

losse verkoop € 6,95

zomer 2019

INN' twente

#07



DE UITDAGING





De unieke kracht van Twente

Heel lang was de economische groei in Twente veel lager en de werkloosheid juist veel hoger dan in de rest van Nederland. In 2012 was de economische krimp in onze regio zelfs bijna drie keer zo groot. In 2015 keerde het tij en nu ligt onze economische groei alweer enige jaren iets boven het Nederlandse gemiddelde. De werkgelegenheid blijft daar iets bij achter, terwijl het aantal openstaande vacatures in Twente sneller stijgt dan in de rest van het land. Vooral bedrijfseconomische, technische en logistieke banen worden maar moeilijk ingevuld. De markt voor ict'ers is zelfs ronduit krap. Opmerkelijk, aangezien onze Universiteit Twente het voortreffelijk doet en studies als technische geneeskunde tot de wereldtop behoren. Ook komen de echte maakbedrijven in rap tempo weer terug naar onze regio. Wat is er dan aan de hand en zijn we goed uitgerust voor een mogelijke volgende crisis?

Om maar met de deur in huis te vallen: waarschijnlijk (nog) niet. De overgang van structuurwerkloosheid die we in onze regio en zeker in een aantal steden (zoals Almelo) kennen, maakt langzaam plaats voor frictiewerkloosheid. Bij die eerste vorm gaat het erom dat de arbeidsmarkt zelf verandert. Er is simpelweg werk dat verdwijnt of wordt overgenomen door machines. Bij de frictiewerkloosheid sluiten de opleidingseisen niet goed aan bij de opleidingsniveaus. Veel bedrijven kiezen er dan voor om extra 'in house' opleidingen te starten. Twente kampt met een mix van beide problemen.

Toch bezit Twente een unieke kwaliteit om ervoor te zorgen dat we ook de lijn van werkgelegenheid boven die van de rest Nederland kunnen krijgen. Een kwaliteit die ik 'regionaal rentmeesterschap' wil noemen. Iedereen kent elkaar en voelt zich tot op zekere hoogte verantwoordelijk voor elkaar. Ik heb het niet over het veelgeroemde 'noaberschap', maar over directeuren die elkaar bellen als er ergens een tekort of juist overschot aan handen dreigt. Ook zijn bedrijven in meer dan gemiddelde mate bereid om arbeid in dienst te nemen die niet helemaal aan de eisen voldoet. Daar is extra inzet en durf voor nodig. Soms is daar een zetje van de overheid voor nodig, maar meestal weten onze ondernemers elkaar te vinden. Het is dit 'regionaal rentmeesterschap' dat maakt dat Twente bij een volgende terugslag niet weer diep onder de Nederlandse gemiddelden hoeft te duiken.

Daar is wel wat voor nodig. Nu de economie op volle toeren draait, moeten we een paar kleine aanpassingen doen. Veel ondernemers zijn meer dan bereid hun maatschappelijke rol in deze regio te spelen. De afgelopen maanden legde ik mijn oor te luister bij ongeveer vijftig Twentse ondernemers en ik hoorde overal de bereidheid om de handen ineen te slaan. Om samen dat spook van de structuurwerkloosheid voor eens en voor al uit onze regio te verbannen. Bijna tweehonderd jaar geleden omarmden wij de textielindustrie en de stoommachines, maar we konden hun opvolgers niet bijbenen. Nu maakt Siemens een doorstart dankzij VDL en worden banen behouden. Geen banen die eigenlijk niet meer van deze tijd zijn, maar juist banen die met de rest van Nederland en de wereld kunnen concurreren.

Ik onderstreep het belang van een kennisplatform als INN'Twente. Op die manier verbinden we in de regio Twente en helpen we elkaar verder. Dat is de unieke kracht van onze regio. Samen zijn wij klaar voor de uitdagingen van de toekomst.

Veel leesplezier,

Han ten Broeke

#07 INHOUD

INN'gesprek

06 Niet met angst en beven naar de toekomst kijken

- 12 Rabobank, Rebels United: confectie en mode met een hart
- 14 Informatietechnologie brengt Twentse maakindustrie naar next level
- 18 Frankenhuis, Twente pakt textiel-afvalberg aan
- 20 ACtronics, 'Laat jongeren zien dat ook hier baanbrekende technische bedrijven zijn'
- 22 Eqib, Van ego naar eco, van welvaart naar welzijn
- 24 BakerTilly, Data, het nieuwe goud voor MKB-ers
- 26 Twence houdt medewerkers gezond
- 28 Holland Casino laat iedereen zich thuis voelen
- 31 **Column** Lesley Broos

ONDERNEMEN

32 The sky is (not) the limit

- 36 MKB Plein, start in Twente, eind van het jaar landelijke dekking
- 38 Taylor, de juiste mensen op de juiste plek
- 40 ten Hag, breng je digitale infrastructuur op orde
- 42 Novel-T is de verbindende schakel voor succesvol innoveren
- 48 TEDAS werkt aan een veiliger Nederland
- 50 BTC: huisvesting met een plus voor innovatieve bedrijven
- 53 NSI, groene subsidies
- 54 NDIX, betrouwbaar netwerk voor Veiligheidsregio Twente
- 57 **Column**, Arjan Kleizen
- 58 Miles, slimmer rijden dankzij technologie
- 60 ten Hag, nieuwbouw is beter af te stemmen op toekomstige vraag

- 66 Waterluxe, vervuiling oppervlaktewater door huishouden kan flink omlaag
- 70 OostNL, nooit meer weg uit Twente
- 72 MKB Twente is er voor alle ondernemers
- 75 De Netwerkvloer, meeting people, making business
- 76 TalentIT maakt het aantrekken, ontwikkelen en behoud van talent mogelijk
- 77 **Column** Gerrit Jan Bekman
- 78 Twente Mobiel, fietsen naar het werk loont!
- 80 StoreKeeper geeft de ondernemer weer focus
- 82 Vanuit de Pioneering-kraamkamer naar Europees project: INDU-ZERO
- 84 RJ Safety & Security: mix van technologie en menselijke maat
- 87 **Column** Norman Smit
- 88 Huiskes Kokkeler, elektrisch rijden is straks voor iedereen bereikbaar

ONDERWIJS

62 Blijven leren voor een (betere) baan

- 10 Saxion helpt bedrijven op weg in smart world
- 46 UT 'Twente is uniek, durf je nek uit te steken'
- 52 Dave Blank zette Universiteit Twente op de kaart
- 56 Saxion, slim digitaal communiceren met je burgers
- 68 Endoor, Asito wil medewerkers boeien en binden
- 69 ROC, meiden gezocht voor de techniek

INN'ovatie

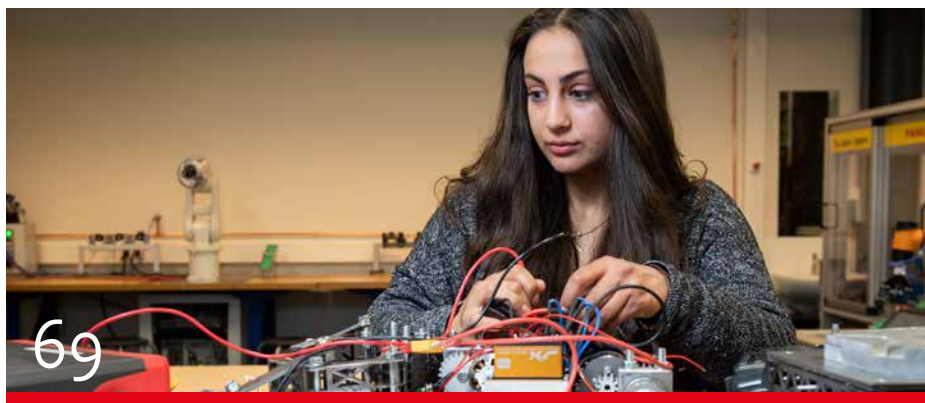
90 Vinger aan de pols bij technologie in de zorg

- 94 Walk for Dogs, Roemeense honden krijgen tweede kans
- 96 Coen Brinkman: 'Niet alleen liefde voor de club gaf de doorslag'
- 98 1Twente, uitdaging: wie betaalt er voor lokale journalistiek?

CULTUUR

101 Cultureel topklimaat trekt talent

- 104 Orkest van het Oosten komt naar je toe





Even voorstellen



Ondernemer: Jeroen van de Lagemaat is directeur van NDIX. NDIX levert glasvezelaansluitingen aan bedrijven, waarmee die de ict-diensten van meer dan 130 leveranciers kunnen gebruiken, net als directe en veilige verbindingen tussen bedrijfslocaties. NDIX organiseert samen met de gemeente Enschede, Universiteit Twente, Hogeschool Saxion, ROC van Twente en de Fachhochschule in Münster het ICT Square Event in de Grolsch Veste.



Onderwijs: Sterre Coenen is net afgestudeerd aan de Universiteit Twente, studierichting Public Administration. Werkt nu als student-medewerker bij de gemeente Enschede. Haar afstudeerscriptie ging over het ondersteunen van ouderenzorg met technologie.



Overheid: Gerdien Looman werkt bij de gemeente Enschede als trekker van Smart Enschede, een platform dat bijdraagt aan innovaties in de stad en aan het slimmer besturen van de gemeente door slimme diensten en vernieuwende projecten.



Onderzoek: Prof. Dr. Ir. Arend Rensink is hoogleraar informatica aan de Universiteit Twente en opleidingsdirecteur van de Bacheloropleiding Technical Computer Science en de Masteropleiding Computer Science.

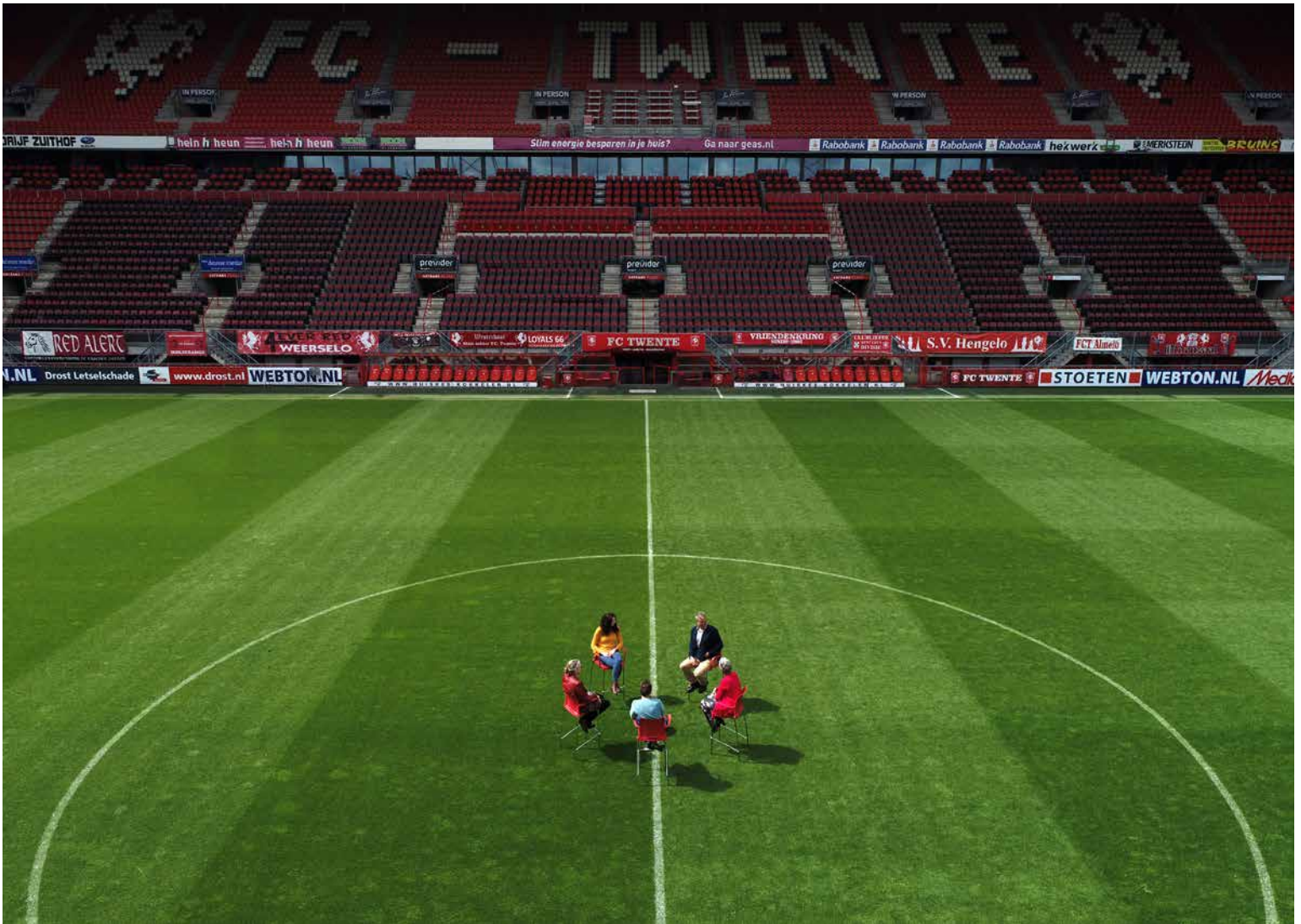


Niet met angst en beven naar de toekomst kijken

De digitalisering neemt steeds sneller toe, technologie ontwikkelt zich in een noodtempo, de berg data wordt steeds hoger. Levert dat alleen kansen op of brengt die ontwikkeling ook risico's met zich mee? 'We moeten klaarstaan om negatieve gevolgen op te vangen, niet met angst en beven naar de toekomst kijken', vinden de vier gesprekspartners van dit rondetafelgesprek.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Eric Brinkhorst

Een bijzondere plek dit keer voor het rondetafelgesprek: een emmer, op de middenstip van voetbalstadion Grolsch Veste. Die locatie is gekozen omdat directeur Jeroen van de Lagemaat van NDIX zijn klanten graag inzichtelijk maakt wat exponentiële groei in data nou eigenlijk betekent. 'Als je tegen mensen zegt: het gaat exponentieel groeien, hebben ze daar geen beeld bij. Maar als je zegt dat exponentiële groei betekent dat bij een druppel per minuut die emmer in ruim vijftien minuten vol zit en daarna in nog eens een kwartier de hele Grolsch Veste tot de bovenste ring vol water staat, →



dan gaat er wel een lampje branden. Digitalisering en technologische ontwikkelingen gaan sneller dan menigeneen kan voorspellen. En we staan volgens velen nog maar aan het begin.'

Ze zien elk op hun eigen vakgebied mooie ontwikkelingen. Gerdien Looman geeft het voorbeeld hoe een gemeente met sensoren bijvoorbeeld kan monitoren hoe het wegdek eraan toe is, of de riolering. 'Dan kun je repareren of vervangen wanneer het nodig is en niet zoals tot nu toe gebeurde automatisch om de vijftig jaar het riool vervangen. Dat kan ook kosten besparen.' Of neem de Smart Enschede app waarmee je op de fiets sneller groen krijgt bij de verkeerslichten. 'En we werken nu aan de pilot 'regentorens' bij mensen in de tuin. Die vangen gezamenlijk duizenden liters regenwater op en lozen die in droge tijden vanzelf zodat bij hoosbuien het riool niet overbelast raakt.

Allemaal voorbeelden van slimme technologie die dagelijkse problemen kan oplossen.' Machinelearning is volgens Rensink een goed voorbeeld van hoe door gekoppelde data nieuwe dingen mogelijk zijn geworden. 'Gezichtsherkenning, diagnoses bij ziektes door data van bijvoorbeeld scans te combineren, dat is duidelijk effectief'.

Maar minder mooie kanten zijn er ook. Rensink ziet bij machinelearning ook gevaren in conclusies trekken op basis van data. 'De werkelijkheid is een stuk complexer dan een set data die jij toevallig tot je beschikking hebt. Ik ben er huiverig voor dat mensen straks worden uitgesloten van bijvoorbeeld kredietverstrekking of een opleiding omdat op basis van data is geconcludeerd dat ze dat niet zouden kunnen of mogen. Het gevaar bestaat dat je gegijzeld wordt door een algoritme. Er moet ook ruimte zijn voor andere, menselijke factoren.' Daarom

is op de UT in de masters ook computer ethics opgenomen. Voorzichtigheid met data is ook volgens Looman geboden: 'Want als een zorgverzekeraar zijn klanten een stappenteller geeft, is dat dan alleen uit preventieoogpunt of kunnen die data ook anders worden ingezet, bijvoorbeeld voor een premieverhoging als je niet genoeg beweegt? We kunnen alles meten en weten, maar willen we dat ook? Dat is de vraag.'

Coenen, met 23 jaar veruit de jongste in het gezelschap, kan best huiverig worden als ze 's avonds nieuwsflashes op haar telefoon krijgt over criminaliteit in haar buurt. 'Hoe weten ze dat? Soms word ik daar best benauwd van. En als ik naar The Dark Mirror op Netflix kijk, kan ik me ook wel zorgen maken over sociale en psychische gevolgen. Het is belangrijk dat we de jeugd goed leren hoe ze met bijvoorbeeld social media omgaan. Je moet je steeds kritisch



afvragen: wat wil ik er eigenlijk mee en wat deel ik met wie? Kritisch omgaan met de nieuwe technologie is echt belangrijk. Maar ik zie toch vooral voordelen aan alle technologische ontwikkelingen: het leven wordt er simpelweg gemakkelijker van. We moeten een goede mix zien te vinden tussen technologie en menselijk contact, bijvoorbeeld in de ouderenzorg.'

Bij de presidentsverkiezingen in Amerika kon je zien hoe sociale media het stemgedrag beïnvloeden. Van de Lagemaat weet dat Google op basis van profielen precies weet voor welke info je gevoelig bent en ook op welk tijdstip. 'Google kent mij beter dan ikzelf. Cybercriminelen kunnen dat misbruiken door je precies op die beïnvloedbare momenten te bestoken met informatie waar jij gevoelig voor bent. Dat heeft niemand kunnen voorzien. Internet is ooit bedacht om wetenschappers snel wereldwijd informatie te laten delen. De bedenker ervan zegt nu ook dat hij bepaalde gevaren, zoals cybercrime en misbruik van data niet heeft voorzien. Wij overzien niet wat we nog aan negatiefs gaan tegenkomen bij toekomstige technologie. Maar dat is geen reden om deze ontwikkeling te stoppen. Je moet gaandeweg durven zeggen: dit is niet leuk meer, dit moeten we aanpassen.'

Bij de gemeente moet ook zeker oog zijn voor groepen die digitaal niet zo handig zijn, weet Looman. 'Als we na volgend jaar alleen nog digitaal publiceren en niet meer in de huis-aan-huisbladen, bereik je dan nog wel iedereen? Dat zijn stappen waarover je goed moet nadenken.' Bijsturen waar het moet dus. 'Je moet klaarstaan om de gevolgen op te vangen, niet met angst en beven naar de toekomst kijken. Want het biedt ook volop kansen', concluderen ze samen. Zo zou voorleessoftware mensen die niet goed begrijpend kunnen lezen juist kunnen helpen als er een bericht van de gemeente digitaal binnenkomt. En is mail veel duurzamer dan het rondpompen van papier.

Talenten houden en halen

Volgens de vier is het zaak dat Twente talent binnenhoudt én haalt. Nu vertrekt tachtig procent van de UT-alumni nog naar elders. Van de Lagemaat: 'Ik heb geen zorgen over de technologie, die trein rolt wel door en voor elk probleem wordt wereldwijd wel een oplossing bedacht. De grote namen zullen ook wel goede mensen blijven trekken. Maar kan een klein ict-bedrijf in pakweg Tubbergen straks ook wel voldoende talent aantrekken en perspectief bieden voor hun continuïteit? Dat vind ik een grotere uitdaging.'



Wij overzien negatieve gevolgen van toekomstige technologie niet, maar dat is geen reden om te stoppen

Daarvoor zouden universiteiten en hogescholen nog meer de link met het bedrijfsleven moeten zoeken, vindt alumnus Coenen. 'De campus is toch een wereld op zich. Ik heb een survey gedaan over Talent in Twente en daaruit bleek dat studenten nog geen twee Enschedese bedrijven op kunnen noemen. Bedrijven moeten zich meer op de campus laten zien en studenten moeten meer naar buiten. Dat verandert gelukkig al.'

Een goede beheersing van de Engelse taal is onontbeerlijk om ook de internationale brains te vinden en te houden. 'Veel mensen praten wel Engels, maar een vakinhoudelijke discussie is toch wel wat anders', weet Looman, die zichzelf bijschoolde met een 'Cambridge course'. 'En dan bedoelen we echt niet dat heel Twente Engels moet praten', haast Rensink zich te zeggen, 'want de weerstand tegen Engels in onze opleidingen ken ik ook. Maar voor een vak als Computer Science zou het volkomen onlogisch zijn om het in 't Nederlands te doen.' Volgens Van de Lagemaat komt het met die Nederlandse taal van expats vanzelf goed na een tijdje. 'Het minste dat we kunnen doen, ook in het mkb, is die mensen een soft landing geven.' /



Wouter Teeuw en Hesther Hemsssem

Saxion helpt bedrijven op weg in smart world

Steeds meer bedrijven willen gebruik maken van data. Maar hoe verzamel je die, hoe krijg je ze in één platform en wat kun je er vervolgens mee? 'Veel bedrijven voelen de noodzaak 'iets met data' te doen, maar dat is wel heel breed. Het begint met nadenken wat je met al die data wilt. Onze studenten kunnen helpen die doelen duidelijk te formuleren én te verwezenlijken en helpen zo bedrijven op weg naar de smart world', zegt lector Wouter Teeuw Ambient Intelligence van Hogeschool Saxion.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Data kunnen een schat aan bruikbare informatie opleveren. Zo wil Scania cijfers uit het verleden gebruiken om nauwkeurig te voorspellen wanneer een vrachtwagen (onderdeel) onderhoud nodig heeft, in plaats van periodiek onderdelen te vervangen terwijl dat misschien niet eens hoeft. 'Als je veel historische data hebt en je combineert die door middel van machine learning,

kun je heel precies voorspellen wanneer iets kapot gaat. Je zou er zelfs aan kunnen koppelen dat zo'n onderdeel ook meteen automatisch wordt besteld. Zo helpen data je bij een efficiënte bedrijfsvoering', legt Teeuw uit. Gegevens uit het verleden kunnen bijvoorbeeld ook helpen te voorspellen wanneer er topdrukke ontstaat, zodat daar goed op kan worden ingespeeld.

Data goed interpreteren en combineren is niet alleen bruikbaar voor het bedrijfsleven, maar ook in andere sectoren. In de sportwereld kunnen sensoren bijvoorbeeld hartritme en de manier van lopen registreren en vergelijken met de 'normale' data van die speler. Zo kan een speler tijdig uit het veld worden gehaald voor hij geblesseerd raakt. Teeuw: 'Vroeger nam de clubarts de hartslag op, keek een trainer hoe een speler liep en dan werd met 'fingerspitzengefühl' een beslissing genomen. Als je meetresultaten goed combineert, is dat proces veel nauwkeuriger.'

Volgens opleidingsmanager Hesther Hemssems - van Leeuwen van HBO-ICT Saxion hebben veel bedrijven interesse in het gebruik van data. Onder andere om het overzicht binnen hun bedrijf te verbeteren en processen te optimaliseren. 'Probleem is dat bedrijven vaak al wel allerlei data verzamelen, maar dat die soms wel op vijf verschillende manieren zijn opgeslagen, zelfs nog in Excelsheets. Eén product staat bijvoorbeeld onder verschillende namen in de systemen. Als je data wilt combineren, bijvoorbeeld om je voorraad goed te beheren, zul je die dus eerst allemaal op dezelfde manier moeten opslaan om ze toegankelijk te maken. Met dat opschonen van data en het allemaal op dezelfde manier toegankelijk maken, kunnen onze studenten helpen.'

Om data slim te gebruiken, moet je allereerst goed meten, en de data daarna doeltreffend kunnen combineren en analyseren. Bedrijven kunnen zich met zulke digitale vraagstukken melden bij het lectoraat. 'Voor het bedrijfsleven

betekent Saxion een up-to-date kenniscentrum. En studenten doen ervaring op met concrete, afgebakende opdrachten. Nieuwe oplossingen die daaruit voortkomen, kunnen we weer gebruiken in ons onderwijs. Door intensieve contacten met het bedrijfsleven weten wij ook precies wat er speelt in het bedrijfsleven en kunnen we het onderwijs goed laten aansluiten bij de praktijk. Zo ontstaat voordeel voor alle partijen', legt Hemssems uit.

Slim inzetten van data betekent ook goed nadenken wát je nou eigenlijk wilt meten. Zo is Saxion betrokken bij een project met de universiteit en hogeschool van Wageningen om het stropen van neushoorns tegen te gaan. 'Dan kan je die neushoorns zelf gaan monitoren via een halsband, maar als die gegevens bij stropers bekend worden, bereik je het tegendeel. Liever willen we de stropers detecteren. Wij ontwikkelen nu software om afwijkend gedrag, van de kudde die om neushoorns heen leven, te monitoren. Als bijvoorbeeld wilde beesten en gnoes heel onrustig worden, duidt dat op onraad.'

Een voorbeeld dichterbij huis: Saxion heeft voor de brandweer sensor-technologie ontworpen waarmee de positie van brandweermensen in een brandend gebouw altijd bekend is. 'Die sensor in de schoen registreert precies waar iemand is, hoe snel hij zich verplaatst. Ook de afstand tot de auto en andere manschappen kun je precies in beeld brengen. Combineer je dat met een plattegrond van het gebouw en praktische punten als waar deuren zitten en hoe die opengaan, dan kun je bij gevaar iemand altijd op de snelst mogelijke manier bereiken.' /

Oplossingen voor vragen van de toekomst

Saxion bereidt studenten voor op hun toekomstige rol in de dynamische samenleving/arbeidsmarkt. Een omgeving die steeds slimmer wordt: elke dag zien we producten, diensten en oplossingen die er gisteren nog niet waren. Dat doet Saxion met onderscheidend onderwijs en onderzoek, met een internationale blik. Ze vertaalt technologie naar alle beroepsprofielen en opleidingen worden voortdurend aangepast aan de laatste ontwikkelingen. Wilt u als bedrijf of organisatie ook hulp bij het oplossen van een digitaal vraagstuk? Neem dan contact op met Saxion Business Point (088-0193700 of business@saxion.nl). Daar kunt u ook terecht met een mooie stage- of afstudeeropdracht of kennisvragen.

Meer informatie: www.saxion.nl/bedrijven

Ondernemen met je hart. Dat is wat Jackie Jansman en Dewi Krans doen met hun fashion- en confectiebedrijf Rebels United in Enschede. Dankzij het programma Twente Move2Social, een initiatief van Rabobank Enschede-Haaksbergen, hebben de twee hun ondernemende skills en hun netwerk vergroot.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

MOVE2SOCIAL VERSTERKT SOCIALE ONDERNEMINGEN

Rebels United: confectie en mode met een hart

Jackie en Dewi ontmoetten elkaar bij hun vorige werkgever. Het klikte meteen tussen de twee, want ze hadden allebei een passie voor fashion. Jackie omdat ze jarenlang haar eigen lingerie- en kledingmerk had, Dewi omdat ze een eigen kinder-kledingmerk voerde. De twee bedachten dat het te gek zou zijn om samen weer een stukje textielindustrie naar Enschede te brengen. 'Ik liet mijn kleding al die jaren daarvoor in het buitenland produceren en dacht toen al, wat zou het mooi zijn als dat gewoon hier in Twente kon', vertelt Jackie.

Met dertien euro op hun bankrekening en een enorme drive begonnen ze drie jaar geleden met Rebels United. 'De eerste productie hebben we ook gewoon samen gemaakt. We begonnen met twee naaimachientjes, voor onszelf maar later ook voor anderen uit ons netwerk. Gaandeweg kregen we ook vragen van designers die te kleine opdrachten hebben om ze in het buitenland weg te zetten', legt Dewi uit.

Alles aanpakken

Al het geld wat werd verdiend, werd meteen weer in de zaak gestoken. Zo groeide het bedrijf onstuimig. 'We pakten alles aan. Vroeg iemand om tassen, moesten we ineens op zoek naar riempjes. We zagen geen beren op de weg, elk probleem losten we op als het voor onze neus stond', verklaart Jackie het succes.

Eind 2017 trok Rebels United in bij Color4Coton Creation, één van de klanten. Colour4Coton Creation bedrukt katoen,

Rebels United maakt er tassen, handdoeken, schorten en andere confectie van. Omdat de twee geloven in mogelijkheden voor iedereen, maakten ze van hun bedrijf een sociale onderneming. Jackie: 'Wij vinden het mooi om mensen een kans te geven. Het begon met een Russische dame die heel goed kon naaien, ze bleek nog pakken te hebben genaaid voor de generaals in het Russische leger. Inmiddels hebben we al elf mensen aan het werk, van verschillende nationaliteiten en met heel diverse achtergronden. Er zitten in Enschede nog zoveel mensen thuis omdat ze bijvoorbeeld de taal nog niet goed beheersen of omdat ze lang uit het arbeidsproces zijn geweest. Bij ons vinden ze structuur en nieuwe contacten.'

Meer structuur

Toen het bedrijf zo goed begon te draaien, zochten de twee ondernemende vrouwen naar meer structuur. Zo kwamen ze in aanraking met Move2Social, een initiatief waarin Rabobank Enschede-Haaksbergen onder andere samenwerkt met gemeenten, onderwijs en ROZ. 'Veel ondernemingen met sociale doelen leven van subsidies. Maar als na een aantal jaren die bijdragen stoppen, ontstaan vaak problemen. Bij Move2Social leer je hoe je van een sociale onderneming een levensvatbare onderneming kunt maken', legt directeur particulieren Martin Landkroon van Rabobank Enschede-Haaksbergen uit. In tien masterclasses leren de sociaal ondernemers alles over bijvoorbeeld een businessplan en netwerken, maar ook over gebruik van social media en



We zijn door Move2Social meer ondernemer geworden

(alternatieve) financieringsmogelijkheden. 'Rabobank wil meer zijn dan alleen een financieringsinstituut. In Move2Social kunnen we onze kennis en netwerk gebruiken om sociale ondernemers vooruit te helpen. Zo versterken we de dynamiek in de regio', vult directeur bedrijven Giljam Wartena aan.

Pitchen

Aan het eind van de tien lessen hebben de deelnemers een goed businessplan en kunnen

ze hun ideeën pitchen voor een financieringstafel met onder andere de Rabobank en twee van de grootste goeddoelenorganisaties van Nederland: Start Foundation en Rabobank Foundation. 'Maar ook al financier je niet, je komt altijd verder. In de eerste 3 series zijn 30 sociale ondernemers begonnen, van die bedrijven bestaat nu nog 80 procent. Samen zijn ze goed voor 75 banen. Het heeft dus echt impact op de maatschappij en dat wordt ook gezien: in 10 regio's wordt dit voorbeeld al gevolgd en het ministerie van Economische Zaken heeft dit met de 40 grootste gemeenten van Nederland uitgeroepen tot één van de 20 meest kansrijke initiatieven om het mkb te laten groeien', zegt Landkroon. Geen wonder, want sociaal ondernemen zit in de lift: in onze economie groeit deze manier van bedrijfsvoering het snelst.

Ondernemer

Dewi en Jackie zijn blij dat ze Move2Social hebben ontdekt. 'We zijn altijd druk, halen soms zelfs hele nachten door. We waren al goed bezig, maar hadden ons verdienmodel nog niet goed in kaart', vindt Dewi. 'We zijn meer ondernemer geworden. We gaan nu ook het fashiondeel en het confectiedeel splitsen, dat geeft rust. We kunnen aankloppen voor advies als we te veel druk voelen en ons netwerk is flink vergroot', vult Jackie aan. /

Twente Move2Social is in een uitgave voor het Ministerie van Economische Zaken uitgeroepen als een van de twintig meest kansrijke projecten in 2019 om het mkb te laten groeien. Daarnaast is Move2Social een van de vijf projecten waaruit een winnaar wordt gekozen, die namens Nederland zal worden afgevaardigd voor de Europese Award voor Ondernemingsbevordering, EEPA (november 2019 in Helsinki).

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

STERKE BEDRIJFSTAK EN KNAPPE KOPPEN VEROVEREN SAMEN DE WERELD

Informatietechnologie brengt Twentse maakindustrie naar next level

Hardware kan iedereen overal ter wereld namaken. Maar Twente kan aan producten iets toevoegen wat niet iedereen ter wereld lukt: slimme software. Daarvan zijn Jurgen van Kreij van Innovadis, Marjo Nieuwenhuijse van Serious VR en Lasse Licht van Mindhash overtuigd. 'Hardware kun je uit elkaar sleutelen en kopiëren. Het verschil zit in ons intellectuele eigendom, de software en het visualiseren van de data. Dat is onze plus', vindt Licht.

Ook Ellen Kuipers van Twente Branding ziet in die unieke combinatie van maaktalent en slimme technologie een unieke kans om de concurrentiepositie van Twente te versterken. 'We hebben daarmee een kans om ons als ondernemend Twente te profileren. Zo word je aantrekkelijk voor nieuw talent en behoud je hoogwaardige arbeid in de regio. Dat heeft een positieve invloed op het vestigingsklimaat van Twente.'

Volgens Van Kreij neemt Twente een unieke positie in. 'We hebben hier van oudsher veel maakindustrie en die is nog steeds sterk aanwezig. Daarnaast

komen er veel goede studenten van Universiteit Twente en Hogeschool Saxion, waardoor we hier bij uitstek kunnen werken aan Smart Industry. Daarnaast is Twente heel ondernemend en zijn bedrijven gefocust. Klanten krijgen hier geen gladde verkoper die belooft dat 'ie alles kan, maar iemand die echt weet waar hij het over heeft, omdat hij zich er ook daadwerkelijk in heeft verdiept.'

De maakindustrie is van oudsher behoudend. Maar langzamerhand dringt wel het besef door dat de wereld zo snel verandert dat je niet kunt blijven vasthouden aan argumenten als: zo doen we het al jaren. Marjo Nieuwenhuijse van Serious VR: 'Ik snap het wel, software is natuurlijk een stuk ongrijpbaarder dan een nieuwe machine. Maar als ze eenmaal met onze vr-brillen een training hebben gedaan, zien ze het gemak en de mogelijkheden die het biedt. Het is even een drempel waar ze overheen moeten.'

'Vaak steken bedrijven nog sneller anderhalve ton in een nieuwe vrachtwagen dan tienduizend euro



in software. Gelukkig beseft de nieuwe generatie ondernemers inmiddels wel dat die software net zo hard nodig is om mee te komen in de concurrentiestrijd', vult Van Kreijl aan.

Door software toe te voegen, maak je doodgewone producten meer waard, weten de drie uit ervaring. 'Als je alleen data verzamelt en niemand kijkt ernaar, heb je nog niks gewonnen. Maar als de industrie ziet dat ze kosten kan besparen of zelfs nieuwe verdienmodellen kan ontwikkelen, is de nieuwe generatie echt geïnteresseerd', weet Licht.

De ict-sector in Twente groeit snel, maar is nog wel overzichtelijk, partijen komen elkaar met regelmaat tegen. 'Samen optrekken als Twentse bedrijven is de enige manier om grote spelers te

interesseren. Als je elk je eigen focus hebt, bijt je elkaar ook niet', vindt Van Kreijl.

Serious VR werkt sinds een halfjaar al samen met andere bedrijven in de Industrial Reality Hub. Deze bedrijven stonden onder andere al met elkaar op de Hannover Messe om de (maak)industrie kennis te laten maken met de slimme technologie uit Twente. En ze hielden een gezamenlijk symposium voor alle klanten over de mogelijkheden van vr en ar. Nieuwenhuijse: 'We wisselen kennis uit en kunnen samen naar de buitenwereld een veel breder pakket aanbieden.'

De handen ineenslaan om gezamenlijk tot innovaties te komen biedt kansen voor Twente. 'Ik snap dat een ondernemer veel tijd steekt in zijn eigen innovaties. Maar als je nou tachtig

Samen geven we antwoord op wereldwijde vraagstukken

procent van die creativiteit in je eigen bedrijf steekt en twintig procent in het samen bedenken van Twentse innovaties gericht op de markt buiten Twente, dan schrijven we hier geschiedenis. De enorme netwerkdichtheid in Twente die toch veelal naar binnen gekeerd is, wordt dan een innovatief netwerk dat zich gezamenlijk richt op de buitenwereld. Samen geven we antwoorden op wereldwijde vraagstukken', roept Ellen Kuipers op'. >

Lasse Licht, Ellen Kuipers, Marjo Nieuwenhuijse en Jurgen van Kreijl



Marjo Nieuwenhuijse *Serious VR*

'Wij bieden trainingen aan de industrie met behulp van virtual reality. Zo kan een bedrijf nieuwe werknemers en klanten virtueel machines laten gebruiken voordat ze aan de echte machines gaan werken. Dat kan binnen het eigen bedrijf, maar ook bij een lokale onderhoudsploeg van een klant of vestiging aan de andere kant van de wereld. Nu was het zo dat trainers van een opdrachtgever bijvoorbeeld naar Mexico vlogen om mensen te instrueren. Als er veel nieuwe mensen waren, moesten ze er weer naartoe. Nu is de informatie altijd beschikbaar en kun je oefenen zo vaak als je wil. Als je mensen meteen met echte machines laat oefenen, kunnen ze de eerste paar dagen fouten maken en dat kost geld. Een bedrijf krijgt door vr-trainingen dus beter geschoolde arbeidskrachten, met minder kosten.

Met training performance analytics wordt bovendien teruggekoppeld hoe het gaat. Als je bepaalde vaardigheden beheerst, kun je een level hogerop. Die serious gaming component spreekt met name jongere mensen aan. Ze leren al doende, in plaats van met een presentatie. Van 'learning by doing' leer je beter, je onthoudt dan tachtig procent. Als iemand het alleen ziet, is dat maar twintig procent. We leveren onder andere aan de chemische industrie, waar veiligheid in de processen natuurlijk een belangrijk issue is. Met vr kunnen nieuwe mensen veilig oefenen.

We merken dat de industrie de brillen ook aanschaft omdat het cool staat, het geeft je bedrijf een upgrade als je zo je werknemers traint in plaats van met een standaard rondleiding in de fabriek.'



Screenshot uit een 360 VR trainingsomgeving

Jurgen van Kreijl Innovadis

‘Ons bedrijf helpt organisaties in de maakindustrie haar positie te verbeteren en dichterbij hun klanten te komen. Van oudsher is de maakindustrie sterk gefocust op het product en minder op het contact met de klant. Maar de markt wordt veeleisender. Klanten willen snel toegang tot alle mogelijke informatie rondom een product, of het nou een gebruikershandleiding, de status van orders of voorraadoverzichten is.

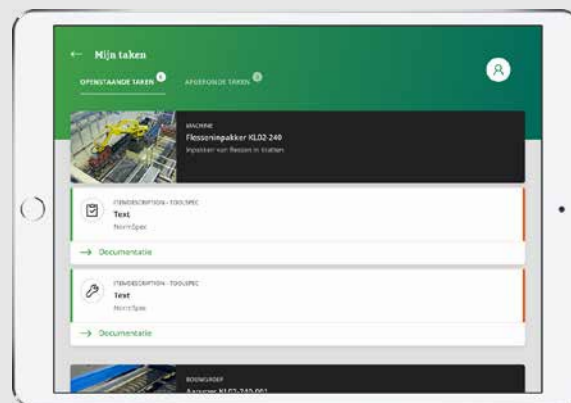
Vroeger kon je al die info nog wel in verschillende Excellijsten opslaan, maar nu de assortimenten groter worden en vaker wisselen, houd je die informatie nooit meer overzichtelijk voor je klanten.

Voor nieuwe afnemers werkt dat gewoon niet op die manier. Juist de grote retailers verlangen dat je alle productinformatie snel kunt leveren. Ook zijn er steeds meer standaarden waar je aan moet voldoen om überhaupt te mógen leveren. Kun je dat niet, dan tel je vaak al niet meer mee. Om wel mee te kunnen blijven doen in deze snelle markt, bouwt Innovadis verschillende portalen. Dankzij die portalen is alle productinformatie snel en gemakkelijk toegankelijk. We ontwikkelen hoogwaardige ict-oplossingen die bijdragen aan het succes van de (maak)industrie. Zo werkt Innovadis onder andere samen met Apollo Vredestein, Pentair en de Morssinkhof Groep.

De nieuwe generatie die nu het roer overneemt in de maakindustrie ziet de noodzaak in van deze vernieuwing. Als je nieuwe afzetgebieden wilt creëren moet

je aan de eisen van de klant voldoen en die verwacht dat jij heel precies en snel de gepersonaliseerde gegevens kunt leveren waarom wordt gevraagd.

Daarnaast investeren we veel in innovatie en internet of things (Iot). Je kunt met Iot het productieproces efficiënter maken en je kunt waarde toevoegen door Iot in je product toe te passen.’



Lasse Licht Mindhash

‘Mindhash bestaat nog geen jaar dus we zijn nog een start-up. Toch weten grote hightech-bedrijven ons te vinden. Zulke grote bedrijven besteden hun innovatie vaak uit aan bekende ‘creative agencies’. Die doen marktonderzoek en komen dan vaak met een aanbeveling die vrij vaag is en nog handen en voeten moet krijgen.

Wat wij doen is snel een proof of concept maken – dat kan al in twee tot acht weken - en de oplossing heel globaal neerzetten zodat die door de gebruikers kan worden getest. Daar komt dan zoveel meetbare feedback op dat je meteen kunt zien of iets wel of niet werkt. ‘Fast failing is fast learning’, zeggen wij, je kunt er beter met zo’n concept achter komen wat wel en niet werkt dan wanneer je een product helemaal hebt uitontwikkeld.

We werken onder andere voor Victron, marktleider in solar chargers, accu’s voor off grid powersolutions, die gebruikt worden in onder andere de binnenvaart, industrie, telecom en homestorage. Voor hen hebben we een module bedacht met LoRaWAN, waardoor je op afstand je apparaat kunt uitlezen, configureren en besturen. De toepassingen daarvoor zijn veel breder. Zo moest je vroeger bijvoorbeeld fysiek met een helikopter naar een gsm-mast vliegen om inspecties te doen, nu kun je op basis van de data die je via LoRaWAN binnenkrijgt op afstand bijvoorbeeld een diagnose stellen of een software-update doen. Met slimme software kunnen we waarde toevoegen in een snel veranderende wereld. Dat is onze intellectuele troef ten opzichte van landen als China, dat heb je zo één, twee, drie nog niet nagemaakt.’





**BINNEN VIJF JAAR KUNNEN WE
HET PROBLEEM OPLOSSEN**

Twente pakt textiel-afvalberg aan

Dankzij de Regio Deal 'Twente groen Technologisch Topcluster', een rijkssubsidie van dertig miljoen euro die Twente Board, provincie Overijssel en Regio Twente met andere regionale partijen heeft binnengehaald en die bestemd is voor onder andere de transitie naar een circulaire economie, kan Twente grote stappen zetten richting een oplossing van de textielafvalberg. Vorig jaar is de stichting TexPlus opgericht. Daaraan nemen onder meer Twente Milieu, kringloopbedrijven De Beurs en Het Goed, Alcon Advies, Saxcell/Saxion en Enschede Textielstad deel. Samen zorgen zij ervoor dat afgedankt textiel weer een

tekst: Maaïke Thüssn fotografie: Frankenhuis / Lars Smook



Tich Vanduren, CEO van textielrecyclebedrijf Frankenhuis B.V. in Haaksbergen, is verguld met de kans om flinke progressie te kunnen boeken de komende jaren. 'Textielafval is, naast plasticafval, het grootste probleem. De textiel-industrie is zeer vervuilend. Het produceren ervan kost gigantische hoeveelheden water, verf en andere grondstoffen. Uit recent onderzoek is gebleken dat iedere Nederlander per jaar zo'n veertig kledingstukken weggooit. Negen daarvan worden hergebruikt, dus door iemand anders gedragen, zeven van de kledingstukken worden gerecycled, de rest belandt op de afvalberg en gaat de verbrandingsoven in. Let wel: we hebben het nu dus alleen nog maar over kleding, niet over gordijnen en meubelstoffen bijvoorbeeld, waarvan nagenoeg niets wordt gerecycled.'

Bij Frankenhuis worden per jaar enorme balen met textiel gerecycled. 'We gebruiken echter maar één methode', legt VanDuren uit. 'De mechanische. Die houdt in dat we gebruikte kleding verwerken tot vezels waarvan non-woven materialen gemaakt worden zoals isolatie voor witgoed en de binnenzijde van autodaken. Wat er eigenlijk gebeurt is 'down cycling'. Het mooie

is dat we met TexPlus gaan zorgen voor nieuwe manieren om gebruikt textiel te transformeren tot hoogwaardige materialen. Straks kan van je oude fleecede een nieuwe waterfles gemaakt worden en dan wordt het echt een circulaire economie.'

Wetenschap bundelen

Daarvoor is het volgens haar noodzaak dat alle - genoemde - partners nauw met elkaar gaan samenwerken. 'Alleen als alle partners in de keten goed op elkaar zijn afgestemd, kan dit proces van start. Ik ben ervan overtuigd dat dit lukt en niet over tientallen jaren, maar al ergens tussen 2020 en 2025.' Die overtuiging komt voort uit het feit dat de stichting is opgericht, maar ook uit de ontwikkeling van nieuwe technologieën in de regio (door onder meer Saxion) die het mogelijk maken om andere verwerkings-technieken te gaan gebruiken. Iedereen in de keten is belangrijk. Sorteerdgers, fijn-sorteerdgers, onderzoekers en verwerkers. TexPlus is een fantastisch vehikel om al die partners en de wetenschap te bundelen.'

Twente heeft een lange geschiedenis in textiel, en zet nu de stip op de horizon voor een

toekomst met circulaire textiel. 'Ook landelijk wordt de regio herkend als belangrijke hub in ontwikkeling van recycle/circulaire textiel', zegt Aleid Diepeveen, programmaleider Agenda voor Twente. 'Het project staat opgelijnd om opgenomen te worden in de Agenda voor Twente en is onderdeel van de Regio Deal. De Agenda en de Regio Deal versterken elkaar. Het is een belangrijke maatschappelijke uitdaging, waar deze regio een bijdrage aan kan leveren en vooral ook als economische kans, voor innovatie en werkgelegenheid.' /

Alleen als alle partners in de keten goed op elkaar zijn afgestemd, kan dit proces van start



'Laat jongeren zien dat ook hier baanbrekende technische bedrijven zijn'

De zoektocht naar goed gekwalificeerd personeel is in de ene branche zwaarder dan in de andere. Technische mensen hebben de banen voor het uitzoeken. Na een studie aan de Universiteit van Twente of de hogeschool Saxion, vertrekken studenten mét hun opgedane technische kennis, vaak naar een ander deel van het land. De regio Eindhoven en het westen van het land, waar de grote, bekende bedrijven gevestigd zijn, hebben een grote aantrekkingskracht op pas-afgestudeerden. Bedrijven in onze regio zien de uittocht van studenten met lede ogen aan.

tekst: Maaïke Thüss fotografie: ACtronics

ACtronics, het Almeloëse bedrijf dat wereldwijd elektrische auto-onderdelen reviseert, merkt ook dat er op openstaande vacatures veel minder reacties komen dan enkele jaren geleden. Het gaat de uitdaging om geschikte mensen te vinden echter graag aan. 'Het is zaak dat we ons laten zien tijdens open dagen, op informatieavonden en op andere evenementen waar scholieren en studenten zijn', aldus commercieel manager Niek Bragt. 'De mentaliteit van 'niet boven het maaiveld willen uitsteken' die in onze regio heerst, werkt soms keihard tegen ons. Zo ook in dit geval. We hebben daarom in Almelo een initiatief 'Ontdekhigh-Tech', waarbij twaalf technisch hoogwaardige bedrijven de handen ineen hebben geslagen om onze bedrijven



onder de aandacht te brengen. We willen laten zien dat ook hier baanbrekend technisch werk wordt verricht waaraan jonge mensen een bijdrage kunnen leveren.'

Buiten het stramien

Volgens Bragt heeft werken in Twente voor jongeren veel voordelen. 'Niet alleen is onze regio prachtig om in te wonen en te verblijven, maar ook het bedrijfsleven hier werkt anders. De hiërarchie en de directieve manier van leidinggeven is in andere delen van het land veel sterker aanwezig dan hier. Ook omdat de bedrijven hier kleiner zijn, hebben medewerkers veel sneller dan elders de mogelijkheid om mee te kunnen praten en je telt hier sneller mee. De bewegingsvrijheid die je als werknemer bij Twentse bedrijven hebt is veel groter, ook omdat 'pionieren' hier een overlevingsstrategie is voor ondernemers. Daar passen jonge mensen bij, die buiten het stramien denken.'

Juist Twentenaren passen bij ACtronics. 'Tukkers zijn over het algemeen 'down to earth'. Ze laten

zich niet zo snel verleiden om iets zomaar aan te nemen. Ze willen graag zelf onderzoeken of iets klopt en zijn er nieuwsgierig naar hoe iets werkt en of een aanneme wel terecht is. Dat soort mensen hebben we nodig in ons bedrijf. Elektronica wordt steeds ingewikkelder en geavanceerder. We zoeken 'Willy Wortels' die willen weten hoe iets in elkaar zit en die oplossingen bedenken waaraan een ander niet gedacht heeft.'

Uitdaging oppakken

Elektrotechnici, autotechnici, softwarespecialisten en mensen uit de automotivebranche zijn dus van harte welkom in Almelo. Bragt ziet het niet zo snel gebeuren dat jongeren uit andere delen van het land hier naartoe verhuizen voor een baan. 'Daarom geldt voor ons, net als voor veel andere Twentse bedrijven, dat we contact met onderwijsinstellingen moeten zoeken. Wij werken samen met het ROC Twente. Onze opleidingen volgen we bij hen in huis, en andersom komen studenten bij ons.' Rondleidingen door het bedrijf met scholieren van basisscholen, presentaties op beurzen, werknemers van ACtronics die op

Uitdagingen zijn er om op te pakken en problemen zijn er om op te lossen

de vacaturesite vertellen waarom werken bij het bedrijf aan te raden is... Al dit soort zaken zorgen er volgens Bragt voor dat zijn bedrijf in de kijker wordt gespeeld. 'We staan allemaal voor dezelfde uitdaging. Technisch personeel is dun gezaaid. Het probleem is op korte termijn niet op te lossen, maar op de lange termijn weet ik zeker dat deze aanpak gaat werken. Uitdagingen zijn er namelijk om op te pakken en problemen zijn er om op te lossen.' /

Inspivent van Eqib en Connecting Xperts biedt doorkijkje naar toekomstige samenleving



Van ego naar eco, van welvaart naar welzijn

Het juiste poppetje op de... ja, dat kennen we. Trouwens, die beste plek bepaal je zelf. Maar dát je een poppetje bent, is helder. Want je bent een human, geen resource. Dus vindt Eqib: we moeten van hrm naar hbm: human being management. Als stevige voorzet - culinair omlijst door STEAM Events - werd het Eqib & Connecting Xperts Inspivent georganiseerd. Confronterend én inspirerend, voor de hbm'er in spé.

tekst: Heidi Temmink fotografie: Stefan Heidekamp en Marije Benjamins

'Shift Happens', zo klonk de titel van het Inspivent dat plaatsvond in Gebouw N in Hengelo en waar negentig genodigden op afkwamen. Die shift is hard nodig. Of eigenlijk is er geen ontkomen aan, vindt gastspreker Ruud Veltenaar. Hij is TED-spreker, filosoof, serial entrepreneur, impact investor en bijzonder hoogleraar. Alles in één poppetje. Naar zijn mening leven we niet in een tijdperk van verandering, maar in een verandering van tijdperk. In zijn meeslepende betoog grijpt hij zijn

publiek bij de lurven om zijn boodschap tot leven te brengen. Beargumenteerd en gefundeerd. 'Dit is geen verhaal van een warrige filosoof.'

Verandering als uitdaging

Ruud trapt af met een vraag: 'wat denkt u: gaat de wereld de komende tien jaar radicaal veranderen?' Nou nee, denkt zo'n twintig procent van de toehoorders. Want wat is radicaal? En zijn zij niet gewoon realistisch? 'Wat is dan voor nu en de komende jaren onze grootste uitdaging?', vervolgt Ruud. Een vrouw ziet zijn microfoon onder haar neus schieten. 'Onze grootste uitdaging is verdraagzaamheid', zegt ze stellig. Een man voegt toe: 'gelijkwaardigheid binnen de ongelijkheid, binnen al onze verschillen'. Zijn buurman vindt: 'energietransitie, en hoe we dit allemaal voor elkaar krijgen'. Ook daar kan Ruud zich wel in vinden. 'Want we hebben onszelf wat energie betreft afhankelijk gemaakt van een paar obscure oliestaatjes en een schelp'. Waarna hij terugblijkt: 'het antropoceen is het tijdperk waarin de mensheid een ecologische macht is geworden. En als soort kunnen we informatie downloaden van massa naar individu en uploaden van individu naar groep. Maar willens en wetens helpen we alles naar de kloten.'



Laten we de verbinding aangaan en bereid zijn om te delen



Spirituele dwaling

Nog een vraag dan: 'voelt u zich een resource? Wat denkt u: is de economie dienstbaar aan de mens of is de mens dienstbaar aan de economie? Het laatste is nu het geval. En dat zou andersom moeten zijn. Maar dat is een dingetje, hè', grijnst hij ons toe. In het verlengde hiervan weten ondernemers altijd wel het doel - het wat en hoe - van hun bedrijf in woorden te vatten. Maar niet de bedoeling - het 'why'. Ruud antwoord daarop: we moeten ons, in een veranderende wereld, verbinden met ons aandienende zelf. Of in iets begrijpelijker Nederlands: doe wat je het allerbeste kunt én wat je het allerleukste vindt én wat de meeste waarde heeft voor anderen, de maatschappij, de wereld. 'Dit doen maar weinig mensen. Dus we zijn niet alleen ecologisch aan het dwalen, maar ook spiritueel.'

Bevestiging

De slides die nu op het scherm verschijnen, liegen er niet om. Over de waanzinnige aantallen

burn-outs in ons land, onder nog zó jonge mensen. Volgens Ruud doordat we continu onze verwachtingen van mensen opschroeven, zonder na te denken over de impact. 'Burn-outs ontstaan doordat wij resources zijn. En niemand vraagt zich af: wat verwacht ik nou eigenlijk van mijzelf? We vergelijken alles en iedereen met de collectieve middelmaat en we willen ook allemaal beter zijn dan dat. Aan de basis ligt de overtuiging: ik ben niet goed genoeg, of: er wordt niet genoeg van mij gehouden. De stimulans moet dan zijn om je te ontwikkelen binnen je eigen potentieel. Om meer van waarde te zijn vóór anderen, in plaats van beter te zijn dan anderen. En vraag je eens af: wat willen wij van onze kinderen, medewerkers, leiders om zelf een bevestiging te krijgen?'

Van leiden naar leiders

We doen het allemaal: onze kinderen stimuleren in de richting van waar ze goed in zijn. 'Maar wat als je ergens steengoed in bent, maar het verschrikkelijk vindt?', vraagt Ruud zich af. 'Ouders

zijn het grootste gevaar voor kinderen, daarna scholen. Zij zien het kind als een resource, terwijl die juist van waarde wil zijn als een being. Nu gaan we van welvaart naar welzijn. Dus het is feest. Vindt u die omslag eng? Angst is in tijden van onzekerheid een vriend die aanzet tot beweging. Is binnen uw bedrijf 'doing well' - geld verdienen - belangrijker dan 'doing good'? Als wáárde creëren het doel is, worden ménsen belangrijk. Het goede doen binnen leiderschap leidt trouwens altijd tot nieuwe leiders. En doing good zal resulteren in doing well. Purpose voorop. We moeten werk zien als sociaal ondernemerschap en insteken op sociale mobiliteit. Investeren in mensen om hun hele leven lang van waarde te zijn. Als hrm'er moet je hbm'er willen worden, omdat je van mensen houdt. Als je dat gevoel niet hebt, heb je het verkeerde vak gekozen.' /

DATA, HET NIEUWE GOUD VOOR MKB-ERS

Precies weten wanneer je welke producten moet inkopen of voorspellen wanneer het druk wordt en daar je personeel inzet op baseren. Ondernemers zouden er heel wat voor over hebben om in de toekomst te kunnen kijken. De mogelijkheid daartoe is dichterbij dan gedacht. Data is overal voor handen; in eigen computersystemen en extern, de kunst is alleen deze boven tafel te krijgen en te combineren om zo betrouwbare voorspellingen te kunnen doen.

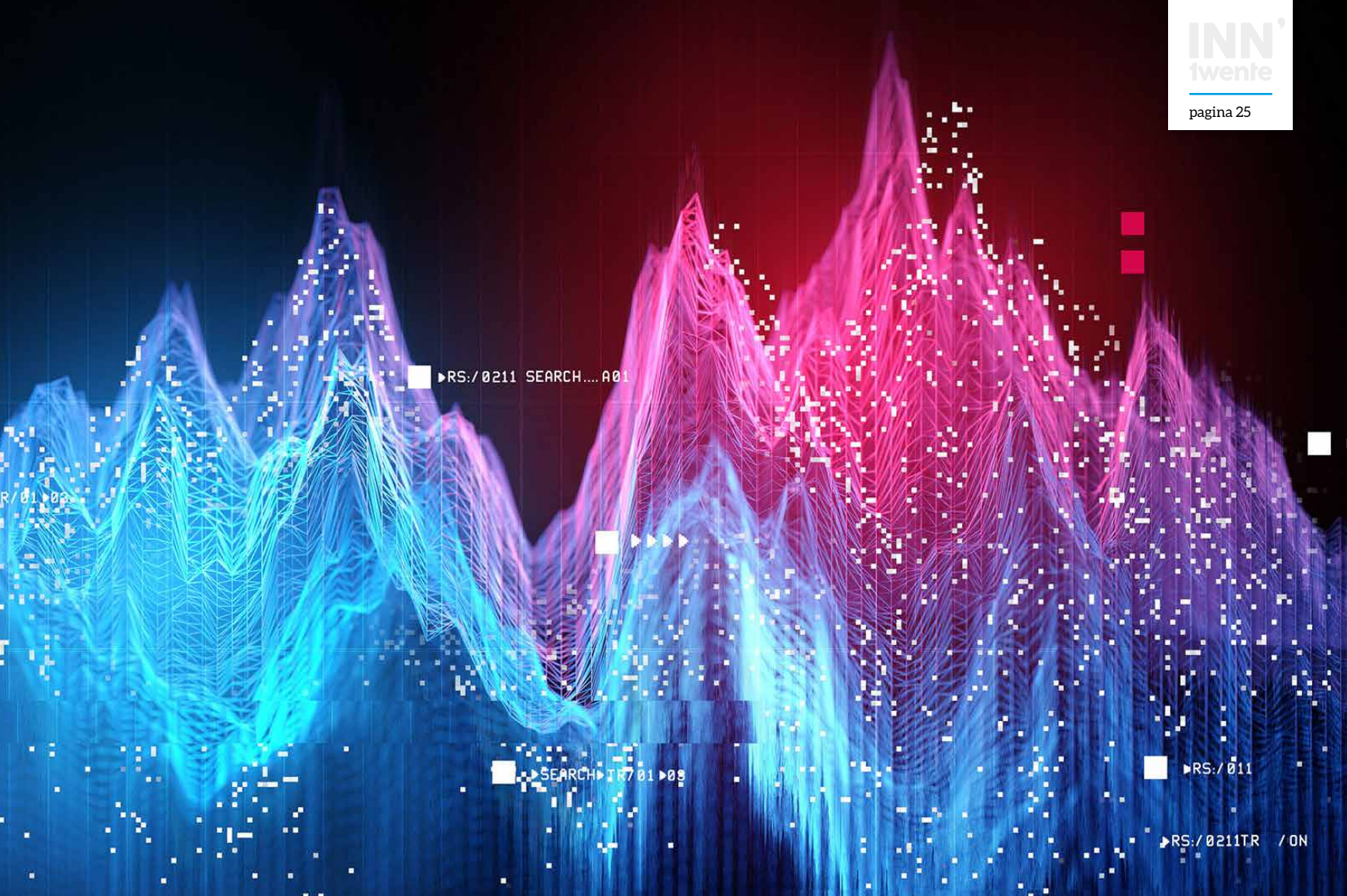
tekst: Maaike Thüss fotografie: Twelve Photographic Services / Stock

'Ondernemers varen vaak op onderbuikgevoel', zegt Martin van Ernst, Partner IT Advisory bij Baker Tilly. 'Dat gevoel gecombineerd met ervaringen uit het verleden levert een beslissing op of een toekomststrategie. Die onderbuikgevoelens kunnen - door data te gebruiken - worden onderbouwd met feiten,

waardoor risico's op onjuiste beslissingen kleiner worden. Ons team, bestaande uit datawetenschappers en -adviseurs, helpt ondernemers en overheden met het ontginnen, verrijken en visualiseren van data. 'Je moet het zo zien: bedrijven hebben vaak diverse silo's aan data; bijvoorbeeld een ERP-systeem, HR,



inkoopfactuurstaat, kassa's, maar ook externe databronnen zoals KvK en statistieken. Als je die combineert, wordt één plus één drie. Het begint met het analyseren van de vraag van een ondernemer. Pas als we weten wat die vraag is, kunnen we verder. Soms heeft een bedrijf een nieuw ERP-systeem dat niet de juiste informatie levert. We gaan de werkvloer op en onderzoeken of het systeem wel op de juiste manier wordt gebruikt. Medewerkers voeren soms niets in of gebruiken een 'nul' of een kruisje bij een invulveld, waardoor rapportages niet betrouwbaar zijn. We lichten het systeem en de processen door en kijken samen met de ondernemer hoe we deze kunnen verbeteren, zodat betrouwbare data beschikbaar komt. Wanneer we dat gedaan hebben, maken we een 'dashboard'. Eigenlijk heel simpel: voordat je een rapportage uitdraait, check of alle seinen op groen staan zodat eruit rolt wat je wilt.



Met een paar drukken op de knop heb je de gegevens die je nodig hebt. Op maat want een Raad van Commissarissen, een directie of een managementteam wil informatie, maar de één op hoofdlijnen en de ander meer uitgediept.'

Analyseren scheelt geld

In de opdrachten op dit vlak, maakt Baker Tilly steeds vaker gebruik van externe databronnen. 'Door andere bronnen te gebruiken, kunnen we (nog beter) voorspellingen doen van vragen die bij de ondernemer leven, bijvoorbeeld over klantgedrag. Neem een pretpark', legt Van Ernst uit. 'Als we het weer meenemen, het actuele verkeer, schoolvakanties, aantallen bezoekers op sociale media en de website, dan kunnen we vrij nauwkeurig aangeven op welke dagen het druk wordt. Daar kan het bedrijf de inkoop op aanpassen, maar ook de personeelsplanning. Hetzelfde geldt voor de

zorg. Als we analyseren wanneer welke mensen zorg vragen, bijvoorbeeld ambulante, kan een instelling daar op inspelen. Bij één van onze klanten bepalen we zo met een marge van zes uur de te verwachten inzet van medewerkers. Dat scheelt behoorlijk wat geld, niet onbelangrijk voor zorgorganisaties.'

Baker Tilly heeft klanten in alle branches. De transportsector, de horeca, overheden, iedereen kan profiteren van data. Data is het nieuwe goud', aldus Van Ernst die aangeeft dat via Baker Tilly ook kleine ondernemers toegang kunnen krijgen tot dat 'goud'. 'Kleine bedrijven kunnen een abonnement nemen. Via een portal loggen ze in en is een speciaal voor hen ingericht dashboard te gebruiken via de cloud. Kostbare eigen servers zijn dan niet nodig.' De ontwikkelingen van deze dienst stoppen niet. Baker Tilly wil in de toekomst ook bench-

Begin niet te groot. Start met het in kaart brengen van je verkoopsysteem of de financiële administratie

markdata beschikbaar stellen bijvoorbeeld. 'Ons advies is echter altijd: begin niet te groot. Start met het in kaart brengen van je verkoopsysteem of de financiële administratie. Zorg, samen met ons, dat deze onderdelen goed functioneren en bouw dan verder. Zo maak je uiteindelijk optimaal gebruik van data die antwoord geeft op de specifieke vraag die je stelt. Ondernemen met minder risico's, gebaseerd op feiten dus.' /

Bij Twence in Hengelo is het goed werken. Het bedrijf zet vol in op duurzame inzetbaarheid van zijn medewerkers. HumanCapitalCare helpt Twence om alle werknemers gezond, vitaal en gemotiveerd te houden.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook



HUMANCAPITALCARE HELPT BIJ DUURZAME INZETBAARHEID

Twence houdt medewerkers gezond

Een grote verandering begint met kleine stapjes. Als de avondploeg van Twence moet eten, is het gebruikelijk om fastfood te bestellen. Niet zo gezond, maar van het alternatief – een duurdere gezonde maaltijd bestellen - werd weinig gebruik gemaakt. Daarom is een voedingscoach ingezet om de ploegenmedewerkers meer bewust te maken van hun eet- en leefgedrag.

Marc Loffeld, adviseur arbeid & organisatie van HumanCapitalCare, vindt het een mooi voorbeeld van de manier waarop Twence duurzame inzetbaarheid benadert: hands-on en actief. 'We merken hier een enorme drive om er echt mee aan de slag te gaan.' De eerste stappen zijn gezet met de medewerkers die in ploegendiensten werken, maar Twence wil alle medewerkers gezond en gemotiveerd houden. Manager advies en beleid Albert Vos en veiligheidskundige Egon Schreven van Twence onderschrijven dat het bedrijf hier flink op



persoonlijk ontwikkelplan. 'Zo zit de medewerker aan het stuur van zijn eigen loopbaan. Jaarlijks bieden wij per afdeling opleidingen aan, maar de werknemer kan ook zelf met een opleidingsvraag komen. Twence kent een opleidingsbudget van 3 procent van zijn loonsom. Als je tevreden bent waar je nu zit, ook prima, maar je moet je wel blijven ontwikkelen', zegt Vos. Elk team heeft verder training gekregen in effectief vergaderen en er is een genereuze generatieregeling waarmee medewerkers vanaf hun zestigste tachtig procent kunnen werken tegen negentig procent loon en honderd procent pensioenopbouw. Deze regeling wordt binnenkort mogelijk al vanaf 58 jaar toegankelijk. 'We bieden mensen keuzevrijheid en kansen, in teamverband en persoonlijk. Als werknemers goed in hun vel zitten, is dat goed voor henzelf maar ook voor Twence.'

Als werknemers goed in hun vel zitten, is dat goed voor henzelf én voor Twence

Met een ziekteverzuim van circa vier procent zit Twence in de branche ruim onder het gemiddelde van zes tot acht procent. De fysieke gezondheid van elke medewerker wordt ieder jaar gecontroleerd met een vrijwillige Health Check, om de vier jaar is dat een heel uitgebreid onderzoek. Schreven: 'Omdat de risico's per groep verschillen, zijn die onderzoeken ook per groep anders. En we helpen mensen gezond te leven bijvoorbeeld door met regelmaat een stoppen met roken programma aan te bieden. Bij Twence rookt nog maar 9 procent, landelijk is dat zo'n 22 procent. En vier medewerkers uit de logistiek hebben het initiatief genomen om aan hun gewicht en gezondheid te werken. Dit is breed opgepakt en staat nu open voor alle Twence collega's in een gewichtbeheersprogramma met Marc.' Loffeld is zowel adviseur als coach, hij heeft het programma ontworpen en voert het uit.

HumanCapitalCare helpt veel bedrijven en instellingen die de noodzaak van duurzame inzetbaarheid inzien. 'Door de toenemende vergrijzing en krapte op de arbeidsmarkt en de verhoging van de pensioenleeftijd wil je de mensen die je hebt graag houden, en gezond en wel aan het werk hebben. En in deze krappe arbeidsmarkt is goed personeelsbeleid ook een pré.' /

inzet. 'Natuurlijk is duurzame inzetbaarheid ook hip, maar wij zien een heel reëel probleem in de vergrijzing van onze medewerkers. De gemiddelde leeftijd is nu 47 jaar en dan moet je goed nadenken hoe je iedereen gezond en gemotiveerd de eindstreep kunt laten halen', legt Vos uit. De werkgroep Duurzame Inzetbaarheid bij Twence wil bevorderen dat iedereen vitaal is en blijft, gemotiveerd zijn werk kan doen en zijn of haar talenten optimaal kan benutten. Schreven: 'Wij gaan niet van bovenaf bedenken wat gezond is. Richt je bijvoorbeeld een complete sportschool in, dan wordt die in veel bedrijven vooral gebruikt door werknemers die toch al sporten en dan het abonnement van de sportschool opzeggen. Dan heb je je doel nog niet bereikt.'

Onderzoek heeft uitgewezen dat met name onregelmatig werken en 's nachts werken gezondheidsrisico's met zich meebrengt. Om die reden heeft Twence een slaapruiimte (voor powernaps)

ingericht, waar de ploegleden gebruik van kunnen maken voor ze naar huis gaan. En kan iedereen deelnemen aan leefstijltrainingen met daarin bijvoorbeeld voedingsadviezen om overgewicht tegen te gaan.

'We willen mensen ook helpen hun leefstijl blijvend te veranderen. Je kunt wel tien of twaalf kilo afvallen met een lijnprogramma, maar als dat bijna een straf is en je mag voor je gevoel niks meer, dan vallen mensen binnen korte tijd weer terug in oude patronen. HumanCapitalCare helpt met adviezen waardoor je dagelijks verantwoorde keuzes kunt maken. Want zelfs tussen een kroket en een knakworst zitten verschillen in verzadigd vet', legt Loffeld uit. Medewerkers krijgen bij Twence elke dag vers fruit en melk, karnemelk en sap.

Gezonde voeding is natuurlijk maar één component van het welbevinden van de medewerkers. Twence heeft ook voor elke werknemer een

**DE BESTE CROUPIERS,
HET LEKKERSTE ETEN
EN VERRASSENDE
NIEUWE SPELEN**

Holland Casino laat iedereen zich thuis voelen

Een casino in Twente, zou dat wel gaan draaien? Bij de start in Enschede, zeventien jaar geleden, werd Holland Casino met enige scepsis ontvangen. Maar nu is een bezoek aan deze speelgelegenheid geliefd bij groepen en individuele gasten. En met de toelating van online casino's op internet ziet Holland Casino nog volop nieuwe kansen.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Er zijn bezoekers van net achttien jaar, maar ook van ver in de tachtig. En alle leeftijdscategorieën daar tussenin. 'Overdag komen vaak wat oudere gasten, soms ook alleen voor een kop koffie of ons gunstig geprijsde twaalfuurtje. En 's avonds zien we veel groepen, bijvoorbeeld voor een bedrijfsuitje met een arrangement, of echtparen en vrienden die hier lekker komen eten en dan nog wat spelen', zegt casinomanager Henri van Dooren.





Even een misverstand uit de weg ruimen: het casino hanteert geen exclusieve kledingvoorschriften. Toch wordt er wel op toegezien dat gasten er netjes uit zien. Shorts, een mouwloos hemd of slippers zijn een ‘no go’, net als petjes en trainingspakken. ‘Je hoeft hier echt niet in gala te komen. De dresscode is netjes en verzorgd. Naar het casino gaan is een uitje en bij die sfeer past bepaalde kleding. Maar een nette polo op een spijkerbroek is prima hoor, je hoeft echt niet in een pak of jurk’, zegt manager marketing & sales Enschede Kirsten Meijer.

Bij de top

De gasten roemen de culinaire kwaliteiten (Holland Casino scoort op recensiesite The Fork een 9,3 en hoort daarmee bij de top 3 van Enschede) en ook de gastvrijheid

De ongedwongen sfeer is onze kracht

en deskundigheid van het personeel. Daar wordt veel aandacht aan besteed. ‘Onze gastheren en –vrouwen kunnen zich meten met de beste croupiers van Europa. Ze krijgen een strenge opleiding, want we willen dat het spel hier verantwoord en eerlijk verloopt. Bij Europese kampioenschappen, waar 40 croupiers uit heel Europa aan mee doen, horen we al jaren bij de top’, weet Van Dooren.

Doen waar je goed in bent, dat is het geheim van Holland Casino, denkt Meijer. ‘We zijn de enige legale aanbieder van tafelspelen zoals black jack en roulette. Daar moeten we ons mee onderscheiden. Live, goed begeleid, en een spannend spel in een betrouwbare omgeving. We bieden regelmatig nieuwe spelen zoals nu dice ball, een spel met dobbelstenen.’ De spanning van het spel, het inzetten, de kans om te winnen, het is prachtig om dat live mee te maken. Maar de Tweede en Eerste Kamer hebben inmiddels ook toestemming gegeven voor legale online casino’s. Zijn de twee niet bang dat die ontwikkeling mensen thuishoudt? Van Dooren denkt van niet. ‘Wij zijn er helemaal klaar voor. Deze ontwikkeling zat er al jaren aan te komen’, zegt Van Dooren enthousiast.

Verslaving voorkomen

Een pré die Holland Casino zeker gaat hebben bij de gunning van de online markt is het adequate beleid ter voorkoming van kansspelverslaving. Een opdracht van de overheid, maar het bedrijf ziet dit zeker niet alleen als een moetje. ‘Sterker nog: als we dat niet hadden, zou ik hier niet eens willen werken’, stelt Van Dooren resoluut. Het personeel van Holland Casino krijgt elk jaar trainingen om problematisch gedrag te leren herkennen. Het hele bedrijf volgt ook een e-learning traject om bewustwording rondom verslaving te bevorderen. ‘Gasten moeten zich bij binnenkomst legitimeren en worden dan ook geregistreerd. Zo zien we meteen hoe vaak iemand komt. Als een gast ineens veel vaker komt, is dat een signaal. Net als bijvoorbeeld een onverzorgd uiterlijk, veel drinken, gejaagd gedrag. Zien onze medewerkers dit, dan gaan we met de gast in gesprek. Dat kan bijvoorbeeld leiden tot een entreeverbod voor een bepaalde periode. We werken nauw samen met verslavingszorg Tactus, en kunnen ook doorverwijzen. We zijn ook op de hoogte van de laatste onderzoeken en wetenschap rondom verslavingen.’ >



Holland Casino

Holland Casino heeft veertien vestigingen, verspreid door Nederland. De casino's zijn gastvrije uitgaansgelegenheden met een gevarieerd spel (onder te verdelen in tafelspelen zoals black jack, roulette en poker en speelautomaten), met horeca. Gasten spelen hier verantwoord en veilig, waarbij ze verzekerd zijn van eerlijk spel en de hoogste uitkeringspercentages van Nederland. De vestiging in Enschede staat bekend om de Twentse gastvrijheid, waar je naast de casinospelen ook terecht kunt voor een groepsarrangement, bedrijfsfeest of uitstekend diner.

In Holland Casino Enschede kunnen gasten naast de spanning van het spel ook terecht voor een gezellige avond uit, individueel of met een groep. Gasten die voor het eerst komen kunnen met een groep een besloten speluitleg reserveren of in het weekend gebruik maken van de gratis speluitleg.

Er is meer dan spel alleen; geniet van een diner, kom naar een live-optreden of drink een cocktail op zaterdag. De vestiging Enschede heeft een unieke escape room voor groepen vanaf veertig personen, die gereserveerd kan worden.

Holland Casino is in Nederland de enige aanbieder die live tafelspelen mag aanbieden onder leiding van een croupier. Ook heeft Holland Casino in Nederland de hoogste uitkeringspercentages bij de speelautomaten, namelijk gemiddeld 92 procent terwijl dit wettelijk 80 procent is. Bij een tafelspel zoals roulette kan dit percentage oplopen tot 98,6 procent.

Restyling

Om over drie jaar helemaal jeugdig de twintigste verjaardag te vieren staan nog een complete restyling van bar, restaurant en receptie op het programma. Meijer: 'Alles staat als een huis en onze bezoekers zijn heel enthousiast. Maar we willen blijven verrassen. Daarom gaan we dit jaar nog aan de gang met de restyling. Zo passen we straks weer mooi bij de binnenstad van Enschede, die zich ook steeds vernieuwt.' Van Dooren, die eerder in Enschede werkte maar de laatste vijf jaar in Scheveningen, is er zeker van dat Holland Casino Twente heeft veroverd. En het Duitse achterland, dat al elf procent van het bezoekersaantal voor haar rekening neemt. 'De cultuur is hier toch anders dan in het westen. Gemoedelijk, nuchter. In het westen zijn mensen wat harder en directer. Als hier een keer iemand schreeuwt, kijkt iedereen meteen op. Juist de rust en de gezellige sfeer worden door de gasten hier gewaardeerd. Iedereen moet zich hier thuis voelen. Jong en oud, volop aan het spelen of met maar een tientje op zak, ouderen die komen om elkaar te ontmoeten of spelers die bijvoorbeeld fanatiek meedoen aan een black jack toernooi. Dat kan allemaal hier. Die ongedwongen sfeer is echt onze kracht'. /



LESLEY BROOS

COLUMN

Digitale dienstverleners sneller aansprakelijk voor cyberschade

Het snel en grenzeloos kunnen verspreiden van informatie wordt gezien als de grootste verdienste van onze vorige eeuw. Inmiddels lijkt het tegen gaan van *onwenselijke* verspreiding van informatie de grootste uitdaging. Denk aan informatie die nuttig kan zijn voor vermeende terroristen, aan verspreiding van kinderporno, aan illegaal up- en downloaden van films en muziek, aan online diefstal van bedrijfsgeheimen of staatsgeheimen en aan handel in persoonsgegevens voor commercieel of politiek gewin. Maar bij wie ligt de verantwoordelijkheid voor deze uitdaging?

Het gemak waarmee en de enorme schaal waarop informatie in ons digitale tijdperk vermenigvuldigd kan worden, maakt dat informatiebeveiliging lastiger en belangrijker dan ooit is geworden. Het is dan ook niet verwonderlijk dat in de afgelopen decennia een stortvloed aan wet- en regelgeving is geïntroduceerd op gebieden als: computercriminaliteit, online privacybescherming, elektronisch rechtsverkeer, online bescherming van auteursrechten en bescherming van bedrijfsgeheimen. Zonder veel tumult is daar onlangs de Wet beveiliging netwerk- en informatiesystemen (de 'cybersecuritywet') aan toegevoegd.

De cybersecuritywet bevat een zorgplicht voor clouddienst-aanbieders en andere digitale dienstverleners. Zij moeten maatregelen nemen om de kansen en gevolgen van cyberaanvallen te verkleinen en daarmee de schade die hun klanten daardoor lijden. Ook geldt voor hen een nieuwe meldplicht bij cyberincidenten. Op niet naleving daarvan staan forse boetes, net als bij het niet melden van een datalek. Waar de betreffende IT-ondernemers zich mijns inziens echter drukker om zouden moeten maken, is dat hun aansprakelijkheid voor schade door een geslaagde 'hack' sneller dichterbij komt, nu deze informatiebeveiligingsplicht wettelijk is verankerd.

Digitale dienstverleners die ook nog eens online diensten voor het delen van content aanbieden, zoals exploitanten van social media websites of van online platforms waar filmpjes gedeeld worden, krijgen nog een extra wettelijke verantwoordelijkheid. Onder de nieuwe Europese auteursrechtlijn kunnen zij medeverantwoordelijk zijn voor auteursrechtsschending door gebruikers van hun platformen.

Kortom, na een lange periode waarin niet altijd duidelijk was wie – naast de cybercrimineel die meestal onvindbaar is – wettelijk aansprakelijk was voor 'cyberschade', begint zich nu een duidelijke lijn af te tekenen in onze regelgeving. Digitale dienstverleners doen er verstandig aan zich goed te verdiepen in hun nieuwe verantwoordelijkheden in onze digitale maatschappij - en in de risico's waarmee de nieuwe regels hun businessmodellen confronteren.

The sky is (not) the limit

Mensen die iets willen bereiken en daar keihard voor knokken, zijn ondernemers, KvK-papiertje of niet. Van de bedrijfsdirecteur en de zzp'er onder een franchiseparaplu tot de bevrogen medewerker binnen een stichting; ze ondernemen. Drie gepassioneerde Twentenaren aan het woord over het verschil dat zij willen maken, de uitdaging waar ze voor staan en de kansen die zij zien.



Wie: Christel Hampsink, directeur
Wat: Profez Groen - franchiseorganisatie, 35 franchisenemers
Doel: Duurzame financiële gezondheid voor werknemers
Hoe: Werkgevers het probleem laten inzien en hen helpen om de financiële gezondheid van hun werknemers middels coaching te verbeteren

Waar ben je mee bezig?

'In Nederland worden zo'n 300.000 werknemers geconfronteerd met een loonbeslag en maar liefst 20 procent van de beroepsbevolking kampt met financiële problemen. Via coaching willen wij de financiële gezondheid van werknemers duurzaam verbeteren. Profez Groen is ontstaan vanuit Profez, een organisatie voor bewindvoeringen en mentoren. Maar bewindvoering wordt je opgelegd en coaching gebeurt op vrijwillige basis. Die twee zetten we apart in de markt. Bij Profez Groen maken we mensen eerst bewust van hun inkomsten en uitgaven. Daarna probeert een bewindvoerder, vanuit een maandelijkse analyse, hen te sturen. Die bewindvoerders werken zelfstandig onder de paraplu van Profez.'

Waar doe je het voor?

'Een werknemer met financiële problemen kost de werkgever tussen de 10.000 en 15.000 euro per jaar. Onder andere door meer verzuimdagen en een productieverlies van gemiddeld 20 procent. En er is een verhoogd risico op bedrijfsongevallen. Want financiële problemen, daar ben je de hele dag mee bezig, je kunt niet meer logisch handelen. Een enorm probleem, voor de mensen zelf, hun privésituatie en hun werkgever. Wij willen werkgevers dit doen beseffen en hen helpen hun werknemers financieel gezond te maken. Dan doe je aan

duurzaam ondernemerschap en je lost er tegelijk vele andere problemen mee op.'

Waar loop je tegenaan?

'Informatie is beperkt beschikbaar, omdat instanties er moeilijk over doen. En mensen schamen zich om met hun financiële problemen naar buiten te komen. Plus: veel werkgevers zeggen: het is niet mijn probleem, maar dat van de werknemer. We moeten werkgevers zover krijgen dat ze het probleem intern inzichtelijk maken en er iets aan gaan doen of dat uitbesteden. Maar dit komt moeizaam van de grond.'

Waar liggen je kansen?

'Met deze krapte op de arbeidsmarkt loont het om mensen met financiële problemen nu toch te gaan begeleiden. En we bekijken nu samen met gemeentes wat we kunnen doen aan armoedebestrijding. Daar betrekken we ook zorgverzekeraars en energie-maatschappijen bij. We zien hen de laatste jaren steeds actiever worden in het benaderen van mensen om hun probleem te uiten. En banken mogen geen geld meer vragen als budgetcoaches rekeningen willen inzien. Dit maakt ons werk makkelijker. We zouden nog graag zien dat het fiscaal gestimuleerd wordt om kosten te maken voor begeleiding. Omdat het niet alleen een werkgeversprobleem, maar ook een maatschappelijk probleem oplost.'

Wie: Özkan Demiroz, directeur
Wat: Demiroz Consultancy - bedrijf, drie medewerkers
Doel: Een veilige digitale omgeving voor organisaties en instanties
Hoe: Onafhankelijke consultancy en advisory met focus op informatiebeveiliging, cyberweerbaarheid en risicomanagement

Waar ben je mee bezig?

Wij maken bedrijven bewust van de mogelijke gevolgen van een cybersecurity-incident en ondersteunen hen op het gebied van informatiebeveiliging. Nu en voor de toekomst. Daarbij hebben we het over de huidige situatie, wat men wil en waar men op stuur binnen de onderneming, maar ook over welke veranderingen eraan

komen en waar het bedrijf rekening mee moet houden om de risico's te minimaliseren. Ik stel me op als partner en probeer me daarbij helemaal in te leven in de omgeving van mijn klant. Ik moet zoveel mogelijk informatie krijgen om iemand op de juiste manier te kunnen adviseren. Vertrouwen en een open gesprek zijn cruciaal.'



Het draait niet alleen om vakinhoudelijke kennis, maar ook om het begrijpen van ondernemingen

Waar doe je het voor?

'Voor een wereld waarin iedereen veilig kan werken. Daarbij: met goede informatiebeveiliging kom je als bedrijf sneller, en gecontroleerd, vooruit. Schade naar aanleiding van een incident komt trouwens niet altijd door een crimineel. Het kan ook om een menselijke fout gaan, intern of in het supply chain-proces. Gaat hier iets mis, dan kan dat enorme gevolgen hebben. Financiële schade, reputatieschade of vertraging van een levering of proces, maar ook het verlies van intellectueel eigendom, zoals gegevens omtrent research en development. Dat kan zelfs impact hebben op de samenleving. Denk aan een concurrent die voordeel haalt uit de gelekte info, waardoor er in de regio banen verloren gaan.'

Waar loop je tegenaan?

'Vroeger was het bedrijfsproces minder relevant voor informatiebeveiliging. Nu moet je meer inzicht hebben om klanten goed bij te kunnen staan. Het draait niet alleen om vakinhoudelijke kennis, maar ook om het begrijpen van ondernemingen. Snappen waar bedrijven naartoe willen en ze daar op de juiste manier bij ondersteunen. Veel bedrijven denken, ten onrechte, dat zij niet interessant zijn, terwijl ieder individu en bedrijf een doelwit kan zijn. Helaas is er een groot tekort aan ervaren securityprofessionals. En in deze business heb je niet alleen kennis nodig. Je hebt veel persoonlijk contact en moet het vertrouwen van een klant winnen. De combinatie van deze skills, kennis en ervaring is lastig te vinden.'

Waar liggen je kansen?

'Meer dan 20 procent van mijn klanten huisvesten in het buitenland. Het is een mooie kans om ook internationaal mensen inzicht te verschaffen en hen te helpen in het proces. Je krijgt in elk land een andere mindset mee. De verschillen tussen de landen zie je terug in de informatiebeveiliging en daar kan ik goed mee omgaan. Daarmee onderscheid ik me en sta ik sterk. Maar we zien ook ontzettend veel potentie in de regionale markt, in Twente. Hier willen wij de komende tijd dan ook op inzetten.'

Wie: Annelies Dekker, teamleider
Wat: Solar Team Twente - stichting, negentien medewerkers
Doel: Meer aandacht voor de mogelijkheden van zonne-energie
Hoe: Een van de snelste zonneauto's ter wereld bouwen voor deelname aan de Bridgestone World Solar Challenge 2019

Waar ben je mee bezig?

'Als zesdejaars student Technische Natuurkunde aan de UT heb ik anderhalf jaar mijn studie stopgezet om fulltime te werken bij Solar Team Twente. Als teamleider ben ik eindverantwoordelijk voor het project en communiceer ik met het bestuur over de voortgang. Ik ben nu druk met de organisatie van de race in Australië op 13 oktober: hoe delen we het team in, wie nemen we mee en in welke rol? Om ervoor te zorgen dat iedereen goed in zijn vel zit, vind ik het belangrijk om te praten. Aannames zijn zo gedaan, je moet vragen. Alleen dan kom je erachter hoe het met iemand gaat.'

Waar doe je het voor?

'Met de bouw van onze zonneauto willen we bijdragen aan een wereld die draait op schone energie. Met elektrisch aangedreven vervoersmogelijkheden, met zonne-energie als voornaamste bron. We zijn aangesloten bij de UN Global Goals, bij de doelen 7, 9 en 11, die hebben we officieel ondertekend. Op deze basis proberen we de techniek voor de toekomst te ontwikkelen. In die toekomst zie ik een maatschappij waarin werkelijk iedereen een elektrische auto rijdt. Op waterstof of op zonne-energie. Want uiteindelijk heb je een combinatie van alles nodig, van vele nieuwe technieken en innovaties.'

Waar loop je tegenaan?

'In Australië moeten we als een topsportteam functioneren. De grootste uitdaging is dan ook de mentale en fysieke staat van de teamleden tijdens de race. De omslag van productieteam naar raceteam. Het is niet iets waar je de wedstrijd op wint, maar wel iets waar je op verliest. Daarom kijken we tijdens teambuilding-activiteiten: wat gebeurt er in het team als mensen uitgeput raken, als ze moe zijn? Wie gaat er dan doorheen en wie pakt de leiding? Voor de toekomst zal het een uitdaging worden om onze ontwerpen gebruiksklaar te maken voor normale auto's. En mensen moeten weten en accepteren dat dat tijd nodig heeft.'

Waar liggen je kansen?

'Een bedrijf in Eindhoven ontwikkelt een zonneauto die de weg op mag. Bij zulke bedrijven kunnen wij aanhaken, met hen mee ontwikkelen en onze ideeën laten zien. En onze ruim 170 partners vormen een kans. Het is vooral mooi als mensen investeren in onze auto en ontwikkelingen en ons manuren geven, dus dingen voor ons maken, maar dat ze tevens een financiële bijdrage doen, zodat we ook nog in Australië kunnen komen. Voor kansen kijk ik ook wel dingen af van bedrijven. De ontwikkelingsmogelijkheden die de groteren bieden aan hun werknemers. Of wat medewerkers bij de kleintjes voor elkaar doen, ook al valt dat buiten hun functie.'



De ene startende ondernemer breekt door en veroverd de markt, de andere schrijft zich na een tijdje weer uit bij de Kamer van Koophandel. Beiden vol enthousiasme, inzet en met een briljant plan begonnen. 'Waar ligt dat aan?', vroeg Vincent Jansen zich ruim een jaar geleden af. En meer nog: 'Hoe kunnen we ervoor zorgen dat ondernemers met een goed en kansrijk bedrijfsplan van startup scale-up worden?' Jansen, gepokt en gemazeld ondernemer, vond het antwoord en richtte MKB Plein op. Gestart in Twente, eind van het jaar landelijk opererend met 75 'groeicoaches'.

tekst: Maaike Thüss fotografie: Moniek Aansorgh

MKB PLEIN:

Start in Twente, eind van het jaar landelijke dekking

'Met het MKB Plein helpen we bedrijven optimaal te groeien. Het MKB is breed, maar iedere onderneming maakt dezelfde fases door op de weg naar succes. We hebben een methode ontwikkeld waardoor groei gegarandeerd wordt. Elke ondernemer krijgt een groeicoach die hem of haar ondersteunt en begeleidt.' Jansen heeft zijn concept getest bij zo'n vijfhonderd bedrijven voor hij met zijn plan naar buiten kwam en is dus niet over een nacht ijs gegaan. Dat kan ook niet, want de kosten voor het advies en de begeleiding van de coach, kan de ondernemer betalen uit de winst die gemaakt wordt. 'De kosten van een adviseur zijn normaliter hoog en nauwelijks te betalen

voor iemand die net begonnen is met zijn bedrijf. Om te groeien, moet je investeren, maar om te investeren, moet je groeien. We willen deze vicieuze cirkel doorbreken.'

De huur van een werkruimte, kan de ondernemer ook betalen uit de winst. Jansen wil de bedrijven onderbrengen in bestaande bedrijfsverzamelgebouwen. In Hengelo bijvoorbeeld in het N-gebouw, het geheel nieuw ingerichte voormalige pand van Thales. 'Veel bedrijfsverzamelgebouwen zijn niet helemaal verhuurd. Door er een MKB Plein-locatie van te maken, wordt zo'n gebouw meer dan alleen een werkplek waardoor het ondernemers aantrekt.'

Complete begeleiding

'Aan de hand van cijfers kunnen we aantonen dat we voor MKB groeibedrijven groeipercentages realiseren variërend van dertig tot vijftig procent. Waarbij voor snelle groeiers honderd procent geen uitzondering is. Maar nog belangrijker is het feit dat we MKB bedrijven ook behoeden voor situaties waarin we niet geloven. We geven dan een negatief advies op de exploitatie.' De adviseurs van het MKB Plein, de groeicoaches, leiden we intern op. We vragen ervaring bij het begeleiden van bedrijven en scholen hen bij zodat ze in iedere fase van een bedrijf de ondernemer kunnen bijstaan.' Dat is volgens Jansen namelijk de sleutel tot succes.





'We bieden het hele palet aan ondersteuning aan vanuit één loket. Reguliere coaches hebben meestal ervaring op één onderdeel, onze medewerkers op alle onderdelen, doordat we hen opleiden in de MKB Plein Academy. Elke fase waarin een bedrijf zich bevindt, heeft eigen groeimodules die de coaches kennen. Zo begeleiden ze ondernemers vanuit één formule, gefaseerd en gestructureerd, maar ook op maat.

Succesvolle partners

Het MKB Plein werkt namelijk samen met suppliers waardoor dat maatwerk geleverd kan worden. Het plein heeft grote, succesvolle

partners die zich in het zakenleven al bewezen hebben zoals, in onze regio, met Damsté, ten Hag, Supportflex en Campagnemasters. Deze bedrijven bieden producten en diensten aan die aansluiten bij de fase waarin een onderneming zit. 'Ik noem het een 'Ikea-model'', zegt Jansen. 'Bij Ikea is alles verkrijgbaar, maar niet iedereen heeft hetzelfde nodig. De één komt er voor een vork, de ander voor een hele keuken. Zo is het bij MKB Plein ook; de een heeft juridisch advies nodig, de ander een goede marketingstrategie. Doordat ons netwerk zeer groot is, is alles binnen handbereik; van knowhow op het gebied van subsidies tot aan kantoorinrichting.'

Win-win

Als een bedrijf een groeiplan heeft, biedt het MKB Plein ook betaalbare medewerkers aan. 'Post mbo- en hbo-studenten kunnen zich oriënteren op de arbeidsmarkt door te werken voor de start- en scale-ups. Op hun beurt worden deze voorzien van mensen met talent en kennis. Een win-win situatie dus', stelt Jansen. 'Voor het einde van het jaar heeft Nederland vijftien MKB Pleinen zodat alle ondernemers gelijke groeikansen hebben.' /

Eens praten met een groeicoach?
Neem contact op met Lennart Dogger.
l.dogger@mkbplein.com 06 40 82 21 14



Misschien wel de grootste uitdaging voor de toekomst

DE JUISTE MENSEN OP DE JUISTE PLEK

Ieder mens heeft unieke kwaliteiten. De praktijk leert ons dat in de meeste organisaties het aanwezig potentieel van medewerkers onvoldoende wordt benut. Wetenschappelijk onderzoek wijst uit dat twintig procent van de werknemers goed is voor tachtig procent van de output. Dit zijn de 'top performers', medewerkers die hun potentieel volledig benutten in de functie die zij vervullen. Bedenk wat het voor organisaties betekent als die twintig procent wordt verdubbeld of verdrievoudigd.

tekst: Jolanda Waaijer fotografie: Lars Smook

Twintig procent van de medewerkers zorgt voor tachtig procent van de output

Kijkend naar de uitdagingen in de regio is het noodzakelijk om kwaliteiten van medewerkers optimaal te benutten. De baan van nu is niet meer de baan van morgen. Ontwikkelingen gaan razendsnel. Denk bijvoorbeeld aan de digitalisering. Dit vraagt om flexibiliteit en wendbaarheid in organisaties. Het is dan nog belangrijker te weten wat iemand van nature kan en wat gemakkelijk ontwikkelbaar is. Geef iemand vervolgens een rol die daarbij past en je hebt een belangrijke succesfactor te pakken.

Investeren in de juiste mensen vergroot het rendement van organisaties, dit geldt bij instroom-, doorstroom- en ontwikkel-trajecten. Veel bedrijven investeren daarom massaal in talent-ontwikkeling, maar welke keuzes moeten zij daarbij maken?

En is investeren in medewerkers wel zinvol als ze daarna vertrekken? Het antwoord hierop is simpel: investeren loont! Want zoals Henry Ford ooit zei: 'Het enige dat erger is dan het trainen van uw werknemers die u daarna verlaten, is hen niet te trainen en laten blijven.'

'Top performers' dragen de organisatie

Wetenschappelijke studies laten zien dat twintig procent van de medewerkers zorgt voor tachtig procent van de output van de organisatie. Dit zijn mensen die hun kwaliteiten optimaal benutten in het vervullen van hun functie, de zogenaamde 'top performers'. Bedenk wat het voor organisaties betekent als je deze groep top performers kunt verdubbelen of verdrievoudigen.

Volgens een recente Harvard-publicatie is potentieel te identificeren aan de hand van:

- kennis en vaardigheden die nodig zijn om de functie uit te voeren;
- vermogen om jezelf te managen en samen te werken met anderen;
- de wil en motivatie om alles te doen wat nodig is om de klus te klaren.

Taylor Protocols voegt hier een vierde indicator aan toe: weten wie je van nature bent.

Jan Gerritsen, directeur Taylor Protocols,

zegt hierover: 'In organisaties wordt traditioneel gekeken naar wat iemand kan. Dit zit op het niveau van competenties en vaardigheden. Wij zijn het daar mee eens, maar missen de basis. Dit is jouw onveranderlijke kern. Het gaat dan over wie je van nature bent, wat je energie geeft en welke kerncapaciteiten je hebt. Als je dit weet, kun je aan de slag met het ontwikkelen van talenten, competenties en vaardigheden. Zo wordt duidelijk wat je kunt en wat gemakkelijk ontwikkelbaar is. Om je hoogste en beste bijdrage te leveren, gaat het om de (natuurlijke) rol die daarbij het beste past. De focus komt hiermee op het aanwezige talent te liggen en hoe dit het beste ingezet kan worden in de organisatie.'

De visie van Taylor Protocols sluit ook aan bij 'human being management' en de 'sterke-punten-benadering'. De focus ligt hier op het ontdekken, waarderen en optimaliseren van talent, waarbij medewerkers hun sterke punten optimaal kunnen gebruiken, bijvoorbeeld door hun taken hierop af te stemmen.

Met alleen goede mensen aan boord ben je er dus niet. Het is ook van belang om talent in te zetten daar waar het het best tot zijn recht komt. Voor veel organisaties is dit lastige materie.



Streven naar de hoogste bijdrage van mensen is business-smart handelen

Optimalisatie in bedrijf

Taylor Protocols helpt bedrijven om talent te identificeren. Het bedrijf heeft hiervoor een aantal unieke instrumenten ontwikkeld. De basis ligt in de CoreValueIndex (CVI); een uniek digitaal meetinstrument dat iemands onveranderlijke kern en sterktes inzichtelijk maakt. Samen met het bedrijf worden de best presterende medewerkers geïdentificeerd en wordt bepaald wat deze mensen tot 'top-performers' maakt. Hieruit ontstaat een TopPerformerProfiel (TPP), een blauwdruk die laat zien wat maakt dat een medewerker een 'top-performer' is.

De praktijk wijst uit dat deze aanpak leidt tot grote successen en resultaatverbeteringen. Mensen die werk doen dat van nature bij ze past, hebben meer werkplezier, leveren hogere productiviteit en klanttevredenheid, betere samenwerking en minder verzuim. Ook helpt deze aanpak om bij de invulling van vacatures de juiste bevolegde medewerker binnen te halen en zo de groep 'top-performers' in een organisatie te laten groeien.

Volgens Jan Gerritsen ligt hier een kans: 'Als we met elkaar een beweging op gang krijgen door te investeren in mensen en van iedere medewerker een 'top-performer' te maken, dan levert dit op alle vlakken rendement op. Streven naar de hoogste en beste bijdrage van mensen is daarmee niets anders dan business-smart handelen. Wij gaan hierover graag met u in gesprek.' /

VOORZITTER MKB NEDERLAND IS TROTS OP OVERIJSSELS BEDRIJFSLEVEN

Breng je digitale infrastructuur op orde

Voorzitter Jacco Vonhof van MKB Nederland is trots op Overijssel. De regio's Zwolle, Deventer en Twente doen het goed als het gaat om ondernemerschap en groei. Toch heeft hij ook een waarschuwing. 'Zorg dat je de digitale infrastructuur van je bedrijf op orde hebt. Anders gaan de concurrenten je hard voorbij en kun je kopje onder gaan.'

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Carolien Abbink



De jaarlijkse ten Hag relatiedag

De Zwolse ondernemer en winnaar van de ten Hag Prestatieprijs 2019 (zie kader) ziet veel positieve ontwikkelingen in 'zijn' provincie. 'In de regio Zwolle zit de kracht vooral in samenwerking die grensontkennend is, dus de grenzen van gemeenten en provincies overstijgt. In Twente is natuurlijk veel dynamiek rondom de Universiteit Twente in Enschede en zowel klassieke als heel moderne maakindustrie rondom Hengelo. In Deventer zie je mooie ontwikkelingen rondom verduurzaming, vergroening en circulair werken. Als er tussen de regio's meer samenwerking zou komen, zouden ze elkaar enorm kunnen versterken. Maar die oriëntatie is er helaas nog niet zo.'

Volgens Vonhof zou het voor de verbinding Zwolle-Twente enorm helpen als het 'karrenspoor' van de N35 een snelweg werd. 'Dan heb je letterlijk een slagader om die twee gebieden goed te verbinden. Op delen is het al verbeterd maar van Zwolle naar Enschede ben je toch altijd nog ruim een uur onderweg.'

Gunnen

Betere samenwerking begint met elkaar iets gunnen, meent Vonhof. 'De drie regio's hebben elk een eigen dynamiek. Economisch zijn ze zo verschillend dat ze elkaar helemaal niet in het vaarwater hoeven te zitten. Maar om te weten wat je voor elkaar kunt betekenen, moet je elkaar wel eerst goed leren kennen. Niet alleen druk zijn met jezelf, maar zoeken waar je kunt samenwerken en samen goede nieuwe ideeën kunt ontwikkelen. Daar zou elke regio zichzelf echt toe moeten dwingen.'

In zijn functie van voorzitter van MKB Nederland hoort hij natuurlijk vaak over de dagelijkse beslommeringen van ondernemers. Het tekort aan geschikt personeel is een veel voorkomend thema. 'Als het lukt om mensen die nog niet werken opgeleid te krijgen of om mensen waarvan het werk verdwijnt op te leiden tot zij-instromers in sectoren waarin veel personeelstekorten zijn, dan is dat een deel van de oplossing. Maar daarnaast dreigt

Jacco Vonhof (midden) ontvangt de ten Hag Prestatieprijs uit handen van juryvoorzitter Wilma van Ingen (links). Rechts Michel ten Hag.



Gedreven ondernemer met hart op de goede plaats

een demografisch probleem. Denk aan arbeidsmigranten die nu al werkzaamheden verrichten waar geen Nederlanders voor beschikbaar zijn. Ook op zulke demografische ontwikkelingen moeten we anticiperen.' Verder is het voor veel ondernemers volgens Vonhof moeilijk om tijd te vinden voor een langetermijnstrategie. 'Veel ondernemers die ik spreek zijn meewerkende voormannen. De economie draait goed, iedereen is druk. Dan is er niet veel tijd om je af te vragen hoe je bedrijf er over tien jaar uit moet zien. Samenwerking met onderwijs en onderzoek kan helpen om je strategie te bepalen.'

Digitale infrastructuur

Nieuwe technologie, e-commerce... de veranderingen gaan snel en wie niet meegaat, mist de boot. 'Nieuwe toetreders zijn bijna altijd monopolisten die sterk kunnen concurreren. Tegen de Alibaba's van deze wereld kan een winkelier in de winkelstraat niet op tenzij hij nieuwe niches ontwikkelt. Met alleen op prijs concurreren kom je er niet.'

Eerste vereiste om het hoofd boven water te houden, is een goede digitale infrastructuur. 'Je moet echt nadenken hoe je je bedrijf kunt digitaliseren. Je boekhouding online, een goede digitale 'presence', boekhoudkundige systemen die overal toegankelijk zijn. Het is echt meer dan alleen een platte website bouwen. In onze maatschappij hebben we analfabetisme uitgebannen, maar nu ontstaat het risico dat we een nieuwe groep van digibeten krijgen die in de nieuwe wereld niet mee kunnen komen. Gelukkig zijn er fondsen waar ondernemers hulp kunnen krijgen om die slag te maken.' /

TEN HAG PRESTATIEPRIJS 2019 GAAT NAAR JACCO VONHOF

Ondernemer en voorzitter van MKB Jacco Vonhof uit Zwolle heeft medio april de ten Hag Prestatieprijs 2019 gewonnen. Juryvoorzitter Wilma van Ingen reikte hem de prijs uit in de Universiteit Twente. Deze Zwolse ondernemer combineert zijn bedrijf, NOVON Schoonmaakbedrijven, met zijn functie als voorzitter van MKB Nederland. De jury van de prestatieprijs roemt Vonhof vanwege zijn gedrevenheid en het voorop stellen van het belang van ondernemers. De ten Hag Prestatieprijs wordt sinds 1994 jaarlijks uitgereikt aan personen, instellingen en organisaties die de regio positief op de kaart zetten.

'Deze ondernemende man heeft duidelijk het hart op de goede plek. Ook heeft hij tijdig geleerd zijn onderneming zodanig te leiden dat hij tijd had om bijvoorbeeld regiovoorzitter van VNO-NCW midden te zijn. Hij werkte in de loop van de jaren steeds nauwer samen met zijn collega's van MKB Nederland en hij zat ook in het dagelijks bestuur van VNO-NCW. In september is hij benoemd tot voorzitter van MKB Nederland', aldus de jury.



Novel-T is de verbindende schakel voor succesvol innoveren

Innovatie is wat onze regio bijzonder en sterk maakt. 'We mogen ons gelukkig prijzen met de aanwezigheid van zoveel talent en kennis op de Universiteit, Saxion en het ROC', stelt Roy Kolkman. Hij introduceert voor Novel-T een vernieuwd initiatief dat regionale bedrijven gericht koppelt aan het potentieel aan kennis en talent onder de naam SMART. Frank Landhuis helpt als innovatiemakelaar ondernemers een stap verder met hun innovatieplannen en Evelien Bras zet haar kennis en netwerk in om het innovatie-ecosysteem volop te laten draaien. 'Bij Novel-T werken de verbinders, de oliemannetjes in deze regio', zonder smeerolie draait een motor niet.'



*Verbinden is de
boodschap. Zo ontstaan
er mooie dingen*

Evelien Bras, manager business acceleratie

Belangrijk om snel te schakelen

Novel-T is er voor de koplopers van morgen', zegt Bras. 'We bieden programma's, directe support en brengen met diverse events en activiteiten studenten, onderzoekers en ondernemers bij elkaar om vernieuwende business te helpen ontwikkelen. Dit maakt dat het ecosysteem voor innovatief ondernemerschap in Twente blijft groeien en liefst sneller dan elders in het land. Juist nu, tijdens de vierde industriële revolutie en de tijd van snelle technologische en digitale verandering, is het belangrijk om snel te schakelen. Bedrijven kunnen niet meer jaren doen over het 'in splendid isolation' ontwikkelen van een nieuw product. Deze tijd vraagt om snelle innovatie, alleen dan is er een overlevingskans. Novel-T brengt partijen samen: studenten bij bedrijven, ondernemers onderling, ondernemers bij universiteit, hogeschool en ROC. Verbinden is de boodschap.' Zo ontstaan er volgens Bras mooie dingen. 'Een voorbeeld? Ons Cybersecurity Centrum Maakindustrie. Dit initiatief helpt ondernemers bij het digitaal weerbaar maken van hun bedrijf in de transitie naar Smart Industry. Zij kunnen, bijna kosteloos door een provinciale subsidie, een veiligheidsscan laten doen, die door professionals uit de regio is ontwikkeld. Ook organiseert het centrum meetups om kennis te delen en kunnen ondernemers zich abonneren op een nieuwsbrief met cyber alerts en andere waardevolle informatie.'





Frank Landhuis, innovatiemakelaar

Innovatievraagstukken in kaart brengen

Innovatie zou bij iedere ondernemer speerpunt moeten zijn. Grotere bedrijven met honderd of meer medewerkers hebben hier mensen voor in dienst. Kleinere ondernemers houden vaak zelf alle ballen in de lucht. Sommigen van hen moeten een paar honderd e-mails per dag beantwoorden. Ik kan je verzekeren dat je dan wel weet dat je moet innoveren, maar dat dit er bij in dreigt te schieten. Het is dan alle zeilen bijzetten om winst te blijven maken en de dagelijkse processen te managen. De tijd ontbreekt om op zoek te gaan oplossingen. Als oud-ondernemer en innovatiemakelaar bij Novel-T help ik bedrijven om hun innovatievraagstukken op te lossen. Ik ga met hen in gesprek, denk mee en verbind hen met andere ondernemers, Universiteit Twente, Saxion of initiatieven in de regio. Doordat ik bij veel ondernemingen kom en met veel eigenaren praat, weet ik wat er speelt in de markt en wat de innovaties zijn waarmee zowel bedrijven als studenten zich bezighouden. De koppeling maken, het hebben van een helicopterview en uiteraard de garantie van een gesprek in vertrouwelijkheid, maken dat de innovatiemakelaars van Novel-T de bedrijven écht verder kunnen helpen.'

Marlène Hol, mede-eigenaar van Mobina-IT

Novel-T kan veel voor ondernemer betekenen

'Als bedrijf hebben we veel gehad aan de diensten en contacten van Novel-T. Mobina IT heb ik samen met twee anderen opgericht en biedt een volledig nieuw product voor de maakindustrie. We hebben software ontwikkeld om bedrijven te helpen passende IT-keuzes te maken die de onderneming ondersteunen in (verdere) digitalisering. Met onze software helpen we productiebedrijven een visie of strategie op het snijvlak van bedrijf en IT te realiseren.

Novel-T heeft ons op veel vlakken ondersteund. Zo hebben we o.a. een TOP-regeling en een TOP Light-regeling ontvangen. Die bestaan uit een renteloze lening en advies op onder meer juridisch en financieel vlak. Daarnaast heeft Novel-T ons geholpen bij ons

Brand Identity onderzoek. Voor dit onderzoek zijn we in gesprek gegaan met zowel onze huidige klanten, als met potentiële klanten. Voor dit laatste heeft Frank als innovatiemakelaar een belangrijke rol gespeeld. Hij is een echte verbinder en heeft een breed netwerk waarvan we dankbaar gebruik hebben gemaakt. Ook is hij een echte sparringpartner en geeft hij feedback waarmee we verder kunnen. De technische kennis hebben we zelf in huis, maar Novel-T heeft ons kunnen helpen met het in kaart brengen van onze sterke en zwakke punten en met de marketingtechnische kant. Ik raad het iedere onderneming aan om eens te na te gaan wat Novel-T voor hen kan betekenen, met name voor het naar de markt brengen van je product of een innovatie.'



Novel-T heeft ons geholpen met het in kaart brengen van onze sterke en zwakke punten



Roy Kolkman, manager knowledge & technology transfer

SMART: Goed startpunt voor ingang bij kennis en talent

'SMART is de schakel tussen het regionale bedrijfsleven en studenten en de instellingen om innovaties te versnellen. Op dit onafhankelijke platform helpen we bedrijven met het verscherpen van hun innovatievraag en het zoeken van de juiste ingangen bij de Universiteit Twente, Saxion en ROC van Twente in de best passende vorm, zoals een bijbaan, een challenge of een studieproject. Daarbij maken we gebruik van onze eigen wegen, maar zeker ook van de bestaande initiatieven uit de regio. Studenten helpen bedrijven bij het oplossen en uitvoeren van innovatievraagstukken en komen hierdoor al tijdens hun studie in aanraking met het

lokale bedrijfsleven en potentiële werkgevers. Andersom profiteren de bedrijven van de kennis en kunde die in het onderwijs aanwezig is. Met SMART gaan we op zoek naar 'de vraag achter de vraag'. Het aannemen van een student voor een bijbaan in zijn eigen vakgebied is misschien een veel betere oplossing dan een stagiaire. Of een studentenchallenge, dat een vraagstuk van meerdere kanten kan belichten. De bedrijven uit de regio kunnen veel meer profiteren van de kennis en kunde van studenten door zich al tijdens de studie in de kijker te spelen van deze doelgroep. Daar is SMART een goed startpunt voor.'

Voor allerlei vragen op het gebied van innovatie kan een ondernemer of startende ondernemer bij Novel-T terecht. 'Leg de vragen maar bij ons neer, wij zijn ervoor om een oplossing te vinden en de weg te wijzen', zegt Bras. 'We hebben geen winstoogmerk, we zijn een stichting, waardoor we onafhankelijk opereren en een publieke taak vervullen. Maar daar gebruik van, zou ik zeggen.'





**HOOGLERAAR DAVE BLANK VAN UT
BLIKT BIJ EMERITAAT TERUG EN VOORUIT**

*‘Twente is uniek,
durf je nek uit te steken’*

Hij is zelf het schoolvoorbeeld van een leven lang leren. Dave Blank doorliep de toenmalige lts, mts en hts en werd uiteindelijk hoogleraar op de Universiteit Twente. Eind mei ging hij met emeritaat, maar hij blijft adviseur van UT en Hogeschool Saxion. ‘Als je kennis blijft opdoen, blijft je werk uitdagend. Onderwijsinstellingen en bedrijfsleven kunnen daar in Twente samen een unieke voedingsbodem voor creëren.’

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Eric Brinkhorst

Dave kwam als jongen van veertien jaar van het westen naar Twente. Hij begon zijn onderwijsloopbaan op de lagere technische school (nu vmbo). Omdat de stof voor hem goed toegankelijk was en de techniek hem interesseerde, kreeg hij zelfvertrouwen en maakte hij de stap naar mts, hts en uiteindelijk universiteit. Nu is hij wereldwijd erkend en gerespecteerd in zijn vakgebied, de nanotechnologie. 'Ik werd gestimuleerd mij verder te ontwikkelen. Niet alleen technisch, maar ook op andere gebieden: de leerlingenraad, cultuur, politiek. Zo is mijn interesse verbreed en heb ik nooit het gevoel gehad dat ik op mijn tenen moest lopen om de stof te begrijpen en kon ik alvast een stap vooruitdenken. Het onderwijs zou zo vormgegeven moeten zijn dat elke leerling zich in zijn eigen tempo individueel kan ontwikkelen en zijn weg kan vinden.'

En dat kan volgens de emeritus hoogleraar alleen als UT, Saxion en ROC hun samenwerking nog verder intensiveren. 'Gelukkig is de samenwerking al enorm verbeterd. Maar een opleiding is nog te vaak een eindstation. Dat kan prima zijn, maar je moet mensen wel blijven stimuleren zich een leven lang te ontwikkelen. Studenten die van ROC van Twente naar Saxion gaan, zijn daar vaak erg succesvol. Juist omdat ze langzaam in hun vakgebied hebben kunnen groeien. Die route wordt langzaam in ere hersteld. Als je studenten een opleiding biedt die bij ze past, kunnen ze groeien en zelf bedenken wat de volgende stap moet zijn.'

Maar met alleen een papertje op zak houd je het ook niet tot je pensionering vol. 'Ook mensen die al in het arbeidsproces zitten, bijvoorbeeld in de bouw of de zorg, krijgen te maken met nieuwe technologie en moet je dus goede scholing aanbieden. Bedrijfsleven en onderwijsinstellingen kunnen samen zorgen

dat beroepspraktijk en innovaties op elkaar aansluiten.'

Juist Twente kan zo'n lerende, stimulerende omgeving zijn, vindt prof.dr.ing. Blank. 'We zijn in die zin een unieke regio. Met onderwijsinstellingen van alle niveaus: ROC van Twente, Saxion en Universiteit Twente en diverse beroepsopleidingen. En daarbij een bloeiend midden- en kleinbedrijf. Aan de basis van technologische innovaties staan de kennisinstituten. De zaadjes die daaruit voortkomen zijn de spin-offs, de voorlopers. Die ontstijgen soms de regio en komen internationaal 'in the picture', maar ze zijn wel hier verankerd. Ons sterke mkb is de voedingsbodem, waardoor nieuwe technologie kan worden omarmd om te groeien en bloeien.'

Kinnesinne is het laatste wat gemeenten, onderwijsinstellingen en bedrijven kunnen gebruiken. 'Juist in de samenwerking zit de kracht. Dat betekent af en toe dat je een ander ook een succes moet gunnen. De prestatie van de één betekent het succes van de regio. Dat moet je samen vieren.'

Samen sterk dus. Maar dat is geen reden om naar binnen gekeerd te raken. 'Juist door goed samen te werken kan Twente zich nationaal, Europees en wereldwijd in de kijker spelen. En we moeten ons zeker niet spiegelen aan andere regio's. We zijn hier uniek, dan mag je rustig uitgaan van je eigen kracht. Buiten de regio vind je ook noabers waarmee je het goed zou kunnen vinden.'

Een flinke portie lef helpt ook om Twente nog beter op de kaart te zetten, vindt Blank. Zijn eigen vakgebied, de nanotechnologie, is daar een mooi voorbeeld van. 'Daarin is door de Universiteit

Twente flink geïnvesteerd. Daardoor zijn we nu in staat om een internationaal erkende en gewaardeerde speler op dit vakgebied te zijn. Durf je nek uit te steken.'

Zelf blijft Blank actief, als adviseur van UT en Saxion en in diverse beoordelingscommissies, ook in het buitenland. 'Ik wil blijven bijdragen en mijn kennis inzetten voor de huidige generatie studenten. Ik gun iedereen de leerweg die ik heb gehad, omdat ik me daardoor optimaal heb kunnen ontwikkelen.' /



Ik gun iedereen de leerweg die ik heb gehad



Hoe interesseer je ICT'ers en IT'ers om bij je te komen werken? Dat was de uitdaging voor TEDAS uit Brummen, een bedrijf dat met nieuwe technologie politie, brandweer en defensie helpt om Nederland veiliger te maken. Eqib | The Human Factor uit Hengelo zorgt voor voldoende getalenteerde werknemers om de groei van TEDAS te helpen realiseren.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Eqib | The Human Factor zorgt voor voldoende IT-personeel

TEDAS werkt aan een veiliger Nederland

TEDAS ontwikkelt software, netwerken en hardware. En juist in die vakgebieden is het personeelstekort groot. 'TEDAS bestaat vijftien jaar, maar vorig jaar ging het ineens hard. We hebben met een klant een product ontwikkeld, Uniscope. Dat is een platform waarop systemen realtime informatie kunnen delen en verrijken. Dit heeft een enorme meerwaarde voor de veiligheid van ons land. Politie, brandweer en defensie maar ook de overheid kunnen nu veel sneller een Common Operational Picture maken om te bepalen waar het incident is en hoe de inzet moet zijn. Voorheen waren er veel kleine systemen per afdeling. Met Uniscope kan die informatie snel worden gedeeld en verrijkt', legt software development manager Pepijn Hähnen van TEDAS uit.

Ontzorgen

Groeimogelijkheden genoeg dus voor het bedrijf, maar dan moesten er wel dringend specialisten bij komen op het gebied

van ICT en IT en daar had TEDAS hulp bij nodig. 'Wij hebben wel veel contacten in het Westen maar minder netwerk hier, vandaar dat de keus op Eqib viel. We wilden één vaste partner die ons op het hele gebied van HR en recruitment kon ontzorgen'. Het bedrijf is langzaam gegroeid en kon zo de vacatures tot vorig jaar nog wel vervullen. Maar sinds Uniscope zo in trek is, moest de zoektocht toch breder worden gemaakt. 'Hadden we de hulp van Eqib nog later ingeroepen dan waren we vastgelopen.'

Simon Rijsemus van Eqib weet hoe groot de vraag naar goede IT'ers en ICT'ers is. 'Bedrijven proberen studenten van bijvoorbeeld de Universiteit Twente al tijdens hun studie aan zich te binden. In deze sector hoeven werknemers niet te solliciteren, recruiters komen op hén af.'

En dan is het zaak om het verschil te maken tussen de andere recruiters, zegt Rhiana Petersen van Eqib. 'In onze naam staat

niet voor niets Eqib | The Human Factor. Juist met die menselijke benadering bereiken wij ons doel. In deze tijd is het doorschuiven van cv's echt niet genoeg. Je moet die mensen zoeken die echt bij zo'n bedrijf passen, niet alleen met hun technische vaardigheden, maar zeker ook door hun motivatie', zegt Rhiana Petersen van Eqib.

Motivatie

Om die mensen te vinden, zoekt Eqib onder andere op LinkedIn naar mensen die goed bij TEDAS zouden passen. Meestal hebben deze mensen in de huidige tijd al een prima baan, maar het zoeken is naar die personen die juist door het bijzondere veiligheidsdoel van TEDAS aangesproken zouden kunnen worden. Zij worden dan door Eqib benaderd. 'We kijken echt naar de persoon. Wie ben je, wat vind je leuk, wat is je drive, waarin wil je groeien? Pas daarna kijken we welk bedrijf daarbij past. Als mensen interesse hebben in een nieuwe stap, kunnen ze makkelijk langskomen in Hengelo of Deventer, zodat we samen kunnen kijken wat de wensen zijn.'

Hähnen benadrukt dat de motivatie van nieuwe mensen belangrijk is. 'Uniscope is een nieuw product, dus je kennis zal altijd nog voor een deel moeten worden aangevuld. Maar dat kunnen we prima regelen. We vinden het vooral belangrijk dat nieuwe mensen echt gemotiveerd zijn, binnen het team passen en ook dat gezamenlijke doel voor ogen hebben: Nederland een stukje veiliger maken.'

Merk versterken

Tien vacatures zijn met die doeltreffende werkwijze sinds januari vorig jaar naar tevredenheid vervuld. In deze tijd waarin IT'ers en ICT'ers overal kansen krijgen, zouden ze ook zo weer kunnen vertrekken, maar hier is door de goede match geen sprake van: de nieuwkomers zijn er nog steeds. Om voldoende gekwalificeerd personeel voor dit groeiende bedrijf te kunnen blijven garanderen, pakt Eqib de uitdaging nog breder op. Rhiana Petersen: 'TEDAS zou als werkgever bekender moeten worden onder haar doelgroepen. Met zo'n uniek en aansprekend

Werknemers hoeven niet te solliciteren, recruiters komen op hén af

product moet dat zeker lukken. We doen een merkversterkingsonderzoek zodat TEDAS zich beter kan profileren als werkgever. Waarom zou je juist daar willen werken? Dat moeten we uitdragen, zodat mensen zichzelf gaan melden. Door op die manier samen te werken, hebben we pas echt impact vanuit Eqib.' /



Het Bedrijfs Technologisch Centrum Twente staat de komende tijd volop voor nieuwe uitdagingen. Want er is zoveel vraag naar kantoren, cleanrooms, bedrijfsruimtes en laboratoria voor innovatieve technische bedrijven, dat het BTC een lange wachtlijst heeft. Starters en grotere bedrijven willen graag geholpen worden met huisvesting, dienstverlening en het in 37 jaar opgebouwde netwerk van BTC. BTC is naarstig op zoek naar nieuwe panden, vooral nu de uitbreiding van The Gallery door de Universiteit Twente zelf wordt ingevuld.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Naarstig op zoek naar nieuwe panden

BTC: huisvesting met een plus voor innovatieve bedrijven

Het was een teleurstelling, zegt directeur/bestuurder Rob de Koning van BTC eerlijk. Want met 15.000 vierkante meter in The Gallery nokvol keek BTC verwachtingsvol uit naar de extra 20.000 meters van The Gallery. Nu de Universiteit Twente daar zelf de faculteit ITC in gaat huisvesten, moet de incubator op zoek naar nieuwe huisvestingsmogelijkheden naast T-point, Capitool 50, de High Tech Factory en het deel van The Gallery dat nu al door BTC-huurders wordt ingevuld. 'Als we dit hadden geweten, hadden we ons oude pand aan de Hengelosestraat wellicht helemaal niet verkocht. Nu lopen we al drie jaar nee te verkopen.'

Maar De Koning kijkt liever naar kansen dan problemen. En die zijn er nog volop. De komende jaren wil BTC zich nog meer onderscheiden van andere bedrijfsverzamelgebouwen. 'Wij gaan veel verder dan een normaal bedrijfsverzamelgebouw. Naast het feit dat we een specifieke doelgroep hebben, ondersteunen we onze huurders met boekhouding, secretariaat, helpen we indien nodig bij het zoeken naar financiering, HRM of juridische hulp. Onze kracht zit in ons netwerk: we verwijzen veelal door naar bijvoorbeeld Novel-T, of naar incubators in het buitenland als ze de vleugels willen uitslaan over de grens. We hebben oprechte interesse in de business van onze huurders en de wil om ze te helpen succesvol te worden.'

Goede score

En dat lukt tot nu toe prima. In 37 jaar zijn ruim 700 bedrijven in BTC gehuisvest, waarvan er maar 150 niet verder zijn gegaan: zo'n 50 omdat ze failliet gingen en 100 personen die om een andere reden

afscheid namen van het ondernemerschap. 'Zo'n 550 bedrijven die hier begonnen, bestaan dus nog steeds. Dat is een heel goede score.'

Het starterstarief maakt huren bij BTC aantrekkelijk voor startende ondernemers: gedurende de eerste drie jaar kortingen op de huurprijs. Vanaf het vierde jaar geldt het normale tarief. Ook de duidelijkheid over de huurprijzen, inclusief alle kosten, wordt gewaardeerd. Bij de oprichting 37 jaar geleden was BTC er alleen voor innovatieve startende technische bedrijven. Maar toen de TH omgedoopt werd in UT en daar ook andere studies werden aangeboden, net als op Saxion, verschoof de focus: innovatief was nog steeds een vereiste, maar technisch niet persé. Bovendien kan een bedrijf dat naar het Oosten des lands komt ook best als starter worden aangemerkt, omdat de vestiging in Twente nieuw is. 'Dan kun je bijvoorbeeld denken aan innovatieve bedrijven uit de Randstad die ontdekken dat Enschede gunstig ligt ten opzichte van de grens en de Duitse luchthavens. Maar ook aan buitenlandse bedrijven die hier een markt ontdekken.' Spin-offs van UT en hogeschool Saxion vormen wel het leeuwendeel van de huurders, beide onderwijsinstellingen zijn ook nog steeds aandeelhouder. 'Als je een incubator wilt zijn voor hoogwaardig innovatief ondernemerschap, is een nauwe band met de kennisinstututen een vereiste.'

Geen subsidie

BTC is een commerciële incubator en krijgt geen subsidie zoals veel andere incubators. 'Die worden gesubsidieerd door universiteiten en gemeenten. Dan kun je bijvoorbeeld zeggen: we hebben een



Wij gaan verder dan een normaal bedrijfsverzamelgebouw

maximale verblijfstijd van drie jaar, zodat je echt alleen starters hebt. Maar voor ons zou leegstand echt te duur zijn. Om de toegang voor startende bedrijven niet te blokkeren, hanteren wij huurcontracten van twee jaar die wel automatisch

verlengd worden. Gelukkig hebben we nog nooit iemand de huur hoeven op te zeggen, de meesten gaan na een jaar of drie, vier vanzelf weg omdat ze gegroeid zijn. Daarnaast is het goed dat een gebouw niet alleen met starters is gevuld.'

Voorbeelden van groeiers met een BTC-achtergrond zijn onder andere Booking.com en Thuisbezorgd, maar De Koning is zeker zo trots op bedrijven als Autosoft, Stratech en X-Sens. 'Die laatste kwam op een netwerkbijeenkomst van BTC in contact met Het Roessingh die veel interesse had in hun bewegingssensoren voor revalidatie. Juist in dat verbinden van mensen kunnen wij het verschil maken.'

Nieuwe ideeën zijn er genoeg. Wellicht kunnen de verhuurcontracten wat flexibeler, zodat de huurders via een cafetariamodel services al dan niet kunnen afnemen. Of kunnen nieuwe diensten worden aangeboden zoals agendabeheer en gebruik van software. Nog een hartenwens van De Koning: meer bijeenkomsten en ontmoetingsplekken. 'Ik zie uitdagingen, zoals de zoektocht naar nieuwe panden. De vraag is of alle huidige aandeelhouders bij BTC blijven nu we de extra ruimte voor bedrijven in The Gallery niet krijgen. Maar ik zie gelukkig meer zon dan wolken aan de horizon'. /

Dave Blank zette Universiteit Twente op de kaart

Mister Nano: boegbeeld met charme

Mensen enthousiasmeren voor de wetenschap. En de link leggen tussen technologie en maatschappij. Het zijn de grote verdiensten van Dave Blank. Al snel nadat hij op de Universiteit Twente begon, ging hij voor de vakgroep lage temperaturen scholen af om leerlingen warm te maken voor technologische innovaties. Mister Lage Temperaturen werd hij toen al genoemd, want door Daves looks en natuurlijke charme bleef de boodschap goed hangen bij zijn publiek.

Een indrukwekkende wetenschappelijke carrière in de materiaalkunde en nanotechnologie volgde. In zijn gloriejaren als directeur van het MESA+-instituut, volgde hij professor Reinhoudt op en gaf hij een enorme boost aan nieuwe ontwikkelingen. Mister Nano werd zijn nieuwe bijnaam, omdat hij zo vol vuur en passie de technologie van de toekomst uitdroeg. Met Miriam Luizink (nu directeur van Roessingh Research and Development) had hij een flink aandeel in de realisatie van de nieuwbouw voor het nanolab in 2010. Zijn talent om mensen te verbinden en motiveren, of het nou op het volleybalveld of binnen de UT was, bleek onontbeerlijk.

Blanks nanolab vierde in de jaren daarna grote successen, onder andere een belangrijk aandeel in de 21 prestigieuze awards die MESA+ binnenhaalde bij de European Research Council. Blank zette daarmee de Universiteit Twente wereldwijd op de kaart en hij bouwde een groot netwerk in Den Haag op. Daarnaast spande hij zich in voor zijn andere passies waaronder kunst en cultuur en FC Twente. De Dave Blank Outreach Award stimuleert het samenbrengen van wetenschap en maatschappij, een doel dat Blank zelf in zijn carrière zeker heeft verwezenlijkt.

Met dank aan Daves collega en vriend prof.dr.ir Albert van den Berg



Hij begon in 1976 als technicus op de Universiteit Twente, maar groeide uit tot één van de meest vooraanstaande hoogleraren en boegbeeld van de nanotechnologie. Prof. dr. ing. Dave Blank ging eind mei met emeritaat en laat een indrukwekkende wetenschappelijke erfenis na.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Eric Brinkhorst





Groene' subsidies

Energie-investeringsaftrek:

Subsidie voor energiezuinige gebouwen, processen, transportmiddelen en voor het gebruiken van duurzame energie

Milieu-investeringsaftrek:

Subsidie voor circulaire economie, duurzame mobiliteit, klimaat en lucht, ruimtegebruik en bebouwde omgeving
 Investeringssubsidie duurzame energie: subsidie voor warmtepompen, pelletkachels, biomassaketels en zonneboilers

Stimulering duurzame energieproductie:

Tot vijftien jaar subsidie voor opwekken hernieuwbare elektriciteit, gas, warmte

Demonstratie energie- en klimaatinnovatie:

Subsidie voor energie-innovatie, CO₂-reductie en aardgasloze woningen en wijken

Topsector energiestudies:

Subsidie voor haalbaarheids- en milieustudies

Biobased economy en groen gas:

Subsidie voor conversietechnologieën
 Waterstof: subsidie voor lagere kosten, betere efficiency en betrouwbare producten en diensten

Geo-energie:

Subsidie voor winning of opslag van geothermie

Urban Energy:

Subsidie voor energiebesparing in de gebouwde omgeving

Wet Bevordering Speur- en

Ontwikkelingswerk:

Subsidie voor het ontwikkelen van nieuwe producten, processen en programmatuur

Mede door menselijke invloed warmt de aarde op en verandert het klimaat. In het Klimaatakkoord van de Nederlandse overheid staan vele maatregelen om de emissie van broeikasgassen te verminderen. Het Klimaatakkoord levert CO₂-emissiereductie op, maar ook nieuwe banen, een schonere en stillere omgeving, comfortabelere huizen en kantoren. Het bedrijfsleven in Twente kan hieraan een bijdrage leveren. Dat is goed voor onze regionale economie en klimaat.

tekst: Erwin Seinen

Groene subsidies

Om de verschillende klimaatdoelstellingen te realiseren, stelt de overheid een veelheid aan (nieuwe) subsidies beschikbaar. In de praktijk zien we dat bedrijven allerlei activiteiten uitvoeren, innoveren en investeringen doen, maar dat zij niet direct de link leggen welke bijdrage dat kan leveren aan deze doelstellingen. Immers, overheden stellen subsidies beschikbaar om beleidsdoelstellingen te realiseren, maar het vertalen naar activiteiten van bedrijven is niet altijd eenvoudig. De beschikbare 'groene subsidies' blijven dan helaas onbenut.

Onderstaand beschrijven we enkele onderwerpen die we regelmatig bij onze klanten tegenkomen, maar waarbij we nu een link leggen met de verschillende doelstellingen van de overheid. Doel is om u bewust te laten worden van de verschillende subsidie-mogelijkheden en wel subsidies te gaan aanvragen (zie kader voor enkele mogelijkheden).

Innoveren van eigen producten en processen

Energieonderzoek en -innovatie zijn de dragers van energiebesparing en energietransitie naar een CO₂-arme Nederlandse energiehuishouding. Milieu-innovaties leveren nieuwe milieuvriendelijke technieken en bedrijfsmiddelen op. Eventueel kunnen uw klanten ook subsidie ontvangen als zij uw producten aanschaffen.

Investeren in bedrijfsmiddelen. Investeren in

allerlei bedrijfsmiddelen (bijvoorbeeld vervanging van oude machines door nieuwe of LED) kunnen energiebesparing en milieuwinst opleveren en daarmee een bijdrage leveren aan de beleidsdoelstellingen.

Duurzame energie opwekken en verduurzamen van de warmtevoorziening. Bijvoorbeeld zelf elektriciteit, (bio)gas, warmte of een combinatie daarvan opwekken en gebruiken binnen uw bedrijf of leveren aan derden. Er zijn mogelijkheden voor gebouwde, agrarische en industriële omgevingen.

Verduurzamen gebouwen

Voor het verduurzamen van uw kantoor of bedrijfsgebouw (door bijvoorbeeld het verlagen van de EPC) of energie besparen (door isoleren en andere maatregelen) zijn verschillende mogelijkheden beschikbaar.

Grondstoffen hergebruiken

Een circulaire economie draait om het hergebruik van producten en grondstoffen. Door duurzame oplossingen te bedenken en te implementeren, vergroot u de welvaart en versterkt u uw concurrentiepositie. Een bijdrage waarop de overheid zit te wachten.

Maar er zijn natuurlijk ook nog andere subsidiemogelijkheden. Neem contact met ons op om die voor uw bedrijf in kaart te brengen. /

Soms is snelle uitwisseling van data letterlijk van levensbelang. Dan is een trage of onveilige verbinding wel het laatste waar je op zit te wachten. Reden voor Veiligheidsregio Twente om voor de verbindingen het breedbandnetwerk van NDIX te kiezen. ‘De kwaliteit van de verbindingen moet rock solid zijn’, zegt specialist informatiemanagement Marijn Hilbrink van Veiligheidsregio Twente.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

NDIX zorgt voor goede en snelle verbindingen

Betrouwbaar netwerk voor Veiligheidsregio Twente

Informatie versturen vanuit datacenters naar hulpverleners bij brand. Of de gegevens uitlezen van camera's in de binnensteden. Daarvoor heb je een snelle en vooral betrouwbare internetverbinding nodig. NDIX levert die aan de Veiligheidsregio Twente. Dit is een samenwerkingsverband van de veertien Twentse gemeenten en de hulpdiensten in de regio. ‘Wij kenden NDIX al van de Regioring Twente, waarbij onze datacenters zijn aangesloten op het glasvezelnetwerk. Toen we in 2013 met veertien brandweerkorpsen opgingen in de Veiligheidsregio Twente, besloten we ook daarvoor met NDIX in zee te gaan’, legt Hilbrink uit.

Niet alle locaties van Veiligheidsregio Twente zijn aangesloten, soms zijn de locaties te klein of ligt glasvezel te ver weg, maar het leeuwendeel van de verbindingen loopt via NDIX. ‘Wij hebben voor telefonie en video fatsoenlijke verbindingen nodig, dat red je gewoon niet via ADSL. Bovendien hebben we nu ons netwerk in eigen beheer en zijn we niet overgeleverd aan een provider.’

Kwaliteit en beschikbaarheid

Commercieel manager Joost van Laar van NDIX benadrukt dat kwaliteit en beschikbaarheid altijd vooropstaan. ‘Wij bouwen het fundament waardoor de digitale infrastructuur staat als een huis. We leveren geen diensten, maar kunnen via onze digitale marktplaats met zo'n 150 ICT-partners wel aanvullende diensten leveren, zoals tv-streaming. Wij zorgen dat de basis goed en stevig staat, daarnaast kan de klant met diensten van de digitale marktplaats het pakket compleet maken. Maatwerk dus.’

Het bijzondere van NDIX is volgens Van Laar dat het ‘technisch gedreven’ is. ‘We focussen ons echt op veiligheid en beschikbaarheid. Onze grootste klanten zijn gemeentelijke instanties, zorg- en onderwijsinstellingen en grootzakelijke klanten. Voor hen is naast snelheid en betrouwbaarheid zeker de veiligheid van groot belang, je wilt niet dat bijvoorbeeld zorggegevens op straat komen te liggen.’



Hilbrink vindt het ook prettig dat met de organisatie wordt meegedacht. ‘Als onderhoud gepland staat op een moment dat bij ons echt niet past, kunnen we het uitstellen. En als we tegen problemen aanlopen, steken we even de straat over en lossen we het samen op. Dat werkt fijner dan met een leverancier die letterlijk en figuurlijk op afstand zit. NDIX kent inmiddels alle ins en outs van onze organisatie, dat werkt prettig.’

Omdat de Veiligheidsregio Twente met publiek geld wordt gefinancierd, is



uiteraard ook gekeken naar de prijskwaliteit-verhouding. 'Technisch kan heel veel en natuurlijk willen we het zo ideaal mogelijk, maar we hebben wel met budgetten te maken. Dan is het belangrijk dat de verhouding prijs-prestatie klopt.'

Levensbelang

Bij de vuurwerkramp in Enschede, op 13 mei 2000, bleek dat goede verbindingen van levensbelang zijn. De Regioring Twente heeft dat enorm verbeterd. 'De informatievoorziening was destijds niet op orde, daar zijn veel lessen uit geleerd. Nu is het netwerk zo gebouwd dat het crisisbestendig is. Onderlinge communicatie blijft door de Regioring Twente mogelijk, ook

als de reguliere nutsvoorzieningen uitvallen.'

Volgens Van Laar is Veiligheidsregio Twente wel een heel speciale klant, helemaal omdat de verbindingen hier letterlijk van levensbelang kunnen zijn. 'Veiligheid en beschikbaarheid zijn voor elke klant belangrijk, maar hier natuurlijk helemaal.

Als elke seconde telt, moet je echt van je verbindingen op aan kunnen'. Bijkomend voordeel, volgens Hilbrink, is dat ook de niet zo spannende data-uitwisseling, zoals dagelijks mailverkeer, lekker snel gaan. 'Daar telt natuurlijk niet elke seconde, maar een snelle internetverbinding is ook in het dagelijkse werk gewoon fijn.' /

Dit is NDIX

NDIX is opgericht in 2001 en is gevestigd in Enschede. Aandeelhouders zijn Oost NL, Holding Technopolis Twente (UT) en Stadtwerke Münster. Zij garanderen een onafhankelijke positie van NDIX in de markt. NDIX is een open en onafhankelijk breedbandnetwerk in Nederland en Duitsland. NDIX levert hoogwaardige verbindingen door breedbandnetwerken en datacenters. Op de digitale marktplaats kunnen klanten via zo'n 150 ICT-aanbieders aanvullende diensten afnemen. www.ndix.net

Saxion-onderzoek Social Smart Governance leerzaam voor overheden

Slim digitaal communiceren met je burgers

Hoe kun je als overheid op een slimme manier moderne technologie inzetten om het contact met burgers te verbeteren? Dat was de vraag die lector Harrie Kiekebosch van hogeschool Saxion met zijn onderzoeksgroep Social Smart Governance probeerde te beantwoorden. De resultaten zijn leerzaam voor alle overheden.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Acht gemeenten deden mee aan het onderzoek. In Overijssel waren dat Dinkelland/Tubbergen, Enschede, Hengelo, Borne, Zwolle en Hardenberg en verder het Noord-Hollandse Hoorn. 'Overheden willen met burgers in gesprek, maar

hoe pak je dat aan? Reageer je op elk bericht in social media of negeer je die liever? Elke gemeente bracht een casus in en die hebben wij geanalyseerd: wat zijn de gevolgen en hoe zou het gaan als je het net iets anders aanpakt?'

Belangrijke les is volgens Kiekebosch dat gemeenten zich bewust moeten zijn van het gedrag van de doelgroep. 'In Hardenberg vroegen ze jongeren mee te praten over de Omgevingsvisie. Niemand reageerde op de oproep. De gemeente was verbaasd: ze hadden het op social media aangekondigd, toch een goede manier om jongeren te bereiken? Wij hebben het geanalyseerd en zagen dat geen van de jongeren de gemeente volgde, dat vonden ze niet stoer. Dus dan bereiken je berichten niemand.'

Influencers

Vervolgens benaderden de onderzoekers het Vechtdal College om influencers te bereiken. Zij maakten een vlog met de scholieren met de vraag 'waarom wil jij na je studie terug naar Hardenberg?' 'Dat filmpje hebben we online gezet, en daarna alle leerlingen gevraagd om ook drie redenen te noemen waarom ze in de toekomst naar Hardenberg zouden willen. Dan heb je ineens een hele verzameling data. Je moet buiten de gebaande paden durven denken en doen.'

In Enschede zijn inmiddels twee medewerkers bezig met de resultaten die ObiQwan, een knipselkrant van social media, laat zien. 'Zo zie je direct wat er in je gemeente leeft, zaken die je vaak in het gemeentehuis niet voldoende hoort. Gemeenten worden zo nooit meer verrast door een journalist die iets heeft gehoord wat zij nog niet weten.'

Buiten de gebaande paden denken en doen

Op de site www.participatieindedigitalesamenleving.nl kunnen overheden zien hoe ze zinnig kunnen communiceren met burgers. Eerst door een quick scan (waar zit je sterkte/zwakte), dan door het invullen van een uitgebreidere canvas. Op de site staan ook diverse voorbeelden van hoe anderen het hebben aangepakt. /





ARJAN KLEIZEN

COLUMN

Stippen en horizons

Het valt me de laatste tijd op dat, hoewel we alweer halverwege het jaar zijn, iedereen vooral bezig is met de uitdagingen van 2019. De focus ligt op het hier en nu. Het is natuurlijk ook heel logisch dat je je richt op de 'uitdaging' (vaak gewoon een probleem, vermomd in een leuk jasje) die op dat moment op je pad komt. Er is dan geen tijd en ruimte om je bezig te houden met die verre toekomst en 'Wie dan leeft, wie dan zorgt' is dan ook een vaak gehoorde uitspraak onder ondernemers. Dat juist alle goeroes, adviseurs, opiniemakers, trendwatchers, mentoren en deskundigen heel hard roepen dat we veel verder moeten kijken, is natuurlijk niet voor niets.

Handelen in de waan van de dag leidt tot een reactieve houding. Een behoorlijke dooddoener in het ondernemerschap. Zonder proactief handelen werk je nooit naar die stip aan de horizon. Dat doel dat je wilt behalen. Die plek waar je wilt komen. Alle grote bedrijven die

nu in de top 10 staan, ik noem maar een Google, Apple, AliBaba, Facebook, Uber, et cetera, begonnen met een pijnpunt en een 'eureka-moment' en werkten er vanaf dat moment aan om hun droom te verwezenlijken. Die stip aan de horizon heb je nodig om jarenlang 'full focus' en zonder afleiding te werken aan je doel.

Tijd om de daad bij het woord te voegen. Wat zijn mijn stippen aan de horizon? Ik kan er twee onderscheiden. Allereerst willen we dé bezorger van de regio worden. Ik geloof in de efficiëntie van één logistieke partij die in een regio alle bezorgingen uitvoert. Eén persoon die in de straat komt en kranten, post en pakketten bezorgt. En dat het liefst op een maatschappelijk verantwoorde wijze. Waar mogelijk door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en zo duurzaam mogelijk door middel van elektrisch vervoer en fietsen. Daarmee willen we geen concurrent zijn van grote, landelijke partijen, maar juist een verlengstuk. Wij zijn als het ware 'the last (green) mile'.

De tweede stip is ons online koeriersplatform Miles. Daarmee willen we de koeriersmarkt echt veroveren. We geloven in een milieuvriendelijke oplossing voor (spoed)ritten in Nederland. De eerste klanten werken inmiddels met Miles. We rollen het eerst uit in Nederland en wie weet waar het eindigt? Deze horizon mag wat mij betreft aardig verbreed worden.

Kortom, laat je niet te veel (af)leiden door de waan van de dag, maar werk met je team aan een toekomstperspectief. Vertel, wat is jouw stip aan de horizon?

Arjan Kleizen is sociaal ondernemer en directeur/eigenaar van MSG. Miles is het nieuwe online koeriersplatform dat vanuit MSG gelanceerd is. Miles combineert koerier en klant met elkaar zodat ritten door heel Nederland efficiënter en sneller gereden worden. Het doel is om het aantal leegkilometers zoveel mogelijk te beperken en met 50 procent te verlagen.

Elke dag rijden in het hele land koeriers met lege auto's. Ze zijn niet compleet geladen of rijden na een bezorging leeg terug. Niet efficiënt en al helemaal niet goed voor het milieu. De slimme app Miles, ontstaan onder de vleugels van MSG, maakt het koerierswerk een stuk duurzamer. 'Met Miles willen we bereiken dat elke koerier in Nederland efficiënt rijdt. Dat werkt sneller, is goedkoper en duurzaam', legt manager marketing & communicatie Veertje Heemstra uit.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook



MILES: DE DUURZAME INNOVATIE VAN DE KOERIERSMARKT

Slimmer rijden dankzij technologie

De koerierswereld was tot voor kort een vrij traditionele markt. Een klant belde met koeriersbedrijf MSG voor een (spoed)rit. De planners belden dan één van de 300 aangesloten koeriers in het land. Maar vooraf wist zo'n planner niet of de koerier wel in de buurt was, tijd had of beschikbaar was. 'Omslachtig dus. In een wereld waarin bijna alles online gaat, was dit nog een ouderwetse manier van werken. Zo ontstond het idee voor Miles: een slimme app die door GPS vraag en aanbod op elkaar afstemt', legt Heemstra uit.

Nu de app staat als een huis, vraag je je bijna af waarom dit niet eerder is bedacht. Miles is namelijk slim in eenvoud. Koeriers kunnen met de app aangeven dat ze beschikbaar zijn voor een rit. Door GPS ziet Miles precies waar ze zich bevinden. Zodra een klant een rit plaatst (via de website of app) selecteert Miles automatisch de meest geschikte koerier. De meest geschikte koerier is de koerier die qua locatie en lading van de wagen het beste past bij de wens van de klant. Supersnel geregeld.

Minder lege ritten

En duurzamer, want niet alleen heeft de koerier minder aanrijkmeters, Miles ziet ook wanneer de koerier zijn zending heeft afgeleverd en kan dan voor de terugreis ook weer een match met een klant maken. Zo komt een einde aan nodeloos leeg terugrijden. 'Simpel gezegd kun je het aantal lege ritten met de helft terugbrengen en heb je dus 50 procent minder loze kilometers', rekt Heemstra voor.

Klanten haken snel aan, omdat ze al goede ervaringen hebben met MSG in de loop der jaren, maar uiteraard willen we nog groter groeien. De focus ligt nu dan ook op het benadrukken van de betrouwbaarheid van ons nieuwe systeem. Miles is een start-up, maar de mensen achter het idee hebben wel 25 jaar koerierservaring in hun bloed. Voor onze klanten is het belangrijk dat ze weten dat de ritten worden uitgevoerd door betrouwbare en gekwalificeerde mensen. We zien dat belangrijke grote klanten zoals de groothandels Solar Nederland en

Duursma, maar ook Drukwerkdeal en Sikkens al interesse tonen in de innovatieve mogelijkheden van Miles. Voor hen is het interessant omdat ze zeer regelmatig koeriersopdrachten hebben en de efficiëntie van Miles gepaard gaat met tijdswinst en dus lagere kosten.'

Snelle match

Heemstra verwacht dan ook een flinke toename van het aantal gebruikers én koeriers die de app gebruiken. 'Zo snel als Miles een match kan maken, lukt het je als mens nooit. Ik denk echt dat we over een tijdje terugkijken en zeggen: waarom deden we het eerder zo omslachtig? Tegenwoordig regelen we alles via apps: onze bankzaken, boodschappen bestellen of een taxi regelen. Ik geloof er in dat we ook die kant op gaan met de koeriersmarkt'.

Groothandel Duursma locatie Apeldoorn is in elk geval tevreden. Vestigingsmanager John Testerink was één van de eerste gebruikers en ziet grote voordelen van de slimme koeriers-app. 'Het systeem is van deze tijd en vernieuwend op de koeriersmarkt. Het werkt in principe net zoals wij onze eigen webshop runnen: de klant geeft aan wat ze nodig hebben en het systeem selecteert automatisch het passende product', legt hij uit.

Het gebruiksgemak speelt zeker een rol in het enthousiasme over Miles. 'Als beheerder heb ik in het dashboard een duidelijk overzicht van alle lopende orders in Miles. Ik zie dus in één oogopslag wat alle statussen zijn, ideaal. Ik wil niet overspoeld worden met mailtjes of telefoontjes, nu heb ik gewoon alles op één plek.'

De nieuwe manier van werken is wel even wennen. 'Ik merk dat onze verkoopmedewerkers uit gewoonte nog snel de telefoon pakken om te bellen in plaats van de app of website te gebruiken, die overgang heeft even tijd nodig. Het zou mooi zijn als Miles hen ook helemaal meekrijgt. Ik ben in ieder geval enthousiast: het is een super systeem, het is logisch gebouwd en het werkt razendsnel.' /

NIEUWBOUW IS BETER AF TE STEMMEN OP TOEKOMSTIGE VRAAG

'Wat doen we? Verbouwen, een bestaand huis of een nieuwbouwhuis? Nieuwbouw. Eens! Maar twee-onder-één kap, vrijstaand of een appartement? Wonen en werken combineren? Modern of klassiek? In onze huidige woonplaats of ergens anders? Huren of kopen? Negen maanden voordat mensen een koop- of huurcontract tekenen voor hun nieuwbouwwoning, begint het dromen erover. Na zes maanden beginnen de calculaties naar de haalbaarheid ervan. En al die tijd struinen toekomstige kopers en huurders internet af naar projecten die aan hun wensen en eisen voldoen én laten ze daarbij een spoor aan online-informatie (data) achter.'

tekst: Maaïke Thüss fotografie: Lars Smook

ten Hag Makelaars en Financiële dienstverlening initieerde samen met Snelder Zijlstra en Thoma Post een platform om de vraagzijde van de markt in beeld te krijgen. 'Met deze informatie kunnen we

al in een vroeg stadium met toekomstige kopers of huurders in contact komen', zegt Michel ten Hag. 'We kunnen vraag en aanbod van nieuwbouw zo perfect op elkaar afstemmen. We weten naar welk

soort woningen ze op zoek zijn en dus wat er gebouwd moet worden, in welke prijsklasse en op welke locatie. Dat de nieuw te bouwen woningen daadwerkelijk verkocht worden, is dan bijna een zekerheid.'



Samenspel bewoner en markt

Na het eerste platform: de Woonfabriek in Zwolle (2017), kwam Nieuw Wonen Twente (2018). Dit jaar zijn Nieuw Wonen Stedendriehoek en Nieuw Wonen Achterhoek aan de beurt. 'Kopers en huurders vinden een volledig overzicht van alle huidige en toekomstige nieuwbouwprojecten. Ze kunnen een analyse laten maken van hun woonwensen, zodat ze op hen toegespitste woningen te zien krijgen', zegt ten Hag. 'Ontwikkelaars en aannemers hebben toegang tot een database – aangevuld met lokale markt- en klantkennis van de makelaars – en kunnen nieuwbouwlocaties aandragen en initiëren. Zo wordt nieuwbouw een samenspel van toekomstige bewoners en de markt.'

Alle partijen beter

De volgende stap is die naar eenzelfde platform voor bestaande woningen.



De meeste mensen slaan nieuwsberichten over pensioen, pensioengaten en pensioenregelingen over. De werkgever betaalt, op de loonstrook staat welk bedrag wordt ingehouden en het jaarlijkse overzicht gaat in een map op de laptop. 'We zien wel, tegen die tijd', is de gedachte.

tekst: Maaïke Thüss fotografie: Lars Smook

Financiële toekomst binnen een uur in kaart

'Net als bij nieuwbouw, kunnen we mensen die een woning zoeken, met hun toestemming uiteraard, verdere vragen stellen. Welke wensen hebben ze? Zoeken ze een woning die al verduurzaamd is bijvoorbeeld? Vinden ze die niet in hun prijsklasse in de plaats waarin ze zoeken, kan er misschien één van dezelfde grootte met dezelfde voorzieningen worden aangeboden in een naburige plaats.'

'De huidige woningmarkt vraagt om dit soort initiatieven', weet ten Hag. 'En als er economisch slechtere tijden aanbreken, hebben we ook wat aan de data die we nu verzamelen. Gaat een koop/of huur niet door omdat de financiering niet rondkomt, weten we wel dat latent een verhuiscens aanwezig is. Ook daar kunnen we op inspeken door, wederom met toestemming, met alternatieven te komen om zo mensen toch van dienst te zijn.'

ten Hag: 'Vraag en aanbod bij elkaar brengen dus op een zo specifiek mogelijke wijze door toegang en ontsluiting op dit soort platforms, in alle fases van het proces. Van denken over verhuizen tot het zetten van de handtekening. Daar worden alle partijen beter van.' <

Begrijpelijk, maar onverstandig, vinden Ben Brefeld en Martin Eshuis, beiden als pensioenadviseur werkzaam bij ten Hag. Daarom is bij het bedrijf een manier gevonden om werknemers inzicht te geven in hun persoonlijke pensioensituatie. In een gesprek van een uur wordt de hele situatie in kaart gebracht. 'In een duidelijk leesbaar rapport', vertelt Pensioenadviseur Ben Brefeld. 'We laten zien wat er bij vorige werkgevers aan pensioen is opgebouwd, wat er nu bij komt en in de toekomst. Als er iets ontbreekt, brengen we in beeld hoeveel dat is en welke mogelijkheden er zijn om ervoor te zorgen dat er later geen problemen komen. Geen gezamenlijke bijeenkomst meer waarin ingewikkelde pensioenregelingen worden uitgelegd, maar individuele duidelijkheid onder de naam: 'Pensioenrust', in grafieken met een korte, duidelijke, persoonlijke uitleg.'

Pensioeninzicht

Is dat 'inzicht' wel echt nodig? We hebben in ons land toch het beste pensioenstelsel ter wereld, we krijgen AOW, er wordt voor ons gezorgd later? 'Die opvatting heerst inderdaad, maar is niet meer actueel', Eshuis. 'De AOW-leeftijd gaat steeds verder omhoog en de levensverwachting is sinds de invoering van de sociale wetten van 66 jaar (dus één pensioen-jaar) naar ruim 80 jaar gegaan. Het geld dat mensen die niet meer werken nodig hebben,

moet ergens van betaald worden. Werkgever én werknemer moeten in actie komen. Eigenlijk te gek voor woorden dat een auto ieder jaar een Apk-keuring ondergaat en advies over financiële planning voorbehouden is aan mensen die deze vaak kostbare dienst kunnen betalen of aan die enkeling die zich er wel in verdiept. Ik denk dat veel mensen in de financiële problemen komen. Ik rekende laatst een man van 44 voor dat hij pas AOW gaat ontvangen als hij 69 jaar en zes maanden oud is. Soms staan werknemers er ook niet bij stil dat een aflossingsvrije hypotheek op den duur ook terugbetaald moet worden. Met 'Pensioeninzicht' leveren we op een laagdrempelige manier een goed advies.'

Talent

Werkgevers die ervoor kiezen hun medewerkers een uurtje per jaar inzicht te geven middels een pensioenadviseur van ten Hag, hebben naast het voordeel van ingelicht en gerustgesteld personeel nog een streepje voor. 'In deze markt zijn goede werknemers moeilijk te vinden. Een goed salaris is een vereiste, net als goede secundaire arbeidsvoorwaarden. Een aantrekkelijke en duidelijke pensioenregeling, zou wel eens het verschil kunnen maken', aldus Brefeld en Eshuis. 'Hoe meer een werknemer weet en begrijpt van secundaire arbeidsvoorwaarden, hoe hoger de waardering. Pensioeninzicht kan bedrijven helpen bij het aantrekken én binden van talent.' /



Er kunnen allerlei redenen zijn waarom iemand een opleiding, training of cursus wil volgen. Soms voldoet de oude opleiding niet meer aan de moderne tijd, bijvoorbeeld in de grafische of metaalindustrie. Mensen kunnen ook in hun huidige functie willen doorgroeien, of hebben ambitie hogerop te komen. En dan is er nog de groep die nu geen werk heeft, met of zonder uitkering, of vanuit de ziektewet komt, en ook graag wil werken. Twents Fonds voor Vakmanschap ondersteunt in al die gevallen graag om de eventuele financiële drempel weg te nemen. Werkenden, werkzoekenden en zzp'ers uit Twente die zich willen om- of bijscholen in een vakrichting tot maximaal mbo-niveau 4 kunnen zich aanmelden voor een scholingscheque tot maximaal 5.000 euro per jaar. Dus ook iemand die vmbo of de vroegere LTS heeft gedaan en nu een opleiding, cursus of training op bijvoorbeeld mbo-niveau 2 wil doen, kan in aanmerking komen.

Idee

Het idee voor het fonds ontstond vanuit de Twenteboard, waar voorzitter John van der Vegt van het College van Bestuur van ROC van Twente lid van is. Van der Vegt liet zich tijdens een bijeenkomst over een leven lang ontwikkelen inspireren en uitdagen door Frank Kalshoven (onder andere columnist Volkskrant en directeur van de

TWENTS FONDS VOOR VAKMANSCHAP
HELPT MET SCHOLINGSSCHEQUE

Blijven leren voor een (betere) baan

Een leven lang ontwikkelen. Twents Fonds voor Vakmanschap maakt het mogelijk, met scholingscheques voor opleidingen, trainingen en cursussen tot maximaal mbo-niveau 4. Want goedgeschoolde mensen zijn hard nodig op de huidige arbeidsmarkt, of ze nu al een baan hebben, (opnieuw) instromen of zzp'er zijn.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Eric Brinkhorst

Argumentenfabriek). Samen met anderen stelde hij de uitgangspunten voor Twents Fonds voor Vakmanschap op. Met geld uit de Agenda voor Twente, de Regiodeal, Europees Sociaal Fonds, Provincie Overijssel en het bedrijfsleven werd het Twents Fonds voor Vakmanschap opgezet. Twaalf miljoen euro is begroot voor een periode van 4 jaar waarin 6.000 deelnemers er gebruik van kunnen maken. Sinds januari zijn al 300 aanvragen gedaan, door een gerichte campagne gaat dat aantal naar verwachting flink oplopen. De deelnemers komen uit allerlei branches. Zo is er een hovenier die zijn positie wil versterken door het diploma bomenklimmer erbij te halen, maar ook iemand die altijd al droomde van een baan in de logistiek. 'Het kan van alles zijn, of het nou zorg, logistiek, groen, detailhandel of techniek is. Als de scholing maar iets toevoegt

aan je positie op de arbeidsmarkt. Of dat nu in je huidige baan is, of omdat je juist droomt vanuit iets totaal anders. De (bij)scholing moet worden gegeven door een erkend instituut. Dat kan ROC van Twente zijn maar bijvoorbeeld ook Zone College (het voormalige Agrarisch Opleidings Centrum), NCOI, STODT of SMEOT', legt manager Edwin Kamp uit. De meeste deelnemers tot nu toe zijn tussen de dertig en vijftig jaar.

Toevoegen

Kandidaten die zich aanmelden krijgen een loopbaangesprek en samen met de consultant wordt bekeken of de scholing iets toe kan voegen. Staat het licht op groen, dan gaat het geld rechtstreeks naar de opleider en kan de scholing beginnen.

Het bedrijfsleven is nauw betrokken bij het fonds, ondernemers staan door de krapte op de arbeidsmarkt te springen om goede vakmensen. 'Hbo'ers krijgen vaak via hun werkgever wel scholing aangeboden. Dan wordt alles betaald en kost het je meestal ook geen vrije tijd. Op mbo-niveau is dat helaas nog niet vanzelfsprekend. We hopen dat bedrijven hun werknemers hier ook enthousiast voor maken.' Om dat te bereiken werkt het fonds nauw samen met allerlei netwerken en businessclubs. Het bedrijfsleven kan ook bijdragen aan het duurzaam voortbestaan van het fonds door de cheque van een werknemer of nieuwe kracht terug te betalen aan het fonds. 'Zo blijft het fonds duurzaam gevuld'. →

www.twentsfondsvoorvakmanschap.nl

'Toen ik moeder werd, ben ik gestopt bij mijn oude werkgever, een autodealer. Ik werkte daar als telefoniste/receptioniste en dat kon alleen fulltime. Dat was niet te combineren met een gezin. Dertien jaar heb ik voor de kinderen gezorgd en onder schooltijd nog wat losse baantjes gedaan, zoals de verkoop in een babywinkel en schoonmaakwerk.'



ANITA MEIJER (43) UIT NIJVERDAL VOLGT DE OPLEIDING TOT MEDISCH SECRETARESSE

'Blij met deze tweede kans'

Eigenlijk ben ik opgeleid tot medisch secretaresse. Maar ik had met dat diploma niks meer gedaan. Nu ik weer de arbeidsmarkt op wilde, begon het werken in de zorg toch wel weer te kriebelen. Dat betekende dat ik moest bijscholen; er is natuurlijk in die jaren veel veranderd.

Via een loopbaancoach hoorde ik over Twents Fonds voor Vakmanschap. Dat kwam goed uit, want als je niet werkt is 2.000 euro voor een opleiding veel geld. Mijn aanvraag werd goedgekeurd. Nu doe ik bij Scheidegger de opleiding voor medisch secretaresse. De eerste module heb ik doorlopen. De kinderen zeggen nu 'zachtjes doen, mama maakt huiswerk'; mijn gezin vindt het mooi. Het is best pittig, want inmiddels heb ik ook een leuke baan bij een bouwbedrijf. Maar ik ben heel gemotiveerd. Als mijn opleiding klaar is, wil ik aan de slag in de zorg. Dat was altijd al mijn droom. Daarom ben ik zo blij met deze tweede kans.'

TESSA HAASEWINKEL (35) UIT HENGELO VERNIEUWDE HAAR BIG-REGISTRATIE OM WEER IN DE VERPLEGING TE WERKEN

'Ik heb weer vertrouwen en perspectief'

'Door ziekte ben ik 3,5 jaar uit de running geweest. Daardoor was mijn BIG-registratie verlopen en mocht ik mij niet langer verpleegkundige noemen. Samen met mijn loopbaancoach heb ik naar opleidingen gekeken, maar het was allemaal erg duur.'

'Gelukkig zette zij mij op het spoor van Twents Fonds voor Vakmanschap. Dankzij de cheque kon ik meteen beginnen en medio april ben ik geslaagd. Zes weken lang ging ik elke vrijdag naar Nijmegen, echt weer naar school. Mijn vak was niet heel erg veranderd, maar veel kennis is weggezakt als je lang uit de roulatie bent. Nu voel ik me weer klaar om aan de slag te gaan. De loopbaancoach helpt me oriënteren op een goede volgende stap. Het liefst wil ik nog verder leren om praktijkondersteuner bij een huisarts te worden of zelfs verpleegkundig specialist, maar dat laatste is echt pittig. Nu eerst maar weer in het arbeidsritme komen. Dankzij het fonds heb ik de eerste stap gezet, ik heb weer vertrouwen en perspectief.' /





Als mijn
opleiding klaar
is, wil ik aan de
slag in de zorg

MAAIKE ENDEDIJK

Effectief leren is voor iedereen anders

Bij een leven lang ontwikkelen denk je al gauw aan trainingen of cursussen. En die kunnen zeker vruchten afwerpen. Maar volgens hoofddocent professional learning Maaïke Endedijk van de Universiteit Twente leert een mens elke dag. 'Dat is onze tweede natuur, nodig om te overleven. Mensen leren dus elke dag veel meer op de werkplek, in plaats van alleen van een externe training of opleiding.'

Het is de standaard benadering als iemand een nieuwe functie krijgt of als de baan inhoudelijk verandert: de afdeling hr biedt een externe cursus of training aan. 'Maar daarna weet je helaas nog niet altijd of het beoogde effect is gehaald. Als iemand een management-cursus volgt, wil dat niet zeggen dat diegene daarna een goede leider is.'

En dus is het zaak dat organisaties precies formuleren welke effecten worden beoogd en dan de leermethode zoeken die daar het beste bij past. 'Ik vergelijk leer-routes met het uitstippelen van een route van A naar B. Je kan wel bedenken dat iedereen over de stoep moet, maar het kan veel effectiever zijn om te kijken of er ook snellere olifantenpaadjes zijn.'

In veel situaties is leren op de werkvloer effectiever. 'Als je werkt, leer je elke dag wel iets. Dat gaat onbewust: je doet iets waardoor je werk makkelijker of beter gaat en dan herhaal je dat. Maar wat je nou precies hebt veranderd, is voor jezelf lastig terug te

halen, laat staan aan een ander uit te leggen. Het kan goed zijn om mensen van die leermomenten bewust te maken, bijvoorbeeld via een app.'

Werkplek-leren

In plaats van naar een cursus of training te gaan, kunnen werknemers ook van een collega leren, die op bepaalde vlakken al succesvol is. 'Het gesprek over wat je nou eigenlijk wilt leren en wat dan voor wie op welk moment de meest effectieve manier is, wordt nog te weinig gevoerd. Techniek kan die zoektocht ondersteunen, bijvoorbeeld door leerpaden of groepsdynamiek zichtbaar te maken. In kleine organisaties is kennisdelen vaak nog makkelijk te organiseren, maar bij grotere is het goed om een learning & development specialist in te huren. Zo draaien we nu al projecten met onder andere een ziekenhuis en technische bedrijven om data te verzamelen over werkplek-leren en dat te ondersteunen.'



Verbeter de wereld, begin bij jezelf. Op het ene na het andere dak verschijnen zonnepanelen, bijna iedereen gebruikt minder plastic en reparatie van apparaten in plaats van nieuwe aanschaffen, wordt (weer) steeds normaler. Volgens Vincent Jansen, directeur van Waterluxe in Enschede, kunnen consumenten zonder al te veel moeite nóg een flinke bijdrage leveren aan een beter klimaat door een waterontharder te laten installeren.

tekst: Maaïke Thüss fotografie: Lars Smook

Vervuiling oppervlaktewater door huishouden kan flink omlaag





Daarmee bespaar je gemiddeld vijfhonderd euro per jaar, maar misschien wel belangrijker: het oppervlaktewater wordt voor de helft minder belast', stelt hij. 'In Nederland is het water relatief hard en bevat het veel kalk. Kalk isoleert, zet zich vast in apparaten waardoor deze meer stroom gaan verbruiken. Het meest is dat zichtbaar in de waterkoker, maar het geldt ook voor wasmachines, vaatwassers en boilers. Onthard water bevat nauwelijks nog kalk, apparaten gaan langer mee en verbruiken minder stroom. Door zacht water te gebruiken, is er geen kalkaanslag meer in het toilet, op glazen doucheschermen en op badkamerwanden. Een stuk gemakkelijker schoon te houden en er zijn veel minder schoonmaakmiddelen nodig waardoor het oppervlaktewater minder vuil wordt.'

Onderzoek

Volgens Jansen is een waterontharder het meest onderschatte product op het gebied van duurzaamheid. Hij pakt de resultaten erbij van een onderzoek van de Amerikaanse 'Water Quality Association'. Het instituut onderzocht het verschil tussen het gebruik van hard en ontkalkt water. De uitkomsten, vertaald naar de Nederlandse situatie, liegen er niet om: wie een waterontharder heeft, bespaart, uitgaande van een vierpersoonshuishouden, 20 euro per jaar op gas, 40 euro op elektriciteit, 27,50 euro op het onderhoud van de cv-ketel en 414 euro op zeep, shampoo en schoonmaakmiddelen.

'Hard water zorgt ervoor dat zeep minder goed werkt. Zodra zeep in contact komt met hard water verbindt de kalk uit het water zich met de zeep. Een deel daarvan verliest hierdoor zijn werking. Het neutraliseert de kalk in het water. Pas als de kalk in het water zich verbonden heeft met de zeep gaat de rest van de zeep doen waar het voor bedoeld is. Hard water zorgt er ook voor dat je tijdens het douchen meer shampoo en douchegel nodig hebt. Wie een waterontharder heeft, kan met de helft minder aan zeepproducten toe. Minder kosten en minder vervuiling dus. Bijkomend voordeel is nog dat zacht water zorgt voor een minder droge huid.'

Oplossing klimaatprobleem

Minder plastic gebruiken, afval scheiden en vaker de fiets pakken kost niets, maar een waterontharder? 'Gemiddeld 1.200 euro', zegt Jansen. 'En die heb je er dus in ongeveer twee jaar uit. Bovendien gaat het apparaat zo'n vijftien jaar mee.'

De ontharder wordt geïnstalleerd bij de watermeter, in de kruipruimte of in de meterkast dus. Af en toe moet zout worden bijgevuld en eens per jaar is onderhoud gewenst. 'Maar dat zijn de kosten niet', zegt hij. 'Door een waterontharder, is kalkaanslag verleden tijd en belast je het milieu zo min mogelijk. We staan met zijn allen voor de uitdaging om het klimaat te redden, één van de gemakkelijkste manieren om een bijdrage te leveren aan de oplossing, is de aanschaf van een waterontharder.' /

De waterontharder, het meest onderschatte product op het gebied van duurzaamheid

Nauwe samenwerking met Endoor voor opleidingen

Goed opgeleide medewerkers zijn een aanwinst voor elk bedrijf. En schoonmaakbedrijf Asito (Regio Oost) ziet nog een ander voordeel: in deze krappe arbeidsmarkt zijn groeikansen belangrijk om je als bedrijf te onderscheiden. Endoor, de nieuwe ondernemende tak van ROC van Twente, adviseert organisaties over mogelijkheden van opleiden en biedt passende en flexibele opleidingen aan. Het onderwijs wordt ontwikkeld en uitgevoerd door de ervaren docenten van ROC van Twente.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Er zijn al opleidingen op niveau 1 en 2, en in januari 2020 kunnen Asito-medewerkers die nog verder willen groeien ook beginnen aan niveau 3. HR-manager Jasmijn Vaanholt is enthousiast over de samenwerking met Endoor, omdat Asito hiermee een doorgaande leerlijn kan aanbieden aan haar medewerkers. 'Hiermee kunnen we ons onderscheiden in deze markt. We hebben hier nog niet zoveel last van krapte op de arbeidsmarkt als in het westen van het land, maar we merken wel dat werkzoekenden niet meteen aan schoonmaak als interessante werkomgeving denken.'

Niveau 1 is een entreeopleiding. 'In de entreeopleiding leer je algemene vaardigheden die je nodig hebt om in een bedrijf te werken. Zo wen je aan het weer naar school gaan, samenwerken en netjes werken', legt Jasmijn uit.

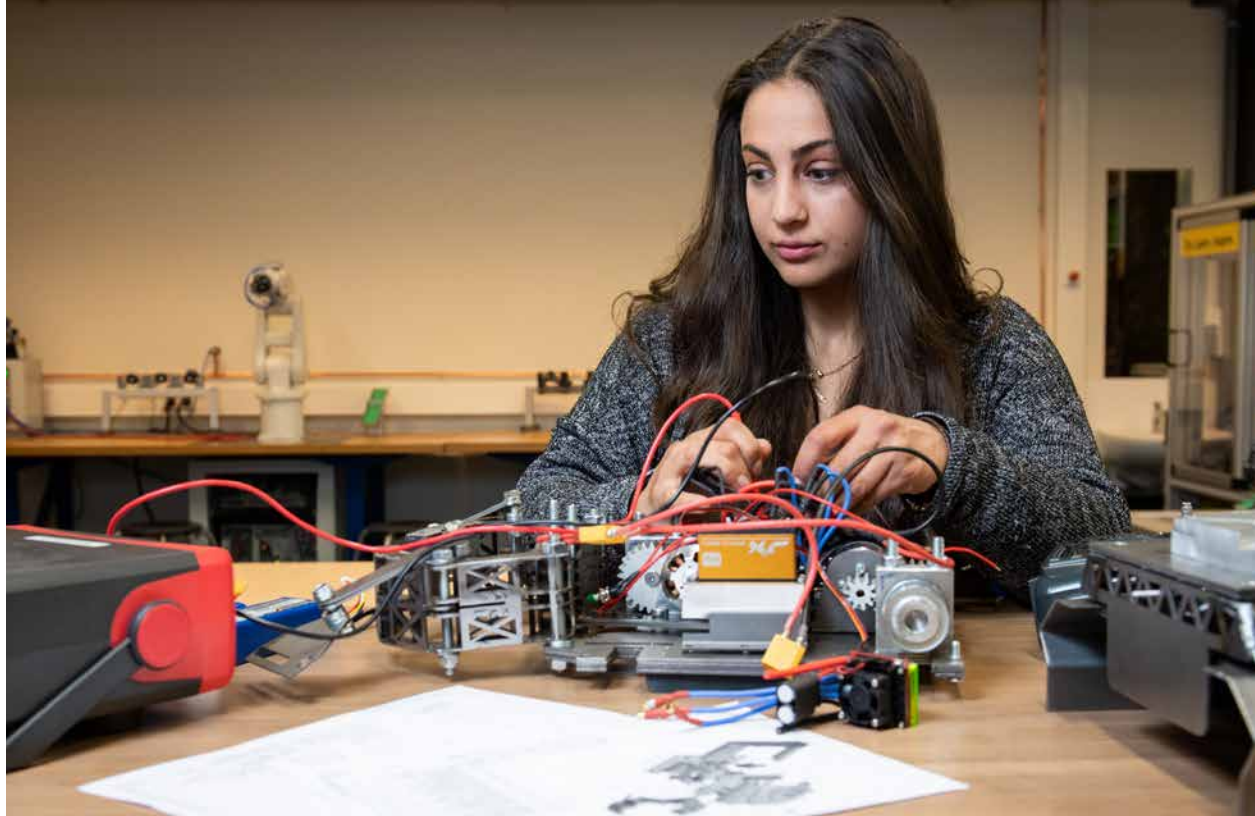
Niveau 2 is een facilitaire opleiding, niveau 3 is facilitair voor gevorderden. 'Medewerkers die zich aanmelden, gaan een dag per week naar school. Die tijdsinvestering is op een uur na voor henzelf. Maar Asito betaalt verder alles en leidinggevenden helpen om de praktijkopdrachten goed te doen, eventueel bij een ander object dan waar ze normaal werken.'



Dit doet Endoor

Endoor is de nieuwe, ondernemende tak van ROC van Twente waarin beroepsopleidingen, trainingen en cursussen voor volwassenen op maat worden ontwikkeld en aangeboden, en gegeven door enthousiaste en ervaren docenten.

Onderwijs bij Endoor is goed te combineren met een baan en wordt aangepast aan de leerwensen van elke organisatie of branche. Zo kunnen mensen zich blijven ontwikkelen. En dat is belangrijk. Want medewerkers met de juiste vaardigheden, vakkennis en ervaring geven een organisatie voorsprong.



ROC van Twente wil vooroordelen ontzenuwen

Meiden gezocht voor de techniek

Als meiden een studie kiezen, denken ze vaak niet aan techniek. Jammer, want dit vakgebied is breed en biedt volop carrièrekansen. 'We bedenken hier oplossingen voor vraagstukken van de toekomst. Meiden willen graag een maatschappelijke bijdrage leveren, maar voor techniek hebben ze een soort blinde vlek', zegt docent elektrotechniek Ingrid Broens van de opleiding Mechatronica aan ROC van Twente.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Toen Zeliha Atakay (20) tegen haar vader zei dat ze de techniek in wilde, stond hij niet meteen te juichen. 'Er zijn veel vooroordelen over. Dat het vies en zwaar werk is, dat je alleen maar tussen de mannen staat. Dat eerste hoeft helemaal niet en dat laatste is helemaal niet erg', zegt ze resoluut. Zeliha zette door en ging de opleiding Mechatronica doen aan ROC van Twente. Daar is de derdejaars nu één van de weinige meiden op de hele opleiding, maar dat deert haar niet. 'Het is een heel brede opleiding, waarmee je alle kanten op kunt. Ik vind vooral elektrotechniek leuk, omdat dat breed wordt ingezet, van je mobieltje tot robots.'

Ingrid Broens is trots op Zeliha, die al heeft aangekondigd uiteindelijk via een hbo-opleiding docent elektrotechniek te willen worden. 'Veel meiden denken gewoon niet aan een opleiding in de techniek. Soms onderschatten ze zichzelf en denken ze dat het te moeilijk is. Maar als ze er eenmaal mee in aanraking komen op een Meiden in Techniek Dag, gaan er toch altijd wel een paar om, vooral vanwege de veelzijdigheid.'

Verkeerde beeldvorming dus, en daar kan zo'n doedag tegen helpen. Zo liet Ingrid de meiden een mooi design-lantaartje maken met diverse technische aspecten. 'Juist om te laten zien: zo kan techniek ook zijn. Ik merk dat meiden zich meer dan jongens afvragen, wat kan ik ermee? Die maken niet zomaar een onderdeel, maar zijn echt bezig met waar het in moet komen en hoe dat beter zou kunnen. Heel praktisch ingesteld dus. Een mooie aanvullende kwaliteit in die technische wereld.'

Ook mooi meegenomen: de banen liggen na je examen voor het oprapen. Zeliha merkte dat toen ze een LinkedInprofiel aanmaakte en meteen werd benaderd. 'Ik kreeg allemaal verzoekjes. Je kunt na je studie echt zo een baan kiezen. Maar het belangrijkste is dat je enthousiast bent om met vernieuwende dingen bezig te zijn.'

Volgende keer ook meedoen of meedenken met de Meiden in Techniek dagen? Mail naar Anke Laarhuis: alaarhuis@rocvantwente.nl /

*Hightech bedrijven blij
met hulp bij vestiging in Twente*

NOOIT MEER WEG UIT TWENTE

Waar begin je als je vanuit het buitenland een bedrijf in Twente wilt vestigen? De hightech bedrijven ZT Systems en ENINCO kregen hulp van Oost NL – in het kader van het Business in Twente (BiT) programma. En ze willen nooit meer weg. ‘De bereikbaarheid en logistiek zijn hier goed, en je hebt toegang tot kennisinstututen als Universiteit Twente’, zegt Neil Crombie van ZT Netherlands in Almelo.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Neil Crombie werd zeven jaar geleden benaderd door moederbedrijf ZT Systems in het Amerikaanse New Jersey om een vestiging in Nederland op te starten. De keuze viel uiteindelijk op Twente. In Almelo produceert ZT nu elke dag zo’n tweehonderd servers voor grote datacenters.

‘We bouwen servers voor heel Europa en wilden graag dicht bij de Duitse grens zitten. Door de mensen van Oost NL en een enthousiaste accountmanager van de gemeente Almelo heb ik veel tijd bespaard. Ik hoefde bijvoorbeeld niet zelf alle makelaars af maar Oost NL en de gemeente kwamen met mogelijke geschikte locaties. Ook kreeg ik hulp bij praktische problemen zoals het ontbreken van glasvezel op onze eerste locatie.’

Nu, zeven jaar later, heeft ZT een heel andere uitdaging: het vinden van voldoende gekwalificeerd personeel om de toenemende vraag aan te kunnen. ‘We groeien elk jaar tussen de 20 en 30 procent. We hebben nu al meer dan 60 mensen in vaste dienst en tussen de 25 en 150 uitzendkrachten, afhankelijk van de drukte.

Maar we kunnen nog meer goede engineers gebruiken op het gebied van IT, software en proces. Ook daar helpt Oost NL ons bij: we kunnen vacatures op de website www.twente.com plaatsen en zij brengen ons bedrijf binnen hun uitgebreide netwerk onder de aandacht.’ Door de groei zit ZT Systems inmiddels op drie verschillende locaties in Almelo. Oost NL zoekt mee naar een geschikt onderkomen waar alle activiteiten zich op één plek kunnen concentreren.

Ook directeur Arezoo Assarian van ENINCO Engineering kreeg volop ondersteuning bij haar vestiging in Twente. Zij begon in januari haar global start-up vanuit Kroatië in Hengelo. Haar bedrijf maakt verf en coatings met behulp van nanotechnologie, onder andere zelfreinigende coating voor zonnepanelen. ‘Ik ben eerst gaan kijken in de regio Rotterdam, Den Haag en Delft, maar ik zag hier meer mogelijkheden om mij te onderscheiden. Het nanolab van de Universiteit Twente is uniek in Nederland en door de Universiteit Twente is er een groot potentieel aan goed gekwalificeerde mensen. Ik zag hier meteen de mogelijkheid

*Ik heb altijd het gevoel
gehad dat er mensen
naast mij stonden*



om kennis te vergaren en te groeien. Er zijn ook goede toeleveranciers van materialen in de buurt en de bereikbaarheid is goed.'

Dankbaar

Assarian klopte aan bij Novel-T die haar vervolgens in contact bracht met Oost NL. Oost NL hielp haar bij de zoektocht naar een geschikte locatie en zo kwam Assarian uiteindelijk aan de Aquamarijnstraat in Hengelo terecht, in de buurt van andere high impact techbedrijven. 'Ik ben zo dankbaar voor al die hulp. Ik heb altijd het gevoel gehad dat er mensen naast mij stonden. Of het nou bij het zoeken naar een gebouw, technische service of het aanvragen van financiële ondersteuning was. Vooral van Oost NL heb ik heel veel hulp gekregen.'

Aan weggaan vanwege de personele uitdagingen denkt Crombie nooit. 'Die problemen heb je overal, dat is geen Twents probleem. En als we ons bedrijf zouden verplaatsen, lopen we het risico de goede mensen die we nu hebben juist weer kwijt te raken.' Ook Assarian heeft haar hart verpand aan de regio en voelt zich hier thuis: 'Nederland is een multicultureel land en de mensen in Twente zijn open en gastvrij. Ik heb me nooit een nieuwkomer gevoeld.'

Duurzame versterking van Twentse economie

De stuurgroep Business in Twente (BiT) is verantwoordelijk voor de extra inzet op gezamenlijke acquisitie voor Twente. Dit doet ze onder meer door nieuwe bedrijven aan te trekken en door uitbreidingsinvesteringen te faciliteren. Ook wordt gezorgd voor verankering van bestaande bedrijven en matchmaking tussen bedrijven en kennisinstellingen. Dit doet BiT samen met regionale accountmanagers. Oost NL verzorgt de acquisitie voor BiT. De veertien Twentse gemeenten en de Provincie Overijssel financieren dit programma.

Speerpunten: Samen, slimmer en sterker

MKB TWENTE IS ER VOOR ALLE ONDERNEMERS

MKB Twente staat voor saamhorigheid binnen een ondernemersvereniging, het 'wij-gevoel' en 'samen groot zijn'. De belangen van de leden zijn de drijfveren voor de missie van MKB Twente. Alle activiteiten zijn dan ook gericht op ontwikkeling, ondersteuning en het optimaliseren van het ondernemerschap. Dit zal uiteindelijk resulteren in een versteviging van de marktpositie en het vergroten van de zakelijke kansen van MKB Twente-leden.

tekst & fotografie: MKB Twente



Nederland

MKB Twente werkt nauw samen met MKB Nederland. 'We laten samen met MKB Nederland de stem van onze leden horen bij gemeenten en leveren onafhankelijke informatie op het gebied van ondernemerschap. Wij zorgen ervoor dat je op het juiste moment op de hoogte bent van relevante zaken waardoor je efficiënter kunt ondernemen', zegt bestuurslid en vicevoorzitter Marlies Rijnberg. 'MKB Twente verzorgt kennis-sessies, startup-lunches en netwerkbijeenkomsten ter versterking van de saamhorigheid, want ondernemen doe je niet alleen. Tijdens de informatie- en netwerkbijeenkomsten ontmoet je collega-ondernemers die net als jij kansen zien voor ondernemend Nederland. Je haalt meer uit ons netwerk.'

Laura Reimerink is als relatiebeheerder van MKB Twente nauw verbonden met de leden. Laura noemt de verbindende factor een speerpunt van MKB Twente. 'Door met elkaar in gesprek te gaan en elkaar als bedrijven te leren kennen, kun je elkaar helpen en op onverwachte manieren iets voor elkaar betekenen. Ook boren we voor onze leden nieuwe samenwerkingsverbanden aan. Een voorbeeld daarvan is het contact dat nu is gemaakt met MKB Zwolle, MKB Apeldoorn en MKB Deventer. Door samen bijeenkomsten te organiseren, informeren we onze leden en geven we hen de gelegenheid om met elkaar in contact te komen zodat ze op een gemakkelijke manier zaken kunnen doen buiten de regio.'

Toegankelijk en open

MKB Twente kenmerkt zich door haar toegankelijkheid en open sfeer. Het lidmaatschap is betaalbaar voor iedere ondernemer. Volgens Rijnberg heeft MKB Twente naast collectiviteit en een uitgebreid netwerk nog meer voordelen. 'Via onze strategische partners kunnen leden met korting theatervoorstellingen en trainingen bekijken en volgen, gratis informatie vergaren en hulp krijgen via ons adviesloket.'

MKB Twente is gevestigd in 'Het centrum van ondernemerschap' aan het Ariensplein 1 in Enschede. Iedere woensdagmorgen kunnen ondernemers binnenlopen voor informatie en zakelijke vragen. /



Marlies Rijnberg, vice voorzitter



Nathalie Poelhekken, algemeen bestuurslid



Nancy Trip, secretaris



Laura Reimerink, relatiebeheer



Ellen Laarman, office manager



Harold Oude Smeijers, penningmeester



Albert Vaartjes, algemeen bestuurslid



Peter Weenink, algemeen bestuurslid



Tania Tamayo, Stagiair
marketing & communicatie

ALLE ONDERNEMERS VAN MKB TWENTE LEVEREN OP HUN EIGEN MANIER EEN BIJDRAGE AAN DE ECONOMIE. MKB TWENTE ONDERSTEUNT HAAR LEDEN HIERIN DOOR ZE TE VERBINDEN EN HUN BELANGEN TE BEHARTIGEN.

ONDERNEMERS VOOR ONDERNEMERS



MIEKE MENNINK PROFINQ

In een 'vorig leven' werkte ik in de accountancy. Ik ben echter geen traditionele Financial. Ondernemen draait voor mij namelijk niet om de cijfers. Cijfers zijn het resultaat van bedrijfsprocessen, uitgevoerd door mensen. Die dynamiek soepel laten lopen, biedt structureel meer omzet, winst en werkkapitaal. Geef me een uur en ik vertel, super praktisch, hoe jouw bedrijf beter kan gaan presteren. Bel of mail me gerust.

www.profinq.nl
053 435 86 68
Park de Kotten 175, Enschede



De strategische partners van MKB Twente:

Gemeente Enschede - Werkplein
ArboNed
Rabobank
Damsté
Creative ICT
Heracles
FC Twente
Saxion Centrum voor Ondernemerschap
Twente Mobiel
ROC van Twente
Wilminktheater Muziekcentrum
KroeseWevers
te Slighte Olijdam
Weeninc Ondernemingsrecht
Intercity Hotel
INN'twente
DPG Media
StoreKeeper

MKB Twente heeft een samenwerkings- verband met:

Twentse Ambassade
Ronde van Overijssel
Enschedese Uitdaging
WTC Hengelo

Meeting people, making business

Van ontmoeting naar succes. Het echte verschil maak je samen. Ideeën en nieuwe zaken beginnen bij nieuwe ontmoetingen in een leuke en ontspannen sfeer. Dát is De Netwerkvloer. Van nieuwe contacten naar nieuwe klanten. Zo eenvoudig is het, want succes begint bij nieuwe ontmoetingen. De Netwerkvloer is een live zakenplatform voor ondernemers en het podium voor succes.

tekst & fotografie: De Netwerkvloer



De eigenaar en Founder van succesformule 'De Netwerkvloer B.V.' is Yvon Moosdorff. Yvon is al meer dan tien jaar de 'primus inter pares' van het mooie concept waarbij kansen van zowel B2B als B2C optimaal gefaciliteerd worden.

Tijdens de evenementen zijn businessmakelaars aanwezig om uw bedrijf en dienstverlening en/of product te koppelen aan geïnteresseerde opdrachtgevers of afnemers. Kortom zorgen zij



voor warme leads en openen deuren voor u bij toekomstige klanten.

Sinds 1 februari 2019 is het team van De Netwerkvloer uitgebreid met een projectdirecteur, die Yvon Moosdorff ondersteunt bij de dagelijkse in- en externe bedrijfsvoering. Voormalig directeur MKB Twente (2014-2017) André de Lizer, neemt een mooi netwerk mee en is verbindender pur sang. Hij neemt ook het initiatief in de ontwikkeling van een landelijk platform voor ondernemers onder de vlag van De Netwerkvloer. Een landelijke community waarbij samen(net) werken en delen van kennis en ervaringen de basisgedachte vormen voor zakelijk succes.

Yvon heeft in de afgelopen jaren vele bedrijven, verspreid door heel Nederland, weten te binden aan het concept van De Netwerkvloer, eerst regionaal en nu landelijk. In het nieuwe concept kunnen aangesloten bedrijven deelnemen aan alle overige evenementen buiten de eigen regio. In 2020 zal De Netwerkvloer onder meer een ondernemersbeurs organiseren in de Arena te

In 2020 zal De Netwerkvloer onder meer een ondernemersbeurs organiseren in de Arena te Amsterdam

Amsterdam. Hoe mooi is het om bijvoorbeeld als Twentse ondernemer/exposant daarbij aanwezig te zijn? De kracht van gemeenschappelijkheid, namelijk het concept van De Netwerkvloer B.V., zorgt voor provinciaal grenzeloos ondernemerschap in Nederland.

Maar ook met ons buurland Duitsland; op 5 november 2019 organiseert De Netwerkvloer in de Grolsch Veste een groots evenement voor zowel regionaal als landelijk opererende bedrijven, die zaken (willen) doen in/met Duitsland en vice versa. /

Wat voor meerdere organisaties als logisch klinkt, wijkt in de praktijk behoorlijk af. De 'weg naar het talent'. Hiermee doelt TalentIT op de verbinding tussen het bedrijfsleven en de studenten. Elke organisatie herkent het: ik zoek talent, maar waar zitten ze en hoe kom ik er mee in aanraking? Deze vraag is in de afgelopen jaren behoorlijk gestegen en ook vertrekken er te veel talenten uit de regio, omdat ze gewoonweg niet weten welke toffe organisaties er zijn.

tekst & fotografie: TalentIT

TalentIT maakt het aantrekken, ontwikkelen en behoud van talent mogelijk

'Twente en Overijssel hebben op it-vlak een topstatus en er is volop werk voor it'ers', benadrukt programmamanager Coen Beernink. 'Toch zien we dat studenten na hun opleiding naar de Randstad vertrekken en daar aan het werk gaan. Met TalentIT willen wij het vertrek van it-studenten uit de regio en de tekorten bij technische organisaties downsize. TalentIT brengt informatica-studenten al in een vroeg stadium onder bij organisaties voor een bijbaan, stage, afstuderen of diverse projecten. Hierdoor maken ze kennis met de uitdagende mogelijkheden voor hun carrière bij regionale it-organisaties en organisaties met it-afdelingen.'

Tijdens opleiding beginnen met carrière

Studenten die meedoen aan TalentIT krijgen een baan- en netwerkgarantie. De beloning is niet alleen een mooi carrièreperspectief tijdens je opleiding, gedurende het programma kan de student het collegegeld terugverdienen. Hoe? Transparantie en gelijke kansen, that's it! Als voorbeeld, de vergoeding voor opdrachten, stages en afstuderen is bij elke organisatie gelijk en studenten kiezen puur voor de inhoud van de opdracht. De naam van de organisatie is in eerste instantie niet bekend, vertelt Coen.

Ook zorgt TalentIT voor kwaliteit. Op basis van een aantal voorwaarden, zoals het aantal behaalde studiepunten en studievoortgangpercentage, selecteert TalentIT studenten die mee mogen doen aan het programma.

Verbinder

TalentIT werkt samen met onder andere Hogeschool Saxion, Universiteit Twente, gemeentes, Provincie Overijssel en natuurlijk studenten. De studenten zijn enthousiast. Ervaring opdoen in de praktijk is een fantastische ontwikkeling die wij kunnen bieden aan studenten. Een andere belangrijke factor is hoe het businessmodel is ingericht, namelijk dat de organisaties de lasten dragen. TalentIT is als stichting onafhankelijk en dient puur als verbindende factor met één gedachte: 'get, keep en grow' van talent!

Met TalentIT zijn we die verbinder voor de regio. 'Let's join, develop and stay', aldus Coen Beernink. /





GERRIT JAN BEKMAN

COLUMN

In naam van de koning

In het maatschappelijk verkeer is rechtszekerheid belangrijk. Rechtszekerheid betekent dat afspraken worden nagekomen. Dat zorgt ervoor dat een fietsenmaker een fiets durft te verkopen (hij kan er immers van uitgaan dat voor de fiets wordt betaald) en dat wat de rechter bepaalt, wordt nageleefd. Hierbij speelt de gerechtsdeurwaarder een belangrijke rol. Hij zorgt ervoor dat afspraken worden nagekomen en dat hetgeen wat de rechter bepaald heeft, ten uitvoer wordt gelegd.

Een gerechtsdeurwaarderspraktijk mag niet zomaar worden gestart. Er zijn strenge eisen aan verbonden, zoals de vierjarige opleiding tot kandidaat-gerechtsdeurwaarder en goedkeuring van het Bureau Financieel Toezicht op een ondernemingsplan.

Dit in tegenstelling tot het starten van een incassokantoor, waaraan geen voorwaarden worden gesteld. De afgelopen jaren zijn er kantoren gestart die, niet gehinderd door enige kennis van zaken, vorderingen proberen te incasseren op hun eigen (soms onrechtmatige) wijze. De overheid vindt dat op dit moment kennelijk geen probleem. In het kader van vrije marktwerking stelt zij dat respectabele bedrijven zich niet moeten willen associëren met

malafide incassopraktijken. Een opmerkelijk standpunt, gezien de kwetsbare positie van mensen met schulden. Een verplichte vergunning voor het bedrijven van een incassobureau, zoals in ons omringende landen reeds het geval is, zou een goede stap zijn ter voorkoming van onrechtmatig handelen en nare praktijken.

Voor de ondernemer/schuldeiser, die een prima product/dienst geleverd heeft en zijn rekeningen onbetaald ziet, kan het van groot belang zijn dat zijn vordering wordt geïncasseerd.

Zo ontvingen wij het verzoek van een ondernemer om een vordering van 30.000 euro te incasseren op een klant die 'met de noorderzon' was vertrokken. Indien dit bedrag niet geïncasseerd kon worden, zou dit het einde betekenen van zijn bedrijf. Uit onderzoek bleek dat de schuldenaar onroerende zaken op naam had staan (terwijl hij zich bij de gemeente had laten uitschrijven). Reden om de rechter te verzoeken conservatoir (bewarend) beslag te mogen leggen op de onroerende zaak en betrokkene op te roepen (bij zogenaamd openbaar gerechtsdeurwaardersexploot) om voor de rechter te verschijnen. Dit werkte; geschrokken door het gelegde beslag verscheen hij voor de rechter, die hem confronteerde met zijn handelswijze en vervolgens vonnis wees in het voordeel van de schuldeiser. Uiteindelijk ontving de ondernemer waar hij recht op had: betaling van zijn factuur van 30.000 euro en kon hij zijn bedrijf voortzetten. Dit alles nadat het vonnis door de gerechtsdeurwaarder was uitgereikt aan de schuldenaar met daarin het bevel om te betalen: in naam van de koning.



Henkjan ten Napel, Marjolijn Prins en Peter van Hoof

Fietsen naar het werk loont!

Naar je werk fietsen en daarmee geld verdienen? Dat kan vanaf 3 juni, als je meedoet aan de actie Fietsmaatjes van de provincie Overijssel. Medewerkers van bedrijven en organisaties in Overijssel die voortaan de auto laten staan en op de fiets naar het werk gaan kunnen meedoen. Of medewerkers die al naar het werk fietsen en collega-automobilisten weten te overtuigen om hetzelfde te doen. De fietsactie duurt tot en met vrijdag 29 november 2019. De actie is al gestart en medewerkers en werkgevers in Overijssel kunnen zich nog steeds aanmelden voor de actie.*

tekst & fotografie: Twente Mobiel en Slimme en Duurzame Mobiliteit regio Zwolle

*Voor deze actie geldt een maximum aantal deelnemers van 4.000. Wanneer dit aantal bereikt is, stopt de inschrijving.

Uit de auto op de fiets

Elkaar stimuleren naar het werk te fietsen werkt! Henkjan ten Napel fietst elke dag met veel plezier van Hasselt naar zijn werk bij Isala in Zwolle. 'Het is heerlijk om op de fiets een frisse neus te halen als je de hele dag binnen zit. Het scheelt ook een hoop ergernis doordat je niet in de file staat en geen parkeerproblemen hebt. En het is beter voor je gezondheid, het milieu én voor je portemonnee. Veel voordelen dus! Daarom wil ik ook mijn collega's enthousiast maken voor fietsen-naar-werk. Ik heb me aangemeld bij Fietsmaatjes als buddy en heb collega Marjolijn kunnen overtuigen van de voordelen. Ze zal ervaren dat het niet zwaar is en minder tijd kost dan ze denkt.'

Marjolijn Prins gaat de uitdaging aan. Ze werkt ook bij Isala, woont in Kampen en fietst straks elke dag 19 kilometer woon-werkverkeer. Marjolijn is salarisadministrateur. 'Ik zit de hele dag binnen achter de computer. Door het fietsen ben ik twee keer 50 minuten lekker buiten en pak ik meteen mijn beweging mee, zonder dat het veel extra tijd en moeite kost. Ik had eerst wel bedenkingen. Collega Henkjan heeft me overtuigd dat fietsen heerlijk ontspannen is en dat hij zelden zijn regenpak nodig heeft. En ik verdien er ook nog mee. Nu heb ik via het fietsenplan van Isala een e-bike aangeschaft. Daarmee wordt het fietsen een stuk makkelijker. De beloning kan ik mooi gebruiken voor het onderhoud van de fiets.'

Wat kun je verdienen?

Een buddy mag als Fietsmaatje maximaal vier collega-automobilisten werven en verdient € 1 per dag dat een van hen naar het werk fietst. Zij moeten minimaal 20 dagen fietsen om voor zichzelf én de buddy een beloning te krijgen. Bij 4 deelnemers verdient de buddy maximaal $4 \times 100 \times € 1 = € 400$.



De 'nieuwe' Fietsmaatjes krijgen 35 eurocent per kilometer woon-werkverkeer, enkele reis. De maximale beloning is afhankelijk van de afstand woon-werkverkeer en het aantal fietsdagen. Iemand die bijvoorbeeld 14 kilometer van het werk woont en 70 dagen fietst, verdient € 343 en bespaart ook op zijn autokosten.

Fietsmaatjes App

Op een handige app kunnen de buddy en de maatjes de fietsritten registreren. Ook volgen ze de fietsprestaties van zichzelf en de teammaatjes. En valt het even zwaar, dan geeft een oppepper in de chat met je team via de app weer frisse moed.

Isala

Fietsen is niet alleen goedkoper en milieuvriendelijker dan de auto, maar ook veel gezonder en praktisch. Peter van Hoof, bedrijfsfysiotherapeut Isala Arbo: 'Bij Isala werken 7.000 medewerkers. We hechten veel waarde aan hun gezondheid. Het stimuleren van fietsen naar het werk past goed bij deze gedachte. Ik hoop dan ook dat na deze actie zeker 100 medewerkers blijvend de fiets nemen naar het werk. Dat is best ambitieus, want naar schatting komen er dagelijks nog 1.000 medewerkers met de auto. We nemen Fietsmaatjes daarom op in ons Sterk&Fit programma met trainingen en workshops om fysiek, mentaal en loopbaan-fit te blijven. Zo stimuleren we alle medewerkers mee te doen aan de actie en op de fiets naar het werk te gaan. Met de fiets naar het werk, een gemakkelijker dieet is er niet.'

Isala onderzoekt momenteel ook de mogelijkheden om het gebruik van de fiets voor woon-werkverkeer structureel te belonen, volgens Peter van Hoof. 'Dat is een investering in duurzame mobiliteit.'



'Hartstikke leuk, dat idee van Isala om mee te doen aan Fietsmaatjes. Via het fietsplan heb ik al een e-bike gekocht. Daarmee wordt fietsen naar je werk een stuk makkelijker en leuker. Je pakt gelijk je beweging zonder dat het veel extra tijd kost. En je verdient er ook nog eens geld mee!'

Meer fietsen, minder auto's en minder CO2-uitstoot

Fietsmaatjes is een initiatief van Twente Mobiel en Slimme & Duurzame Mobiliteit regio Zwolle. Beide projectorganisaties van provincie Overijssel werken samen met bedrijven en organisaties om de leefbaarheid en de bereikbaarheid van de regio te verbeteren. Fietsmaatjes draagt daaraan bij door fietsgebruik te stimuleren en autogebruik te verminderen. Meer fietsen en minder auto's in de spits zorgen voor minder CO2-uitstoot.

Doe mee

Meedoen met Fietsmaatjes kan alleen als de organisatie zich aanmeldt. Dit kan via **fietsmaatjesvoorwerkgevers.nl**.

Medewerkers kunnen ook zelf hun bedrijf vragen zich aan te melden via **timreist.nl/fietsmaatjes**.

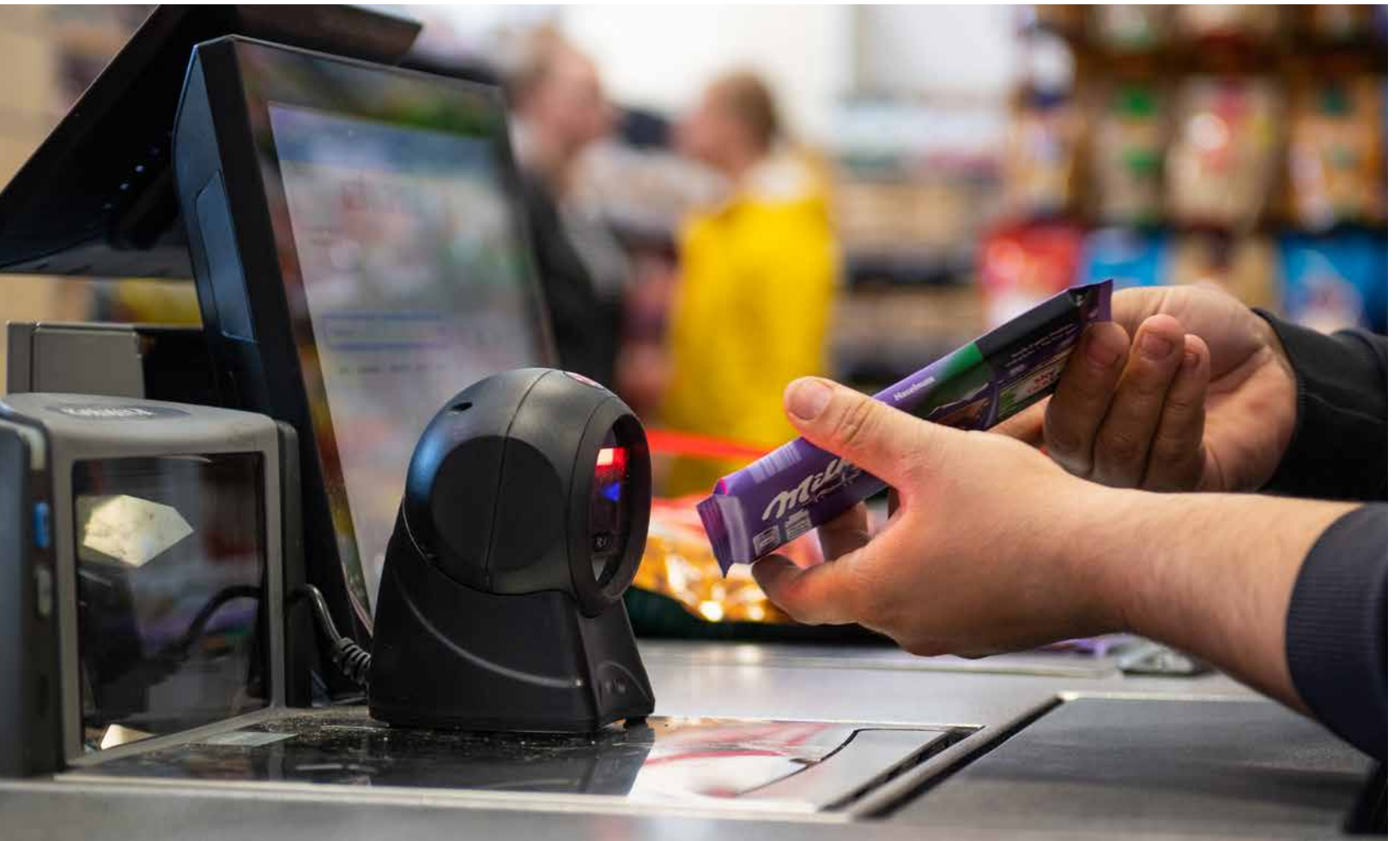
Een mooie actie die u niet wilt missen! <

VAN SUPERMARKT TOT EXCLUSIEVE WEBSHOP

StoreKeeper geeft de ondernemer weer focus

Ondernemen? Dat doe je vanuit ambitie. Je gelooft in de producten en diensten die je levert en wil die zo breed mogelijk aan de man brengen. Toch wordt van je verwacht dat je, naast ondernemer, ook een IT-specialist, Excel-expert en administratief wonder bent. StoreKeeper wil de ondernemer ontzorgen met hun alles-in-éénsoftware.

tekst: Veertje Heemstra fotografie: Lars Smook





Het begon als een onderdeel van UPX Company, met ruim vijf jaar ervaring in webshops en IT-diensten voor grote namen zoals Nederlandse Loterij. Toch nam StoreKeeper de gewaagde sprong om van groot juist te durven specialiseren. Directeur William Sprakel gelooft heilig in de keuze om die focus aan te brengen: 'We wilden echt gaan werken mét de winkelier en horeca-ondernemer. Die persoonlijke aandacht misten we hiervoor en nu kunnen we echt waarmaken wat we beloven. Door een standaard product voor de winkelier en horeca-ondernemer kunnen we veel bieden voor een betaalbare prijs.' StoreKeeper durft hoog in te zetten. Het doel is dan ook om de klant meer te bieden, minder te laten betalen, minder administratieve rompslomp te geven en meer tijd te geven om te ondernemen. Door middel van een breed assortiment aan modules gericht op kassa-, webshop- en betaalsystemen, kan StoreKeeper een one-stop-shopsoftware bieden voor de winkelier en horecaondernemer met webshop. Hiermee willen ze een stukje gemak bieden. 'De omslachtigheid van het inkopen van al die systemen bij verschillende leveranciers was ons een doorn in het oog toen we klanten ondersteunden met webshops en kassasystemen. Die pijnpunten hebben we omgevormd tot een oplossing voor onze klant', licht Sprakel toe. 'We houden het makkelijk en toegankelijk. Onze klanten betalen niet méér voor modules of nieuwe gebruikers. Ze kunnen profiteren van alles wat StoreKeeper biedt. Met deze vrijheid binden we onze klanten.' Deze instelling lijkt zijn vruchten af te werpen, inmiddels heeft StoreKeeperaan een groot aantal klanten met kassa en/of webshop geleverd en zijn ze bezig met continue ontwikkeling en innovatie om winkeliers en horecaondernemers te ontzorgen. 'We blijven continu ontwikkelen, zodat we onze klanten voorbereiden op de toekomst. StoreKeeper is er klaar voor', aldus Sprakel. /

Joost Hemelt - eigenaar Ad Heijne by Joost

'StoreKeeper heeft de beloftes waargemaakt'

'Naast onze winkel in de binnenstad van Enschede, hebben we ook een online webshop met exclusieve merken op het gebied van schoenen en herenmode. We merkten dat we, een jaar na lancering, al achter de feiten aan liepen. Door de enorme omzetgroei begonnen we koppelingen te missen. We moesten zelf etiketten uitdraaien en de pakketafhandeling van A tot Z regelen. Een tijdrovend klusje als we weer eens met een stapel pakketten naar het dichtstbijzijnde inleverpunt moesten. Als ondernemer ben ik altijd op zoek naar efficiëntie en dit kostte ons veel tijd en dus geld. Ik wilde snellere verwerking, betere techniek, een betere indeling van de site en inzicht in de data zodat ik hierop kon sturen. Een behoorlijke wensenlijst, maar wij verwachten veel van onze zakelijke partners, omdat kwaliteit ons kenmerk is. Tijdens de opstart van de samenwerking met StoreKeeper liepen we best tegen wat zaken aan. We verkopen in onze webshop namelijk veel artikelen. De meeste schoenen in ons assortiment ontwerpen en ontwikkelen we zelf, waardoor je bijvoorbeeld te maken hebt met afwijkende maatbogen. Een uitdagende klus om dit online allemaal goed te communiceren. Eenmaal op stoom heeft StoreKeeper de beloftes echter waargemaakt. Ik kan mijn webshop nu achter de schermen makkelijk hanteren en heb inzicht in de cijfers. Wij zijn klaar om nog verder te groeien.'

Yunus Ustaoglu – Eigenaar Yunus Supermarkt

'Maatwerk met standaard software'

'Mijn supermarkt werd zaterdag 4 mei geopend op het Roombeek in Enschede. Ik was, op zijn zachts gezegd, behoorlijk druk met alles regelen. Om dan ook nog allerlei software te moeten zoeken bij verschillende leveranciers was voor mij dus totaal niet efficiënt. Dan moest ik zaken gaan doen met misschien wel dertig verschillende partijen. Ik kwam via via in contact met William en de oplossing van StoreKeeper sprak mij aan. Ik had behoorlijk specifieke wensen voor mijn kassasysteem, zo wilde ik een weegschaalfunctie en foto's op het scherm van de verschillende soorten fruit en groente die ik verkoop. Deze functie bestond nog niet, maar William heeft dit toch op korte termijn voor mij geregeld. Nu is deze functionaliteit speciaal toegevoegd aan het systeem. Ik had dus echt het gevoel van maatwerk met standaard software. Ik vind het fijn dat ze bij StoreKeeper dat stapje extra zetten. Ik wil ook een webshop beginnen, een heel ander verhaal dan mijn fysieke supermarkt. Toch heb ik er vertrouwen in, omdat StoreKeeper met mij meedenkt en me kan begeleiden. Die webshop staat binnenkort dus wel online!'



Binnen Pioneering werken meer dan tweehonderd bedrijven, overheden, kennis- en onderzoeksinstituten samen aan vernieuwing van de bouw. Een van de themalijnen is 'Energietransitie'. Deze maatschappelijke opgave vraagt om organisatiekracht van kennis en kunde, om koplopers die hun nek uit willen steken door andere processen en technologieën te omarmen en om professionals die mee willen Pionieren. Het zal je dan ook niet verbazen dat het Europese project INDU-ZERO haar eerste licht zag binnen de projectinitiatieven van Pioneering.

tekst: Carmen Oude Wesselink fotografie: INDU-ZERO

Vanuit de Pioneering-kraamkamer naar Europees project: INDU-ZERO



Eerste projectgroep-
bijeenkomst in
Glasgow, UK

Volgens het klimaatakkoord van Parijs moeten er tot 2050 miljoenen huizen in Europa worden verduurzaamd. Met de huidige technieken gaat dat proces te langzaam en is het te duur. Binnen Pioneering is vanaf begin 2016 met een aantal deelnemers en Provincie Overijssel aan de slag gegaan om op een andere manier naar potentiële oplossingen te kijken. Dit heeft uiteindelijk geleid tot het project INDU-ZERO, een Europees Project (Interreg NSR), dat het verduurzamen van de woningen wil industrialiseren zodat het renovatieproduct beter, de helft goedkoper en in grote aantallen beschikbaar is.

Samenwerking

Provincie Overijssel heeft het project vervolgens samen met partners uit zes landen uit de North

Sea Region opgepakt: Nederland - waaronder een aantal Pioneers – en België, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Zweden en Noorwegen. Het project, dat drie jaar loopt, moet een ontwerp voor een innovatieve hightech fabriek opleveren zodat de fabrieken na afloop van het project, in de zomer van 2021, in de verschillende Europese landen kunnen worden gebouwd. Dat zou ook in Twente kunnen. De productie en schaalbaarheid van de renovatiepakketten die voor de huizen nodig zijn, krijgen daarmee een enorme impuls en de kosten per huis gaan aanzienlijk naar beneden. Dit project gaat een enorme bijdrage leveren bij het uitvoeren van het Nederlandse klimaatakkoord.

Er zijn al diverse initiatieven die zich met het verduurzamen van huizen bezighouden. De zogenaamde nul-op-de-meteractiviteiten worden tot op heden met bestaande middelen en productieprocessen gedaan. Het project INDU-ZERO heeft als voordeel dat het bij nul kan beginnen. Daarbij wordt gestuurd op een standaard renovatiepakket dat met minimale aanpassingen per land kan worden toegepast. In een renovatiepakket, dat als het ware als een jas over het huis wordt geplaatst, bevinden zich slimme oplossingen die zelf energie produceren en het wooncomfort verhogen. Hierbij kun je denken aan zonnepanelen, warmtepompen en ventilatie.

Problem



Sustainable housing
too slow, too expensive

Klaar voor de start

Het vormen van teams binnen een internationaal project is altijd een uitdaging. Het duurde een tijdje om elkaar en elkaars vakgebieden, in dit project veelal HTSM in combinatie met duurzaamheid en bouw, te leren kennen. Maar inmiddels loopt het project als een trein en hebben er meetings op verschillende locaties in Europa plaatsgevonden. De projectactiviteiten zijn gestart op drie lijnen: productontwikkeling, blauwdruk hightech fabriek en showcase in combinatie met adoptie door afnemers (woningcorporaties). Er is gewerkt aan het in kaart brengen van de overeenkomsten van woningvoorraad, bouwstijlen en bouwtechnologieën in de deelnemende landen.

Drie veelvoorkomende en veelbelovende woningtypologieën in verschillende landen zijn geselecteerd. Ook zullen één of twee paneel-technologieën worden geselecteerd, bijvoorbeeld houtskeletbouw en/ of sandwichpanelen. De selectie zal gebaseerd zijn op het potentieel voor kostenreductie, industrialisatie, (bouw)kwaliteit, circulariteit en bruikbaarheid in de verschillende landen. Als vervolg op de keuzes zal het eerste ontwerpconcept worden geschetst voor een zeer geautomatiseerd productieproces. Daarnaast zullen activiteiten worden geïntensiveerd bij het identificeren van vitrines en het afstemmen van klanteisen op het eindproduct van de fabriek, dus de acceptatie.

Innovatief Oost-Nederland

Het unieke aan het project is dat het zowel landen als partijen binnen en buiten de bouw bij elkaar brengt, die met een andere bril naar de opgave kijken, zoals onderwijs, de bouwsector, woningcorporaties, industrie, HTSM en overheid, waarmee (technische) inhoud en uitvoering meteen aan elkaar gekoppeld worden. Het is dan ook niet vreemd dat veel van de Nederlandse partners binnen het project deelnemers van Pioneering zijn. Binnen dit netwerk delen koplopers uit de brede bouwbranche kennis met elkaar. Pioneer Saxion Hogescholen is als kennisinstelling betrokken bij zowel de te ontwikkelen producten als de te ontwikkelen productiefaciliteiten. De uitdaging daarbij is, dat ten bate van vergaande opschaling en productieautomatisering en robotisering er ook daarvoor zowel geschikte materialen als

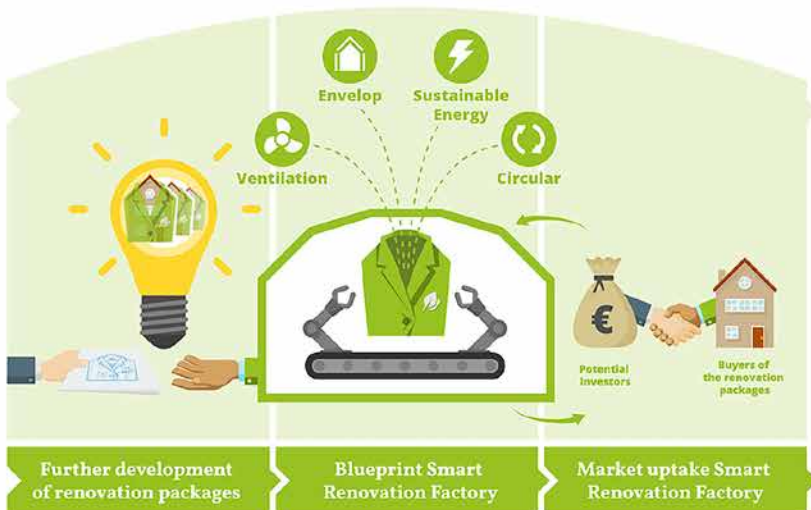


materiaalsamenstellingen (assemblees) ontwikkeld moeten worden. Om aan deze opdracht te voldoen, werkt Saxion samen met een aantal internationale Technische Universiteiten.

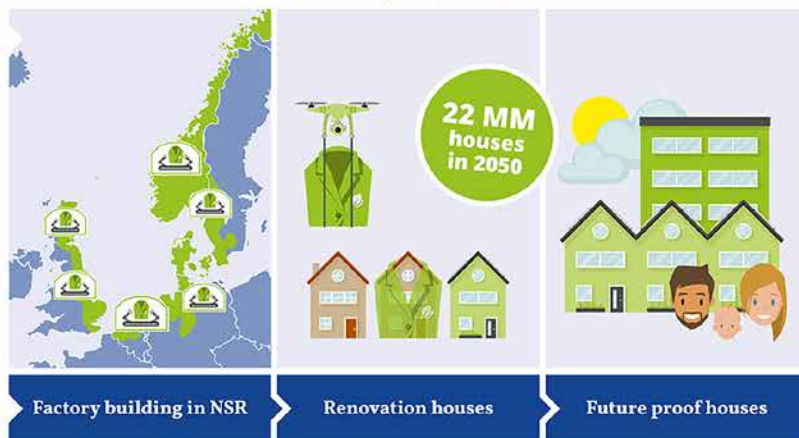
Daarnaast zijn ook de Pioneers Domijn, Recreate en De Groot Vroomshoop betrokken bij het project. De Groot Vroomshoop brengt als lid van de advisoryboard expertise in op het gebied van productie van gevel- en dakdelen. Deze vormen een belangrijk deel van de beoogde renovatie-oplossingen. Recreate, marktleider op het gebied van Virtual, Augmented en Mixed Reality voor zakelijke doeleinden, ondersteunt als projectpartner de ontwikkeling van de fabricagelijnen en de productontwikkeling middels visualisaties in de digitale technieken. Deze visualisaties zijn ook een belangrijk onderdeel voor de onderbouwing van de business case van de te ontwikkelen productie-omgeving. Ook simulaties van productielijnalternatieven zijn daarin voorzien.

Pioneer Woningcorporatie Domijn is ook betrokken als partner binnen het project. Zij denkt mee over de productspecificaties, adoptie, vraagbundeling en heeft, als koploper binnen de corporatiesector, aangegeven om als launching customer voor Nederland op te willen treden. Zodra de mogelijkheid er is, gaan zij als vastgoedbezitter de eerste producten uittesten. Hiermee is de cirkel rond: bedacht, ontwikkeld en uitgevoerd in Oost Nederland! /

THE SOLUTION WITH INDU-ZERO



Future perspective



Beveiliging. Dat roept bij veel mensen de associatie op met mannetjes met honden in een bestelwagen of bewakers bij een voetbalwedstrijd of festival. Allemaal taken die RJ Safety & Security al jaren goed uitvoert. Maar voor een veiligheidsgevoel in de maatschappij is veel meer nodig.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

VEELZIJDIG BEDRIJF VERGROOT VEILIGHEID MAATSCHAPPIJ

RJ Safety & Security: mix van technologie en menselijke maat

Sinds eind april staat RJ Safety & Security op eigen benen. Het bedrijf maakte deel uit van de Mirari Group, maar gaat sinds dit voorjaar zelfstandig verder. Veiligheid vraagt om full focus, en met deze stap kan RJ Safety & Security zich helemaal richten op haar kerntaak: het vergroten van het veiligheidsgevoel door de juiste mix van slimme technologie en menselijke maat. Veel mensen kennen RJ Safety & Security van de zichtbare activiteiten. Mensen aan de poort en op het terrein bij een festival bijvoorbeeld, of bij een wedstrijd van FC Twente of Heracles. Ook bij de Military en De Zwarte Cross regelt het bedrijf de veiligheid van de bezoekers.

‘Het bedrijf bestaat al 21 jaar en heeft een goede naam in de regio, juist door die grote zichtbaarheid. Als bezoekers van zo’n evenement geen zorg hebben

gehad over hun veiligheid, hebben wij ons werk goed gedaan’, zegt algemeen directeur Arjen Lammersen.

Ook bedrijven weten RJ Safety & Security te vinden om hun objecten te bewaken. Met veertien Volkswagen Caddy’s worden surveillances gereden, en bedrijven worden met camera’s bewaakt. Geld en waardevolle spullen worden met bewaakte waardetransporten vervoerd.

360 graden veiligheidscheck

Maar RJ Safety & Security biedt veel meer dan ‘poppetjes’ om zichtbaar het gevoel van veiligheid te garanderen. Consultants kunnen bij instellingen en bedrijven een zogeheten 360 graden veiligheidscheck uitvoeren. ‘Daarin nemen we alle veiligheidsaspecten mee. Van heel voor de hand liggende dingen zoals het hang- en sluitwerk maar ook cybersecurity, advies bij bouw en verbouw, de veiligheid van bedrijfsprocessen. Zo denken we vooraan in het proces al mee, proactief in plaats van reactief.’

Natuurlijk blijven bedrijven zelf aan de bal om te bepalen welke van de geadviseerde maatregelen ze (laten) uitvoeren. ‘Als je een bedrijf runt, doe je heel veel dingen uit gewoonte. Daardoor kun je >



Veiligheid is geen kostenpost, maar een noodzakelijke investering

Nachtcoach maakt zorg veilig en effectief

Aan RJ Safety & Security is in april een nieuwe tak toegevoegd: RJ Services. Eén van die Services is een compleet nieuwe: De Nachtcoach. Deze mannen en vrouwen worden opgeleid om mensen in de zorg te ondersteunen tijdens avond- en nachtdiensten. Niet met medische handelingen, maar wel met hand- en spandiensten zoals huishoudelijke taken. De Nachtcoach vergroot daarbij het gevoel van veiligheid van zowel de zorgmedewerkers als de bewoners of patiënten. Ontstaat een situatie waarbij moet worden opgetreden, dan kan De Nachtcoach dat ook prima aan. Inmiddels zijn de eerste Nachtcoaches al aan het werk in een Twentse zorginstelling en de eerste reacties zijn heel enthousiast.

een beetje bedrijfsblind raken voor gevaren en risico's. Wij zijn de regisseur van de integrale veiligheid en maken mensen bewust van waar verbetering noodzakelijk of gewenst is. Vooral in het MKB denken veel ondernemers bijvoorbeeld bij cybercrime, dat gebeurt mij niet. Maar alleen met een alarminstallatie op je pand en een spamfilter op je pc ben je er niet meer. Als je slachtoffer wordt van phishing en je hele computersysteem raakt vergrendeld, dan kan dat de continuïteit van je bedrijf reëel in gevaar brengen. Veiligheid zou als een noodzakelijke investering moeten worden gezien in plaats van een kostenpost.'

Ook opleidingen en trainingen worden door RJ Safety & Security verzorgd, van BHV tot geweld- en agressietrainingen voor balie-medewerkers en bewustzijnstrainingen op het gebied van cybercrime tot ontruimings-oefeningen. Jaarlijks worden zo'n 5.000 mensen opgeleid.

TechnoZorg

Een speciale tak is TechnoZorg. Hiermee biedt RJ Safety & Security wat Lammersen noemt de 'digitale faciliterende man op afstand'. Zo kan bijvoorbeeld het beheer van een gebouw helemaal worden verzorgd. 'Belt een medewerker of bewoner met een probleem, dan lossen wij het zelf op, of we huren iemand in. De klant heeft één aanspreekpunt voor alle vragen en problemen, en wij zorgen dat het wordt opgelost.'

In de Video Service Centrale kunnen bedrijven hun productieprocessen door RJ Safety & Security laten monitoren. 'Vroeger was het zo dat als bij een productieproces bijvoorbeeld een vloeistof in vier uur

moest afkoelen, daar een mannetje bij bleef zitten om te controleren of het goed ging. Nu kan iedereen gewoon om vijf uur naar huis en monitoren wij dat proces. Gaat er iets niet goed dan krijgen wij in de Video Service Centrale een signaal en kunnen wij waar nodig iemand van het bedrijf inschakelen.'

Bij persoonsbeveiliging denk je al gauw aan de kleerkasten die Geert Wilders en andere bedreigde personen in de gaten houden. In de Video Service Centrale gaat het om een ander type beveiliging. Een bedrijf of instelling kan bijvoorbeeld een werknemer in de gaten houden die in een potentieel onveilige situatie werkt, zoals een verpleegster die alleen een nachtdienst draait of iemand die met gevaarlijke stoffen werkt of voor het Waterschap bij kolken en sluizen werkt. Bouwplaatsen kunnen met camera's ook goed in de gaten worden gehouden, net als parkeergarages. Wie in een verlaten parkeergarage op de knop drukt voor contact, kan iemand van RJ Safety & Security in de Video Service Centrale 'aan de lijn' krijgen.

Logisch dat technologie bij al deze ontwikkelingen een steeds belangrijker rol speelt. Als een inbraakalarm klinkt, kunnen beveiligers ter plaatse gaan, maar dat kan door verkeersdrukke even duren. Als een drone met camera eerst een kijkje gaat nemen, kan in de centrale worden ingeschat of er echte bewakers naartoe moeten en/of de politie moet worden ingeschakeld. 'We combineren technisch vernuft met de menselijke kant. Daarbij zoeken we ook de samenwerking met onder andere Universiteit Twente en Saxion.' /





NORMAN SMIT

COLUMN

Russische roulette met aankoop bedrijfskavel

U kunt het zich als succesvol ondernemer best voorstellen. U ziet dat uw zakelijke burens het pand te koop hebben gezet. Of u moet of wilt verhuizen naar een groter perceel. Eindelijk kunnen we onze buitenopslag 'gereed product' goed regelen, of kunnen we op transport- en handlingskosten besparen door de huur van de externe opslagruimte te beëindigen.

In allerijl wordt de eigen controller en/of de bank gebeld of er nog financiële ruimte is voor aankoop. Gelukkig bleek die er te zijn, en omdat de grond bij de buurman maar één keer te koop is, wordt snel overgegaan tot aankoop. En dan begint vaak de ellende. Geregeld blijkt dat de bestemming zoals vermeld in het bestemmingsplan niet de zwaarte heeft conform uw bedrijfsactiviteiten. Dat betekent dat u wel de grond heeft, maar de gewenste activiteiten niet mag uitvoeren. Dan bent u overgeleverd aan de bereidheid van de gemeente om het bestemmingsplan aan te passen. Nog los van de kosten, betekent dit vaak een beduidend langere doorlooptijd tot realisatie.

Een tweede bottleneck is de beschikbare milieuruimte om uw activiteiten te kunnen uitvoeren. Met name op akoestisch gebied blijkt nog wel eens dat uw toekomstgerichte ambities niet inpasbaar zijn. 24/7 beleving is vaak een probleem dossier door alle

transportbewegingen naar en op uw bedrijfskavel. Sanering van geluid is vaak een kostbare aangelegenheid of resulteert in een knetterharde 'nee' bij de overheid.

Een derde issue kunnen toekomstige ontwikkelingen in uw naaste omgeving zijn. Bijvoorbeeld het aanleggen van een woonwijk, sanering en transitie van oude industrie naar nieuwe functies. Allemaal wijzigingen die zonder nader onderzoek onderhuids aanwezig zijn. Wat zijn de consequenties op uw bedrijfsvoering voor nu en in de nabije toekomst?

Is het bovenstaande een probleem? Alleen voor diegene die impulsief een kavel koopt en ervan uitgaat dat alles vanzelf goedkomt. Te veronderstellen is dat geen bedrijf over 'één nacht ijs gaat' en serieus nadent over aankoop. Aankoop van een bedrijfskavel gaat soms net zo impulsief als de aankoop van de nieuwste Porsche.

Echter worden wij geregeld te laat gevraagd of de gewenste ambitie wel uitgevoerd kan worden op de net aangekochte locatie. Vervolgens moet er van alles georganiseerd worden om het onhaalbare, haalbaar te maken. Hier hebben bedrijven in de relatie met de overheid nog wel iets te verbeteren.

Kan dit voorkomen worden? Heel simpel! Voer eerst een haalbaarheidsanalyse uit. Zijn uw ambities inpasbaar in het bestemmingsplan en in de beschikbare milieuruimte, of is dit op korte termijn inpasbaar te maken?

Zo voorkomt u dat u eigenaar wordt van een hele dure ponyweide.

Als het aan de Volkswagengroep ligt, rijden de meeste mensen over een paar jaar elektrisch. Het bedrijf, de grootste autoproducent van Europa, brengt tot 2030 zeventig modellen elektrische auto's op de markt: van Volkswagen, tot Porsche en van Seat tot Bentley. De groep wil er daarmee voor zorgen dat elektrisch rijden niet aan miljonairs voorbehouden is, maar voor 'miljoenen' bereikbaar wordt.

tekst: Maaïke Thüss fotografie: Volkswagengroep



**Volkswagengroep brengt zeventig
toegankelijke modellen op de markt**

Elektrisch rijden is straks voor iedereen bereikbaar

Remko Harbers en Jan-Willem Jansen, werkzaam bij Huisjes-Kokkeler, nemen straks de verkoop en lease van de modellen van de elektrische Volkswagens, Skoda's, Audi's en Seats voor hun rekening. Nog voor de (massa)productie op gang komt, hebben de twee zich verdiept in wat er komen gaat. 'We merken dat steeds meer van onze klanten geïnteresseerd zijn in elektrisch rijden', zegt Harbers. 'Vanwege het duurzame karakter, maar ook omdat in het huidige regeerakkoord is opgenomen dat er vanaf 2030 alleen nog maar elektrische auto's nieuw mogen worden verkocht.'

Krachtige accu's

De techniek ontwikkelt zich razendsnel. De actieradius wordt daardoor steeds groter. 'De Volkswagengroep investeert rond



Studiemodel van
de Volkswagen ID.3

de 30 miljard', weet Jansen. 'Ze zetten er echt de schouders onder. Ze zijn marktleider en willen dat ook blijven.' Nederland is, in vergelijking met de rest van Europa, 'redelijk goed' ingericht op elektrisch rijden, vinden Harbers en Jansen. Wie nu al elektrisch rijdt, kan met een beetje calculeren prima van laadpaal naar laadpaal, maar de infrastructuur in Europa moet beter. 'Op vakantie naar Frankrijk met een elektrische auto, is nu nog wel een uitdaging bijvoorbeeld', stelt Harbers. Zakelijk rijden in ons eigen land, kan prima, maar Europa moet zich voorbereiden op wat komen gaat.' En dat gebeurt volgens Harbers. 'Volkswagen gaat ook zorgen voor een betere infrastructuur op gebied van laadpalen in de rest van Europa zodat de bestuurders zorgeloos kunnen navigeren tussen laadpunten.'

Gratis energie

'De nieuwe standaard wordt overigens een actieradius van tussen de 400 en de 600 kilometer', vult Jansen aan. 'En doordat steeds meer woningen zonnepanelen hebben, zal de auto's nachts gratis met eigen opgewekte energie geladen kunnen worden. Ondanks het feit dat elektrische auto's nu nog wat duurder zijn dan de conventionele auto's zal de 'total cost of ownership' een stuk lager uitvallen vanwege lage onderhoudskosten. Ja, in aanschaf zijn de auto's, nu nog, een stukje duurder dan traditionele, maar door deze stap van de Volkswagengroep, zal dat snel veranderen.' De ID.3, vergelijkbaar met de Golf, zal tussen de 35.000 en 40.000 euro gaan kosten. Een heel andere prijsklasse dan bijvoorbeeld de Tesla, waarvoor mensen (meer dan) het dubbele moeten afrekenen.

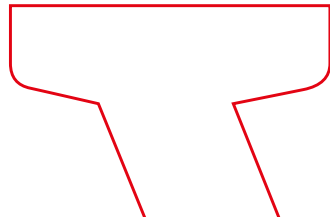
Bezit delen

Volgens de medewerkers van Huiskes-Kokkeler is de niet-te-stoppen opmars van de elektrische auto niet de enige verandering in de branche. 'Je zult zien dat het bezit van een auto straks niet meer standaard is.

Bezit van auto straks niet meer standaard

Wij kijken nu meer naar de mobiliteitsbehoefte van de klant en passen daar de mobiliteit op aan. Steeds meer mensen zien duurzaamheid als noodzaak. Het delen van bezit, waaronder een auto, zien ze als een bijdrage aan duurzaamheid. En waarom niet? Pak de fiets of een e-bike heen-en-weer naar je werk. Als je een afspraak buiten de deur hebt, neem je een elektrische bedrijfsauto en als je weg wilt in het weekend, reserveer je een auto.'

Huiskes-Kokkeler gaat eind van dit jaar, naast leaseauto's, elektrische leasefietsen aanbieden en is al van start gegaan met de 'shuttle-kaart'. Medewerkers van een bedrijf kunnen met deze kaart een auto of een fiets huren, een poolauto gebruiken of met de trein reizen. Net als de Volkswagen-groep, pleit ook Huiskes-Kokkeler voor een duurzame mobiliteit. /



Vinger aan de pols bij technologie in de zorg



De rol van technologie in zorg en welzijn wordt steeds groter, ook bij preventie. Maar is dat genoeg om het hoofd te bieden aan toenemende vergrijzing? En kan iedereen wel meekomen met die nieuwe technieken? Een gesprek met docenten en onderzoekers van ROC van Twente en Hogeschool Saxion.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Eric Brinkhorst

Marjolein den Ouden is practoor Zorg & Technologie bij ROC van Twente en lector Technology, Health and Care bij Hogeschool Saxion. Zij ziet de grootste uitdaging in het ontwikkelen van technologie waar de zorg en burgers écht wat aan hebben. 'We moeten technologie ontwikkelen die laagdrempelig kan worden ingezet en het werk van mensen in de zorg gemakkelijker maakt of de kwaliteit van leven of welzijn van patiënten of cliënten verbetert.'

Dat vraagt om nauwe samenwerking met zorginstellingen en met patiënten en cliënten. 'Het moet niet zo zijn dat we technologie ontwikkelen voor een niet-bestaand probleem of niks bedenken voor iets wat duidelijk wél een probleem is', zegt docent-onderzoeker Theo Olthuis van ROC van Twente.

Het liefst wil je technologie zoveel mogelijk toesnijden op de individuele behoefte van een patiënt of cliënt. 'Daar zit een



spanningsveld. Een organisatie wil graag iets wat zo breed mogelijk toepasbaar is en dan is het zoeken naar een grote gemene deler. Maar soms is de zorgvraag zo specifiek dat die grote gemene deler er helemaal niet is', weet hoofddocent-onderzoeker Richard Evering van Saxion.

Samenwerking

Daarom moet nog meer worden samengewerkt tussen bedrijven, zorginstellingen, onderwijs en onderzoek. Ondernemers die nieuwe technologie ontwikkelen, onderwijs om zorgprofessionals kennis te laten maken met de nieuwste ontwikkelingen en onderzoek om te evalueren of technologie breed en zinvol kan worden ingezet.

Dit gebeurt al steeds meer, constateren de drie deskundigen tevreden. Er valt nog wel winst te halen uit het beter laten 'landen' van nieuwe techniek. Niet alleen in het management van de zorginstellingen, maar ook bij patiënten, cliënten en in alle teams. Bijvoorbeeld: Studenten Gezondheid en Technologie van Saxion worden opgeleid om collega's te ondersteunen bij het inzetten van technologie in de zorg.

Evering noemt beeldbellen als praktisch voorbeeld in de thuiszorg. 'Dat wordt nu nog weinig gebruikt, maar een verzorgende kan dan bijvoorbeeld kijken hoe de genezing van een wond verloopt, of meekijken met de medicatie en de voeding.'

Volgens Olthuis vinden mensen het geruststellend dat ze vaker contact kunnen hebben, ook al is de zorgprofessional niet direct bij hen in de kamer aanwezig. 'Die contactmomenten blijven, maar dit kan ondersteunend zijn.'

Natuurlijk zijn er ook vraagstukken. Hoe ga je bijvoorbeeld om met online patiëntdossiers, welke data wordt opgeslagen en gedeeld. 'Daar moet je direct transparant en duidelijk over zijn en goed over in gesprek gaan, dat levert acceptatie op', stelt Evering.

Waar die grenzen aan technologie in de zorg precies zitten, zal de tijd uitwijzen. 'Natuurlijk overzien we nog niet alles. We moeten kritische vragen blijven stellen. Innovatief zijn, maar wel met een vinger aan de pols', vindt Den Ouden.

Lopen we niet de kans dat een groep digibeten straks verstoken blijft van nieuwe zorg? Volgens Olthuis toont onderzoek aan dat de groep tussen 65 en 76 jaar, de ouderen van de nabije toekomst dus, al volop actief is met ict: 80 procent is digitaal bekwaam. 'Voor de groep die dat niet is, zal altijd begeleiding mogelijk moeten blijven.'

Preventie

Om burgers sneller in aanraking te brengen met nieuwe technologie, moet de zorg toegankelijk en dichtbij zijn. Den Ouden: 'In september hopen we te starten met Citizens Lab Oost, een project waarin ROC van Twente, Saxion en UT samenwerken met technologische bedrijven, zorginstellingen, gemeenten en burgers. Burgers hebben een actieve rol in dit project, van het formuleren van de vraag tot het testen van technologieën. Hierbij zetten we in op preventie. Als je nu al kunt voorspellen welke mensen over pakweg tien jaar gezondheidsrisico's lopen, kun je daar de zorg al op afstemmen in plaats van pas in actie te komen als iemand zorgbehoefteig wordt.' >

Lab on a chip monitort gezondheid

Een mini-laboratorium bij je thuis, waardoor je met een druppel bloed of urine belangrijke waardes kunt aflezen. Medimate in Enschede ontwikkelt, produceert en verkoopt deze labs on a chip. 'Dit wordt net zo gewoon als een weegschaal of thermometer.' Niet meer naar een laboratorium om waardes in je bloed of urine te laten controleren. Dat is gemakkelijker, vooral voor zieken en ouderen en levert besparingen op. Daarvan probeert oprichter Steven Staal, alumnus elektrotechniek van de UT, zorgverzekeraars te overtuigen.

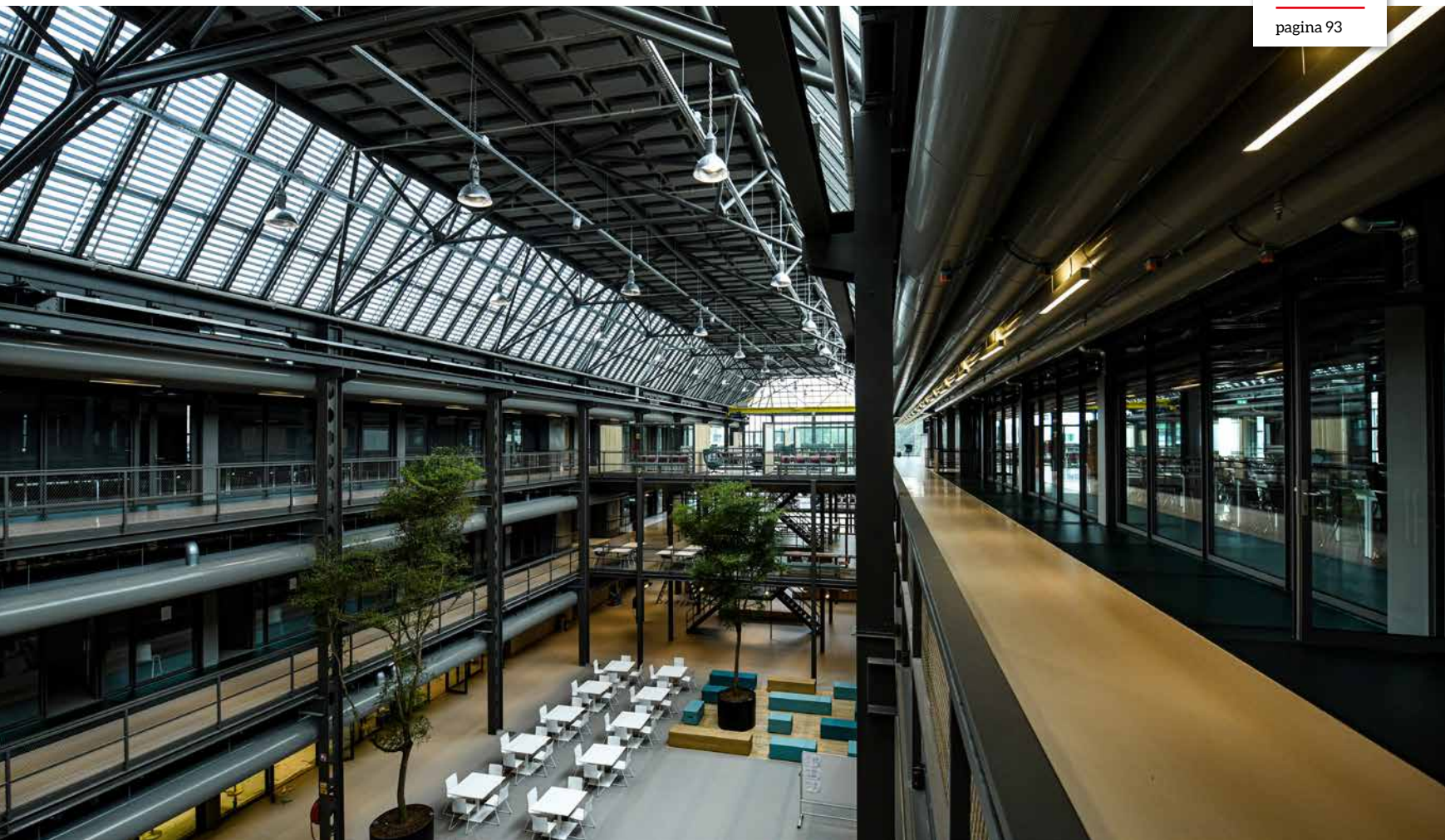
'Veel mensen weten wel dat minder zout eten gezonder is. Als mensen natriumarm eten, hebben ze minder kans om op latere leeftijd schade aan hart en nieren te krijgen. Om zo'n dieet goed te begeleiden zou het mooi zijn als je thuis het natriumgehalte in je urine kunt meten. Dat levert op den duur gezondheidswinst op. Zorgverzekeraars zijn heel geïnteresseerd in dergelijke nieuwe technologie, maar hikken nu nog tegen de kosten aan.'

In het Minilab apparaatje van Medimate zit een kleine glazen chip waarmee een lichaamsvloeistof kan worden 'gesplitst' in verschillende stoffen. Zo kunnen uit één meting meer dan tien stoffen tegelijk gemeten worden. De data worden doorgestuurd naar een meetapparaat dat de concentraties weergeeft. In een proef met de Isalaklinieken in Zwolle wordt het Minilab bijvoorbeeld al door verplegers gevalideerd bij hartpatiënten thuis om de gehaltes aan kalium, creatinine en de nierfunctie in de gaten te houden.

Nog een concreet voorbeeld, waarbij de besparing overduidelijk is: 'Mensen met een bipolaire stoornis krijgen medicatie waarin lithium zit. Binnen bepaalde waardes is dit ongevaarlijk, maar te hoge concentraties in je bloed kunnen giftig zijn. Deze patiënten kunnen thuis met een druppel bloed het lithiumgehalte meten. Met vaker meten creëer je rust en worden deze mensen minder angstig. Ze krijgen meer vertrouwen in het medicijn en je voorkomt vergiftigingen.' Staal ziet veel andere mogelijkheden qua toepassing. 'Ik verwacht dat mensen in de toekomst net zo vanzelfsprekend een lab on a chip in huis hebben om hun gezondheid te monitoren als een weegschaal of thermometer. Iedereen kan ermee overweg.'



**Met vaker meten creëer
je rust en worden deze
mensen minder angstig**



Zorg van de toekomst in TechMed Centre

Op de Universiteit Twente wordt volop gewerkt aan technologische oplossingen voor de zorg. Deze maand is het TechMed in gebruik genomen. In dit gebouw kunnen bedrijfsleven, studenten, docenten en medici discussiëren over en werken aan de zorg van de toekomst.

De UT is nauw betrokken bij veel technologische ontwikkelingen in de zorg. Ongeveer veertig procent van de onderzoeken heeft te maken met de medische wereld, de helft van alle spin-offs is medisch. Voorbeelden van vindingen die hier zijn gedaan: een exoskelet waarmee dwarslaesie patiënten weer kunnen lopen, een methode met laser die de huidige

(pijnlijke) mammografie kan vervangen en hersenonderzoek dat voorspelt hoe comapatiënten er na ontwaken aan toe zijn.

‘We kunnen vanuit de Universiteit Twente echt een bijdrage leveren aan het welbevinden van mensen. En ook meehelpen het probleem van personeelstekorten op te lossen met slimme technologie’, legt wetenschappelijk directeur prof.dr.ir. Nico Verdonschot van het TechMed Centre uit.

En, zeker heel belangrijk: technologie kan behalve voor onderzoek en genezing ook worden ingezet voor preventie van ziekten. ‘Met technologie kun je bijvoorbeeld voor mensen met diabetes type 2 een op maat gesneden protocol maken om ze te stimuleren om meer te bewegen of anders te gaan eten.’

Bij elke vinding is het zaak dat de gebruikers er goed mee overweg kunnen. ‘Je moet steeds

bekijken: slaat dit aan of belandt het ergens in de hoek? Daarbij zijn gedragswetenschappen minstens zo belangrijk. Juist hier maakt de UT het verschil omdat wij ook een faculteit Behavioural, Management and Social sciences hebben. Het gaat niet alleen om technische hoogstandjes, maar ook om toepasbaarheid. Daarvoor werken we nauw samen met ziekenhuizen en zorginstellingen.’

In het nieuwe TechMed Centre vind je naast leslokalen een imaging lab met onder andere twee mri-scanners, een intensive care, operatiekamers en een wearable tech lab. ‘We behandelen geen patiënten, maar proberen alles uit wat patiënten in de toekomst gaan gebruiken’. In het kader van een Leven Lang Leren kunnen medici zich in het TechMed Centre ook bijscholen. /

Impact hebben op grote schaal

Roemeense honden krijgen tweede kans

Tijdens haar bezoek aan Roemenië viel de blik van Monique Dubbeldam, geboren en getogen Enschedese, op het schrijnende straathondenprobleem in het land. Zij sloot haar ogen niet voor de situatie, maar besloot zich met hart en ziel in te zetten voor het welzijn van deze dieren. Haar liefde voor de honden gaf haar het doorzettingsvermogen om grote invloed te hebben op zowel het leven van de dieren als de politieke situatie in Roemenië.

tekst: Veertje Heemstra fotografie: Walk for Dogs





Het begon allemaal toen Monique in 2014 haar eerste hond adopteerde uit Roemenië. Wat begon als een passie voor het land en de mensen, groeide al snel uit tot het doel om het enorme aantal straathonden te helpen. 'Als je een hond uit Roemenië adopteert, verdiep je je al snel in het land en het straathondenprobleem. Ik besloot meer te doen dan alleen een hond adopteren en meldde me aan als vrijwilliger. Elke maand vloog ik naar Roemenië, om honden in kaart te brengen en te zorgen dat ze in Nederland een goed huis vonden', vertelt Monique. Een inefficiënte aanpak, zo merkte zij al snel op. 'Helaas zag ik ook in dat de oplossing voor het probleem niet zo simpel was. Voor één geadopteerde hond, kwamen er tientallen terug. Wat werkte wel? Het probleem voorkomen door sterilisatie op grote schaal.'

Een reis voor de dieren

Monique was vanaf dat moment gemotiveerd om het sterilisatieproject van de grond te krijgen. 'Om een dergelijk project op te zetten was er geld nodig, veel geld', licht ze toe. 'Hoe trek je aandacht voor een groot project? Met een ludieke actie. Ik besloot naar Roemenië te gaan lopen.' Na een intensieve voorbereiding is dat precies wat ze heeft gedaan. Samen met haar, inmiddels twee, Roemeense honden liep ze van Utrecht naar Boekarest. Maar liefst 2.017 kilometer in zeven weken tijd. Het succes van de tocht was enorm, vooral in Roemenië haalde ze dagelijks het nieuws nadat ze bij Arad de grens overstak. 'Aan de reis heb ik vele contacten overgehouden en, heel belangrijk, in Boekarest stond de politiek open voor mijn verhaal en heb ik veel medewerking gekregen. Het is me gelukt om een wetswijziging in Boekarest tot stand te brengen. Dat heeft een paar duizend sterilisaties in en rondom Boekarest opgeleverd.'

Na terugkomst in Nederland was de stichting Walk for Dogs 2017 een feit. 'Vorig jaar hebben

we in zes weekenden zeshonderd honden gesteriliseerd', vertelt ze trots. Het smaakte naar meer. 'Het voelde voor mij nog niet helemaal goed. Ik wilde meer op politiek niveau. Dat haal je allemaal niet in een weekend per maand.' Ze hakte de knoop door en besloot zelf naar Roemenië te verhuizen. Gelukkig kon ze haar baan op afstand behouden. Vorig jaar september kreeg ze de buitenkans om een huis te huren, een bouwval, maar op een prachtige locatie. 'Veel bedenktijd had ik niet en had ik ook niet nodig. Half oktober 2018 kwam ik aan in Tulcea met mijn honden en alles wat ik in mijn kleine autotoetje kon proppen. De beginmaanden waren heel zwaar. De eenzaamheid, gaten in de muren, geen keuken en lange periodes geen water en stroom. Toch heb ik nooit gedacht aan opgeven. De honden zijn echt mijn drijfveer.' Grootse plannen, groots vervoer

Het zit in Monique's karakter om méér te willen bereiken. Dagelijks tuft ze in haar kleine autotoetje soms wel acht keer op en neer naar de dierenarts. Ze rijdt tig keer op en neer om zakken voer te vervoeren. Voor honden die ze eindelijk een fijne plek kan geven in Nederland moet ze speciaal een auto huren om ze naar het vliegveld te brengen, openbaar vervoer is er immers niet.

Er is een inzamelingsactie gestart om Monique aan een bus te helpen. 'Dat zou het leven en mijn werk hier zoveel makkelijker maken', licht Monique toe. 'Ik heb zoveel moois kunnen

Ik heb nooit gedacht aan opgeven. De honden zijn echt mijn drijfveer

bereiken. Zo zijn mijn verhoudingen met de lokale gemeente inmiddels op het niveau dat het vreselijke dodingsstation gesloten wordt. Er wordt bovendien een nieuw adoptie- en sterilisatiecentrum gebouwd. Als het af is, ga ik daar de dagelijkse leiding op me nemen. Grootse ontwikkelingen die vragen om groter vervoer. Ook kunnen we met de nieuwe bus tijdens sterilisatieweken honden ophalen bij mensen die zelf niet in staat zijn hun hond te brengen. Hiermee redden we zoveel pups die anders kansloos op straat zouden belanden. Sterilisatie is in dit gebied echt het antwoord. In twee jaar tijd hebben we tientallen honden een nieuwe kans gegeven en middels sterilisatie 51.200 honden behoed voor het straatleven. Een prachtig resultaat. Ik ben klaar voor de volgende stap! /

Wilt u Monique helpen met haar missie om de honden in Roemenië te redden? Doneren kan via haar website www.walkfordogs2017.nl of rechtstreeks op NL55ABNA0818869399. INN'twente blijft Monique volgen en hoopt in een volgende editie een update te geven over haar werk in Roemenië.



tekst & fotografie: FC Twente

De liefde voor de club gaf voor velen van hen de doorslag. Een club van 82 ondernemers trok in februari de portemonnee om FC Twente aan de laatste zeven ton te helpen die nodig waren om als club te overleven. 'Uiteindelijk hebben we zelfs negen ton opgehaald', zegt Coen Brinkman namens de ambassadeursgroep.

AMBASSADEURSGROEP, SAAMHORIGE TWENTSE ONDERNEMERS

COEN BRINKMAN: 'NIET ALLEEN LIEFDE VOOR DE CLUB GAF DE DOORSLAG'

Ongekend vindt hij het. De saamhorigheid die losbarstte onder de ondernemers. 'Op een bepaald moment kwamen ze overal vandaan', zegt Brinkman, in het dagelijks leven directeur van het Enschedese bedrijf Twepa en voorzitter van de businessclub Twentse Ondernemers Sociëteit (TOS). 'De eerste vijftig ondernemers hebben we echt moeten overtuigen om mee te doen. Die hebben we voorgehouden dat FC Twente de trots van de regio is. Dat mogen we ons niet zomaar af laten nemen. Maar toen het eenmaal liep, leek er een sneeuwbaaleffect te ontstaan. Het werd opgepikt via social media; daarna kwamen de aanmeldingen uit alle hoeken van het land binnen. Zelfs iemand uit de Betuwe heeft zich aangemeld. Die vond het verhaal van FC Twente goed en wilde investeren. Niet alleen ondernemers maar ook afvaardigen van de

supporters, De Vriendenkring en de actie Twente voor Twente, zijn ingestapt.'

Op de meest bijzondere manieren werd Brinkman benaderd door mensen uit het bedrijfsleven die graag ambassadeur van FC Twente wilden worden. Hij haalt een voorbeeld aan. 'Op een bepaald moment werd ik gebeld door een vaste bezoeker van het stadion. Als we geld tekortkwamen, wilde hij ook wel een partijtje aandelen afnemen. Prima, zei ik. Alleen zat ik wel met dat zinnetje 'als we tekortkomen' in de maag. Ik bood aan om hem een formulier toe te sturen. Als we meer dan zeven ton ophaalden, hoefde hij het niet in te vullen. Daar had die man weer niet zo'n goed gevoel bij. Hij vroeg hoeveel de meeste mensen inlegden. '10.000 euro', zei ik hem. Daarop antwoordde die man: 'Ach, weet

je wat. Dan doe ik ook mee. Ik heb in mijn leven al genoeg geld verdiend'. Prachtig vond ik dat. Zulke gesprekken werkten voor mij als doping. Dat gaf mij energie om nog meer ambassadeurs te benaderen.'

Driemaal is scheepsrecht

Met succes. Uiteindelijk werden er 82 ambassadeurs gevonden, die FC Twente aan de resterende negen ton hielpen die nodig waren voor het reddingsplan. Als het aan Brinkman had gelegen, werd de actie onder de ambassadeurs echter al veel eerder gehouden. 'Tweeënhalf jaar geleden toen de Garant Groep insprong om een garantstelling af te geven, heb ik dit idee al geopperd', zegt Brinkman. 'Ik was ervan overtuigd dat als we de tijd namen, er veel partijen zouden zijn die voor een klein bedrag in wilden springen. Uiteindelijk was het op dat moment niet nodig, maar vorig jaar zomer was er weer geld tekort. Maar omdat toen de Noabers insprongen, is het plan ook toen niet opgepakt.'

Drie maal bleek scheepsrecht. Toen 31 maart - de deadline voor het inleveren van een financieel

plan bij de gemeente - in zicht kwam, klopte interim-voorzitter Dennis Schippers aan bij Brinkman. 'Hij vertelde dat er nog geld tekort was en vroeg of ik mijn oude idee niet wilde oppakken. We hebben een plan van aanpak gemaakt, waarna we in februari een bijeenkomst hadden. Er zaten 70 mensen in de zaal. De plannen van FC Twente werden gepresenteerd door Koen Groenewold. Iedereen die het een goed verhaal vond, mocht een bijdrage leveren. Aan het eind van de avond hadden we daardoor al een half miljoen bij elkaar. Daarbij hadden we wel geluk met de timing van de avond. De club was koploper in de competitie, waardoor de eredivisie weer in zicht kwam.'

Aandelencertificaat

De 82 ambassadeurs krijgen voor hun investering allemaal een aandelencertificaat van FC Twente. Dat maakt ze voor een deel eigenaar van de club. 'Daardoor mag een afvaardiging aanschuiven bij de aandeelhoudersvergadering en zullen we bijeenkomsten houden om de overige ambassadeurs in te lichten over de ontwikkelingen. Daarin trekken we veel samen op met

de Noabers. We zijn echter geen businessclub, maar een groep van saamhorige Twentse ondernemers.'

Dat er uiteindelijk zoveel sponsors bereid waren om ambassadeur van FC Twente te worden, verbaasde Brinkman wel enigszins. 'Ik ging uit van een stuk of dertig sponsors, dat moest lukken. 82 was ver boven verwachting. Dat het zo heeft uitgepakt, maakt me best trots. Het is een unieke club bij elkaar. Zakelijk gezien is het geen goede investering, omdat je niet weet of je het ooit terugkrijgt. Maar de liefde voor de club heeft ons samengebracht. Ook realiseerde iedereen zich dat FC Twente meer dan alleen voetbal is, het is voor bedrijven het beste uithangbord van de regio.' /

TOS stevent af op forse groei

Mede door het nieuwe financiële plan en de goede prestaties van afgelopen seizoen op het veld stevent de TOS (Twentse Ondernemers Sociëteit) af op een forse toename van het aantal leden. Voorzitter Coen Brinkman verwacht een groei van 25 procent. 'We zitten op een kleine 180 leden, maar de verwachting is dat we volgend seizoen rond de 225 zitten. Een goede ontwikkeling. Ondernemers ontmoeten elkaar echt weer onder de vlag van FC Twente.'



De journalistiek in de regio heeft het bepaald niet makkelijk. Vroeger kon op lokale schaal door meerdere journalistieke organisaties nog goed geld worden verdiend door advertenties te verkopen aan bedrijven en abonnementen te verkopen aan lezers. Met de komst van internet en social media is het medialandschap echter sterk veranderd en het overgrote deel van dat verdienmodel verdwenen. Dit heeft geleid tot een scherpe daling van het aantal journalisten in de regio en het einde van deze beweging is nog niet in zicht. Om niet ten onder te gaan moet de lokale journalistiek zich aanpassen of misschien wel opnieuw uitvinden: maar hoe?

tekst & fotografie: 1Twente Enschede

Uitdaging: wie betaalt er voor lokale journalistiek?

1Twente, de samenwerking van vijf lokale publieke omroepen in Twente, heeft hier ook dagelijks mee te maken. Net als de andere streekomroepen in het land. Want aan een goede omroep in de eigen regio hangt een prijskaartje.

'Gratis nieuws'

Steeds meer nieuws lijkt zogenaamd 'gratis' en vooral jongeren vinden het niet meer normaal om voor nieuws te betalen. Maar wie verslaat het nieuws, zet het online

en garandeert dat het correcte onafhankelijke informatie is? Adverteerders proberen zelf hun publiek te bereiken via sociale media, waardoor ze de traditionelere media niet langer nodig hebben. Daarmee gaat een groot deel van het advertentiegeld naar wereldspelers als Google en Facebook, die het nieuws verspreiden terwijl ze het zelf niet maken. Tegelijkertijd verwachten kijkers en luisteraars ook van een lokale omroep professionele programma's en een goede nieuwsvoorziening op alle relevante kanalen. Dat vraagt om investeringen van de nieuwsmakers in journalisten en in apparatuur, wat haaks staat op de bovenstaande ontwikkelingen.

'Clicks boven inhoud'

Bovendien is er een tweede probleem. De transitie naar online zorgt voor een verandering in het nieuwsaanbod. Om enerzijds aan te tonen dat een website relevant is en anderzijds om meer te verdienen aan online advertenties, moet een site een zo groot mogelijk bereik realiseren. Dit in combinatie met de afnemende inkomsten, zorgt ervoor dat websites die het bereik als doel hebben, zich daardoor meer richten op sensationeel nieuws en clickbait-koppen. Om met complexere onderwerpen hogere aantallen clicks te kunnen behalen, zijn namelijk meestal meer tijd, mensen en middelen nodig. Relevante maar minder 'sexy' onderwerpen krijgen hierdoor steeds minder aandacht.





'Publieke taak'

'Voor commerciële partijen wordt het steeds lastiger om bovengenoemde uitdagingen lokaal het hoofd te bieden. Maar van een organisatie die publieke financiering ontvangt, mag naar mijn mening verwacht worden dat zij hier een oplossing voor ontwikkelen', aldus directeur Flip van Willigen van 1Twente Enschede. 'Wel is het dan belangrijk dat deze publieke financiering over de verschillende publieke medialagen eerlijker wordt verdeeld. Op dit moment krijgt de landelijke omroep bijna 80 procent, de 13 provinciale omroepen 20 procent en de 260 lokale maar 1 procent van de mediabegroting. Deze verschillen moeten verdwijnen. Zowel om de lokale laag meer lucht, als om de eerste twee lagen meer marktgevoel te geven.'

Innovatie

1Twente is al jaren bezig met het ontwikkelen van nieuwe modellen. Met vallen en opstaan weet de omroep indrukwekkende resultaten te boeken met één zekerheid: als we doen wat we gisteren deden, zijn we er morgen niet meer. Dus zit 1Twente niet stil af te wachten, maar zoekt actief naar nieuwe manieren om geld binnen te halen, waarmee waar mogelijk de journalistieke taak ook gediend is. Dit heeft al tot diverse aansprekende samenwerkingen geleid. Zo is 1Twente mede-initiator van Pakhuis Oost, vergelijkbaar met Pakhuis de Zwijger in Amsterdam. Vanuit Pakhuis Oost worden tal van debatten en bijeenkomsten georganiseerd over maatschappelijke thema's die vanwege de faciliteiten van de omroep ook eenvoudig interactief gemaakt kunnen worden en op alle gewenste mediakanalen kunnen worden doorgezet. Deze bijeenkomsten vinden plaats in de multifunctionele studio van 1Twente, in het karakteristieke Balengebouw in Enschede. Hier werkt de omroep ook nauw samen met de



Twentsche Courant in de Newsroom Enschede, waarbij verhalen en video's samen worden gemaakt. Een publiek-private samenwerking, waarbij ieder zijn eigen kwaliteiten inbrengt: de journalisten van de krant op schrijfgebied en die van 1Twente op audiovisueel gebied. Samen zijn op deze manier de afgelopen jaren agendabepalende crossmediale producties gemaakt en leren de journalisten van elkaar. Bovendien bieden deze samenwerkingen en faciliteiten ook een geweldig inspirerende voedingsbodem voor de tientallen mediastudenten die de omroep jaarlijks opleidt in hun Kennis- en Praktijkcentrum voor Lokale Media. Middels dit centrum ontwikkelt 1Twente ook nieuwe vormen van lokale journalistiek. Zo wordt op dit moment met een subsidie van het Stimuleringsfonds voor de Journalistiek gewerkt aan de ontwikkeling van een vorm van onderzoeksjournalistiek die ook lokaal uitvoerbaar en te bekostigen is. Als eerste thema wordt onderzocht hoe Enschede het beste kan omgaan met watertekort en wateroverlast. Wanneer er namelijk niets gebeurt, zal dit de stad in 2050 waarschijnlijk zo'n 400 miljoen euro kosten. Dit heeft al tot veel verhalen, video's en podcasts geleid onder de noemer 'Enschede aan Zee'.

Alle bovengenoemde journalistieke gerelateerde activiteiten leveren op dit moment in meerdere of mindere mate inkomsten op en de omroep heeft als doel om deze verder uit te bouwen.

1Twente is al jaren bezig met het ontwikkelen van nieuwe modellen

Daarnaast heeft de omroep ook meer commerciële activiteiten, zoals de verkoop van marketing-campagnes voor al haar eigen en eventueel ook andere kanalen, het maken van multimediale producties en de verhuur van de multifunctionele studio Balengebouw, die een unieke locatie is voor evenementen, voor bedrijfspresentaties en voor onderwijs tot ruim honderd mensen.

Van Willigen: 'We hopen dat 1Twente Enschede bij het verschijnen van INN'twente nog bestaat. Want hoewel we al jaren tot de absolute top van Nederland behoren, tientallen prijzen wonnen, vernieuwend zijn en relatief veel geld uit de markt halen, blijft de publieke financiering van 1Twente ver achter bij vergelijkbare omroepen. Dit zal - wanneer noch de lokale, noch de provinciale, noch de landelijke overheid op zeer korte termijn actie onderneemt - leiden tot ons faillissement. Desalniettemin blijven we erop vertrouwen dat er een oplossing komt.' /



INN'twente

PLATFORM VOOR
KENNISDELING, INNOVATIE EN
ECONOMISCHE ONTWIKKELING
IN DE REGIO TWENTE

inntwente.nl

 twitter.com/inntwente

 facebook.com/inntwente

INN'twente geeft ook online een podium aan innoverende bedrijven en kennisinstellingen in Twente





Cultureel topklimaat trekt talent

INSTELLINGEN EN GEMEENTE
ENSCHEDA ZOEKEN VERBINDING MET
BEDRIJFSLEVEN EN ONDERWIJS

Als we in Twente talent willen halen en houden, is een goed cultuurklimaat van levensbelang. Daarvan is de gemeente Enschede volop doordrongen. Culturele instellingen zoeken hier samen met de gemeente verbindingen met het bedrijfsleven en onderwijs. 'De oplossing ziet niet altijd in geld, maar ook in creativiteit', vindt wethouder Jeroen Diepemaat.

High-techbedrijven staan te springen om goed personeel

Om mensen uit andere regio's of landen te trekken, moet je niet alleen goede banen te vergeven hebben, weet de wethouder. 'Uit onderzoek blijkt dat een goed cultureel klimaat een belangrijke factor is om je ergens te vestigen'. Enschede heeft wat dat betreft van alles te bieden, van Orkest van het Oosten tot Nederlandse Reisopera, diverse theaters, musea en festivals, dus de infrastructuur staat. Maar wat beter zou kunnen, is de verbinding met het bedrijfsleven.

'De culturele wereld wil verbinding leggen met bedrijven. Niet alleen omdat we op zoek zijn naar geld, maar omdat we zo de binding met de stad en het publiek kunnen versterken. Je hoeft helemaal niet alles mooi te vinden wat wij doen, het gaat erom dat we samen onderschrijven dat het voor het vestigingsklimaat in een regio belangrijk is om een goed cultureel aanbod te hebben. Als dat besef indaalt, zie ik de toekomst zonnig in', stelt directeur Nicolas Mansfield van de Nederlandse Reisopera. De Reisopera heeft techbedrijf TKH als hoofdsponsor en ook verbindingen met onder andere Demcon. 'Jonge



medewerkers van Demcon kunnen dankzij die samenwerking bijvoorbeeld gratis naar de opera. Zo trekken wij een nieuw publiek.' Mansfield bestrijdt dat het alleen om verjonging te doen is. 'We willen nieuwe mensen interesseren voor cultuur, en dan is iemand van 60 net zo welkom als iemand van 25. We zullen ons aanbod moeten verbreden. Met alleen de klassieke kunstvormen red je het niet meer. Er is niks

elitairs aan de Reisopera, dat moeten we nog veel nadrukkelijker uitdragen.'

Regio heeft durf

Willem Jaap Zwart, meewerkend voorman van Concordia, ziet volop kansen. 'Deze regio heeft altijd de durf, de creativiteit en het ondernemerschap gehad om nieuwe dingen te proberen. Als je nieuwe doelgroepen wilt bereiken, moet je relaties



aangaan en luisteren waar behoefte aan is. Als internationale studenten hier alleen maar programmaboekjes in het Nederlands zien en niet naar Engels ondertitelde films kunnen, dan kan dat beter. Ik hoorde dat internationals bijvoorbeeld houden van de combinatie film en party. Of een musicalfilm en daarna karaoke. Dan kan ik wel meteen denken, dat kan bij Concordia niet, maar ik kan ook samenwerking zoeken met andere locaties.'

Zwart voert de vernieuwing ook door in zijn personeelsbeleid door mensen uit nieuwe doelgroepen aan te nemen. 'Zij weten het best wat er speelt. We moeten voorkomen dat studenten na hun bachelor al naar andere regio's vertrekken.' Naar buiten treden dus, en durven vragen wat de behoefte is. 'Ken je ons al, kom je al en waarom kom je niet vaker? Heel simpele vragen waarmee je een duidelijk beeld van de behoefte krijgt, of het nou een kortingskaart is voor een studentenvereniging of een activiteit waar we zelf nooit op waren gekomen.'

Mansfield wil met dat doel volgend jaar een Jongerenraad oprichten voor de Nederlandse Reisopera. 'Als je wilt weten wat het culturele

aanbod moet worden, zul je het aan hen moeten vragen. Zij zijn het publiek van de toekomst.'

Kraamkamer

Wethouder Jeroen Diepemaat probeert als portefeuillehouder bij bedrijventerreinen ook bedrijven bewust te maken van het belang van goed cultureel aanbod. En te vragen of er ook samenwerkingen mogelijk zijn, bijvoorbeeld doordat een bedrijf ruimte biedt aan innovatieve kunstenaars. 'De raakvlakken tussen creativiteit en technologie zijn groot. Het bedrijfsleven kan ook kraamkamer zijn van nieuw creatief talent.'

Volgens Zwart leidt creativiteit ook tot innovatieve bedrijvigheid. 'Cultuur en technologie zijn geen gescheiden werelden. Ooit zijn alledaagse dingen als de iPhone toch echt door een creatieve geest bedacht.'

Alle drie benadrukken het belang van cultuur in het onderwijs. 'Als je nergens kennis mee maakt, wordt je interesse ook niet gewekt', vindt Diepemaat. De Muziekschool gaat bijvoorbeeld al op bezoek bij alle groepen 3 van de basisschool en via Cultuurmenu maakt elk schoolkind elk jaar een culturele activiteit mee. De Nederlandse

Reisopera neemt verantwoordelijkheid voor het stimuleren van talent door samen met het Wilminktheater onder andere De Theatermakerij te ondersteunen. 'We helpen met back-office en dat soort praktische zaken. Je moet als culturele instelling ook buiten je eigen organisatie kijken wat je kunt bijdragen. Op een zolderkamer mooie dingen maken waar geen hond naar komt kijken, daarmee komen we er niet.' /

Je hoeft het niet mooi te vinden, als je het belang maar onderschrijft

Vrienden zorgen voor
laagdrempelige activiteiten

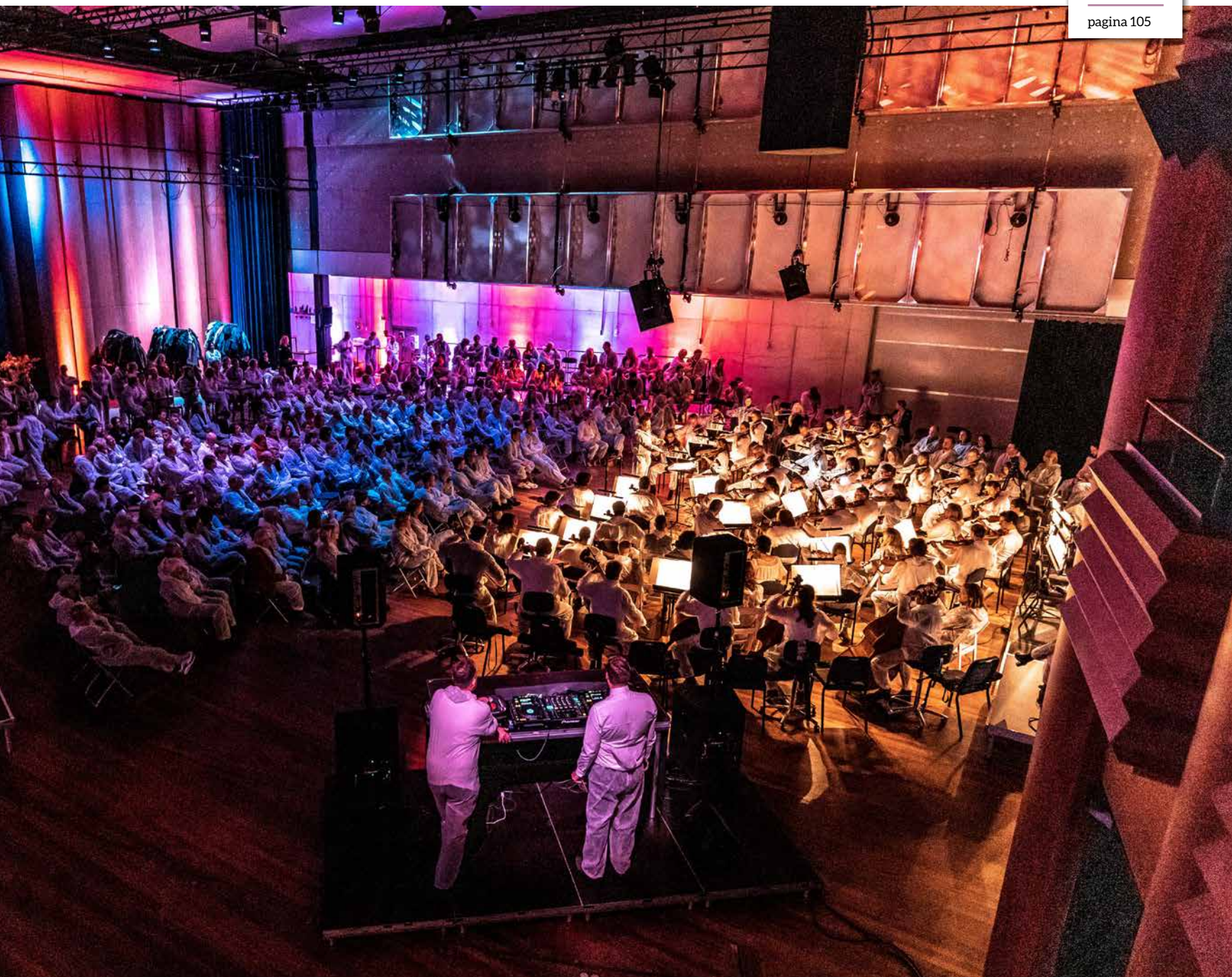
ORKEST VAN HET OOSTEN KOMT NAAR JE TOE

Wat zou het Oosten des lands zijn zonder orkest? Volgens de Vrienden van het Orkest van het Oosten zou dat niet alleen een culturele aderlating zijn voor de inwoners van Overijssel, maar ook voor het vestigingsklimaat van bedrijven. Het orkest wil de komende jaren nog meer van waarde zijn door dichterbij de mensen te komen.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Christein van Hoffen



Een orkest, daar moet je toch piekfijn uitgedost naartoe, en dan stilzitten? Voorzitter Peter IJzerman van de Vrienden van het Orkest van het Oosten kent die vooroordelen wel. Maar de komende jaren wil het orkest zich naast dat 'vol ornaat' juist ook op een laagdrempelige manier presenteren. Met Classsh bijvoorbeeld, een informele setting waarbij orkestleden tussen het publiek lopen en heel diverse muziekstijlen spelen onder het motto Klassiek in je smoel. Of in de educatieve programma's op scholen, waarbij leerlingen laagdrempelig kennis maken met symfonische muziek. En een lid van het orkest kan ook muziektherapie verzorgen in bijvoorbeeld een ziekenhuis.



Cultureel klimaat

Allemaal activiteiten die niet volledig uit het basisbudget van het orkest kunnen worden betaald, en daarom is de steun van de Vrienden ook zo belangrijk om een extra dimensie te realiseren. IJzerman: 'De Vrienden laten zien hoe belangrijk we de toegevoegde waarde van het orkest vinden in onze samenleving. Niet alleen voor de burgers, maar ook voor bedrijven die werknemers van elders willen aantrekken. Een goed cultureel klimaat is een belangrijke voorziening.' Daarom gaan na de zomer acties van start om nieuwe Vrienden te maken. Vriend worden kan al voor een bedrag van 25 tot 100 euro per jaar.

Nieuwe activiteiten

Directeur Kees Meijer van het Orkest van het Oosten is blij dat door de fusie met het Gelders Orkest lucht ontstaat om nieuwe activiteiten

op te zetten. 'Als het Orkest van het Oosten nu zeven weken een opera uitvoert, kunnen we niks anders. Met meer fte's kunnen we simultaan ook andere dingen programmeren. En bijvoorbeeld een voorstelling vaker opvoeren.'

Opstap

Die voorstellingen hoeven dan niet meteen in de volle bezetting op de kwalitatief hoogstaande podia in onder andere Zwolle en Enschede plaats te hebben, ze kunnen ook met een bescheidener bezetting in een plaatselijke schouwburg of muziekzaal worden uitgevoerd. 'Wij zijn er voor alle mensen in Overijssel en willen zeker niet elitair zijn. Juist via familieconcerten en activiteiten voor de jeugd komen we dichterbij. Dat kan een opstap zijn naar een grote voorstelling, maar dat hoeft niet', vindt Meijer. ◀

High-Tech Offset

Makkelijker produceren

High-Tech Offset volgens Veldhuis Media

Veldhuis Media heeft het drukproces volledig geïntegreerd, geautomatiseerd en gedigitaliseerd. Dit supersnelle en slimme concept noemen we High-Tech Offset.

Door uw en ons drukwerkproces volledig en naadloos op elkaar aan te sluiten, krijgt u uw kwaliteitsdrukwerk een stuk sneller, efficiënter en toch voordelig.

Snel en efficiënt het drukwerk op de plaats van bestemming.



VELDHUIS MEDIA

Daar krijg je een kleur van!



COLOFON

Zomer 2019 / #07

Uitgever:

J. Bruins Media
A² Business

Adviesraad INN'twente

Henk Ligtenberg
Dave Blank
Jan Boom
Fokkelien Boorsma
Niek Bragt
Astrid Boudrie
Jan Gerritsen
Daniëlle Gijsbertse
Michel ten Hag

Vincent Jansen
Edwin Kamp
Arjan Kleizen
Rob de Koning
Ellen Kuipers
Jeroen Kremer
Ank Laarhuis
Jeroen van de Lagemaat
Arjen Lammersen
Cindy Marsman
Carmen Oude Wesselink
Laura Reimerink
Drs. André Roos
Norman Smit
William Sprakel
Marion Teesink
Nancy Trip
John van der Vegt
Karin Verschoor-Withag

Giljam Wartena
Flip van Willigen

Redactieteam

Mirjam van Huet
Maaïke Thüss
Frederike Krommendijk
Heidi Temmink
Veertje Heemstra

Voorzitter adviesraad, sr. adviseur internationaal
Emeritus Hoogleraar, ambassadeur INN'twente
Partner Baker Tilly Almelo
Marketing & communicatie Kienhuis Hoving
Commercial Business Manager ACtronics
Communicatieadviseur Regio Twente
Directeur Taylor Protocols Europe
Adviseur marketing en communicatie OostNL
Directeur ten Hag Makelaars
en Financiële dienstverlening
CEO/founder MKB Plein
Fondsmanager Centrum voor Vakmanschap
Directeur MSG
Directeur BTC-Twente BV
Brand Manager Twente Marketing
Directeur Oost Nederland Human Capital Care
Senior adviseur marketing & communicatie ROC van Twente
Algemeen Directeur NDIX
CEO RJ Safety & Security
Marketingmanager Novel-T
Projectcoördinator Stichting Pioneering
Relatiebeheer / Officemanager MKB-Twente
Directeur SCvO Saxion Centrum voor Ondernemerschap
Directeur BMD Advies
Managing Director Storekeeper Company
Directeur Eqib
Bestuurslid MKB-Twente
Voorzitter College van Bestuur ROC van Twente
Directeur Saxion | University of Applied Sciences |
School of Commerce & Entrepreneurship
Manager MKB Rabobank Enschede-Haaksbergen
Manager iTwente Enschede

MCM Tekst (hoofd- en eindredactie)
MyLines
Krommendijk & Velthuis
Tekstbureau Temmink
The Copy Club

Fotografie

Eric Brinkhorst Eric Brinkhorst Fotografie bv
Lars Smook Lars Fotografie
Annemiek Völkers Annemiek Völkers,
grafisch ontwerp & fotografie
Archief bedrijven tenzij anders vermeld

Vormgeving

Jasper Hofman Advice reclame/internet

Losse verkoop

€ 6,95

Informatie

INN'twente verschijnt 2 keer per jaar. Iedere uitgave wordt gelanceerd tijdens een release-event. De oplage (6.000 exemplaren) wordt verspreid onder bedrijven in de 14 gemeenten van de Regio Twente die staan ingeschreven bij de Kamer van Koophandel met meer dan 5 medewerkers. Ook ligt INN'twente op de leestafels bij overheidsinstellingen en verschillende zakelijke ontmoetingsplekken in de regio.

Voor meer informatie, vragen of adreswijzigingen: neem contact op met A² Business of J. Bruins Media
j.bruins@jbruinsmedia.nl
Jan Bruins 06 - 20 44 61 76
Annemarie Teeken 06 - 51 19 75 88
Annet Spijkerman 06 - 23 74 25 96
info@a2business.nl

Copyright

Niets uit deze uitgave mag op welke wijze dan ook worden gereproduceerd zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever en de andere auteursrechthebbers. Het ongevraagd toesturen van materiaal geschiedt op eigen risico.

Aansprakelijkheid

Deze uitgave is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. De uitgever is echter niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden of gevolgen van onvolkomenheden.

Druk:

Veldhuis Media

Geproduceerd op 100% gecertificeerd FSC papier

Partners:



UNIVERSITEIT
TWENTE.



roc van
twente



INN'twente

PLATFORM VOOR
KENNISDELING, INNOVATIE EN
ECONOMISCHE ONTWIKKELING
IN DE REGIO TWENTE

inntwente.nl

[t twitter.com/inntwente](https://twitter.com/inntwente)

[f facebook.com/inntwente](https://facebook.com/inntwente)