondernemingsraad (OR) geldt dat een werkgever instemming aan de OR moet vragen als hij een regeling wil vaststellen, wijzigen of intrekken over het gebruik van personeelsgegevens en/of personeelsvolgsystemen.

CASUS 4

Leo werkt een poos bij Wolff B.V. maar meldt

zich ziek. De directeur wil weten wat er aan de hand is. De HR-dame fluit hem terug, omdat hij wil vragen naar de aard en oorzaak van de ziekte. Ze legt hem fijntjes uit dat dit niet mag. Aan de hand van de vraag 'Wat mag je vragen bij ziekte?' besteden de dames aandacht aan wat een werkgever wel aan een zieke werknemer mag vragen. "Schakel zo nodig de arbodienst zo snel mogelijk in want die mag de werknemer wel vragen naar de aard en oorzaak van ziekte", adviseert Van Engelenhoven het publiek.

CASUS 5

Er is fraude gepleegd bij Wolff B.V. en politie staat bij Wolff B.V. op de stoep. De directeur start een intern onderzoek. Ook hiervoor gelden een aantal regels op gebied van privacy en ook hier geldt dat de werknemer veel rechten heeft. Dit betekent niet dat werkgevers nooit verborgen camera's mogen inzetten of iemands mailbox mogen (laten) controleren. Werknemers dienen hierover wel vooraf door de werkgever te worden geïnformeerd wat toegestaan en wat verboden is, dat controle mogelijk is en op welke manier dat gebeurt. Dit kan bijvoorbeeld in het interne privacybeleid worden opgenomen.

CASUS 6

Als laatste casus wordt door de dames aandacht besteed aan de vraag of heimelijk verkregen bewijsmateriaal kan worden gebruikt in een ontslagprocedure tegen Leo en welke (financiële) gevolgen dit gebruik voor de werkgever zou kunnen hebben.

ONTKNOPING EN TIPS

Voordat Leo is ontslagen door Wolff B.V. is hij er met het verduisterde geld vandoor gegaan. Eind goed al goed voor Leo. Jordan Belfort kwam na drie jaar vrij en geeft lezingen. Wilt u zulke extreme of iets minder extreme situaties voorkomen? De les voor werkgevers is met het oog op de veranderende wetgeving rondom privacy op de werkvloer:

- Creëer inzicht en leg een verwerkingsregister aan
- Stel een intern en extern privacybeleid op
- Betrek de OR of personeelsvertegenwoordiging (tijdig) bij het proces
- Verklaar het interne privacybeleid van toepassing bij aanvang dienstverband
- Informeer werknemers over hun rechten
- Creëer awareness binnen de organisatie
- Zorg voor interne samenwerking want dit onderwerp gaat iedereen aan.



MEER WETEN?

Voor meer informatie over privacy op de werkvloer kunt u contact opnemen met Reny Stark: r.stark@vanveen.com of Winny van Engelenhoven: w.vanengelenhoven@vanveen.com.

Wim de Graaf (l) en Eric Klomp (r) zijn werkzaam bij Entris in Ede en ondersteunen ondernemers onder andere bij databeveiliging.

CYBERCRIME

ONZICHTBAAR GEVAAR VOOR ICT-OMGEVING

Volgens Symantec werden vorig jaar 3,4 miljoen Nederlanders slachtoffer van cybercrime. Ze raakten in totaal 1,3 miljard euro kwijt. Vallei Business stelde Eric Klomp (operationsmanager) en Wim de Graaf (salesmanager), beiden werkzaam bij ICT-specialist Entris in Ede, een aantal prangende vragen over het onzichtbare gevaar voor de ICT-omgeving. Entris is onderdeel van Lagarde Groep, bestaande uit Lagarde, Entris, Blankestijn Beveiliging, Escron en Excellis.

WAT IS DE GROOTSTE MISVATTING OVER DE BESCHERMING TEGEN CYBERCRIMINALITEIT?

Klomp: "Bij organisaties wordt er vaak vanuit gegaan dat SAAS omgevingen zoals Microsoft Office 365, Google G-suite (en anderen), allemaal standaard goed beveiligd zijn en er geen maatregelen nodig zijn om hier beveiliging toe te voegen. Dit is een grote misvatting: Een publieke cloud oplossing is niet automatisch heel sterk beveiligd. Natuurlijk zijn er bij de grote cloud providers sterk ingeregelde firewalls aanwezig die veel verkeer niet toestaan, echter zodra je een server in bijvoorbeeld Azure aanschakelt dan weet je dat je direct wordt aangevallen. Als het gebruikersbeheer dan niet goed geregeld is (bijvoorbeeld met een eenvoudig wachtwoord en geen multi-factor authenticatie), dan komen de cybercriminelen alsnog eenvoudig binnen zonder dat iemand dit in de monitoring ziet (het is gewoon een gebruikersaccount wat dan binnenkomt en dat wordt toegestaan)."

DUS GAAT HET IN DE PRAKTIJK VAAK MIS BIJ ONDERNEMERS?

Klomp: "Het risico voor de Nederlandse mkb'ers is erg groot. Voorbeelden hiervan hebben we genoeg gezien. Iedereen is verzekerd tegen brand (verplicht voor hypotheek), maar bij cybercriminaliteit is het anders: het is een onzichtbare dreiging: de mkb'ers verwachten dat het niet bij de mkb'ers zelf zal plaatsvinden, dus hoeven hier niets aan te doen: het is onzichtbaar. Het probleem hoeft niet groot te zijn, als de voorbereidende maatregelen maar voldoende zijn om aanvallen af te weren of als er dan toch een aanval door komt, de data beveiliging goed geregeld is middels back-ups (of versions). De Graaf: "En daar zit wel een knelpunt. Als de kans nihil wordt ingeschat is men niet altijd bereid preventief te investeren in beveiliging."

OP WELKE MANIER HELPT ENTRIS BIJ DATABEVEILIGING VAN ONDERNEMINGEN?

Klomp: "Entris helpt ondernemingen bij de databeveiliging door diverse technische maatregelen, echter mist vaak een stuk awareness bij de gebruikers. De gebruikers zijn regelmatig de zwakste schakel in het geheel, waardoor de technische maatregelen nog zo goed kunnen zijn, maar de cybercrimineel door de beveiliging heen wordt gebracht door de gebruikers zelf. Entris ondersteunt de bedrijven door technisch en organisatorisch te kijken naar de getroffen en te treffen maatregelen. Entris kan tevens een awareness sessie organiseren, waarbij met voorbeelden wordt getoond hoe eenvoudig het kan zijn dat cybercriminelen toegang

'HET ACHTERLOPEN OP UPDATES IS VRAGEN OM MOEILIKHEDEN'

krijgen. Naast deze maatregelen zorgt Entris voor de databeveiliging in de vorm van rechten instelling (gebruikers alleen rechten geven op delen waar ze rechten moeten hebben) maar ook door toetsing van het beveiligingsbeleid (jaarlijks) volgens onze ISAE3402 Type II norm: jaarlijkse controle van het beveiligingsbeleid."

ENTRIS KAN EEN INTERNE SCAN MAKEN, WAT HOUDT DEZE SCAN PRECIËS IN?

Klomp: "De interne scan zorgt ervoor dat er inzicht komt in de technische staat van de beveiliging. Dit gaat zowel van binnen-uit als van buitenaf. Naast deze technische scan houden we interviews (niet alleen met de ICT manager, maar zeker ook met gebruikers) om te reviewen waar de beveiliging staat in ons opgestelde security framework. In het eindrapport komen adviezen vanuit Entris: wat te doen om op een hoger security niveau te komen. De scan verkent niet alleen het netwerk, maar ook de Active Directory en voert een zogenaamde 'best practice'-scan uit, waaruit moet blijken of geen 'gaten' in onder andere het security beleid van Active Directory zitten. Dit wordt uiteindelijk naast de interviews gelegd, ter controle of wat gezegd wordt ook is ingeregeld (hier zit soms nog wel een verschil in). De Graaf vult aan: "Het voordeel van deze aanpak is dat de klant inzichtelijk heeft waar hij staat. Hij maakt zelf de beslissing welke stappen ook daadwerkelijk worden uitgevoerd."

ZIJN ONDERNEMERS VAAK VERBAASD OVER DE UITKOMST?

Klomp: "Bij een groot aantal van onze klanten wordt regelmatig een security scan gehouden. Een groot aantal mkb'ers weten wel dat er security risico's zijn, echter voordat er actie ondernomen wordt kan het soms al te laat zijn. Omdat het onzichtbare dreiging is, is het erg lastig om mkb'ers te overtuigen dat er daadwerkelijk risico's zijn. Dreigingen komen regelmatig uit verschillende hoeken, waardoor het voor ondernemers vaak lastig is om altijd op tijd de juiste maatregelen te nemen. We zien de laatste tijd dat er bijvoorbeeld Microsoft Office 365 accounts worden overgenomen (via phishing-methode). "Als cybercriminelen toeslaan is er vaak al wat aan vooraf gegaan", voegt De Graaf toe. "Het is dan ook niet altijd toereikend om de backup van een week eerder terug te zetten. De infiltratie kan al maanden eerder in gang zijn gezet."

IS DATABEVEILIGING ALLEEN VOLDOENDE OM JE GEGEVENS TE BESCHERMEN?

Klomp: "Natuurlijk zijn de databeveiligingsmaatregelen noodzakelijk om de zaken goed af te schermen (lees brandverzekering is afgesloten), maar de awareness is een factor die nog veel belangrijker is. Als je een brandverzekering hebt afgesloten ben je niet verzekerd tegen het feit dat er nooit brand uit breekt. Dat moet je dan nog zelf voorkomen (je gaat geen vuurkorf in de woonkamer branden). Dit geldt ook voor beveiliging: Je account kent een complex wachtwoord met relatief veel karakters (liefst rond de 12) en je gebruikt two-factor authentication om in te loggen (een account, een wachtwoord en een apparaat waar een code op wordt gegenereerd zoals bijvoorbeeld je telefoon). Zodra gebruikers zien hoe eenvoudig het is om schade aan te richten zodra het account bekend is, wordt de awareness groter. Dit zijn sessies die we bij Entris graag organiseren en laten zien."

IS HET OPZIJ ZETTEN VAN DE PRIVACY VAN MEDEWERKERS DE OPLOSSING IN DE STRIJD TEGEN CYBERCRIMINALITEIT?

Klomp: "Er blijft altijd een strijd tussen privacy en cybercriminelen. De vraagstelling die hier staat is een hele lastige en is meer een morele keuze. De privacywetgeving gaat hierbij de medewerkers al enigszins beschermen. Ik ben van mening dat cybercriminelen moeten worden gestopt, ook als dit ten koste gaat van de privacy van de medewerkers. De schade door cybercriminelen kan zo groot zijn, dat een bedrijf dit niet overleefd. Dan is de schade voor de medewerkers nog groter."

WELKE TIPS Zouden JULLIE ONDERNEMERS MEE WILLEN GEVEN WANNEER ZIJ ZICH WILLEN WAPENEN TEGEN CYBERCRIMINALITEIT?

Klomp: "Het wapenen tegen cybercriminaliteit is niet een eenmalige actie: een project draaien en dan zijn we beschermd is geen oplossing. Zorg ervoor dat de awareness bij de gebruikers zo hoog mogelijk is en laat dit in het bedrijfsproces opnemen. Dit kan bijvoorbeeld door tijdens algemene overleggen bij ieder overleg even de security te benoemen met de huidige risico's (wisselende plaatsen waar het risico vandaan komt). Doe naast de awareness een jaarlijkse scan op de status van de techniek: is die volledig opgewassen tegen cybercriminaliteit en waar zitten nog de risico's. De Graaf: "Draai waar mogelijk mee met de updates van leveranciers. Het achterlopen op updates is vragen om moeilijkheden."



Heeft u alle lijntjes in beeld?

WhatsApp, Messenger, e-mail en telefoon. Op een drukke dag meerdere telefoongesprekken en berichten tegelijkertijd. Hoe zorgt u voor effectieve klantcommunicatie? Met de juiste persoon? Zet mens en technologie effectiever in en maak samen met ons uw organisatie beter bereikbaar.

DOWNLOAD E-BOOK
[LAGARDE.NL/BETERBEREIKBAAR](https://www.lagarde.nl/beterbereikbaar)

Lagarde

Voorthuizerstraat 69C
3881 SC Putten
Telefoon (0341) 37 57 57
www.lagarde.nl

Lagarde B.V. is onderdeel van



Lagarde
groep



AUTOMATISERING

**BEENEN INDUSTRIAL AUTOMATION
INNOVATOR IN
PRODUCTIE-EFFICIENCY**

BEENEN INDUSTRIAL AUTOMATION, INNOVATOR IN PRODUCTIE-EFFICIENCY

MORGEN IS NU

De industriële revolutie is geen afgebakende fase, maar blijft zich voortzetten. Bedrijven die zich in de (inter)nationale concurrentieslag willen handhaven, moeten hun processen onder controle houden en continu innoveren. Daarvoor schakelen ze bijvoorbeeld Beenen Industrial Automation in, een onderneming die zich steeds meer zuidwaarts beweegt.

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

Het efficiënt aansturen van industriële processen, core business van Beenen, klinkt misschien als droge kost, maar een gesprek met managing director Alex van Dalen en accountmanager Klaas Venema levert een fascinerend verhaal op over robots, augmented reality en voorspellend onderhoud. In aanloop daartoe belicht de algemeen directeur een stukje geschiedenis. "De historie van het familiebedrijf Beenen uit het Friese Gorredijk gaat terug tot 1920, met de handel in witgoed en het zelf bouwen van radio's als oorspronkelijke activiteiten. Toen de zonen van de oprichter dat verder uitbouwden, beseften ze dat ze stroom in woningen moesten aanleggen en zo volgde een aparte installatietak. Beide bedrijven bestaan nog. Beenen Industrial Automation is voortgevloeid uit de installatiepoot en valt sinds 1986 onder de handelstak van Batenburg Techniek, na een overname door dit Rotterdamse bedrijf. Binnen de divisie Industriële Automatisering vormen wij de grootste speler in industriële automatisering, met 209 medewerkers en een jaaromzet van dertig miljoen euro."

ZAKENDOEN IN EIGEN REGIO

De Friese roots reflecteren zich in de vestiging te Heerenveen, die in 2006 betrokken werd. Vijf jaar later streek Beenen tevens neer in Zwolle, vanuit een overname van het bedrijfsonderdeel industrie van de firma Koldijk. Gefaseerd trekt de onderneming haar activiteiten steeds meer door naar het zuiden, met het verwerven van een locatie in Nijkerk als recente ontwikkeling, begin 2017. Venema geeft daarvoor twee redenen op. "Vanuit de markt wisten we dat bedrijven in de FoodValley graag zakendoen in hun eigen regio. Daarnaast komen we vanuit het streven om groei te realiseren in een relatief dichtbevolkt gebied terecht, waar we goed personeel kunnen aantrekken. Dat we de mogelijkheid kregen om ons te vestigen in een bestaand kantoorpand van dochterbedrijf Van Dalen Installatietechniek, zonder meteen nieuwbouw te hoeven plegen, maakte de stap extra makkelijk om naar Nijkerk te komen. Het versterken van onze positie en naamsbekendheid in de regio vormt nu een speerpunt."

FOODSECTOR AAN KOP

Beenen Industrial Automation legt zich toe op engineering van soft- en hardware voor het besturen van fabrieken, dus het beheren van productieprocessen, van A tot Z. "Denk aan ontwerpen, installatiewerk, bouw van schakelpanelen, systemen in bedrijf stellen en servicen," legt Venema uit. Van Dalen beschrijft de markten waarop de onderneming zich focust. "Allereerst de foodsector, die vijftig procent van onze omzet bepaalt en daarmee binnen



onze activiteiten aan kop gaat, met klanten als FrieslandCampina, Fonterra, DOC, Nestlé, Aware, Douwe Egberts, NorthSeafood en de industriële bakkerij Wouter de Graaf. Diverse spelers uit de regio FoodValley, dus. Daarnaast zijn we in heel Nederland actief in de markt van drinkwater en waterzuiveringen, onder meer voor Vitens, RW21 en waterschappen, waar we zuiveringsprocessen beheren. Het derde hoofdstuk betreft infrastructuur, hoofdzakelijk bruggen en sluizen, zoals de Arkvaartbrug hier in Nijkerk. Dat doen we eveneens landelijk. Op internationaal, zelfs wereldwijd niveau zitten we in de machinebouw, bijvoorbeeld voor het inpakken van koffie bij Douwe Egberts en de productie van scheerapparaten bij Philips."

DATA COMMUNICATIE

Voor wat dat laatste betreft vult Venema aan: "We richten ons daarbij niet op de mechanica, maar op de besturing, de bekabeling en de sensoren. Deze slimme systemen vallen onder de noemer Smart Industry. In hoge mate gebruiken we BUS-techniek, dat wil zeggen datacommunicatie in plaats van overall losse draden trekken. Het maakt het proces minder arbeidsintensief, minder storingsgevoelig en je kunt meer data tegelijk over het netwerk sturen." Beenen verzorgt (uiteeraard) de koppeling met ERP-systemen, via het leveren van software voor labels van producten, om ze op te slaan in warehouses. Van Dalen: "Welke pallet bevindt zich waar, wat staat erop, wanneer is het geproduceerd, op welk moment gaan de goederen op transport en waar naartoe? Op basis van de verzamelde gegevens maak je bijvoorbeeld snel, efficiënt en geautomatiseerd een verladingsopdracht."

WETEN WELKE GRONDSTOFFEN

Venema beschrijft Beenen Industrial Automation als een specialist in de foodindustrie. "We beschikken daar over diepgaande kennis en worden er veel gevraagd. Onze monteurs weten

hoe ze moeten omgaan met hygiëne en respecteren de regels. Ook bij de manier van installeren vormt dit element een leidraad. Zo komen kabelgoten zo veel mogelijk verticaal in plaats van horizontaal te hangen, waardoor er bijna geen stof op blijft liggen. We leveren MES-software, die kantoorautomatisering aan de productievloer koppelt. Tracking and tracing van producten vormt een wettelijke verplichting; je dient altijd te weten welke grondstoffen ze bevatten." Van Dalen licht toe: "Blijkt er iets mis mee, dan moet je dat kunnen aantonen. Lukt je dat binnen vier uur, dan hoeft je alleen de desbetreffende batch uit de schappen te halen, dus niet de volledige productieserie. Dat bespaart je enorm veel schade, zowel financieel als imagotechnisch."

INTERNATIONAAL STERKE CONCURRENTIEPOSITIE

Boven alle processen hangt het belang van innovatie. "Een elementaire voorwaarde voor ondernemingen te overleven," geeft Venema aan. "Nederland kent een heel open economie met veel exporterende bedrijven. In de foodsector zorgt het buitenland voor vijftig procent van de afname. Wil je als hogelonenland een internationaal sterke concurrentiepositie verwerven en behouden, dan dien je continu te innoveren in je automatisering. Onze klanten moeten zich op hun core business kunnen richten, de productie. De evolutie van automatisering valt voor hen ook niet bij te houden." Volgens Van Dalen ligt daar de meerwaarde van Beenen Industrial Automation. "Door continu boven op de markt en de nieuwste ontwikkelingen te zitten, vergaren wij steeds de meest actuele kennis op het gebied van Smart Industry. We helpen onze klanten stapsgewijs verder. De industriële revolutie kent vier fasen en dan moet je niet met de vierde starten, als het bedrijf in kwestie de derde nog niet voltooid heeft. Kortom, eerst kijken waar een onderneming staat."



KIJK EENS ANDERS NAAR DE ARBEIDSMARKT

Het is krap op de arbeidsmarkt. En dat vraagt om een andere kijk op vacatures. Maar ook: om een andere kijk van toekomstige talenten op uw organisatie. Vertel niet alleen wat u nodig hebt en welke eisen u stelt. Vertel zelfs niet alleen wat u te bieden hebt. Laat vooral voelen wie u bent – en wie er dus bij uw organisatie passen. Wij helpen u met een sterk creatief concept, en de vertaling naar onder meer online uitingen (bijvoorbeeld een 'werken-bij-website'), social media en offline campagnes. Bel Gijs Huisman en maak een afspraak, 030 76 33 900.

*"Soms draait het uit op voetbal.
Paniekvoetbal om precies te zijn. Een vacature
die maar niet ingevuld kan worden."*

Download onze spinsel op g2o.nl/vallei





ROBOT, COBOT

Wat behelzen die innovaties zoal? "Sterk in opkomst is het fenomeen robotics, om zwaar en/of eentonig handwerk van de mens over te nemen," vertelt Venema. "Er bestaan genoeg leveranciers van uitstekende robots, maar het integreren daarvan in de processen vormt een andere tak van sport. Dat vergt heel specialistische kennis en daar ligt ons vakgebied. Zo kennen we tegenwoordig AGV's, zelfrijdende vorkheftrucks zonder bestuurder. Ze halen producten van de lopende band en transporteren ze direct naar de juiste vrachtwagen, op het juiste moment, waarbij ze precies weten hoe ze moeten stapelen. Wij beschikken trouwens in eigen huis over robots om onze medewerkers op te leiden in deze materie." Als interessante derivaat noemt Van Dalen een recente ontwikkeling die 'cobot' heet, feitelijk een coproductie van mens en machine. "Een robot is welbeschouwd levensgevaarlijk en bevindt zich daarom binnen hekken. Hij maakt een beweging en wint het altijd, wanneer een mens te dichtbij komt. Een cobot voelt dat met sensoren en stopt na onverhoede aanraking onmiddellijk met zijn activiteit. Vergelijk het met automatische winkeldeuren. Zijn kleinere formaat zorgt bovendien voor een geringere impact. Dat maakt hem voor minder toepassingen inzetbaar, maar hij kan wel de arbeidsomstandigheden van de mens verlichten door een

deel van de taken over te nemen. Bovendien functioneert zo'n cobot heel precies en leent hij zich prima voor saai, repeterend werk."

IN EEN BRIL GEPROJECTEERD

Augmented reality, een term die steeds vaker valt in de Smart Industry. "Het betekent informatie toevoegen aan de werkelijke wereld, via een speciale bril," verklaart Van Dalen. "Een storingsmonteur zet die op wanneer hij voor een besturingskast staat en krijgt dan voor zijn ogen de inhoudelijke gegevens van die kast geprojecteerd. Hetzelfde geldt voor een operator, die door de fabriek loopt, naar een roestvaststalen tank kijkt en direct 'door de bril' ziet wat erin zit, welke temperatuur en welk niveau dat heeft. Die informatie hoeft hij dus niet bij de controlekamer te gaan ophalen." Venema laat het begrip predictive maintenance vallen. "Er vindt een ontwikkeling plaats van preventief naar voorspellend onderhoud. Dat betekent dat je niet meer volgens een vast schema service uitvoert, maar op basis van de realiteit, wat sterk kostenbesparend werkt. Via datalogging geven machines hun conditie aan. Dan vervang je niet meer standaard elk jaar de lagers, maar pas wanneer een trillingsensor in de motor aangeeft dat ze versleten beginnen te raken. We willen nog een stap verder gaan, naar het voorkomen van storingen, door de techniek waarschuwingen te laten geven bij een te hoge

belasting. Wanneer de operator dan bijvoorbeeld het toerental verlaagt, reduceert hij de slijtage en dus op technisch falen."

OP AFSTAND OPLOSSEN

Beenen ondersteunt de industrie ook in het monitoren van energieverbruik. "Alleen al voor de ISO-normering van tegenwoordig moet je dit als fabrikant verplicht meten en een besparingsprogramma laten zien. Wij leveren daarvoor de systemen," zegt Venema. Directeur Van Dalen haalt als laatste de 24/7-service bij storingen aan, waarmee het bedrijf zijn klanten bijstaat. "Via een dataverbinding met de fabriek weten we dat veelal op afstand op te lossen, gemiddeld binnen tien minuten. In het enkele geval dat dat niet lukt, sturen we direct een monteur langs. Zo hoeft een geautomatiseerd systeem waarvan het bedrijf zo afhankelijk is niet lang stil te liggen. Deze service vormt een uitkomst voor veel van onze klanten, die niet aan gekwalificeerd personeel voor hun technische dienst kunnen komen." Met al die ondersteuning en een hoog innovatief vermogen om productieprocessen efficiënter te laten verlopen beweegt Beenen Industrial Automation zich nu steeds meer in het midden en zuiden van het land, waar de foodindustrie en andere sectoren sterk geworteld zijn en een vuist willen blijven maken in de internationale concurrentieslag.

www.beenen.nl



SAFARI IN AFRIKA?

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



Al sinds 1979 dé Afrika specialist

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!





RIJIMPRESSIE FORD ECOSPORT TITANIUM 1.0 ECOBOOST AUTOMAAT (€28.755)

GEPOLIJST

De term 'facelift' doet eigenlijk geen recht aan de Ford EcoSport, die op ruim 2300 punten vernieuwd werd en daarmee beter aan de smaak van de Europese consument beantwoordt. Via Ford-dealer Gerritse Hendriks konden we dat allemaal aan den lijve onder vinden, onderweg met een EcoSport Titanium 1.0 EcoBoost Automaat.

TEKST/FOTOGRAFIE:
AART VAN DER HAAGEN

Met een vinniger blik kijkt Fords crossover voor het B-segment nu de wereld in en wie zich er nog sterker mee wil profileren, maakt keuzes binnen het uitgebreide palet aan personalisatieopties, zoals een contrasterende daktint. Getuigt de bereden Titanium-versie van een chique stijl, aan het andere eind van het spectrum vinden

we de sportieve ST-Line, die het chroom verwisselt voor zwart en een scherpere rijervaring biedt. De grootste progressie boekt de EcoSport in de cockpit, waar een totaal nieuw dashboard van een veel hogere afwerkingsgraad getuigt. Desgewenst monteert Ford het bedieningsvriendelijke multimediasysteem SYNC 3, hoogwaardige B&O-audio, een achteruitrijcamera, stuur- en stoelverwarming. Ook de zitkwaliteit van de fauteuils gaat er, tot ons genoegen, fors op vooruit. Gebleven zijn de verstelbare achterbankleuning en de in dit segment unieke vijfde deur, in die zin dat hij naar links in plaats van omhoog zwaait.

VERTROUWEN VERGROOT

In een teruglopende dieselmakmarkt focust Ford zich met de vanaf € 21.855 verkrijgbare EcoSport vanaf nu louter op benzine-techniek, in de hoedanigheid van een 1.0 EcoBoost met 125 pk, vanaf heden gekop-

peld aan een zes- in plaats van een vijfbak. De maand mei brengt tevens een versie met 100 pk, maar wij zouden mensen die regelmatig op snelwegen vertoeven de sterkere variant willen aanbevelen, die al best moet trekken aan de 1280 tot 1324 kg wegende crossover. Dat doet hij gelukkig in alle rust en in ons geval met gewillige assistentie van een prima zestrapsautomaat. Het rijgedrag van de Ford EcoSport legt meer verfijning en stabiliteit aan de dag, wat het vertrouwen vergroot. Juist de verbeteringspuntjes die we bij de vorige lichting opmerkten, zijn nu aangepakt en dat maakt deze stoere mededinger in het B-segment concurrerender dan ooit.

www.forddealer.nl

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

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

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

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

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

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

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

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



JB Accountants en Adviseurs

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



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

amc Facilitaire dienstverlening

- Schoonmaak
- Gevelreiniging
- Bedrijfs catering

www.amcgroep.nl

“Efficiënter werken met Office 365?”

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

 **ASPECT** ICT
Ieder detail bekijken!



VITALITEIT
MOVI PERFORMANCE GYM
VOORAL
GÉÉN SPORTFABRIEK

MOVI PERFORMANCE GYM IS VOORAL GÉÉN SPORTFABRIEK NIET BEWEGEN, MAAR TRAINEN

De marketingstrategieën van de grote sportscholen kennen ze door en door, de mannen van Movi Performance Gym. Ze leggen die naast zich neer en richten hun vizier op de individuele mens, die zijn of haar gezondheid koestert. Niet bewegen, maar trainen onder het mom van 'build better humans' vormt het speerpunt, in een persoonlijke setting en ondersteund door verantwoorde voeding.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

58

MUSCLE
POWER

24^{inch}

"Wij trainen geen spieren,
maar bewegingen",
aldus Gertjan van 't Hoog (l)
en Kevin Nicola (r).

Het eerste dat je opvalt wanneer je de trainingsruimte in Veenendaal betreedt, is de afwezigheid van een onafzienbare rij apparaten. In je onwetendheid koppel je dat aan het nog jonge concept van Movi Performance Gym, dat in de herfst van 2017 de lucht in ging. Het blijkt echter geen fase tussen twee investeringsronden in, maar een bewuste keuze. "Met een machine pak je één spiergroep geïsoleerd aan," verklaart manager Kevin Nicola. "Wij haken juist in op de bewegingen uit het dagelijks leven: duwen, trekken, springen etcetera. Daarbij gebruiken we liever vrije gewichten, om de inzet van spiergroepen te verbreden en die te laten samenwerken. Kort gezegd trainen wij geen spieren, maar bewegingen. Dat vormt een wezenlijk andere benadering." De open inrichting van de ruimte, zonder toestellen in allerlei soorten en maten, imponeert minder dan de gemiddelde sportschool en dat bedoelen we in dit geval positief. "Inderdaad ligt de drempel hier laag," bevestigt Gertjan van 't Hoog, eigenaar van het concept. Dat verklaart misschien waarom we hier relatief veel vrouwen begroeten. Zij voelen zich hier snel op hun gemak, zonder allerlei bodybuilders om zich heen."

TIJDVERSPILLING

Van 't Hoog werkte jarenlang als personal trainer voor wat hij 'high end clubs' noemt; massale sportscholen met een stevig commercieel fundament en een directie die op zijn zachtst gezegd niet per definitie gelouterd is in de materie van effectief, gezond bewegen. "Je ziet ze adverteren met abonnementsprijzen inclusief begeleiding, maar uit ervaring kan ik je zeggen dat ze dat dikwijls niet waarmaken. Buiten mijn trainingsuren destijds nam ik regelmatig een kijkje op zulke locaties en vond het bijna pijnlijk wat ik er waarnam. Mensen kwamen een zaal binnen en je zag ze gewoon 'zwemmen', zonder individuele aandacht. Dat leverde op den duur niet bepaald het gewenste resultaat op, waardoor ze één voor één afhaakten. Sorry dat ik het zo cru stel, maar het liet bij mij de indruk achter van tijdverspilling." De laatste vijf à zes jaar bood Van 't Hoog, professioneel opgeleid in sport en voeding, zijn diensten op freelancebasis aan. "Ik ontwikkelde een formule voor personal training met oprechte, individuele aandacht, vanuit de gedachte dat ik mensen iets wilde leren dat hun leven verrijkt en verandert."

GEEN DOMME DINGEN

"Dan heb ik het nog niet eens gehad over het onderwerp voeding," vervolgt Van 't Hoog zijn relaas. "Overall vormen gezondheid en

fitheid hot items. In de media zie je goeroes praten over methodes om kilo's te verliezen en iedereen volgt die voorbeelden, maar binnen vijf jaar zit 98 procent van de afvallers weer op zijn oude gewicht. Vanuit mijn sport- en voedingsachtergrond begon ik op een gegeven moment met het verzorgen van lezingen over deze thema's, samen met mijn collega. Dan stellen we ons heel eerlijk en direct op, om de mensen een spiegel voor te houden en ervoor te zorgen dat ze een knop omzetten. 'We gaan jullie het een en ander vertellen, zodat jullie geen domme dingen meer doen,' zeggen we dan. Allereerst zoomen we in op hoe het lichaam werkt. Waarom moet je eten? Het vervult energiebehoeften, het legt de basis voor het functioneren van je organen, nodig om te kunnen overleven. Daarna belichten we de hormoonhuishouding, mentale aspecten en slaap. Weet je, deze elementen zijn zo waardevol, iedereen verdient het om ermee in aanraking te komen."

BINDEN AAN TRAINER

Gecombineerd met zijn zelfontwikkelde formule voor personal training achtte de jonge ondernemer het voedingsverhaal de moeite waard om er een totaalconcept omheen te boetsen. "Alleen... hoe? Ik wist waar ik naartoe wilde, maar zocht dringend naar iemand die uitblinkt in het geven van effectieve groepstrainingen - voor niet al te grote gezelschappen - en die commerciële vaardigheden heeft. Begin 2017 ontmoette ik bij een grote club Kevin Nicola, bij wie ik al gauw het gevoel kreeg dat hij exact in dat profiel paste. We raakten in gesprek, wisselden ideeën uit, fantaseerden over de toekomst en besloten het erop te wagen met elkaar. Na wat vertraging bij het vinden van een geschikt pand en drie weken samen alles verbouwen was op 1 november jongstleden

Movi Performance Gym een feit, met Movi als samentrekking van 'movement' en 'vitality.'" Nicola zegt: "Heel veel van onze klanten bij de grote sportcentra volgden ons direct, wat ons sterkte in de opvatting dat mensen zich binden aan een trainer, niet aan een club. Ze vinden het fantastisch en sturen spontaan berichten, in de trant van 'zo fijn dat jullie nu voor jezelf werken' en 'nooit gedacht dat ik sporten zo leuk zou vinden'. Wow, dat voelt zo goed! We houden Movi Performance Gym wel compact, om ons streven naar persoonlijke aandacht en begeleiding te kunnen blijven garanderen. Groeien gaan we zeker, maar dan moet je denken aan het kopiëren van onze formule naar andere locaties in het land."

APP-SYSTEEM

De mannen zetten een heel praktisch concept op poten, toegankelijk voor een zo groot mogelijke groep mensen en op een zodanige wijze aangeboden, dat zij er de waarde van inzien. Van 't Hoog: "We starten per klant met een intakegesprek, dat we afronden met een advies over welk traject het beste bij iemand past, met welke frequentie en waarom. Daarna volgen personal en small group-trainingen, met hooguit vier deelnemers tegelijk. Tijdens het evolve-programma zoeken we verdieping. Het bestaat uit een losse trainingen, gericht op kracht, energiesystemen en mobiliteit, dus lenigheid, souplesse. Denk aan thema's als spiergroei, metabolic condition oftewel een high intensity-sessie van 30 tot 45 minuten en body transformation, om je fysiek in een korte periode extreem te veranderen. We bieden dit aan via een app-systeem aan op abonnementsbasis, waarmee je trainingen naar keuze kunt volgen. Ook belonen we bestaande leden voor hun prestaties, in plaats van aanbiedingen alleen aan nieuwe mensen te gunnen. Lessen bijkopen kan ook. Overigens zijn



EERST
KOFFIE


fortune
COFFEE

Je koffieleverancier
altijd bij jou in de buurt

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

Fortune Coffee regio Gorinchem | 0183 - 701 046
gorinchem@fortune.nl | fortune.nl

**Wilt u véél meer aandacht van een
ondernemende accountant?**


de Ruiter
Accountantskantoor
Vestigingen in
Geldermalsen en Leerdam

Accountant
lid van
NBA

Lid van
SRA

Telefoon: 0345-840140

www.accountantskantoordeRuiter.nl

Arjan de Ruiter

onze abonnementen na het eerste kwartaal maandelijks opzegbaar en werken we tevens met tienrittenkaarten. We willen vooral commitment, niet dat mensen zich verplicht voelen om hier te komen trainen. Het laatste onderdeel van ons programma betreft open gym, bestemd voor een kleine categorie mensen van wie we weten dat ze technisch vaardig genoeg zijn om zelfstandig te trainen en het hoofd erbij houden. We geven ze die vrijheid alleen wanneer we ze lang genoeg gevolgd hebben, want wij vinden dat we verantwoordelijk voor hun lichamelijke ontwikkeling blijven.”

BURNOUTS

Naast dit alles ontplooit Movi Corporate Gym nog een aantal andere activiteiten. Nicola: “Onder het label Movi Corporate werken we trajecten uit om ondernemers en/of hun personeel te trainen; overigens fiscaal gunstig te realiseren voor beide partijen. In een gesprek met een werkgever peilen we de wensen en behoeften. Gewoon bewegen? Het ziekteverzuim terugdringen? Bestrijding en preventie van burnouts? Jazeker, ook dat laatste is mogelijk via een lichamelijke aanpak. Psychiaters weten dat al jaren en adviseren cliënten in die situatie vaak om te bewegen. Het begint met het herstellen van

de hormoonbalans, om het lichaam weer goed te laten functioneren. Dat betekent allereerst de hersenen en de organen goed voeden. Via zware krachttraining, afgewisseld met veel rust, in combinatie met mobiliteit en bijvoorbeeld yoga, zwakken we de stresshormonen af. In de afgelopen jaren hebben we een kleine twintig mensen zo begeleid en zonder uitzondering waren ze binnen één tot vier maanden allemaal weer aan het werk, zonder dat later de klachten terugkeerden. Af en toe ontvangen we een appje met een vraag om advies, bij een kleine terugval. Het herkennen van signalen valt onder de noemer ‘preventie’. Je krijgt er wel leefregels bij, zoals letten op voeding en jezelf de tijd gunnen voor hobby’s, voor ontspanning.”

VOEDINGSSUPPLEMENTEN

Gezien het bovenstaande betoog van de heren zou je het al voorzichtig kunnen aanvoelen: ze hebben zelf een lijn voedingssupplementen laten ontwikkelen, Movi Nutrition. “Voor alles is een tijd en plaats,” meent Van 't Hoog. “Nog los van de kwaliteit slikken mensen zulke producten vaak lukraak, bijvoorbeeld in een poging om snel af te vallen. Dan weet je nooit wat ze doen. Wij besloten het heft in eigen handen te nemen en zelf een assortiment te introduceren, met

producten waarvan we de inhoud en dosering exact kennen. Uiteraard adviseren we onze klanten daaromtrent. Het betreft vitaminenpreparaten, maar ook visolie, goed voor het functioneren van de hersenen, om af te vallen en effectief tegen hart- en vaatziekten.” Teneinde het totaalconcept te completeren Movi Performance Gym een samenwerking gestart met Musculi Fysiotherapie, de praktijk van Wesley van Brakel, ervaren als personal trainer. “Hij richt zich niet alleen op symptoombestrijding, maar vooral ook op het zoeken naar de oorzaak van klachten,” geeft Nicola aan. Ter afsluiting van het verhaal laat hij de term ‘Movi Friday’ vallen. “Elke vrijdag organiseren we voor onze leden een gezellige avond in onze lounge, gecombineerd met een groepstraining, bijvoorbeeld estafetteroeien. Daarbij nodigen we ook de partners van harte uit. Zo willen we een community creëren, met allemaal mensen die we bij naam kennen en die hier oprechte persoonlijke aandacht ervaren.”

www.moviperformancegym.nl





KLAAR VOOR MEER BUSINESS? START MET BEREIKBAARHEID

Iedereen in het zakenleven zal dit volmondig beamen. Is het dan niet verbazingwekkend hoe slecht veel werknemers en organisaties bereikbaar zijn? Juist nu de technologie vrijwel eindeloze mogelijkheden biedt, groeit de ergernis over personen en instanties die slecht of niet bereikbaar zijn.

BERT NOTEBOOM, DIRECTEUR LAGARDE GROEP

STEEDS MEER COMMUNICATIESTROMEN

Klanten gebruiken steeds meer kanalen om in contact te komen met een organisatie. Denk aan een telefoongesprek, een e-mail, berichten via WhatsApp, live-chat op een website of de chatfunctie op Facebook. Hoe zorg je ervoor dat je grip houdt op al deze communicatiestromen? In deze blog wil ik laten zien welke mogelijkheden er zijn om communicatie goed in te richten.

CONTACT CENTER SOFTWARE

Contact Center Software: alle functionaliteiten van een professioneel callcenter toegepast in jouw telefooncentrale. Wellicht denk je nu: 'onhaalbaar voor mijn organisatie'. Niets is minder waar. Deze oplossing is beschikbaar voor kleine bedrijven met 5 medewerkers

tot grote organisaties met meer dan 100.000 medewerkers. Met behulp van deze software centraliseer je alle communicatiestromen en bepaal je wat je aan welke medewerker 'aanbiedt'. Wel zo efficiënt, al je klantcontact binnen één platform.

BIG DATA BIEDT KANSEN

Door communicatie onderling en met klanten beschikt iedere organisatie over enorm veel data. Door de koppeling van de software aan het telefoonsysteem worden allerlei gegevens verzameld. Wie voeren wanneer de telefoongesprekken, wat is de wachttijd, hoelang duurt een gesprek en wat is de kwaliteit?

Al deze data wordt door middel van een dashboard visueel inzichtelijk gemaakt.

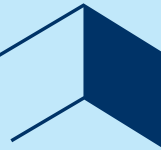
Dit inzicht geeft je bedrijf de kans om een optimalisatieslag te maken op het gebied van communicatie.

KLAAR VOOR MEER GRIP OP COMMUNICATIE?

Steeds meer bedrijven zetten slimme software in om hun bereikbaarheid te optimaliseren. Met als resultaat betere functionaliteiten, meer inzicht en meer grip op de communicatie. Mooie ontwikkelingen! Is jouw organisatie klaar voor het optimaliseren van bereikbaarheid?

Download het e-book over grip op communicatie op www.lagarde.nl/beterbereikbaar.

van der Horst Bedrijfsmakelaardij



makelaardij vastgoedbeheer taxatie

Voor iedere bedrijfstak een geschikte locatie

Oudenhof 2a, 4191 NW Geldermalsen
T: (0345) 65 21 13 E: info@vanderhorstmakelaardij.nl

Koopson vanaf
€ 119.000,= tot
€ 290.000,=
v.o.n. en excl. BTW.
Huurprijs op aanvraag.



Moderne bedrijfsruimte met (kantoor)etage! Afmetingen variëren van 112 tot 275 m² per unit.

Culemborg, Pascalweg 2

Huurprijs:
€ 1.185,= p.m. excl.
BTW en servicekosten.



110 m² karakteristieke kantoor-/praktijkruimte in monumentaal pand gelegen in het centrum van Culemborg met parkeer gelegenheid om de hoek.

Culemborg, Tollenstraat 39

Huurprijs:
€ 4.500,= per maand
excl. BTW, buitenterrein
en servicekosten.



Productieruimte met zware vloer, 10 meter vrije hoogte en buitenterrein!

Geldermalsen, Rijnstraat 12

Huurprijs:
€ 1.867,= per maand
excl. BTW en
servicekosten.



Kantoor kwaliteit op hoog niveau! Pent office van 166 m² op de derde etage in markant kantoorgebouw.

Geldermalsen, De Ooyen 25

Huurprijs:
€ 1.090,= per maand
excl. BTW en
servicekosten.



Voor de liefhebbers van karakteristieke kantoorruimte in rustige omgeving.

Kerk-Avezaath, Daver 24

Huurprijs:
v.a. €250,= per maand
excl. BTW, incl.
uitgebreid servicepakket.



Op zoek naar een flexibele locatie om "ALL-IN" te huren voor de zakelijke dienstverlening? Dan bent u bij De "Ondernemerswerf" aan het goede adres.

Tiel, Appelboogerd 2

Huurprijs
vanaf € 335,= per
maand
incl. servicekosten
excl. BTW.



Flexibele duurzame kantoorruimte op loopafstand van het NS-station en in de nabijheid van het centrum van Tiel. Welkom in De Kantoorgaard!

Tiel, J.S. de Jongplein 5

Vraagprijs bouwgrond:
€ 109,= per m²
(ofwel: € 765.000,=)
excl. BTW en k.k.
Vraagprijs bouwvergunning:
€ 49.000,=



Gunstig geprijsde bouwkaavel van 7.020 m² te koop op hoek Doejenburg/Buitenweg gelegen op Bedrijventerrein "Doejenburg". De kavel mag 80% bebouwd worden, geschikt voor bebouwen met bedrijfsruimte, al dan niet met kantoor.

Maurik, Hoek Buitenweg/Doejenburg

Huurprijs:
€4.640,= per maand
excl. BTW en
servicekosten



Winkeliers of (dag)horeca ondernemers met een grote ruimte behoefte opgelet! Nu te huur, een winkelpand van maar liefst 620 m². Desgewenst is de winkel te splitsen in 2 delen.

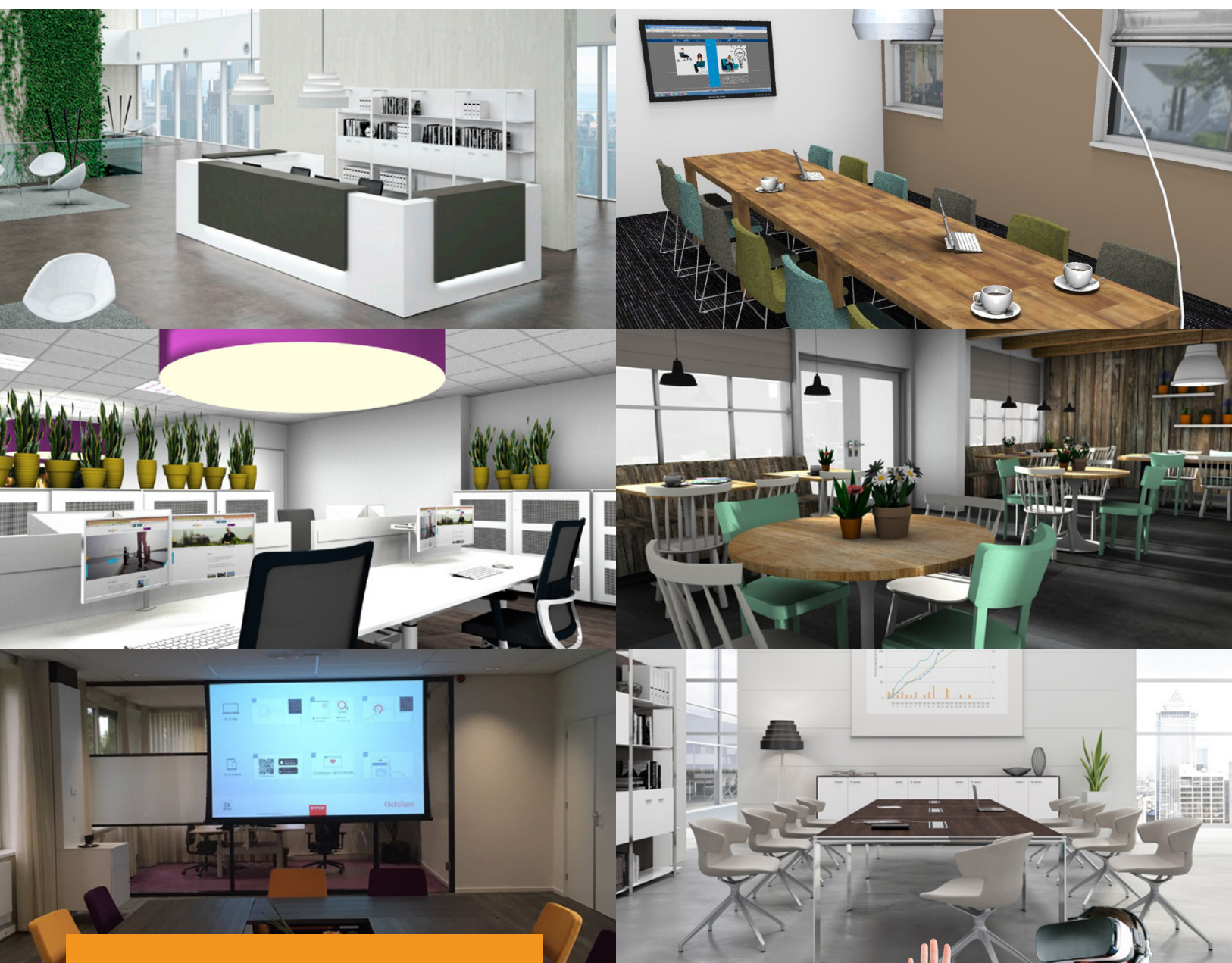
Culemborg, Tollenstraat 16-18



DE GIESSEN

Kantoorefficiency

Voor complete Kantoor- & Projectinrichting



Wordt dit uw nieuwe werkomgeving?

Uw kantoorontwerp ervaren in VR? Dat kan in onze showroom in Hardinxveld!



0184-675430 | www.giessen.nl | info@giessen.nl

Alles voor kantoor en (thuis)werkplek