

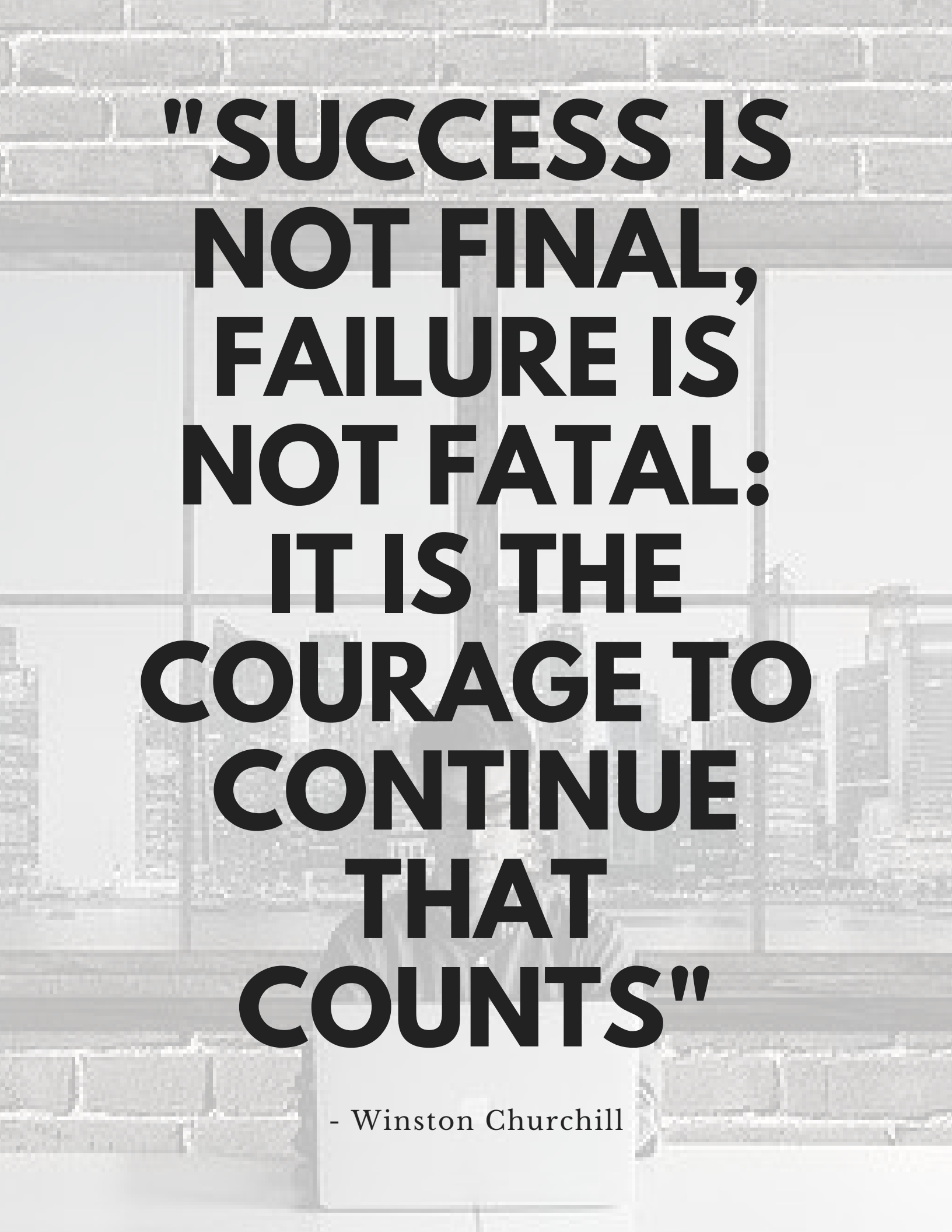
# OC-Q

Issue No. 7b | November 2021

Peter van Deutekom  
CEO of Mirada BV - Founder of Time IT



Deze editie  
de UOBorrel  
Personal Branding  
Financiën  
Vitaal Ondernemen  
Mobiliteit  
BNI'ers door Lieke van Zeeland



**"SUCCESS IS  
NOT FINAL,  
FAILURE IS  
NOT FATAL:  
IT IS THE  
COURAGE TO  
CONTINUE  
THAT  
COUNTS"**

- Winston Churchill

# OCMN ONLINE OKTOBER / NOVEMBER 2021

**Social Lounge**  
dagelijks open  
[ocmn.nl/social-lounge](https://ocmn.nl/social-lounge)

## Meet Me @ Monday Morning

Wekelijks op iedere Maandag

15 november: 09:00 - 10:00 uur

22 november: 09:00 - 10:00 uur

29 november: 09:00 - 10:00 uur

6 december: 09:00 - 10:00 uur

13 december: 09:00 - 10:00 uur

Meer [info of aanmelden](#)

## OC-Q is een uitgave van

OCMN

Laagraven 5d

3449 LG Nieuwegein

Tel: 030-8770244 / 06-25540743

Email: [info@ocmn.nl](mailto:info@ocmn.nl)

Website: [www.ocmn.nl](http://www.ocmn.nl)

Kvk: 30171916

Redactie en vormgeving

Peter Klink & Chantal Oosterbeek

## Bereik

OC-Q wordt maandelijks online gepubliceerd en gedeeld vanuit het OCMN netwerk met een primair bereik van ca. 7.500 contactpersonen actief in het midden- en kleinbedrijf NL

Voor advertentie en publicatie mogelijkheden [zie de website](#).



## OVER DEZE EDITIE

Op de cover poseert Peter van Deutekom voor zijn Tesla, gefotografeerd door Mirian Hendriks - [MHF Studio](#). De fotosessie is gehouden hier op de locatie van OCMN en het was een mooie ervaring om Mirian als fotograaf in actie te zien. Meer inbreng van Mirian tref je in haar vaste rubriek; "mag ik even voorstellen." die dit keer te lezen is bij het aandachtsgebied Personal Branding. En van Peter v. D. zullen we ook meer horen vanuit zijn samenwerking met Stef van der Steen. Zij zijn de ondernemers achter Promote Your Post, op Time IT gebaseerde LinkedIn concepten Like 2 Promote en Comment 2 Promote.

November is de maand van de OCMN State of the Union. Met de 6e editie, "We've only just begun." is de richting van OCMN als een primair online netwerk, definitief ingezet. De [OCMN Social Lounge](#) speelt daar een belangrijke rol in. Stap eens binnen. De visie daarachter kan je teruglezen in [OC-Q Magazine No 7a](#) en online zien, de presentatie staat [hier op Youtube](#).

In deze november editie van OC-Q tref je boeiende artikelen vanuit de vier aandachtsgebieden. En daarnaast komen in een aparte rubriek, drie BNI leden van het BNI chapter Penelope te Utrecht aan het woord. Op vlotte wijze beschrijft hun chaptergenoot Lieke van Zeeland zichzelf en hen, vanuit haar expertise als tekstschrjver en eigenaar van "[Letters van Lieke](#)".

Tot slot, we gaan de wintermaanden in. Een periode van feestdagen en jaarafsluiting en dat met veel gezelligheid met de wens van goede gezondheid. Maar, ook met de gedachten aan de medemens die wel wat extra aandacht kan gebruiken. Sta daar eens bij stil als je de pagina van Het Leger des Heils voor je ziet. Vraag je eens af of je wat wilt en kunt doen. Je kan sowieso eens contact opnemen met [Willeke de Bruin - Relatiemanager Bedrijven bij Leger des Heils Midden-Nederland](#) en met elkaar in gesprek gaan. Wellicht ontdek je zo samen wat voor goeds je als mens en succesvolle ondernemer kunt doen.

Veel leesplezier,  
Peter Klink  
OCMN Management



# AGENDA NOVEMBER 2021

## OPEN COFFEE DE BILT

# 18

Donderdag 18 november  
09:00 - 11:00 uur

Aanmelden: [OCDeBilteo@gmail.com](mailto:OCDeBilteo@gmail.com)

# 26

## DE UTRECHTER ONDERNEMERS BORREL

Vrijdag 26 november  
17:00 - 20:00 uur

Aanmelden: [LinkedIn](#)

---

## Dagelijks

### OCMN SOCIAL LOUNGE

24uur per dag online  
vrij toegankelijk  
netwerken, tafelgesprekken,  
presentaties, webinars  
[ocmn.nl/social-lounge](https://ocmn.nl/social-lounge)

---

## Wekelijks

### MEET ME @ MONDAY MORNING

Elke maandag  
09:00 - 10:00 uur  
[mondaymorning.network](https://mondaymorning.network)

OOK EEN EVENEMENT  
VOOR IN DE AGENDA?

[info@ocmn.nl](mailto:info@ocmn.nl)



# de Utrechter Ondernemers Borrel

**Duurzaam, lokaal en ondernemend. Dat is de Utrechter Ondernemers Borrel.**  
**Vrijdag 26 november 2021 vanaf 17:00 uur**

De eerste editie van de Utrechter Ondernemers Borrel was een bijzonder succes. De organisatoren, Olga Leever en Maurits Riton hadden het goed geregeld. In de Stadsbrasserie de Utrechter werden we hartelijk ontvangen en gefêteerd op heerlijke hapjes en waren we in goed gezelschap van mede-ondernemers.

De sfeer zat er al snel goed in en iedereen kwam gemakkelijk met elkaar in gesprek. In het welkomstwoord lichte Maurits nog het bijzondere karakter van de locatie toe. Daar gaat een bijzondere historie achter schuil. En Olga melde dat de "zeepkist" een vast onderdeel van de bijeenkomst gaat worden. Als primeur werden we verrast door Amerikadeskundige Marco van den Doel, die zijn meest recente boek presenteerde.

Met deze eerste editie van de Utrechter Ondernemers Borrel zijn Olga en Maurits met een goed initiatief van start gegaan wat zeker de basis zal vormen voor een succesvolle ondernemersborrel, iedere laatste vrijdag van de maand.

In november, vrijdag de 26e, zijn wij vanuit OCMN er zeker weer bij.

Peter Klink & Chantal Oosterbeek  
OCMN Management



# ‘Alternatieve feiten’ – Terugblik op het presidentschap van Donald Trump

Donald Trump is de beste president die Amerika ooit heeft gehad, aldus Donald Trump zelf. Het presidentschap van Donald Trump was één van de meest onconventionele en controversiële in de moderne Amerikaanse geschiedenis. Donald Trump heeft de kijk op en de invulling van het hoogste politieke ambt in Amerika ingrijpend veranderd.

In het boek ‘Alternatieve feiten’ – Terugblik op het presidentschap van Donald Trump wordt teruggeblikt op het presidentschap van Donald Trump. Van immigratie en het Rusland-onderzoek tot aan de impeachment. Maar ook fake news, racisme, de coronacrisis, polarisatie en de bestorming van het Capitool komen aan bod. Het is een overzicht van een presidentschap dat in alle opzichten uniek en ongekend was voor Amerikaanse begrippen.

De rode draad in het boek zijn de leugens, onwaarheden, desinformatie en complottheorieën.



Al sinds het begin van het presidentschap van Donald Trump verkondigde het Witte Huis leugens en onwaarheden. Dit gebeurde al tijdens de verkiezingscampagne, maar leek sinds de inauguratie en de daaropvolgende vier jaar een vast onderdeel van het beleid te zijn.

Het begon al op dag één, toen perswoordvoerder Sean Spicer liet weten dat de opkomst tijdens de inauguratie de grootste allertijden was. Nog nooit waren er zo veel mensen op de been geweest. Verschillende media legden daar de beelden van de inauguratie van president Barack Obama van 2009 en 2013 naast en concludeerden dat de bewering van het Witte Huis niet klopte.

Maar in plaats van deze onwaarheid toe te geven, deed het Witte Huis juist het tegenovergestelde. De speciale adviseur van de president, Kellyanne Conway, zei dat het Witte Huis ‘alternatieve feiten’ had om de beweringen te onderbouwen. Maar feiten zijn feiten. De opmerking van Conway ging vervolgens viral.

Ook de tirades van Trump tegen de fake news-media hadden te maken met de leugens die stevast door de verschillende media werden ontkracht. Wat waar is en wat feiten zijn, is voor Donald Trump totaal iets anders dan voor de gemiddelde Amerikaan of nieuwsconsument.

Loyaliteit was het belangrijkste voor Trump. Als hij twijfelde aan de loyaliteit dan was ontslag of tweetstorm aanstaande. De loyaliteit werkte overigens maar één kant op.

De onwaarheden en leugens die uit het Witte Huis kwamen, waren schadelijk voor het ambt van de president. De geloofwaardigheid van het presidentschap en van de medewerkers in het Witte Huis stond op het spel.

Ook politici van zijn eigen partij, de Republikeinen, waren steeds minder blij met Trump. Ze namen niet openlijk afstand van de president, maar het ongenoegen over de president nam toe. Ze hielden vier jaar hun kritiek. Trump vervreemde zich steeds verder van zijn partij en omringde zich met mensen die totaal geen politieke ervaring hadden.



Het liegen en bedriegen van het Witte Huis ging vier jaar door. Ook de chaos ging door, al werd dit ontkend en werd het afgedaan als een leugen van de fake news-media. Elke leugen werd weer opgevolgd door de volgende leugen. Wat eens abnormaal was, was het nieuwe normaal geworden.

Maar Amerika bestaat niet alleen maar uit extremen. De meest Amerikanen willen een president en een regering die werkt voor hen en die alle Amerikanen vertegenwoordigt. Dat is de gezamenlijke Amerikaanse droom. Donald Trump had met zijn beleid een ander idee van Amerika voor ogen. Maar uit velen zijn de Amerikanen één en willen ze werken aan een mooier en beter Amerika. Daar wil elke Amerikaan, ongeacht ras, achtergrond, religie of geslacht, een bedrage aan leveren. Of zoals president John F. Kennedy het ooit mooi samenvatte: *“Ask not what your country can do for you – ask what you can do for your country.”*

Wil je meer lezen? Het boek is te bestellen bij [uitgeverij Boekscout](#), [Bol.com](#) en de lokale boekhandel.

### **Over de auteur:**

*Marco van den Doel is Amerika-kenner. Hij studeerde aan de University of Tennessee in Knoxville, Tennessee, Amerika en behaalde zijn Master of Science in International Applied Communication aan de University of Central Lancashire, Preston, Verenigd Koninkrijk. Hij volgt de Amerikaanse verkiezingen al vanaf 1992 en publiceerde in 2010 het boek Barack Obama: Hoop en Verandering? over de verkiezingsrace van 2008. In 2020 was hij bij de Democratische voorverkiezingen in New Hampshire. Hij geeft analyse, duiding en commentaar en publiceert wekelijks op de website Focus on America ([www.focusonamerica.net](http://www.focusonamerica.net)) over de Amerikaanse politiek. Hij is gastschrijver en geeft presentaties en lezingen over de Amerikaanse politiek en verkiezingen en wordt regelmatig uitgenodigd om commentaar te geven over actuele situaties in Amerika.*





# Promote Your Post



## LAAT JE NETWERK GROEIEN MET PROMOTE YOUR POST

*Hét platform waarmee je op organische wijze meer interactie krijgt op door jouw geplaatste berichten, en meer contacten opbouwt in jouw Social Media netwerk.*



Business  
2 Business



Like 2  
Promote



Comment  
2 Promote



LinkedIn  
Social Media



## *Wat is het?*

*Promote Your Post maakt het voor jou mogelijk om op organische wijze likes en comments te krijgen op jouw LinkedIn Social Media posts.*

## *Hoe werkt het?*

*Heel praktisch. Aan de basis ligt het proces van aanstuurprogramma Time IT.*

*Vanuit Time IT krijgen jij en de mede-deelnemers in jouw groep, dagelijks automatisch een e-mail met de opdracht een post van een like of van een comment te voorzien. Dit proces is geautomatiseerd.*

*De post plaats je zelf en de like en comment handelingen die jij en de groepsdeelnemers verrichten, zijn voor LinkedIn volledig organisch. Je klikt op de voorgestelde link waarmee de post opent, leest deze door en plaatst een like of een comment.*

*Time IT zorgt ervoor dat je dagelijks de juiste post voor je krijgt om te liken of te commenten. Vlot en doeltreffend!*

## *Hoe ga je van start?*

- Vul het contactformulier in op: [ocmn.nl/promote-your-post](https://ocmn.nl/promote-your-post)  
Je verplicht je daarmee nog tot niets.
- Jouw aanmelding wordt bevestigd en je ontvangt de informatie over deelname, kosten en "spelregels".
- Promote Your Post beoordeelt jouw aanvraag en bevestigt of en, zo ja, wanneer je in een groep deel kunt nemen.
- Ga je van start, dan bevestig je daarmee jouw deelname en commitment conform de "spelregels".

🌐 [OCMN.NL/PROMOTE-YOUR-POST](https://ocmn.nl/promote-your-post)

INFO@OCMN.NL - REF: 20211005



# Samen staan we sterker

---

Ook iets betekenen voor kwetsbare mensen  
in de samenleving?

Willeke de Bruin is Relatiemanager Bedrijven bij Leger des Heils Midden-Nederland. Zij bespreekt graag de mogelijkheden met uw bedrijf om samen te werken. Neem contact met haar op voor meer informatie of een kennismakingsgesprek.

[willeke.debruin@legerdesheils.nl](mailto:willeke.debruin@legerdesheils.nl)



SCHRIJF JOUW  
LEVENSVERHAAL  
MET LETTERS  
VAN LIEKE

ARTIKEL VAN LIEKE VAN ZEELAND

KOZIJNEN IN ALLE  
SOORTEN EN  
MATEN BIJ  
VENSTERSHOP.NL

ARTIKEL VAN LIEKE VAN ZEELAND

BOVENAAN BIJ  
GOOGLE MET  
MB-ONLINE

ARTIKEL VAN LIEKE VAN ZEELAND



# SCHRIJF JOUW LEVENSVERRHAAL MET LETTERS VAN LIEKE

ARTIKEL VAN LIEKE VAN ZEELAND

'Wat schrijf je leuk, daar moet je iets mee gaan doen.' Lieke van Zeeland kreeg deze uitspraak in het verleden regelmatig te horen, maar pas in 2020 is ze dat ook echt gaan doen. En toen liep het uiteindelijk nog anders dan ze had gedacht.

Lieke: "Schrijver worden was voor mij zeker niet vanzelfsprekend. Het was bijvoorbeeld niet wat mijn ouders voor ogen hadden, maar het leek me daarnaast ook nog best wel moeilijk. Ik ben altijd een lezer geweest en lag als kind nog lang in bed te lezen tot ik mijn moeder de trap op hoorde komen. Dan sprong ik uit bed, rende naar de lichtknop en ging gauw weer liggen met mijn ogen dicht voor ze bij mijn kamer was. Er lag altijd een stapeltje boeken naast mijn kussen. Later kon ik me helemaal verliezen in de boeken van Stephen King. Wat een verteller! Maar zelf zo schrijven? Dat leek me haast onmogelijk."

Lieke voltooide uiteindelijk een commerciële HBO-studie en werkte als secretaresse en in sales. Schrijven is nooit een serieuze optie geweest.

"Mijn laatste werkgever was een kleine overheidsorganisatie waar ik bijna tien jaar gewerkt heb. Met heel veel plezier, maar niet met werk waar ik voldoening uithaalde. In 2016 kwam ik in een loopbaantraject terecht en toen

durfde ik voor het eerst een beetje na te denken over een toekomst als (tekst)schrijver. Maar zonder relevante werkervaring kwam ik eigenlijk nergens binnen. Gelukkig kwam er een functie vrij als webredacteur bij mijn werkgever en kon ik daar nog even blijven. Ik besloot me wel al in te schrijven bij de Kamer van Koophandel om ervaring op te doen als zelfstandig tekstschrijver. Naast mijn vaste baan was dit een veilige manier om te kijken of het echt iets voor me was. Dit was de start van Letters van Lieke."

Toen het contract met haar werkgever afliep nam ze de sprong in het diepe en ging verder als freelance tekstschrijver. Naast uiteenlopende zakelijke en commerciële teksten schreef ze een boek voor een lifestylecoach en het levensverhaal van een oudere man.

"Als kind had ik  
altijd een stapeltje  
boeken naast mijn  
kussen liggen"



Foto: OrangeSpring

# Letters van Lieke



"Deze man had een uitzonderlijk verhaal, ik heb met ingehouden adem naar hem zitten luisteren. Ik vond het heel bijzonder dat ik er een boek van mocht maken en stiekem hoopte ik dat ik dat vaker mocht doen. Die kans kwam sneller dan ik dacht. Ik werd benaderd door iemand die een slepende periode uit zijn leven wilde afronden met een boek en niet veel later vroeg mijn eigen vader me om ons familieverhaal op te schrijven. Ik genoot van de verhalen die ik hoorde en ik zag wat het met de vertellers deed om hun verhaal te kunnen doen. Ik ging me verdiepen in biografisch schrijven en het vertellen van verhalen. Verhalen zijn al zo oud als de mensheid. Het is dé manier om levenslessen en kennis door te geven. Ons brein maakt de hele dag door overal verhaaltjes van, omdat informatie voor ons pas betekenis krijgt als het in context

wordt geplaatst. Pas dan kunnen we er een waarde aan geven. Daarnaast geldt: wat we vertellen over onszelf en ons leven, hangt nauw samen met onze identiteit. De woorden die we kiezen en de waarde die we geven aan onze herinneringen, zeggen veel over hoe we in het leven staan. Maar zelf hebben we dat lang niet altijd meer in de gaten. Dat vond ik zo intrigerend dat ik daar iets mee wilde doen. Moesten we niet eens wat vaker stilstaan bij ons verhaal?"

## **Het Boek Met Jouw Verhaal**

In de afgelopen maanden ontwikkelde Lieke een online platform waar je je eigen, persoonlijke herinneringenboek maakt en ontdekt wat jouw herinneringen je te vertellen hebben. Het Boek Met Jouw Verhaal is nu nog in testfase, maar gaat binnenkort live.

"Het is geen autobiografie, maar een selectie van belangrijke herinneringen uit de verschillende fases in je leven. Je beschrijft ze en kiest er daarna bewust de woorden bij die jouw gevoel het best weergeven. Tijdens dit proces kom je tot nieuwe inzichten die richting geven aan je toekomst. Psycholoog Robert Atkinson omschrijft dat als volgt: *Ons verhaal is een instrument voor zelfontdekking, het vertelt nieuwe dingen over onszelf, waar we ons niet bewust van zijn als we het verhaal niet vertellen.*

Alles wordt uiteindelijk door een drukker uitgewerkt tot een mooi boek met een kaft die je zelf ontwerpt. Elke keer als je je eigen boek doorbladert, ontdek je weer nieuwe dingen over jezelf. Een mooier cadeau kun je jezelf niet geven, denk ik!"

## "Het Boek Met Jouw Verhaal is een manier om levenslessen uit je persoonlijke herinneringen te halen."

het boek  
met jouw  
verhaal



# BOVENAAN BIJ GOOGLE MET MB-ONLINE

ARTIKEL VAN LIEKE VAN ZEELAND

Je wilt dat jouw website bovenaan staat als jouw ideale klant gaat zoeken op internet. Je hebt wel eens gehoord van SEO en zoekwoorden, maar hoe het nu precies werkt... Gelukkig kunnen Mohamed en Nabil van MB-Online je helpen.

Mohamed: "Er zijn ontzettend veel bedrijven die gebruik maken van online marketing en allemaal willen ze met hun website graag gevonden worden in zoekmachines en op social media. Dit maakt het een uitdaging om op te vallen tussen de rest en je doelgroep te bereiken. Een uitdaging die wij graag aangaan en met onze jarenlange ervaring ook aankunnen."

Google is nog steeds de meest toonaangevende zoekmachine. De vele alternatieven die er zijn, zijn vaak gebaseerd op dezelfde techniek. Maar Google is wel steeds in ontwikkeling. Dat betekent dat jouw website ook steeds mee moet ontwikkelen om goed vindbaar te blijven.

"Online marketing bestaat uit verschillende onderdelen. Er is SEO, Search Engine Optimization en SEA, Search Engine Advertising. Beide gaan over je positie in de Google-zoekresultaten. Bij SEO werk je aan de techniek en inhoud van je website, zodat Google die aan



de hand van hun criteria een hoge score geven. Je website komt dan als een van de eerste naar boven bij de zoekresultaten. Bij SEA betaal je voor advertentieruimte bij de zoekresultaten, waardoor je dus als het ware je hoge positie koopt. Maar online marketing gaat ook over de content die je op je website en op je socialmediakanalen plaatst. En naast Google, kun je ook adverteren op verschillende sociale media. Wij kijken naar de ideale combinatie van al deze elementen en die is per website anders. Daarom doen we altijd een uitgebreid vooronderzoek voordat we advies geven over de verbeteringen"

**"Het is een uitdaging om op te  
vallen tussen de rest. Wij gaan die  
uitdaging graag aan."**





**MB-Online**

Meer rendement voor u!

Een onmisbare tool hiervoor is een webstatistiekprogramma waarmee je alle online activiteiten op je website kunt bijhouden.

"Het geeft je inzichten in wie je website bezoekt, waar wel en niet op geklikt wordt en welke pagina's het meest bekeken worden. Je kunt hier ook een advertentiecampaigned aan koppelen, zodat je ziet wat die oplevert. Met een nieuwe klant bespreken we eerst wat het online-marketingdoel is, zodat we weten waar we naartoe willen. Vervolgens lichten wij de website helemaal door. Hoe is het met de techniek achter de website, kan Google die goed doorzoeken of zitten er wat obstakels in?"

Is de inhoud relevant en up to date? Welke zoekwoorden zijn gebruikt door de bezoekers en komen die ook terug in de inhoud van de website? Als we alle gegevens hebben verzameld, kunnen we een gedegen advies geven over hoe we de website beter kunnen laten presteren. Meer rendement voor u, dat is onze doelstelling."

Dat de focus van MB-Online op meer rendement ligt is ook waarom klanten zeer positief zijn over hun dienstverlening. De deskundigheid en betrokkenheid wordt enorm gewaardeerd. Door alle data overzichtelijk in een heldere rapportage te verwerken, kan voor iedere klant een concrete koers bepaald worden. De klant heeft daarmee een duidelijk overzicht van de verbeterpunten op de website, maar kan ook bepalen welke soort content het best tot zijn recht komt op de website.

**"Er is geen 'one size fits all' dus moeten we zelf alert blijven. Dat is onze kracht."**

"Wij zijn erg trots op alle positieve klantreviews. We werken graag voor Ambitieuze MKB bedrijven die de online marketing als een van de drivers zien van hun groeidoelstelling op korte en langere termijn. Als zij tevreden zijn, zijn wij het ook. We blijven trouwens ook de prestaties meten nadat we ons advies hebben afgegeven. Zo weet de klant steeds wanneer het nodig is om aanpassingen te doen en of de inspanningen ook hun vruchten afwerpen. Wij blijven dus altijd in beeld en monitoren continu de prestaties van de website. Er is geen 'one size fits all' dus moeten we zelf alert blijven. Dat is onze kracht."





# KOZIJNEN IN ALLE SOORTEN EN MATEN BIJ VENSTERSHOP.NL

ARTIKEL VAN LIEKE VAN ZEELAND

Ronald van der Linden heeft een enorme ervaring opgebouwd in de bouwwereld. Hij weet als geen ander welke obstakels aannemers, architecten en projectontwikkelaars tegenkomen bij nieuwe bouwprojecten. Bijvoorbeeld als het aankomt op kozijnen. Elke opdrachtgever heeft een eigen idee en eigen eisen. Om lange zoektochten te voorkomen en toch zeker te zijn van kwaliteit begon hij samen met Assim Belkadi in 2019 [Venstershop.nl](https://venstershop.nl). Alle soorten kozijnen, van goede kwaliteit en op maat samen te stellen, allemaal op één plek. Ideaal voor alle bouwers!

Ronald: "Wij komen dagelijks bij verschillende bouwprojecten, dus we weten wel wat er speelt. De kozijnen kunnen beeldbepalend zijn voor een gebouw en er is in de afgelopen jaren dan ook veel meer aandacht voor gekomen. Het is niet alleen een functioneel onderdeel van een gebouw, maar hoort bij het ontwerp."

Op [Venstershop.nl](https://venstershop.nl) vind je aluminium, kunststof, stalen én houten kozijnen. Een ruime keuze dus, waardoor je nooit lang hoeft te zoeken. Ideaal voor de grotere projecten waar kozijnen één van de vele onderdelen zijn op een lange lijst.



Veel kozijnen zijn op voorraad en kunnen zo besteld worden, maar maatwerk is ook altijd mogelijk.

"Ik houd niet van standaardoplossingen. Voor mij is het een uitdaging om dát te vinden wat mijn klant zoekt. Een oplossing waar we allebei blij van worden. Op [Venstershop.nl](https://venstershop.nl) hebben wij sowieso een ruim aanbod, maar ook goede contacten met verschillende leveranciers, waardoor we gemakkelijk buiten de bekende kaders kunnen denken en er altijd een oplossing is. Van onze leveranciers weten we dat we altijd goede kwaliteit kunnen verwachten."

Met zo'n groot aanbod kan het lastig zijn de juiste kozijnen te kiezen. Maar ook daar is aan gedacht. Met een handig 7-stappenplan, kom je al snel uit bij het meest geschikte kozijn voor je project.

**"Het is voor mij een uitdaging om dát te vinden wat mijn klant zoekt"**



Ronald: "Niet alleen bij grote bouwprojecten, maar ook voor particuliere klussers kunnen wij een oplossing bieden. Veel mensen kiezen ervoor hun huis te verbouwen en kiezen dan ook meteen voor duurzame oplossingen. Een onderwerp dat wij ook belangrijk vinden. Hout is bijvoorbeeld nog heel populair, vanwege de traditionele en sfeervolle uitstraling. Maar kunststof kozijnen zijn veel duurzamer en bijna niet meer van hout te onderscheiden. Bovendien is het materiaal recyclebaar. Dat weet nog niet iedereen, dus is het mooi als je mensen daarmee positief kunt verrassen. Het

7-stappenplan is vooral voor deze groep klussers heel handig. Je bent niet thuis in deze wereld en kunt zo toch makkelijk en snel een goede keuze maken voor de juiste kozijnen. Stap voor stap kies je het materiaal, het soort glas, de kleur en de deurkruk. En dan is het alleen nog maar een kwestie van bestellen."

En Venstershop geeft ook uitleg over het verwijderen van je oude kozijn en waar je op moet letten bij het plaatsen van je nieuwe kozijn. Maar als je je niet aan die klus wilt wagen, schakelen zij één van hun partners in die de

kozijnen komt monteren. Wil je alles uit handen geven, dan kan Venstershop aan de hand van jouw bouwtekening en je wensen een offerte op maat maken.

"Ook als mensen hun interieur een heel nieuwe look willen geven, kunnen nieuwe kozijnen een optie zijn. Wat je nu veel ziet zijn de zwarte metalen kozijnen voor de tussendeuren in huis, bijvoorbeeld tussen de keuken en de woonkamer. Deze stalen kozijnen met veel glas geven een stoere, industriële sfeer aan je huis, waardoor een heel ander beeld ontstaat. Zeker als je dat ook nog combineert met een stalen voordeur en raamkozijnen. Kom je er niet uit? Bel ons gewoon, wij denken graag met je mee."

**Kies zelf je kozijnen met het 7-stappenplan of laat een offerte op maat maken**

[www.venstershop.nl](http://www.venstershop.nl)



NETWERKEN - WEBINARS - TAFELGESPREKKEN

# Social Lounge

Powered by Airmeet  
Een initiatief van OCMN  
netwerk voor ondernemers  
en zelfstandig vakspecialisten



De link / url voor toegang tot de Social Lounge is voor de hele maand november 2021:  
<https://www.airmeet.com/e/f4861430-1dd5-11ec-8b32-877dc345ed32>

# STATE OF THE UNION

6th OCMN State of the Union  
"We've only just begun."

[lees de volledige tekst in OC-Q\\_7a](#)



# Personal Branding

BUILD YOUR  
PERSONAL

**B R A N D**

# Personal Branding – De lessen van een onderhandelaar

## Het spelen van het spel

Nog vrij in het begin van mijn carrière was een van mijn rollen die van onderhandelaar, o.a. over Cao's en sociale plannen. Boeiende en soms slopende sessies, met aan de ene kant de heren in pak (de werkgeversdelegatie) en aan de andere kant de vakbonden, waar een spijkerbroek de norm was, en ik met mijn mantelpakje aardig uit de toon viel. Het ging hier natuurlijk niet om het uiterlijk vertoon, uiteindelijk was het doel het afsluiten van een goede CAO of sociaal plan. Zou je denken...

Zelf houd ik erg van het spel van onderhandelen, zo lang het op basis is van feiten en goede argumenten. Ik kan een stevige discussie enorm waarderen, maar wel als meningen niet alleen worden neergezet, maar ook worden onderbouwd. Als het gaat om machtsspelletjes, het slijpen van messen en haantjesgedrag haak ik snel af.

De mooiste herinneringen heb ik dan ook aan de sessies waarbij iedereen de kwaliteit van de te bereiken doelen vooropstelde, en we er, soms na stevige onderhandelingen, samen uitkwamen. De slechtste herinneringen heb ik aan de mijns inziens flauwe en kinderachtige spelletjes, waarbij de inzet niet langer het belang van het bedrijf en de medewerkers was, maar de positie en het gelijk van de onderhandelaars. Winnen om het winnen, niet om het bereiken van je doel.

## Belangrijke lessen

Wat een boeiende tijd, en wat heb ik er veel van geleerd! Een van de meest waardevolle lessen was dat de beste en meest duurzame manier om je doel te bereiken, is om ervoor te zorgen dat je serieus genomen wordt. En dat de les die daaraan voorafgaat is dat het allemaal begint met het jezelf serieus nemen. Hiermee bedoel ik niet dat je niet meer om jezelf mag lachen, dat je niet meer zou mogen relativeren of sommige zaken luchtig zou kunnen benaderen, integendeel. Humor, zelfspot en relativeringsvermogen zijn wat mij betreft ook essentieel, als het gaat om jezelf serieus nemen bedoel ik iets anders.



## **Weten waar je voor staat**

Als ik terugkijk op de resultaten waar ik echt trots op ben als onderhandelaar, dan was dat altijd het gevolg van onderhandelingen met sterke en integere partners. Waarbij het niet uitmaakte of ze een stropdas, spijkerbroek of mantelpak droegen, maar waarbij het ging om de inhoud. Mannen en vrouwen, die de doelen die ze wilden bereiken helder voor ogen hadden, zowel kennis van zaken hadden als een gezond zelfbewustzijn, die zowel hun talenten inzetten als hun inhoudelijke kennis. En wat hebben we daarmee mooie resultaten bereikt! Sommigen kom ik nog wel eens tegen of zie ik nog wel eens op tv, en ik haal daar nog steeds de nodige inspiratie uit. Een sterke personal brand kan dus ook heel inspirerend werken!

## **Geloven in jezelf**

Of je nou onderhandelaar bent, als ondernemer in gesprek gaat met potentiële opdrachtgevers, voor een organisatie werkt of toe bent aan een nieuwe stap in je carrière, het gaat dus niet om de machtspelletjes, in het winnen om het winnen, ook als dat ten koste van anderen gaat, maar om het spelen van het spel op een integere manier. Uiteindelijk gaat het om het doel wat je wilt bereiken, hierbij te geloven in jezelf en dat durven laten zien, en het open staan en waarderen van de ander.

Vier lessen zijn me altijd bijgebleven en pas ik nog altijd toe;

- Houd je doelen scherp en inhoudelijk
- Geloof in jezelf
- Laat jezelf zien maar geef ook ruimte aan de ander
- Blijf ten allen tijde integer



## Mijn personal brand

Ik denk wel eens hoe mijn huidige zelf nu als onderhandelaar zou optreden...

In ieder geval heel anders dan toen! Das war einmal...

Het komt niet meer terug, en dat is prima. Ik heb nu werk dat nog veel beter bij mij past, waarbij ik de 4 bovenstaande lessen helemaal heb geïntegreerd zodat ze vanzelfsprekend zijn geworden. Ze zijn onderdeel geworden van mijn Personal Brand en daarmee ook van mijn succes. En inmiddels begeleid ik er dus ook anderen mee. Mooier kan het wat mij betreft niet!

## Over Simône Verlaan

*Simône is een bevlogen Carrièrecoach, die haar eigen loopbaan is gestart in de consultancy en vervolgens een aantal jaren voor een vakorganisatie heeft gewerkt. Na een overstap naar de trainingswereld heeft ze zich ten slotte uiteindelijk gespecialiseerd als coach. Met haar eigen bedrijf Weg naar Succes heeft ze al veel mensen geholpen om niet alleen succesvol maar vooral gelukkig te worden in hun werk. De laatste jaren heeft ze hierbij de kracht van Personal Branding ontdekt, en inmiddels begeleidt ze hier ook klanten in. Over deze ervaring met haar klanten en de mooie resultaten die ze samen hierbij bereiken schrijft ze maandelijks een column.*

Meer weten? Kijk op [www.wegnaarsucces.nl](http://www.wegnaarsucces.nl), bezoek haar profiel op [LinkedIn](#), of bekijk haar filmpjes op haar eigen Youtubekanaal ([Weg naar Succes – Simone Verlaan](#)).





## Mirian fotografeert!

Mirian Hendriks, professioneel fotograaf, ziet jou! Ontsnappen is niet mogelijk; de camera is confronterend en bij Mirian kom je niet weg met een 'houding'. Maar dat is allemaal oké. Ze stelt je op je gemak, en na een gezellige fotoshoot heb je veel geleerd over poseren en over jezelf.

## Mag ik even aan u voorstellen...

### **Mandy van Rooijen**

**manager Hizi hair salons**

**Tarthorst 1211, Wageningen  
0317 415 121**

**Vendelstraat 7, Ede  
0318 610 943**

Life works in mysterious ways... (in het kort: kapper, visagie, studio, samenwerking...)...en zo kwam Mandy op mijn pad. Een ontzettend enthousiaste ondernemster, die open staat voor nieuwe ideeën en een haast infectieuze energie heeft. Aan alles merk je dat Mandy gericht is op de persoon die voor haar staat; haar blik, haar aandacht en het meedenken dat ze ventileert.

Voor moederdag wilde ze graag een fotoshoot met haar moeder en dochtertjes in mijn studio. Het resultaat was prachtige foto's van de drie generaties vrouwen in hun familie. Maar zoals altijd met jonge kinderen in de studio, gaat de aandacht veelal naar die energiebombommetjes en komen de oudere vrouwen wat op de achtergrond. Daar neem ik geen genoegen mee!





Mandy had in haar persoonlijke leven haar figuurlijke marathon gelopen wat ik graag met de camera vast wilde leggen. Dus vroeg ik haar nog een keer terug naar mijn studio voor een 1 op 1 fotosessie. Dat is de garantie die ik geef: niet alleen mijn model moet tevreden zijn, als ik voel dat er nog meer in zit waar we geen tijd voor hadden, dan doen we het nog een keer dunnetjes over.

En in alle rust, met de instructies voor poseren nog vers in haar geheugen, hebben we een heerlijke fotoshoot gedaan. Wat een prachtige vrouw en wat fantastisch dat ik dit heb gepakt met mijn camera.

Wat Mandy vertelt over haar bedrijven:

Ik ben Mandy van Rooijen 31 jaar oud. Samen met mijn man en 2 dochters (Senna 8jaar en Bo 4jaar) woon ik in Leusden.

Van jongs af aan wilde ik al kapper worden. Wat leek mij dat leuk, mensen hun haar mooier maken en een echt gesprek voeren. Ik mocht op mijn 15e al starten bij de Cosmo en na 3 jaar maakte ik de overstap naar Hizi Hair. Hier ben ik inmiddels al 13 jaar werkzaam binnen dit geweldige bedrijf. Nu 16 jaar later ben ik trotse eigenaresse / franchisenemer van 2 kapsalons Hizi Hair Ede en Hizi Hair Wageningen en heb ik 17 medewerkers in dienst. We werken met merkwaaarden; \*eigentijds \*flair \*persoonlijk \*professioneel \*toegankelijk. Zoooo gaaf!

En ik houd er nog steeds van om mensen mooier te maken, de beste versie uit jezelf te halen, uiterlijk maar ook innerlijk. En dat geldt niet alleen voor onze klanten. Wil jij de beste kapster worden? Dan gaan we daarvoor. Heb je de ambitie om door te groeien naar manager of trainer dan gaan we samen aan de slag. Want binnen ons bedrijf hebben wij de grootste academy van alle kappersketens. Hier kunnen verschillende cursussen gevolgd worden. Communicatie, hospitality, kleuren, knippen, scheren, management en ga zo maar door! Nou hier kan je toch niet anders dan enthousiast van worden?

Hizi Hair is een franchise organisatie met inmiddels 71 filialen. We blijven ieder jaar groeien; dit vind ik onwijs mooi en krachtig om te zien. En zo sta ik er zelf ook in, ieder jaar heb ik weer een nieuw doel: blijven leren, blijven ontwikkelen, zowel mij zelf als mijn team, de salons en de klanten. Ambitieuus zal ik altijd blijven, dat is waar ik blij van word en waar ik energie van krijg. En deze energie geef ik dan weer door naar de mensen om mij heen, iemand heeft mij ooit verteld 'Krachten delen = vermenigvuldigen'! Nou .. zeker waar!

Kom je bij ons in de salon dan word je natuurlijk ontvangen met een heerlijk kopje koffie of thee, maken we kennis en krijg je een persoonlijk en deskundig advies. Van te voren weet je altijd wat het gaat kosten want wij maken van te voren een prijsafspraken. Daarna mag je mee naar onze massagestoelen en krijg je tijdens het wassen een heerlijke wasmassage. Succes en ontspanning gegarandeerd!

Hopelijk tot snel!

BETROUWBAARHEID

Dat wil je uitstralen!

MHFstudio komt naar jouw bedrijf en zet  
jou professioneel in beeld

Meer informatie?

kijk op [www.mhfstudio.nl/zakelijke-portretten](http://www.mhfstudio.nl/zakelijke-portretten)

[info@MHFstudio.nl](mailto:info@MHFstudio.nl)  
06-15455640

[www.MHFstudio.nl](http://www.MHFstudio.nl)  
LinkedIn: mirianhendriks



Mirian Hendriks  
FOTOGRAFIE



# Financiën



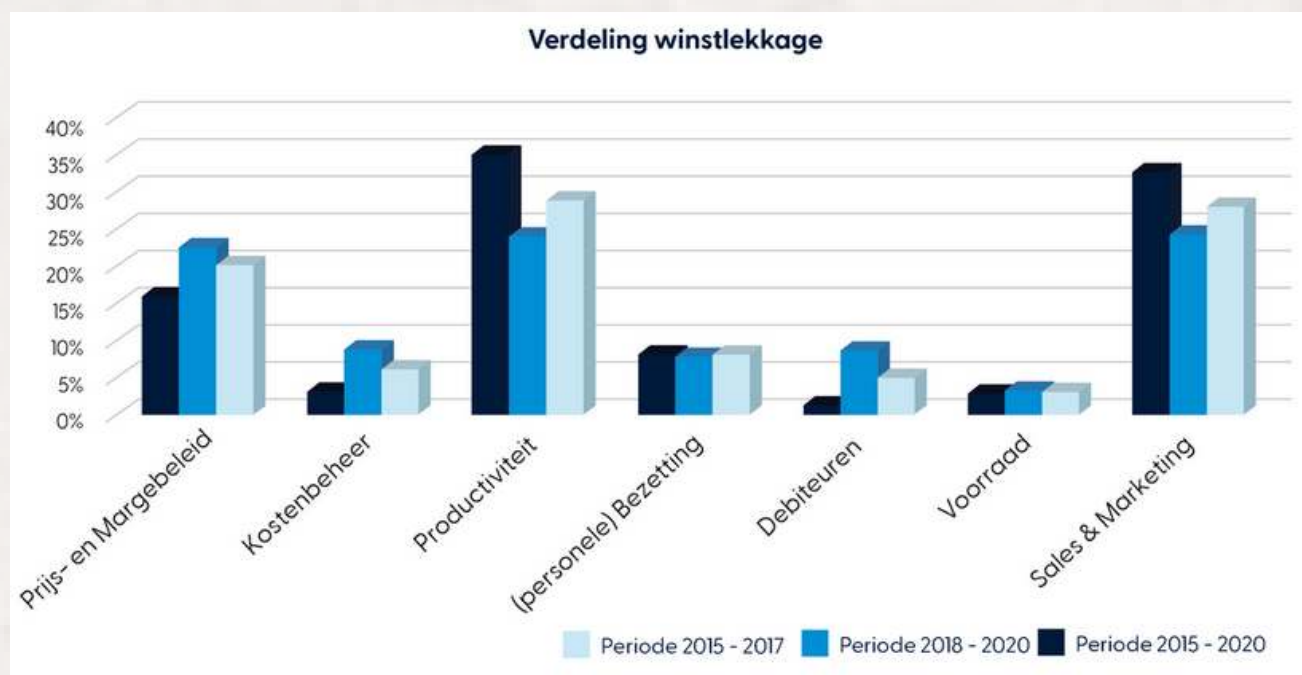
# Penny wise, Pound foolish!

Waar denk je aan als dit Engelse spreekwoord leest?

Soms krijg ik dat als reactie op 'winstlekkage'; "Oh, jij kijkt of er niet teveel kosten gemaakt worden?". Dat is echter te kort door de bocht. Het gaat erom dat medewerkers efficiënt met elkaar samenwerken en vandaar dat dit spreekwoord soms van toepassing is.

We bezuinigen ergens op en maken direct minder kosten, maar als je verder kijkt zie je dat de bezuiniging elders tot hogere kosten leidt. Denk bijvoorbeeld aan goedkoper gereedschap van een andere (meestal mindere) kwaliteit, waardoor het werk minder snel en goed wordt uitgevoerd. Of we maken minder kosten door medewerkers minder (extern) op te leiden. Gevolg; ze ontwikkelen zich minder snel en/of stellen veel vragen aan elkaar met alle gevolgen van dien.

Denk dus goed na over waar en waarom je eventueel op kosten kan besparen. Goede kostenbeheersing gaat over het hebben van focus om te hoge inkoop- en andere bedrijfskosten te voorkomen. Uit ons doorlopende onderzoek naar winstlekkage bij MKB bedrijven, blijkt dat matige of slechte kostenbeheersing een steeds kleinere oorzaak is.





Misschien goed om vooraf eerst het onderscheid tussen 'Kosten' en 'Uitgaven' te duiden. Als je inkopen doet, ontvang je daarvan een factuur. Op het moment dat je de factuur ontvangt boek je deze in de administratie. Afhankelijk van de betalingstermijn betaal je deze factuur wat later. De kosten voor de inkopen maak je op het moment dat je de factuur krijgt of op het moment dat je iets gebruikt vanuit je voorraad. De uitgaven komen pas wanneer je de factuur daadwerkelijk hebt betaald of juist eerder op het moment van inkopen van (grondstoffen) voorraad. Hier is dus sprake van een tijdsverschil.

In het geval van salarissen heb je elke maand kosten én uitgaven, want die gaan gelijk op. Echter de werkzaamheden die je medewerkers verrichten, kun je niet – altijd – meteen doorbelasten aan je klanten. Het vakantiegeld hoort wel tot de maandelijkse kosten, maar de uitgave is meestal pas in mei/juni. Ook als je investeringen doet, is de uitgave er eerder dan de totale kosten. Wanneer je de investering kan activeren op de balans, worden de kosten gevormd door de afschrijvingen. Deze afschrijvingen zijn dan geen uitgave, want die had je bij de aanschaf van de investering.

Wat zijn de mogelijke oorzaken van weglekkende winst door onvoldoende zicht op kosten? Wellicht heb je te maken met 'Lakse Leveranciers', vooral wanneer deze leveranciers tijdens vakantie slechts op halve kracht doorwerken. Het is daardoor niet zeker of ze op tijd blijven leveren en hun normale kwaliteitsniveaus halen. Wanneer de prestatie van leveranciers ondermaats wordt – iets dat helaas maar al te vaak voorkomt – wat zijn dan de gevolgen voor de productiekosten? Moeten medewerkers overwerken om de mindere kwaliteit op te lossen? In de kostprijs is meestal geen rekening gehouden met overurentoeslag.

Ondanks de pandemie zien we – enkele branches daar gelaten – dat bijna ieder bedrijf een goed gevulde orderportefeuille heeft. De meeste uitdagingen zitten momenteel vooral bij het tijdig kunnen leveren vanwege een tekort aan personeel. Om toch tijdig te kunnen leveren, wordt er meer dan gemiddeld overgewerkt. Overwerk wordt in het algemeen met een toeslag uitbetaald, terwijl in de kostprijs geen rekening gehouden wordt met deze overurentoeslag.

Voor een aantal branches geldt zelfs dat het maar de vraag is of alle aanvragen tijdig verwerkt worden tot offertes of orders? Onnodig opdrachtverlies door alle drukte als er te weinig tijd is om de openstaande offertes na te bellen.

Uit onze praktijk blijkt dat wanneer je de klant actief benadert om de offerte te mogen omzetten in een opdracht, de conversie tot wel 50% hoger is.

Hoeveel 'zekere' opdrachten heb jij zodoende verloren doordat er simpelweg geen tijd was om (potentiële) klanten aandacht te geven? Het tijdig inboeken van orders is van groot belang. Is de planning niet up-to-date, dan kan de productie de order ook niet binnen de gestelde levertijd verwerken.

Als er ingekocht moet worden is het de vraag of de leverancier de gevraagde artikelen wel op tijd kan leveren? Het aanpassen van planningen neemt kosten met zich mee die je meestal niet direct in de gaten hebt.

Hieronder volgt een rijtje met kosten die onvoorzien zijn en soms pas veel te laat inzichtelijk zijn, maar die meestal best voorkomen kunnen worden.

| Winstlekkage bij Kosten         | Gevolg kan zijn                                                                                                                                                               |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Goedkoop gereedschap            | Mogelijk van mindere kwaliteit waardoor meer tijd nodig is en/of het resultaat van lagere kwaliteit                                                                           |
| Doorlopende abonnementen        | Abonnement wordt minder of niet gebruikt en blijft toch doorlopen of wordt te laat opgezegd                                                                                   |
| Uitstel van onderhoud           | Materieel en machines die vaker een storing vertonen waardoor werk vertraagd wordt                                                                                            |
| Contracten passend bij omzet    | Contracten ooit afgesloten bij een veel hogere/lagere productie waardoor nu onnodig hoog abonnement betaald wordt resp. hogere kosten door overschrijding abonnement          |
| 'Verouderde' Leveranciers       | Kwaliteit en planning sluiten niet (meer) aan bij de eigen manier van werken                                                                                                  |
| Klantprocessen                  | Wisselende processen en planning bij de klant maken dat de eigen planning (en opslag) steeds aangepast moet worden                                                            |
| Verkeerd gebruik gereedschap    | Gereedschap wordt niet goed gebruikt of medewerkers gaan er niet zorgvuldig mee om waardoor vaker nieuwe gereedschap aangeschaft moet worden                                  |
| Te dure leverancier             | Te weinig aandacht voor welke partijen in de markt actief zijn en/of geen tijd nemen om zelfde kwaliteit elders goedkoper te halen (bijv. tanken op de snelweg i.p.v. lokaal) |
| Schaalvoordeel onbenut          | Geen (gebruik maken van) prijsafspraken bij afname van bepaalde hoeveelheden (ineens)                                                                                         |
| Eigen bestelproces niet op orde | 'Just-in-time' bestellen en leveren kan natuurlijk voordelen hebben, maar - onvoorziene - spoedbestellingen kosten meestal meer dan geplande bestellingen                     |

Om terug te komen op de titel van deze column is de moraal van kostenbeheersing; hou regelmatig je kosten tegen het licht. Waar valt te besparen door minder of juist meer uit te geven.

Wat is de impact op onze manier van werken en ons resultaat als we voor een goedkopere leverancier kiezen?

Zijn er nieuwe toepassingen, gereedschappen, grondstofvormen, etc. die maken dat onze eigen proces met hetzelfde resultaat tegen lagere kosten gerealiseerd kan worden?

Houd zodoende ook maandelijks (echt minimaal eens per kwartaal) bij of de algemene kosten nog steeds in de pas lopen met je begroting.

Onderzoek de oorzaken en gevolgen als hier een flinke afwijking (zowel positief als negatief) blijkt te zijn.

Als laatste nog de tip om vooraf met klanten en personeel te overleggen, dit om te voorkomen dat verloop mogelijk toeneemt, waardoor de besparing teniet wordt gedaan.



Dit is het vierde deel in de Serie Winstlekkage, wat is dat en wat doe je er aan? Meer informatie over het volledige winstlekkage rapport, zie: [ocmn.mkb.expert](https://ocmn.mkb.expert)

**Michiel van de Watering**

Thexton Armstrong Utrechtse Heuvelrug, Vallei en Rijn



MKB Financiering



Michiel van de Watering  
bedrijfsontwikkelaar  
thexton armstrong  
utrechtse heuvelrug, vallei en rijn



### Over dit webinar MKB Financiering.

"Financiering is de smeerolie van de economie. De toegang tot financiering moet goed geregeld zijn, voor alle ondernemingen groot en klein. De groei van kredietverlening aan het bedrijfsleven is de laatste jaren vertraagd. Tegelijkertijd zijn er naast het bancaire aanbod veel partijen op de markt voor bedrijfsfinanciering actief geworden. Voor beide domeinen is het van belang dat in regelgeving en toezicht ruimte wordt gegeven zodat zij het bedrijfsleven kunnen bedienen." Aldus MKB Nederland

Michiel van de Watering neemt je mee in het hoe, waarom en wanneer je je bezig moet houden met financieringen voor jouw bedrijf of activiteit.

Op open en heldere wijze deelt hij zijn kennis en inzichten. Dit vanuit zijn praktijkervaring als bedrijfsontwikkelaar verbonden aan Thexton Armstrong.

De presentatie duurt ca 20 minuten en zet je meteen op het goede pad als je nog voordat je financieringsplannen hebt.

Met een belegging in  
**Duitse woningen**

haalt u een degelijke en stabiel  
rendement voor uw cliënten.



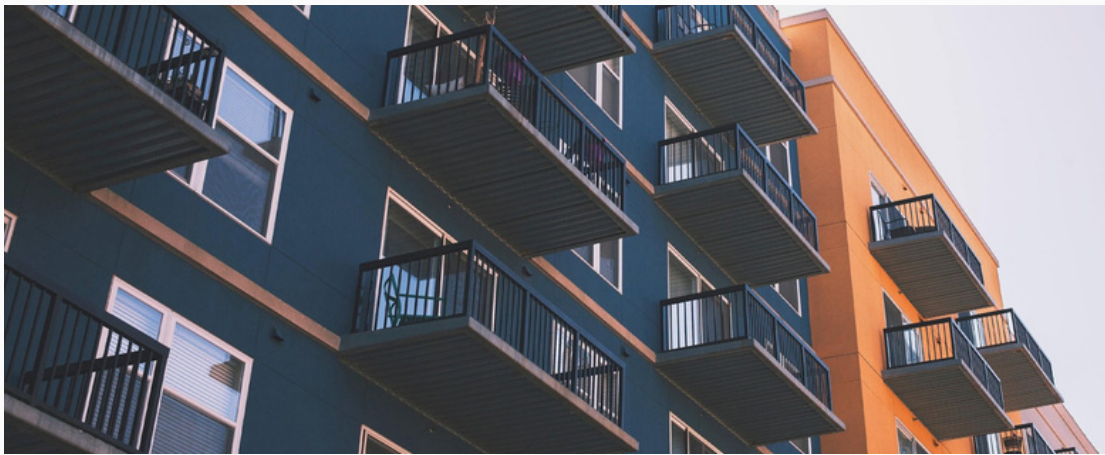
DD Wohnungen GmbH, een Duits bedrijf met Nederlands management, heeft al meer dan 10 jaar ervaring en staat u hiermee graag van dienst.





## Spaargeld verdampt?

Nederlanders hebben wel 487 miljard euro op spaarrekeningen gestald (publicatie Nederlandse Bank januari 2021). Echter, bij een bedrag van 100.000 euro verdampt er ongeveer in 5 jaar 8.500 euro aan inflatie, lage- of negatieve rente en belastingen (onderzoek gepubliceerd door Telegraaf januari 2021)! En dat op basis van de huidige inflatiecijfers. De werkelijke inflatie zal waarschijnlijk een stuk hoger uit gaan komen. Daarmee wordt beleggen interessant!



Een bekend alternatief voor sparen als de weg om vermogen op te bouwen, is handelen op de aandelenmarkt. In 2020 is de waarde aandelenmarkt als geheel gestegen. Er is kans op substantiële rendementen, maar de koersen van de diverse aandelen fluctueren sterk. Daarmee is het risico hoog en de belegging gecompliceerd.

Wij bieden u de mogelijkheid om te beleggen in Duits vastgoed. Investeren in woningen is veel minder fluctuerend en risicovol van aard. In Duitsland is er nog steeds een schaarste aan huurwoningen. Vastgoedwaarde en huurprijzen ontwikkelen zich positief en zijn stabiel stijgend. Goed voor interessante en meer voorspelbare rendementen.



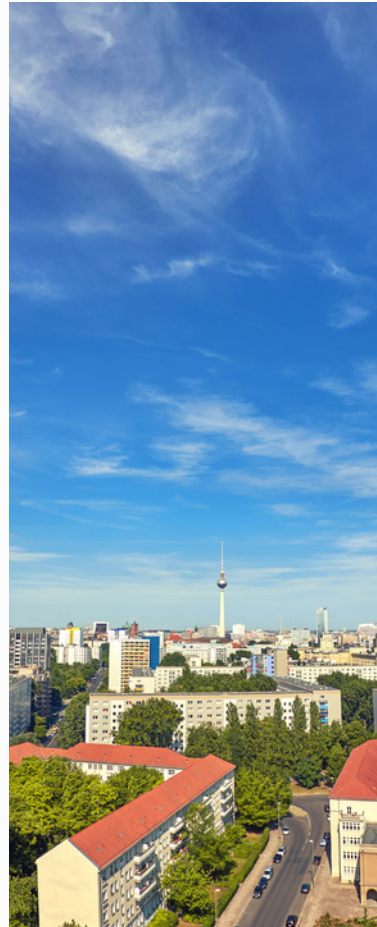


## Geen gedoe met een zoektocht naar kansrijke objecten, maar een goed rendement zonder zorgen.

DD Wohnungen GmbH zoekt en selecteert interessante woningen en appartementen in Duitsland, regelt alles met de aankoop, huurder en beheer van de woningen.

Wij zijn onder andere actief in het Ruhrgebied. Daarnaast ondernemen we ook projecten in diverse andere Duitse regio's. Via ons uitgebreide netwerk vinden wij in heel Duitsland interessante projecten met een goed rendement.

Uw cliënten beleggen mee in deze woningen. Wij zijn u graag van dienst om voor uw cliënten een degelijk en goed rendement te realiseren.





## Nog steeds geen einde aan de positieve stabiele hausse in de Duitse woningmarkt.

De Duitse vastgoedmarkt bloeit al zo'n 10 jaar, zelfs in het crisis jaar 2020. Volgens het Duitse Federaal Bureau voor de Statistiek waren de huizenprijzen in het 2020 gemiddeld 6,6% hoger dan in het jaar er voor, zowel in de stad als op het platteland. In de zeven grootste metropolen – Berlijn, Hamburg, München, Keulen, Frankfurt am Main, Stuttgart en Düsseldorf – stegen de prijzen voor een- en tweegezinshuizen gemiddeld met 9,5%. Appartementengebouwen stegen binnen een jaar met 7,4%. In de andere grote steden met 100.000 inwoners of meer stegen de huizenprijzen met 8,3% en die voor appartementengebouwen met 9,3%. Ook in dunbevolkte landelijke gebieden werd residentieel vastgoed duurder: daar stegen de prijzen voor woningen met 6,1% en voor appartementen met 4,9%.

Woningnood: volgens experts is er tot 2030 een tekort van 1,5 miljoen woningen in Duitsland.

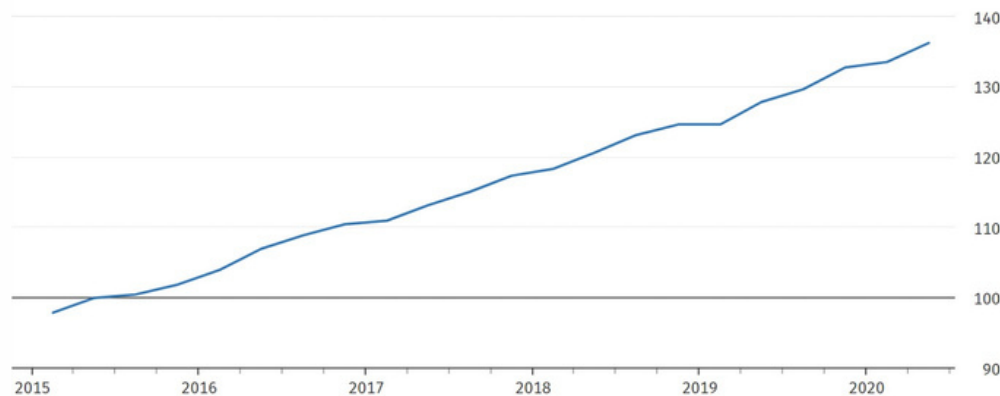
Hiervoor zullen de nodige nieuwbouwprojecten gerealiseerd moeten worden.



*De Deutsche Bank heeft in maart 2021 een Immobiliën rapport uitgebracht en verwacht de aankomende 10 jaar een waardestijging van 2,4% per jaar.*

Häuserpreisindex

2015 = 100



© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2021





## Waarom beleggen in Duitse woningen?

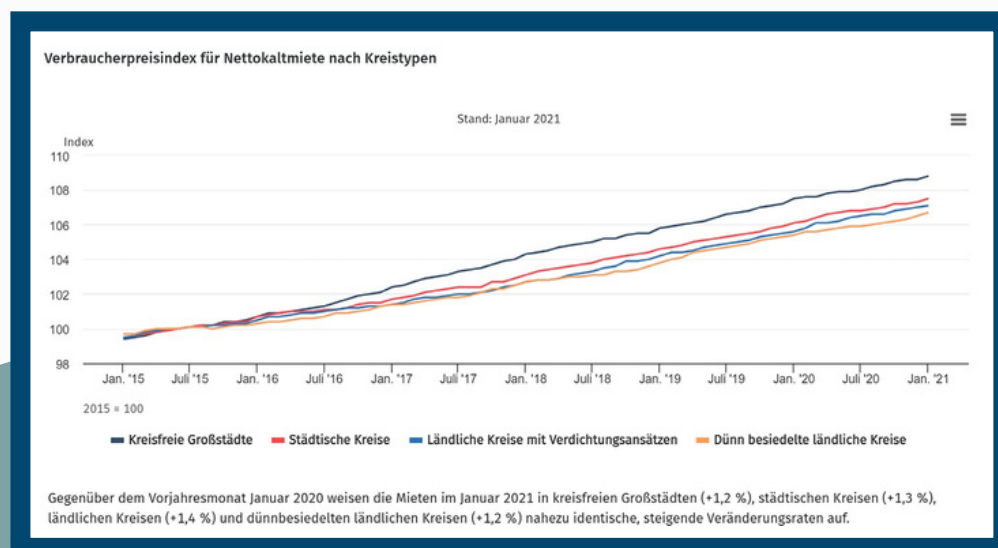
Duitsland is een van de sterkste en grootste economieën in Europa en daarmee een sterk werkgevers land. Ten opzichte van Nederland (30%) is Duitsland veel meer een huurmarkt (ongeveer 48% van de Duitse bevolking huurt een woning). Vandaar dat er relatief veel wooncomplexen zijn, met vele huurders en dito goede huurinkomsten.



Vooraf in de grote steden zoals Berlijn, München en Düsseldorf is de waarde van het vastgoed aanzienlijk gestegen. In de plaatsen rondom de grote steden zijn echter ook nog steeds goede rendementen te behalen op basis van aankoop en verhuur.

Waarom in Duitsland investeren? In vergelijking met Nederland is de vastgoedmarkt in Duitsland "niet zo overspannen". Een overspannen situatie, zal een negatief effect hebben op het rendement.

De aanschafwaardes zijn interessant om in te investeren, terwijl de huren eveneens stabiel stijgen. Dankzij een goede analyse van de markt kan DD Wohnungen GmbH voor een goede prijs- en huurverhouding aankopen en daarna desgewenst ook weer goed verkopen.





Investeer in Duitse woningen en behaal een interessant rendement.  
Profiteer van de jarenlange ervaring van DD Wohnungen GMBH.

**Neubauten am Spree-Ufer in Berlin**

**Zu wenig, zu teuer**  
Immobilien Die Preise für Häuser und Wohnungen steigen trotz Krise, die Mieten bleiben hoch. Die Politik lobt, ist eine

**Trotz Pandemie – Preise für Wohnimmobilien steigen weiter**  
Sparer retten mit Wohnungen zur Kapitalanlage ihre Rente und schützen ihr Vermögen. Die Corona-Krise hält die Weltwirtschaft in Atem, die Preise auf dem Wohninvestmentmarkt sind dabei aber bis jetzt nicht nur stabil – sie legen sogar zu. Zeit um beim Thema Rente endlich umzudenken und verstärkt die vermehrte Wohnung als Altersvorsorgeprodukt für private Anleger in den Fokus zu rücken. Das passende Objekt ist schwer zu finden und die Preise für Wohnimmobilien in Ballungsräumen steigen weiter.

**Eigenheime werden teurer**  
Anstieg liegt im Schnitt bei 8,6 Prozent  
Frankfurt/Main. Eigenheime haben sich in der Corona-Krise in Deutschland erheblich verteuert. Der Preisanstieg bei Ein- und Zweifamilienhäusern gehe unverändert weiter, heißt es in einer Analyse der Hamburger Forschungsanstalt F+B. Demnach verteuerten sich Ein- und Zweifamilienhäuser im dritten Quartal um 8,6 Prozent. Im Zeitraum vom ersten Quartal 2019 bis zum dritten Quartal 2020 stiegen die Preise um 14,1 Prozent.

**DD Wohnungen GMBH Postbus 85401**  
Georgestrasse 26 3508 AK UTRECHT 49809  
Lingen Niederlande

Handelsregister Osnabrück: HRB 213952

info@ddwohnungen.de

[www.ddwohnungen.de](http://www.ddwohnungen.de)



## Bijlesindustrie dreigt publiek onderwijs uit te hollen

De middelbare school van mijn zoon stuurt regelmatig een bericht aan ouders waarin bijles, huiswerkbegeleiding, toetsweekopvang, examentraining of tutoring wordt aangeboden – tegen betaling, uiteraard. De school werkt daartoe samen met verschillende organisaties en bedrijven, die deels ook gebruik maken van het schoolgebouw. Bij mij roept dit soort berichten altijd ergernis op.

In de eerste plaats over de rolvermenging: mag de school het adressenbestand van ouders, en het eigen gebouw, gebruiken voor het faciliteren van commerciële activiteiten? Maar ook meer principieel: zou onderwijs in Nederland niet voor iedereen gelijk toegankelijk moeten zijn? Leidt het aanbieden van dit soort ‘schaduwonderwijs’ niet tot kansenongelijkheid? Mijn waarneming past in een bredere trend. Het aantal private bedrijven dat onderwijs aanbiedt neemt sterk toe: van ruim 5.000 bedrijven in 2007 tot bijna 14.000 in 2020. Volgens een recente schatting van het CBS zijn de uitgaven van huishoudens aan privaat onderwijs toegenomen van €142 mln in 2010 tot €320 mln in 2019. In de meest recente Staat van het Onderwijs maakt ook de Onderwijsinspectie zich zorgen over deze toename: ‘Daardoor krijgt het onderwijs onbedoeld steeds meer kenmerken van een vrije markt, met alle kansen voor wie de weg kent, maar ook met de voorspelbare achterblijvers’.

### Schoolcarrière

Kansenongelijkheid in het onderwijs is al langer een punt van zorg. Het Centraal Planbureau (CPB) besteedde de afgelopen jaren in verschillende publicaties aandacht aan de verschillen in schoolcarrière van leerlingen met verschillende sociaal-economische achtergronden. Dat onderscheid vertaalt zich later weer in baankansen en inkomensverschillen. Het inkomen van kinderen hangt op die manier in belangrijke mate samen met het inkomen van ouders: wie voor een dubbeltje geboren is, wordt moeilijk een kwartje. Naast onrechtvaardig is dat economisch gezien ook nog eens dom. Het is voor welvaart in brede zin optimaal als iedereen zijn of haar potentieel kan realiseren, onafhankelijk van de uitgangssituatie.

De coronacrisis heeft deze ongelijkheid verder vergroot. Vrijwel alle leerlingen ondervonden nadelige gevolgen van de gedwongen sluiting van scholen en het digitaal onderwijs, maar het is evident dat zowel het schooltype (denk aan het belang van praktijkonderwijs en stages) als de achtergrond van de leerlingen (denk aan de woonomgeving en -omstandigheden, aanwezigheid van leermiddelen en ondersteuning vanuit ouders) bepalend zijn geweest voor de opgelopen leerachterstand. Vorige week werd bekend dat de opgelopen taalachterstand – ik weiger om dit eufemistisch een ‘vertraging’ te noemen – bij leerlingen in het vmbo een vol jaar bedraagt.

## Private leerindustrie

Inmiddels trok de overheid in totaal €8,5 mrd uit voor het Nationaal Programma Onderwijs, met als voornaamste doel deze achterstanden zoveel mogelijk in te lopen. Maar het lijkt erop dat een deel van dit geld terecht komt bij – soms zelfs nieuw opgerichte – bedrijven die schaduwonderwijs aanbieden. Dat lijkt mij onwenselijk: zo krijgt de private leerindustrie nog eens een extra impuls, dit keer gefinancierd uit publieke middelen. Gegeven de krapte op de arbeidsmarkt kan dat ook leiden tot uitstroom van leerkrachten en ondersteuners vanuit het publieke onderwijs, juist op scholen met veel achterstandsleerlingen en relatief moeilijke werkomstandigheden. Op die manier dreigt het publieke onderwijs van binnen uitgehold te worden.

Hoe krijgen we de geest weer in de fles? In het onderzoek naar schaduwonderwijs in Nederland zijn veel vragen nog onbeantwoord. Wat is bijvoorbeeld de aanleiding voor de toename? Wat zijn de precieze gevolgen? En hoe kan de balans tussen privaat en publiek onderwijs het beste worden gevonden? Welke regelgeving hoort daarbij, en kunnen we leren van andere landen?

## Tweedeling

Ik zie zelf een aantal parallellen met de zorgsector. Net als het onderwijs kent de Nederlandse gezondheidszorg een combinatie van publieke financiering en veelal private aanbieders, waarvan het grootste deel niet winst-beogend is. Dat is afwijkend van veel andere landen, waar de publiek gefinancierde zorg grotendeels door publieke instellingen wordt aangeboden. Die landen kennen naast het publieke zorgstelsel altijd een parallelle private zorg, waarin mensen die het kunnen betalen voorrang krijgen en waar zorgpersoneel betere arbeidsvoorwaarden kent dan in de publieke zorg. Die tweedeling is in Nederland voorkomen door het private zorgaanbod feitelijk op dezelfde manier te reguleren als het publieke aanbod, met dezelfde kwaliteitseisen, vestigingseisen, marktregulering en toezicht.

In het onderwijs ligt dat anders. Naast een zeer gereguleerde publieke sector staat een volledig ongecontroleerde private sector – die zich echter richt op dezelfde doelgroep, met dezelfde leerstof, en deels gebruikmakend van het publiek gefinancierde netwerk. Dat laatste lijkt mij in elk geval ongewenst. De Onderwijsraad heeft aangekondigd nog dit jaar met een advies over privaat aanbod in het primair, voortgezet en middelbaar beroepsonderwijs te komen. Ook het CPB is van plan onderzoek te doen naar schaduwonderwijs. Het is tijd om na te denken over maatregelen om de sluipende tweedeling in het onderwijs aan te pakken.



# Vitaal Ondernemen





Het perfecte  
kerstcadeau!

# PROEF!

## De smaken van de vallei

Een culinaire en unieke ervaring.  
Ontdek wat Wageningen te bieden heeft!

**29 november 2021**

### De lancering van het boek 'PROEF! De smaken van

Max en Mirian bezochten telers, groeiers, kwekers, boeren en herders in de buurt. Daarna volgden zij dit product naar restaurants, cateringbedrijven en andere ondernemers die het product verder ontwikkelen in bijvoorbeeld brood, bier, gefermenteerde bijgerechten, of er waanzinnig heerlijke gerechten mee maken. Deze recepten zijn nauwkeurig beschreven in het boek, zodat jij ze thuis zelf kan maken, met ingrediënten die je 'om de hoek' haalt. Geen lang transport vanuit het buitenland; gewoon 'hier'.

Zie het voor je: je ontdekt heerlijke streekproducten en plaatselijke ondernemers. Je leert jouw eigen omgeving kennen; je weet waar je super-verse ingrediënten kan halen, je gaat op ontdekkingsreis (met de kinderen) en ziet waar jouw voedsel vandaan komt. En je maakt thuis heerlijke gerechten waarvan jij het verhaal kan vertellen.

Een prachtig kerstcadeau voor jouw bedrijf, jouw team, familie, vrienden die in de vallei wonen.



**PERSOONLIJKE VERHALEN - HANDIGE FEITEN - PRACHTIGE FOTOGRAFIE**

Elke week laten we meer van het boek zien!  
Kijk op [www.proefdesmakenvandevallei.nl](http://www.proefdesmakenvandevallei.nl)

Uitgegeven door **Max Elbers en Mirian Hendriks**

## Krijg waardevolle inzichten in je hormoonbalans

Blijvend afvallen zonder dieet, bruisen van energie, lekker in je vel zitten, rust in je hoofd krijgen, begint met inzicht krijgen in jouw hormoonhuishouding.

Werken ze nu voor je of zijn ze uit balans geraakt?

De hormonen checklist geeft je waardevolle inzichten.

Vraag hier jouw gratis [Hormonen Checklist aan!](#)



**Ben lief voor je lichaam, het is je kostbaarste bezit en een onmisbare factor voor de vitale ondernemer.**

Claudia Vesters  
Hormoontherapeut  
Voeding | Hormonen | Brein



# Je hormonen, ook in je zakelijke succes spelen ze een grote rol.

Door: Claudia Vesters

| Fotografie Daniëlle van Dongen |

**"Hormonen, ze zijn een onmisbare schakel in succesvol ondernemen, voor de ondernemer en werknemers."**

We weten het allemaal wel. Als we fit willen zijn dan moeten we trainen. Als we gezond willen zijn, dan moeten we gezond eten. Als we willen afvallen, dan moeten we een dieet volgen. En als we succesvol willen zijn in ons werk en onze onderneming, dan moeten we denken in mogelijkheden, onderscheidend zijn en volhardend.

We weten het wel en toch blijven we strugglen. Er is iets belangrijk dat over het hoofd wordt gezien, onze hormonen. Hormonen zijn stofjes in je lichaam die je zelf aanmaakt en allerlei processen in je lichaam beïnvloeden en functies regelen.

Niet alleen, zoals vaak gedacht wordt, bij vrouwen. Bij mannen is het precies zo. De hormonen zijn o.a. verantwoordelijk voor je energieniveau, eetpatroon, vruchtbaarheid, je gewicht, maar ook daadkracht en je humeur.





De taak van het hormoonstelsel is om balans, homeostase, in het lichaam te creëren. Het lichaam doet er alles aan om de balans te houden. Wanneer er een hormoon uit balans is geraakt, dan ontstaat er een soort van domino-effect waarbij uiteindelijk ook de andere hormonen onderuitgaan.

Het is een kwetsbare balans die, zeker in de huidige tijd, onder druk staat. Iets te vaak 'suikers, snelle koolhydraten eten of misschien wel wat meer wijn drinkt' zorgt er al voor dat het hormoon oestrogeen meer wordt aangemaakt. Je merkt dit op doordat je wat meer 'losser' vet krijgt. Je slaapt slechter, hebt last van 'after-eatingdips', voelt je minder sterk'.

Door het slechtere slapen staat het hormoon testosteron onder druk. Testosteron staat voor daadkracht, je sterk voelen. Zeker voor ondernemers is dit een aandachtspunt. Je daadkracht gaat achteruit. Het wordt steeds lastiger om knopen door te hakken. Je energie en werklust komen steeds meer onder druk te staan. Bij het hormoon testosteron denken we vaak aan mannen, maar ook voor vrouwen gaat dit op.

Dit is nog maar een tipje van de sluier als het gaat over je hormonen.

Het allerbeste nieuws dat ik je mag geven is, dat door aanpassingen in je eetpatroon al heel snel de disbalans ongedaan gemaakt kan worden. Met de 5 praktische tips die ik graag met je deel, ga jij ervoor zorgen dat je hormonen weer in balans komen.

# 5 tips om direct mee aan de slag te gaan

## 1. Eet zoals de natuur bedoeld heeft

Je lichaam is puur natuur, daar komen geen chemicaliën aan te pas. Je lichaam herkent daarom het eten uit de natuur als geen ander. Om in de supermarkt de goede keuzes te maken hoe je alleen maar aan jezelf de vraag te stellen 'is dit het eten zoals de natuur het voor ons bedoeld heeft of is het in een fabriek in elkaar geknutseld?' Of de vraag 'kan ik dit zelf ook zo maken of heb ik hier een fabriek voor nodig?' Twee eenvoudige vragen om voor jezelf het onderscheid te maken.

## 2. Eet meer (groene) groenten

Begin met het meer eten van groenten en fruit. Kies voor het fruit van het seizoen. Groenten helpen om je lever schoon te maken/houden. De lever speelt een belangrijke rol in een goede hormoonbalans. Via de lever worden afvalstoffen afgevoerd en een teveel aan hormonen afgebroken. De minimale hoeveelheid groenten die je lichaam iedere dag nodig heeft is 400 gram. Lukt het je nu nog niet om deze te eten, bouw dan langzaam op.

## 3. Slaap

Een groot cadeau dat je aan je hormonen en dus jezelf kan geven is slapen. Ik merk dat voldoende slapen echt wel een 'dingetje' is voor vrouwen. Juist 's avonds hebben ze even tijd voor zichzelf en gaan daarom (te) laat naar bed toe. In de nacht is je lichaam hard aan het werk om ervoor te zorgen dat je de volgende dag fris en fruitig op kan staan. Hier heeft het echt tussen de 7 en 8 uur slaap per nacht nodig. Slaap je voldoende dan merk je dat het veel makkelijker is om je gezonde leefstijl vast te houden.

## 4. Zorg voor een stabiele bloedsuikerspiegel

Suikers, alcohol en koffie zijn grote onrustzaaiers in je lichaam. Door terug te gaan naar 3 maaltijden per dag, geen alcohol te drinken en te stoppen met koffie drinken na 14.00 uur zorg je voor een stabiele(re) bloedsuikerspiegel. Dit geeft je rust en positieve energie.

## 5. Drink voldoende water

Voor een gezonde hormoonbalans heb je ook een gezonde vochtbalans nodig. Je lichaam heeft vocht nodig voor het afvoeren van afvalstoffen en om ervoor te zorgen dat alle herstelprocessen in je lichaam zo goed mogelijk en snel verlopen. Een makkelijke manier om voldoende water te drinken is om te kiezen voor bulkdrinken. Neem in de ochtend 2 glazen water. Herhaal dit een half uur voor de lunch en later in de middag nog een keer.

**Ben lief voor je lichaam, het is je kostbaarste bezit en een onmisbare factor voor de vitale ondernemer.**

Claudia Vesters  
Hormoontherapeut  
Voeding | Hormonen | Brein



# ‘Mentaal sterk’

Week van de werkstress 2021

Uitnodiging voor medewerkers



**Van 15 tot en met 19 november 2021 vindt de week van de werkstress plaats. Het thema van 2021 is ‘Mentaal sterk’ en heeft als doel om meer bewustzijn te creëren voor mentale vitaliteit.**

In dit document vind je alle benodigde informatie om van deze week een groot succes te maken. We raden je aan om de uitnodiging naar medewerkers zo snel mogelijk te versturen. Zo kunnen we het aantal deelnemers en daarmee de impact op vitaliteit en productiviteit, optimaliseren.

## Uitnodiging voor medewerkers

Van 15 tot en met 19 november 2021 vindt de week van de werkstress plaats. Het thema van 2021 is 'Mentaal sterk' en heeft als doel om meer bewust zijn te creëren voor mentale vitaliteit. In samenwerking met HC Health organiseren wij een interessante webinar. De volgende onderwerpen komen tijdens dit webinar aan bod:

### De basisprincipes van energiemangement

Stress en burn-out is een veelvoorkomend fenomeen in Nederland, maar wat is het nu eigenlijk? Tijdens het webinar geven we antwoord op deze vraag. Daarnaast geven we uitgebreid invulling aan de basisprincipes van energiemangement. Zo leren we jou hoe jij optimaal kan presteren, zonder stress te ervaren.

### Effectief leren ontspannen

Ontspannen is noodzakelijk om stress te kunnen voorkomen en productief te kunnen werken. Daarom is het belangrijk om rust te nemen na elke activiteit, ook op het werk. Dat klinkt eenvoudig, maar in de praktijk blijkt dit vaak een stuk lastiger.

Tijdens het webinar gaan we daarom uitgebreid in op verschillende methodes voor effectieve ontspanning, waaronder 'box breathing'. Werk en ontspanning zijn namelijk heel goed te combineren!

### Planning

Het webinar wordt georganiseerd op dinsdag 16 november – 12:00 tot 12:55 uur. en zal te volgen zijn in de [OCMN Social Lounge](#)

## 'Mentaal sterk' Week van de werkstress

Van 15 tot en met 19 november 2021 vindt de Week van de werkstress plaats. Het thema van 2021 is 'Mentaal sterk' en heeft als doel om meer bewustzijn te creëren voor mentale vitaliteit. Ook dit jaar organiseert HC Health een interessante webinar.

Meld jouw bedrijf kosteloos aan

Bekijk het programma

# Mobiliteit





# MaaS is bij uitstek geschikt voor zakelijke reizen



MaaS is bij uitstek geschikt voor zakelijke reizen, maar het succes is afhankelijk van aanbod, de juiste prikkels en aansluiting bij de reiziger.

## **Kenniscafé MaaS en zakelijke mobiliteit, 2 november 2021**

Benutten we het momentum van de corona- en klimaatcrisis voor een herdefinitie van ons werken en reizen? Dat Mobility as a Service (MaaS) het antwoord is op de vraag naar duurzamer en flexibeler reizen weten we. Maar hoe kan MaaS in de praktijk voor een slimmere inrichting van ons woon-werkverkeer zorgen? [Bekijk het webinar...](#)

## **Winst met MaaS**

Tijdens het webinar 'MaaS en zakelijke mobiliteit' op 2 november gaven Hugo Houppermans van de Coalitie Anders Reizen, Jan van Delft van de Vereniging van Zakelijke Rijders, Niels Wiersma van de Gemeente Eindhoven en Kyra de Boer van de ANWB onder leiding van Ananda Groag van het ministerie van I&W, hun visie op de kansen voor MaaS voor het zakelijke reizen. Iedereen is het erover eens: er is met MaaS flinke winst te behalen voor werkgevers, werknemers, overheden en het milieu. Maar de invoering van MaaS-oplossingen staat of valt met de aanwezigheid van een aantrekkelijk aanbod en het inzetten van de juiste prikkels.

## **Anders Reizen**

Hugo Houppermans, directeur van de Coalitie Anders Reizen: "Onze coalitie, bestaande uit 80 grote werkgevers, wil heel zakelijk Nederland zo duurzaam mogelijk laten reizen. Het is een initiatief vanuit werkgevers om de CO<sub>2</sub>-uitstoot te verlagen en anders denken te stimuleren." Om de reductiedoelstelling van 50% te volgen, monitort Anders Reizen al twee jaar de CO<sub>2</sub>-uitstoot van haar leden. De coalitie heeft onlangs ook onderzoek gedaan naar de wensen van werknemers. Wat blijkt? Die willen niet alleen minder, maar ook duurzamer reizen. Houppermans: "Mobiliteit zit op dit moment helemaal vast in arbeidsvoorwaarden, in aanbod en in regelingen. We moeten met elkaar dat hele construct omduwen. En goed onderzoeken welke prikkels daarbij helpen. Het is een grote wens dat ook vakbonden 'duurzaam reizen' meenemen in de af te sluiten cao's."

## Zakelijke Rijders

Jan van Delft, voorzitter van de Vereniging Zakelijke Rijders, geeft ons inzicht in hoe de hedendaagse zakelijke rijder er uitziet. "Nog steeds pakt 92% de auto. Het ov is voor deze groep relatief een stuk minder aantrekkelijk. Binnen onze vereniging zien we de noodzaak om dingen te veranderen, voor het milieu, door corona. De nadruk ligt veel meer op individueler patronen, op flexibeler willen reizen. Maar zolang de huidige fiscale regelingen, en dan met name de bijtelling, niet op de schop gaan, is een grote omwenteling niet te verwachten. Wat mij betreft zou een systeem van betalen naar gebruik logischer zijn. Bovendien bestaat de zakelijke mobiliteitsmarkt voor 65% uit MKB-bedrijven, met hele praktische uitgangspunten. Daar moeten we niet aan voorbij gaan."

## Gemeente Eindhoven

Iedere regio met goed geregelde mobiliteit is een aantrekkelijke vestigingsregio voor bedrijven, benadrukt Niels Wiersma, projectleider Smart Mobility van de gemeente Eindhoven. "Onze gemeente is onderdeel van een van de zeven MaaS-pilots van het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. We testen welke oplossingen MaaS biedt voor het zakelijke reizen in onze fors groeiende gemeente, die tegelijk ook grote duurzaamheidsambities heeft. Een van de dingen die we hebben geleerd is dat de beschikbaarheid van deelvoertuigen een <sup>1</sup> uitdaging vormt. Daar tegenover staat dat de overstap naar MaaS-constructies grote administratieve vereenvoudigingsvoordelen oplevert." "Mijn advies voor andere gemeenten? Biedt MaaS standaard aan werkgevers aan en zorg voor goede begeleiding."



## ANWB

Kyra de Boer, projectleider MaaS bij de ANWB vertelt dat de tijd van ANWB als vooral een automobilistenorganisatie echt voorbij is: “We richten ons inmiddels veel meer op de brede mobiliteit. In dat kader doen we ook veelvuldig en grootschalig onderzoek naar de reisbehoeften en -voorkeuren van onze leden. Dat leverde onder andere het inzicht op dat voor hen de garantie van ‘frictieloos reizen’ belangrijker is dan financiële afwegingen. Maar het inzetten van de juiste incentives blijft belangrijk voor de mobiliteitskeuzes van zakelijke reizigers. Binnen ANWB wordt fietsgebruik bijvoorbeeld hoger vergoed dan autogebruik. En dat werkt.”

De belangrijkste waarschuwing van de mobiliteitsprofessionals: het ontwerp aan de tekentafel kan nog zo goed zijn, als het niet aansluit bij de wensen en belevingswereld van de gebruikers, komt er weinig van terecht. Het ‘andere reizen’ voor het woon-werkverkeer fiscaal en praktisch aantrekkelijk maken is dan ook een must. Als dat lukt, zou de zakelijke mobiliteitsmarkt wellicht zelfs de aanjager kunnen zijn van een breder gebruik van MaaS en deelmobiliteit.

Aan deze editie van het Maas Kenniscafé, dit keer georganiseerd door het MaaS-Lab, in samenwerking met CROW en het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat, namen ruim 100 belangstellenden deel.

## Kenniscafé MaaS en zakelijke mobiliteit.

Benutten we het momentum van de corona- en klimaatcrisis voor een herdefinitie van ons werken en reizen? Dat Mobility as a Service (MaaS) het antwoord is op de vraag naar duurzamer en flexibeler reizen weten we. Maar hoe kan MaaS in de praktijk voor een slimmere inrichting van ons woon-werkverkeer zorgen?

## Gemist?

Uitzending gemist? [Kijk het webinar hier terug.](#)

# DUTCH MOBILITY INNOVATIONS



## Utrecht Leidsche Rijn, Vleuten en De Meern

### Initiatiefnemers

Goedopweg, de gemeente Utrecht en provincie Utrecht.



### Situatie

De regio Utrecht start met een MaaSpilot in Leidsche Rijn, Vleuten en de Meern, omdat het aantal inwoners in dit gebied hard groeit en het autobezit en gebruik hier hoog is. Tot 2030 groeien Leidsche Rijn, Vleuten en de Meern met nog zo'n 25.000 tot 105.000 inwoners in totaal. De MaaSapp kan bijdragen aan het stimuleren van alternatieven voor de auto. En dat is essentieel voor een gezond en leefbaar stadsdeel.

### Doel

Met de app alternatieven voor de auto stimuleren en daarmee reizen in de regio gemakkelijker maken en de bereikbaarheid verbeteren.

### Doelgroepen

Alle inwoners van Leidsche Rijn, Vleuten en De Meern.

### Start en einde van de pilot

De pilot start in het najaar van 2019 en duurt tot eind 2021.



Bron: Goedopweg  
[Meer informatie](#)







Verstuur  
gemakkelijk  
professionele  
nieuwsbrieven  
met Laposta.

START GRATIS of [lees meer](#)



# Laposta

## **Gebruiksgemak en meer**

Met Laposta kun je uitzonderlijk makkelijk je relaties beheren, nieuwsbrieven opstellen en versturen, en je resultaten interpreteren. Tot 2000 relaties kun je Laposta gratis gebruiken. Lees meer over het gratis versturen van nieuwsbrieven.

## **E-mails die aankomen**

We zorgen ervoor dat je nieuwsbrieven in de 'inbox' terechtkomen. Alles is technisch perfect geregeld, en we zorgen ervoor dat er geen spam via onze servers wordt verstuurd. We nemen privacy serieus

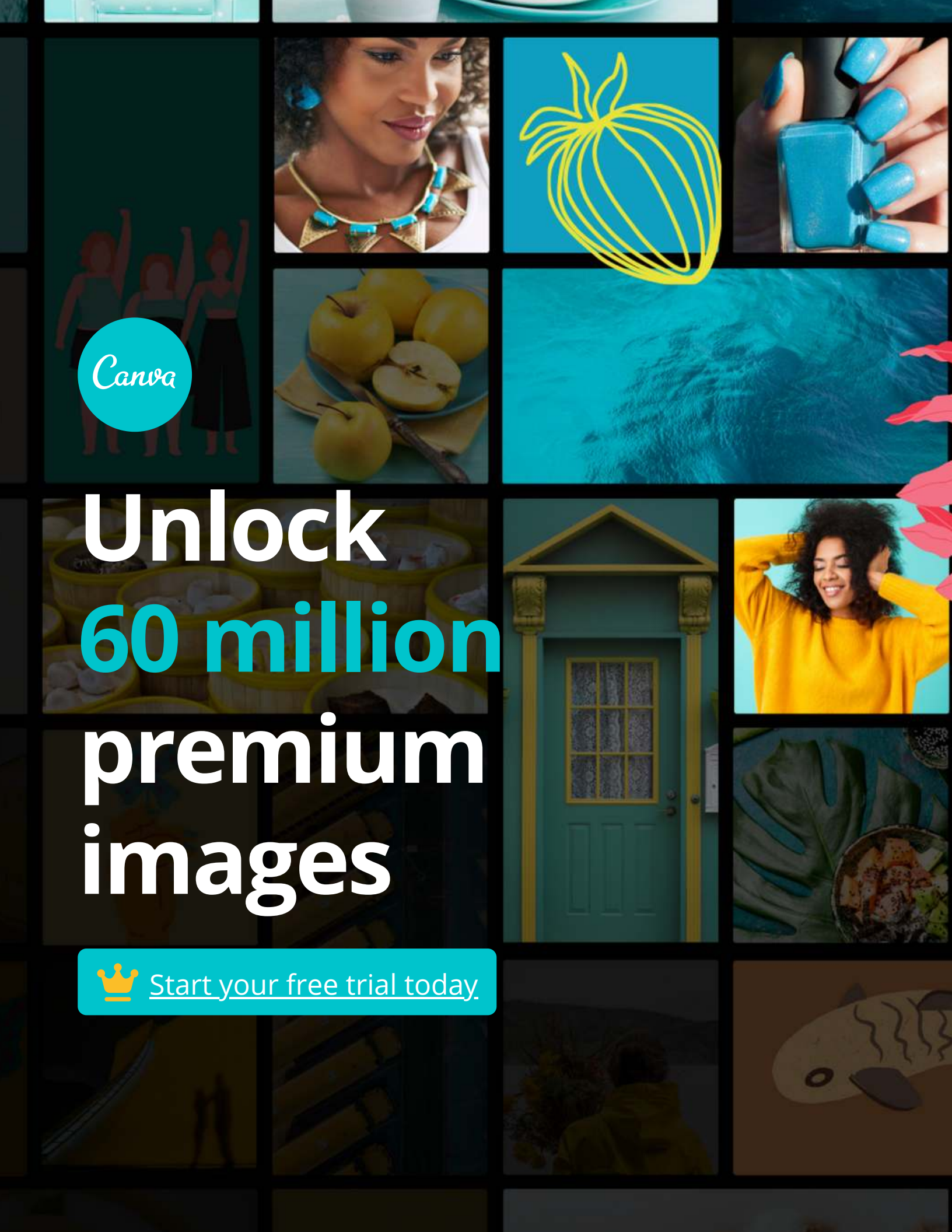
## **Met Laposta voldoe je aan de eisen van de AVG.**

Voor iedere gebruiker staat een verwerkersovereenkomst klaar, die gemakkelijk binnen ons programma getekend kan worden. Al onze servers staan in Nederland. Bovendien hebben we een ISO-27001 certificering.

## **Voor groot en klein**

Meer dan veertigduizend bedrijven, instellingen en verenigingen werken met Laposta. [Lees meer](#) over alle mogelijkheden van Laposta.





Canva

Unlock  
60 million  
premium  
images



[Start your free trial today.](#)

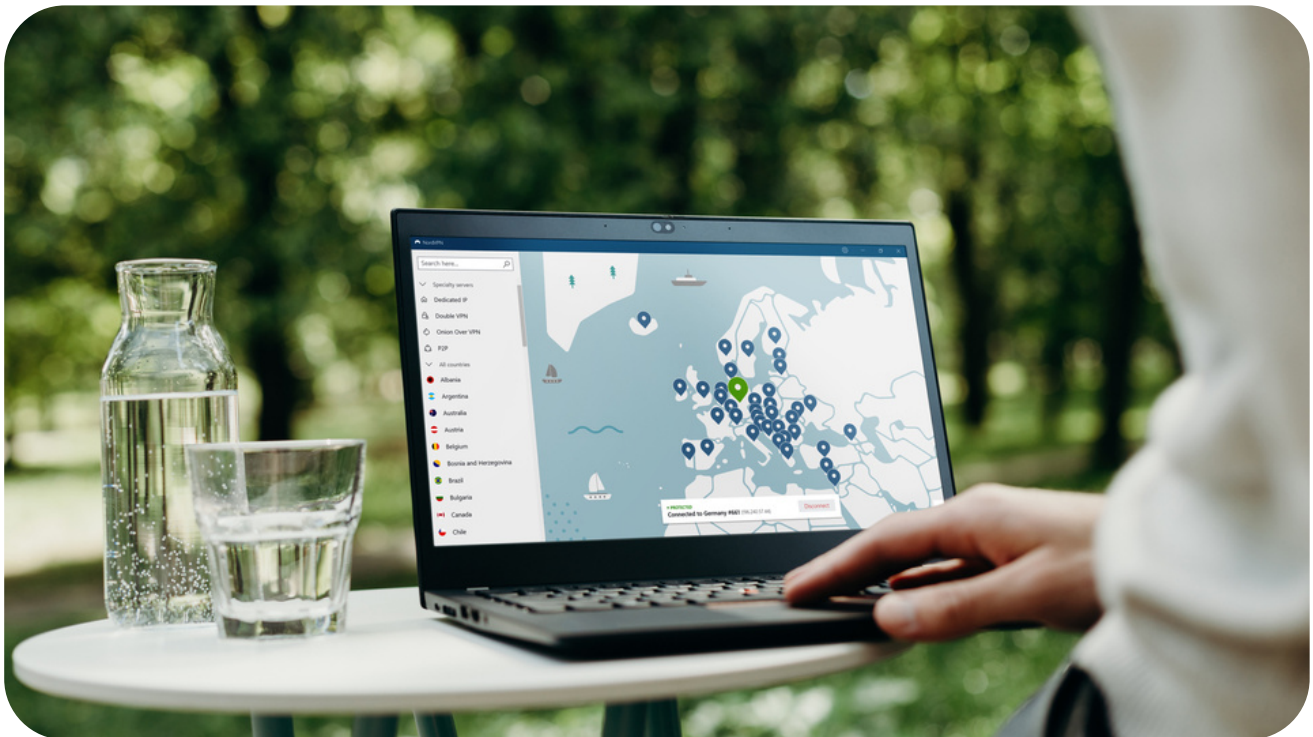
# Een VPN biedt online privacy en veiligheid

De afkorting VPN staat voor Virtual Private Network. Door VPN-software op je computer, tablet of smartphone te installeren, kun je een beveiligde verbinding met een ander netwerk tot stand brengen. Een online VPN creëert een versleutelde virtuele tunnel tussen je apparaat en een VPN-server om je gegevens veilig te versturen en maskeert je IP-adres. Zo kunnen je surfactiviteiten niet door anderen getraceerd worden en kun je van echte online privacy genieten.

Het is belangrijk om jezelf met een VPN te beschermen, omdat het internet geen veilige plek is. Het stelen van gegevens is big business voor cybercriminelen. Door een betrouwbare VPN-dienst zoals NordVPN te gebruiken, kun je een digitaal fort rondom je online activiteiten bouwen.

Met een VPN kun je bovendien geografische restricties omzeilen door via veilige servers in andere landen met het internet te verbinden. Zo kun je zonder beperkingen streamen en waar je ook bent van je favoriete films en tv-programma's genieten.

Wil je jouw privacy beschermen?  
Kies dan voor de aanbieding van NordVPN  
(OCMN is affiliate van NordVPN)





# Live stream op locatie



Meer informatie of reserveren?  
[info@ocmn.nl](mailto:info@ocmn.nl) / 030 877 0244

## Pakket Brons

- Streaming video software
- Privacy videokanaal
- 1 Professionele hd camera inclusief bediening door 1 persoon

€695,-

## Pakket Goud

Beste keuze

- Video regie switcher
- Streaming video hardware
- Streaming video software
- Privacy videokanaal
- Perfecte verstaanbaarheid sprekers
- Hoge kwaliteit muziek toegevoegd
- Foto's of presentatie live toegevoegd aan stream
- 3 Professionele hd camera's inclusief bediening door 2 personen

€1295,-

## Pakket Zilver

- Video regie switcher
- Streaming video hardware
- Streaming video software
- Privacy videokanaal
- 2 Professionele hd camera's inclusief bediening door 1 persoon

€795,-

Optioneel: stabiele 4G internetverbinding meerprijs €250,-

\*Prijzen vanaf, exclusief BTW

De OCMN Raad van Advies is sinds 2019 actief om de groei van aan OCMN verbonden bedrijven te bevorderen.



# Growing your Business

Afspraak maken?  
[rva@ocmn.nl](mailto:rva@ocmn.nl)  
[ocmn.nl/raadvanadvies](http://ocmn.nl/raadvanadvies)





# STATE OF THE UNION

"We've only just begun."

6th OCMN State of the Union  
November 5th, 2021



# DAG van de **DIGITALE ZORG**

woensdag 1 juni 2022

[dagvandedigitalezorg.nl](http://dagvandedigitalezorg.nl)