

VALLEI

JAARGANG 32 | NUMMER 1 | MAART 2018

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO



Growing
a better world
together

Rabobank



COVERSTORY
**RABOBANK START CIRCULAR
ECONOMY CHALLENGE**

FORUM CIRCULAIR ONDERNEMEN
'ZOEK ELKAAR OP'

INTERVIEW RUDOLF BAK
GROTE REGIONALE VERSCHILLEN
OP KANTORENMARKT



Ervaar HNK
zelf en kom gratis
proefwerken

De leukste werkplek van de Veluwe

HNK - Het Nieuwe Kantoor is de ultieme (net)werklocatie voor ondernemend Nederland met kantoorruimtes en services voor flexwerkers, ZZP'ers, het MKB en multinationals.

HNK Ede Horapark is een ware parel gelegen in het zuidelijke puntje van de Veluwe. Uitstekend bereikbaar via de A12 en A30 en toch loop je zo het Hoekelumsche bos of Maanderbos in.

HNK Ede Horapark

Bennekomseweg 41

6717 LL Ede

☎ 0318 - 210 300

✉ receptie.ede@hnk.nl



Club HNK



Horeca



Flexwerken



Managed office



Vergaderen



Kantoor op maat

www.hnk.nl

powered by



VOORWOORD



ONDERNEMERSBELEID

Op 21 maart gaan we weer naar de stembus. Althans, we mogen stemmen. Ik hoop dat alle ondernemers gebruik maken van hun stemrecht. Maar nog meer hoop ik dat ze de tijd ervoor en erna benutten om invloed te hebben op het beleid van de komende jaren. Gemeenten werken nu eenmaal aan ondernemersbeleid.

Politieke partijen mopperen nogal eens dat ondernemers wel heel hard roepen als er iets aan de hand is, maar niet snel thuis geven als hen gevraagd mee te schrijven aan verkiezingsprogramma's. Niet handig in mijn optiek, want aan de voorkant van het beleid is winst te behalen. Als je zorgt dat je nu mee kunt schrijven aan programma's van politieke partijen, maak je kans invloed te hebben op het collegeakkoord van het nieuw te vormen lokale bestuur.

Ook voor ondernemers staat er lokaal veel op het spel. Ook al is een bedrijf ver buiten de gemeentegrenzen actief, lokaal beleid is van belang voor de bedrijfsvoering. Denk alleen maar aan lokale belastingen, zoals de OZB. Het werkgeversmagazine Forum presenteerde onlangs 11 gemeenten die als voorbeeld kunnen dienen voor goed ondernemersbeleid. De positieve acties van deze gemeenten dienen volgens Forum als inspiratie voor aspirant-raadsleden en bestuurders. Opvallend is dat veel de 11 geselecteerde gemeenten in Midden-Nederland liggen. Apeldoorn, Zutphen en ook Barneveld. Een compliment voor deze Valleigemeente, die al diverse malen is gewaardeerd voor haar ondernemersgezindheid.

Forum heeft het over ondernemersbeleid. Dat lijkt me een goed uitgangspunt. Beter dan economisch beleid. Dat vind ik altijd vaag klinken. Economie is alles en niets tegelijk. Maar wat houdt goed ondernemersbeleid dan in? Of anders gevraagd: wat zijn eigenlijk de belangen van de ondernemers? En in hoeverre zijn die anders dan van zorginstellingen of van culture instellingen?

In de beschrijvingen in Forum vallen mij drie dingen op die blijkbaar goed thuis horen in een portefeuille 'ondernemersbeleid': infrastructuur en bereikbaarheid, regelgeving (incl aanbestedingen) en faciliteiten. Dit zijn onderwerpen die vaak thuishoren in andere portefeuilles dan van de wethouder economie. Ondernemersbeleid vraagt daarom een andere aanpak dan de klassieke insteek op 'economische zaken'.

Dit idee wordt bevestigd in het ronde tafel gesprek dat wij organiseerden. Onderwerp was 'circulair ondernemen', iets wat vaak nog tot 'milieu' wordt gerekend. Ondernemers zien dit niet als hindernis, maar als kans en tegelijk een maatschappelijke plicht. Grondstoffen zijn niet onbeperkt beschikbaar en afval is ook een zorg voor ondernemers. Het onderwerp hoort zeker aandacht te krijgen in de college-akkoorden, willen gemeenten ondernemers stimuleren de komende jaren te investeren in een circulaire bedrijfsvoering. Dat gaat niet zomaar, maar verlangt een lange adem. Als gemeenten en ondernemers hier samen in optrekken, is de kans van slagen groter.

Mijn advies aan nieuwe colleges: maak ondernemersbeleid en vraag ondernemers hier actief aan mee te werken. Dan zult u binnen vier jaar succes hebben.

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business
jessica@vanmunstermedia.nl

Zakenmagazine voor
de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31
Maart 2018, editie 18

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Sofie Fest, Hans Hajée, Hans Ebersson,
Baart Koster, Aart van der Haagen,
Marlies Dinjens, Simon de Wilde

FOTOGRAFIE
Joost Franken,
Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Margot Noyons

DRUK
Bal Media

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

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

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

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

© 2018 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftel-
ijke toestemming van de uitgever

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

ISSN: 2543-3253

- 6 Rabobank start Circular Economy Challenge
- 10 FOV: BOV gelanceerd
- 12 Forum circulair ondernemen: 'Zoek elkaar op'
- 17 Paperfoam: Duurzame creatieve oplossingen voor toekomstbestendige verpakkingen
- 18 Wetenschappers van WUR helpen ondernemers met innoveren
- 20 Geldvoorelkaar.nl neemt vooroordelen crowdfunding weg
- 23 Column De Hooilanden / Column De Vries & Partners
- 25 Movu Performance Gym is vooral géén sportfabriek

Bedrijfshuisvesting

- 31 ASB: Veiligheid en gezondheid voorop
- 32 Comma Vastgoed: Ondernemend naar de beste transacties in bedrijfstvastgoed
- 35 ASB Plaagdierbeheersing: Goede plaagdierbeheersing werkt kostenbesparend
- 36 CMC Bedrijfsmakelaars: Succesvol ondernemen op zichtlocatie
- 39 ASB Riooltechniek: Riool heeft onderhoud nodig
- 40 Grote regionale verschillen op de kantorenmarkt
- 42 Crown Slim Werken brengt reuring in kantoorpanden
- 45 ASB Sanering verwijdert asbest op verantwoorde wijze
- 47 HNK: Netwerken in een bosrijke omgeving

Cybercrime

- 51 Betaalrichtlijn PSD2 in strijd met privacywet
- 54 Doe jij het wel veilig?
- 56 Cybercrime: Onzichtbaar gevaar voor ICT-omgeving

- 59 Beenen Industrial Automation: Innovator in productie-efficiency
- 63 Column BLCC
- 64 VNO-NCW Midden: Hulp voor ondernemers bij voorbereiden Brexit
- 65 50|50 Hotel en Congrescentrum Belmont: Vergaderen én iets goeds doen
- 69 Column Hermonde
- 70 Storytelling maakt marketing weer spannend

- 75 Fortune Coffee komt verrassend uit de hoek
- 80 Van Veen Advocaten: Privacy op de werkvloer draait om bewustwording
- 82 Ad Hoc Data: 'Nooit meer met hagel schieten'
- 84 Column Lagarde Groep
- 85 Column Oxonia Autolease
- 87 Cluistra begroet Hyundai I30-reeks



12
'Deze regio heeft een enorme innovatiekracht'



18
'Via de verpakking communiceren met de consument is belangrijk'

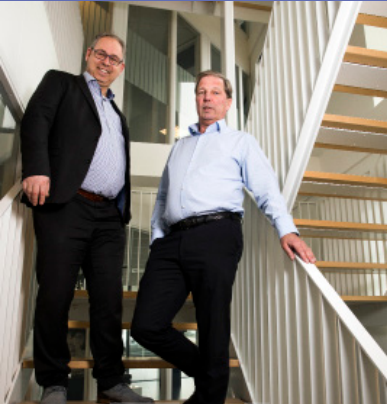
20
'Crowdfunding vormt echt een interessante, nieuwe koers in de financieringswereld'



40
Er zijn veel gegevens maar de kwaliteit ervan laat te wensen over.



5



54
De verordening geeft burgers meer zeggenschap over hun data en wat daarmee gebeurt.



56
'Het risico voor de Nederlandse mkb'ers is erg groot'



70
Reclameblokken zijn voor bijna iedereen een grote ergernis



Hans Bruil en Mariska de Kleijne.

RABOBANK START CIRCULAR ECONOMY CHALLENGE

GELD VERDIENEN MET AFVAL

Hoe kunnen bedrijven in de regio FoodValley gebruik maken van hernieuwbare grondstoffen en slimmer omgaan met grond- en afvalstoffen? Rabobank gaat met ondernemers op onderzoek tijdens de Circular Economy Challenge. We spraken met Mariska de Kleijne, directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn.

TEKST: HIEMSTRA MEDIA FOTOGRAFIE: FOTOGRAFIE BARNEVELD

'BEDRIJVEN DIE DUURZAAM EN CIRCULAIR ONDERNEMEN, KUNNEN BETER INSPELEN OP VERANDERINGEN. ZIJ ZIJN DE MARKTLEIDERS VAN DE TOEKOMST'

HERBRUIKBAAR

Stel je eens voor dat afval niet meer bestaat, maar dat alles wat we nu weggooien straks gebruikt wordt als een grondstof. Klinkt als een utopie? In 2050 moet de Nederlandse economie als het aan het kabinet ligt volledig draaien op herbruikbare grondstoffen. Zo'n circulaire economie is in de ogen van Mariska de Kleijne een belangrijk antwoord op de toenemende economische schaarste van grondstoffen. Tegelijkertijd kan de aandacht voor circulariteit een aanjager zijn voor innovatie in het bedrijfsleven. "Door waarde te creëren uit afval- en reststromen, dring je kosten terug en ontstaan nieuwe producten, technieken en diensten. Dat maakt bedrijven sterker en financieel gezonder en draagt bij aan de werkgelegenheid."

VAN DROOM NAAR REALITEIT

Maar hoe maak je zulke circulaire dromen

nu realiteit? Daar helpt de Rabobank Circular Economy Challenge bij. Twintig regionale bedrijven gaan met ondersteuning van de Rabobanken Vallei en Rijn en Gelderse Vallei, KMPG en MVO NL een jaar lang op zoek naar mogelijkheden om hun bedrijf (meer) circulair te maken. Dat gebeurt aan de hand van workshops, bedrijfsbezoeken en inspiratiesessies. Ook worden er via een scan rest- en afvalstromen in kaart gebracht. Wie heeft er in de regio iets over dat van waarde is en vermarkt kan worden? En welke bedrijven of spelers zouden dat kunnen (her)gebruiken? Na een jaar pitchen de deelnemende bedrijven hun idee en beslissen ze hoe ze hun bedrijf (meer) circulair gaan maken.

BRUIL ALS KOPLOPER

Kansen? Die zijn er legio in de ogen van De Kleijne. Ze noemt Bruil als mooi voorbeeld. De producent van betonmortel, droge mortel en prefab beton verwerkte in haar nieuwe magazijn in Ede stalen en houten spanten uit de oude werkplaats. Dat scheelde 164.000 kilo nieuw staal, 78.000 kg CO₂-uitstoot en leverde het eigen bouwbedrijf van Bruil een kostenbesparing van 175.000 euro op. Ook in de reguliere bedrijfsvoering denkt Bruil circulair. Bij de productie van betonnen bouwmaterialen gebruikt het bedrijf bijvoorbeeld al jarenlang betonpuin, gemaakt van

PRESTATIE INDICATOR CIRCULAIR ONDERNEMEN

Ontdekken waar uw bedrijf staat op het gebied van circulair ondernemen? Doe dan de online Prestatie Indicator Circulair Ondernemen. Aan de hand van gerichte vragen krijgt u een scan van uw bedrijf, inclusief concrete voorbeelden van het sluiten van kringlopen en zicht op nieuwe circulaire verdienmodellen. De Prestatie Indicator Circulair Ondernemen is ontwikkeld door de Radboud Universiteit Nijmegen, in samenwerking met Rabobank.

oude betonnen bouwmaterialen. En onder de noemer LAB25 werkt Bruil vol energie aan duurzame innovaties. Op dit moment zijn er projecten rondom het 3D printen van architectonisch beton, een circulaire mal voor prefab beton en het cementloze beton.

Verder is Bruil betrokken bij het circulaire bouwproject Nexteria. In dit project staat de levenscyclusbenadering centraal. "We denken al vóór de eerste schetsen na over wanneer een gebouw zijn gebruiksduur voorbij is. We houden ons dus nu al bezig met het tweede leven van de door ons gele-





8

verde materialen. Voor deze circulaire manier van bouwen is goede samenwerking tussen alle betrokken partijen in de keten essentieel”, vertelt directeur Hans Bruil. Al die inspanningen moeten ertoe leiden dat Bruil in 2025 meer dan de helft van haar omzet realiseert met slimme producten en digitale productie. Tegelijkertijd dient voor deze producten het verbruik van primaire grondstoffen minimaal gehalveerd te zijn. Slimmer bouwen dus met minder materiaal. Die focus op circulariteit heeft meerdere redenen. “Bij Bruil delen we de visie dat de huidige lineaire economie over moet gaan naar een economie waarbij oude (bouw)materialen op een hoog economisch niveau weer worden ingezet of hergebruikt. De komende jaren zullen de stijgende kosten voor het verwerken van bouw- en sloopafval, in combinatie met schaarste van primaire bouwstoffen en bouwmaterialen, deze behoefte verder versterken. Als vierde generatie familiebedrijf staan wij voor een langetermijnvisie en nemen wij hierin onze verantwoordelijkheid”, vertelt Hans Bruil.

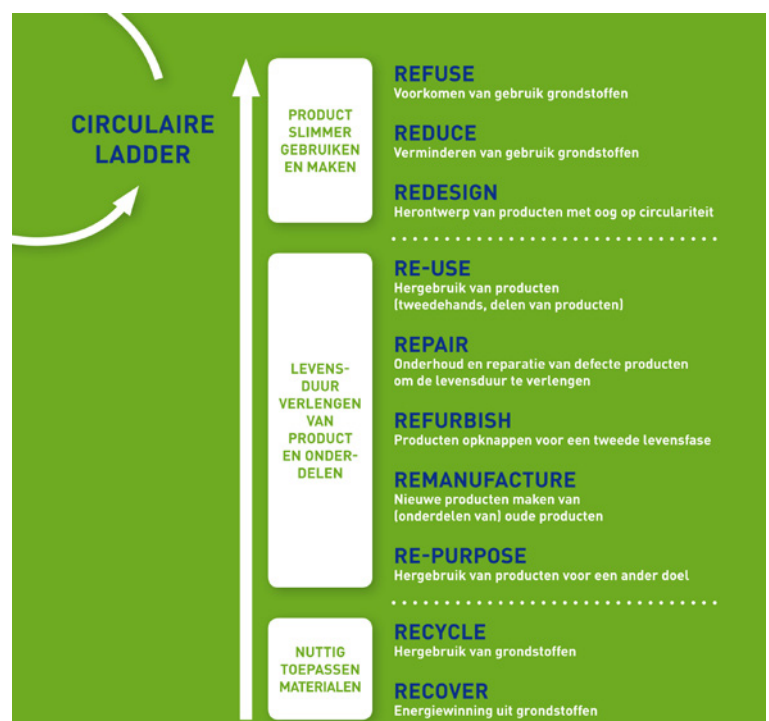
CIRCULAIRE BUSINESSMODELLEN

Volgens Mariska de Kleijne is het cruciaal dat bedrijven net als Bruil gaan nadenken over de circulariteit van hun bedrijfsvoering. “Consumenten gaan steeds meer waarde hechten aan duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Er komt een tijd dat ze het niet langer accepteren wanneer je niet bijdraagt aan een betere wereld.” Voor elke branche is wel een circulair businessmodel te bedenken, is de overtuiging van De Kleijne. “Met de challenge willen we een vliegwiel op gang brengen in de regio. Door onze kennis en ons netwerk te delen en ondernemers te inspireren en inzicht te bieden.” De challenge is tegelijkertijd een ontdekkingstocht voor de Rabobank zelf. “Wat betekent de circulaire economie bijvoorbeeld voor onze rol als financieel regisseur? Welke financieringsvragen hebben bedrijven die circulair willen worden? Daar zijn we benieuwd naar, zodat we samen met bedrijven op zoek

kunnen naar financiële antwoorden voor de wereld van morgen.” De Rabobanken Vallei en Rijn en Gelderse Vallei gaan zelf ook deelnemen aan de challenge, om te kijken hoe de bedrijfsvoering meer circulair kan worden.

Meer weten?

Neem contact op met Gerben Dijksterhuis van de Rabo-innovatiedesk Teckle: teckle.vr@rabobank.nl, of (0318) 661 283.





Op zoek naar een
nieuwe collega?

Maak gebruik van ons netwerk, onze kennis en expertise.
Ontdek nieuwe kansen!

VAN ZALK BENADRUKT BELANG SAMENWERKING REGIO ALLES DRAAIT OM ZICHTBAARHEID

Als Gerke van Zalk, voorzitter van FOV (Federatie Ondernemersverenigingen Valleiregio), begint te praten, legt hij zijn bril op tafel. Zijn bruine colbert leunt met hem mee naar voren, terwijl hij enthousiast vertelt over de missie van FOV. Alle mkb'ers uit de omgeving moeten de FoodValley regio kennen én ervan mee kunnen profiteren.

Van Zalk: "FOV speelt een belangrijke rol in het organiseren van aandacht. Zichtbaar zijn en samenwerken, daar draait het om."

TEKST: PDR

Het is bijna alsof hij zijn tafelenoot moet overtuigen, zo energiek vertelt de nieuwe voorzitter over de koers die FOV onder zijn bewind vaart. In oktober 2017 volgde de ondernemer zijn voorganger Martin Ruiters op. In het dagelijks leven geeft Van Zalk leiding aan twee bedrijven met een focus op people management. "Bij de verschillende rollen die ik vervul, draait het uiteindelijk om één ding: zicht hebben op het collectief belang, zorgen dat het collectief optimaal wordt bediend."

REALITEIT

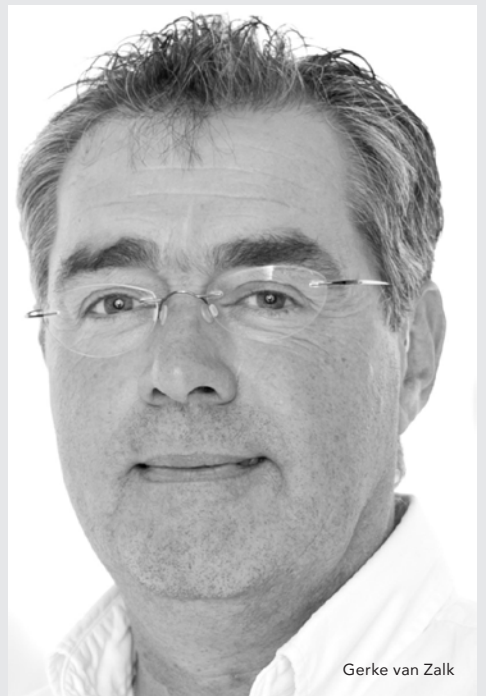
Hoe ziet dat er in de praktijk uit? De nieuwe

voorzitter legt het uit: "Het is belangrijk dat we met relevante thema's aansluiten bij de realiteit van ondernemers in de regio FoodValley. De brug tussen onderwijs en arbeidsmarkt bijvoorbeeld, maar ook de circulaire economie, digitalisering, duurzaamheid en cybercrime. De ene ondernemer weet er alles van, de ander zit om kennis verlegen. FOV brengt hen met elkaar in contact door initiatieven die samenwerking bevorderen te ondersteunen. Daarom verbinden we onze naam aan bijvoorbeeld Bigday FoodValley regio en werken we graag samen met onderzoeksinstituten zoals de WUR, de diverse onderwijsinstellingen in de regio en de lokale overheid."

WILLEN

Als het aan de nieuwe voorzitter ligt, is er komende tijd vooral aandacht voor onderling contact tussen ondernemers in de FoodValley regio. "De brug met de bestuurlijke kant, de politiek, is de afgelopen jaren verstevigd. Nu is het tijd dat we de verbinding met onze eigen achterban versterken. Elkaar opzoeken én elkaar vinden, zodat we collectieve problemen regionaal kunnen oppakken." Samenwerken dus, en niet allemaal opnieuw het wiel uitvinden. Dat betekent volgens Van Zalk ook dat de kloof tussen noord en zuid in de regio moet worden

gedicht. "Als we maar willen, kunnen we elkaar versterken. Dat staat op nummer één." En dan gezamenlijk thema's aanpakken? Van Zalk: "Honderd punten. Als er genoeg medestanders zijn die hetzelfde willen, ontwikkelt de regio zich in sneltreinvaart."



Gerke van Zalk

BEDRIJVENKRING ONDERNEMEND VEENENDAAL GELANCEERD

Maar liefst 200 leden en genodigden kwamen maandag 8 januari naar de Nieuwjaarsbijeenkomst van de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV). Het was een historisch moment, zo gaf voorzitter Wim Werkman aan. Door het samengaan van de Coöperatieve Verenigingen van de vijf Veenendaalse bedrijventerreinen en de Bedrijvenkring Veenendaal is een krachtig collectief met ruim 720 aangesloten bedrijven ontstaan: de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV). "Decentraal blijven we op de bedrijventerreinen doen wat van belang is voor de bedrijven daar en dat is zorgen voor een veilig, schoon, kwalitatief hoogstaand en goed bereikbaar bedrijventerrein. Centraal gaat het om belangenbehartiging richting bijvoorbeeld lokale en regionale overheden en positionering in de FoodValley", aldus Werkman. Hij benoemde een aantal uitdagingen voor 2018, waaronder het verkiezingsdebat in de aanloop naar de gemeenteraadsverkiezingen, meer aandacht van de Provincie Utrecht voor het Utrechtse deel van de FoodValley (Veenendaal, Rhenen en Renswoude), het omschakelen naar circulair ondernemen, verbetering van de relatie

arbeidsmarkt en onderwijs en het blijven stimuleren van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. Vervolgens onthulde Wim Werkman samen met de voorzitter van het Platform Bedrijventerreinen René van Holsteijn het nieuwe logo en de nieuwe website www.boveenendaal.nl. En werd het glas geheven op een gezond en succesvol 2018, onder andere samen met burgemeester Piet Zoon.



Wim Werkman (l), Piet Zoon (m) en René van Holsteijn (r)

FOODVALLEY 2018

BIGDAY FOODVALLEY 2018: START JOUW NETWERK

Woensdag 18 april 2018 vindt Bigday FoodValley regio plaats. Het evenement waarop honderden mbo-studenten en werkgevers elkaar gaan ontmoeten op zo'n 175 plekken in de regio en kennismaken met elkaars ongekende mogelijkheden. Vanuit positiviteit en de kracht van de gezamenlijke netwerken groeien nieuwe kansen voor de toekomst. Er vinden laagdrempelige gesprekken plaats bij de bedrijven: jongeren en bedrijven onderzoeken hun kansen in FoodValley en iedereen verbeterd zijn netwerk skills. Dat is een investering die een leven lang rendeert!

MEEDOEN MET UW BEDRIJF?

Het evenement vindt plaats op 18 april 2018 en als u een duo wilt ontvangen houdt u er dan rekening mee dat u gevraagd zal worden beschikbaar te zijn van 13.00 tot uiterlijk 14.30. De jongeren vertrekken allemaal vanaf één centrale startlocatie in Veenendaal waardoor de aankomsttijd bij elk bedrijf zal verschillen. Het gesprek neemt ongeveer 45 minuten in beslag en u kunt dit naar wens uitbreiden met bijvoorbeeld een rondleiding.

Informatie: www.bigdayfoodvalley.nl



DRIE TON VOOR NIEUWE IMPULSEN FOODSECTOR

Meer jongeren opleiden voor de foodsector. Dat is één van de belangrijkste doelstellingen van 'Food Midden-Nederland', een samenwerking tussen scholen en bedrijven uit de FoodValley. De partijen hebben gezamenlijk 300.000 euro gekregen om de kloof tussen onderwijs en arbeidsmarkt te verkleinen, zo laat projectleider Herman Julsing van Knooppunt Techniek weten.

BRON: SCHERPENZEELSE KRANT

EIWITTECHNOLOGIE

Onder de vlag van Food Midden-Nederland wordt geprobeerd om meer jongeren warm te krijgen voor de sector. Het project richt zich met name op scholieren die nu op het vmbo zitten. "Wij willen hen verleiden om vaker voor een vervolgopleiding in de food te kiezen", zegt Julsing. Met ingang van volgend schooljaar moet dat leiden tot een hogere instroom van minimaal 50 studenten per jaar. "Bedrijven die mee participeren in het project gaan regelmatig gastlessen en excursies verzorgen", aldus de projectleider.

Daarnaast wordt de foodindustrie ook nauwer betrokken bij de invulling van foodgerelateerde opleidingen van Aeres MBO, dat bezig is met de vernieuwing van haar onderwijsprogramma's. Zo wordt meer aandacht besteed aan specifieke productietechnieken en thema's als eiwittechnologie. "De kwaliteit gaat verbeterd worden, in overleg ook met de bedrijven. Het onderwijs op scholen moet nog beter gaan matchen met de arbeid die bedrijven bieden."

NIEUWE IMPULS

Bedrijven die aangesloten zijn bij Knooppunt Techniek zijn onder meer Arla Foods, Paperfoam en Yakult. Verder zijn in dit project Aeres MBO en hogeschool Van Hall Larenstein de scholen die belangrijk zijn voor de vernieuwing van de opleidingen. Food Midden-Nederland gaat zo snel mogelijk van start, ook omdat op korte termijn de instroom van jongeren in de food verbeterd moet worden. Julsing is in elk geval enthousiast. "De aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt krijgt kwalitatief en kwantitatief met deze samenwerking een nieuwe impuls."





Marco Verloop



Ronald Hiel



Irene te Dam



Sjaak Remmerswaal

12



Mark Geerts



Gerben Dijksterhuis



Mariska de Kleijne



Arnoud Leerling

FORUM CIRCULAIR ONDERNEMEN

'ZOEK ELKAAR OP'

In het Rijksbrede programma 'Nederland Circulair in 2050' schetst het kabinet de ambitie van een duurzaam gedreven, volledig circulaire economie. Steeds meer ondernemers pakken de handschoen op. Ook in de FoodValley regio zijn er legio mooie voorbeelden van ambitieuze bedrijven die de principes achter de circulaire economie hebben omarmd. Het lijkt alsof alle neuzen dezelfde kant op staan. Maar is dat ook zo? Vallei Business organiseerde een forum rondom dit thema.

DEELNEMERS FORUM

Voorzitter: Arnoud Leerling

Marco Verloop, wethouder Veenendaal en portefeuillehouder Circulair Ondernemen voor de Regio FoodValley

Mariska de Kleijne, directievoorzitter Rabobank Vallei en Rijn

Gerben Dijksterhuis, food en innovation manager Rabobank Vallei en Rijn

Irene ten Dam, programmamanager groene economie Economic Board Utrecht

Ronald Hiel, manager Sustainability Schuttelaar&Partners, Wageningen

Mark Geerts, directeur Paperfoam, Barneveld

Sjaak Remmerswaal, directeur Bronswerk Heat Transfer, Nijkerk

Diverse benamingen voor circulair ondernemen hebben de afgelopen jaren de revue gepasseerd. Ronald Hiel, manager Sustainability bij Schuttelaar&Partners, steekt van wal door te stellen dat het woord kringloop beter de lading dekt dan circulair ondernemen. "Wanneer je naar de agrofoodsector kijkt, staat deze branche voor enorme uitdagingen. Er komen steeds meer mensen op de wereld en zij moeten allemaal van voedsel worden voorzien. De kringloop moet hersteld worden, want deze gaat op een aantal punten niet meer goed rond. Bij agrofood heb je het over natuurlijke processen en levend materiaal. Daardoor snappen mensen in deze sector het woord kringloop beter dan de term circulaire economie. Eigenlijk zou iedere sector zijn eigen terminologie moeten hebben voor circulair ondernemen, zodat iedereen het begrijpt."

KARTREKKER

Rabobank Vallei en Rijn is als initiatiefnemer van de Circular Economy Challenge kartrekker in de regio FoodValley als het op circulair ondernemen aankomt. Gerben Dijksterhuis, food en innovation manager bij Rabobank Vallei en Rijn: "Twintig regionale bedrijven gaan met ondersteuning van de Rabobank, KMPG en MVO NL een jaar lang op zoek naar mogelijkheden om hun bedrijf meer circulair

te maken. Dat gebeurt aan de hand van bijvoorbeeld inspiratiesessies. Ook worden er rest- en afvalstromen in kaart gebracht. Na een jaar pitchten de deelnemende bedrijven hun idee en beslisten ze hoe ze hun bedrijf meer circulair gaan maken."

'HET IS PRACHTIG WANNEER JE ALS BEDRIJF KUNT LATEN ZIEN AAN JE KLANTEN, LEVERANCIERS EN MEDEWERKERS DAT JE GOEDE DINGEN DOET'

"Ondernemers moeten elkaar vinden in de kansen die er zijn op het gebied van circulaire economie binnen FoodValley", voegt Mariska de Kleijne, directievoorzitter van Rabobank Vallei en Rijn, toe. "Het is ontzettend waardevol om hierover met andere bedrijven aan tafel te zitten. Juist met bedrijven uit totaal andere branches. Dat dit inspirerend kan werken bewijst een bedrijf als Interface uit Scherpenzeel. Afgedankte visnetten uit India en de Filippijnen worden verwerkt in tapijttegels. Hergebruik centraal stellen omdat grondstoffen steeds schaarser worden is voor dit bedrijf vanzelfsprekend." Circulair ondernemen gaat meestal over de effecten op het milieu, maar bij Interface reikt dit

volgens Mariska de Kleijne veel verder. "Bij dit bedrijf zit duurzaamheid in het DNA van iedere medewerker. Iedereen denkt hier mee hoe het nog beter kan. Hierdoor straalt het bedrijf iets positiefs uit."

TOT DE VERBEELDING SPREKEN

"Het is prachtig wanneer je als bedrijf kunt laten zien aan je klanten, leveranciers en medewerkers dat je goede dingen doet", redeneert Mark Geerts, directeur van Paperfoam. "Dat wij zulke uitstekende technische medewerkers kunnen krijgen, heeft er mede mee te maken dat wij duurzaamheid hoog in het vaandel hebben staan. Dit spreekt bij veel mensen tot de verbeelding."

Dat Paperfoam duurzaamheid hoog op de agenda heeft staan, is niet zomaar een loze belofte. Paperfoam is een innovatief verpakkingsbedrijf dat gespecialiseerd is in bio-based verpakkingen. Naast diverse verpakkingen voor elektronica, cosmetica en medische toepassingen, maakt het bedrijf ook de bekende Rondeel-ei verpakkingen. Na gebruik van de Rondeel eieren kan de verpakking gerecycled worden met oud-papier of gecomposteerd worden. Dit zorgt onder andere voor een lagere Co₂ uitstoot.

"Om een transitie te maken van een lineaire naar een circulaire economie, moeten producten herontworpen worden en grond

stofstromen zo hoogwaardig mogelijk in de kringloop worden teruggebracht”, voegt Irene ten Dam, programma manager groene economie van Economic Board Utrecht, toe. Gemeente Utrecht, Amersfoort, de U15, Natuur en Milieufederatie Utrecht, provincie Utrecht, Utrecht Sustainability Institute en Economic Board Utrecht hebben de handen ineen geslagen in het Utrechtse Cirkelregio Programma. De kennisbank van Cirkelregio Utrecht geeft een overzicht van de kansrijke grondstofstromen en van huidige best practices in de regio op dit gebied.”

“Je hebt juist die verhalen nodig van eigenwijze ondernemers die de boel op zijn kop zetten”, stelt Ronald Hiel. “In onze regio zitten enorm veel innovatieve ondernemers. Iedereen is nieuwsgierig naar deze verhalen van ondernemers die succesvol zijn. Hiermee maak je circulair ondernemen concreet en gaan andere ondernemers er zelf ook mee aan de slag.”

Ook binnen de Economic Board Utrecht worden succesvolle verhalen voor het voetlicht van de ondernemer gebracht. “Een tijdje terug hebben wij interviews gehouden met enkele bedrijven die zich richten op circulaire bouw- en demontageprojecten”, licht Irene ten Dam toe. “Wat gaat goed? ‘Waarom vindt je deze manier van ondernemen zo gaaf?’, waren enkele vragen die aan bod kwamen. Vervolgens hebben we deze verhalen overal in de regio verspreid.”

‘BELANGRIJK IS DAT WE MEER KENNIS, ERVARINGEN, SUCCESSEN, MAAR OOK MISLUKKINGEN MET ELKAAR GAAN DELEN’

EEN GOED VERHAAL BEKLIJFT LANGER

“Tony Chocolonely is ook een goed voorbeeld van een verhaal dat blijft hangen”, zegt Mariska de Kleijne. “Ooit heb ik een spreker van deze fabrikant uitgenodigd voor een presentatie. Het verhaal van de slaafvrije chocolade kwam enorm bij mij binnen. Wanneer ik nu een chocoladereep koop, kies ik voortaan voor dit merk, ondanks dat het iets duurder is. Een goed verhaal beklijft gewoon langer.” Wethouder Veenendaal en portefeuillehouder Circulair Ondernemen voor de Regio FoodValley Marco Verloop vult aan: “Kees Boot won onlangs de MVO-prijs in Veenendaal. Zijn bedrijf BOOT voert pro-

jecten uit waarbij de milieubelasting laag blijft en wil kansen bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Wat ik hiermee wil zeggen is dat er veel behoefte is aan goede voorbeelden om mensen te overtuigen. Hier in de regio vertellen we deze verhalen te weinig. Succesvolle ondernemers moeten we meer een podium geven.”

De Kleijne: “Zoek elkaar op, is de boodschap die wij aan ondernemers mee willen geven. We moeten kennis met elkaar delen, inspiratiebijeenkomsten organiseren en bezoeken. Ga als ondernemer ook eens naar bijeenkomsten waar ondernemers van buiten jouw dorp of stad komen. Een tijdje terug organiseerden wij een haringparty in Ede en ik merkte dat het toch vooral een Ede’s feestje was. Deze regio moet veel meer onderling verbinding met elkaar zoeken. Wij willen daarbij graag een steuntje in de rug bieden.”

Overheid, onderwijs en ondernemers zouden samen de kar moeten trekken wanneer het op het gemeengoed maken van circulaire economie aankomt, daar zijn de deelnemers van het forum het roerend over eens. “Niet alles is de verantwoordelijkheid van de overheid”, stelt Marco Verloop resoluut. “De meest succesvolle projecten zijn juist die projecten die worden gedragen door vertegenwoordigers uit onderwijs, ondernemers en overheid. Het is een probleem van ons allemaal. De ondernemer moet bovendien de vrijheid behouden om zelf keuzes te maken. Als overheid zijn wij de laatste jaren teveel doorgeschoot in zaken bij de overheid neer te leggen die daar niet horen.”

Sjaak Remmerswaal, directeur Bronswerk Heat Transfer, benadrukt: “Iets verplichten is niet de grootste stimulans voor innovatie. De rol van de overheid moet niet overschat worden. We leven in een open economie, dat moeten we voor ogen houden.”

“Ik beaam dat samenwerking in de praktijk tot de beste resultaten leidt”, stelt Mark Geerts.

“Toch hebben we nog een lange weg te gaan. Niet iedereen ziet het nut in van bijvoorbeeld alternatieve materialen voor plastic. Plastic is vaak goedkoper en heeft qua design in de ogen van veel consumenten een mooiere uitstraling dan alternatief materiaal. Voor veel van onze klanten is design nog altijd belangrijker dan het milieu.”

Ook Sjaak Remmerswaal zegt in de praktijk niet altijd iedereen mee te krijgen. “Wij ontwerpen en bouwen apparatuur om gassen en vloeistoffen op te warmen of af te koelen. Daarbij kijken wij graag of we tussenstappen

die energie kosten over kunnen slaan. Veel klanten zijn er echter helemaal niet van gediend wanneer je meedenkt met hun procestechnologie.”

BUSINESSMODEL

Het zichtbaar maken van hoe bedrijven geld kunnen verdienen door duurzaam te ondernemen, is volgens Marco Verloop essentieel bij het aantrekkelijk maken van circulair ondernemen. “Wanneer circulair ondernemen zich niet terugverdient, dan is het niet circulair. Is de investering hoger dan de opbrengst op lange termijn, dan zal de ondernemer huiverig zijn om hieraan te beginnen. Het bedrijfsleven moet een goed businessmodel voor ogen hebben, oftewel een mooie succesformule, dan pas wordt het interessant voor een bedrijf.”

Het kabinet heeft bepaald dat Nederland in 2050 energieneutraal moet zijn. De gemeente Veenendaal heeft daar zelfs 2035 van gemaakt voor haar eigen gemeente. “Ik denk dat we baat hebben bij een goede inventarisatie van wat er hier in de regio rondstroomt”, aldus Marco Verloop. “Wie gebruiken dezelfde grondstoffen en op welke manier kunnen zij samenwerken?” is hierbij een belangrijke vraag die je zou moeten kunnen beantwoorden. In de gemeente Veenendaal zie ik op kleine schaal bedrijven elkaars grondstoffen gebruiken. Oftewel het afval van het ene proces wordt gebruikt als grondstof voor een ander proces. Het ervoor zorgen dat er geen afval meer ontstaat, oftewel het sluiten van de keten, is een mooie uitdaging. Om iedereen van het nut hiervan te overtuigen, hebben we goede pilots nodig.” Mariska de Kleijne haakt hierop in: “Vier jaar geleden waren nog lang niet zoveel bedrijven bezig met circulair ondernemen als nu. Wat ik mee zou willen geven aan ondernemers is dat je niet alles in je eentje kunt veranderen en samen veel meer bereikt. Ook hoef je als ondernemer niet meteen alles groots aan te pakken.”

“Deze regio heeft een enorme innovatiekracht”, zegt Marco Verloop. “Belangrijk is dat we meer kennis, ervaringen, successen, maar ook mislukkingen met elkaar gaan delen. Het begint met kleine stappen. Uiteindelijk moeten we met z’n allen van een lineaire naar circulaire economie. Gelukkig hebben we daar nog even de tijd voor en hoeven we om dat te bereiken niet over één nacht ijs te gaan.”



Voor al uw juridisch advies...



Van Veen
Advocaten

www.vanveen.com - info@vanveen.com - +31 (0)318 687878



SCHUITEMAN

CORPORATE FINANCE

- Bedrijfsadvisering
- Bedrijfsoverdracht
- Bedrijfswaardering
- Advisering familiebedrijven

www.schuitemancorporatefinance.com

PAPERFOAM

DUURZAME CREATIEVE OPLOSSINGEN VOOR TOEKOMSTBESTENDIGE VERPAKKINGEN

Wereldwijd worden heel veel verpakkingen gebruikt. Verpakkingen die nu nog vaak van niet al te duurzame materialen zijn gemaakt, zoals plastics. De missie van PaperFoam is om duurzame en creatieve oplossingen voor verpakkingen te bieden, die toekomstbestendig zijn. Voor huidige en toekomstige generaties. In één zin: 'Packaging towards a sustainable future'.

MISSIE

Een groeiende groep enthousiastelingen werkt vanuit Barneveld aan deze missie. Door een speciaal ontwikkeld proces wordt een mengsel van aardappelzetmeel, vezels en water omgevormd tot binnen- en buitendoosjes. Denk aan toepassingen voor consumenten electronica zoals koptelefoons en mobiele telefoons, alsook geschenkverpakkingen voor cosmetica, medische toepassingen en voedsel verpakkingen.

We werken samen met ambitieuze bedrijven, lokaal en internationaal, die de hoogste eisen stellen aan vormgeving en productpresentatie. En dat is nou juist waar dit innovatieve materiaal zich goed voor leent. Door zeer strakke en gedetailleerde designs te kunnen maken die bovendien gecertificeerd biologisch afbreekbaar zijn, groeit het internationale netwerk van klanten en partners die de omslag maken naar duurzaam verpakken.

INTERNATIONALE SPELER

Onze verpakkingen leiden tot een CO₂-reductie van 50 procent tot 95 procent, afhankelijk van het verpakkingsmateriaal dat wordt vervangen. Zonder concessies op het gebied van design. Samen met de capaciteit om zeer grote klanten te kunnen bedienen, is PaperFoam inmiddels uitgegroeid tot een internationale speler die ertoe doet. Impact! En daar gaat het om.

Als je bedrijven als Plantronics, Google, Philips en Microsoft onder je klanten wilt rekenen, maar ook lokale klanten als



Verpakking van de Fairphone, vervaardigd door PaperFoam.

Rondeel en Kipster, moet je dan ook dicht op het vuur zitten. Daarom hebben we inmiddels een internationaal sales team dat vanuit San Francisco, Berlijn, Parijs en Penang (Maleisië) de verpakkingswereld bestormt en steeds meer klanten over de groene streep trekt. Toekomstbestendig en verantwoord ondernemen, met een wereldwijde impact.

www.paperfoam.com



100years
1918 — 2018



WETENSCHAPPERS VAN WUR HELPEN ONDERNEMERS MET INNOVEREN

**Wageningen University & Research nodigt ondernemers uit van gedachte te wisselen.
Dit jaar viert WUR haar honderdjarig jubileum met volop gelegenheid om nieuwe contacten te leggen.**

TEKST: RENÉ DIDDE

De komende jaren zullen we steeds vaker producten in ons karretje stoppen met een verpakking die geheel of gedeeltelijk van plantaardige oorsprong is. Er zijn al PET-flesjes die deels zijn gemaakt van rietsuiker, zoals Coca-Cola's PlantBottle. Daarbij komen er steeds meer plastic bakjes en folies in gebruik die bestaan uit polymelkzuur (PLA) dat zijn oorsprong vindt in resten van suikerbieten en mais. Een andere duurzame innovatie is de eierdoos van Rondeeleieren die bestaat uit Paperfoam, een schuim van zetmeel en natuurlijke vezels, en er is een kartonnen traytje voor tomaten ontwikkeld dat is gemaakt van het loof van de tomaten.

"Er is de afgelopen jaren een flinke stroomversnelling in maatschappelijk denken opgetreden die duurzame verpakkingen in de kaart speelt", constateert Christiaan Bolck,

programmamanager renewable materials bij Wageningen Food & Biobased Research. Producenten spelen hierop in en realiseren zich dat het verhaal van de verpakking bij een product steeds belangrijker wordt, constateert onderzoeker Marieke Meeusen van Wageningen Economic Research. "Consumenten willen weten waar hun product vandaan komt. De verpakking en de aard ervan, is daarbij een belangrijk communicatiemiddel."

OP DE COMPOSTHOOP

De Paperfoam eierdoosjes van Rondeel zijn een voorbeeld van een biobased verpakking die het verhaal van het product versterkt. In de supermarktwand vallen de doosjes onmiddellijk op. Ze zijn bruin gekleurd, tellen niet de standaard zes eieren, maar zeven en

ze bestaan uit een schuimachtig materiaal. "Toch kan de verpakking na gebruik in de papierrecycling en ze mogen ook op de composthoop of in de gft-container", zegt Thomas van Sintmaartensdijk, business developer van Paperfoam. Via de verpakking communiceren met de consument, is belangrijk, vindt Van Sintmaartensdijk. "Het aantal van zeven eieren spoort de consument niet alleen aan om elke dag een eitje te eten. De kipvriendelijke Rondeelstal bestaat ook uit zeven segmenten als zeven punten in een taart." Dat de prijs van de biobased verpakking wat hoger is dan de standaard papierpulpdoosjes nemen producent Rondeel en retailer Albert Heijn voor lief. "Door het opvallende uiterlijk verkopen ze meer eieren. De prijs wordt steeds minder belangrijk", aldus Van Sintmaartensdijk.

NICHE MET GROEIPOTENTIE

Wageningse onderzoekers hebben een belangrijke bijdrage geleverd aan het recept van diverse nieuwe verpakkingsmaterialen, zoals Paperfoam. WUR was ook betrokken bij de ontwikkeling van een ander schuim. Christiaan Bolck: "Dit piepschuim van polymelkzuur (PLA) hebben we ontwikkeld in samenwerking met verpakkingsproducent Synbra Technology in Etten-Leur. Van dit schuim is een ijsverpakking op de markt gekomen. Door het isolerende foam kun je een bak ijs enkele uren buiten de vriezer laten staan zonder dat het smelt. Je kunt het ijs zonder problemen meenemen naar het strand." Biofoam dient ook al als transportverpakking voor vis, en Wageningen onderzoekt of het kan worden toegepast als koelbox in Post-NL-wagens.

De heilige graal voor de Wageningse onderzoekers is een verpakkingsmateriaal dat voedsel lang houdbaar houdt en glas en aluminium kan vervangen. Het materiaal moet een hoge barrièrewerking hebben voor waterdamp en gassen. "We zijn al een eind op de goede weg", zegt Bolck. "Zo laat biobased Polyethyleenfuranoaat (PEF) minder koolzuur uit een fles ontsnappen dan zijn fossiele tegenhanger PET." Voor koffiepakken is ook een alternatief op weg. "Met dien verstande dat het bekende flinterdunne opgedampte aluminiumlaagje nog steeds nodig is." Toch voldoet het biologisch afbreekbare plastic inclusief het aluminiumlaagje aan de Europese norm voor composteerbaarheid van verpakkingsmateriaal. "Het materiaal valt snel genoeg uit elkaar, micro-organismen breken het plastic af en de aluminiumdeeltjes hebben geen nadelige effecten voor de compost."

HERBRUIKBAAR EN AFBREEKBAAR

Consumenten vinden het belangrijk dat de verpakking na gebruik 'herbruikbaar en biologisch afbreekbaar' is, blijkt uit eerder onderzoek. Dat leidt tot een communicatieopgave want 'herbruikbaar' en 'afbreekbaar' zijn verschillende eigenschappen. Meeusen van Wageningen Economic Research: "Het is heel belangrijk dat een eenvoudig en helder logo de consument in één oogopslag duidelijk maakt waar de verpakking heen moet; bij het gft-afval, naar de papierbak of bij het plasticafval."

Dat is het onderzoeksterrein van Ulphard Thoden van Velzen. "We kijken hoe we de kwaliteit kunnen verbeteren van de steeds grotere hoeveelheden ingezamelde kunststofverpakkingen", zegt de onderzoeker van Wageningen Food & Biobased Research. Thoden van Velzen meet de sorteerrendementen bij afvalscheiders en recyclingbedrijven door de hoeveelheid verpakkingen die er naartoe gaan te vergelijken met de hoeveelheid secundaire grondstoffen die de poort verlaten voor recycling. "Hierdoor weten we welke verpakkingen niet of minder bijdragen aan het recyclingsysteem en kunnen we verpakkingsbedrijven gericht adviseren om hun ontwerp te verbeteren. Zo hebben we een bedrijf geadviseerd om het materiaal van hun etiket op een PETfles te veranderen." De infraroodtechnieken bij afvalsorteerders en verwerkers scheiden het PET dan beter uit de diversiteit aan verpakkingen die consumenten aanleveren. Bij het sorteren komen ook drankenkartons vrij. Papierproducent Van Houtum in Swalmen maakt er onder meer toiletpapier van. "Ook daar dragen we met technische kennis bij om de grenzen van de recyclebaarheid op te voeren en methoden te vinden die minder gerecycled materiaal wegens vervuiling afkeuren", aldus Thoden van Velzen.

TERUGWINNEN

Aluminium, dat na de verbranding van afval wordt teruggewonnen uit

de as heeft ook zijn aandacht. "Aluminium afkomstig van schaalpjes van een quiche of van dunwandige slagroombussen is op die manier goed terug te winnen", zegt Thoden van Velzen. Met de superdunne aluminiumfolie uit de keuken gaat dat minder goed. "We onderzoeken of de recycling beter verloopt als aluminium wordt ingezameld met ander verpakkingsafval." Uiteraard heeft dit invloed op de soms toch al niet gemakkelijke afvalscheidingsregels voor de consument. Van dat probleem is de verpakkingsindustrie zich bewust. "Het moet duidelijk zijn waar je een afgedankte verpakking laat", vindt Hester Klein Lankhorst, directeur van Kennisinstituut Duurzaam Verpakken (KIDV). Ook zij constateert dat steeds meer chemiebedrijven kijken naar de mogelijkheden voor verduurzaming van verpakkingen. "Biobased is in opmars, al is de wereldwijde hoeveelheid van 4 miljoen ton slechts iets meer dan 1 procent van de 300 miljoen ton conventionele verpakkingen. Het is echter mooi om te zien dat de markt voor biobased verpakkingen langzaam groeit en er steeds meer milieuwinst wordt geboekt."



JUBILEUM WUR BIEDT KANS

Het jubileumjaar van WUR is op 9 maart van start gegaan en is een perfecte gelegenheid voor bedrijven om kennis te maken met de instelling. Het honderdjarig bestaan wordt gevierd met allerlei evenementen en festiviteiten. Dit biedt bedrijven en ondernemers in de omgeving een uitgelezen kans om in contact te komen met medewerkers en wetenschappers van de universiteit en de verschillende onderzoekscentra op de campus. In mei 2018 vindt voor de derde keer het evenement F&A Next plaats op de campus van Wageningen. Een grootschalig evenement waar start-ups, corporates en investeerders uit de food- en agrisector elkaar kunnen ontmoeten. Daarnaast wordt ook een bedrijvendag georganiseerd op de campus. "Op de Company Day geven wetenschappers presentaties over relevant onderzoek van WUR binnen de verschillende domeinen. Hiermee bedoel ik echt state of the art onderzoek: de allernieuwste ontwikkelingen worden getoond. Hier kunnen bedrijven dus nieuwe inspiratie en kennis opdoen en in contact komen over relevante samenwerkingen", zegt woordvoerder Simon Vink van WUR.

Voor meer informatie over het programma van het jubileum www.wur.nl/100years

GELDVOORELKAAR.NL NEEMT VOOROORDELEN CROWDFUNDING WEG

DE NIEUWE FINANCIERINGSKOERS

Crowdfunding klinkt nog steeds een beetje exotisch. Wordt de koudwatervrees eenmaal weggenomen, dan blijkt deze door-
dachte vorm van financiering heel goed toepasbaar binnen het mkb, ongeacht branche en bedrijfsomvang. Met het geven van
uitleg en het wegnemen van vooroordelen wil marktleider Geldvoorelkaar.nl de drempel verlagen.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Het begrip crowdfunding kennen de meeste mensen wel van charitatieve acties, kunst- en cultuurprojecten. Geldvoorelkaar.nl pioniert ermee op de Nederlandse markt sinds 2010, toen de website live ging, maar merkt nog steeds dat deze moderne financieringsvorm moet rijpen. "Het blijkt wennen voor het bedrijfsleven, zelfs voor accountants en mkb-adviseurs," zegt Edwin Adams, samen met Martijn van Schelven en een aantal aandeelhoudende ondernemers eigenaar van Geldvoorelkaar.nl, gevestigd in het Vonk360-gebouw te Veenendaal. De compagnons, tot 2009 elk directeur van een ING-vestiging en gelouderd in het bankwezen, kenden het concept van zakelijke crowdfunding uit Groot-Brittannië en uit de Verenigde Staten. "Daar bestond het toen al een aantal jaren. Juist in de crisistijd, toen de banken de kredietmogelijkheden drastisch beperkten, zagen wij potentie voor een alternatieve en vooral een duurzame manier van financiering. Met dat laatste bedoel ik dat investeerders hun geld in een bedrijf steken dat zij kennen en dat dat één-op-één wordt aangewend voor een vastgelegde bestemming binnen die onderneming. Dat past in de tijd van nu, in de circulaire economie."

KNUFFELGEHALTE

Het klimaat leek ideaal. Adams: "Zelfs de overheid stimuleerde deze nieuwe vorm van financiering. Sinds mensenheugenis domineren de banken de kredietmarkt en dat maakt het bedrijfsleven kwetsbaar, zoals we hebben gezien toen de crisis uitbrak. Toen wij in 2012 - als één van de weinige partijen in onze sector - een officiële vergunning van de AFM kregen, kwam de aandacht van de media op gang. Het Journaal wijdde er een item aan, Het Financieele Dagblad schreef erover, vakbladen publiceerden interviews en daarna zagen we het verhaal groeien. Nu nog steeds, trouwens, al bepaalt crowdfunding op dit moment slechts één procent van de kredietmarkt. Kennelijk kiezen veel ondernemers nog steeds voor de vertrouwde wegen en ongetwijfeld spelen vooroordelen mee. Menigeen schrijft crowdfunding toe aan nichemarkten, waar het inderdaad ooit ontstond, of organisaties met een hoog 'knuffelgehalte'. De alternatieve sector, dus. Ook wordt gesproken over een laatste alternatief wanneer dat de bank je niet kredietwaardig acht. Dat ligt in de praktijk totaal anders. Sterker nog, in toenemende mate vormt crowdfunding voor ondernemers een primaire keuze, zonder dat ze eerst naar een traditionele kredietverstrekker zoeken. Stapelfinancieringen komen ook voor, waarbij de bank een deel doet en een crowd van investeerders de rest."

OP ALLE MKB-NIVEAUS

Met 1300 geslaagde projecten achter de rug mag je zeggen dat Adams uit ervaring spreekt,

wanneer hij aangeeft dat crowdfunding op alle niveaus in het mkb toepasbaar is in geval van kredietbehoefte. "Bij Geldvoorelkaar.nl lopen de financieringen uiteen van tienduizend tot twee miljoen euro. Ondernemers vinden het een prettige gedachte om onafhankelijk van de bank te blijven, bovendien mogen ze binnen zo'n project zelf de rente, de looptijd en de leenvorm bepalen. Wij onderscheiden daarbij - best uniek in de markt - vier mogelijkheden. Een annuïteitenlening betekent een maandelijkse betaling van rente en aflossing aan de investeerders. Bij een groeiëning begin je pas later met aflossen, na een aanloopperiode, waarin je jezelf de tijd geeft om je eerste investering terug te verdienen. Dan kennen we nog een vorm waarbij je de aflossing pas na een bepaalde tijd in z'n geheel ineens terugbetaalt, bijvoorbeeld wanneer je seizoensproducten tijdig inkoop en die pas maanden later verkoopt. Ten slotte bieden we de converteerbare lening aan, die de ondernemer de keus geeft om de aflossing te laten omzetten in aandelen. Dat gebeurt wel eens bij snelgroeiende bedrijven. Het geld blijft dan in de zaak zitten, om te kunnen doorinvesteren. Gezien de positieve ontwikkeling van zo'n bedrijf is het voor investeerders wellicht heel aantrekkelijk om aandelen te verwerven."

PITCH

De praktijk: "Een aanvraag voor een krediet dien je rechtstreeks bij ons in, via de website Geldvoorelkaar.nl," legt Adams uit. "Je kunt je daarin ook laten bijstaan door je accountant of een andere adviseur, die je makkelijk door de stappen heen helpt. In een kwartier tijd heb je alles ingevuld. We vragen de ondernemer een aantal bescheiden mee te sturen, waaronder jaarcijfers en een businessplan. Vervolgens koppelen we hem aan één van onze beoordelende experts, die een gedegen screening uitvoeren. Bij een positieve uitkomst maken we samen met de ondernemer een pitch, die we op onze website publiceren. Hij of zij bepaalt wat geïnteresseerden te zien krijgen, op voorwaarde dat een en ander

wel een reële indruk geeft. In de pitch beschrijf je het bedrijf, het doel en de opbouw van de financiering, de organisatiestructuur, een prognose van omzet en resultaat, vooruitzichten, zekerheden, een eventueel onderpand en wellicht incentives, hetgeen ik dadelijk zal toelichten. Desgewenst vergroot je het vertrouwen door foto's en een filmpje bij te voegen."

AMBASSADEURS

Na publicatie van de pitch op Geldvoorelkaar.nl duurt het 48 uur voordat geïnteresseerden daadwerkelijk hun akkoord voor een investering geven. "Dat ligt wettelijk zo vast en daar staan wij achter," aldus Adams. "We willen dat investeerders - dat kunnen zowel particulieren als bedrijven zijn - een bewuste en weloverwogen keuze maken. De meeste projecten lopen snel vol, soms al binnen een aantal uren. Na het bereiken van de target sturen wij de contracten rond, innen de gelden en houden contact met de investeerders. De ondernemer heeft er geen omkijken naar. We regelen alles voor hem, ook de afwikkeling van de incentives: producten of diensten waarvan zijn geldverstrekkers kunnen profiteren en waardoor zij óók klanten cq ambassadeurs worden. Dat vergroot de afzetpotentie en het versterkt de band tussen het bedrijf en de investeerders, die toch al aanwezig is. Zij weten immers aan welke onderneming ze zich financieel verbinden, naar wens in de eigen regio, met als extra voordeel een relatief hoog - vier tot tien procent - en stabiel rendement zonder invloed van 'beurssentimenten'. Crowdfunding vormt echt een interessante, nieuwe koers in de financieringswereld, zo transparant en duurzaam als de maatschappij tegenwoordig verlangt. Vanuit onze uitgebreide expertise adviseren wij elke bestaande of startende mkb'er graag over de mogelijkheden, juist bij aarzeling of een kritische houding ten aanzien van dit bewezen concept."

www.geldvoorelkaar.nl

The screenshot shows the Geldvoorelkaar.nl website interface. At the top, there's a navigation bar with links like 'Home', 'Over ons', 'Hoe het werkt', 'Privacy', 'Contact', and 'Mijn profiel'. The main content area is titled 'Geld Investeren?' and features a large image of a penguin. Below the image, there's a section 'Waarom Geldvoorelkaar.nl?' and 'Stapelfinancieringen en investeren'. On the right side, there's a sidebar titled 'Annuitaire leningen' with a table of investment opportunities. At the bottom, a progress bar indicates 'reeds € 127.529.900 geïnvesteerd'.



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

HET FAMILIESTATUUT

Uitblinkende familiebedrijven onderscheiden zich doordat de familie veel aandacht besteedt aan het vastleggen van hun eigen (uitgesproken) identiteit, zowel voor wat betreft de normen en waarden binnen de familie als wel de normen en waarden die ze hanteren in het bedrijf. Men legt dit vast in een Familiestatuuut. Met de afspraken wordt tegelijkertijd antwoord gegeven op vragen als:

- Wat is de invloed van de familiecultuur op het bedrijf?
- In hoeverre gaat bedrijfsbelang boven familiebelang?
- Mogen alle familieleden in het eigendom delen of moeten ze er dan ook werken?
- Kunnen alle familieleden in de onderneming werken, ongeacht hun opleiding?
- Mogen de partners van uw zoon en dochter in het familiebedrijf werken?
- Welke afspraken zijn er vastgelegd als sprake is van echtscheiding?

EENHEID IN HET FAMILIEBEDRIJF

In het Familiestatuuut worden onderlinge afspraken en spelregels vastgelegd. De weg ernaartoe is minstens zo belangrijk als het document zelf. Het vastleggen zorgt voor eenheid in de familie en voorkomt twijfel, onrust en conflicten. Mijn ervaring: het stimuleert de communicatie en geeft de familie nog meer het gevoel

iets gezamenlijks tot stand te hebben gebracht. Belangrijke onderwerpen worden expliciet gemaakt, het dwingt alle betrokkenen tot nadenken over wat werkelijk belangrijk is. Naar een vitaal familiebedrijf. De weg naar en totstandkoming van het Familiestatuuut versterkt het fundament voor een vitaal familiebedrijf door:

- Continu vernieuwend ondernemerschap, gericht op groei en verandering
- Een functionele en gezonde familie gebaseerd op respect, vertrouwen en optimisme
- Deugdelijk en professioneel bestuur dat er voor zorgt dat de ingeslagen weg wordt gevolgd
- Vasthouden aan waarden, met de juiste spelregels en met de juiste mensen op de juiste plaats.

Het Familie Bedrijf Convenant is een Familiestatuuut voor goed bestuur. De leidraad voor het samensmelten van de drie systemen binnen het familiebedrijf: Familie, Bedrijf en Eigendom.

Kortom: betrokkenheid van de moeder is in ieders belang.

De Vries & Partners
Adviseurs voor Het Familiebedrijf
Robert de Vries
E: info@devriesgroep.com
T: 06 22 66 92 39



MAZZEL

Veertien jaar geleden toen ik mijn man leerde kennen, was hij een net afgestudeerde civiel technicus uit Bennekom. Hij stond aan de vooravond van zijn carrière en wist nog niet welke kant hij op zou gaan. Bij gebrek aan een roeping besloot hij mij te vergezellen en samen belandden we in Nepal en India, waar ik het laatste restje van mijn opleiding tot planoloog vormgaf.

VRIJHEID

Terug gekomen en afgestudeerd, begon ik aan mijn eerste baan op een ingenieursbureau. Mijn man twijfelde. Hij zag mij en vele van zijn studentenvrienden voor dag en douw verdwijnen in grote betonnen gebouwen, om daar vervolgens bij het verdwijnen van de zon pas weer uit te komen, vijf dagen in de week, week na week. Een schril contrast met de vrijheid en weidsheid waarin hij was opgegroeid: de boerderij. In deze periode van overpeinzing hielp hij zijn vader met het schoonmaken van de stallen en het verkopen van de koeien. Zijn vader had een jaar eerder besloten de melkveehouderij te stoppen: al zijn vijf kinderen waren gaan studeren en alle vijf hadden vervolgens gemeld de boerderij niet te willen overnemen. De wereld was immers nog zoveel groter. Maar mijn man zag dat, eenmaal afgestudeerd, die wereld

voor velen weer terugschoot als een elastiekje tot de grootte van een huis, hypotheek, en een uitgebluste vrijdagmiddagborrel. En zo kwam na acht maanden Nederland het hoge woord eruit: ik ga de boerderij toch overnemen en ga het helemaal anders doen: biologisch, 100% grazen, ouderwetse blaarkoppen, zorgboerderij en consumenten op mijn erf; ik wil zoveel mogelijk mensen laten meegenieten van deze ruimte en dit uitzicht. Dat is mijn missie!

MAZZEL

Tsja, en daar sta je dan als vrouw-die-bepaald-geen-boer-zocht-en-eigenlijk-nog-wat-van-de-wereld-wilde-zien. Kortgezegd, ik ben ervoor gegaan, heb van ver moeten komen, maar snap sinds een paar jaar waar zijn missie vandaan komt: wat hebben wij een ongelooflijke mazzel dat we op deze plek, met dit uitzicht en met deze prachtige dames mogen werken en leven. Ik zou niet anders meer willen. Maar als ik dan toch nog iets aan de bedrijfshuisvesting had moeten doen, à la, een beetje meer naar het zuiden had het helemaal af gemaakt. Maar ach, je hoort mij niet klagen hoor.

Floor de Kanter
De Hooilanden

OPSLAGRUIMTE NODIG?

BOX
inn
SELF-STORAGE

Box Inn self-storage
Kernreactorstraat 24a
3903 LG Veenendaal
0318-501601
0318-508085
www.box-inn.nl
info@box-inn.nl

- Verwarmde en droge opslag
- Voor particulier en bedrijf
- Van 1 m³ tot 150 m³
- 7 dagen per week toegang
- Flexibele huurperiodes
- Permanente camerabeveiliging
- Gratis goederenontvangst



Een nieuwe
kijk op jouw
business

KING
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu

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**

A close-up, low-angle shot of a row of dumbbells in a gym. The dumbbells are arranged in a line, receding into the distance. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows, creating a sense of depth and texture. The dumbbells are dark in color, and the handles are wrapped in white tape. The background is slightly blurred, focusing attention on the dumbbells in the foreground.

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



"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





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 spinset op g2o.nl/vallei



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 is 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





Heeft u alle lijntjes in beeld?

Winstrijp. Manager: e-mail en bellen. Op een drukke dag meerdere telefoongesprekken en berichten tegelijkertijd. Hoe zorgt u voor effectieve internecommunicatie? Met de juiste persoon? Dit maar en technologie effectiever in en maak samen met ons uw organisatie beter bereikbaar.

Lagarda

Voorhuizenstraat 69C

3881 SC Putten

Telefoon (0341) 37 57 57

www.lagarda.nl

DOWNLOAD E-BOEK

LAGARDE.NL/BETERREREIKBAAR



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. Overall 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



COMMA VASTGOED: VINDT EN SCHEPT RUIMTE VOOR ZAKELIJKE GROEI

ONDERNEMEND NAAR DE BESTE TRANSACTIES IN BEDRIJFSVASTGOED

Bedrijfsmakelaars Maarten Stalenhoef, Boy Grizell en Jeroen van Toor ontvangen Vallei Business op de fraai verbouwde locatie van Comma Vastgoed. In een inspirerend gesprek vertellen zij onder meer over het belang van lokale kennis, expertise, persoonlijke service en de betekenis van innovatieve technologie voor hun dienstverlening.

TEKST: BAART KOSTER (KOSTER TEKSTEN – TEKST & COMMUNICATIE)

De lamellen gaan dicht, want de lage winterzon schijnt fel naar binnen. Maar dat is niet de enige reden, want het raam van de spreekkamer biedt namelijk een magnifiek uitzicht op omliggend groen en dat leidt maar af, zegt Maarten Stalenhoef met een glimlach. Hij heeft gelijk. Comma Vastgoed bedient de zakelijke markt vanaf de fraaie locatie aan de Utrechtseweg 223. De klantenwaaier strekt zich uit van klein-mkb, en zelfs zzp, tot beursgenoteerde bedrijven en beslaat ondernemers in alle sectoren. Het kantoor is onlangs overigens flink verbouwd en strak gestijld naar de hedendaagse eisen, omdat ook werkplezier belangrijk is bij het bedrijf. Maarten en Boy werken inmiddels 12 ½ jaar voor het 15 jaar bestaande Comma Vastgoed, hebben beide brede ervaring in zowel woningmakelaardij als commercieel onroerend goed en mogen zich allebei register taxateur noemen. Die brede ervaring is de ideale leerschool om het makelaarsvak in zijn totaliteit te leren.

Jeroen van Toor is inmiddels een jaar aan boord en werkte daarvoor onder meer bij een bouwer-ontwikkelaar. Hij voelt zich dan lekker in zowel zijn huidige werkomgeving als in de samenwerking met Boy en Maarten. "Verschillende van mijn studievrienden vertrokken naar grote bedrijven, maar dat kan

voor mij echt niet op tegen een werkvloer als deze. De onderlinge lijntjes zijn hier kort en we zitten dicht op de klant om die persoonlijk en optimaal te helpen. Zo hoort service er in mijn optiek ook uit te zien."

NEGENTIG PROCENT VAN DE VERHUIZINGEN BINNEN STRAAL VAN TWEË KILOMETER

Die service is breed: aan- en verkoop, alsmede aan- en verhuur vormen het voornaamste onderdeel van het dienstengamma. Daarnaast denkt Comma Vastgoed actief met cliënten mee over financieringsconstructies, ontwikkelt het huisvestingsstrategieën, begeleidt het klanten die willen beleggen in bedrijfstvastgoed en voert het taxaties uit. Dat laatste wordt steeds belangrijker vanwege de strengere eisen die banken aan financiering stellen. Van vele markten thuis dus en met één markt volkomen bekend: die van Amersfoort en omgeving. "We kennen zo ongeveer iedere steen en ondernemer in de stad", zegt Boy. Belangrijke kennis, want negentig procent van alle verhuisbewegingen vindt plaats binnen de regio en vele daarvan zelfs binnen een straal van twee kilometer. "Onze klanten willen daarom precies weten welke kansen zich lokaal voordoen. Onze expertise sluit op die wens

aan." De Amersfoortse markt bestaat voor het merendeel uit kleinschaligere transacties, vult Maarten aan. "In ongeveer zeventig procent van de gevallen praat je over minder dan vijfhonderd vierkante meter. En dan bedoel ik kantoren en bedrijfshallen gecombineerd. Er is bij onze kleinere klanten veel belangstelling voor kantoorconcepten, zoals Regus en The Office Operators. Kleinschalige huurkantoren waarbij je met medehuuders bepaalde ruimtes, zoals restaurant en vergaderruimtes, deelt."

'Wat wil de klant werkelijk? Vaak realiseert hij zich dat zelf niet op het moment dat hij ons inschakelt'

Die bekendheid blijft niet bij de stad alleen, ook in de omgeving zijn de heren actief. "We begeleiden transacties in een gebied dat ruwweg begrenst wordt door Utrecht, Veenendaal, Harderwijk, Lelystad en het Gooi." De regionale markt van het bedrijfstvastgoed is dynamisch en het is zaak belangrijke trends scherp te signaleren om daarop in te kunnen spelen. Bedrijfsmatig

vastgoed loopt weliswaar achter bij de woningmarkt die langzamerhand aan het oververhitten is, toch merkt Maarten wel degelijk dat ook die markt aantrekt. "Het kantooraanbod is weliswaar voldoende, maar je ziet dat het aanbod in kwalitatief hoogwaardige kantoorruimte afneemt, en juist daar is veel vraag naar. Ook signaleren we dat aan bedrijfshallen een duidelijk tekort ontstaat in deze omgeving. Met andere woorden; we zitten merkbaar in een opgaande conjunctuur."

En ook in een groeiende economie kunnen dus schaarstes ontstaan, wat van een dienstverlener behalve kennis tevens het vermogen vraagt om 'out of the box' te denken. Boy daarover: "Onlangs kwam een klant bij ons binnen met een zoekopdracht voor een kantoorvilla. Uiteindelijk werd dat een nieuw kantoor op Station Amersfoort. Dat het zo anders kan lopen, komt omdat wij in onze klantcontacten altijd zoeken naar de informatie áchter de basisinformatie die de klant ons verschaft. Wat wil de klant werkelijk? Vaak realiseert hij zich dat zelf niet op het moment dat hij ons inschakelt. Onze kracht is dat we niet alleen weten wat er te koop en te huur is, maar dat we bovendien dóórvragen. Zo kom je soms op verrassende oplossingen."

BIG DATA EN IOT: KANS OF BEDREIGING?
Naast zicht op het vakgebied delen de heren ook een heldere visie op trends in bedrijfstvastgoed. Behalve de regionale en lokale ontwikkelingen spelen er ook zaken die de landelijke vastgoedsector raken. Bijvoorbeeld het toenemende aantal beleggers dat om begeleiding vraagt en die Comma Vastgoed ook kan helpen. Boy: "Beleggers zoeken naar rendement op hun stenen. De woningmarkt is overspannen aan het raken en particulier vastgoed is inmiddels dan ook behoorlijk duur. Daarom zie je steeds meer beleggers uitwijken naar bedrijfsmatig onroerend goed. Wij adviseren dergelijke investeerders regelmatig over interessante objecten om in te investeren." Overigens vormt ook de woningmarkt een investeringscategorie waarin de heren actief zijn, maar daarbij gaat het dan exclusief om verhuurde woningen als beleggingsobjecten.

'Grappig genoeg geldt dat ook tegenwoordig een bord in de tuin nog altijd het beste werkt'

Met Big Data en IoT (Internet of Things) pakt Maarten er nog een trend uit die algemeen speelt en ook zeker belang heeft voor het makelaarsvak. "Vooral grote, landelijke partijen bouwen momenteel uitgebreide databases op van transacties en verhuisbewegingen. In principe zorgen dergelijke ontwikkelingen voor verhoogde transparantie van markten, maar dat zal ons als makelaars alleen maar helpen. Want ook al zijn steeds meer gegevens beschikbaar voor velen, wij bezitten als makelaars de expertise om data te interpreteren en te koppelen aan de concrete wensen van klanten." Zelf hebben Maarten, Boy en Jeroen ook hun database opgebouwd en zijn ze daarnaast gespitst op andere innovatieve toepassingen die helpen hun service nog verder te perfectioneren. Momenteel werken ze bijvoorbeeld aan een verfrissende nieuwe huisstijl en website, wat positieve gevolgen

heeft voor de online presentatie. Daarnaast wordt gekozen voor in het oog springende marketing, zoals tijdelijke graffiti. Dergelijke bewuste en onderscheidende keuzes vergroten de zichtbaarheid aanzienlijk, aldus Boy.

Toch gaat hun openheid voor nieuwe techniek hand in hand met Hollandse nuchterheid, en met een goede reden, zo blijkt uit een slotwaarneming van Maarten. "Natuurlijk houden we de vinger aan de pols van relevante innovaties op ons vakgebied. Tegelijk werken traditionele marketingtechnieken ook nog uitstekend. Grappig genoeg geldt bijvoorbeeld dat ook tegenwoordig een bord in de tuin nog altijd het beste werkt. En zo nuchter staan we er ook in: het draait om bricks. De clicks zijn alleen van belang als ze ook toegevoegde waarde voor onze service hebben."



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

CITADEL 2-14, VEENENDAAL: KANTOREN EN BEDRIJFSHAL TE HUUR

SUCCESVOL ONDERNEMEN OP ZICHTLOCATIE

De markt voor commercieel vastgoed trekt aan en daarmee zijn de parels als eerste vergeven, zou je veronderstellen. Toch vinden we juist op een centrale plek in Nederland, pal aan de snelweg A12, een representatief multi-tenant-gebouw met mogelijkheden. Het bevat moderne kantoorruimten in verschillende grootten en een zeer functionele bedrijfshal, alle direct beschikbaar voor verhuur.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN





Gerard Heuvelman en Denise van Essen.

In tien jaar tijd heeft 'De Batterijen' in Veenendaal zich ontwikkeld tot een bedrijvenpark dat bruis van de activiteit, waarbij de ICT-sector tot de aanjagers behoort. We zien er louter fraaie, hoogwaardige accommodaties met een energiezuinig karakter en een optimale, centraal geregelde beveiliging. Direct aan de snelweg A12 verrees in 2008 het markante gebouw Citadel 2-14, dat meerdere gebruikers huisvest, van wie de meeste er meteen na oplevering hun intrek namen en er nog steeds succesvol ondernemen. "Het betrof toen één van de eerste bedrijfspanden op De Batterijen, dat alle faciliteiten voor de huurders verzorgt," vertelt Gerard Heuvelman, directeur-eigenaar van B.V. Stichts Beheer van 1952. Hij spreekt van een destijds revolutionair gebouw. "Bijzonder energiezuinig, met een A++-label, verkregen dankzij onder meer zonnepanelen op het dak en comfortabel klimaatbeheer via efficiënte warmte-koudeopslag. Overal bevindt zich ledverlichting en de constructie is zeer onderhoudsarm."

180 PARKEERPLAATSEN

Namens CMC Bedrijfsmakelaars beschrijft Denise van Essen de voor verhuur beschikbare ruimten. "Op de begane grond bevindt zich een vanaf de straat toegankelijke bedrijfshal van 700 vierkante meter, met een vrije hoogte van zes meter. Direct daarboven, op een eigen verdieping, tref je een bijbehorende kantoorruimte van 200 vierkante meter aan. We verhuren deze objecten desgewenst los van elkaar. Een etage hoger ligt, omgeven door een parkeerdek, een kantoor van 125 vierkante meter. Op de verdieping erboven hebben we een kantoor van maar liefst 750 vierkante meter vrij voor verhuur, dat we tegen een gunstige meerprijs gemeubileerd kunnen aanbieden." Heuvelman noemt de beschikbare voorzieningen. "Het gebouw bevat glasvezel voor razendsnel internet, er is zeven dagen per week, 24 uur per dag beveiliging met een openen sluitronde en een camera-aansluiting op een centraal netwerk, de openbare ruimten worden driemaal per week schoongemaakt en, doorslaggevend voor veel ondernemers, de locatie telt in totaal 180 parkeerplaatsen. Een deel daarvan bevindt zich in de kelder, een deel op een parkeerdek en een deel op het buitenterrein." Van Essen: "Bedrijvenpark De Batterijen ligt direct aan de snelwegafrit en op 500 meter afstand van een NS-station, dus je mag van een optimale bereikbaarheid spreken. We gaan graag vrijblijvend met geïnteresseerden in gesprek en hebben alle details in een uitgebreide brochure beschreven."

DE ZICHTBARE MAKELAAR

Er is een behoorlijke kans dat wanneer je ergens in de Food-Valley een bedrijfspand te koop of te huur aangeboden ziet, er een bord van CMC Bedrijfsmakelaars aan de gevel hangt. Het kantoor, met vestigingen in Ede en Veenendaal, behoort volgens Denise van Essen tot de meest actieve in de regio. "Zodra ergens een locatie beschikbaar komt voor verkoop of verhuur, zitten wij er direct bovenop. Dan trachten we zo snel mogelijk met de eigenaar in contact te treden, om de wensen en mogelijkheden te bespreken. We plaatsen borden en adverteren volop in de wijde regio. De proactieve manier van werken zorgt er ook voor dat we een grote, steeds actuele kennis van de markt hebben, wat ons in staat stelt om ondernemers met een behoefte aan een bedrijfsruimte snel en adequaat te bedienen. Overigens strekt ons verzorgingsgebied zich uit tussen Arnhem en Utrecht en bevat onze portfolio gemiddeld zo'n 200 objecten, voornamelijk kantoren, bedrijfshallen, winkels en horecalocaties." CMC Bedrijfsmakelaars (met een team van acht medewerkers) maakt deel uit van de CMC Groep, die ook actief is op het gebied van vastgoedbeleggingen voor derden, collectieve verzekeringen voor gerichte doelgroepen en bedrijfsverzekeringen voor het mkb.

www.cmcbedrijfsmakelaars.nl

EEUWENLANGE GESCHIEDENIS

Achter B.V. Stichts Beheer van 1952 en Vastgoedbrigade schuilt een historie die teruggaat tot de achttiende eeuw. Directeur-eigenaar Gerard Heuvelman legt uit waar beide bedrijven voor staan. "Stichts Beheer houdt zich bezig met projectontwikkeling, projectmanagement en directievoering rondom nieuwbouw, verbouwingen en revitalisering van woningen, zorg- en commerciële locaties, zoals winkels, kantoor- en andersoortige bedrijfspanden. We voeren voor klanten tekenwerk op het gebied van inrichting en logistiek uit en begeleiden de bouw van A tot Z. Dat betekent toezicht houden op de planning, financiën en kwaliteit, ervoor zorgen dat er conform de tekeningen en prijsafspraken gebouwd wordt en de aanvraag en afwikkeling van de bouw- en omgevingsvergunning coördineren. We ontwikkelen in principe niet zelf, maar treden op namens ontwikkelaars. Stichts Beheer opereert landelijk en pakt af en toe zelfs internationale projecten op. Ons bedrijf Vastgoedbrigade legt zich toe op commercieel, financieel en technisch beheer van vastgoed in opdracht van gebouweigenaren. Denk aan zaken als huurders begeleiden, huren innen, de afrekening van servicekosten regelen en ervoor zorgen dat het pand op tijd zijn onderhoud en eventuele updates krijgt, zowel bouwkundig als installatietechnisch. Vastgoedbrigade heeft in Mid-Nederland en een straal van circa honderd kilometer daaromheen ongeveer 300 panden in beheer. Hetzelfde doen we via een aparte divisie voor particulier vastgoed. Dan praat je over zo'n 16.000 appartementen."

www.vastgoedbrigade.nl

ZOONEN

COMMERCIEEL VASTGOED

BENT U OP ZOEK NAAR EEN OPVALLEND EN DUURZAAM KANTOORPAND OP EEN AANTREKKELIJKE LOCATIE?



NEEMT U DAN EENS EEN KIJKJE AAN DE DARWINSTRAAT 1, BEDRIJVENTERREIN BTA12 IN EDE.

Dit onder architectuur gebouwde pand is gelegen op het water met aan de voorzijde een heerlijk terras! Daardoor heeft het pand niet alleen een fantastische uitstraling, maar komt dit ook ten goede aan een inspirerende werkomgeving. Aan de terraszijde vrij uitzicht over weilanden, welke zijn bestemd als toekomstig "Parkbos".

Dit vrijstaande kantoorpand, opgeleverd in 2013, bestaat uit 2 verdiepingen (totaal ± 446 m² verhuurbare opp.) en is gebouwd op het water, bereikbaar middels een loopbrug en met een aangrenzend royaal parkeerterrein, bestemd voor 25 auto's op eigen terrein.

Het pand heeft een comfortabel werkklimaat, doordat het van alle gemakken is voorzien oa met:

- aansluiting op het collectieve WKO-systeem (warmte-koude opslag);
- Energielabelklasse A;
- vloerverwarming door het gehele pand

plus op diverse plekken extra convectoren; • een personenlift (max. 5 pers./400 kg.); • mooi afgewerkte kastruimtes; • buitenverlichting gericht op het pand; • glasvezelaansluiting.

VERHUURBARE VLOEROPPERVLAKTE

Begane grond : ± 235,5 m².

1e verdieping : ± 211,3 m².

Buitenruimte (terras) : ± 73 m².

BEREIKBAARHEID

De bereikbaarheid is uitstekend. Vanaf knooppunt A12/A30 ligt het pand nabij de afslag. Met het openbaar vervoer ligt de bushalte op slechts 200 meter van het pand.

BESTEMMING

Conform het vigerende bestemmingsplan "Ede-West 2009" vastgesteld op 10 juni 2010 luidt de bestemming als volgt: Bedrijventerrein met als nadere aanduiding: "zelfstandige kantoren toegestaan".

HUURPRIJS € 62.500,- PER JAAR EXCLUSIEF BTW.



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 eenvoudige mogelijke oplossingen en neemt ook zaken als asbest en plaagdieren onder de loop.

“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

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

40

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 make-lars, een vastgoedbelegger en onderzoeks-bureaus. 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 beleggings-transacties 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 daarentegen 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 financiers 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 nieuwbouwebeleid 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."

"IJZERSTERKE TROEF"

Het profiel als Food Valley is een ijzersterke troef voor de Valleiregio, stelt Bak. "De Wageningse campus heeft een grote aantrekkingskracht. Niet voor niets vestigt Unilever er haar nieuwe wereldwijde Foods Innovation Centre, nadat eerder FrieslandCampina er is neergestreken." Voor kantoorruimte in Ede is minder animo. "Ook is de vraag of grote gebruikers als Nationale Nederlanden de stad trouw blijven. De leegstand in Veenendaal loopt terug maar is nog altijd hoog, zo'n 20%."



42

"Feitelijk hoeft de ondernemer, bij wijze van spreken, alleen maar een plant neer te zetten en een schilderij op te hangen", aldus Mark Teerling.

CROWN SLIM WERKEN BRENGT REURING IN KANTOORPANDEN

VIERDE VESTIGING VOOR VERHUUR KANTOORRUIMTE IN DE FOODVALLEY

Bedrijven en ondernemers die kantoorruimte willen huren in Ede kunnen daarvoor sinds kort ook terecht bij Crown Slim Werken. Hier opent het bedrijf haar jongste vestiging. Sinds de start in 2011 heeft het concept van eigenaar Mark Teerling zich enorm ontwikkeld. Waar de ondernemer met een beperkt aantal vierkante meters in een kantoorpand in Veenendaal startte, verhuurt hij nu ruim 2000 vierkante meter kantoorruimte verdeeld over drie locaties in de FoodValley. "De groei is snel gegaan", stelt Teerling tevreden vast.

TEKST: SIMON DE WILDE

Teerling is zijn carrière niet gestart in het vastgoed of de bedrijfshuisvesting, maar koos in 2011 voor het avontuur van het ondernemerschap. De vastgoedmarkt lag op zijn gat, maar Teerling zag juist mogelijkheden voor leegstaande kantoorpanden. Hij bedacht een concept waarbij hij de leegstaande kantoorruimte voor pandeigenaren exploiteert. "Veel eigenaren willen hun ruimte voor vijf jaar verhuren en dan het liefst per etage. Tegelijk zagen wij dat veel ondernemers en zzp'ers wel een werkplek wilden huren, maar niet aan een huurcontract voor vijf jaar vast willen zitten. En ook willen ze bijvoorbeeld één kantoorruimte huren en niet een complete etage", vertelt Teerling. Inmiddels zit Crown Slim Werken op wel 50 plaatsen in heel Nederland. Met een diversiteit aan huurders.

FLEXIBEL HUREN

In Veenendaal liep Teerling in 2011 tegen een leegstaand kantoorpand aan. Nadat hij de eigenaar van het concept overtuigd had, ging hij aan de slag. "We zijn gestart met 250 vierkante meter kantoorruimte, maar al snel zijn we naar 1000 vierkante meter gegroeid." Zo werd Crown Slim Werken geboren waarbij ondernemers kantoorruimte kunnen huren met een opzegtermijn van drie maanden. Zo zit een huurder niet vast aan een langjarig contract. Teerling ziet vaak dat iemand die vanuit huis werkt toch een representatieve kantoorruimte wil. "Zo'n ondernemer kan bij ons terecht om een kantoorruimte te huren voor een zeer scherpe alles-inclusief prijs. Feitelijk hoeft de ondernemer, bij wijze van spreken, alleen maar een plant neer te zetten en een schilderij op te hangen. Want het kantoor is voorzien van meubels, de schoonmaak en het onderhoud zijn geregeld. Ook is er goed internet en de verse bonenkoffie en thee zitten ook bij de prijs inbegrepen. Het is kortom plug and play", concludeert Teerling enthousiast.

REURING BRENGEN

Het geheim achter het succes van zijn bedrijf is volgens Teerling tweeledig. Allereerst biedt hij voor een scherpe prijs gemeubileerde kantoorruimte aan vanaf 15m², waar je als huurder zo aan de slag kunt. De panden zijn goed bereikbaar met zowel de auto als het openbaar vervoer en er is vaak sprake van een gunstige ligging ten opzichte van het stadshart. Een tweede element is de marketing voor het bedrijfspand dat Crown Slim Werken verhuurt aan ondernemers. "Wij brengen reuring in het pand. We zetten dat ene pand in de markt met het concept van ons, terwijl andere bedrijfshuisvesters reclame maken voor hun hele portfolio." Crown Slim Werken zet zwaar in op social media, zoekt actief de pers op en koopt reclameruimte in. "Als er eenmaal een aantal huurders in het pand zit gaat het vaak vanzelf lopen. Met als resultaat een succesvolle samenwerking met eigenaren van panden enerzijds en de huurders anderzijds. Dat is na zo'n zeven jaar actief te zijn steeds weer een mooie ervaring", aldus Teerling.

GOEDE SERVICE

Een ander belangrijk aspect waarin Crown Slim Werken zich onderscheidt van de concurrentie is de service. "Wij hebben een scherpe en vaste prijs die een stuk lager ligt dan die van concurrenten, maar nog belangrijker is de service." Gevraagd naar een voorbeeld antwoordt Teerling dat hij deze week in de ochtenduren een telefoontje kreeg van een ondernemer die op zeer korte termijn op zoek was naar kantoorruimte. In de middag kwam de ondernemer al langs om te kijken en nog diezelfde dag was de deal beklonken en werd de sleutel overhandigd. "Als de ondernemer dit had gewild, dan had hij diezelfde avond nog zijn laptop kunnen inpluggen, thee of koffie kunnen pakken en aan de slag kunnen gaan. Want het bureau, de bureaustoel en de internetverbinding zijn al aanwezig," vertelt de ondernemer trots.

VERGADERRUIMTE

Hoewel de trend van het nieuwe werken er een paar jaar geleden voor leek te zorgen dat het werken in kantoren steeds meer uit de gratie raakte, bewijst Teerling met zijn succesvolle concept van Crown Slim Werken het tegendeel. De ondernemer constateert dat veel professionals en bedrijven de behoefte hebben om representatieve kantoorruimte te huren zonder dat ze vastzitten aan langjarige contracten. Hij verhuurt kantoorruimtes aan zzp'ers en bedrijven. Maar bedrijven kunnen ook bij hem terecht als ze een vergaderruimte zoeken. Hij heeft in de loop van de jaren veel verschillende bedrijven zien komen. "Het zijn bedrijven uit de ict sector, een accountant, marketingorganisaties, technische bedrijven en ook een hypotheekadviseur. Maar bijvoorbeeld ook een detacheerder die een vaste locatie wilde hebben voor werknemers die overal in Nederland werken." Wat Teerling leuk vindt om te zien is dat ondernemers die bij hem huren, groeien. "Een van onze klanten, SAM Assistants, is bij ons begonnen met een klein kantoor. Inmiddels is dit bedrijf, dat secretariaatsdiensten aanbiedt, flink gegroeid en huren ze aanzienlijk meer vierkante meters bij ons dan in de begindagen."

INZETTEN OP DUURZAAMHEID

Crown Slim Werken ontwikkelt zich prima volgens Teerling. De toekomst ziet hij met vertrouwen tegemoet. Waar hij in 2011 vooral bezig was om huurders te vinden voor vierkante meters werkruimte is het nu zaak om vierkante meters te vinden voor zijn huurders. Een kans die de ondernemer voor de toekomst ziet, ligt op het vlak van duurzaamheid. "Veel kantoorpanden die nu nog leegstaan hebben bijvoorbeeld een laag energielabel. Als je investeert gaan de huurkosten omlaag wat het weer aantrekkelijk maakt voor nieuwe huurders." Dat is dan ook vaak een gespreksonderwerp in gesprekken met eigenaren van panden die Teerling voert.

VOORDELEN VAN HUREN BIJ CROWN SLIM WERKEN

De locatie in Ede is per 1 maart 2018 geopend! Deze locatie is gelegen op de Oude Bennenkomseweg 1A. Daarnaast biedt Crown Slim Werken in Veenendaal kantoorruimte aan op de: Landjuweel 10, Wiltonstraat 36-40 en Wiltonstraat 42-46.

De voordelen op een rij:

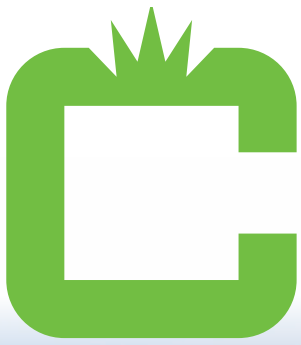
- Direct aan de snelweg en/of dichtbij NS-station
- Centraal in Nederland
- Ruimtes vanaf 15m² tot 500m²
- Flexibele huurtermijn, per 3 maanden opzegbaar
- Alles-inclusief
- Korte lijntjes

Huurkosten vanaf € 349,-(ex.btw) per maand alles-inclusief

- Internet
- Koffie en thee
- Schoonmaak
- Servicekosten
- Gemeubileerd
- Parkeren
- Met andere ondernemers in het pand

Meer weten over flexibel huren?

www.crownslimwerken.nl



CROWN SLIM WERKEN



M.(Mark) F. Teerling
Landjuweel 10 3905PG Veenendaal • T +31(0) 85 40 10 270 • M +31(0) 6 55 74 53 22
E mark@crownslimwerken.nl • I www.crownslimwerken.nl



Jan Lemmens

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

UW VASTGOED VERKOPEN OF VERHUREN?

BIJ ONS BENT U AAN HET JUISTE ADRES.

Denkt u erover om uw bedrijfspand, kantoorruimte, winkel of industriegrond te verkopen of te verhuren? Neemt u dan geheel vrijblijvend contact met ons op. Ons ervaren team, bestaande uit zes medewerkers, staat u vakkundig te woord en geeft oprecht advies.

ZOONEN

COMMERCIEEL
VASTGOED



0318 - 582 285
INFO@ZOONENVASTGOED.NL
WWW.ZOONENVASTGOED.NL

LOCATIE:
FRANKENENG 17G
6716 AA EDE



HET NIEUWE KANTOOR
HNK OP HORAPARK EDE



48

HNK - HET NIEUWE KANTOOR OP HORAPARK EDE

NETWERKEN IN BOSRIJKE OMGEVING

Ondernemers kunnen elkaar energie geven en elkaars business versterken. Het helpt daartoe als de juiste omgeving wordt geschapen, zoals HNK (Het Nieuwe Kantoor) dat doet in het Horapark Ede. Op een fraaie, bosrijke locatie aan de Bennekomseweg verwelkomen twee stijlvolle bedrijfsverzamelgebouwen een scala aan ondernemers, met als uniek element een prettig en nuttig sociaal hart.

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

Verdwalen kun je onmogelijk, tussen de bomen, de door groen omgeven parkeerplaatsen en de vele gebouwen in het Horapark. De bewegwijzering laat niets te wensen over, een situatie die hier en daar nog wel eens het ondergeschoven kindje lijkt. Met hun statige, markante gevels geven de kantoren ontegenzeggelijk een bepaalde grandeur aan het park, dat zich strategisch op de kennisas Ede-Wageningen bevindt. "De realisatie van het World Food Center in de

nabije toekomst zal een aanzuigende werking uitoefenen op ondernemers, zeker niet alleen in de foodsector," meent Robin Senne, Leasing Manager bij NSI. "Grootschalige nieuwbouw staat in Ede niet op de agenda en de gemeente vervult juist een actieve ambassadeursrol om het bedrijfsleven op het Horapark te attenderen. Over deze samenwerking zijn wij erg tevreden." Sanne te Ronde, HNK-manager in Noordoost-Nederland, vult aan: "De centrale ligging in ons land, de mak-

kelijke bereikbaarheid vanaf de snelweg en het NS-station in de nabijheid spreken in het voordeel van deze locatie."

RADICAAL ANDERS

Remco Boelens, directeur HNK, vertelt iets over de achtergrond van HNK, alvorens in te zoomen op de precieze invulling van dit concept. "Het is vijf jaar geleden gestart, als volledig onderdeel van het beursgenoteerde vastgoedfonds NSI, wat staat voor Nieuwe

Steen Investments. Dit opereert landelijk, met de grote steden als belangrijkste aandachtsgebied en een focus op de kantorenmarkt. Natuurlijk trok de vastgoedcrisis niet ongemerkt voorbij en vroeg een groot kantoor in Rotterdam om een duurzame, toekomstbestendige oplossing. Er dienden zich feitelijk drie opties aan. Verkopen liet de markt op dat moment niet toe en verhuren tegen een lagere prijs zou op de lange termijn niet gunstig uitvallen, dus bleef maar één alternatief over: radicaal iets anders doen. Het middendeel werd gerenoveerd en totaal anders ingericht. Daarmee ontstond het sociaal hart met een vierledige functie, namelijk flexwerken, vergaderen, horeca en een ontmoetingsplek voor gebruikers uit het gebouw én bezoekers van buitenaf. Die formule bleek aan te slaan. Er kwam reuring in het gebouw en nieuwe ondernemers wisten het te vinden om zich er te vestigen."

OP MAAT INVULLEN

Het baanbrekende concept was geboren en fungeerde als blauwdruk voor andere kantoren, inmiddels dertien in totaal. Boelens legt uit: "Zo kan gebruik gemaakt worden van flexplekken, vergaderruimtes, volledig ingerichte kantoren ofwel managed offices, maar ook van ruimtes die op maat tot zelfs een hele

etage, passend bij de fase waarin de huurder zich bevindt." Voor iedere onderneming is ruimte binnen het concept, van een zzp'er en mkb'er tot (internationale) corporate. Doordat NSI meerdere gebouwen op het Horapark in eigendom heeft, ontstaat in combinatie met HNK een compleet aanbod op het gebied van kantoorverhuur en bijbehorende services. Met een Grand Café, maar ook met vergaderen en andere diensten vervult HNK Ede een centrale rol in het Horapark en daarbuiten. "Vanuit onze expertise op het gebied van huisvesting begeleiden wij huurders bij het kritisch kijken naar hun ruimtebehoefte en de gewenste voorzieningen. Vervolgens zijn wij in staat dat op maat in te vullen. Dit kan binnen HNK, maar desgewenst ook binnen de andere kantoorgebouwen in het Horapark. Bij HNK maak je deel uit van de community. Als huurder in één van de andere kantoorgebouwen op het Horapark ben je zelfstandiger en kun je over je eigen voordeur beschikken, met wel de mogelijkheid om gebruik te maken van de diensten van HNK. Momenteel hebben wij verschillende ruimtes in de kantoren in het Horapark beschikbaar voor verhuur," aldus Senne.

HETEROGENE COMMUNITY

NSI is eigenaar van de gebouwen en kan daarvoor adequaat inspelen op wensen van de

huurders. "De markt vraagt en wij proberen dit te integreren in hoe wij onze kantoren aanbieden, een dynamisch proces dat nooit stopt," zegt Boelens. "Zo houden wij altijd de ogen open voor groene initiatieven, die passen bij onze duurzaamheidsambities. Nagenoeg alle HNK-kantoren bezitten energielabel A, er liggen zonnepanelen op het dak en we gaan met de huurders een greenlease-overeenkomst aan." Veel huurders kiezen voor een hub, een dépendance van het hoofdkantoor, om doeltreffend de lokale markt te kunnen bewerken. Te Ronde: "Met de variëteit aan gebruikers ontstaat hier een prachtig heterogene community, waarin ondernemers uit allerlei branches de samenwerking met elkaar opzoeken, elkaar inspireren en elkaars business versterken. Het maakt niet uit of je een zzp'er of een multinational bent, je kunt je hier altijd vestigen. Deze kruisbestuiving tussen ondernemers onderling vormt één van de vele aspecten die HNK een unieke meerwaarde geeft, helemaal op deze mooie en centrale plek in Ede." Gedurende de dag, maar zeker ook tijdens lunchtijd, is het druk in het Grand Café. Er wordt bij de koffie succesvol ge(net)werkt. Wie die sfeer wil ervaren, kan vrijblijvend en kosteloos een dag komen proefwerken.

www.hnk.nl



Remco Boelens (l), Robin Senne (m) en Sanne te Ronde (r).

ActiVast, specialist op het gebied van bedrijfshuisvesting, profileert zich sterk in Midden-Nederland met een allesomvattend dienstenpakket, een actieve marktbenadering en een flexibele, adviserende houding richting opdrachtgevers. ActiVast bemiddelt onder andere bij huur, verhuur, koop, verkoop, aanhuur en aankoop van bedrijfsruimte, kantoorruimte, winkelruimte en beleggingspanden.



TE HUUR

MAANDEREIND 36 TE EDE



AANGEKOCHT

MAX PLANCKSTRAAT 5
TE EDE



TE HUUR

CELSIUSSTRAAT 44-46 TE EDE



TE HUUR

DA VINCILAAN 37 TE EDE



TE HUUR

CELSIUSSTRAAT 15 TE EDE



TE HUUR/KOOP

GALVANISTRAAT 14-1 TE EDE



TE HUUR

WILLY BRANDTLAAN 81 TE EDE



TE KOOP

BONNETSTRAAT 22A TE EDE



TE HUUR

BONNETSTRAAT 20B TE EDE



TE HUUR

BROUWERSGRACHT 60
TE VEENENDAAL



TE KOOP

FRANCIS BACONSTRAAT ONG.
TE EDE



VERHUURD

MAX PLANCKSTRAAT 2A
TE EDE

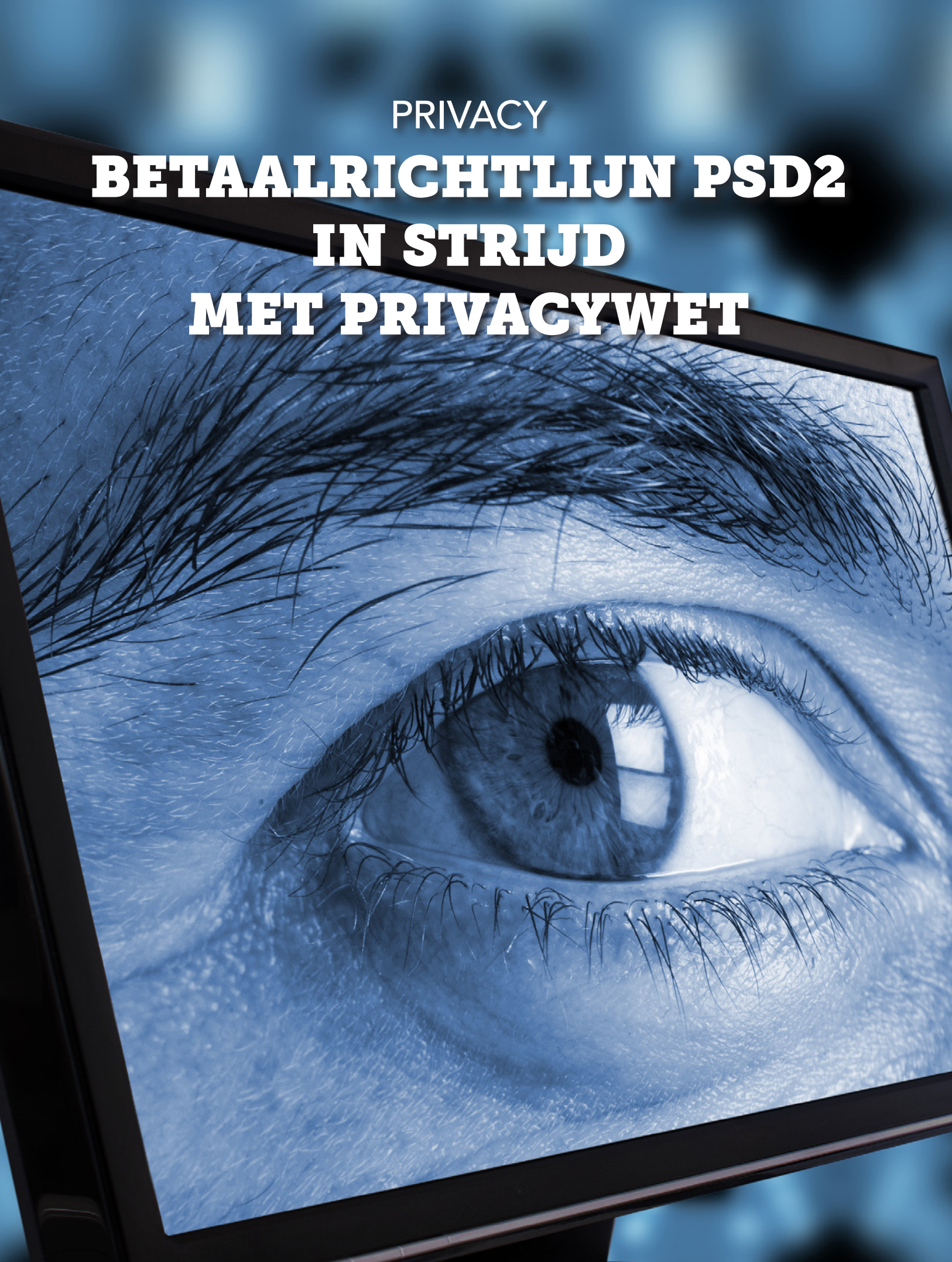
Actief in Vastgoed.

Nieuwsgierig naar wat ActiVast voor u kan betekenen? Bij deze editie van Vallei Business is onze brochure bijgesloten waarin al onze diensten uitgebreid worden toegelicht.

0318 - 75 11 88 | info@activast.nl | www.activast.nl

PRIVACY

**BETAALRICHTLIJN PSD2
IN STRIJD
MET PRIVACYWET**





BETAALRICHTLIJN PSD2 IN STRIJD MET PRIVACYWET

Het leek zo mooi. Meer concurrentie op de betaalmarkt dankzij een nieuwe Europese richtlijn. Minder macht voor de banken, meer innovatie en lagere betaalkosten. Maar deze PSD2 blijkt op gespannen voet te staan met de eveneens nieuwe privacywet AVG. "Dit zal leiden tot talrijke rechtszaken," voorspellen privacyspecialist Mark Jansen en Rob van Houts, expert financieel recht.

De Europese Payment Service Directive 2 creëert een uniforme betaalmarkt dankzij één juridisch kader voor een veilig betalingsverkeer binnen de EU. De PSD2 versterkt onder meer de positie van nieuwe aanbieders, die vaak voor innovatie zorgen. Onder de richtlijn, die deze zomer in Nederlandse wetgeving moet worden omgezet, vallen onder andere banken en verwerkers van elektronische betalingen. Nieuwe partijen zijn diensten die het betalingsverkeer voor webwinkels regelen en rekeninginformatiedienstverleners. De laatste categorie bundelt informatie van meerdere betaalrekeningen tot één overzicht. "PSD2 regelt dat deze nieuwkomers toegang krijgen tot de gegevens van de rekeninghouders bij banken, zodat ze hun diensten kunnen verlenen," leidt Rob van Houts

het verhaal in. "Mits de rekeninghouder daar expliciet toestemming voor geeft en de dienst met de nodige procedures en protocollen voldoet aan de vereisten om informatie veilig op te slaan. De PSD2 kruist daar echter de privacywetgeving omdat banken derden toegang geven tot gevoelige informatie." "Aan PSD2 ligt een mooie gedachte ten grondslag," vult Mark Jansen aan. "Maar vanuit de privacy zijn een paar dingen vergeten."

CHAOTISCH BEELD

Wat heet. Als privacyexpert is Jansen, tevens bestuurslid van de Vereniging Privacyrecht, uitgenodigd door De Nederlandsche Bank (DNB) om uiteen te zetten waar de PSD2 schuurt met de nieuwe privacywet AVG (Algemene

Verordening Gegevensbescherming), die 25 mei van kracht wordt. Hij kon niet anders dan een diffuus beeld presenteren, met te kust en te keur situaties die financiële instellingen dwingen tot een spagaat. Ter illustratie toont Jansen een simpel tekeningetje met drie figuurtjes: een consument, diens bank en een rekeninginformatiedienst. Samen vormen ze een driehoek. "Iedereen kan in principe zo'n dienst beginnen," begint Jansen. "Van snelle jongens in een IT-start-up tot de Googles van deze wereld. Ze vragen een vergunning aan bij DNB op basis van de Wet financieel toezicht (Wft), en gaan op grote schaal gegevens verwerken van mensen en bedrijven. De AVG zegt echter dat die bank verantwoordelijk blijft voor wat met de persoonsgegevens gebeurt. Stel dat een rekenin-

AAN PSD2 LIGT EEN MOOIE GEDACHTE TEN GRONDSLAG. MAAR VANUIT DE PRIVACY ZIJN ER NOGAL WAT AANDACHTSPUNTEN

ginformatedienst het niet al te nauw neemt met de regels. Of erger, dat zo'n bedrijf omvalt. De consument kan dan toch, ondanks zijn verstrekte toestemming, bij banken een claim indienen. De redenering? De bank had beter moeten opletten vanuit haar privacyverantwoordelijkheid." "Een dergelijke claim kan natuurlijk ook naar de rekeninginformatiedienst, als deze nog bestaat. Maar ik zou als consument wel weten wie ik aanklaag: degene met de diepste zakken. En dat is de bank. Als bank zou ik daarom vrijwaringen willen hebben. Maar de PSD2 verbiedt een bank zulke regelingen te treffen met een rekeninginformatiedienst."

Van Houts: "De PSD2 kent wél een bepaling dat de bank verhaal kan halen bij de rekeninginformatiedienst. Daarom is deze verplicht – met name – risico's op tekortkomingen in de dienstverlening te verzekeren."

HAAKS OP ELKAAR

Nog een voorbeeld. Banken en dienstverleners koppelen hun systemen aan elkaar en wisselen gegevens uit. Volgens het privacyrecht heb je dan een verwerkingsovereenkomst nodig. Jansen: "Ook hier verbiedt de PSD2 dat die partijen schriftelijke afspraken met elkaar maken. Deze twee wetten staan kortom haaks op elkaar." Van Houts: "De PSD2 wil dat partijen niet gehinderd worden in hun nieuwe diensten en verveeld worden met allerlei dikke contracten van banken waarin staat wat ze wel en niet mogen. Vandaar dat andere dienstverleners die onder vergelijkbare voorwaarden als een bank klanten aansluit, toegang moeten hebben tot de systemen. De Europese Commissie heeft hierbij niet nagedacht over het privacy-aspect. Wat dan wijsheid is? Ik zou die verwerkingsovereenkomst gewoon sluiten en de AVG volgen."

FILTEREN

Het Hof van Justitie heeft enkele jaren geleden geoordeeld dat internet-providers niet kosteloos filters hoeven te installeren om illegale content te weren. Dit is namelijk in strijd met de vrijheid van ondernemerschap, een grondrecht. Banken worden nu gedwongen om kosteloos een IT-infrastructuur in de lucht te houden en daarop rekeninginformatiediensten aan te sluiten. "Dat is geen levensvatbaar model", concludeert Jansen. "Het zou me dan ook niks verbazen dat een bank deze discussie gaat aanzwengelen. Waarna de rechter een streep zet door de kosteloosheid of zelfs door de gehele regeling, verwijzend naar het arrest over de filtering van illegale downloads."

STRIJDIG

Jansen zet er in het tekeningetje een poppetje bij, bijvoorbeeld een familielid van de consument. Of een vriend, of tuinman. "Bij iedere betaling is een ander betrokken. Weliswaar heeft de consument toestemming gegeven aan de informatiedienstaanbieder, maar die ander weet daar helemaal niks van. Diens gegevens komen automatisch mee. Het privacyrecht zegt dat zodra een bedrijf persoonsgegevens van iemand heeft, het dit moet melden. Maar hoe krijg je het privacystatement bij die vriend of tuinman?" Van Houts: "Nu hebben banken die gegevens ook. Maar de omgang daarmee is geregeld in een collectieve gedragscode. Dat zou in de PSD2 een route kunnen zijn. Het is echter de vraag of dat gaat lukken. Want je krijgt straks buitenlandse entiteiten die de Nederlandse markt betreden en die je geen beperkingen mag opleggen. Zo'n gedragscode is mogelijk strijdig met de Europese richtlijn en doorkruist de vrijheid van vestiging en dienstverlening."

BESCHIEDEN ROL

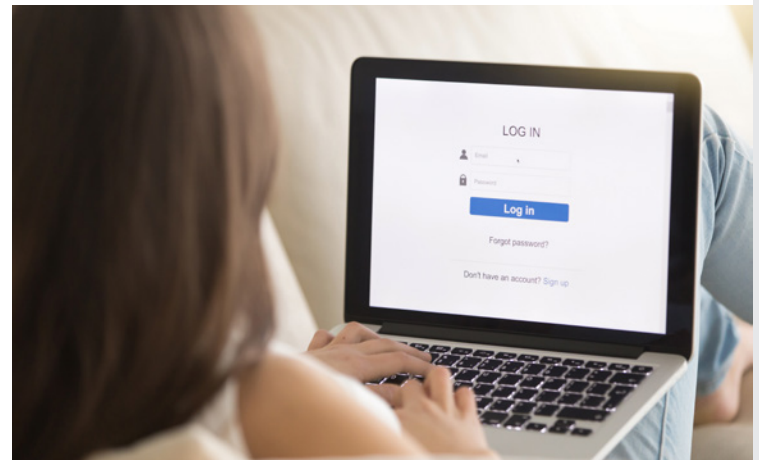
Daarmee komen we bij het toezicht op Europees niveau. Rob van Houts voorziet daarin een bescheiden rol voor DNB. "Die verleent een vergunning en houdt toezicht daarop. Zodra echter persoonsgegevens in het spel zijn, is de AP als enige bevoegd om handhavend op te treden. Dan krijg je straks op Europees niveau dat bijvoorbeeld de Duitse AP toezicht houdt op een Duitse partij die ook in Nederland actief is. Dat levert een complex samenspel op met enerzijds DNB en anderzijds de Duitse privacytoezichthouder die samen moet werken met zijn Nederlandse collega." "In landen om ons heen is de PSD2 al omgezet in wetgeving. Daar hebben partijen al een vergunning, die dient als een soort paspoort waarmee ze ook in Nederland werkzaam mogen zijn. Ware het niet dat hier nog geen wetgeving is en DNB nog geen toetsingskader heeft. Buitenlandse entiteiten die willen aansluiten bij een Nederlandse bank, kunnen daar dus nog niet terecht." Jansen: "Overigens kun je zo'n paspoort ook verkrijgen in landen met minder toezicht. Gaan die malafide partijen aantrekken?"

RECHTSZAKEN

De analyse is nog lang niet compleet, maar het problematische beeld is duidelijk. De vraag is wat er aan te doen is.

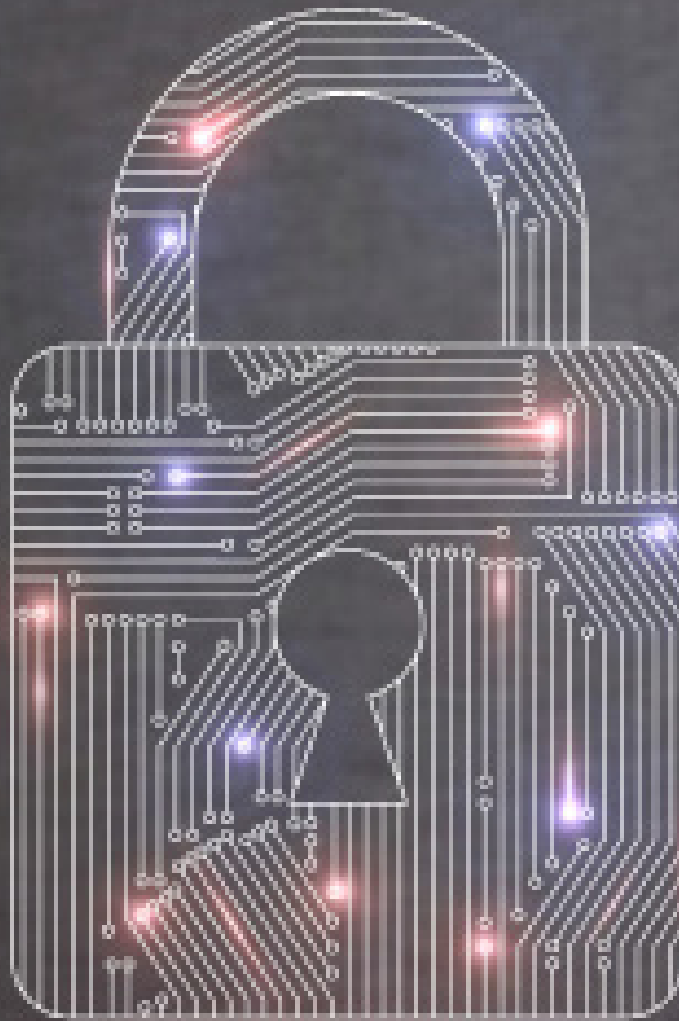
Jansen: "De oplossing ligt gek genoeg in uitgebreidere wetgeving." Van Houts: "En de toezichthouders zullen elkaar moeten vinden om tot oplossingen te komen. Maar de AP is momenteel veel te druk met de AVG. Die komt er niet aan toe." Jansen: "Ik vrees dat er veel vaag blijft. Dit zal leiden tot talrijke rechtszaken. De rechtspraak zal met interpretaties voor helderheid moeten zorgen."

Voor meer informatie over dit en aansluitende juridische onderwerpen verwijzen wij u graag naar de kennispagina van Dirkwager: www.partnerinkennis.nl of u kunt hierover contact opnemen
Tel: +31 (0)88 2424 100



PRIVACY MULTIDISCIPLINAIR AANVLIEGEN

Privacy is een multidisciplinaire aangelegenheid, die niet vanuit één juridisch vakgebied is aan te vliegen. Daarom kent Dirkwager een multidisciplinaire vakgroep Privacy die de secties gezondheidsrecht, arbeidsrecht, aansprakelijkheid, schade & verzekeringen (ASV), en intellectueel eigendom & IT-recht verenigt. En financieel recht. Mark Jansen: "Rob en ik werken bijvoorbeeld voor een grote Franse bank die midden in een AVG-project zit. Daar sparren we met elkaar over zodat ik het financiële recht kan toepassen op het privacyrecht en we samen de cliënt verder kunnen helpen."



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 inzage 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.

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

56

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 scherpen (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."

versnelde opleidingstrajecten voor de Next-Gen ICT specialisten!



Wie is CTC?

CTC is al jaren de specialist als het gaat om computer opleidingen binnen de foodvalley en richt zich, onder de naam ICT Training Centrum nu ook op het IT/ICT vakgebied



Project GROW-IT

In samenwerking met Global Knowledge, ICT Valley en het Werkgevers Service Punt (WSP) hebben wij de ambitie om samen met de werkgevers, door middel van project Grow-IT, het gat te dichten tussen de kennis die bij de verschillende ICT bedrijven in de regio Foodvalley gevraagd wordt en de aanwezige kennis bij de potentiële werknemers. Zo laten wij de opleiding maximaal aansluiten op de werkvloer.

Onze werkwijze

Wij selecteren kansrijke werknemers bij het WSP en leiden ze op d.m.v. een versneld opleidingstraject, dat samen met coöperende bedrijven is samengesteld. zo kan de werknemer direct bij de nieuwe werkgever beginnen



ICT Training Centrum



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 overal 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.”



62

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



ONTWIKKELADVIES 45-PLUSSERS:

NADENKEN OVER DE TOEKOMST VAN JOUW BAAN?

Je bent tevreden over je werk. Maar hoe ziet dit er over twee tot vijf jaar uit? Wat is nodig om nu en in de toekomst tevreden te blijven? Kun je en je wil meer dan je nu doet? Hoe ziet je werk eruit over vijf jaar, ben je dan nog interessant voor de arbeidsmarkt? Heb je al een plan hiervoor? Of wil je een heel ander werk gaan doen?

JEF VAN BECKHOVEN - INFO@LOOPBAANBEGELEIDING.INFO

ONTWIKKELADVIES, WAT HEB JE ERAAN, WAT LEVERT HET OP?

Tijdens het Ontwikkeladvies krijg je kosteloos, in een veilige omgeving, een op maat gemaakt advies. In een drietal gesprekken van 1.5 uur, zullen je persoonlijke kwaliteiten, behoeften, vragen, zorgen en kansen centraal staan. Na het volgen van het Ontwikkeltraject heb je een bruikbaar Ontwikkelplan opgesteld dat je meer zicht geeft over wat de toekomst voor jou brengt. Hiermee krijg je een beter beeld van wat je wilt, kunt en wat jouw mogelijkheden zijn om te zorgen dat je prettig werkend in de toekomst verder kunt gaan. Een concreet actieplan!

SUBSIDIEREGELING, GRATIS VOOR DEELNEMERS 45+

Het Ontwikkeladvies wordt sinds begin dit jaar gesubsidieerd door het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Het doel van het Ontwikkeladvies is dat het deelnemers stimuleert om de regie van hun verdere loopbaan in eigen handen te nemen. De belangstelling om hier aan mee te doen is groot

ONTWIKKELADVIES, SUBSIDIE VOOR DE VOLGENDE BEROEPSGROEPEN?

Het Ontwikkeladvies is (gratis) beschikbaar voor jou, als je aan de volgende eisen voldoet: ---je 45 jaar of ouder bent en je gemiddeld minimaal twaalf uur per week werkzaam bent in een van de volgende beroepsgroepen:

1. *Administratief en secretariaal personeel, assistenten en managementassistenten*
2. *Verkoopmedewerkers en medewerkers logistieke centra in de detailhandel*
3. *Gemeentambtenaren, werkzaam in de domeinen burger- en publiekszaken*
4. *Catering medewerkers, schoonmakers en BOA's*
5. *Ambulancepersoneel en meldkamerpersoneel tbv ambulance*

Je doet dit ontwikkeladvies samen met een CMI gecertificeerde of NOLOC geregistreerd loopbaanadviseur.

ONTWIKKELADVIES DOOR BLCC LOOPBAANBEGELEIDING IN BENNEKOM EN OMGEVING

BLCC Loopbaanbegeleiding is 25 jaar werkzaam voor uiteenlopende doelgroepen en opdrachtgevers. Door de ruime ervaring met outplacement, beroepskeuze en coaching, en de CMI-certificering voldoet BLCC ruim aan de criteria om dit Ontwikkeladvies uit te voeren.

AANMELDEN VOOR ONTWIKKELADVIES IS EENVOUDIG

Aanmelden voor ontwikkeladvies is heel eenvoudig. Het aanmelden en de subsidieaanvraag verloopt via BLCC Loopbaanbegeleiding. Jij hebt hier geen omkijken naar. Als je geïnteresseerd bent maak dan een afspraak met BLCC | Jef van Beckhoven 0318418051 of mail naar info@loopbaanbegeleiding.info.



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

64



Foto: Pixabay

Agenda VNO-NCW VeluweVallei
 22 maart – Bedrijfsbezoek B&C International BV
 10 april - Algemene Ledenvergadering VNO-NCW Midden
 Voorjaar 2018 - Sharing Innovation, ism ICT-Valley, gemeente Veenendaal en WUR

Contactpersoon
 Herald Immink, regiomanager VNO-NCW VeluweVallei
immink@vno-ncwmidden.nl



Herald Immink

LOCATIES

50|50 HOTEL EN CONGRESCENTRUM

BELMONT

VERGADEREN ÉN IETS

GOEDS DOEN

BELMONT





50|50 HOTEL EN CONGRESCENTRUM BELMONT

VERGADEREN ÉN IETS GOEDS DOEN

Wanneer je als bedrijf een grote vergadering, congres of training wilt houden, waarom zou je er dan niet een maatschappelijk doel aan koppelen? Een even logische als onverwachte vraag, waarop 50|50 Hotel en Congrescentrum Belmont in Ede een antwoord formuleert. Organiseer je daar een zakelijke meeting, dan help je mensen te re-integreren in de arbeidsmarkt.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

In het buitengebied van Ede, pal aan de bosrand, torent 50|50 Hotel en Congrescentrum Belmont vanaf een heuvel boven de omgeving uit. De vogels bezingen ongestoord het rustige landelijke leven en als vanzelf laat je je nog verse herinneringen aan het jachtige leven van alledag varen. Zelfs voor het bedrijfsleven dat naar inspirerende locaties zoekt is dit een nog grotendeels onontgonnen plek. Best opmerkelijk, als je bedenkt dat de geschiedenis van dit driesterren-superior-hotel teruggaat tot de jaren dertig van de vorige eeuw. "We hebben in het verleden nooit zo aan de weg getimmerd," verklaart manager Alex van Zoeren, waarmee hij doelt op de profilering richting de zakelijke markt. "Dat hangt nauw samen met onze geschiedenis. Belmont behoort tot de eigendommen van het Leger des Heils en ontstond ooit als terrein voor eigen scouting, met de organisatie van jeugd- en sportkampen. In 1996 werden het huidige hotel en congrescentrum gebouwd. Sinds die tijd vervullen deze ook een externe functie en zijn ze dus publiekelijk toegankelijk, maar de eerlijkheid gebiedt te zeggen dat de zakelijke markt pas de laatste jaren het speerpunt vormt. Tegenwoordig kan de zakelijke markt hier goed terecht voor vergaderingen en congressen. Daarnaast fungeert de accommodatie als de thuisbasis voor onze organisatie, die hier in-company-trainingen organiseert voor de 6000 betaalde employees."

GEEN HOPELOZE GEVALLEN

Op internet vind je een veelheid aan diepgaarnde informatie over het Leger des Heils, in Nederland één van de grootste organisaties op het gebied van welzijn en gezondheidszorg. Om snel en direct een goed beeld van deze stichting te schetsen, beschrijft Van Zoeren in eenvoudige en heldere taal wat zij behelst. "Je

mag onze organisatie zien als een helper voor mensen die geen helper hebben. Dit onder het motto 'samenleven doe je dus niet alleen.' We gaan een stap verder waar andere instanties ophouden en kennen geen hopeloze gevallen. Voor iedereen met een hulpbehoefte springen we in de bres, ongeacht achtergrond, geloof etcetera. Het Leger des Heils staat bekend om een christelijke identiteit, met de bijbehorende normen en waarden als fundament, maar het overschaduwde niet de wijze waarop we mensen ondersteunen. We helpen in alle richtingen, via thuiszorg, verpleeghuizen, hospices voor volwassenen en kinderen, jeugdzorg, reclassering, verslavingszorg, dak- en thuislozenopvang, huizen voor jonge tienermoeders etcetera." Zoals waarschijnlijk bekend maakt het Leger des Heils deel uit van The Salvation Army Church Foundation, een internationale organisatie die in 1865 in Engeland werd opgericht. Twaalf jaar daarna startte de Nederlandse tak.

GEVOEL VAN EIGENWAARDE

Terug naar 50|50 Hotel en Congrescentrum Belmont in Ede, dat zonder winst oogmerk draait. "Onze gasten maken het mogelijk dat hier jaarlijks ruim honderd mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt in hun eigen tempo en met intensieve persoonlijke begeleiding re-integreren. Deze medewerkers komen uit onze zorginstellingen en opvanghuizen, maar ook via gemeenten, waarmee we goed samenwerken. In alle gevallen zijn deze mensen door een diep dal gegaan en hebben ze zware persoonlijke omstandigheden achter de rug, vanuit situaties als verslaving, bijstand, schuldhulpverlening, een ernstige burnout of iets anders. Het behoeft geen betoog dat gemeenten hen graag zo snel mogelijk weer aan het werk zien gaan en daar ligt ook één

van onze belangrijkste prioriteiten, binnen Belmont. Trouwens, de meeste re-integranten willen zelf ook niets liever dan weer actief meedraaien in de maatschappij. Het helpt hen om hun gevoel van eigenwaarde terug te vinden, het besef dat ze er echt toe doen. De sleutel is deze mensen verantwoordelijkheden geven en ze uiteraard goed begeleiden."

KLAARSTOMEN VOOR ARBEIDSMARKT

De hotelmanager legt uit hoe een en ander in de praktijk functioneert. "De re-integranten gaan, gekoppeld aan een collega en zoals gezegd onder begeleiding, aan de slag binnen één van onze disciplines: housekeeping, de keuken, de front- en backoffice, de bediening, het buitenterrein en de technische dienst. Ze verrichten gewone taken, in een normale werksetting. Daarmee leren ze een vak, maar ze (her)ontwikkelen vooral ook discipline, structuur en sociale vaardigheden, zowel richting collega's als richting onze gasten. Die elementen achten we minstens zo belangrijk, want later pakken ze wellicht toch hun oude of een ander vak weer op. Daar ligt precies ons doel: ze klaarstomen voor de arbeidsmarkt, met behulp van een persoonlijke re-integratiecoach, die samen met iemand bekijkt wanneer hij of zij daar rijp voor is. Zo helpen we mensen stapsgewijs in een nieuwe baan, met maximaal zes maanden begeleiding. Het resulteert in een duurzame uitstroom, waarbij mensen echt de weg omhoog weer vinden. Vaak zitten ze erg in hun eigen wereld wanneer ze hier binnenkomen en zien we ze in de maanden die volgen helemaal opbloeien."

SOCIAL RETURN ON INVESTMENT

"Kijk," zegt Van Zoeren, "we beschikken in Belmont over twaalf volledig geoutilleerde vergaderzalen met alle moderne multime-





68

diavoorzieningen, een congresruimte met plaats voor maximaal 320 personen, vijftig hotelkamers, iCabins als individuele werkplekken, een restaurant-brasserie en uitstekende cateringvoorzieningen voor een diner, lunch, ontbijt, hapjes tussendoor en arrangementen. Ons echte onderscheidend vermogen ligt echter op maatschappelijk vlak. Wanneer je hier als bedrijf een ruimte huurt voor een meeting, help je rechtstreeks om mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt te laten re-integreren. Het past perfect binnen het fenomeen social return on investment, dus iets teruggeven aan de wereld, in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen en duurzame inzet van mensen. Aangezien wij zonder winst oogmerk draaien, hangt daar zeker geen hoger kostenplaatje aan en kom je ook nog eens op een locatie terecht die erg goed scoort in de beoordelingen op internet. Bij Booking.com zitten we al jaren op minimaal een 8,6 en vaak horen we van onze gasten terug dat ze de gastvrijheid en klantvriendelijkheid hoog waarderen.”

DUURZAAMHEID

Naast de wijze waarop het mensen inzet en een toekomstperspectief biedt, houdt 50|50

Hotel en Congrescentrum Belmont zich ook op andere vlakken bezig met duurzaamheid. “Binnen onze afdeling Food and Beverage hebben we het afgelopen jaar verschillende veranderingen doorgevoerd. We serveren eerlijke koffie en thee van Peeze, biologische sappen en werken met regionale producten. Vitaliteit vormt echt een thema, zeker omdat we hier ook vakantiegroepen van het Leger des Heils ontvangen voor mensen met een smalle beurs. Dan praten we over vrouwen, senioren, gezinnen, jeugd en tieners die zichzelf dat financieel normaliter niet kunnen permitteren. Ook aan hen willen we laten zien dat eten en drinken gezond én lekker kan zijn. Daarbij past ons non-alcoholbeleid, dat voortvloeit uit het feit dat we deel uitmaken van het Leger des Heils. Iedereen gaat hier verfrist weer vandaan.”

BUITENGEBIED

Naast de inwendige faciliteiten biedt 50|50 Hotel en Congrescentrum Belmont volop recreatieve mogelijkheden in het buitengebied. “Het terrein loopt direct over in de bossen, dus er valt genoeg te verzinnen voor bedrijven die aan teambuilding willen doen. Ze mogen dat zelf bedenken en regisseren,

maar op verzoek kunnen wij daarvoor ook een partner inschakelen, gespecialiseerd in energieke outdooractiviteiten. Qua sport en spel faciliteren we hier zelf midgetgolf, streetsooccer oftewel straatvoetbal, basketbal, volleybal en uiteraard biedt de omgeving alle gelegenheid om te wandelen en fietsen. Scholengemeenschappen huren nog wel eens ons tentenkamp af. De gasten kunnen dus volop gebruik maken van deze voorzieningen. Daarnaast nodigen wij ondernemers die graag iets voor het Leger des Heils of Belmont willen betekenen van harte uit om eens te komen praten. Samen bereik je immers meer. Het helpt ons, liever gezegd onze doelgroep, echter al heel erg vooruit als bedrijven hier een ruimte boeken voor een meeting of congres. Dat sluit aan bij de aanduiding 50|50 in de naam van ons hotel, die betekent: een deel doen wij, een deel doet de samenleving.”

www.5050-belmont.nl



INVLOED EN BETROKKENHEID

Laatst stelden we op social media de volgende vraag: Waar zit in jouw werk het meeste energieverlies? Zijn dat telefoontjes en mailtjes die tussendoor komen, irritaties over collega's en leidinggevenden, privé problemen of iets anders. Ongeveer 65% van de deelnemers gaf aan dat er veel energie verloren gaat aan irritaties over collega's en leidinggevenden.

CINDY HERMANS - HERMONDE

Je irriteren aan anderen op je werk is voor iedereen vast een herkenbaar fenomeen. Mopperen over de incompetenties van een ander, lijkt soms zo lekker. Opluchtend mischien. Maar zolang het bij mopperen blijft, is het helaas toch verloren energie.

PRO ACTIEF

Stephen Covey schreef een prachtig boek: 'De zeven eigenschappen van effectief leiderschap'. Hierin schrijft hij onder andere over de Cirkel van invloed en betrokkenheid. Als je bij de koffieautomaat met een collega klaagt over een andere collega, die altijd te laat op afspraken komt, zit je in jouw cirkel van betrokkenheid. Door er met je collega over te roddelen gebeurt er

weinig aan de situatie. Je gaat naar jouw cirkel van invloed wanneer je jouw collega er ook daadwerkelijk op aanspreekt. Dan vertoon je pro-actief gedrag. Verantwoordelijkheid nemen en je vooral richten op zaken waar je daadwerkelijk invloed op kunt uitoefenen maakt je werk (en leven!) zo veel mooier, succesvoller en energieker. Het lijkt zo gemakkelijk gezegd, maar de realiteit is vaak anders.

PERSOONLIJK LEIDERSCHAP

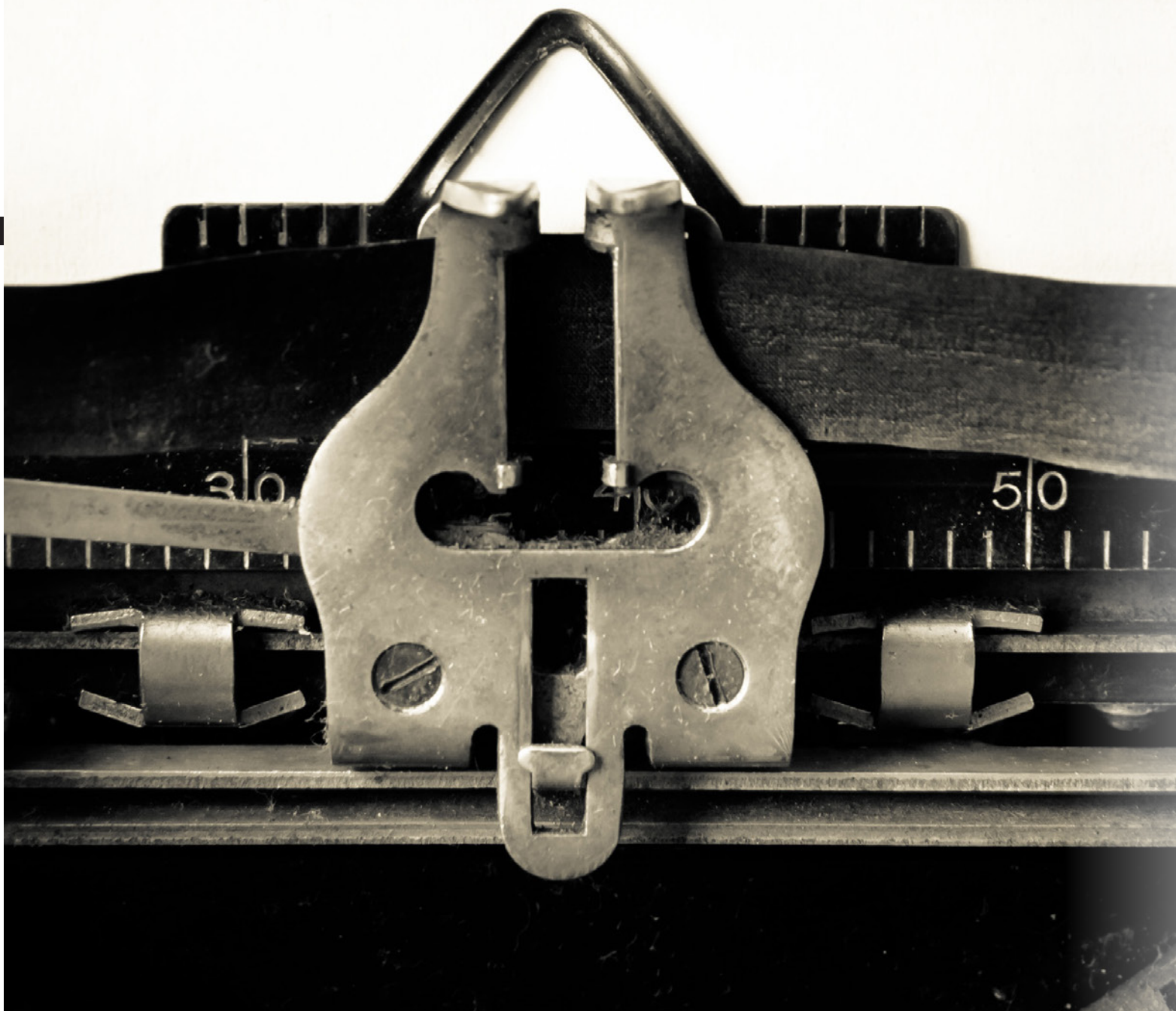
Binnenkort starten we weer onze training Persoonlijk Leiderschap. Hier besteden we ook uitgebreid aandacht aan het fundament dat Covey heeft gelegd. Een boek dat al op veel levens grote impact had, kan

dan ook niet ontbreken als het over persoonlijk leiderschap gaat. In onze impactvolle training komen naast Covey nog vele andere interessante theorieën, modellen en zienswijzen aan bod. Samen met de deelnemers ervaren we vele invalshoeken en zorgen we ervoor dat je de bewustwording en tools krijgt die nodig zijn om je werk nog positiever te maken.

Cindy Hermans
Hermonde
www.hermonde.nl

What is your Story?

70



STORYTELLING MAAKT MARKETING WEER SPANNEND

VERHALEN VERTELLEN IS VAN ALLE TIJDEN

Reclameblokken zijn voor bijna iedereen een grote ergernis. 'Uniek, de beste, nergens goedkoper, speciale actie, als enige, boek nu, tweede gratis, derde gratis, alles gratis en het product gaat ook nog twee keer zo lang mee'. De hele riedel is bekend en dus sleets, de kracht is er uit, het lijkt wel een cola van gisteren. Maar de reclamewereld zou de reclamewereld niet zijn als daarvoor niet een oplossing werd gevonden: storytelling.

Even terug naar kerst 2015, er gaat op social media een filmpje viral van de Duitse supermarktketen Edeka. Even het geheugen oprispen. Een oudere man komt thuis met een grote boodschappen-tas. Hij heeft berichten op zijn antwoord-apparaat. Zijn kinderen en kleinkinderen, die allemaal ver weg wonen met een vervelende boodschap: ze kunnen dit jaar helaas niet naar het familiekerstdiner komen, maar ze verwachten voor volgend jaar een betere kans te maken. Dan gaat het zeker lukken. Shot van de kinderen in hun werksituatie: ze krijgen een overlijdensbericht of een app: papa is overleden. Paniek, treurnis, op naar de begrafenis. Ze komen tegelijk in stemming zwart bij hun ouderlijk huis aan, gaan naar binnen en zien een feestelijk gedekte tafel, brandende kaarsen. Dan verschijnt pa en hij spreekt de magische woorden: 'Hoe had ik jullie anders bij elkaar kunnen krijgen?' De kleinkinderen vallen opa in de armen, iedereen is verrast, maar ook blij. Aan tafel, heerlijk eten, geweldige stemming. Precies zoals het vroeger altijd was. Einde. Het sloeg in als een bom. De makers van het filmpje vertelden een verhaal met een boodschap: over kersttradities, over eenzaamheid, over de sterke familieband. En het Edeka-logo kwam slechts één keer voorbij. Dat is storytelling.

VAN ALLE TIJDEN

Wat is storytelling? Een verhaal vertellen,

niet meer en niet minder. Waarom is dat zo'n krachtig communicatie-instrument? Omdat mensen van nature graag verhalen vertellen en verhalen horen. Dat begon op het moment dat je ouders je verhaaltjes voorlezen, toen je zelf leerde lezen ging er een wereld van verhalen voor je open. Niet alleen in boeken wordt de techniek gehanteerd, natuurlijk ook in films. Steven Spielberg, George Lucas en duizenden anderen danken er hun roem en fortuin aan. Storytelling is van alle tijden. Joseph Campbell ontdekte in 1949 voor het eerst een oerstructuur in mythes uit de meest uiteenlopende culturen en tijdperken. Hij schreef er het boek 'The hero with a thousand faces', een verhandeling over de archetypische held en zijn heldenreis. Campbell verbaasde zich over de gelijkheid die hij zag in de verhalen. Kennelijk bestond er een soort logische vertelstructuur, die storytellers uit alle tijden en van over de hele wereld gebruikten. Een structuur die zich diep in ons collectief onderbewustzijn heeft genesteld. Het is opvallend om te zien hoe ook moderne schrijvers zich van deze methode bedienen, soms bewust, maar ook heel vaak onbewust

IEDEREEN BLIJ

Campbell onderscheidt twaalf stappen, die niet noodzakelijkerwijs in elk verhaal hoeven terug te komen. In de Edeka-film is dat de proloog, het schetsen van de

beginsituatie, de aanloop naar kerst, opa die al voorbereidingen treft voor een uitgebreid kerstdiner, die zich verheugt op het samenzijn met kinderen en kleinkinderen en die dan de boodschap krijgt dat hij met kerst alweer alleen zal zijn. Hij ziet het beeld helder voor zich, alleen aan tafel met kerst. Zijn kinderen – druk, druk, druk – stellen andere prioriteiten. Pa bedenkt een list, hij verstuurt zijn eigen overlijdensbericht. Kinderen en kleinkinderen geschokt, maken zich op voor het laatste afscheid, gaan naar huis. En dan de verrassing, pa is niet dood, hij heeft zijn kinderen met het bericht naar huis gelokt. Hij kon geen andere manier bedenken. Slot: iedereen blij, fantastisch kerstdiner. Moraal van het verhaal, maak van kerst een prachtig familiefeest, onderliggende moraal: Edeka helpt je daar graag bij. Is elk verhaal geschikt? Natuurlijk niet. Er moet sprake zijn van authenticiteit, lezers of kijkers moeten het verhaal begrijpen, het moet verrassend zijn, het slot moet kloppen. Er zijn vandaag de dag talloze voorbeelden van succesvolle storytelling en die zullen er over duizend jaar nog zijn, want verhalen vertellen is van alle tijden. Eén van de mooiste? Het kerstverhaal van vliegmaatschappij Westjet op YouTube: WestJet Christmas Miracle.




KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

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

WWW.KLEINWITTENOORD.NL



Schimmel
RESERVEER | RESERVATIETEL: 0318-2861213

Welkom bij Partycentrum Schimmel

Stationsweg Oost 248
3931 EP Woudenberg
T 0318-2861213
F 0318-2862426
E info@schimmel.nl
I www.schimmel.nl



Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl




RH
★★★★

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

Geschikt voor elke gelegenheid. Met o.m. 38 zalen en ruime, gezellige ontvangstfoyers. Elke bijeenkomst wordt gegarandeerd een beleving. Vol warmte, gezelligheid en altijd persoonlijk!

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

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

BUITENZORG

*Amoro straks
met een vleugje toezicht*



VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:

AMSTERDAMSEWEG 19
6712 GG EDE
TEL. 0318 41 03 13
BUITENZORG@BUITENZORG.NL
WWW.BUITENZORG.NL



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



hermonde

INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW ZAKELIJKE BIJENKOMST

Wij verwelkomen u graag op landgoed de Born,
midden in bossen van Bennekom.

Bornweg 12b - 6701 HE Bennekom - tel. 0318-860213
locatie@hermonde.nl - www.hermonde.nl



Restaurant L'Orage / Party Centrum Flora

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

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

Amrath Hotel Maarsbergen

Op zoek naar een locatie of hotel voor
interacties of vergaderingen, vergaderen of
training, feesten of partijen in de omgeving van
Eindhoven? Dan zijn wij het ideale adres,
aan de rand van Amrath Maarsbergen

Woudenbergweg 44
3653 MH Maarsbergen
T +31 343 47 55 22
F +31 343 47 55 20
I www.hotelmaarsbergen.nl

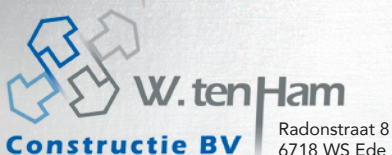




STICHTING LIVA

WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



Radonstraat 8
6718 WS Ede

STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

- Lateien gestraald / gemenied en thermisch verzinkt op lengte gezaagd .
- Balkstaal uit voorraad gestraald en gemenied op lengte gezaagd.
- HEA – HEB – IPE – UNP afmetingen 100 t/m 300mm.

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

T 0318-572 476 F 0318-573 358 E constructie@tenham.nl W www.tenham.nl



Lunch | Buffet | Diner | Vergadering
High- Tea | Barbecue | Feest | Receptie

Brink 2 | 3455 SE Haarzuilens | Tel: 030-6771998
www.wapenvanhaarzuylen.nl



REPROmercurius
www.repromercurius.nl



**DE
GROOTSTE
REPROSPECIALIST
IN DE REGIO**

printen kopiëren stickers scannen vectoriseren groot formaat plotservice reclame borden lijsten presentatie afwerking laminieren



www.repromercurius.nl | Telefoonweg 124, 6713 AL | Ede | 0318 - 619018

KOFFIE

**FORTUNE COFFEE
KOMT VERRASSEND
UIT DE HOEK**

**EERST
KOFFIE**





Job van Vliet

FORTUNE COFFEE KOMT VERRASSEND UIT DE HOEK

DE CRÈME OP DE KOFFIE

Nederland, koffieland. Velen zeggen zelfs dat de dag niet kan beginnen zonder een 'lekker bakkie'. We hechten met z'n allen ook veel waarde aan de sociale functie, de manier waarop de aromarijke opkikker mensen verbindt. Precies daar ligt de focus van Fortune Coffee, een leverancier die telkens weer verrassend uit de hoek komt. De koffiehoek, ja.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Koffie prikkelt de zintuigen, niet alleen de geur en de smaak. De aanblik van een goed gezet kopje en zelfs het geluid van een malende bonenmachine doen je al het water in de mond lopen. Bij de vestiging van Fortune Coffee in Veenendaal raak je vanzelf in de sfeer. Een bar, een warm verlichte zithoek, een keur aan fraaie apparaten en een display met een scala aan smaakvarianties in aantrekkelijke verpakkingen onderstrepen hoe het bedrijf zijn totale concept als een merk neerzet. Dit is niet de koffieleverancier die via een achterdeurtje een paar dozen aan één van je medewerkers overhandigt, maar

een partner die het verbindende element naar voren brengt, die de essentie van de gewaardeerde 'energiemaker' tot bloei laat komen. Koffie drinken betekent een moment tijd voor elkaar nemen en juist dat doet Fortune Coffee ook richting zijn relaties. Dat blijft niet in globale beloften hangen, zo blijkt tijdens een gesprek met de enthousiaste ondernemer Job van Vliet, die vanuit Veenendaal de regio Wageningen-Veluwe bedient.

DOZENSCHUIVER

Nog maar achttien jaar jong fungeert Fortune Coffee vandaag de dag als een

landelijke organisatie, met 29 regio's en een hoge dekkingsgraad, waarbij nog enkele rayons (onder andere Nijmegen) vrij liggen om te bewerken. Toen de onderneming in 2000 werd opgericht, betrad zij een op het eerste gezicht behoorlijk verzadigde markt. Daarin penetreren doe je alleen maar met een visie. "Ton van der Tang, de grondlegger van dit familiebedrijf, formuleerde een duidelijke missie: verbinding creëren, niet alleen maar koffie leveren in de rol van dozenschuiver," vertelt Van Vliet. "Het klinkt misschien als een hol begrip als ik zeg dat we een stapje extra zetten voor onze klanten, maar ik zal

uitleggen hoe we dat aanpakken. Allereerst werken wij met een vaste contactpersoon die alles regelt. Hij komt niet alleen binnen als accountmanager, maar vult ook periodiek de voorraden aan en lost onverhoopte storingen aan machines op. Op basis van het gemiddeld verbruik bij een relatie zorgt hij er via een zesweekse levering voor dat er nooit een tekort ontstaat. De klant hoeft dus nergens aan te denken; wij houden het bij en in geval van extra behoefte brengen wij op verzoek een extra zending langs.”

FOODTRUCK-ACHTIG

“Organiseer je als bedrijf een open dag of een andere activiteit? Bel ons en we komen onze bijdrage leveren, door zelf te schenken vanuit een levensgrote koffiebeker, een Airstream-trailer of een klassiek Renaultje 4 bestel. Dat geeft een foodtruck-achtig effect,” vervolgt Van Vliet. “Zo krijg je vanzelf lekkere koffie, in de juiste sfeer. Indien gewenst regelen we zelfs een eigen springkussen voor kinderen, houden we een proeverij rondom de verschillende smaken of verzorgen we een workshop, bijvoorbeeld: hoe maak je de mooiste cappuccino? Naast deze speciale activiteiten verrassen we klanten, zodra een bepaalde gelegenheid zich voordoet. We hebben zelfs wel eens als Sint en Piet een machine geplaatst en soms staan we ineens met iets lekkers voor al het personeel op de stoep; we kennen namelijk het aantal medewerkers van al onze relaties. ‘Eerst koffie!’ zeggen we dan. Dit doen we vanuit een stukje waardering, dankbaarheid voor het feit dat een bedrijf bij ons koopt. Wanneer we weten dat een klant trouwt, sturen we een kaart namens het hele team en bij de geboorte van een kind komen we een uniek babypakje brengen.”

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD

Fijnproevers zitten goed bij Fortune Coffee, met keuze uit meer dan twintig verschillende smaken, aangevuld met thee en soep. “Om een zo breed mogelijk scala te kunnen aanbieden, laten we onze koffie bij verschillende partijen in Nederland, België en Duitsland branden, geheel volgens onze eisen en fraai verpakt in onze eigen huisstijl. Verreweg de meeste producten dragen een Fairtrade-, Rainforest-, Alliance- en/of UTZ Certified-keurmerk, wat de zekerheid geeft dat de koffieboeren een eerlijke prijs ontvangen en sociaal en economisch ondersteund worden. In dat kader hebben wij ons opgeworpen als hoofdsponsor van de Uganda Child Care Foundation, waarmee we 200 boerengezinnen in dit land helpen om op basis van eigen koffieplantages zelfvoorzienend te worden. Ondersteund door ons zorgt de organisatie voor 300 koffieplanten per boer, begeleiding via scholing, gereedschap en materialen voor grondbewerking. Ook op andere fronten houden we ons bezig met duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Dat zit in kleine dingen, zoals milieuvriendelijke verpakkingen waarvan er meer dan standaard op een pallet passen, korte aanrijroutes door regionaal werken en daken vol zonnepanelen op ons hoofdkantoor in Zoetermeer.”

VERWEND

Fortune Coffee splitst zijn programma uit naar drie soorten koffie. “De smaak van traditionele koffie thuis vind je terug bij freshbrew; gemalen koffie die eerst intensief wordt gebrand, zodat tijdens het zetten de smaak en aroma's snel vrijkomen. Het geeft een sterkere smaak dan snelfiltermaling, maar we zien dat de markt ervoor wel afneemt, door de populariteit van nog lekkerder alternatieven. Eén daarvan noemen we vriesdroog, wat inhoudt dat de brander heel

sterke koffie in een roestvaststalen ketel doet, de zaak invriest en er op die manier vocht aan onttrekt. Daarmee blijft honderd procent pure koffie over, die gehakseld en vervolgens verpakt wordt. In het apparaat voor de gebruiker gaat er alleen nog maar warm water bij en dan ontstaat binnen mum van tijd voortreffelijke koffie. De machine geeft geen afval en de zettijd is heel kort. Voor de meeste beleving zorgt het vers malen van bonen, zoals je dat overal in de horeca en bij steeds meer bedrijven ziet. Trouwens, ook bij mensen thuis. We raken met z'n allen verwend en gaan steeds hogere eisen stellen. Een mooie crèmelaag op de koffie, de perfecte cappuccino, espresso die voor een krachtig shot zorgt.”

ZICHTLOCATIE

Beleving, dat vormt volgens Van Vliet het absolute sleutelwoord bij koffie drinken. “De trend beweegt zich steeds meer in die richting, waar we al heel lang vertrouwd zijn met een goede smaak. Vandaag de dag draait het vooral om de vraag: in wat voor sfeer krijg je je bakje koffie? Wij adviseren klanten vaak om de machine op een zichtlocatie te zetten, in plaats van in een hoekje achter in de keuken. ‘Ja,’ reageren ondernemers dan wel eens, ‘maar dan wordt er veel meer gedronken.’ Dat blijkt echter niet op te gaan, want wij weten uit ervaring dat de consumptie bij versgemalen koffie juist lager ligt. Door de aroma's raak je eerder verzadigd. Zo'n centraal punt in het bedrijf ontwikkelt zich vanzelf





78

tot een ontmoetingsplaats en schept dus verbinding tussen mensen, zoals in heel vroeger tijden bij de waterput, zeg maar. Het versterkt de werksfeer en geeft nieuwe energie, uiteraard mede door de impuls die de hersenen krijgen vanuit de koffie. Niet alleen collega's treffen elkaar daar, maar ook klanten en leveranciers. Maak er een gezellige koffiehoeek van, met een assortiment thee erbij en kopjes of bekertjes met bedrijfsopdruk. Niet van plastic natuurlijk, maar van karton, voor het gevoel en voor het milieu."

ZELF BOUWEN MACHINES

Bij het fullservice-concept van Fortune Coffee behoort het voorzien in koffiemachines. "Die betrekken we van een aantal

leveranciers, met ons eigen logo erop, maar we bouwen ze ook zelf in onze hoofdvestiging te Zoetermeer," zegt Van Vliet. "Onder de naam Passio vervaardigen we hoogwaardige apparaten, waarbij we snel kunnen inspelen op nieuwe ontwikkelingen en in staat zijn maatwerk te leveren, zoals een opdruk naar wens en allerlei extra functies. Een dubbel uitgiftepunt, met eventueel een scheiding van gewone en cafeïnevrije koffie? Een muntmechanisme? Geen probleem. Wanneer wij een proefplaatsing doen bij een klant, verwerken we als verrassing zijn logo in het display. Dat soort kleine dingen maken het verschil, net als het feit dat wij na het installeren van de machine een inspiratiesessie aan de medewerkers aanbieden. In een uur tijd, bijvoor-

beeld tijdens de middagpauze, vertellen we ze alles over koffie, de apparatuur en het schoonmaken en onderhouden ervan. Wanneer een bedrijf de adviezen opvolgt, plaatsen we zelfs een OK-keurmerk op de machine. Overigens werken we zonder contracten, met uitzondering van bonenmachines, die periodiek onderhoud behoeven. Wij vinden dat niet nodig, want wij stellen ons ten doel dat onze klanten onze ambassadeurs worden, dat ze met ons de passie delen. Goed, nu eerst koffie."

www.fortune.nl

DEBOERENSTEE

VERGADEREN | GROEPSHUIS | BED & BREAKFAST



Vergaderen bij De Boerenstee

Bij ons vergadert u zoals u dat wilt. U bepaalt wat u door ons laat verzorgen en wat u zelf regelt: vergaderen à la carte!

De Boerenstee heeft 3 locaties voor een dag of meerdaagse bijeenkomst

- De Boerenstee met een huiselijke sfeer voor kleine bijeenkomsten tot 15 personen
- Hofstede Hooybroeck met franse allure voor bijeenkomsten tot 20 personen
- De Liniedijk: ruim en robuust voor groepen tot 30 personen

Voor uw meerdaagse bijeenkomsten zijn er in totaal 20 kamers verdeeld over drie locaties.

Bel of mail ons voor meer informatie of een offerte

De Boerenstee | De Steeg 6 | 3931 PM Woudenberg | www.boerenstee.nl
info@boerenstee.nl | T 033-2770992



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.

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





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.



MOBIELE BEDRIJFSHUISVESTING

HUIB VAN LOON, OXONIA AUTOLEASE, ADVIES & CONTRACTBEHEER

Mijn kennis over bakstenen en bedrijfsinrichting reikt niet heel ver. Maar bedrijfshuisvesting is wel een thema dat dicht tegen onze werkzaamheden aan schuurt. Elk bedrijf heeft ergens een hoofdkantoor en haar medewerkers dienen daar regelmatig aanwezig te zijn. Sommige elke dag, anderen juist het liefst zo min mogelijk. De mobiliteit van zakelijk en woon-werk verkeer, dat is wat ons interesseert!

Het beeld van de druk bellende accountmanager kennen we allemaal. Onderweg van prospect naar klant legt hij in zijn auto de gemaakte afspraken vast. In zijn auto liggen de klantendossiers op de passagiersstoel, de bedrijfsbrochures op de achterbank en ligt de bagageruimte vol

met monsters en relatiegeschenken. Zijn bedrijfshuisvesting is zijn zakelijke auto. Nog een herkenbaar beeld, de bouw- en installatiebusjes. Deze bedrijfsauto's vervoeren niet alleen het personeel en de materialen van en naar de werklocatie. Tegenwoordig kunnen deze auto's als volwaardige werkplaats zijn ingericht. Dat is helemaal van nu, werken waar en wanneer je wilt.

MOBIELE WERKPLEK

Waar aan vaste werkplekken allerlei eisen worden gesteld, wordt bij de mobiele werkplek nauwelijks verder gekeken dan naar de kilometer kostprijs en de uitstraling. Eigenlijk is het raar dat de werkgever haar keuze niet bepaald op meervoudig te verstellen stoelen en bewegingsruimte. Of

dat alleen de auto met de hoogste veiligheidsscore ingezet wordt.

De keuze van de mobiele werkplek blijft een afweging tussen emotie en ratio. Wat is de mooiste auto, welk merk ondersteunt ons (bedrijfs)imago? En andere kant, wat zijn de gebruikskosten, kunnen we met deze auto eigenlijk wel bij elke klant op bezoek komen en wat is de bijtelling voor privégebruik?

BALANS

Het is niet eenvoudig om tussen de emotionele argumenten en rationele autospecificaties de juiste balans te vinden. Onafhankelijk deskundig advies is noodzakelijk om een juiste keuze voor optimale mobiele bedrijfshuisvesting te maken.

Wanneer heeft u de top bereikt?

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

VAN HARBERDEN
accountants en adviseurs

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

System Care ICT DYN
Consultancy · Projectmanagement · Trainingen

Microsoft Dynamics 365

Dynamics NAV 2017
AZURE+ OFFICE+ NAV/CRM+ POWER BI

In 2017 bij System Care

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

**Euro Business is de handelsnaam voor
Euro Business Holland B.V. en
Euro Business Zuid-Oost B.V. te Barneveld.**

Door het structurele tekort aan personeel,
met name in de industrie, zijn wij in 1997 van start
gegaan met onze activiteiten.

**“Denkt met u mee
voor goed personeel”**

EUROBUSINESSNL.NL

Harselaarseweg 113 a/b 3771 MA Barneveld
Tel: 0342 408 809/0342 750 751

**“Het uitzenden en detacheren van arbeidskrachten
uit Oost-Europese landen”.**



CLUISTRA BEGROET UITBREIDING HYUNDAI I30-REEKS

SCHERPE RANDJES

Die zagen we even niet aankomen: expansie van het Hyundai i30-programma met de Fastback, een variant met coupéachtige trekjes en een snufje premium. Autobedrijf Cluistra in Veenendaal meldt echter nog een andere aanwinst, namelijk de bloedsnelle i30 N. Daarmee begint de reeks van deze evenwichtige middenklasser aardig uit te dijen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: HYUNDAI

Vijfdeurscoupés in het C-segment, ze bestonden in de jaren negentig een tijdje, waarna we ze nooit meer hebben teruggezien. "Hyundai pakt nu de draad op met een dergelijke variant van de i30, de Fastback, die dankzij 11,5 centimeter meer lengte en drie centimeter minder hoogte gestrekter en dynamischer oogt," vertelt Henry Wijnen, bedrijfsleider bij Cluistra Veenendaal. "Een deel van dat laatste zit in het met een halve centimeter verlaagde sportonderstel, dat mede dankzij een vijftien procent stijvere wielophanging de rijeigenschappen nog wat moet aanscherpen. De Fastback deelt zijn benzine-turbomotoren met de andere i30's, te weten een 1.0 T-GDI met 120 pk en een 1.4 T-GDI met 140 pk. Naar wens valt bij de zwaarste krachtbron de handgeschakelde zesbak in te wisselen voor een zeventraps-automaat met dubbele koppeling. Ook qua

innovaties loopt de nieuwe telg, die wij in april in de showroom zullen opstellen, in de pas met de rest van de serie. Denk aan uitgebreide multimedia en vele elektronische veiligheidsvoorzieningen, waarvan botspreventie, vermoeidheidsherkenning, rijstrookassistentie en automatisch grootlicht standaard zijn. Vanaf € 27.795 bestel je de i30 Fastback in Comfort-uitvoering, inclusief 17-inch lichtmetalen wielen, extra getint glas achterin en diverse accenten in chroom en hoogglans zwart."

NÜRBURGRING

Wijnen benoemt nog een absolute lekkernij, die recent aan de serie werd toegevoegd. "Tests op de Nürburgring en Hyundai's WRC-ervaring leverden de spectaculaire i30 N op, een puur op prestaties afgestemde hot hatch met een handgeschakelde zesbak en een 2.0 T-GDI-motor die 250 pk produceert, wat met het Performance Pack zelfs uitgroeit tot 275 pk. In dat laatste geval krijgt de auto een elektronisch geregeld sperdifferentieel, een rear stiffness bar, een variabel uitlaatsysteem en extreem grote remschijven mee. Sowieso beschikt elke N over een aangepaste stuurinrichting, een verlaagd sportonderstel, launch control, elektronisch geregelde schokdemping, een functie die automatisch tussengas geeft en instelbare rijmodi. Uiteraard ontbreken sportstoelen niet en ook de overige uitrusting van de minimaal € 39.995 kostende i30 N is op niveau." Het sportieve topmodel gaat uit van de hatchback, de carros-

serievariant die in 2016 als eerste de nieuwe lijn voor de middenklasse uitdroeg. "Medio 2017 volgde een belangrijke aanvulling in de vorm van de i30 Wagon, die zich qua laadvolume met 602 tot 1650 liter onder de koplopers in zijn klasse mag scharen, ook al zie je dat aan het elegante lijnenspel niet af," aldus de bedrijfsleider van Cluistra Veenendaal. "Buiten het i30-nieuws vestigen we graag nog even de aandacht op de Hyundai Ioniq Plug-in Hybrid, die 63 kilometer volledig elektrisch kan rijden en een theoretisch verbruik realiseert van 1,1 l/100 km. Inclusief een rijke uitrusting kunnen we hem aanbieden vanaf € 29.995, waarbij de eerste leveringen in april plaatsvinden. Voor ondernemers bestaan interessante fiscale regelingen."

www.cluistra.nl



Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

S+DL
**SCHUURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

Nieuwe Kanaal 6d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 31
Fax.: (0317) 41 79 50
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

Reclame

**Verbeek
Reclame**

Specialist for
Construction & Subcontracting

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

Bedrijfshuisvesting/onderhoud

DTZ
Zadelhoff

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

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?



Box Inn self-storage

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

REPR
www.repromercurius.nl

www.repromercurius.nl

DeMaes
catering service

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

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

**HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

'Ik kan lezen
in het donker!'

- Esther, 15 jr, blind

bartiméus sonneheerdt
VERENIGING



bouwstede
ondernemerscentrum

BUSINESS LOUNGE EN TERRAS MET GRATIS WIFI
• VERGADERZALEN EN COACHRUIMTEN •
GEMEUBILEERDE EN ONGEMEUBILEERDE
KANTOREN • FLEXPLEKKEN EN DEELKANTOREN

KOM VRIJBLIJVEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.

GALVANISTRAAT 1 • 6716 AE EDE • 0318-754111 • BOUWSTEDE.NL

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen



DB SCHENKER

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

INTERFACE

communicatie

0318-442606
interface@communicatie.nl
www.interface.nl



Concept en creatie
Webdesign
Intermedianten
Vormgeving
Fotografie

Juristen



Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendelseweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl
Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 555 404
info@v-kessel.nl

ZOONEN

COMMERCIEEL VASTGOED

- Aan- en verhuur en aan- en verkoop van:
 - Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
 - Vastgoedbeleggingen;
 - Taxaties;
 - Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
 - Vastgoedbeheer.

FRANKENENG 17G - EDE
POSTBUS 609 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOONENVASTGOED.NL
WWW.ZOONENVASTGOED.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!**



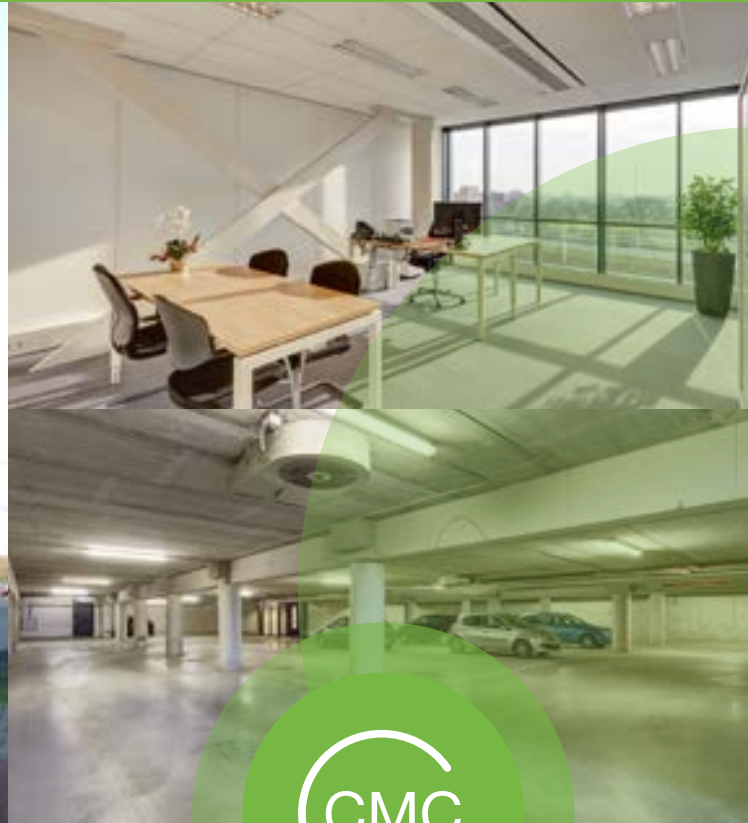
HUREN?

Meer informatie of bezichtigen?
Bel met CMC: 0318 - 50 10 00



Per direct beschikbaar!

Huurprijs € 120,00 per m² BVO per jaar,
exclusief servicekosten en BTW.



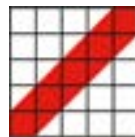
CITADEL 10, VEENENDAAL

UW KANTOOR IN HET REPRESENTATIEVE KANTOORGEBOUW "DE CITADEL"?

- ABSOLUTE ZICHTLOCATIE LANGS DE SNELWEG A12, OP HET HOOGWAARDIGE BUSINESS PARK "DE BATTERIJEN".
- CIRCA 787 M² BVO TURN-KEY KANTOORRUIMTE OP ÉÉN VERDIEPING.
- HET HOOGWAARDIGE BUSINESS PARK "DE BATTERIJEN" HEEFT EEN STRATEGISCHE LIGGING MET ENERZIJD DE RANDSTAD EN ANDERZIJD DUITSLAND OP KORTE AFSTAND.

Interesse? Wilt u meer weten?

Kijk direct op cmcbedrijfsmakelaars.nl



B.V. STICHTS BEHEER
VAN 1952

Bedrijfsruimte, kantoorruimte en winkelruimte

(Ver)huur, (ver)koop, besparen, taxeren, beleggen en vastgoedadvies



Landjuweel 16-1
3905 PG Veenendaal

Klinkenbergerweg 36
6711 ML Ede

t 0318 - 50 10 00

info@cmcbedrijfsmakelaars.nl



Meer weten over de CMC Groep? Bijvoorbeeld over CMC Vastgoedbeleggingen? Bezoek dan onze website welkombijcmc.nl

Uw pand verkopen of verhuren?



Leg in februari of maart een opdracht bij ons neer en maak kans op één van deze mooie prijzen!

Met Van Schuppen bent u verzekerd van:

- Een groot zoekersbestand van huurders en kopers
- Snelle communicatie en heldere afspraken
- De gouden combinatie: jarenlange ervaring met de optimale inzet van nieuwe middelen



Neem vandaag nog contact op!

funda



T 0318-519 157
info@vanschuppenmakelaars.nl
www.vanschuppenmakelaars.nl

Kerkewijk 55
Veenendaal